

INFORME [05] ECONÓMICO



Análisis y previsión
de la coyuntura
económica de la zona euro

Renta Nacional e inmigración:
¿causa o efecto?

La Ronda de Doha,
¿un fracaso de la OMC?

El Informe Económico
de la Presidencia
del Gobierno del año 2007

Con la colaboración de

Matchmind 
Ideas & Technology for Business

INFORME [05] ECONÓMICO

<http://www.esade.edu/biblio/documentos/informeeconomico05.pdf>

Con la colaboración de

Matchmind[↑]
Ideas & Technology for Business

Departamento
de Economía
ESADE

INFORME ECONÓMICO

Departamento de Economía ESADE



Editorial

6

**La Ronda de Doha,
¿un fracaso de la OMC?**

48

Prof. Luis de Sebastián

Departamento de Economía, ESADE

Prof. Josep M. Sayeras

Departamento de Economía, ESADE

Análisis y previsión de
la coyuntura económica
de la zona euro

8

Prof. Fernando C. Ballabriga

Departamento de Economía, ESADE

Prof. Josep M. Comajuncosa

Departamento de Economía, ESADE

Temas seleccionados

Renta Nacional e inmigración:

30

¿causa o efecto?

Prof. Anna Laborda

Departamento de Economía, ESADE

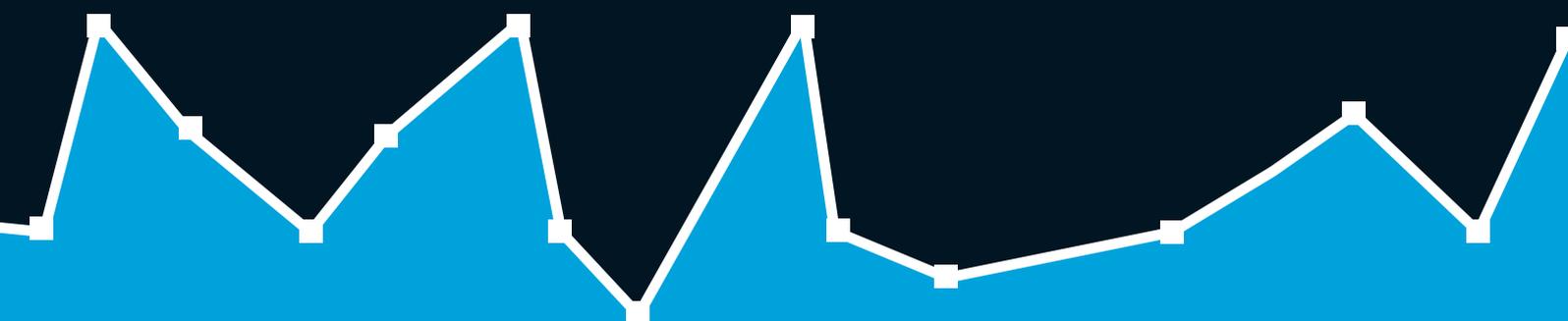
Documentos

**El Informe Económico
de la Presidencia del Gobierno
del año 2007: presentación
y comentarios**

64

Prof. Pere Puig

Departamento de Economía, ESADE



Lecturas

Tim Harford (2006)

The Undercover Economist

LdeS

John Kenneth Galbraith (1954)

The Great Crash 1929

JMS

74

EcoHumor

78

Post-it

El Cadejo, la Sihuanaba y el Cipitío

LdS y JMS

80

82

ESADE

INFORME ECONÓMICO 05

Departamento de Economía ESADE

Av. Pedralbes 60-62
08034 Barcelona
Tel. 932 806 162
Mateo Inurria, 27E
28036 Madrid
Tel. 913 597 714
www.esade.edu

ESADE ALUMNI

Av. Pedralbes 60-62
08034 Barcelona
Tel. 934 952 063

Coordinación editorial y diseño

BPMO Edigrup
C/Caballero 79, 7ª planta
08014 Barcelona
Tel. 933 637 840
www.grupobpmo.com

Editorial



Continuidad... y medio plazo



La continuidad ha sido la característica más destacable de la evolución económica durante los primeros meses de 2007, y se prevé que lo sea en lo que queda de año y en el próximo.

Continuidad en la escena mundial, con el mantenimiento de las altas tasas de crecimiento y de los desajustes en las cuentas externas de Estados Unidos y del mundo emergente, principalmente de China, cuya acumulación de reservas oficiales bate marcas.

Continuidad en la escena europea, con el mantenimiento de la senda hacia la normalización de la política monetaria por parte del Banco Central Europeo en un contexto de consolidación del crecimiento económico en la zona euro, después de media década de estancamiento.

Y continuidad en la escena española, con el mantenimiento de un ritmo de crecimiento diferencial positivo con respecto a nuestros socios europeos que se prolonga ya durante más de una década y que está permitiendo el acercamiento de nuestra renta per cápita a la media de la zona euro.

Esta ausencia de sobresaltos permite hacer hincapié en los riesgos latentes a medio plazo. Todas las escenas, la mundial, la europea y la española, los tienen. Pero pongamos un foco fugaz sobre esta última.

La boyante demanda interna de nuestra economía, impulsada por el reducido tipo de interés favorecido por la adopción del euro, ha inducido un diferencial positivo de inflación con respecto a nuestros competidores y un progresivo endeudamiento del sector privado que están poniendo a la economía contra las cuerdas.

Por un lado, los indicadores de competitividad externa están aproximándose a los niveles de la crisis cambiaria de 1992, aunque ahora no podremos devaluar. Por otro lado, el endeudamiento del sector privado ha situado la deuda neta externa de la economía al 60% del PIB, el triple que el de la economía estadounidense. Nuestra deuda externa está creciendo a un ritmo insostenible.

En este contexto, la ralentización del precio de la vivienda y el progresivo ajuste al alza del tipo de interés por parte del Banco Central Europeo son una bendición que esperamos esté llegando a tiempo.



Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro



La política monetaria común nos fuerza a visualizar la zona euro como área económica única.

Prof. Fernando C. Ballabriga
Departamento de Economía, ESADE

Prof. Josep M. Comajuncosa
Departamento de Economía, ESADE

ABSTRACT

El hábito de pensar en la Unión Europea como en un conjunto de economías más que como en un área económica única continúa arraigado. Ciertamente, hay razones para singularizar a los países componentes de la Unión Europea.

Los Estados miembros son países soberanos que continúan gestionando buena parte de su política económica, lo que da pie a las peculiaridades propias y la consiguiente segmentación del mercado europeo.

Sin embargo, doce de los Estados miembros comparten moneda y política monetaria comunes, formando la zona euro. El Banco Central Europeo, con sede en Frankfurt, dicta las condiciones monetarias a las que se ven sujetos todos los países miembros de la zona, y lo hace teniendo en cuenta la evolución del nivel de precios en el conjunto de la zona, no en un país en particular. Así, el tipo de interés a corto plazo que puede esperar un país miembro no depende de sus condiciones económicas, sino de las condiciones económicas agregadas de la zona, lo que por sí solo da sentido y hace ineludible el análisis de la zona euro como área económica única.

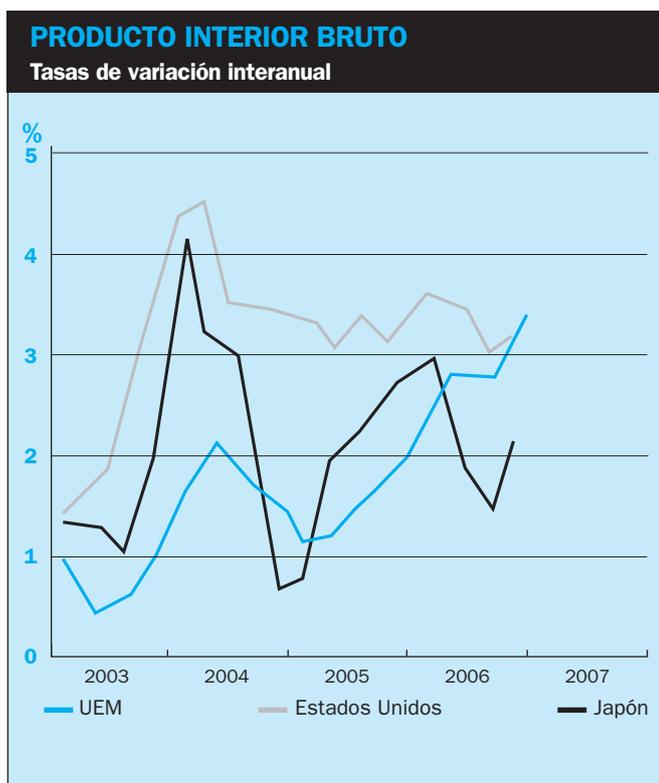
La estructura de esta sección del *Informe Económico* se dibuja sobre esta premisa de partida. Comienza con un repaso al entorno económico mundial que permite establecer las condiciones globales que subyacen en el análisis posterior de la zona euro, y termina descendiendo a la realidad más inmediata de la economía española.

ENTORNO EXTERIOR DE LA ZONA EURO CRECIMIENTO CON UNA LIGERA TENDENCIA A LA DESACELERACIÓN

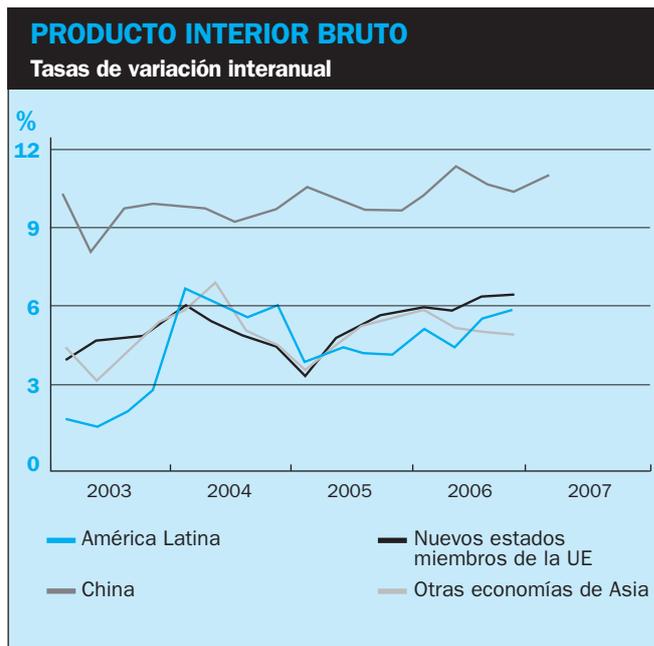
Durante el año 2006 la economía mundial creció a una tasa del 5,4%, lo cual supone un sólido crecimiento que, además, se ha dado de forma bastante pareja en las distintas regiones del planeta.

En Estados Unidos, pese a los temores despertados por el repentino cambio de signo del sector inmobiliario, el crecimiento a finales de año se recuperó alcanzando la cifra del 3,2%, gracias en parte al mantenimiento del consumo privado. En Japón el mejor comportamiento del segundo semestre llevó el crecimiento anual hasta el 2,2%.

Entre las economías emergentes también se han dado buenas cifras de crecimiento. Como viene siendo habitual, las economías emergentes asiáticas son las que han presentado un crecimiento más espectacular, un 9,4%, lideradas por China e India, con un crecimiento del 10,7% y del 9,2%, respectivamente. Otras zonas en desarrollo del planeta también han mostrado buenas cifras: Rusia, un 6,7%, y los países latinoamericanos, un 5,5%.



FUENTE: Banco de España



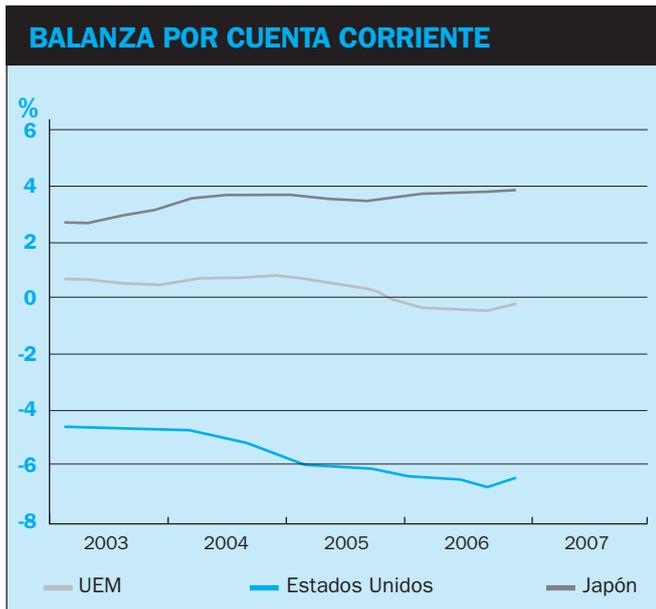
FUENTE: Banco de España

Para los años 2007 y 2008 se espera a nivel mundial también una buena cifra de crecimiento, aunque algo menor que la de 2006, alrededor de un 5%. Se espera que la economía norteamericana reduzca significativamente su crecimiento hasta un 2,2%. Japón mantendría la actual tasa o podría aumentarla en alguna décima.

El debate a nivel global se ha centrado en si la economía mundial podrá mantener un ritmo vivo de crecimiento en el supuesto de una recesión en la economía estadounidense. La previsión dominante es que no

Las economías emergentes seguirán creciendo a un buen ritmo, pero con unas tasas algo menores. Las economías asiáticas se espera que crezcan algo menos, sobre todo por la imposibilidad de que China, e incluso India, mantengan niveles de crecimiento que en 2006 alcanzaron cifras récord. También Latinoamérica y Rusia se espera que crezcan prácticamente al mismo ritmo que lo han hecho en 2006.

Los principales riesgos para la economía global son la materialización de una recesión en la economía norteamericana, el aumento de la volatilidad de los mercados financieros internacionales, actualmente en un momento de estabilidad históricamente elevada, que podría perjudicar los flujos de capital,



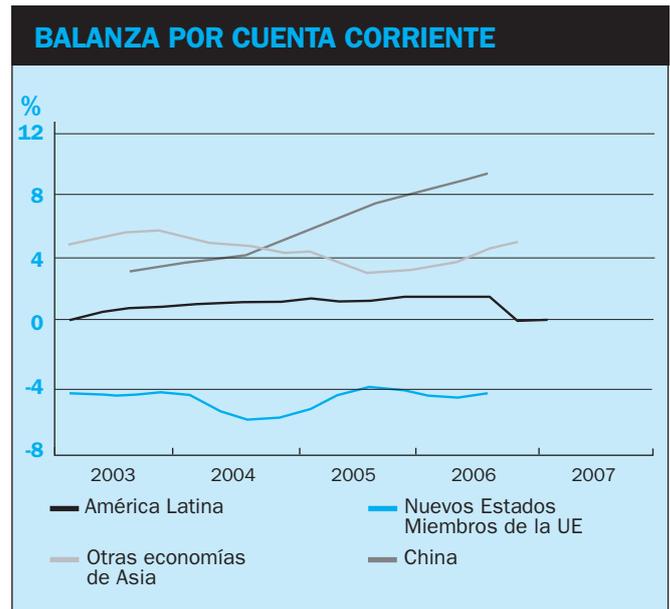
FUENTE: Banco de España

y el posible aumento de la inflación derivado de un repunte de los precios del petróleo. También cabe mencionar, aunque cada vez se le atribuye una probabilidad menor, la posibilidad de que los grandes desajustes globales desembocarán en una corrección repentina.

Probablemente, la cuestión más relevante para la evolución de la economía global es si logrará mantenerse aislada de la desaceleración de la economía de Estados Unidos, sobre todo si ésta termina siendo más severa de lo esperado. Hasta el momento, con la excepción de Canadá y México, éste parece ser el caso, pues el shock que ha motivado esta ralentización, el mercado inmobiliario, es bastante ajeno al resto de la economía mundial. Pero, si los efectos de este shock terminan llevando a la economía norteamericana a una recesión, se producirá un efecto sustancial en el resto de la economía mundial.

ESTADOS UNIDOS: ¿HASTA DÓNDE LLEGARÁ LA RALENTIZACIÓN?

La economía norteamericana experimentó una considerable ralentización el pasado año, provocada por la crisis del sector inmobiliario y la reducción de la inversión en la construcción de vivienda de un 19%. Tan sólo el buen comportamiento del consumo privado hizo posible que el crecimiento no cayera por debajo del 3%. La cuestión central es si esta ralentización será tan sólo esto, una ligera ralentización en medio de un periodo de crecimiento,



FUENTE: Banco de España

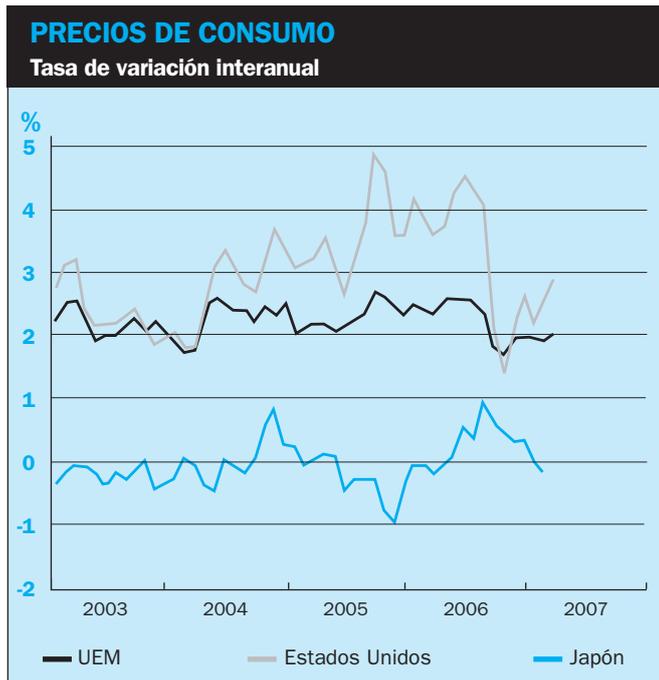
provocada por un shock transitorio, o si finalmente se puede traducir en una recesión. Algunos datos sugieren que el primer escenario es más probable que el segundo.

En primer lugar, el mercado de trabajo evoluciona de forma sólida: las pérdidas de puestos de trabajo en el sector de la construcción y de las manufacturas son compensadas por importantes aumentos en el sector de los servicios, de tal manera que la tasa de paro está estabilizada en torno al 4,5%, con el consiguiente efecto positivo sobre el consumo.

Los beneficios empresariales y los índices bursátiles también evolucionan positivamente, lo cual beneficia la inversión privada, sobre todo en un momento en que los tipos de interés reales siguen en mínimos históricos.

Los datos más recientes sugieren que la ralentización del mercado inmobiliario estadounidense no ha tenido un impacto preocupante en el consumo privado que augure una posible recesión

Finalmente, el impacto de la crisis inmobiliaria en el sector financiero parece haber quedado restringido a las instituciones especializadas en hipotecas de alto riesgo, mientras que aquellas con mejores hipotecas, o las dedicadas a los créditos al consumo y a las empresas, no se han visto afectadas. Como consecuencia,



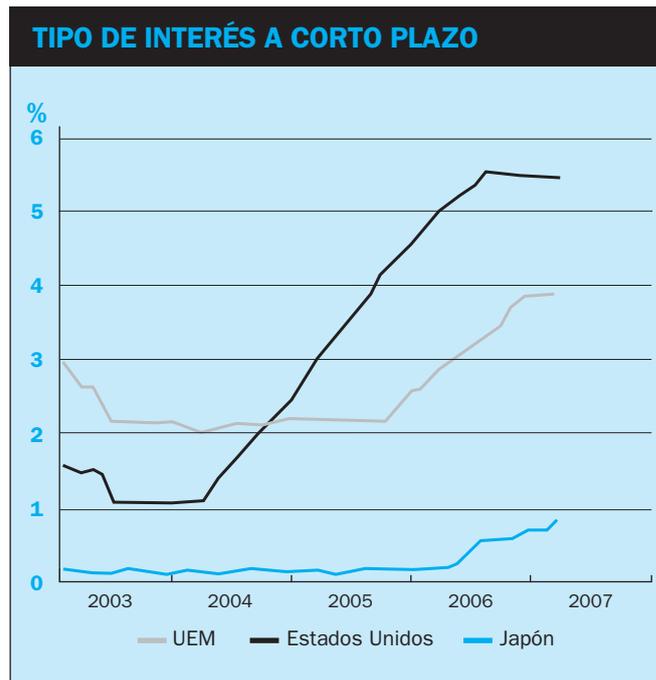
FUENTE: Banco de España

no se ha producido ningún tipo de restricción al crédito que pudiera frenar adicionalmente la actividad económica.

Tan sólo si el descenso del precio de la vivienda termina siendo superior al esperado podría el impacto de este descenso sobre la riqueza y la reducción de la inversión en construcción de viviendas afectar al empleo y al consumo privado aumentando la probabilidad de recesión.

El buen comportamiento reciente de la inflación ha extendido entre los mercados financieros la expectativa de que la Reserva Federal podría rebajar tipos a finales de este año, pero ésta ha dejado las puertas abiertas a cualquier alternativa en función de la evolución relativa de la inflación y el empleo y crecimiento.

En cuanto al sector exterior, se espera que a lo largo de 2007 el déficit de la balanza por cuenta corriente disminuya hasta el 6% del PIB (1 punto porcentual menos que un año antes), gracias sobre todo al aumento de las exportaciones favorecido por el buen comportamiento de las economías donde Estados Unidos exporta sus productos y por la depreciación del dólar. Pero no se espera que a medio plazo el déficit por cuenta corriente pueda disminuir mucho más, por lo que la contención del déficit público será una cuestión



FUENTE: Banco de España

trascendental para compensar el nivel históricamente bajo del ahorro privado y mejorar las condiciones de financiación de la economía americana con el objetivo de recuperar la senda del crecimiento.

JAPÓN: CONSOLIDACIÓN DE LA SENDA DEL CRECIMIENTO

La economía japonesa parece bien asentada en una senda de crecimiento económico equilibrado y sostenido. Sus principales motores son la inversión privada y las exportaciones. La primera incentivada por los elevados beneficios empresariales y la recuperación del flujo de crédito una vez solventados los graves problemas estructurales del sector financiero japonés en los años noventa y a principios de esta década.

La atonía del consumo privado mantiene la incógnita sobre la evolución de la economía japonesa

El consumo privado, la variable que más se ha resistido a la recuperación, y que experimentó algunas vacilaciones a mediados del pasado año, podría mejorar, lo cual compensaría la ligera desaceleración de las exportaciones que se espera como resultado de la ligera ralentización de la economía mundial en este año y el próximo.

CRISIS INMOBILIARIA EN ESTADOS UNIDOS

Las primeras manifestaciones de la crisis inmobiliaria en Estados Unidos se dieron a mediados de 2005, cuando se observó un debilitamiento de la demanda de viviendas.

A mediados de 2006, la venta de viviendas, tanto nuevas como de segunda mano, había disminuido un 15% desde sus niveles máximos. Las empresas constructoras reaccionaron recortando la producción de forma sustancial, pese a lo cual el número de viviendas en venta se halla a niveles históricamente altos. Como consecuencia, el precio de la vivienda se ha ralentizado, con algunos segmentos del mercado experimentando claras caídas de precios.

En lo que va de 2007, las ventas de viviendas nuevas y de segunda mano se encuentran estancadas, con un ligero repunte al alza de las ventas de viviendas de segunda mano, que se ve acompañado por un cierto aumento de la demanda de hipotecas y una disminución de las ventas de vivienda nueva. La disminución continuada del inicio de nuevas obras no ha sido suficiente para que se empiece a reducir el stock de viviendas que no encuentran comprador.

En sus últimos comunicados, la Reserva Federal estima que, incluso si la demanda de vivienda no experimenta ninguna caída adicional, la debilidad en la construcción de viviendas (conjuntamente con la debilidad de la industria de producción de manufacturas) seguirá siendo uno de los fre-

nos más importantes al crecimiento de la economía estadounidense, aunque es de la opinión de que esta debilidad no se extenderá a otros sectores de la economía y que, por tanto, el riesgo que el mercado inmobiliario supone para la economía en su conjunto es limitado.

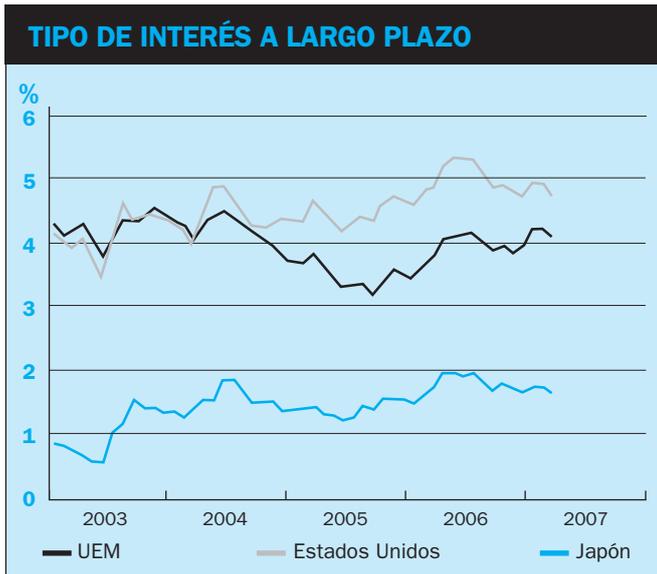
En cambio, se alzan otras voces con una visión más pesimista que insisten en que el mercado inmobiliario aún no ha tocado fondo.

Aunque el volumen de nuevas promociones de viviendas ya ha disminuido aproximadamente un 35% desde sus niveles máximos, se señala que en otras crisis inmobiliarias este volumen ha llegado a caer más del 50%, lo que indicaría que el proceso de ajuste continuará, pudiendo alcanzar su punto álgido en algún momento de 2008.

Por otro lado, la posibilidad de que la economía estadounidense entre en una recesión como consecuencia de un ajuste desordenado del sector exterior y/o de las finanzas públicas no está descartada, en cuyo caso la producción inmobiliaria podría contraerse aún más con el consiguiente efecto sobre los precios.

Otro factor que podría incidir negativamente en el proceso sería una reducción repentina del crédito, si la crisis que ha afectado a las empresas especializadas en hipotecas de alto riesgo se extendiera a otras instituciones financieras.





FUENTE: Banco de España

La variable clave también para la economía japonesa es la profundidad y duración de la ralentización de la economía norteamericana. Si ésta finalmente fuera más duradera de lo esperado, las exportaciones japonesas se verían especialmente afectadas y la fortaleza en la recuperación del consumo privado tendría una mayor importancia para mantener el crecimiento.

Por otra parte, el Banco de Japón, que con una inflación aún cercana a cero ha seguido una política de tipos de interés muy prudente, manteniéndolos en el 0,5%, está favoreciendo la consolidación del consumo y la inversión privados, y contribuyendo también a la consolidación del crecimiento.

CHINA: HACIA EL CAMBIO DE MODELO DE CRECIMIENTO

La economía china creció el pasado año un espectacular 10,7%, gracias al vigoroso crecimiento de la inversión y del sector exterior. Pese a que las expectativas de crecimiento siguen siendo muy buenas, muchas son las voces, incluso desde el mismo Partido Comunista, que sugieren la necesidad de cambios importantes en el modelo de crecimiento.

Por un lado, es difícil que China pueda resistir mucho más tiempo las presiones de la comunidad internacional para que permita una apreciación gradual pero sostenida de su moneda, pues de otro modo los desajustes que afectan a la economía global podrían poner en peligro el crecimiento económico a nivel mundial.

Por otra parte, el volumen de activos en dólares acumulados por el Banco Central chino ha alcanzado niveles sin precedentes que podría generar pérdidas muy sustanciales con el ajuste de paridades.

También domina la opinión de que el porcentaje del PIB que está dedicando la economía china a la inversión es demasiado alto (por encima del 40%). Y que empieza a ser ineludible un aumento del consumo privado, permitiendo que la riqueza económica generada en China en las últimas décadas empiece a fluir hacia sectores más amplios de la población.

Finalmente, es necesario un aumento del gasto público, sobre todo en la provisión de servicios públicos en amplias zonas del oeste y el norte del país. Así como la construcción de infraestructuras que permita extender la industrialización a esas zonas del país.

ZONA EURO

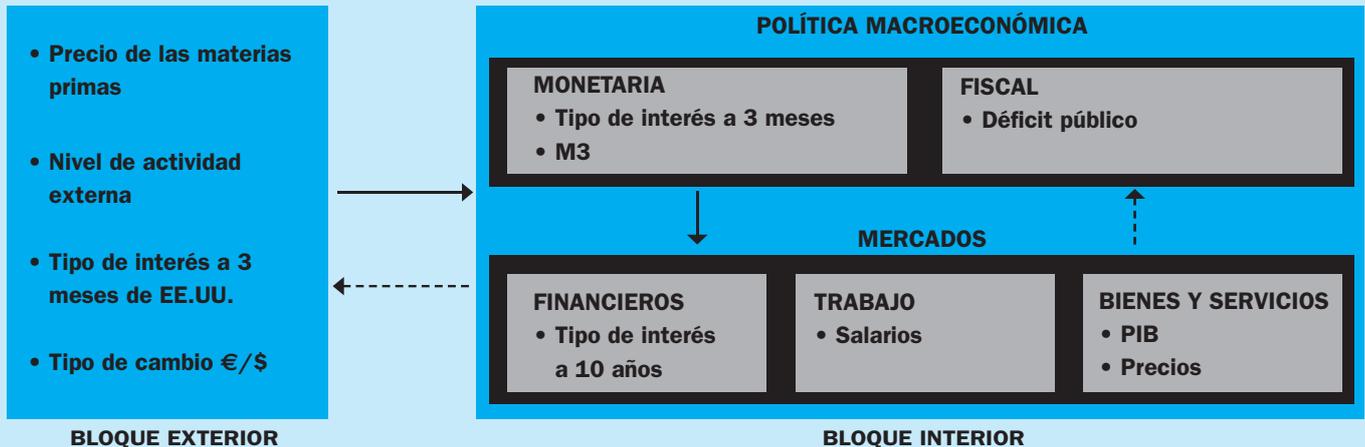
CONTINÚA EL RETORNO HACIA LA NEUTRALIDAD MONETARIA

La zona euro cerró el año 2006 con su mayor tasa de crecimiento económico (2,8%) desde el año 2000, confirmando así las perspectivas de recuperación ya apuntadas en nuestro *Informe Económico* de mayo de 2006. Estas perspectivas se han seguido manteniendo durante los primeros meses del año 2007, en línea con una evolución económica global caracterizada por una tónica de continuidad y ausencia de sobresaltos.

En este contexto benigno, el Banco Central Europeo (BCE) ha continuado con el proceso de normalización de su política monetaria, un proceso que inició en diciembre de 2005 partiendo de un tipo de interés de referencia situado al 2%. Desde entonces, el Banco Central Europeo ha aplicado siete incrementos de $\frac{1}{4}$ de punto porcentual, situando su tipo de referencia actual en el 3,75%.

Los dos últimos incrementos se produjeron en diciembre de 2006 y marzo de 2007, confirmando de forma clara una línea de acción por parte del Banco Central que, coincidiendo con la que ha venido siendo nuestra línea editorial, pretende situar el tono de su política monetaria a niveles acordes con una situación económica de la zona euro caracterizada por la superación de estancamiento económico y por un crecimiento de la liquidez que introduce un riesgo latente de inflación, e incluso de inestabilidad financiera, en algunos de sus países miembros.

MODELO MACROECONÓMICO DE LA ZONA EURO



Los 11 indicadores macroeconómicos que contiene el modelo están agrupados en dos bloques principales que representan, respectivamente:

- La evolución externa de la economía de la zona euro.
- La evolución interna de la economía de la zona euro.

El bloque externo resume el entorno internacional de la zona euro mediante cuatro indicadores:

- El precio de las materias primas.
- El nivel de actividad en el exterior de la zona euro.
- Las condiciones monetarias externas, representadas por el tipo de interés del mercado monetario de Estados Unidos y el tipo de cambio euro/dólar (€/ \$).

El bloque interno está, a su vez, dividido en dos:

- La evolución de la política macroeconómica está representada en su doble dimensión:
 - Indicador fiscal: déficit público.
 - Indicadores monetarios: tipo de interés a corto plazo y el agregado monetario M3.
- La evolución de los mercados se resume en cuatro indicadores:
 - Tipo de interés a largo plazo.
 - Nivel de salarios.
 - Nivel de precios.
 - Producto interior bruto (PIB).

La estructura del modelo facilita el análisis y la cuantificación del impacto que distintos escenarios internacionales y de política macroeconómica puedan tener sobre la evolución del crecimiento y la inflación de la zona euro.

En términos econométricos, el modelo es un vector autorregresivo estimado con técnicas bayesianas que puede expresarse como sigue, utilizando la notación convencional en el análisis de regresión:

$$Y_t = X_{t-1} \beta + \varepsilon_t$$

$n \times 1$ $n \times 1$

donde el componente aleatorio $\varepsilon_t | X_{t-1} \sim N(0, \Sigma)$ y

$$Y_t = \begin{bmatrix} y_{1t} \\ y_{2t} \\ \vdots \\ y_{nt} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} x_{1t-1} & x_{2t-1} & \dots & x_{kt-1} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{1t-1} & x_{2t-1} & \dots & x_{kt-1} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{1t-1} & x_{2t-1} & \dots & x_{kt-1} \end{bmatrix} \beta + \varepsilon_t$$

el vector Y_t contiene los 11 indicadores macroeconómicos ($n=11$) y cada ecuación contiene k coeficientes correspondientes a los $m=4$ retardos de cada una de los n indicadores y al componente no aleatorio Z .

Desde la perspectiva bayesiana, β es un vector aleatorio cuya distribución *a priori* $\beta | X_{t-1} \sim N(\beta_{t-1}, \Omega_{t-1})$ es actualizada con cada nuevo dato muestral para generar la distribución *a posteriori* $\beta | X_{t-1}, Y_t \sim N(\beta_t, \Omega_t)$. La distribución resultante, una vez procesada toda la muestra, es la utilizada para generar las previsiones bajo los distintos escenarios.

La muestra utilizada para la estimación contiene datos de frecuencia trimestral desde el periodo 1980:1 al 2006:4.



Exceso de liquidez y posibles incrementos salariales excesivos continúan como factores latentes de riesgo inflacionista que preocupan al BCE

El Banco Central Europeo comenzó el descenso de su tipo de interés de referencia a principios de la década de 2000, en un contexto de recesión económica y de gran incertidumbre geopolítica que justificaba una política monetaria acomodaticia. Con perspectivas de crecimiento al nivel potencial, la situación macroeconómica actual de la zona euro ya no justifica el mantenimiento de una política monetaria expansiva. Más bien al contrario, con el exceso actual de liquidez y el riesgo de incrementos salariales excesivos, mantenerla acabaría siendo perjudicial para la credibilidad de la autoridad monetaria y, por ende, para la estabilidad macroeconómica de la zona en sí misma.

PREVISIONES DE CRECIMIENTO E INFLACIÓN PARA LA ZONA EURO

En consonancia con estas consideraciones, presentamos nuestras previsiones macroeconómicas de crecimiento e inflación para la zona euro. Las previsiones están basadas en el modelo econométrico estimado para la zona que se describe en el recuadro adjunto. El horizonte de previsión es de hasta dos años, y las previsiones están condicionadas a los escenarios que se detallan a continuación.

ESCENARIOS

Nuestro *escenario central* refleja la línea de continuidad que ha venido caracterizando tanto a la evolución reciente del bloque exterior de la zona euro como al comportamiento monetario y salarial de su bloque interior.

En concreto, el bloque exterior del escenario supone una estabilización durante el horizonte de previsión de los precios de las materias primas al nivel de finales de 2006, mientras que el nivel de actividad mundial crece a una tasa del 5%, en línea con las recientes previsiones del Fondo Monetario Internacional. Respecto a las variables monetarias externas, el escenario mantiene el tono de la política monetaria de la Reserva Federal, con un tipo de interés situado en el 5,25%. Por su parte, el tipo de cambio bilateral €/ \$ se mantiene en torno a 0,8 euros por dólar, en línea con su comportamiento durante el periodo 2005-2006.

Respecto al bloque interior, el escenario supone que la política monetaria continuará la senda hacia la normalización, con un tipo de interés en la zona euro que se sitúa en el 4,25% a finales del 2007, y en el 4,75% a finales de 2008. Esta evolución se complementa con un crecimiento de la liquidez en torno al 5% y un crecimiento salarial medio del 2%.

ESCENARIOS DE PREVISIÓN

CENTRAL

Bloque exterior	2007	2008
Encarecimiento de las materias primas	0%	0%
Crecimiento mundial	5%	5%
Tipo de interés de la Reserva Federal	5,25%	5,25%
Tipo de cambio € / \$	0,8 € / \$	

Bloque interior	2007	2008
Tipo de interés del BCE	4,25%	4,75%

ALTERNATIVO

	2007	2008
Crecimiento mundial	4%	3%
Tipo de cambio € / \$	0,7 € / \$	0,7 € / \$

PREVISIONES DE INFLACIÓN Y CRECIMIENTO PARA LA ZONA EURO

ESCENARIO CENTRAL

Hacia la neutralidad de la política monetaria

	Crecimiento del PIB (%)	Inflación (%)
2004	1,6	2,1
2005	1,5	2,2
2006	2,7	2,2
2007	3,1	2,0
2008	3,4	2,2

ESCENARIO ALTERNATIVO

Desaceleración mundial y apreciación del euro

	Crecimiento del PIB (%)	Inflación (%)
2004	1,6	2,1
2005	1,5	2,2
2006	2,7	2,2
2007	3,1	1,9
2008	2,9	2,1

Frente a este escenario central, nuestro *escenario alternativo* incorpora la posibilidad de que se produzca una corrección parcial del actual desajuste mundial en términos de balanzas externas que pudiera tener efectos negativos sobre el crecimiento mundial, reduciéndolo al 4% en 2007 y al 3% en 2008. Junto a este deterioro de la actividad mundial, el escenario también incorpora una apreciación del euro frente al dólar que situara el tipo bilateral en 0,7 euros por dólar.

La perspectivas de recuperación en la zona euro se mantienen intactas, aun en un contexto de endurecimiento de la política monetaria de la zona y de una posible ralentización del crecimiento mundial

PREVISIONES

La tabla y el gráfico adjuntos contienen las previsiones de crecimiento e inflación asociadas a cada uno de los dos escenarios considerados.

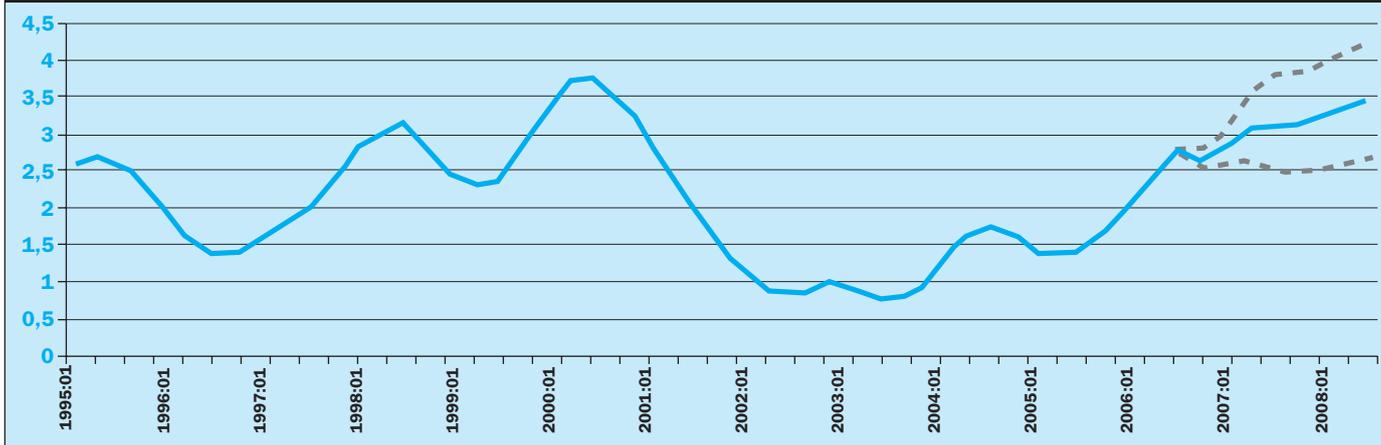
Dos aspectos merecen ser destacados:

1. El ritmo de normalización monetaria y la favorable evolución del entorno exterior que caracterizan a nuestro escenario central continúan proyectando buenas perspectivas macroeconómicas para la zona euro, con tasas medias de crecimiento que superan el 3% en 2007 y 2008 y una tasa de inflación que se mantiene en torno al 2%.
2. Si se produjera una corrección parcial del actual desajuste global que ralentizara el ritmo de crecimiento de la economía mundial y apreciara el euro frente al dólar en un 15%, el crecimiento de la zona euro se reduciría en torno a medio punto porcentual durante el 2008 y la tasa de inflación se reduciría muy ligeramente.

En conjunto, las previsiones siguen, por tanto, apuntando al mantenimiento de la recuperación de la actividad económica en la zona euro, tanto en el supuesto de que el Banco Central Europeo continúe con el endurecimiento progresivo de su política monetaria, llegando a niveles de entre el 4,5% y el 5% a finales de 2008, como ante la posibilidad de una ralentización de la actividad mundial.

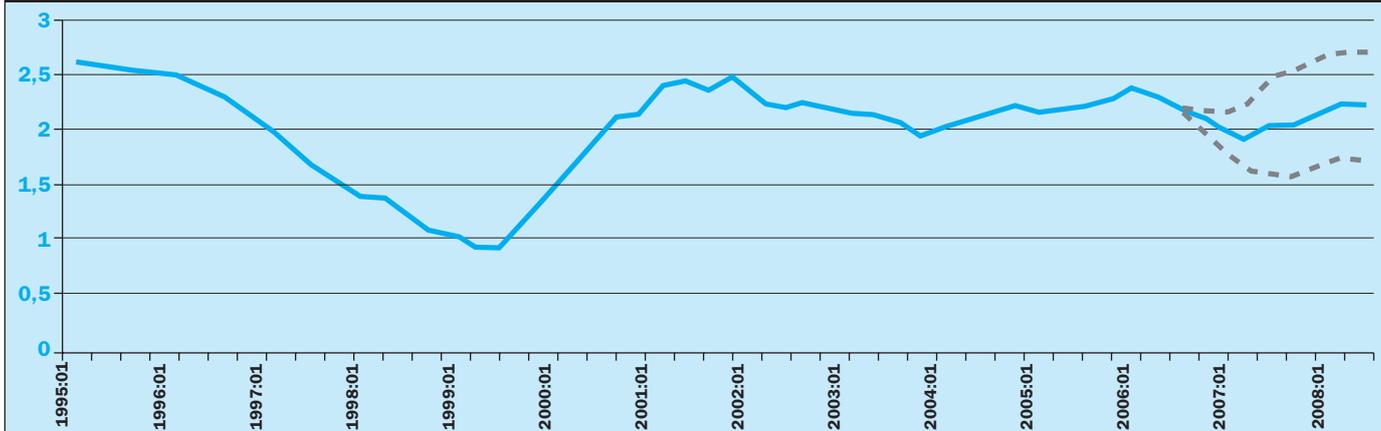
CRECIMIENTO EN LA ZONA EURO (%)

Escenario central



INFLACIÓN EN LA ZONA EURO (%)

Escenario central



UNIÓN EUROPEA: EXTRAMUROS DE LA ZONA EURO

Novedades recientes en el ámbito extramuros han sido las incorporaciones en enero de 2007 de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea y de Eslovenia a la zona euro.

En conjunto, el bloque de los países incorporados a la Unión Europea desde mayo de 2004 sigue creciendo a tasas elevadas, superiores al 5%, excepto en los casos de Chipre y Malta, cuyas tasas se sitúan en el rango 3-4%.

Este fuerte crecimiento está generando desajustes en alguno de los nuevos países miembros que acabarán lastrando su economía si no se corrigen a tiempo. En particular, Bulgaria,

Estonia, Letonia, Lituania y Rumania presentan una evolución preocupante de sus cuentas externas, con balanzas corrientes deficitarias que superan el 10% del PIB. Especialmente extremo es el caso de Letonia, cuyo déficit corriente supera el 20% del PIB.

Otras dimensiones en las que se manifiestan los desajustes son la inflación, con cifras superiores al 5% en los casos de Estonia y Hungría, y las cuentas públicas, en las que de nuevo destaca Hungría con un déficit público en torno al 7% del PIB.

Respecto a los países veteranos de la Unión que no han adoptado el euro, Dinamarca, Reino Unido y Suecia, cabe mencionar que continúan manteniendo un crecimiento robusto, y has-

MAPA DE LA ZONA EURO



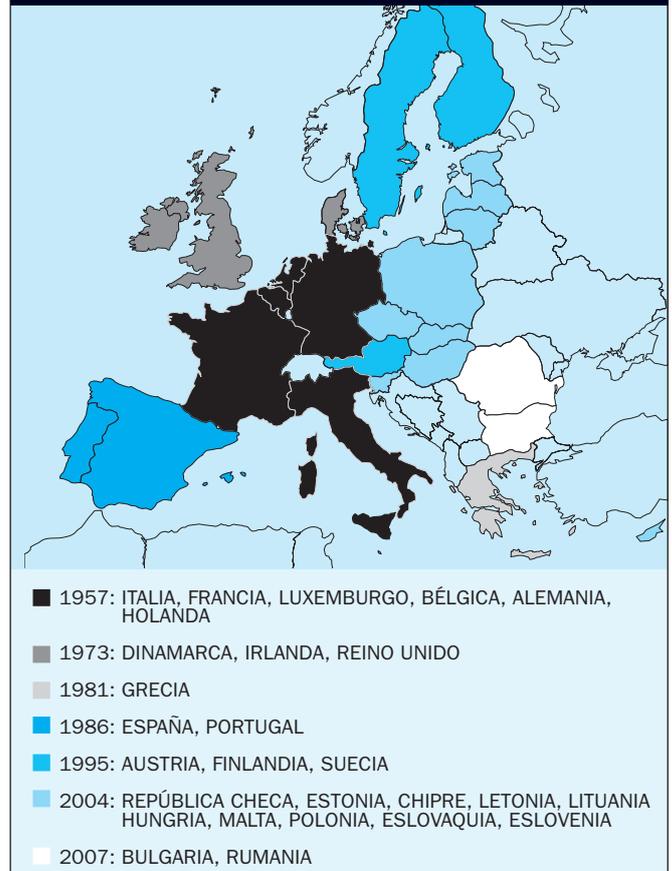
ta el momento superior al experimentado por la propia zona euro. La inflación en el caso del Reino Unido ha sido la única dimensión que ha generado preocupación, al situarse cercana al 3% durante el primer trimestre de 2007.

ECONOMÍA ESPAÑOLA CRECIMIENTO SÓLIDO Y PERMANENCIA DE ALGUNOS DESEQUILIBRIOS IMPORTANTES

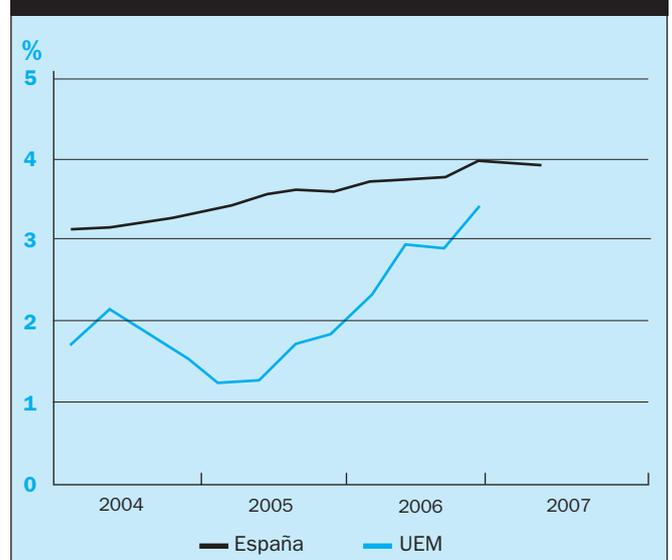
La economía española creció en el 2006 un 3,8%, experimentando con ello trece años consecutivos de crecimiento económico sostenido. En los diez últimos años, su tasa anual media de crecimiento ha sido del 3,7%, un punto y medio por encima de la zona euro, lo cual le ha permitido converger hacia el nivel de vida medio europeo: el PIB per capita de España estaba hace diez años un 20% por debajo de la media de la zona euro y actualmente se encuentra tan sólo un 12% por debajo.

Otra consecuencia positiva de este crecimiento es la potente creación de puestos de trabajo: en los últimos diez años la economía española ha creado casi un 40% de los puestos de trabajo que se han creado en toda la zona euro, lo cual ha permitido la reducción sustancial de la tasa de paro desde su nivel máximo de casi el 20% a mediados de los noventa hasta el 8,2% actual. Y esto ha sido posible incluso en un contexto en el que ha proseguido la incorporación de la mujer al mercado

MAPA DE LA UNIÓN EUROPEA



PRODUCTO INTERIOR BRUTO



FUENTE: Banco de España

ALEMANIA: ¿DE NUEVO EN MOVIMIENTO?

Después de una década en que la economía alemana ha venido creciendo de forma muy ralentizada (en cada ejercicio del periodo 1996-2005 la economía alemana experimentó al menos un trimestre con un crecimiento negativo del PIB), el 2006 ha marcado un cambio de pauta, con un crecimiento del 2,7% y el consiguiente efecto positivo sobre el empleo y las cuentas del sector público.

El principal interrogante que se presenta es si se trata tan sólo de un buen año dentro de la evolución cíclica de la economía o de si algunas de las reformas estructurales realizadas han conseguido finalmente aumentar su potencial de crecimiento, que en lo que llevamos de década se estima en tan sólo el 1% anual.

Las raíces de este bajo potencial de crecimiento se remontan a los problemas derivados de la reunificación. Una de las primeras consecuencias fue la necesidad de transferencias hacia Alemania del Este para mejorar sus infraestructuras, aunque el incipiente aumento del paro obligó a dedicar una parte importante de estas transferencias al subsidio de paro y otros gastos sociales con la consiguiente pérdida de eficiencia. El aumento de los impuestos y de las contribuciones sociales realizados para evitar el descontrol del déficit público ralentizaron considerablemente la inversión empresarial y el consumo privado, que además se vio afectado por el aumento de la tasa de ahorro derivado de la incertidumbre sobre la solidez del sistema público de pensiones en un contexto de envejecimiento de la población.

Después de años con crecimientos ligeramente negativos o prácticamente nulos del consumo privado, en 2006 éste creció un 0,8% y se espera que en 2007 y 2008 lo haga un 1% y un 1,5% respectivamente, después de haber superado la prueba de fuego de un aumento de los impuestos indirectos en enero de 2007.

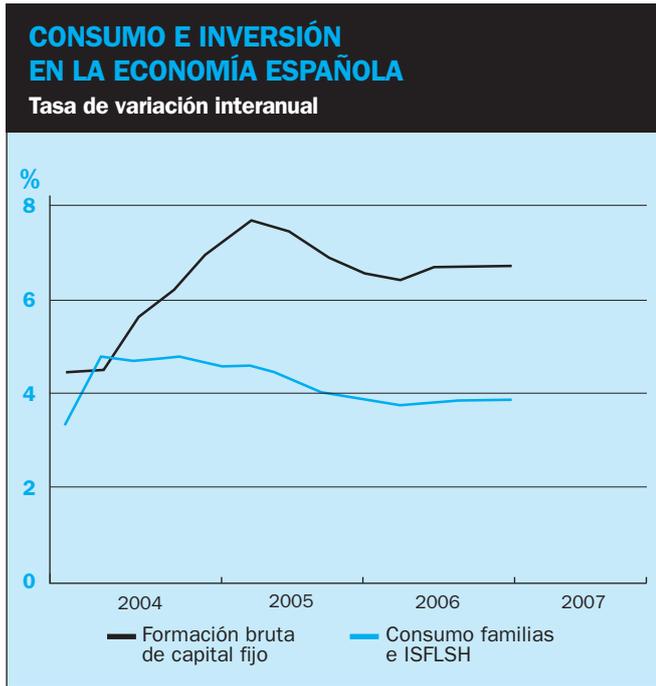
Dos cuestiones son clave para que el crecimiento del 2006 se consolide en un aumento del potencial de crecimiento de la economía: la profundización de las reformas en el mercado laboral y el aumento de la capacidad de innovación.

La determinación de los salarios se realiza aún de forma demasiado centralizada, lo cual impide que los salarios se ade-



cuen a las diferencias de productividad del trabajo entre sectores y empresas, con la consiguiente pérdida de eficiencia y distorsión del sistema de incentivos. Dificulta, por ejemplo, que los trabajadores menos cualificados encuentren trabajo e incentiva la “huída de cerebros” entre los trabajadores más capacitados y con mayores habilidades de innovación.

Además, aunque Alemania muestra buenas cifras en muchos de los indicadores convencionales de esfuerzo innovador, esta innovación se concentra en un número relativamente pequeño de grandes empresas y se debe más a la racionalización en la gestión de los recursos y a la reducción de costes que a la capacidad real de desarrollar e introducir nuevos productos en los mercados. Alemania ha mantenido su fortaleza en sectores tradicionales como el del automóvil, el químico o la fabricación de maquinaria, pero se ha mostrado mucho menos innovadora en tecnologías punta y en el sector servicios. Las reformas en el sistema educativo y en las facilidades para la creación de nuevas empresas con capacidad innovadora pueden ser la clave para la solución del problema.

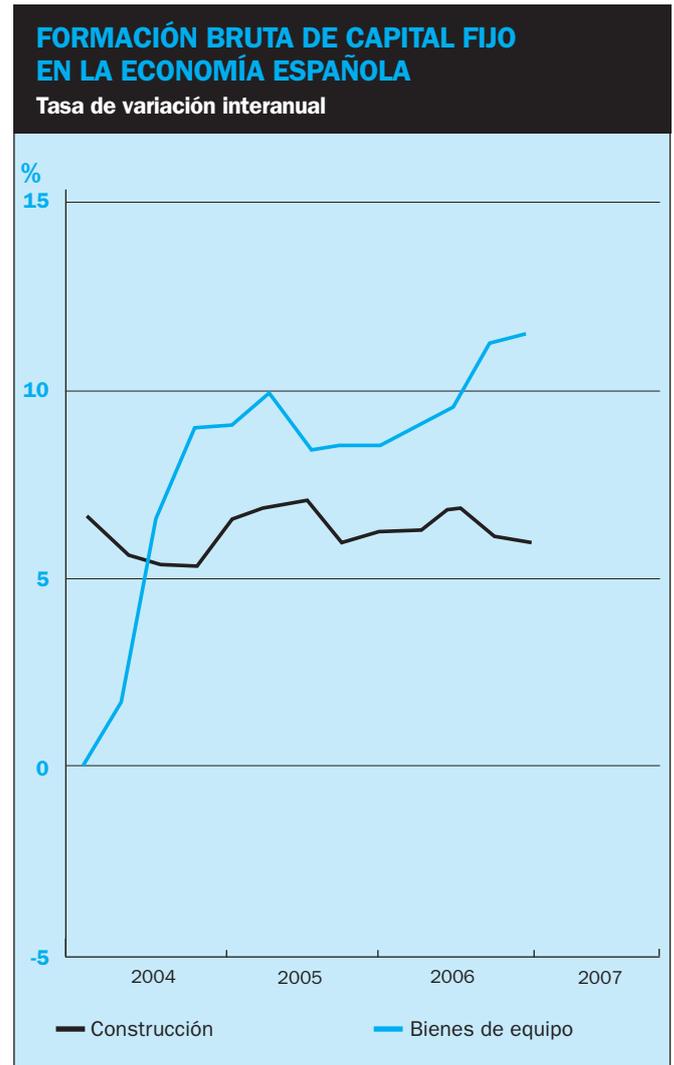


FUENTE: Banco de España

de trabajo y en que el país ha recibido una gran oleada inmigratoria procedente de diversas zonas del planeta.

El comportamiento de las finanzas públicas es otro de los ámbitos en el que la economía española está mostrando una destacable solidez. De un déficit público que superaba el 6,5% del PIB en 1995 se pasó a un superávit equivalente al 1,8% del PIB en 2006, lo cual ha permitido reducir el endeudamiento público desde el 65% hasta el 40% del PIB en 2006. Esto ha sido posible gracias al crecimiento sostenido y a los esfuerzos realizados para cumplir los criterios de convergencia del Tratado de Maastricht y poder incorporarse a la moneda única europea, pero también al mantenimiento de una política fiscal responsable después de 1999.

Los motores del crecimiento han sido y siguen siendo el consumo privado y la inversión en construcción, un esquema que no es sostenible a medio plazo y que obliga a un replanteamiento del modelo de crecimiento de nuestra economía, una vez que la evolución del sector de la construcción parece comenzar el ajuste hacia su senda potencial. Un dato positivo es que la inversión en bienes de equipo ha mantenido un notable ritmo de crecimiento desde 2005, con una tasa media cercana al 10% que casi dobla la de la inversión en construcción.



FUENTE: Banco de España

Los síntomas de agotamiento del tirón inmobiliario ponen cada vez más presión sobre el modelo de crecimiento de nuestra economía

La presión de la demanda interna, entre otros factores, sigue contribuyendo al mayor y más preocupante de los desajustes de la economía española, el déficit de la balanza por cuenta corriente, que ya alcanza el 9,1 % del PIB.

Otros desajustes y puntos débiles que se mantienen son el excesivo endeudamiento de las familias y empresas no financieras, el diferencial de inflación respecto de la media de la zona euro, la sobrevaloración del mercado de la vivienda y la pobre evolución de los indicadores de productividad.

EL DÉFICIT DE BALANZA POR CUENTA CORRIENTE

El déficit de la balanza por cuenta corriente alcanzó en 2006 un 9% del PIB, su nivel más elevado de los últimos 30 años, y sólo comparable al alcanzado cuando en la década de los setenta el aumento de los precios del petróleo disparó el valor de las importaciones en un contexto de descenso de las exportaciones y de las entradas de turismo debido a la recesión que afectaba a toda la economía europea.

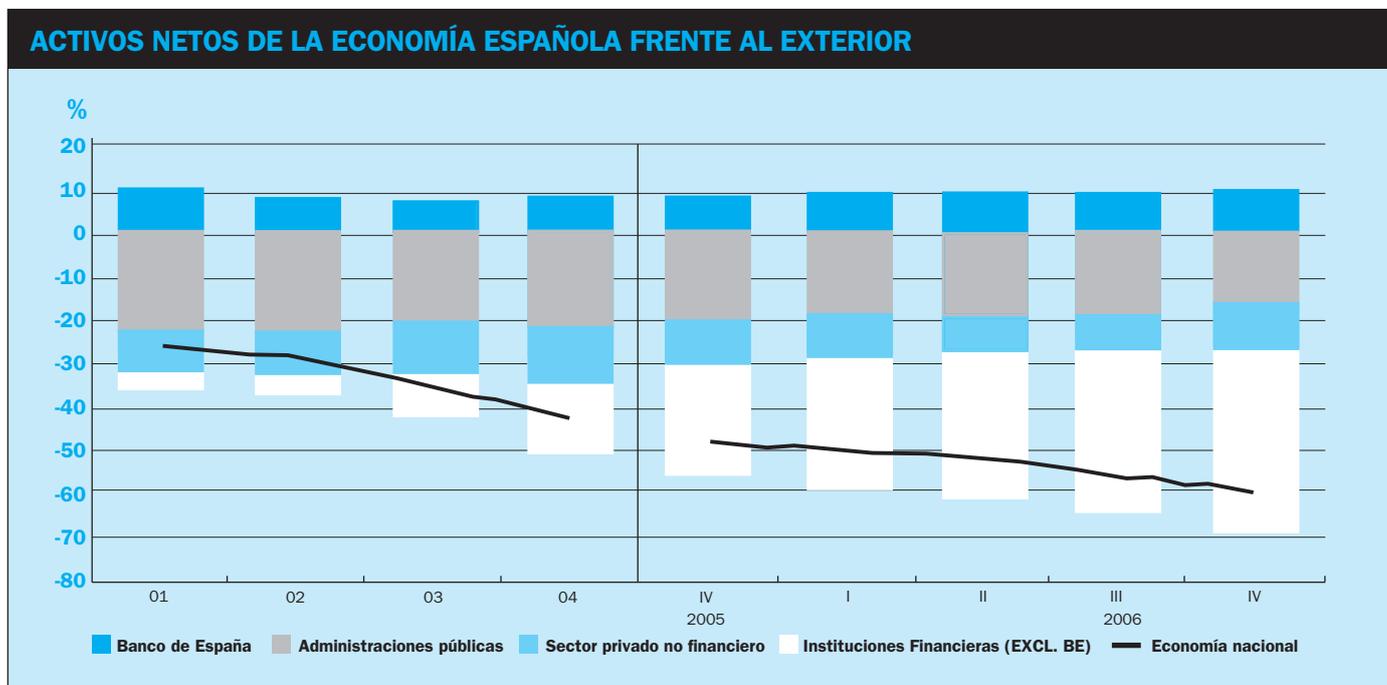
El déficit por cuenta corriente de la economía española refleja un fuerte déficit comercial cada vez menos contrarrestado por el superávit en servicios y agravado por las salidas de las remesas de la población emigrante

Dentro de la zona euro tan sólo Grecia lo supera en porcentaje del PIB (un 10,8%) y, en términos absolutos, se trata del segundo en magnitud, sólo superado por el de los Estados Unidos. La contribución del sector exterior al crecimiento viene siendo negativa desde 1998, llegando a su nivel máximo en los años 2004 y 2005 cuando restó hasta 1,5 puntos de crecimiento del PIB.

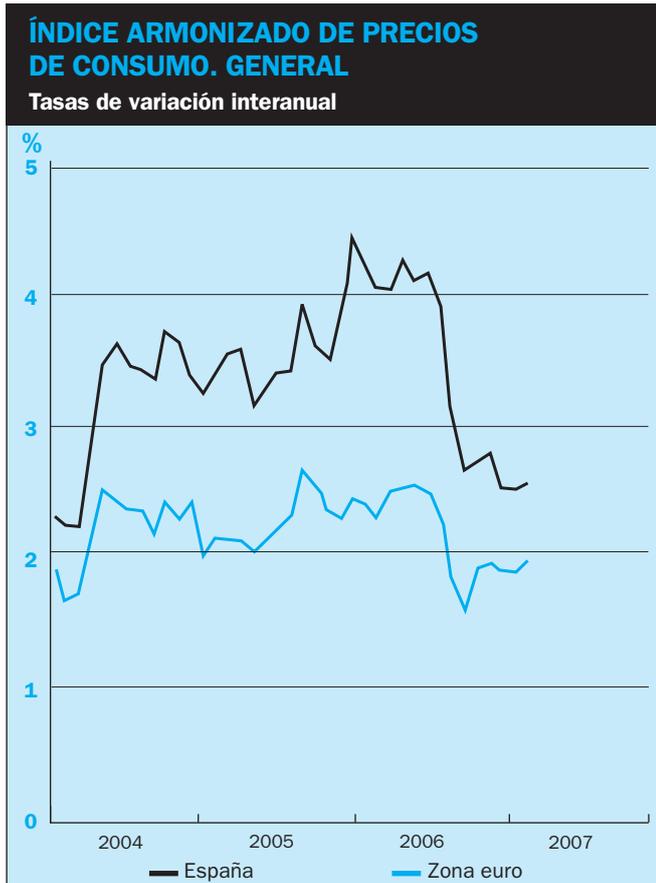
Algunos factores externos a la economía española han contribuido a este déficit: el aumento de los precios del petróleo, el aumento de las remesas de dinero hacia sus países de origen por parte de los inmigrantes, o la menor contribución del sector turístico por ser cada vez mayor el número de ciudadanos españoles que viaja al extranjero. Pero un 55% del aumento del déficit es debido al peor funcionamiento de la balanza comercial excluyendo los productos energéticos.

Los problemas se deben tanto a las exportaciones como a las importaciones. Estas últimas van en aumento como consecuencia del crecimiento de la economía y del consiguiente aumento de la renta personal disponible. Las primeras se ven perjudicadas por el diferencial de inflación y por la pobre evolución de la productividad de la industria española, que además se encuentra sometida a la competencia de un buen número de economías en desarrollo que se están especializando en la producción de productos que tradicionalmente ha venido exportando la economía española, y que además tienen la posibilidad, excluida para España, de apoyarse en su tipo de cambio para mantener su competitividad.

El endeudamiento de la economía española creció un 10% en 2006, una tasa insostenible a todas luces



FUENTE: Banco de España



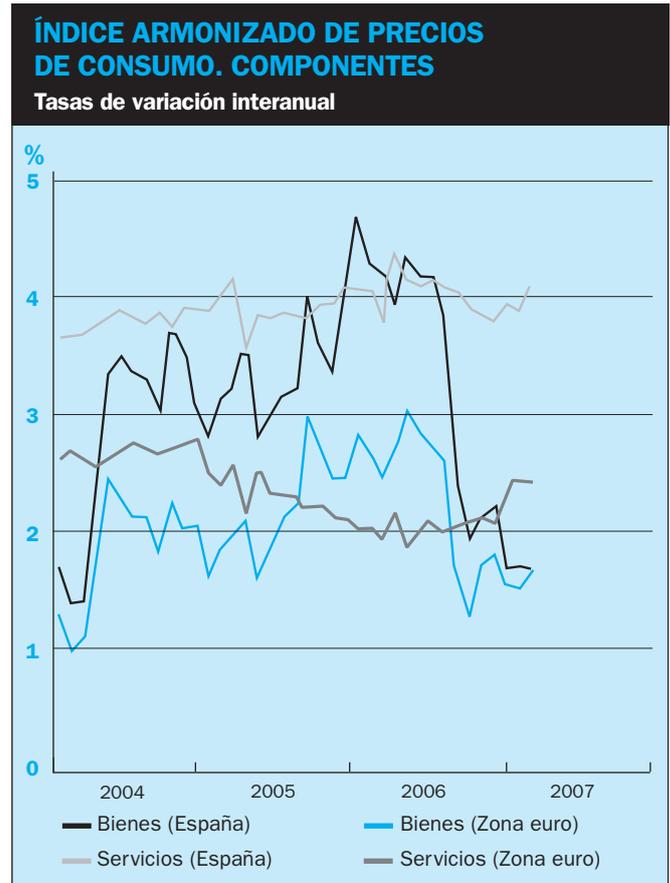
FUENTE: Banco de España

La generación sistemática de déficit por cuenta corriente se refleja en el creciente endeudamiento de la economía española, cuya deuda externa neta alcanza el 60% del PIB. El triple que el de la economía estadounidense

EL DIFERENCIAL DE INFLACIÓN

El diferencial de inflación sigue siendo un problema, aunque muestra una reciente mejoría: la tasa de inflación, que estaba en el 4% en agosto de 2006 y que disminuyó hasta el 2,7% en diciembre, se ha reducido hasta el 2,4% en abril de 2007.

Esta disminución y el repunte de inflación experimentado por algunas economías de la zona euro han reducido el diferencial hasta los 0,6 puntos porcentuales (el diferencial de inflación medio desde 1997 ha estado alrededor de 1 punto porcentual). Además, todo parece indicar que la inflación interanual va a seguir descendiendo hasta alcanzar el 2% en los próximos meses. Esta tendencia a la reducción está motivando que la



FUENTE: Banco de España

responsabilidad del diferencial de inflación en la muy negativa evolución del sector exterior sea comparativamente menor que la de otros factores.

Pese a ello, este diferencial sigue suponiendo un problema y sigue presionando a las empresas para que basen en demasía sus estrategias de crecimiento en el mercado interno.

Varias han sido las causas aducidas para explicarlo:

La evolución reciente de la productividad en la economía española (de las más débiles de la zona euro) descarta la explicación de la convergencia real en precios. También se descartarían dos posibles explicaciones alternativas, pues su efecto debería haberse ya diluido. De un lado, la adopción de hábitos de consumo muy parecidos a los de los países más ricos de la zona euro, con una demanda de unos mismos productos de más calidad que podría provocar una mayor inflación, pues el índice de precios no capta perfec-

tamente estos aumentos en la calidad de los productos. De otro, si el tipo de cambio fijo al cual se hubiera incorporado la economía española al euro hubiera estado inicialmente infravalorado, las empresas exportadoras habrían tenido margen para un mayor aumento de sus precios de venta durante un cierto tiempo.

Pero los datos muestran que la mayor inflación se produce precisamente en productos y sectores no abiertos a la competencia externa como los servicios y la vivienda. La explicación del diferencial de inflación hay que buscarla en la falta de competencia en esos mercados y la solución pasa, por tanto, por el impulso de políticas que promuevan esta competencia.

Finalmente, cabe resaltar que el diferencial de inflación se debe en un 60% a los beneficios por unidad producida y en un 40% a los costes laborales por unidad producida. Esto es acorde con el mayor volumen de beneficios que en los últimos años están obteniendo las empresas de servicios y de la construcción en comparación con las empresas industriales, más expuestas a la competencia internacional.

El diferencial de inflación se centra fundamentalmente en el sector servicios, una espada de Damocles sobre el sector turístico de la economía española

EL MERCADO DE LA VIVIENDA

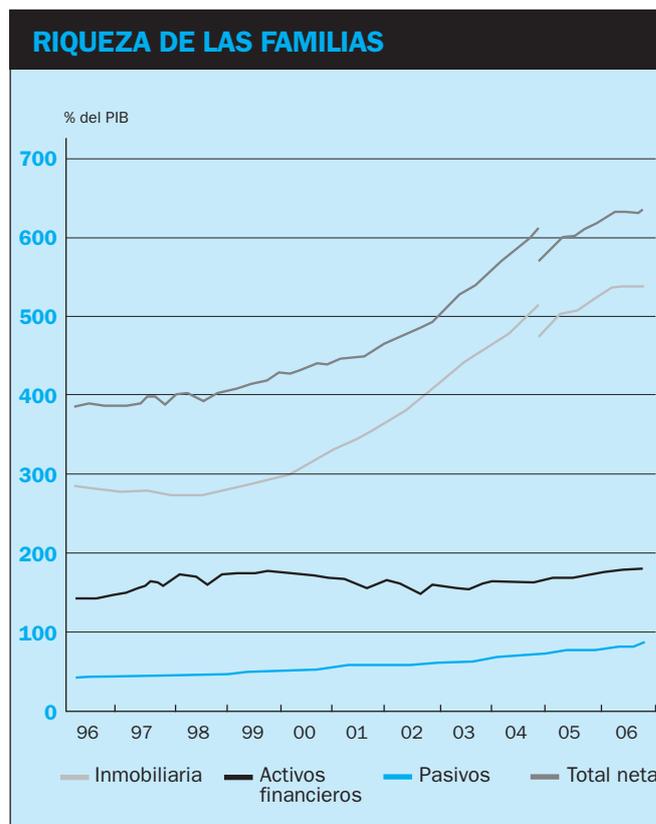
La evidencia de que el precio de la vivienda en España está sobrevalorado entre un 25 y un 35% viene despertando el temor de que estos precios pudieran experimentar un fuerte ajuste, en lo que podríamos calificar como pinchazo de la burbuja inmobiliaria, con los consiguientes efectos perniciosos sobre muchos ámbitos de la economía. Sin embargo, los datos parecen indicar que el mercado de la vivienda se dirige hacia un escenario de ajuste gradual.

El pasado año el aumento de los precios de la vivienda experimentó una desaceleración, con un incremento aproximado del 10% por término medio. El hecho de que los precios sigan aumentando demuestra que la demanda (ya sea procedente de la población inmigrante, de la demanda de segundas residencias tanto de ciudadanos españoles como de otros países, como de la demanda de primeras residencias) sigue siendo suficiente para cubrir la oferta existente y evitar un desplome de los precios.

El temor de que una crisis, aunque fuera gradual, del mercado inmobiliario pudiera provocar problemas en el sector financiero parecidos a los experimentados últimamente en los Estados Unidos parece descartado, pues la política de concesión de hipotecas por parte del sistema financiero español ha sido mucho más prudente.

La evidencia disponible no es aún tan alarmante como para augurar efectos catastrofistas en el conjunto de la economía originados en el mercado de la vivienda, más allá del efecto asociado a la ralentización del crecimiento del sector. Pero el equilibrio de fuerzas es cada vez más delicado

Otro de los temores es que las empresas constructoras pudieran experimentar problemas en caso de una desaceleración del mercado inmobiliario, pues la construcción de vivienda supone en la actualidad el 7% de la ocupación y aproximadamente un 9% del PIB. Este temor fue acrecentado el pasado mes de abril por la caída en picado en bolsa de las acciones de la constructora Astroc, pero parece descartado que otras



FUENTE: Banco de España

grandes empresas constructoras pudieran experimentar problemas en caso de una desaceleración del mercado inmobiliario, pues muchas de ellas han diversificado sus actividades en otros sectores y países.

También parece cuantitativamente poco importante el posible efecto de una caída de los precios de la vivienda sobre el consumo privado, a través del efecto riqueza. Se estima que la elasticidad de este consumo privado ante cambios en la riqueza inmobiliaria de las familias es tan sólo 0,02, un valor considerablemente bajo comparado con otros países desarrollados.

EL ENDEUDAMIENTO DE LAS FAMILIAS Y DE LAS EMPRESAS

Pese al aumento del tipo de interés consecuencia del aumento del tipo de interés oficial del BCE, el crédito al sector privado sigue aumentando con fuerza a una tasa anual del 24,1%.

En los últimos meses es la demanda de créditos por parte de las empresas la que está liderando este proceso, aumen-

tando un 28,4% en términos anuales, mientras que el crédito a las familias se está desacelerando hasta un 18,9%, que de todas formas sigue implicando un alto ritmo de endeudamiento, que se encuentra en un nivel que representa el 125% de la renta anual disponible.

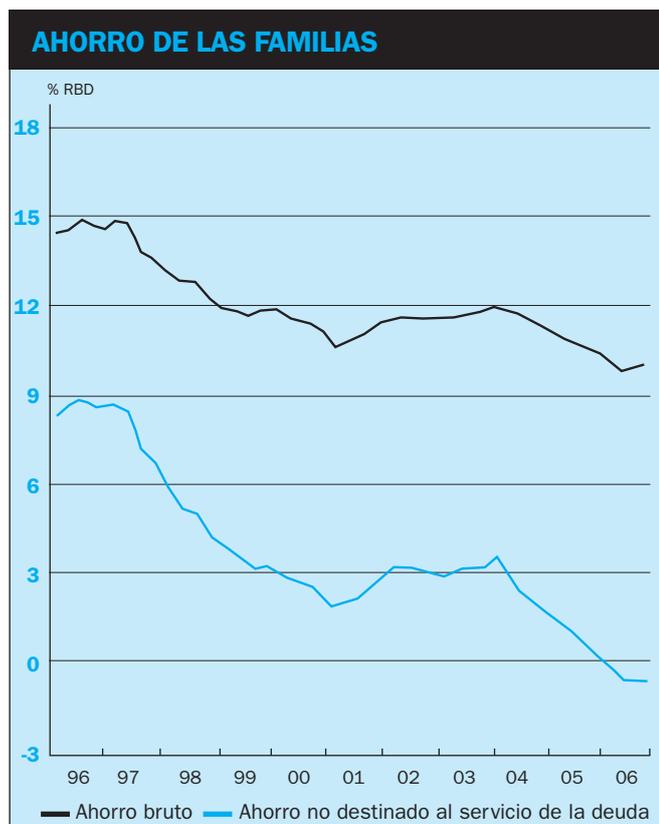
Este alto nivel de endeudamiento puede provocar problemas a las familias, pues las hace vulnerables a los esperados aumentos de los tipos de interés por parte del BCE, sobre todo teniendo en cuenta que el ahorro no destinado al servicio de la deuda ha entrado en zona negativa. Por este motivo el Banco de España sigue pidiendo prudencia a las entidades financieras en su política crediticia para continuar con el proceso de desaceleración del endeudamiento.

La subida del tipo de interés y la ralentización del precio de la vivienda son una bendición para empezar a encauzar la evolución del endeudamiento de las familias

En los últimos años las empresas españolas han aprovechado la coyuntura de crecimiento y tipos de interés bajos para tomar decisiones estratégicas como el aumento de su masa crítica, el acceso a nuevos mercados o el desarrollo de nuevos productos. Para conseguirlo, ya sea mediante el crecimiento orgánico o las adquisiciones de otras empresas, han aumentado considerablemente su nivel de endeudamiento.

A finales de 2006 el endeudamiento total de las empresas alcanzaba el billón de euros, un cifra que doblaba la del año 2002 y triplicaba la de 1999. Sin embargo, la ratio de endeudamiento de las empresas, medido como la ratio entre recursos ajenos y los pasivos remunerados, ha evolucionado de forma más moderada: desde un 38% en 1995 hasta un 51% en 2006. Esto implica que en buena medida el aumento del recurso al crédito es una adaptación por parte de las empresas a un entorno de estabilidad macroeconómica y de tipos de interés bajos que ha posibilitado la creación de la moneda única europea, ajustando su estructura de capital a unos mercados de créditos más profundos y eficientes.

Una muestra de que se trata de un proceso benigno es el mantenimiento de la rentabilidad ordinaria del activo neto a un buen nivel, alrededor del 8%, considerablemente por encima del 4% al que ha descendido el coste financiero del endeudamiento. De acuerdo con ello, las empresas españolas en general, y las que forman parte del Ibex-35 en particular,



FUENTE: Banco de España



Sede central del Banco de España, Madrid

muestran según todos los indicadores un perfil crediticio de solvencia considerable que las protege de posibles aumentos de los tipos de interés a corto y medio plazo.

ATENCIÓN A LA POLÍTICA FISCAL

Pese a que el Gobierno ha llevado a cabo un esfuerzo considerable para consolidar la posición fiscal de la economía española, y al innegable hecho de que las cuentas públicas de nuestra economía se encuentran entre las más saneadas de la zona euro, es importante no relajar el control presupuestario, pese a que pudiera parecer que se dispone de un cierto margen de maniobra.

El hecho de que la tasa de inflación en España sea de las mayores de la zona euro, combinado con los tipos nominales relativamente bajos fijados por el BCE en un intento de promover el crecimiento en una zona euro que ha mostrado una considerable atonía desde 1999, ha provocado que los tipos de interés reales sean muy bajos en la economía española (incluso llegando a ser negativos en algunos periodos). Tipos reales tan bajos son un gran incentivo a la demanda privada, en forma de consumo y de compra de vivienda, cuya expansión es uno de los factores que explican el diferencial de inflación.

El Gobierno ha anunciado que se fija como objetivo un superávit público equivalente al 0,7% del PIB para 2007 y al 0,6% del PIB para 2008. Al programar el volumen de gasto ha partido de la hipótesis de que la economía española crecerá un 3,2% anual, pero esta cifra es superior a la estimación de crecimiento realizada por la OCDE que se sitúa en el 2,75%. Por tanto,

los ingresos fiscales podrían ser finalmente inferiores a los planeados al fijar los objetivos del presupuesto público.

La reducción del pago de intereses debida al descenso de los tipos de interés ha sido un elemento muy importante en el reciente proceso de consolidación fiscal, pero la senda alcista de tipos iniciada por el BCE hace imposible ya en el futuro inmediato obtener beneficios presupuestarios adicionales por este motivo. Todo esfuerzo deberá hacerse en el ámbito del gasto.

La situación cíclica de la economía española requeriría un mayor superávit en los objetivos presupuestarios para 2007 y 2008, a efectos de moderar la presión de la demanda interna

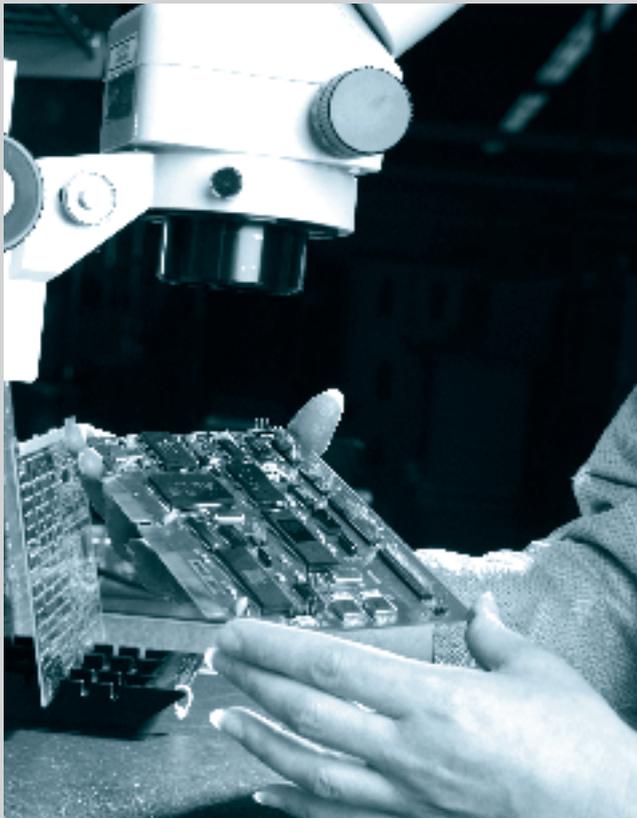
El Gobierno ha iniciado un ambicioso plan de gasto público para incentivar la productividad y para mejorar la asistencia social que incluye una variedad de partidas. Entre ellas, la construcción de infraestructuras, el aumento en el gasto público en I+D, el aumento de la cobertura social a personas dependientes y otras partidas de carácter social. Todo ello puede crear presiones al aumento del gasto público más allá de los límites establecidos al planificar el saldo del presupuesto público en los próximos años.

En consecuencia, el Gobierno y las administraciones públicas deberán ser especialmente prudentes al gestionar los ingresos y gastos, con el objetivo de no desviarse de lo programado para mantener las cuentas públicas saneadas, evitando así que desvíos respecto de lo previsto presionen la demanda al alza y aumenten las tensiones inflacionistas.

LA INNOVACIÓN: EL TALÓN DE AQUILES DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

El considerable crecimiento experimentado por la economía española en la última década se ha basado sobre todo en una utilización más extensiva del factor trabajo, algo que ha sido posible gracias a la llegada de población inmigrante y a la creciente incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Pero, si la economía española quiere consolidar sus cifras de crecimiento para finalizar con éxito el proceso de convergencia con las economías más desarrolladas de Europa, será necesario en el futuro próximo un crecimiento más basado en el aumento de la productividad y en la capacidad de innovación.

Por este motivo, el Gobierno ha promovido el Plan Nacional de Reformas que se propone, entre otros objetivos, incentivar la actividad empresarial, mejorar el funcionamiento de los mercados de trabajo y de bienes y servicios, mejorar el capital humano y promover el desarrollo tecnológico. Pero entre esos objetivos tiene una importancia primordial la promoción de la investigación y de la innovación en las empresas.



En 2005, el gasto de la economía española en I+D representaba tan solo el 1,1% del PIB, la mitad del nivel medio de los países de la OCDE y muy por debajo de otras economías europeas (Alemania, 2,6%, Dinamarca, 2,7%, Finlandia 3,5% o Suecia 4%). Las cifras son también notablemente pobres en términos de investigadores respecto del total de población empleada (0,5% en 2003 comparado con la media de 0,83% de la OCDE), o si se contempla el número de patentes respecto a la población total (3 patentes por cada mil habitantes en España comparado con las 60 de Holanda, las 88 de Alemania, las 100 de Suecia o las 116 de Finlandia). Este último dato muestra las dificultades que halla la economía española para convertir la investigación en resultados palpables a nivel de empresa y mercado.

En España, las empresas están poco implicadas en la financiación y el desarrollo de la investigación y de las actividades innovadoras: mientras que el gasto público en I+D en España se encuentra un 30% por debajo de la media de la UE-25, si se tiene en cuenta el gasto realizado por las empresas, España se encuentra un 55% por debajo de esa media. En España, menos del 30% de los investigadores trabajan en el sector empresarial mientras que la media en los países de la OCDE es del 65%.

Además, la innovación en el sector privado se da en gran medida en empresas subsidiarias de empresas extranjeras (más del 30% del I+D privado). Y la actividad en I+D de las empresas extranjeras no está integrada con el sistema de investigación y desarrollo español, pues hay pocos casos de colaboración de esas empresas con otras empresas, universidades o centros de investigación autóctonos. Con ello se eliminan las posibles externalidades positivas que beneficiarían a todo el sector productivo.

Este orden de cosas es debido a que, después de la incorporación española a la UE, en 1986, entró un volumen sustancial de inversión directa extranjera que tenía por objetivo el desarrollo tecnológico. Y, si bien es innegable que esta entrada tuvo un efecto positivo para toda nuestra economía, también es cierto que contribuyó a perpetuar la dependencia tecnológica respecto de los países más avanzados, manteniéndose en las empresas españolas la ausencia secular de una cultura orientada a la investigación y la innovación.



Renta Nacional e inmigración: ¿causa o efecto?



En los últimos años España ha pasado de ser un país emisor de emigración a un país receptor neto. La cifra de trabajadores extranjeros se ha más que cuadruplicado en el periodo 2000-2006, al mismo tiempo que los salarios perdían peso dentro de la Renta Nacional. ¿Están relacionados estos dos hechos?

Prof. Anna Laborda
Departamento de Economía, ESADE

ABSTRACT

Uno de los fenómenos económicos de los que se ha hablado en los últimos meses es el de la pérdida de peso específico de los salarios dentro del agregado de Renta Nacional: entre 2000 y 2005 la reducción ha alcanzado los 2,5 puntos porcentuales, y esto ocurre en un periodo caracterizado por la creación de empleo. Diversos medios han recogido las hipótesis de ciertos sectores del mundo académico y político afirmando que el motivo de esta reducción debe buscarse en los flujos migratorios. Desde esta perspectiva, la inmigración se analizaría como un aumento de oferta laboral en el mercado del trabajo y, ante un supuesto exceso de oferta, el ajuste del mercado llevaría a una reducción del salario medio.

Según mi opinión, el análisis anterior es incompleto y apresurado, a pesar de la lógica microeconómica que lo sostiene. El objetivo de este artículo es mostrar que existe un segundo análisis posible, en el que la inmigración no sería la causa de la evolución de los salarios, sino más bien un efecto. Que las causas reales de dicha evolución son otras, entre las que señalaremos tres: el modelo de crecimiento español, la segmentación del mercado laboral español y la globalización del mercado laboral a nivel mundial.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años España ha pasado de ser un país emisor de emigración a un país receptor neto. La cifra de trabajadores extranjeros se ha más que cuadruplicado en el periodo 2000-2006, desde un poco más de 800.000 hasta más de 3,6 millones de trabajadores extranjeros¹.

La magnitud e intensidad del fenómeno es de tal calibre que es legítimo preguntarse cómo puede estar afectando a la evolución de nuestro mercado laboral en general y a la evolución de los salarios en particular. Este interés vendría sostenido por otros datos, de los que se ha hablado en diversas fuentes en los últimos meses: la pérdida de peso porcentual de los salarios dentro de la Renta Nacional. Entre 2000 y 2005, el porcentaje que suponen los sueldos y salarios dentro de dicha macromagnitud ha pasado del 50% al 47,6%, una caída de casi 2,5 puntos ocurrida en un periodo de bonanza económica acompañado de creación de empleo y reducción de la tasa de paro.

A partir del año 2000 se han dado dos fenómenos económicos paralelos: el aumento de la población trabajadora extranjera, de 800.000 personas a más de 3,6 millones, y la reducción de peso específico de los salarios en la Renta Nacional de 2,5 puntos porcentuales

Un primer análisis, quizá apresurado, de esta correlación de sucesos nos podría sugerir como hipótesis que la inmigración, entendida como aumento de oferta de mano de obra en el mercado laboral, ejerce una presión a la baja de los sueldos y salarios y de ahí la reducción del peso de dicha partida dentro de la Renta Nacional. Esta hipótesis, que tiene una lógica microeconómica difícil de discutir, nos llevaría a pensar que los trabajadores extranjeros están compitiendo con los trabajadores nacionales por conseguir un puesto de trabajo, y que al aceptar trabajar a menores salarios estarían, de alguna forma, perjudicando al resto del colectivo de asalariados. Por supuesto, otra lectura sería la de considerar que ha sido –y está siendo– esta moderación salarial lo que permite a nuestro país mantenerse en la senda del crecimiento económico por encima de la media europea, a pesar del diferencial de inflación que todavía mantenemos. No hay que olvidar que si los salarios pierden peso porcentual dentro de la Renta Nacional, es porque otra partida gana peso: los beneficios empresariales.

El objetivo de este artículo es mostrar que existe un segundo análisis posible, en el que la inmigración no sería la causa de la evolución de los salarios, sino más bien un efecto. Que las cau-

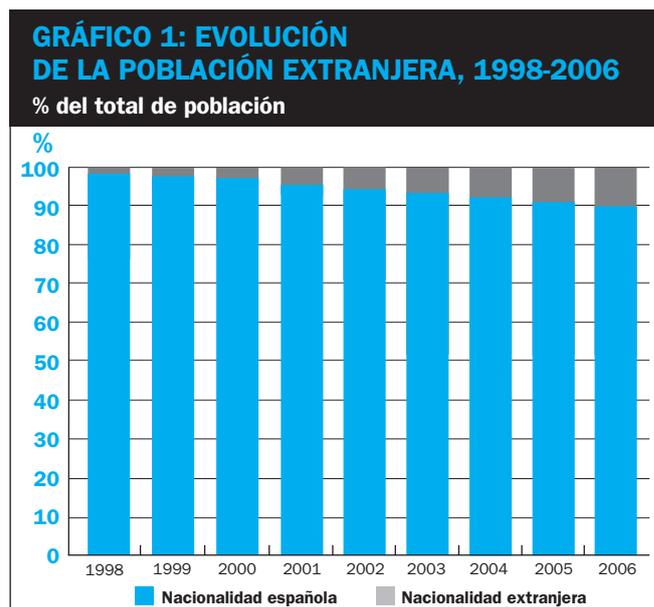
sas reales de dicha evolución son otras, entre las que señalaremos tres: el modelo de crecimiento español, la segmentación del mercado laboral español y, coincidiendo en esta última con el último informe del FMI, la globalización del mercado laboral a nivel mundial, sin que ello implique necesariamente inmigración.

La estructura del artículo será la siguiente: en primer lugar daremos algunos datos descriptivos generales de la evolución de la inmigración en España; partiendo de esa información iremos analizando cada una de las tres causas que se han introducido para explicar el comportamiento de los sueldos y salarios, para acabar con un apartado de conclusiones a modo de resumen.

1. LOS DATOS DE LA INMIGRACIÓN

1.a. Características sociodemográficas

Según los últimos datos publicados por el INE², la población extranjera alcanzó la cifra de 4.144.166 personas el pasado mes de diciembre, lo que supone un 9,3% del total de población oficial.

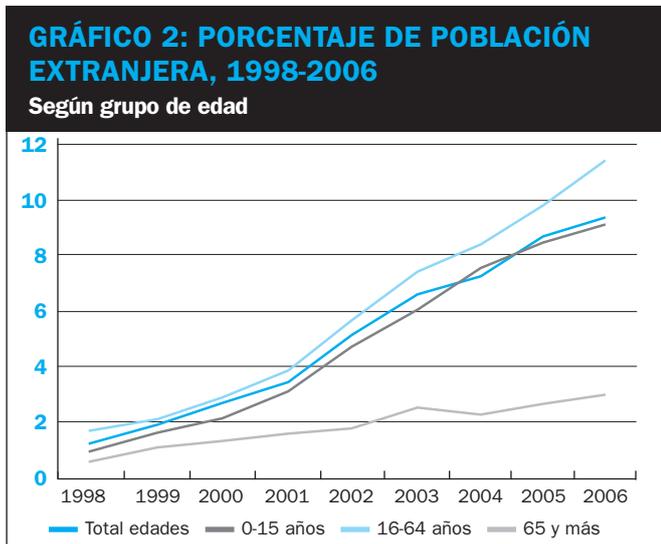


FUENTE: Cifras oficiales de población, INE y elaboración propia

Si analizamos por grupo de edad, observaremos (ver gráfico 2) que es precisamente el grupo correspondiente a la edad de trabajar (entre 16 y 64 años) el que ha crecido por encima de la media, comparado con el crecimiento global de la población extranjera, mientras que el grupo de edad joven (de 0 a 15 años) crece de forma similar a la media, siendo el grupo mayor (65 o más) el que tiene una evolución claramente inferior a la media. Esto significa

que la población extranjera se comporta de forma diferenciada a la pirámide de población española, aumentando la población joven y la población en edad de trabajar, lo que viene a mitigar el envejecimiento de la población autóctona.

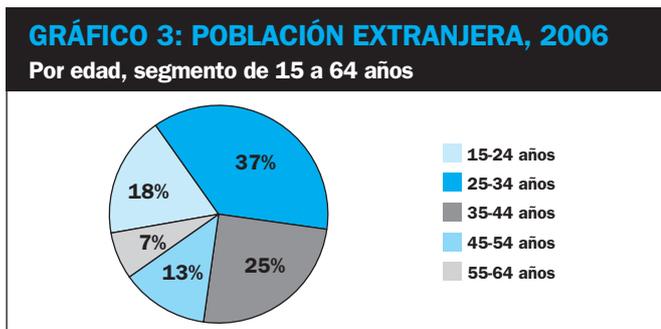
Si ahora analizamos la distribución por sexos, observamos que el reparto es muy igualitario entre sexos en todos los grupos de edad considerados, siendo los grupos de 25 a 44 años los que tienen mayor presencia masculina que femenina.



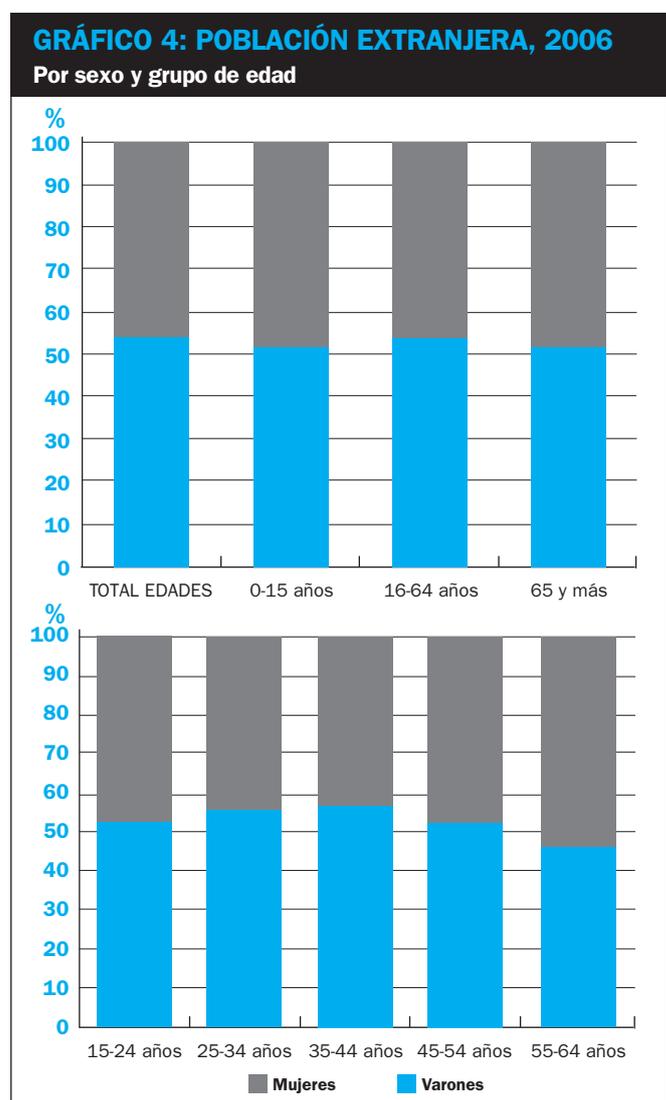
FUENTE: Cifras oficiales de población, INE y elaboración propia

La población extranjera se comporta de forma diferenciada a la pirámide de población española, aumentando la población joven y la población en edad de trabajar, lo que viene a mitigar el envejecimiento de la población autóctona

Si desagregamos algo más el grupo perteneciente a la edad laboral, observamos que el grupo más numeroso es el de 25 a 34 años, que representa un 37% del total, seguido por el grupo de 35 a 44, con un 25%, y del grupo de 15 a 24, con un 18% del total. Es decir, que la población extranjera en edad de trabajar se concentra en los segmentos más jóvenes de la misma.



FUENTE: Cifras oficiales de población, INE y elaboración propia



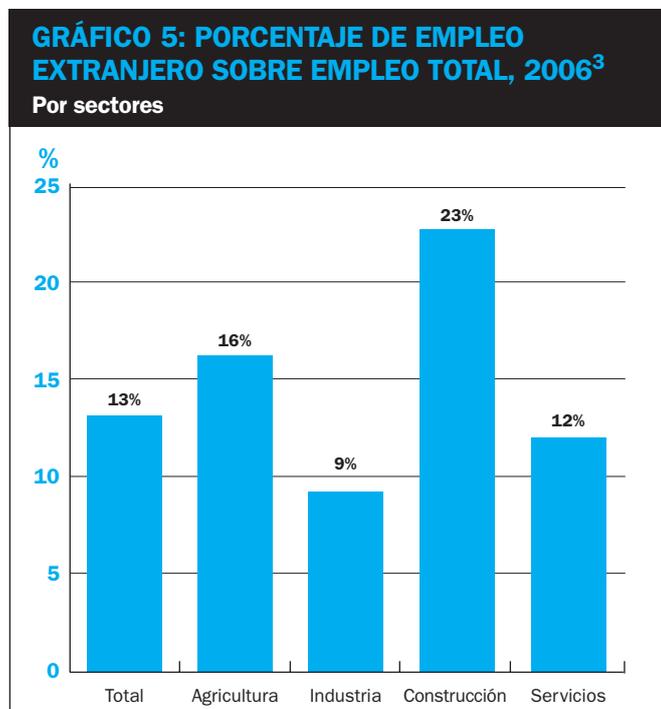
FUENTE: Cifras oficiales de población, EPA (INE) y elaboración propia

En conclusión, los inmigrantes que llegan a España, y siempre refiriéndonos a cifras oficiales, se caracterizan, entre otras, por:

1. Ser jóvenes, en edad laboral.
2. Estar repartidos de forma bastante equilibrada entre hombres y mujeres.
3. Representar una proporción creciente de la población total y de la población activa de nuestro país.

1.b. Características laborales

Analicemos ahora a la población inmigrante desde sus características laborales. Nos interesa conocer, entre otros, en qué sectores de actividad se están repartiendo, cuál es su tasa de actividad y su tasa de desempleo, y qué lugares de trabajo (cualificados o no cualificados) están ocupando.

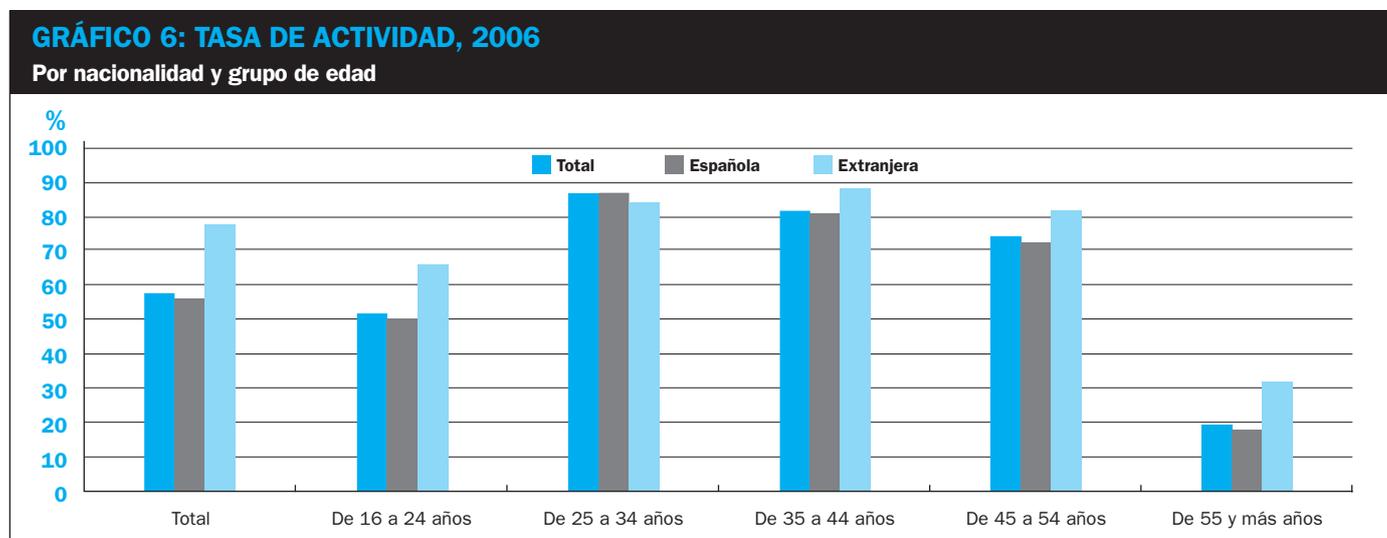


FUENTE: EPA (INE) y elaboración propia

El gráfico 5 es sumamente ilustrativo. Cuando hablamos de población ocupada, el 13% de dicha población es de nacionalidad extranjera al referirnos al conjunto de sectores de la economía, pero sólo el sector servicios, en el que la población extranjera representa el 12% de la población ocupada, está en línea con ese dato agregado. Para el resto de sectores la dispersión es amplia. Por encima de la media, destacados, con un 23%, la construcción y, con un 16%, la agricultura; y, por debajo de la media, la industria con un 9%. Es decir, que podemos afirmar que la población ocupada inmigrante se está canalizando hacia sectores que, o bien presentan un gran dinamismo (construcción, hostelería, servicios a las personas), o en los que la población activa nacional no quiere trabajar (agricultura).

El 13% de la población ocupada es de nacionalidad extranjera, pero el reparto por sectores es muy irregular: 23% en construcción, 16% en agricultura, 12% en servicios y sólo 9% en industria

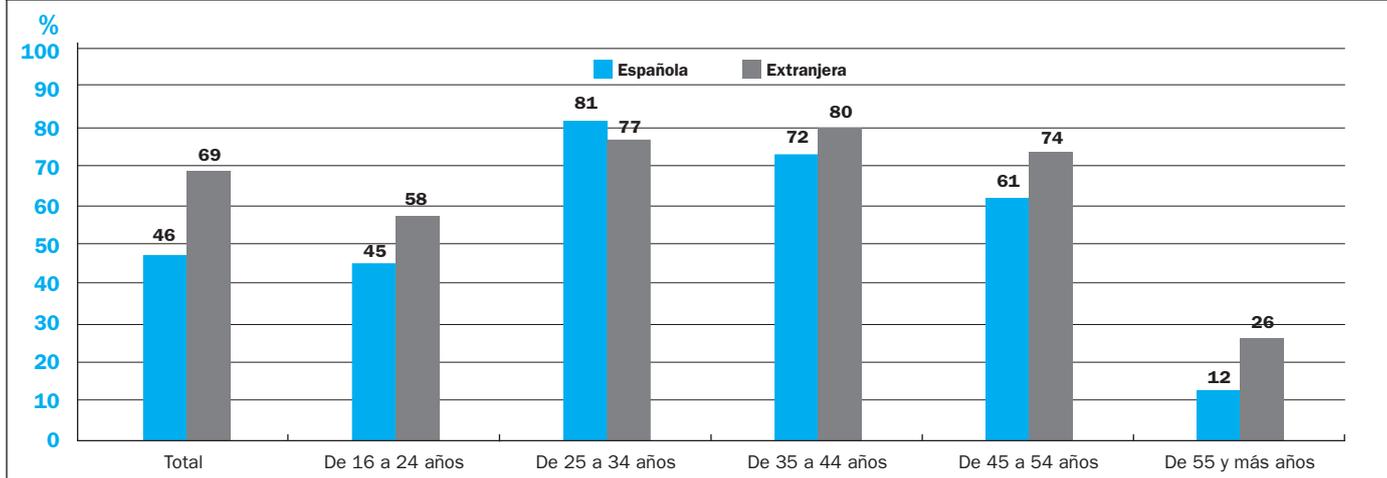
Si nos centramos, ahora, en la tasa de actividad, los datos son de nuevo concluyentes: la población inmigrante presenta tasas de actividad superiores a las de la población nativa, en general, salvo el grupo de edad de 25 a 34 años, en el que son prácticamente iguales (ver gráfico 6). No descubrimos nada nuevo a nadie si afirmamos que la población inmigrante se desplaza de su país natal hacia otros países, y en particular al nuestro, para trabajar. Ello nos llevaría a argumentar a favor de la idea



FUENTE: EPA (INE) y elaboración propia

GRÁFICO 7: TASA DE ACTIVIDAD FEMENINA, 2006

Por nacionalidad y grupo de edad



FUENTE: EPA (INE) y elaboración propia

de que el verdadero “efecto llamada” radica en el dinamismo del mercado laboral y en el crecimiento económico, más que en puntuales procesos de regularización, ya que el objetivo de la persona inmigrante no es tanto el de legalizar su situación, que también, sino el de disponer de unos ingresos. El primero será importante en tanto sea condición del segundo, lo que no podemos afirmar que en la actualidad sea cierto debido al fenómeno por todos conocido de la economía sumergida, que precisamente afecta en mayor proporción a sectores que de por sí ya presentan un gran dinamismo, como los citados anteriormente: construcción, hostelería y servicios a las personas.

La recuperación de la tasa de actividad femenina española, que nos acerca al cumplimiento de los objetivos de Lisboa, debe achacarse a la incorporación de la población femenina extranjera a la población activa española

Nos parece de gran interés, por la necesidad que tendremos posteriormente de referirnos a este dato, distinguir específicamente las tasas de actividad femeninas. En cuanto a la cifra agregada, es espectacular la diferencia existente entre la tasa de actividad femenina de la población nacional (46%) y la tasa de actividad femenina de la población extranjera (69%), una diferencia de 23 puntos porcentuales. Por edades, de nuevo es en el segmento de 25 a 34 años el único en el que se invierte la tendencia, siendo mayores las dife-

rencias en los segmentos más jóvenes (16 a 24 años) y los de más edad (55 y más).

Así, la recuperación de la tasa de actividad femenina española, que nos acerca al cumplimiento de los objetivos de Lisboa, debe achacarse a la incorporación de la población femenina extranjera a la población activa española.

Finalmente, y de nuevo esperamos no sorprender a nadie, destacaremos que la proporción de trabajadores extranjeros es relativamente mayor en aquellas ocupaciones que requieren poca o nula cualificación laboral, manteniéndose los lugares de trabajo cualificados en manos de la población activa autóctona.

Resumiendo, las características laborales de la población extranjera son:

1. Concentrados en actividades económicas de baja productividad: construcción, agricultura, servicios personales y hostelería.
2. Altas tasas de actividad, tanto en la población masculina como en la femenina.
3. Ocupados en lugares de trabajo que requieren poca cualificación.

La población inmigrante se concentra en actividades económicas de baja productividad y en lugares de trabajo de poca cualificación profesional

GRÁFICO 8: PORCENTAJE DE OCUPADOS, 2006

Por nacionalidad y ocupación



FUENTE: EPA (INE) y elaboración propia

2. EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS Y DE LA RENTA NACIONAL

Los últimos años, en los que coincidentemente España se ha convertido en uno de los países de la Unión Europea que está recibiendo más inmigración, también se han caracterizado, como se apuntaba en la introducción, por una evolución característica de los sueldos y salarios como parte de la Renta Nacional: esta partida ha perdido peso mientras que los beneficios han aumentado su participación.

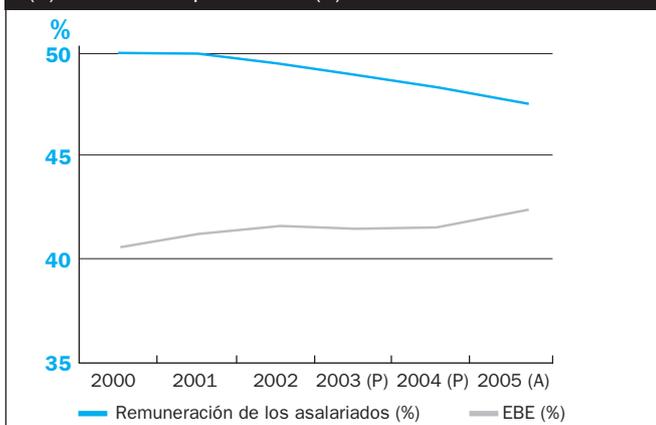
Esta evolución a la baja ha coincidido en el tiempo con un periodo de crecimiento, tanto en los valores de las macromagnitudes como en el empleo⁴. Es decir, que habiendo aumentado la población ocupada, en cambio ha disminuido el peso de los salarios en la Renta Nacional.

¿A qué se debe este hecho? Algunas voces se han oído durante estos meses pasados sugiriendo, de forma más o menos afortunada, que “el culpable” de la caída de la masa salarial era la inmigración, o mejor dicho, los inmigrantes, que son los que, supuestamente, convierten el mercado laboral español en un escenario caracterizado por un exceso de oferta, y de ahí la caída en precios, o sea en salarios. Vamos a presentar, ahora, tres razones alternativas –o complementarias– a esta primera explicación.

GRÁFICO 9: EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS Y DEL EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN

% respecto a la Renta Nacional Bruta

(P): estimación provisional (A): estimación avance



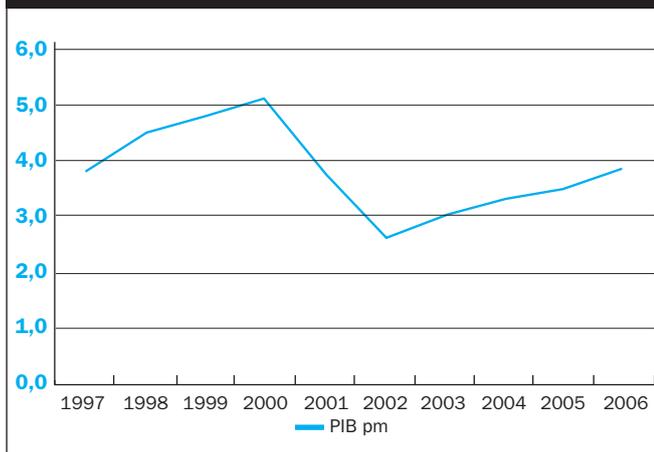
FUENTE: INE y elaboración propia

2.a. El modelo de crecimiento español

Las tasas de crecimiento del PIB pm de los últimos años se podrían calificar de casi espectaculares, con valores que no bajan del 3% desde 1996 (si exceptuamos la cifra de 2002, con un 2,7%), como podemos ver en el gráfico 10. Estos valores no son sólo altos en términos absolutos, sino también en términos comparativos respecto a la Unión Europea, con diferencias que han oscilado entre 0,5 y algo más de 2 puntos porcentuales, en el periodo 2001-2006. Sin duda, y a pesar de que nuestro crecimiento está acompañado de un diferencial de inflación que cuesta moderar, no se puede negar que esta senda de crecimiento sostenido en el tiempo es admirable.

GRÁFICO 10: PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO

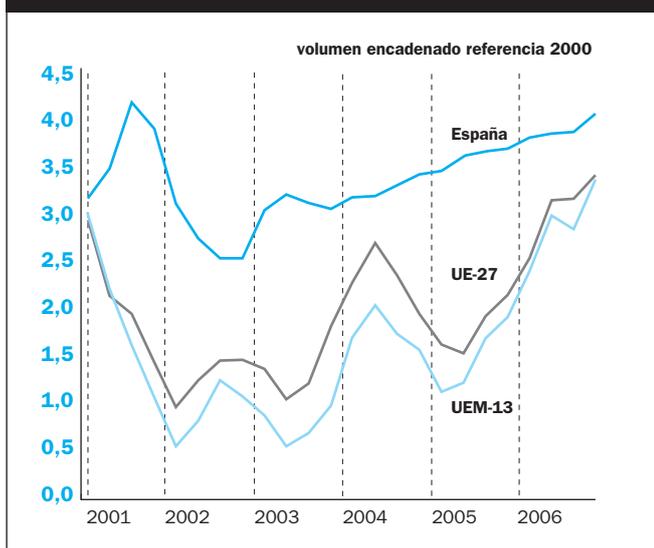
Tasas de variación interanual



FUENTE: INE y elaboración propia

GRÁFICO 11: PRODUCTO INTERIOR BRUTO

Tasas de variación interanual

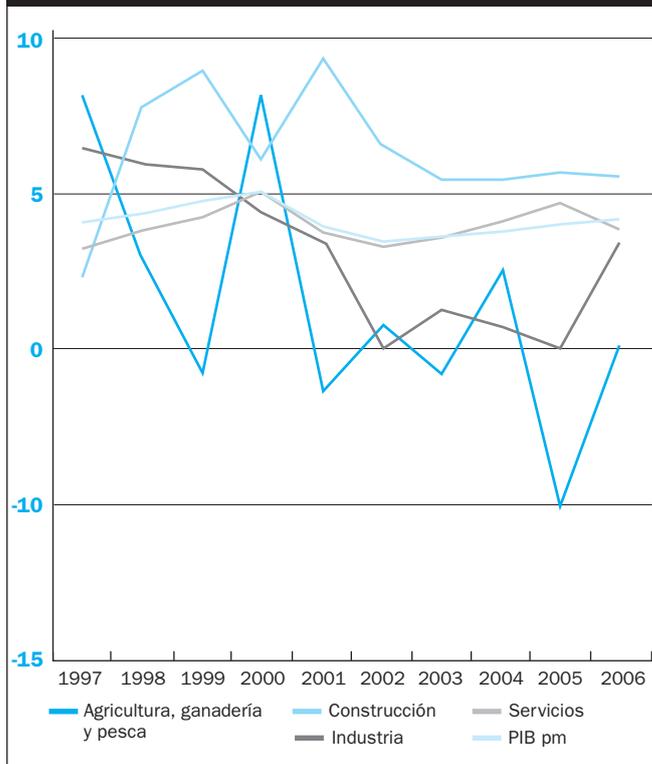


FUENTE: INE

¿En qué se basa este crecimiento? ¿Sobre qué bases se sostiene? La respuesta a estas preguntas sospechamos que no va a sorprender, de nuevo, a ningún lector, pero fieles a la idea de que mostrar es mejor que simplemente decir, considero adecuado presentar los datos de crecimiento del PIB pm desagregados por sector económico, es decir analizar el PIB por el lado de la oferta.

GRÁFICO 12: COMPONENTES DE PIB

Tasas de variación interanual



FUENTE: INE y elaboración propia

Como muestra el gráfico 12, desde el año 1998 el único sector que se ha mantenido con un crecimiento superior al crecimiento medio del PIB ha sido el sector de la construcción. Este crecimiento, alto y sostenido, de este sector productivo ha compensado, en términos agregados, la caída del sector industrial, que sólo repunta en el año 2006, seguramente propiciado por el aumento de inversión que la subida progresiva de los tipos de interés habría incentivado.

El sector servicios muestra una senda de crecimiento similar al crecimiento del PIB, pero como vemos en el cuadro 1, el subsector que presenta mayor dinamismo, consecuencia lógica de lo anterior, es el de servicios inmobiliarios.

De los datos anteriores concluimos que el crecimiento español de los últimos años, si bien por el lado de la demanda se ha fundamentado en el endeudamiento de las familias, por el lado de la oferta ha estado guiado por el comportamiento expansivo del sector de la construcción. Sin entrar a valorar otros aspectos relacionados con este fenómeno –desde la escasez de vivienda

CUADRO 1: SERVICIOS DE MERCADO, 2004

Por sectores

	Empresas		Volumen de negocio		Personal ocupado	
	Número	Variación 2004/2003	Número	Variación 2004/2003	Número	Variación 2004/2003
Comercio	809.082	2,1	635.790	8,1	3.208	5,1
Inmobiliarias y alquileres	142.977	9,5	89.746	13,0	394	9,5
Servicios prestados a empresas	365.547	5,9	80.013	11,6	1.755	7,3
Transporte	216.571	0,8	78.141	6,9	874	2,9
Turismo	287.345	3,6	66.362	9,3	1.212	5,9
Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC)	34.442	11,6	61.029	10,0	320	0,8
Servicios culturales y recreativos	56.400	12,0	14.569	10,8	253	17,7
Servicios personales	83.951	4,4	4.622	10,6	206	6,9

FUENTE: INE (2007) *El sector servicios. Panorama de su estructura y características*

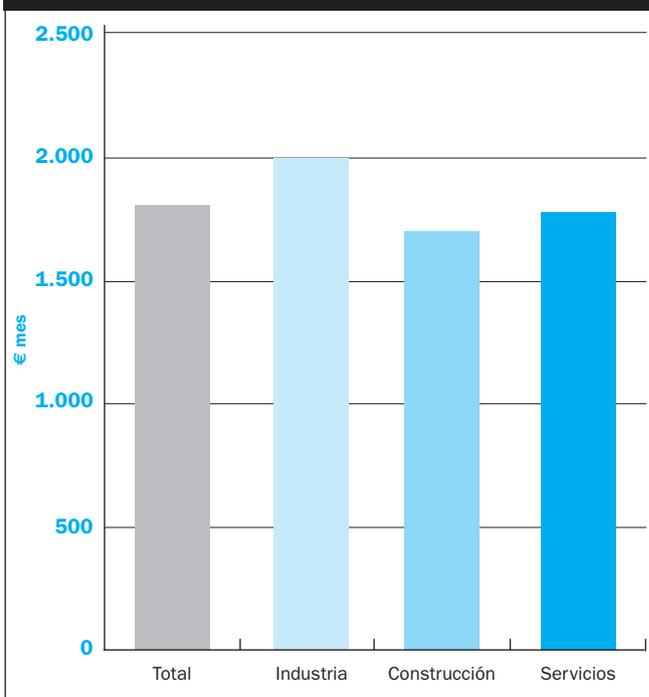
asequible a los jóvenes, pasando por la reprimenda que desde Bruselas se ha emitido a la Comunidad Valenciana–, y sin despreciar lo que ha supuesto de tirón económico al resto de sectores, lo cierto es que en la construcción –y también en los servicios– el coste laboral por trabajador es menor que en el sector industrial, por lo que la creación más importante de empleo de los últimos años ha coincidido en sectores cuyas remuneraciones medias por trabajador son menores.

El crecimiento español de los últimos años, si bien por el lado de la demanda se ha fundamentado en el endeudamiento de las familias, por el lado de la oferta ha estado guiado por el comportamiento expansivo del sector de la construcción

El motivo de que los salarios sean más bajos en el sector de la construcción que en los otros dos sectores económicos no es el que los trabajadores extranjeros se ofrezcan a trabajar por remuneraciones inferiores. Eso podría ocurrir en un escenario de mercado laboral flexible, lo que sabemos que no es cierto en nuestro país. La menor remuneración se debe al tipo de lugar de trabajo que se ha estado creando: no solamente se ha creado empleo en sectores cuya menor productividad se refleja en menores sueldos, sino que además se ha creado empleo de poca cualificación (ver gráfico 14).

GRÁFICO 13: COSTE SALARIAL TOTAL POR TRABAJADOR, 2006

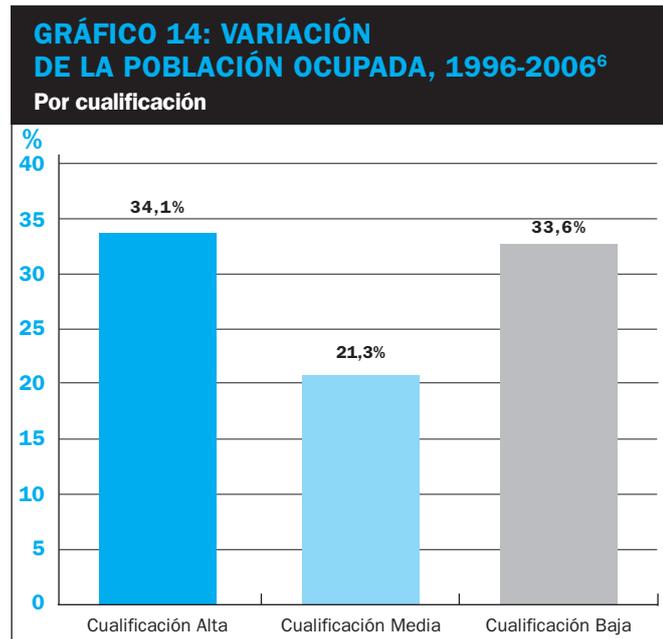
Por sectores



FUENTE: INE y elaboración propia

Que la inmigración fuera la “culpable” de la reducción de los salarios sólo sería un argumento sostenible en el caso de que las empresas, al no conseguir mano de obra cualificada, tuvieran que contentarse con mano de obra poco cualificada, con la consecuente pérdida de productividad que repercutiría, a su vez, en los salarios. Ahora bien, la mano de obra inmigrante no es, estrictamente hablando, poco cualificada. Quizá los inmigrantes magrebíes y subsaharianos podrían entrar dentro de esta categoría, pero tanto los inmigrantes procedentes de países latinoamericanos como los procedentes de otros países europeos tienen, de media, una cualificación superior al tipo de empleo que aceptan⁵.

La mayor parte del empleo creado en los últimos años se caracteriza por aglutinarse en sectores económicos de baja productividad y por corresponder a puestos de trabajo de poca cualificación, por lo que el empleo creado presenta un nivel salarial menor que la media de la economía



FUENTE: INE y elaboración propia

Así pues, debemos concluir que son las características propias de nuestro modelo de crecimiento de los últimos años, muy sesgado hacia sectores de baja productividad y con salarios inferiores a la media, que además ha creado empleo de baja cualificación, frente al empleo de cualificación intermedia más

característico del sector industrial y de la parte menos dinámica del sector servicios, quienes han propiciado la caída de la parte del pastel de Renta Nacional que representan los salarios. El hecho de que estos puestos de trabajo, en sectores menos remunerados y con condiciones laborales duras y/o poco atractivas, se hayan cubierto con mano de obra extranjera sólo pone de manifiesto que el mercado laboral no es un único mercado del que se puede hablar de forma global y que, por tanto, no ha sido un exceso de oferta lo que ha provocado la caída de los precios, sino que en el mercado laboral específico en el que se ha creado empleo, respecto a la mano de obra nacional disponible, se generó un exceso de demanda, al quedar estos lugares de trabajo sin cubrir por población autóctona, actuando como verdadero “efecto llamada” a la inmigración, que no ha hecho más que cubrir los puestos de trabajo que estaban disponibles, a pesar de su mayor nivel de cualificación.

2.b. La segmentación del mercado laboral español

El término *segmentación* aplicado al mercado laboral tiene la misma raíz que la segmentación aplicada a cualquier otro mercado, si bien en este caso la segmentación ocurre en la oferta y no en la demanda. Habitualmente los “segmentos del mercado” son grupos de consumidores con características homogéneas dentro del grupo y con diferencias relevantes entre grupos, de tal forma que, desde una perspectiva empresarial, es conveniente tratarlos de formas diferenciadas. Cuando hablamos de segmentación en el mercado laboral nos referimos a grupos de trabajadores con diferencias entre grupos relevantes referidas a las condiciones de trabajo, la remuneración y la tipología de contrato. Los segmentos, en esta situación, tienen una connotación negativa ya que suponen que existe un “centro” de trabajadores con puestos de trabajo de calidad y una “corona” de trabajadores que oscila entre diversos grados de precariedad. Dicha segmentación es anterior a la llegada de población inmigrante, ya que sus orígenes debemos datarlos a mediados de los 80, cuando, y debido a la alta tasa de paro existente, se liberalizan los contratos temporales en nuestro país⁷.

La segmentación del mercado laboral español se inicia a mediados de los 80, siendo por tanto anterior a la llegada de población inmigrante

Dos son los elementos de segmentación que creo conveniente puntualizar aquí, para relacionarlos adecuadamente con el fenómeno que nos ocupa, y son la tasa de temporalidad española y el *gap* existente entre los salarios masculinos y los femeninos.

A pesar de la reciente reforma laboral, la tasa de temporalidad sigue siendo elevada, situándose en un 33,8% de la población ocupada a finales del 2006

En un artículo anterior⁸ ya ponía de manifiesto cómo nuestro mercado laboral se caracterizaba por unas elevadas tasas de temporalidad⁹ que no podían ser explicadas totalmente ni por nuestras características productivas, ni por nuestra tasa de paro, ni por la estructura empresarial de nuestro país. A pesar de la reciente reforma laboral¹⁰, la tasa de temporalidad sigue siendo elevada, situándose en un 33,8% de la población ocupada¹¹ a finales de 2006, a pesar del repunte de los contratos indefinidos a lo largo del tercer y cuarto trimestre del año como efecto de la entrada en vigor de la citada reforma laboral. Esta tasa coincide con la de finales de 2005. Señalaba en el artículo citado que, a

pesar de que el perfil de un típico “trabajador temporal” no queda perfectamente definido por los datos disponibles, sí que parecía haber evidencias de que los contratos de nueva creación en general tenían tendencia a ser temporales, por lo que la temporalidad afectaba en mayor proporción a las personas que se incorporaban al mercado laboral. En esta situación se encontraban los jóvenes y las mujeres (que abandonan el mercado laboral transitoriamente para luego reincorporarse). Y por supuesto de esa característica participa la población inmigrante: recién venidos a nuestro país y recién incorporados a un mercado laboral segmentado, la probabilidad de que el contrato que se les ofrezca sea temporal es más que elevada. No hay que desdeñar, desde luego, la posibilidad de que esta población tenga una preferencia (o más bien una indiferencia) hacia ese tipo de contrato, si su sobrecualificación les lleva a considerar la posibilidad de cambio de empleo en breve. Y hasta aquí no

CUADRO 2: GANANCIA MEDIA ANUAL POR TRABAJADOR, 2002¹²

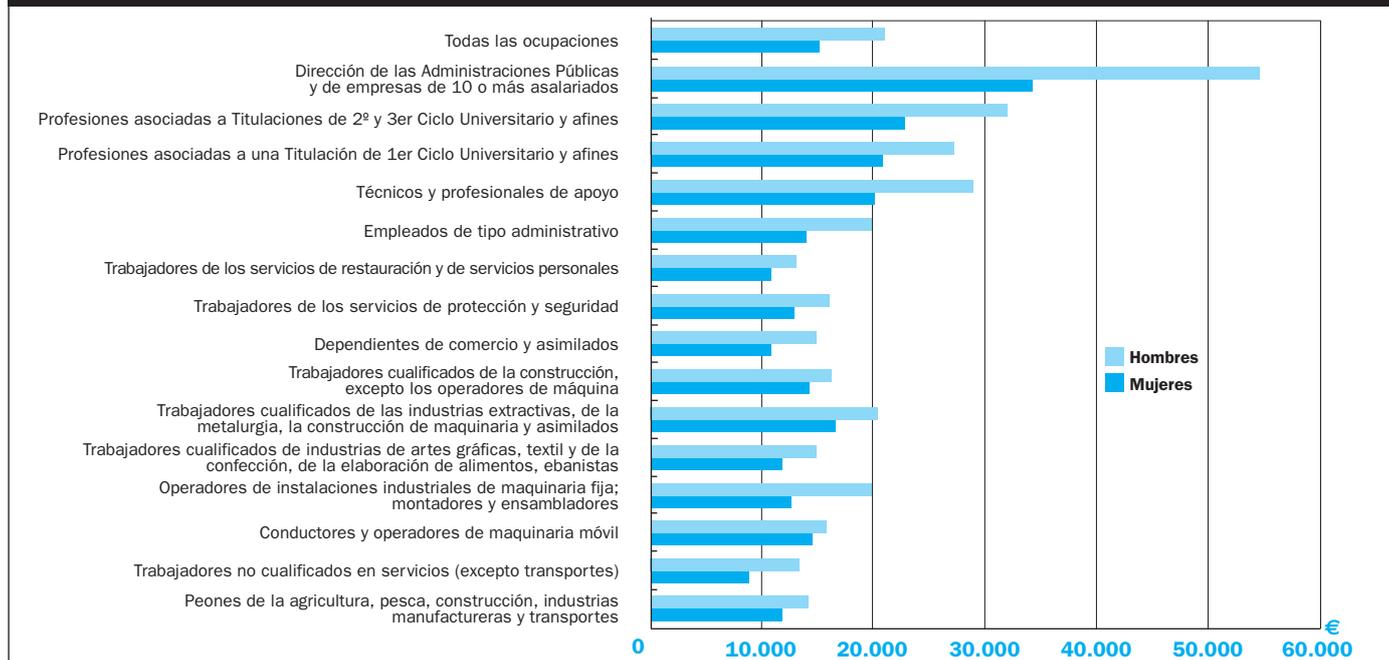
Según ocupación y tipo de contrato

	Duración indefinida	Duración determinada
Todas las ocupaciones	22.088,74	13.404,37
Dirección de las Administraciones Públicas y de empresas de 10 o más asalariados	55.147,81	37.620,58
Profesiones asociadas a titulaciones de 2º y 3º ciclo universitario y afines	37.750,36	20.250,07
Profesiones asociadas a una titulación de 1º ciclo universitario y afines	28.129,10	19.018,14
Técnicos y profesionales de apoyo	27.651,48	15.587,10
Empleados de tipo administrativo	18.873,97	11.188,25
Trabajadores de los servicios de restauración y de servicios personales	14.193,58	10.140,46
Trabajadores de los servicios de protección y seguridad	17.219,37	13.201,88
Dependientes de comercio y asimilados	15.094,29	9.709,07
Trabajadores cualificados en la agricultura y en la pesca	15.361,44	12.663,12
Trabajadores cualificados de la construcción, excepto los operadores de máquina	17.568,10	14.834,19
Trabajadores cualificados de las industrias extractivas, de la metalurgia, la construcción de maquinaria y asimilados	21.586,79	15.633,59
Trabajadores cualificados de industrias de artes gráficas, textil y de la confección, de la elaboración de alimentos, ebanistas, artesanos y otros asimilados	15.052,03	11.327,34
Operadores de instalaciones industriales, de maquinaria fija; montadores y ensambladores	19.264,87	13.562,93
Conductores y operadores de maquinaria móvil	18.202,57	14.791,29
Trabajadores no cualificados en servicios (excepto transportes)	10.654,05	8.010,05
Peones de la agricultura, pesca, construcción, industrias manufactureras y transportes	12.842,88	11.966,94

FUENTE: Encuesta de Estructura Salarial (INE) y elaboración propia

GRÁFICO 15: SALARIO BRUTO ANUAL, 2004

Según sexo y ocupación



FUENTE: Encuesta de Estructura Salarial (INE) y elaboración propia

ocurriría nada en particular, si no fuera porque la segmentación del mercado laboral se manifiesta, entre otros, en una remuneración salarial menor para los contratos temporales que para los indefinidos. Como podemos comprobar en el cuadro 2, los salarios son inferiores para los contratos de duración determinada, en todas las ocupaciones.

La segmentación del mercado laboral se manifiesta, entre otros, en una remuneración salarial menor para los contratos temporales que para los indefinidos

Averiguar hasta qué punto la erosión de la masa salarial se debe, principalmente, al fenómeno de la temporalidad –y esta sería mi hipótesis favorita, aunque de momento sin demostrar–, sería un estudio de gran interés, que esperamos poder realizar en un futuro, cuando exista información disponible en el INE adecuada para el tipo de análisis que se requeriría. Para ello se debería poder cruzar diferentes variables sociolaborales (edad, antigüedad, nacionalidad, estudios, sexo, cualificación, sector, tamaño de empresa, entre otras) con el salario medio por trabajador, sea éste mensual o anual.

Pero la segmentación según tipo de contrato no es la única que está presente en nuestro mercado laboral, también existe el llamado *gap* sexual, según el cual las mujeres cobran un salario inferior que los hombres, por el mismo tipo de trabajo. De nuevo recurrimos a las cifras para justificar esta afirmación.

El salario bruto medio anual de un hombre es de casi 20.600 €, mientras que el de una mujer se sitúa en torno a los 14.700 €, es decir que, siempre hablando de media, el salario femenino representa un 71% del salario masculino. Si, para evitar posibles sesgos respecto a la feminización (o masculinización) de algunas profesiones, analizamos los datos según ocupación, observamos que la diferencia se mantiene para todas ellas, y el *gap* oscilaría desde el 62% (operadores de instalaciones industriales) hasta la cifra algo más favorable del 89% (conductores y operadores de maquinaria móvil).

El salario bruto medio anual de un hombre es de casi 20.600 €, mientras que el de una mujer se sitúa en torno a los 14.700 €, es decir que, siempre hablando de media, el salario femenino representa un 71% del salario masculino



Es decir, que los trabajadores inmigrantes, debido a su reciente incorporación al mercado laboral, presentan una probabilidad superior de obtener un contrato de tipo temporal, menos remunerado, pero además la mayor tasa de actividad femenina de la población inmigrante, unido al hecho de la existencia del *gap* sexual, provoca que, de media, los trabajadores extranjeros reciban una remuneración menor que los nacionales, por la confluencia de estas dos características propias de nuestro segmentado mercado laboral.

Los trabajadores inmigrantes presentan una probabilidad superior de obtener un contrato de tipo temporal, menor remunerado. Además, la mayor tasa de actividad femenina de la población inmigrante, unido al hecho de la existencia del *gap* sexual, provoca que, de media, los trabajadores extranjeros reciban una remuneración menor que los nacionales

En conclusión, y por lo que hace referencia a esta segunda razón explicativa, si el salario medio de un trabajador inmigrante es inferior al de un trabajador nacional, esto no se debe al hecho de que es inmigrante, sino a la combinación de dos elementos: son trabajadores de reciente incorporación al mercado laboral, por lo que obtendrán con mayor probabilidad contratos temporales, y en proporción hay más mujeres ocupadas inmigrantes que mujeres ocupadas nacionales, lo que hace disminuir la media salarial del colectivo.

2.c. La globalización del mercado laboral

De todos es conocido, e incluso alabado, el creciente proceso de globalización que está afectando a nuestras economías, aunque esta globalización no es sólo un fenómeno económico sino también social. Las empresas, más que nadie, son sensibles a este hecho y saben que tanto los mercados como la competencia son, hoy en día, globales. También lo son nuestros principales problemas, como el cambio climático, la pobreza y los movimientos migratorios. Estos últimos son los primeros en los que pensamos cuando se habla de la “globalización” del mercado laboral: entendemos que es un único mercado porque existen estos flujos mundiales procedentes de países en desarrollo hacia países con oportunidades laborales y mejores condiciones de vida. Contemplar la globalización del mercado laboral sólo desde el punto de vista de los flujos migratorios es una visión incompleta que de nuevo incide sobre todo en la “competencia” que la mano de obra inmigrante ejerce sobre la mano de obra nacional en sus mercados laborales locales.

El FMI, en un reciente informe¹³, analizaba este fenómeno tomando como índice la población laboral de las economías analizadas, ponderada por la ratio que representan las exportaciones dentro del PIB de cada una de ellas. El FMI concluía que la oferta laboral global se ha cuadruplicado entre los años 1980 y 2005. ¿Cómo debemos interpretar el índice utilizado y sus resultados? Consideren el siguiente ejemplo. Una gran empresa con sede nacional da trabajo a un número más o menos importante de medianas y pequeñas empresas suministradoras de bienes intermedios. Estas empresas, a su vez, dan ocupación a una cantidad más o menos importante de trabajadores de cualificación media y baja. La

apertura de los mercados provoca que otras empresas ubicadas en países en desarrollo, como China o la India, puedan ofrecer dichos bienes intermedios a la gran empresa a un precio mucho más asequible, incluidos los costes del transporte. La gran empresa cambia de proveedor. Las pequeñas y medianas empresas pierden a su cliente y deben realizar un ajuste de plantilla (si no una deslocalización). En consecuencia, la “competencia” de unos costes laborales menores no se ha ejercido en el mercado local, sino a través de los mercados globales de productos. Cuando hablamos, por tanto, de globalización del mercado laboral, no estamos considerando únicamente los flujos de personas, sino, y especialmente, los flujos de bienes y servicios. Y más cuando estos últimos mercados son mucho más libres y menos intervenidos que los mercados laborales nacionales.

La teoría tradicional del comercio internacional predice este hecho, cuando puntualiza que la integración de los países en desarrollo dentro del sistema económico global ejercerá una presión a la baja sobre los salarios (corregidos por la productividad) de los trabajadores de las economías desarrolladas. Aunque esta teoría también predice un posible aumento de bienestar de la población de los países desarrollados gracias a la esperada contención de los precios de los bienes de consumo que la globalización del comercio debería provocar. Claro que esto va a depender de que las empresas trasladen el ahorro en costes hacia los consumidores en lugar de hacia una mejora de las tasas de beneficios, para lo cual los mercados deberían ser de competencia perfecta, y en la actualidad no podemos garantizar que ésta sea la estructura de mercado más habitual.

Cuando hablamos, por tanto, de globalización del mercado laboral, no estamos considerando únicamente los flujos de personas, sino, y especialmente, los flujos de bienes y servicios

En definitiva, y según el mismo informe del FMI, la globalización del mercado laboral es la causa que explica la caída en la participación de los salarios sobre la Renta Nacional, que viene ocurriendo desde los inicios de los 80, especialmente en Europa y Japón.

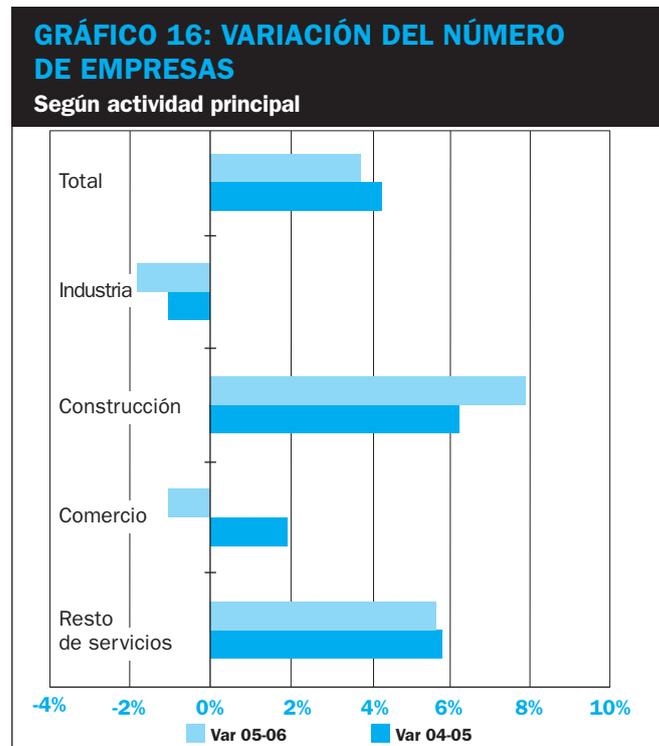
La dinámica de sustitución de producción por exportaciones afectará, sin duda, con mayor intensidad al sector industrial, o manufacturero en general. Según los últimos datos publicados del Directorio de Empresas (ver gráfico 16), a pesar de que el número de empresas creció en España durante el año 2005, el crecimiento se concentró especialmente en la construcción, seguida del

resto de servicios, mientras que disminuía su número en el sector industrial, acumulando reducciones consecutivas de ejercicios anteriores, y también se redujo su número en comercio, aunque esta actividad había aumentado en el ejercicio anterior.

El número de empresas españolas del sector industrial presenta tasas de crecimiento negativas para los periodos analizados

Esta caída sólo puede ser debida a tres causas. La primera, el cierre de empresas que han dejado de ser competitivas en los mercados globales; la segunda, la fusión de empresas como mecanismo para ganar economías de escala –y productividad– como proceso de adaptación competitiva, y la tercera, la deslocalización de empresas de tamaño medio o grande, que provocan un efecto indirecto sobre empresas medianas o pequeñas proveedoras tanto de bienes intermedios como de servicios de las primeras.

Sea por cierre de empresas, sea por deslocalización, sea por reestructuración de plantillas con el objetivo lícito de conseguir mejoras en productividad, la realidad es que el empleo cae más en aquellas actividades económicas en



FUENTE: Directorio Central de Empresas (INE) y elaboración propia

las que la remuneración salarial es mayor, con los subsiguientes efectos tanto sobre el salario medio como sobre el agregado de la masa salarial con respecto al total de Renta Nacional.

Sea por cierre de empresas, sea por deslocalización, sea por reestructuración de plantillas con el objetivo lícito de conseguir mejoras en productividad, el empleo cae más en aquellas actividades económicas en las que la remuneración salarial es mayor

3. CONCLUSIONES

La pretensión de lo desarrollado en los apartados anteriores era la de sensibilizar al lector con respecto a qué afirmaciones sobre inmigración y salarios tienen un sólido fundamento –teórico y empírico– y cuáles no. Me parece hartamente peligroso, aunque en nuestro país no podemos hablar de conflictividad grave entre población autóctona y población inmigrante, al menos no de forma generalizada, que desde el estamento académico se emitan afirmaciones –que los medios se apresuran a recoger– del tipo “la inmigración es la causante de la caída de la masa salarial en nuestro país”. He intentado explicar los motivos por los que este tipo de afirmaciones me parecen responder a un análisis apresurado de la correlación

entre magnitudes económicas, sin analizar en profundidad cuál de las variables es causa y cuál es efecto. Dado las implicaciones sociales que pueden tener dichas afirmaciones, creo que la “responsabilidad social” que el sector académico, igual que el empresarial, debería tener siempre presente, me obligaba a presentar el tema tal y como yo lo veo para, como mínimo, provocar una duda razonable en el lector sobre si la inmigración es culpable o inocente de los hechos que se le imputan.

En conclusión, y resumiendo, entre otras causas no analizadas (por ejemplo, la posible sustitución de trabajadores jubilados o prejubilados con contratos indefinidos y sueldos medios elevados por trabajadores con contratos temporales y menores sueldos, o la contención salarial que se viene aplicando en los últimos convenios colectivos en aras de la reducción de la inflación diferencial española), considero que los motivos que provocan la caída de la participación de los salarios en la Renta Nacional pasan por comprender en qué forma hemos crecido (y estamos creciendo) en los últimos años, cómo está estructurado nuestro mercado laboral desde algunos años antes de que empezáramos a ser receptores netos de inmigración y cómo afecta la globalización de los mercados al empleo y en especial al empleo en el sector industrial.



BIBLIOGRAFÍA:

- Comisión Europea (2006) *El futuro demográfico de Europa: transformar un reto en una oportunidad*, COM 571 final.
- FMI (2007) *The globalization of labor*.
- GLITZ, A. (2006) *The Labour Market Impact of Immigrations: Quasi-Experimental Evidence*. Working Paper, November.
- HERRANZ, V. (2003) *El trabajo temporal y la segmentación*. CES.
- IESE-Adecco (2007) *Indicador laboral de Comunidades Autónomas*. Febrero.
- IESE-Adecco (2006) *Indicador laboral de Comunidades Autónomas*. Diciembre.
- IESE-Adecco (2006) *Euroíndice laboral Adecco*. Nº 16, Diciembre.
- LABORDA, A. (2005) “El fenómeno de la temporalidad en el mercado laboral español”, *Informe Económico*, nº 2, p. 50-71, ESADE.
- MUÑOZ, M. (2002) *Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España*. ICE.
- OCDE (2006) *Internacional Migration Outlook*.
- OCDE (2006) *Society at a Glance: OCDE social indicators*.
- PRIETO, A. (2007) “Mercado de trabajo e inmigración: efecto sobre los salarios y la productividad”, *Economistas*, nº 111, Abril, p. 208-212.

- 1 Por supuesto, estas cifras no incluyen el trabajo sumergido.
- 2 Cifras oficiales de población, Padrón Municipal.
- 3 Por año 2006, si no se indica lo contrario, nos referimos a los últimos datos publicados correspondientes al último trimestre del año.
- 4 3,9% de aumento interanual del PIB, 4,8% de aumento de la ocupación y 10,1% de reducción de la tasa de paro.
- 5 Según el informe de la OCDE *Internacional Migration Outlook* (2006), la tasa de “sobrecualificación”, –definida como la proporción de trabajadores con una cualificación mayor de la que requiere su lugar de trabajo– de la población extranjera es, en nuestro país, del 42,9%, el más alto de los países de la OCDE (en segundo lugar estaría Grecia, con un 39,3%). Este mismo informe sugiere que los trabajadores inmigrantes hacia el sur de Europa aceptan, al llegar, trabajos poco cualificados, con la esperanza de poder progresar en un futuro más o menos próximo.
- 6 Datos del IV trimestre de cada año.
- 7 Ver, entre otros, Herranz, V. (2003) *El trabajo temporal y la segmentación*. CES, para más información a este respecto.
- 8 Laborda, A. (2005) “El fenómeno de la temporalidad”, *Informe Económico 02*, Departamento de Economía de ESADE, noviembre.
- 9 Tan elevadas que motivaron la última reforma laboral, de la que todavía no podemos evaluar sus resultados, pero de la que dudamos que vaya a resolver por sí sola este problema, caso de considerarlo un problema.
- 10 Acuerdo para la mejora y el crecimiento del empleo de mayo de 2006, seguido por el Real Decreto Ley de junio de 2006.
- 11 Según datos de la EPA (INE).
- 12 Último año para el que se puede acceder a información detallada. Según avance de resultados del año 2004, la diferencia media del salario anual por trabajador según tipo de contrato se mantiene, siendo el salario medio anual para un trabajador con contrato indefinido de 21.105,31 €, mientras que para un trabajador con contrato de duración determinada se sitúa en los 13.803,21 €.
- 13 FMI (2007) *The globalization of labor*, April.

La Ronda de Doha, ¿un fracaso de la OMC?



¿Proteccionismo o librecambio? ¿Regionalismo o multilateralismo?
El artículo señala la situación actual de la Ronda de Doha y comenta una propuesta con mayores posibilidades que la actual de impactar positivamente en el desarrollo de los países pobres.

Prof. Luis de Sebastián
Departamento de Economía, ESADE

Prof. Josep M. Sayeras
Departamento de Economía, ESADE

ABSTRACT

El comercio internacional ha aumentado su importancia considerablemente a lo largo del s. XX. Esa mayor importancia implica que no puede dejarse que cada país lleve a cabo su política comercial unilateralmente; es decir, prescindiendo de los demás. Por ello se precisan organizaciones supranacionales.

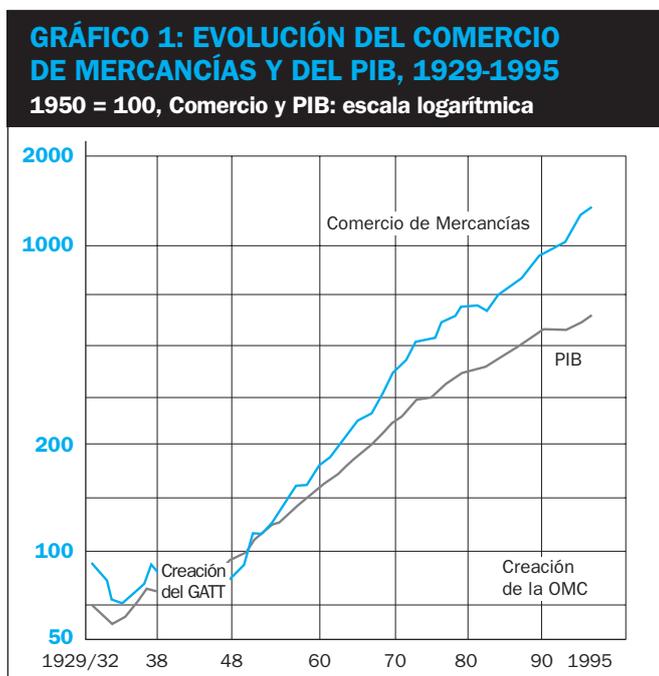
La Organización Mundial del Comercio se “ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países”. Los acuerdos de liberalización comercial son el resultado de dichas negociaciones, llamadas rondas. La actual, aunque debería haberse denominado Ronda Seattle, fue bautizada como Ronda Doha o “ronda del desarrollo”.

El 24 de julio de 2006, después de casi cinco años de continuas disputas, se suspendió de forma indefinida. ¿Qué disputas tuvieron lugar como para declarar dicha suspensión? ¿Quiénes fueron los responsables del fracaso? ¿Qué sucederá con la OMC?

Si se eliminara, probablemente agradaría a muchos críticos de la organización y a los enemigos de la globalización. No obstante, en estos instantes es lo único que tenemos para evitar que en el comercio internacional reine sin freno la ley del más fuerte.

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional puede tener un importante efecto positivo sobre el crecimiento económico y el desarrollo de los países. El comercio internacional ha aumentado, si bien no linealmente, tanto en volumen monetario como físico a lo largo del siglo XX. Como puede observarse en el gráfico 1, tanto el comercio como el producto interior bruto descendieron a partir de 1929 y no se recuperó hasta 1939 (la Gran Depresión, 1929-1939), teniendo su punto más bajo en 1932. Después de la II Guerra Mundial, ambos registraron un crecimiento exponencial que fue mayor en el caso del comercio de mercancías.



FUENTE: OMC (2001)

Esa mayor importancia implica que no puede dejarse a cada país llevar a cabo su propia política prescindiendo de los demás. Por esa razón se precisan organizaciones supranacionales. La Organización Mundial del Comercio (OMC) “se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel mundial o casi mundial”¹. La OMC funciona por medio de negociaciones comerciales. Los acuerdos de liberalización comercial son el resultado de dichas negociaciones. Éstas son convocadas periódicamente por el organismo competente y se denominan rondas. La actual ronda de liberalización comercial multilateral, la Ronda de Doha, es la novena de una serie de negociaciones que se iniciaron en Ginebra en 1947. Sin embargo, es la primera auspiciada bajo las reglas de la OMC. En

la actualidad se debate entre la vida y la muerte, pero ¿cómo puede alguien no estar de acuerdo con un sistema que tiene como uno de sus objetivos “favorecer la recuperación, el crecimiento y el desarrollo”² de los países?

¿Cómo puede alguien no estar de acuerdo con un sistema que tiene como uno de sus objetivos “favorecer la recuperación, el crecimiento y el desarrollo” de los países?

La OMC es la sucesora del GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) desde el 1 de enero de 1995. Sin embargo, las tendencias descritas al inicio de esta introducción siguen siendo válidas (ver gráfico 2). El cambio de denominación ha supuesto una novedad pero, al igual que en las rondas previas, la Ronda de Doha tiene unas raíces profundas que beben de las turbulentas aguas de la II Guerra Mundial. Este fuerte arraigo con el pasado implica que para conocer exactamente las virtudes y defectos, los ganadores y perdedores, las tendencias y trayectorias de las negociaciones comerciales uno tenga que coger su equipo de submarinista y sumergirse en la historia.

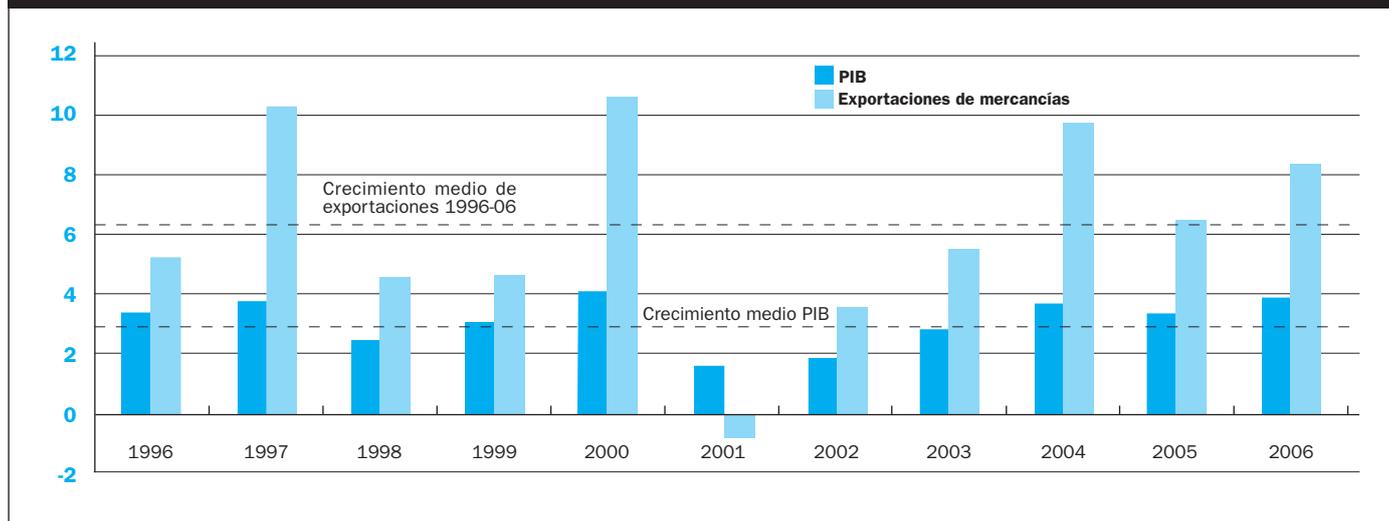
1. LA HISTORIA CUENTA EN ESTA HISTORIA

1.a. Los orígenes

Los hechos ocurridos durante la época inmediatamente posterior a la I Guerra Mundial y el periodo de entreguerras provocaron que antes de la finalización de la II Guerra Mundial, concretamente en 1944, se abriera un debate sobre cuál debiera ser la mejor forma de organizar la economía internacional de la posguerra. Para comenzar a hacerlo, los países “ganadores” –si es que alguien gana una guerra– se reunieron para diseñar la estructura económica mundial. Así, se organizó por primera vez en la historia una conferencia mundial con dicho propósito. Ésta tuvo lugar en un pueblecito de New Hampshire, conocido luego mundialmente por haber dado nombre al sistema; nacía el sistema de Bretton Woods. Hay que reconocer, sin embargo, que la Carta del Atlántico y la Declaración de las Naciones Unidas del 1 de enero de 1942 ya expresaban el deseo de las naciones aliadas de llevar a cabo la más amplia colaboración entre las naciones en el campo económico.

El principal objetivo de la conferencia era la organización de un Sistema Monetario Internacional, SMI, que evitara los errores que se cometieron en los periodos precedentes: las reparaciones de guerra, las devaluaciones competitivas, la debacle del patrón oro –sistema que en ese momento era el “ideal”–, así como un crack de la bolsa como el del 29 y la Gran De-

GRÁFICO 2: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS Y DEL PIB, 1995-2006



FUENTE: OMC (2007)

presión (1929-1939). Las principales áreas que merecieron el interés de los creadores del sistema de Bretton Woods eran la monetaria, la comercial y la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra. Con estas prioridades en mente, llegaron a Bretton Woods 730 delegados de más de 40 países. El número de partes era elevado (44 para ser exactos) para el intento de organización de cualquier cosa. Por si fuera poco, los delegados eran sólo los miembros de una orquesta que intentaba dar los primeros acordes de lo que se pensaba que acabaría siendo una gran obra. El principal obstáculo en los ensayos era la existencia de dos directores con ideas propias: John Maynard Keynes y Harry Dexter White. Ambos, además, contaban con arreglistas propios –en el Reino Unido y Estados Unidos, respectivamente– que no permitían una armonía simple entre los dos.

Finalmente, en las tres áreas (monetaria, comercial y de reconstrucción) se acordó la creación de organismos internacionales para que velaran por cada una de ellas. De ahí el origen del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, más conocido posteriormente como Banco Mundial (BM) y la Organización del Comercio Internacional (OCI). Los trabajos preparatorios de esta última se inspiraron en los acuerdos recíprocos que habían firmado los Estados Unidos con otros países en el periodo 1943-1945. Las dos delegaciones principales –la inglesa y la americana– mostraron sus desavenencias desde el inicio. Así, mientras los americanos mantenían una posición liberal,

los ingleses supeditaban la liberalización a la consecución de la plena ocupación. La negociación final para el establecimiento del Tratado Constitutivo de la OCI tuvo lugar en La Habana desde noviembre de 1947 hasta marzo de 1948³. En esa conferencia se elaboró la denominada “Carta de La Habana”. En ella se presentaban como objetivos la liberalización de intercambios comerciales, el fomento de la reconstrucción y el desarrollo económico, y políticas para combatir problemas de actividad económica entre otros.

Mientras tenían lugar estas negociaciones, los Estados Unidos propusieron una reducción de aranceles acorde con el espíritu de la futura OCI. La razón de esta negociación “en paralelo” se encuentra en que la autorización otorgada por parte del Congreso para reducir hasta un 50 por ciento los aranceles de forma recíproca expiraba a finales de 1948. Los representantes americanos no pensaban que el Tratado Constitutivo de la OCI y su ratificación posterior por el conjunto de países miembros se realizara antes de dicha fecha, por lo que auguraban que perderían la oportunidad que se les presentaba. En consecuencia, tenían que acelerar el proceso y a ello se dedicaron. El resultado fue el Acuerdo Provisional sobre Aranceles y Comercio. Este acuerdo, firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra, se conoció posteriormente como GATT⁴.

Su misión consistiría en regular el comercio internacional a la espera de la ratificación y entrada en vigor de la OCI. Curiosamente, el Congreso de los Estados Unidos –principales

impulsores de la OCI– no ratificó el Convenio, por lo que la organización murió antes de nacer. El resto de países procedieron a esperar otra oportunidad.

1.b. Del GATT a la OMC

La evolución del comercio internacional fue regulada por un acuerdo que de “provisional” pasó a denominarse general entre 1948 y 1995. La evolución del GATT durante este periodo ha estado condicionada por muchos y variados factores. En primer lugar, un número creciente de países se han integrado a las negociaciones (ver cuadro 1), lo que ha dificultado la consecución del consenso. Además, la evolución de la economía internacional en esos años con la aparición de nuevos actores y multitud de nuevos productos (bienes y servicios) ha complicado las negociaciones. Finalmente, el desarrollo tecnológico en las telecomunicaciones, así como un descenso en los costes de transporte, ha modificado sustancialmente el escenario del comercio internacional.

La duración de las rondas a partir de la década de los sesenta ha sido cada vez mayor. El motivo es doble. Por una parte, se tratan cada vez temas más complejos que la simple reducción recíproca arancelaria. En sus inicios, fueron los países desarrollados (grandes potencias comerciales) los que diseñaron la organización “a

su medida” (ver gráfico 3). Por otra parte, el incremento de los países participantes provocaba que, al tener que tomarse las decisiones por consenso, éste resulte cada vez más difícil y precise de mayor tiempo el conseguirlo. Además, al principio eran pocos países (desarrollados) y, a medida que se fueron incorporando otros (en desarrollo), éstos tenían escasa participación al no tratarse temas importantes para ellos, como eran los productos primarios. Naturalmente, en este desarrollo ha tenido mucho que ver la evolución de la economía internacional.

1.c. La OMC

La creación de la Organización Mundial del Comercio tuvo lugar a partir de los acuerdos en la 8ª Ronda de Negociaciones del GATT: la Ronda Uruguay. Parecía que la provisionalidad llegaba a su fin y que, en el complejo siglo que se avecinaba, era necesaria una organización que otorgara a las relaciones internacionales su verdadera relevancia. Sin embargo, la OMC se considera la heredera del GATT aunque se amplían considerablemente sus áreas de influencia. Tiene entre sus principales objetivos:

“Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efec-

CUADRO 1: LAS NUEVE RONDAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL BAJO EL GATT Y LA OMC

Años	Nombre	Áreas principales	Número de países
1947-1948	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1950-1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1962	Dillon	Aranceles	26
1963-1967	Kennedy	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Tokio	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1993	Uruguay	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación OMC, etc.	123
2001-¿?	Doha		142

FUENTE: OMC (2001)



FUENTE: OMC (2001)

tiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico, *reconociendo* además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico”⁵.

2. LOS PRODUCTOS PRIMARIOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Una vez delineado el marco internacional que se creó después de la II Guerra Mundial para el comercio entre naciones, pasamos ahora a analizar los problemas especiales que tuvieron en las negociaciones algunos productos en particular.

Según estimaciones de la OCDE, una reducción generalizada de aranceles del 50% traería un aumento universal del bienestar que se repartiría así: 41% para la liberalización de las manufacturas y 59% para la agricultura⁶. ¿Por qué, pues, en

las negociaciones comerciales recientes no se acaba de tomar la opción que generaría un aumento mayor de bienestar económico en el mundo? La clave hay que buscarla quizás en el funcionamiento de las negociaciones comerciales que se han tenido hasta la fecha⁷.

2.a. El funcionamiento de las negociaciones en el GATT

Las negociaciones dentro del GATT (1947-1998) funcionaron basándose en el principio de “reciprocidad” y en la cláusula de “la nación más favorecida”. Con el primero se excluía reducciones arancelarias unilaterales, impuestas de alguna manera o forzadas por el poder monopólico de una de las partes (que en los años posteriores a la II Guerra Mundial poseían los Estados Unidos de América). Era evidente para los promotores del GATT que para lograr avances reales en un mundo donde se afirmaba con decisión la soberanía de las naciones, la liberalización comercial tenía que ser voluntaria y aceptable por todas las partes. Para lo cual los países debieran tener incentivos suficientes para proceder a las reducciones arancelarias que sus socios demandaban. De ahí la necesidad de la reciprocidad (“do ut des”). Por medio de la cláusula de la nación más favorecida se lograba que aquellos países miembros sin capacidad suficiente para incentivar reducciones de sus socios pudieran beneficiarse de las reducciones que los miembros con esa capacidad hubieran logrado. España, Corea del Sur, Brasil y otros países sin un efectivo poder negociador consiguieron beneficiarse de las reducciones arancelarias en las manufacturas que ellos comenzaban a producir.

El principio de reciprocidad llevó ineludiblemente (probablemente sin la intención ni conspiración de nadie) a que las primeras y más importantes reducciones de aranceles afectarían los productos que más exportaban (y más intercambiaban entre ellos)⁸ los países más desarrollados, es decir las manufacturas y productos industriales en general. No es que en los años posteriores a la guerra los países ricos no negociaran en productos primarios y en alimentos. De hecho, gran parte de las exportaciones de los Estados Unidos a Europa en los años cuarenta y principios de los cincuenta (sobre todo en el marco del Plan Marshall) consistió en alimentos, petróleo, minerales y otras materias primas. Pero este flujo de comercio era unidireccional. Iba de Estados Unidos a Europa y Japón, pero no a la inversa. Mientras que los productos manufacturados, una vez que se recuperaron las economías de Europa Occidental y Japón (lo cual se consiguió a principios de los cincuenta), se movían como un flujo de doble dirección. Algo sobre lo que los miembros del GATT podían negociar sin abusar de su poder de monopolio.

2.b. El GATT y los productos primarios. La UNCTAD

El GATT, en contra de lo que se ha dicho muchas veces, no fue indiferente a los problemas comerciales de los países en vías de desarrollo (la mayoría era naciones recién independizadas). En la Parte IV del tratado, añadida en 1965, se incluyen entre sus objetivos la estabilización de los precios de los productos primarios –una gran preocupación de los países que los exportaban– y procurar mayor acceso a los mercados de los países industrializados a los productos de exportación de los nuevos países. Pero estos objetivos fueron en la práctica letra muerta por falta de verdadero interés de los países ricos, casi exclusivamente preocupados por el desarrollo de los mercados para sus manufacturas. La desilusión de los países en vías de desarrollo cuajó en otra iniciativa comercial, paralela o rival al GATT, la UNCTAD, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo. La primera conferencia se celebró en Ginebra en 1964, convocada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, que habría de tener continuación institucional en un secretariado ubicado en la misma ciudad hasta nuestros días. La UNCTAD se regiría bajo el principio de las Naciones Unidas, un miembro, un voto. Esto, naturalmente, quitó interés en ella a los países industrializados y ricos.

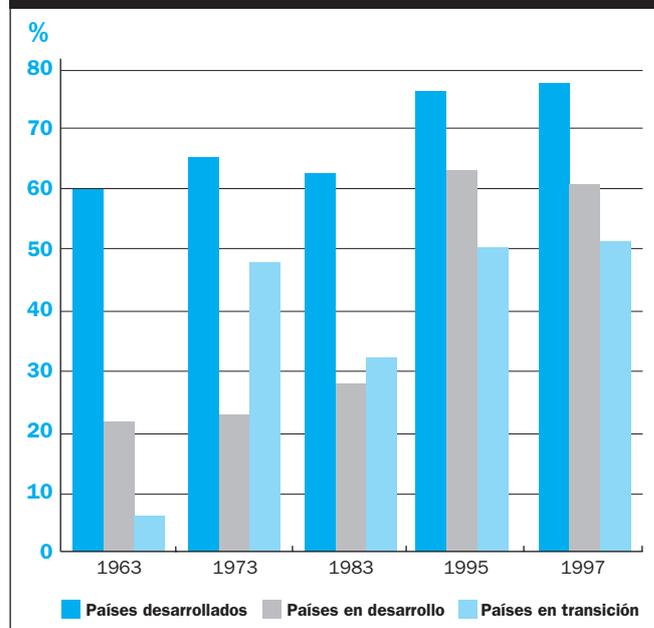
La UNCTAD trató de ligar el comercio internacional a la financiación de la inversión y al crecimiento económico de los países en vías de desarrollo, algo a lo que, al menos nominalmente, también aspira la Ronda de Doha

La UNCTAD, dirigida por el economista argentino Raul Prebisch, trató de ligar el comercio internacional a la financiación de la inversión y, en definitiva, al desarrollo económico de los países en vías de industrialización, algo a lo que, al menos nominalmente, también aspira la Ronda de Doha. Ni en la Conferencia de Ginebra en 1964 ni en la de Nueva Delhi en 1968 se consiguieron logros de alguna importancia. “Probablemente el principal impacto de la conferencia fue dramatizar los deseos de los países en desarrollo, lanzando sus quejas y demandas a la conciencia pública de los países ricos. También mostró [la UNCTAD] que los países en desarrollo pueden, dada la ocasión, enterrar sus diferencias para hablar con una sola voz sobre temas importantes”⁹. Desde la plataforma de la UNCTAD, los países exportadores de productos primarios¹⁰ se constituyeron en un poderoso lobby, el “Grupo de los 77” (compuesto por cerca de cien miembros), que luchó para introducir la consideración del comercio de productos primarios en las rondas de negociaciones comerciales.

Los países industrializados sólo comenzaron a tomar en serio las demandas de los países recién industrializados, bautizados ya como “emergentes”, cuando éstos se atrevieron a competir en los mercados desarrollados y en terceros mercados por medio de las manufacturas (ver gráfico 4), que habían sido tradicionalmente las depositarias de las “ventajas comparativas” de los países industrializados (acero, construcción naval, automóviles, medicamentos, ordenadores, etc.). En la medida en que el comercio entre países ricos y países emergentes se fue transformando en comercio intraindustrial (frecuentemente por obra y gracia de la inversión directa de las empresas multinacionales), en esa medida se fue aplicando el principio de la reciprocidad a las rondas de negociaciones en que las que los emergentes participaban con listas de reducciones arancelarias para sus manufacturas. Pero las negociaciones no avanzaron, por ejemplo en la Ronda Uruguay¹¹, porque los países emergentes, capitaneados por la India, China, Brasil, Taiwán, México, Indonesia, etc. pretendieron conservar algún tipo de protección o “salvaguardias”, para no ser arrollados por los productos de los países ricos. La reducción de aranceles, y otras formas de protección, a las manufacturas de los países emergentes continúa siendo una manzana de la discordia en la Ronda de Doha.

GRÁFICO 4: MANUFACTURAS COMO PORCENTAJE DEL TOTAL DE EXPORTACIONES

Grupos de países, en millones de dólares



FUENTE: OMC (2001)

2.c. El desarrollo de las negociaciones agrícolas

La Ronda Uruguay dio unos tímidos pasos en la dirección de la reforma de la agricultura. En ella se acordó bloquear o ligar (*binding*) los aranceles agrícolas para que los países no pudieran elevar sus niveles más adelante. También se convirtieron en aranceles, que dieran un grado equivalente de protección, (por medio del proceso llamado “arancelización”) muchas barreras no arancelarias, como por ejemplo las medidas sanitarias. Las reformas de 1994 también introdujeron cuotas equivalentes a aranceles bajos (*tariff rate quotas*) que permitían a una cantidad específica de productos agrícolas entrar en un país a un arancel bajo. Este régimen se aplica en la Unión Europea a los plátanos procedentes del centro y sur de América. Sin embargo, las cuotas eran demasiado pequeñas y los aranceles para sustituir a las NTB¹² normalmente muy altos, a veces hasta del 100%. El avance fue realmente pequeño.

Los tres países/bloques más industrializados buscan un auténtico “quid pro quo”, típico de las reducciones arancelarias de las primeras rondas del GATT. En cierta manera se ha vuelto a los orígenes

Poco a poco, las negociaciones de la liberalización agrícola han ido cayendo también bajo el principio de la reciprocidad. Porque hoy en día la liberalización de la agricultura se ha convertido en un problema a tres bandas. No se trata ya de la dualidad, que resaltaba la UNCTAD, entre países industrializados y países exportadores de productos primarios. Los tres países/bloques más industrializados, Estados Unidos, Unión Europea y Japón, defienden sus agriculturas, unos contra otros y contra terceros, con diversas medidas proteccionistas, y parece que solo estarían dispuestos a liberalizarlas como una concesión a que los otros liberalicen. Es decir, buscan un auténtico “quid pro quo”, típico de las reducciones arancelarias de las primeras rondas del GATT. En cierta manera se ha vuelto a los orígenes. Pero las barreras a este tipo de reducciones recíprocas parecen haber sido hasta ahora perfectamente insalvables. La evolución de la estructura de la producción agrícola en los países ricos es parte de la situación. Porque ahora la política agrícola de los gobiernos no defiende al pobre campesino, ganadero o granjero, indefenso, abusado, benemérito, guardián de los valores de la patria, la familia y la religión. Ahora defiende, aunque no se diga, a los grandes complejos agroindustriales de la producción y distribución de los alimentos, desde las patatas fritas hasta las tortillas de maíz.

2.d. Los supuestos beneficiarios de la liberalización de los productos agrícolas

La oposición a la liberalización agrícola en Europa es muy fuerte. Los funcionarios de Bruselas se preguntan: ¿quién se beneficiaría del comercio libre de productos agrícolas si la Unión Europea renunciara a la protección del sector agrícola que ahora practica? La cuestión no se plantea a fondo en las discusiones sobre la liberalización de los mercados agrícolas que propugna la Ronda de Doha, pues se supone que con la liberalización agrícola ganarían todos, sobre todo los países en vías de desarrollo. Es una cuestión que se da por resuelta y no se discute mucho. ¿Quiénes van a ser los beneficiados? Pues los pequeños y medianos agricultores de los países en vías de desarrollo, los cuales podrán expandir su producción y mejorar su productividad por medio de un aumento significativo de sus exportaciones a los mercados de los países ricos. Parece obvio; pero cuando uno se pone a analizar la estructura de la producción agropecuaria en el mundo se encuentra algunas realidades que enturbian lo que parecía claro. De todas maneras, muchos en Europa y en otras partes del mundo aceptan que ni la protección de la agricultura es la principal causa de la pobreza, ni el éxito de Doha beneficiaría sobre todo a los países pobres¹³.

En los países ricos más grandes la concentración de la propiedad en las empresas que producen, distribuyen y venden al por mayor productos agrícolas es extraordinaria. Según datos recientes del Departamento (ministerio) de Agricultura de los Estados Unidos, mientras que en 1900 el 17% de las explotaciones agrícolas del país producían la mitad de los productos agropecuarios que llegaban a los mercados (lo cual ya indicaba un grado elevado de concentración), en 1997 esa misma proporción de productos era generada por el 2% de las explotaciones. En 2005 ese mismo 2% puede estar generando el 60% de todos los productos agropecuarios del país. De todas maneras el grado de concentración en la producción agrícola no es tan grande como en la producción industrial. Donde sube el grado de concentración es en el sector de alimentos procesados, en la distribución y venta de alimentos al por mayor y en las ventas al detalle en las cadenas de grandes superficies comerciales. Un rasgo esencial de la distribución mundial de alimentos es su enorme concentración en grandes empresas multinacionales. Por ejemplo, el 90% de la distribución de cereales en el mundo es cosa de unas seis o siete multinacionales (Cargill, Monsanto, General Mills, Archer Daniels Midland-ADM, Dreyfus, Bunge&Born), que prácticamente controlan el comercio al por mayor de cereales en las “bolsas” de alimentos. La produc-

ción de semillas modificadas genéticamente está todavía más concentrada. Se dice que la norteamericana Monsanto controla el 85% del comercio mundial de tales semillas.

Estas empresas, que son explotaciones agrícolas gigantescas y muy tecnificadas, procesadoras de alimentos, operadoras al por mayor y cadenas comerciales, de los Estados Unidos, Canadá, Australia, el Reino Unido y Brasil, serían las que más tienen que ganar –y las que más ganarían– de la liberalización de los mercados agrícolas. Los pequeños y medianos productores y procesadores de alimentos de los países en vías de desarrollo también podrán mejorar su suerte como exportadores, en la medida en que se puedan aprovechar de la apertura del mercado europeo (una aplicación de la “cláusula de la nación más favorecida”). Se aprovecharán siempre y cuando puedan competir en los nuevos mercados con los colosos de los alimentos y las materias primas agrícolas. No hay duda de que la apertura de los mercados es buena en principio para todos los nuevos entrantes. Pero hay que poner la cuestión en una perspectiva adecuada.

Muchos en Europa y en otras partes del mundo aceptan que ni la protección de la agricultura es la principal causa de la pobreza, ni el éxito de Doha beneficiaría sobre todo a los países pobres

El análisis de la situación europea que hacen los negociadores de los Estados Unidos y Canadá (y probablemente todos los países del Grupo de Cairns) en la Ronda de Doha no es muy diferente. Aunque el grado de concentración en el ámbito agroindustrial no es tan grande en Europa como en los Estados Unidos, los beneficios de la apertura de los mercados agrícolas norteamericano, australiano y japonés se distribuirían muy desigualmente entre los diversos entrantes. Los más beneficiados no serían los pequeños y medianos agricultores y ganaderos europeos, sino las grandes empresas que hoy absorben la mayor parte de los subsidios que reparte la Política Agrícola Común.

Una actitud solidaria y realista no puede ignorar que los grandes beneficiados de una posible liberalización comercial de la agricultura mundial serían las grandes empresas que controlan la producción y la distribución de los productos agropecuarios que entran en el comercio internacional. ¿Compensa abrir los mercados a estas empresas con la esperanza de que también penetren en ellos los pequeños y medianos productores de

África, Asia y América Latina, a quienes realmente queremos beneficiar? Muchos se preguntan si no sería un costo demasiado elevado dejar que los grandes operadores dominen la agricultura europea y mundial, para obtener un beneficio –que nunca sería muy grande– para los países pequeños. ¿Sería bueno para el conjunto de la humanidad que la distribución de alimentos y semillas en el mundo quedara en manos de unas pocas empresas norteamericanas? Son cuestiones que no tienen respuestas fáciles, pero no por ello debemos evitarlas y esconderlas debajo de la mesa de las negociaciones comerciales. Para encontrarles una solución hay que comenzar por plantearlas.

3. LAS NUEVAS DEMANDAS DE LOS PAÍSES RICOS

En la Ronda Uruguay se negociaron dos nuevos temas que no requerían transacciones comerciales directas aunque afectaban, sin duda, al comercio internacional: las inversiones extranjeras y los derechos de propiedad intelectual. Ambos continúan siendo una fuente de discordias y malos entendimientos.

En la Conferencia Ministerial de la OMC de 1996 en Singapur se plantearon nuevas demandas que nunca antes habían figurado en el catálogo de temas negociables en las rondas del GATT: la defensa de la competencia (lo que incluía la prohibición de políticas industriales nacionales), la protección de las inversiones extranjeras con el tratamiento de “empresas nacionales” a las multinacionales, transparencia en las compras estatales (muchas de ellas de bienes importados), y lo que se llamó “facilitación del comercio” (*trade facilitation*). A estas nuevas áreas de negociación se las llamó “los temas de Singapur”. El cumplimiento de estas nuevas obligaciones suponía, además de nuevos gastos para las modestas administraciones públicas de los países pobres, una imposición externa que contradecía a la soberanía de las naciones participantes. En la Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún en septiembre de 2003, los países pobres simplemente se negaron a discutir los temas de Singapur, lo cual, junto a la negativa de los países ricos a ceder en la cuestión agrícola, llevó al fracaso de la reunión.

Las nuevas demandas correspondían a las nuevas realidades del comercio internacional. Los servicios representan una proporción cada vez mayor del PIB y del comercio tanto en los países desarrollados como en los emergentes. En los Estados Unidos las manufacturas se han reducido hasta el 14% del PIB (ver gráfico 5). Es lógico que se haya trasladado el énfasis en la liberalización comercial a los servicios. De no ser así y de con-

tinuar las prioridades de las primeras rondas de negociación (con las manufacturas), el beneficio mayor de la liberalización comercial sería para China. La Ronda Uruguay se fijó sobre todo en los sectores de servicios que más interesaban a los países desarrollados (financiero y de seguros). Pero los países emergentes también han aumentado sus exportaciones –e importaciones– de servicios en sectores que usan intensamente la mano de obra no cualificada como la construcción, el transporte, la restauración, los cuidados sanitarios y otros. Por eso los países emergentes tienen un legítimo interés en la liberalización comercial de estos servicios¹⁴.

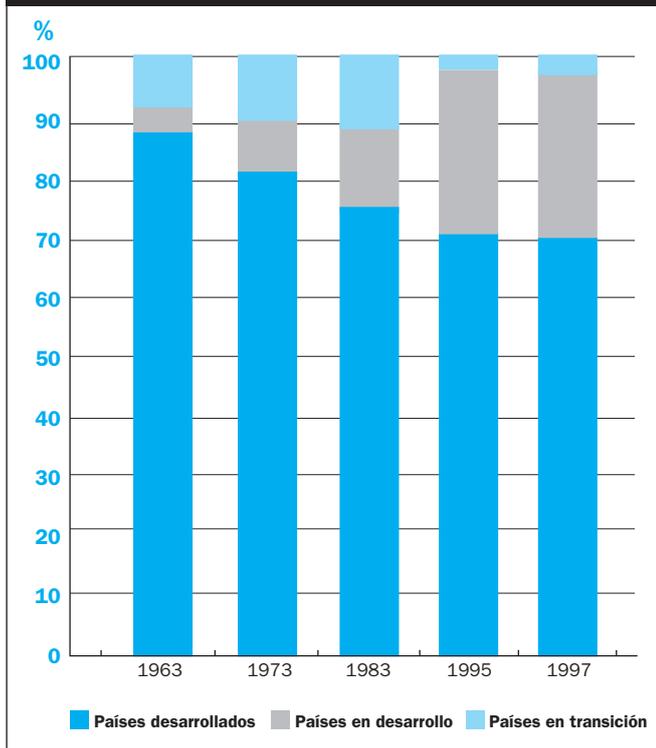
de afirmar que la tecnología no contaba nada para decidir las ventajas comparativas y el *pattern of trade*, o sea, qué país exporta qué producto. Sin embargo, desde que los cambios tecnológicos, la innovación, el desarrollo de nuevos procesos productivos y nuevos productos ha tomado un peso muy importante en determinar la composición de las exportaciones y las importaciones, el *pattern of trade* está estrechamente vinculado a la capacidad tecnológica y a los avances e innovaciones de los diversos agentes.

El nuevo comercio internacional se ha convertido en un intercambio de los productos del talento, de la capacidad de innovar, de la acumulación de tecnología y de capital humano. De ahí la importancia de los derechos de propiedad relacionados con el comercio (TRIPS). A su producción, por ser incipiente, frágil y vulnerable, se le puede aplicar la lógica del *infant industry argument* para proteger sus primeros pasos hacia su establecimiento, maduración y consolidación en los mercados. Eso es, ni más ni menos, lo que están pidiendo los países industrializados, sobre todo los que más adelante van en el progreso tecnológico. Desde su punto de vista, las costosas inversiones que normalmente se necesitan para lanzar al mercado productos nuevos sólo se pueden realizar en economías de mercado si las empresas disfrutaban de la protección, por algún periodo razonable de tiempo, contra imitaciones, copias, falsificaciones y otras acciones que les pueden robar su ventaja como innovadores. Mientras la inversión para la innovación tecnológica sea realizada por empresas capitalistas (y no por ONG, fundaciones sin fines de lucro o gobiernos), la lógica del sistema capitalista implica o que se da protección a la innovación o no habrá innovación (o suficiente innovación). El tema se debate con pasión sobre la cuestión de las medicinas para las enfermedades de los países pobres.

Otro campo de la inversión directa internacional, el de los servicios públicos, entró en las negociaciones de Doha (notablemente en la IV Conferencia Ministerial de Honk Kong de 2005). Las privatizaciones de los años noventa de los servicios públicos (agua, gas, electricidad, teléfono, banca, aerolíneas y aeropuertos, administración de puertos y autopistas, etc.) en muchos países fuertemente endeudados como Brasil, Argentina, México, Indonesia, Turquía, etc., atrajeron capital extranjero a estos sectores. Con ello surgió la oposición de intereses. Mientras las empresas extranjeras pedían que reinaran las leyes del mercado en las relaciones con sus clientes (lo que les permitiría fijar a voluntad las ta-

GRÁFICO 5: PORCENTAJE DE EXPORTACIONES MUNDIALES DE MANUFACTURAS

Grupos de países, en millones de dólares



FUENTE: OMC (2001)

3.a. Comercio e innovación tecnológica: Trade-related intellectual property, TRIPS

En los modelos clásico y neoclásico del comercio internacional no se tenía en cuenta la innovación tecnológica. Los modelos suponían que las funciones de producción de cada producto eran las mismas en todos los países que entraban en el comercio internacional. Eso era en realidad una manera

rifas), los gobiernos que habían privatizado y sus sucesores pretendían que continuaran vigentes las reglas del juego que habían valido cuando los servicios públicos eran prestados por empresas estatales (con tarifas políticas y mecanismos de redistribución). Los países ricos están tratando de que la OMC intervenga a favor de las empresas privadas que suministran servicios públicos (casi todas de los países ricos), promoviendo una especie de “comercio libre” en estos servicios, que daría al traste con las medidas proteccionistas que benefician a los usuarios nacionales. Naturalmente, los países cuyas empresas de servicios han pasado a manos extranjeras (muchas españolas), se oponen a la implantación de este régimen al que acusan de empujar hacia el mercado libre a servicios tan esenciales para la comunidad y el desarrollo como la educación, los cuidados de la salud, la innovación tecnológica, la cultura y la biodiversidad. No cabe duda de que el Acuerdo sobre Servicios es una distracción del curso principal de las negociaciones y debiera ignorarse para progresar.

Así están las cosas en la arena de las transacciones comerciales internacionales en 2007. Hay razones encontradas para defender intereses encontrados. Los cambios en las últimas décadas han hecho inservibles las teorías, políticas, opiniones y perjuicios que sirvieron para proceder a la liberalización de las manufacturas desde la Ronda de Ginebra en 1947 a la Ronda Uruguay en 1998. El fracaso de la que tendría que haber sido la Ronda de Seattle en 1999 ya anunciaba las dificultades de los nuevos tiempos. Para que la Ronda de Doha

tuviera éxito era necesario aconsejar a los negociadores que hicieran balance de los cambios que se están dando en las economías tanto de los tradicionalmente países ricos como en la de los emergentes y aún en la de los pobres. Una ronda de negociaciones tiene que basarse en las realidades y en los intereses de las economías cuyos representantes se sientan a la mesa. Las negociaciones no pueden, en un acto de desesperado voluntarismo, ir por delante de las realidades. Las negociaciones tienen que adaptarse a las realidades iniciales, incluso cuando se quiere cambiarlas.

4. COMERCIO EXTERIOR Y DESARROLLO

La Ronda de Doha pone mucho énfasis y mucha fe en el impacto del comercio abierto y libre sobre el desarrollo de los pueblos. Pero cabe preguntarse si estará justificado este énfasis. Hace sesenta años, la UNCTAD concebía el comercio internacional como una parte esencial de la estrategia para el desarrollo de los países exportadores de productos primarios, que resultaban ser en su mayoría países no desarrollados o subdesarrollados, como se decía entonces. La idea era que con un comercio exterior más lucrativo, es decir, por medio de unas exportaciones mejor pagadas, los países podrían desarrollarse más rápidamente y llegar más lejos. Pero ya Adam Smith en *La riqueza de las naciones*¹⁵ había argumentado, contra el mercantilismo imperante en Francia, que el comercio no es la base de la riqueza de las naciones sino el trabajo de su gente. Es verdad que la división del trabajo, que es esencial para aumentar su productividad y crear riqueza, “depende de la dimensión del mercado”. En este sentido, el comercio exterior –sobre todo las exportaciones– contribuyen a ensanchar el mercado y proporcionar nuevas y más amplias oportunidades para profundizar la división del trabajo y aumentar su productividad. Más cerca de nosotros, Elhanan Helpman¹⁶ en su libro *El misterio del crecimiento económico* coloca el comercio exterior (*interdependence*) como una influencia después de la acumulación, la productividad y la innovación, en una interpretación moderna de la sabiduría de Adam Smith.

La Ronda Doha pone mucho énfasis en el impacto del comercio libre sobre el desarrollo de los pueblos, pero... ¿está justificado?

4.a. Comercio, crecimiento y redistribución

De hecho, no hay ningún país que en los últimos cien años haya pasado del subdesarrollo al desarrollo por medio del comercio exterior como causa principal del proceso de desarro-



Pascal Lamy, Director General de la OMC (foto: OMC)

llo. Algunos exportadores de materias primas, Argentina, México, Brasil, Irak, Indonesia, Nigeria o Sudáfrica, entre otros, han conseguido elevados niveles de vida para una parte más o menos minoritaria de su población gracias al comercio internacional. Pero esas grandes ganancias procedentes de sus exportaciones no han conseguido transformar esos países en plena y completamente desarrollados; los han convertido más bien en sociedades duales, en las que junto a unos pocos ricos abundan los pobres y aún los miserables. Alguien podría citar en contra de esta afirmación el caso de los “tigres asiáticos”: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Malasia, Singapur, Tailandia, etc.¹⁷, pero si se analiza bien el “modelo asiático de desarrollo”, se verá que antes del boom del comercio exterior vinieron el ahorro, el trabajo, la acumulación acelerada de capital físico y humano, la reforma agraria y otras reformas sociales, necesarias para constituir un gran mercado interno, donde probar y reparar errores de los productos de exportación. En ellos también el comercio exterior ha sido un resultado del proceso de desarrollo, que se basa en la aplicación sistemática y bien organizada de trabajo eficiente, la acumulación de capital físico, humano y social y un reparto equitativo de la riqueza creada. El economista de Harvard, Dani Rodrik, ha mostrado empíricamente y en distintas ocasiones que los países que más han liberalizado su comercio no son los que más deprisa han crecido en las últimas décadas¹⁸.

No hay ningún país que en los últimos cien años haya pasado del subdesarrollo al desarrollo por medio del comercio exterior como causa principal de dicho proceso

El comercio exterior es, a lo más, un instrumento subordinado para conseguir una mayor productividad del trabajo, fomentar la inversión productiva, incentivar la innovación, crear nuevas empresas y difundir en la población el espíritu empresarial. Un superávit de cuenta corriente aumenta las disponibilidades de moneda extranjera, lo que afecta positivamente la situación de la deuda externa. Pero, en definitiva, el impacto del comercio sobre el desarrollo depende mucho de cómo se reparten y se usan las ganancias de las exportaciones y el superávit –si lo hay– de la balanza de cuenta corriente. El comercio exterior es un instrumento necesario, pero probablemente no suficiente para el desarrollo de los pueblos. Mucho más importante para el proceso de desarrollo serán las instituciones políticas, económicas y sociales: los mercados, la existencia de un espíritu empresarial, el buen gobierno y

el comportamiento de la sociedad civil que desde afuera es muy difícil de influir (a no ser para mal).

Una ronda de negociaciones comerciales puede ser necesaria pero difícilmente suficiente para el desarrollo y la reducción de la pobreza. No se puede confundir la oportunidad con la realidad. La liberalización por sí misma no crea comercio; facilita y refuerza el que exista, abre nuevas oportunidades que se deben aprovechar, pero no crea automáticamente nuevo comercio donde no existía. El artículo 2 de la Declaración Ministerial de Doha enfoca la ronda sobre “el alivio de la pobreza” en países en vías de desarrollo y reconoce “la necesidad de todos los pueblos de beneficiarse de las mayores oportunidades y ganancias de bienestar que el sistema de comercio multilateral genera”. Pero la extensión a toda la población de un país de las ganancias del comercio siempre ha dependido –y por desgracia continuará dependiendo por mucho tiempo– de la organización del reparto del ingreso nacional al interior del país. Algo que ninguna ronda de negociaciones comerciales puede cambiar.

Supongamos que se abren todas las fronteras, como estaban en el siglo XIX, ¿qué garantías hay de que las riquezas conseguidas con un aumento sustancial de las exportaciones van a contribuir a reducir la pobreza? Otra posibilidad es que refuercen el dualismo de las sociedades agroexportadoras del pasado. No conviene exagerar el poder del comercio exterior para lograr el desarrollo y reducir la pobreza. El comercio internacional puede promover el desarrollo, pero no es un mecanismo infalible para conseguirlo.

5. EL FRACASO DE LAS NEGOCIACIONES DE LA RONDA DE DOHA

Sea lo que sea de la discusión teórica, las negociaciones sobre comercio internacional de la Ronda de Doha, que supuestamente iban a aliviar la pobreza y mejorar el crecimiento económico del mundo, colapsaron en una suspensión indefinida el 24 de julio de 2006, después de casi cinco años de continuas disputas. Una reunión de última hora en Ginebra de los seis principales negociadores de la Ronda de Doha –la India, Brasil, los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Australia– se clausuró en medio de reproches sobre diferencias irreconciliables en lo referente a la liberalización agrícola. Estados Unidos continuaba argumentando a favor de sustanciales reducciones de aranceles a los productos agrícolas para abrir mercados a sus agricultores, una demanda rechazada con toda determinación por la Unión Europea, Japón y la India, los cuales exigen a Estados Unidos

que vayan por delante ofreciendo una reducción de los subsidios agrícolas, con lo que contribuye a reforzar la productividad y la competitividad internacional de su complejo agroindustrial.

La Ronda de Doha, que comenzó en noviembre de 2001, será ahora suspendida indefinidamente, a no ser –y hasta– que se pueda lograr un consenso de los 149 miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para resucitarla. Pero hay un serio problema. La autorización que el Congreso de los Estados Unidos ha concedido a la Casa Blanca (*fast track*, la “vía rápida” al presidente) para negociar acuerdos comerciales que el Congreso puede aprobar o rechazar en su conjunto, sin escoger unas partes, expira/caduca este año. La mayoría de los expertos y de los funcionarios norteamericanos cree que no es probable que el Congreso renueve la autorización, sobre todo después de haber obtenido la mayoría los demócratas (y si en noviembre ganaran las elecciones presidenciales). Sin la “vía rápida” para el presidente será muy difícil lograr cualquier futuro acuerdo. La cantidad de trabajo previo que hay que realizar para llevar a cabo un acuerdo comercial tan complejo implica que el final del verano pasado era en realidad un término (*deadline*) para el acuerdo.

5.a. ¿Quiénes son los responsables del fracaso?

Cuatro de los seis países presentes coincidieron en acusar a los Estados Unidos como el culpable del fracaso de las negociaciones/conversaciones, que comenzaron el domingo día 23 de julio y terminaron el 24. Peter Mandelson, comisario de comercio de la Unión Europea, declaró al *Financial Times*¹⁹: “Si Estados Unidos continúa exigiendo una compensación dólar por dólar en el acceso a mercados (reducción de aranceles) para reducir el apoyo que da a sus agricultores, nadie en los países en vías de desarrollo se lo va a creer y la Unión Europea tampoco”. Incluso Brasil, que también tiene interés en que se reduzcan los aranceles a los productos agrícolas, identificó la intransigencia de Estados Unidos como la pieza básica del bloqueo que impidió un acuerdo.

Cuatro de los seis países presentes coincidieron en acusar a los Estados Unidos como el culpable del fracaso de las negociaciones

Por otra parte, Kahmal Nath, el ministro indio de comercio, dijo de Estados Unidos: “Todos los países hemos puesto algo sobre la mesa, excepto uno que dice: nosotros no vemos nada sobre la mesa”. Los Estados Unidos se han ido frustrando

cada vez más, por lo que considera la demolición de sus propuestas para reducir los aranceles a la agricultura. Miembros ricos de la OMC como la Unión Europea, Japón y Suiza, y países más pobres como la India, Indonesia y las Filipinas, han tratado de excluir una amplia gama de productos agrícolas de las reducciones arancelarias. Susan Schwam, la representante para el comercio de Estados Unidos, dijo que tales excepciones derrotarían el objetivo de las conversaciones, el crear flujos de comercio. “A medida que pasábamos las sucesivas capas de excepciones (*loopholes*), descubrimos que algunos de nuestros socios comerciales estaban más interesados en las excepciones que en el acceso a los mercados”. Pascal Lamy, director general de la OMC, dijo que el fracaso “enviaba una señal fuertemente negativa para el futuro de la economía mundial en medio del peligro de un renacimiento del proteccionismo”. La suspensión (de las conversaciones) ha marcado uno de los días más negros de la Organización Mundial del Comercio desde su creación en 1995.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN

Si Doha no ha muerto, su pulso apenas se siente. El colapso de julio pasado de las conversaciones de dos días entre los seis grandes jugadores de la ronda ha hecho de un oportuno y significativo acuerdo para liberalizar el comercio algo prácticamente imposible. La piedra donde tropezaron fue una falta de acuerdo sobre la protección de la agricultura: los Estados Unidos presionaban por grandes reducciones de los aranceles agrícolas, pero otros, temiendo una inundación de productos subsidiados, no estaban dispuestos a aceptarlo a no ser que Estados Unidos redujera sus subsidios a los agricultores. La causa más profunda es que los pocos componentes del complejo agroindustrial, que disfrutaban de la protección a la agricultura norteamericana y europea, han sido más activos y eficientes políticamente que las mayorías que tienen que ganar de la liberalización y que frecuentemente no lo saben. Si queremos un futuro para el comercio libre hay que cambiar este estado de cosas.

Es verdad que las noticias de la muerte de las negociaciones comerciales son frecuentemente exageradas. La Ronda Uruguay parecía desahuciada en diciembre de 1990, aunque resucitó más tarde (ver gráfico 6). Pero es difícil imaginarse un milagro semejante ahora. Un amplio acuerdo era esencial este verano, porque el presidente Bush perderá su autorización para negociar por la “vía rápida” en julio de 2007. El tiempo que un acuerdo internacional tarda en convertirse en ley americana es tal que casi ciertamente ya se ha cerrado (para el acuerdo de Doha). La autoridad delegada al poder ejecutivo para negociar por la “vía rápida”

capacita al presidente a hacer al Congreso una oferta del tipo “lo tomas o lo dejas” (es decir, el Congreso lo tiene que aprobar todo entero o, si no, rechazarlo). Esto es crítico, porque ningún gobierno aceptaría un acuerdo equilibrado, sabiendo que el Congreso podría elegir y seleccionar entre sus provisiones y cláusulas, motivado por un ejército de grupos de intereses (*lobbies* que pesan sobre él). Sin embargo, hay pocas ganas en Capitol Hill (el Congreso) de renovar al presidente la autoridad para negociar. El argumento a favor de la liberalización del comercio es simple: no es prudente lanzar rocas en sus propios puertos. La liberalización se ha detenido, porque sus defensores no han sabido hacer este simple argumento en el contexto de una economía mundial más diversificada y compleja que en épocas anteriores. Pero los defensores de la protección se han apoyado, como diagnostica el *Financial Times*, en “la ficción mercantilista, sobre la cual la entera Organización Mundial del Comercio está construida: que las negociaciones comerciales se supone que son para compensar el placer de mayores oportunidades de exportar con el dolor de importaciones baratas”²⁰.

Cualquier consumidor nos dirá que no hay nada doloroso en consumir coches japoneses, champán francés y pantallas pla-

nas de televisión chinas a precios cada vez menores. Los políticos no han mostrado tener la habilidad de ligar esta proposición tan intuitiva a sus posiciones negociadoras. El resultado ha sido una ronda de negociación comercial que cada negociador puede permitirse abandonar. Ahora las industrias que antes más presionaban para llegar a una liberalización multilateral se están conformando con pactos comerciales bilaterales, a pesar de toda la burocracia. Los modelos del NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y el CAFTA (Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y la República Dominicana) son ejemplos de las alternativas que se presentan a un acuerdo general como se podría lograr en Doha.

Retrospectivamente, denominar a Doha “la ronda del desarrollo” puede haber sido una táctica equivocada. Según un editorial del *Financial Times*, “la liberalización del comercio se ha introducido a la fuerza entre los propagandistas solidarios, quienes no creían que el comercio pudiese ayudar a los países en vías de desarrollo, y los desalmados industriales a los cuales el desarrollo de los pueblos les daba igual. Los defensores del comercio libre ahora tienen tiempo de desarrollar una nueva estrategia de venta. Quizás debieran intentar decir la verdad”²¹.

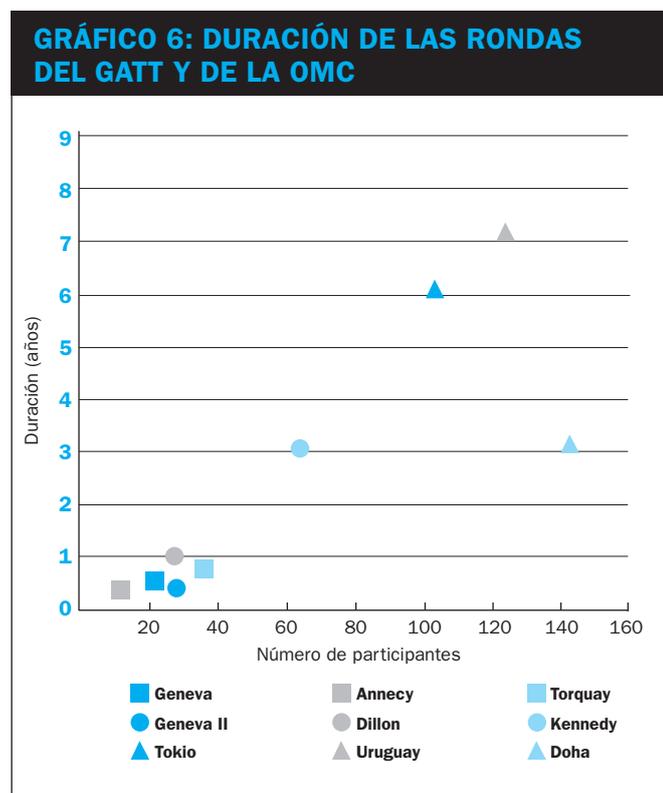
Denominar a Doha “la ronda del desarrollo” puede haber sido una táctica equivocada

Una preocupación de los funcionarios internacionales es ahora que si la Ronda de Doha fracasara definitivamente, el Congreso de los Estados Unidos puede decidir que la Organización Mundial del Comercio es del todo redundante y, con su mayoría demócrata, puede iniciar gestiones para proceder a su eliminación. Eso agrada a muchos críticos de la organización y a los enemigos de la globalización, pero sería una pena, porque la OMC es, a pesar de sus limitaciones estructurales, lo único que tenemos para evitar que en el comercio internacional reine sin freno la ley del más fuerte.

6.a. Nuestra propuesta

Queremos hacer nuestros los principios que proponen Stiglitz y Charlton²² para una ronda de negociaciones que tuviera posibilidades de impactar positivamente en el desarrollo de los países más pobres:

- A. Cualquier acuerdo tendría que ser evaluado por su impacto sobre el desarrollo económico; los términos con efectos negativos sobre el proceso de desarrollo no deberían figurar en la agenda.
- B. Todos los acuerdos debieran ser beneficiosos para todos los participantes.



FUENTE: OMC (2001) y elaboración propia



- C. Todos los acuerdos tendrían que alcanzarse de una manera equitativa.
- D. La agenda tendría que limitarse a temas relacionados con el comercio y aquellos favorables para el desarrollo.

En consecuencia, un resultado razonable de la Ronda de Doha, basada en estos principios, debería tener los siguientes componentes:

- a. Una reducción discriminatoria de los niveles de protección a la agricultura en los principales países industrializados: los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, Canadá y Australia, concebida y aplicada como un “sistema de preferencias” a las exportaciones agrícolas de los países en vías de desarrollo. Una reducción que no perjudicara a las preferencias que ya existen para los países pobres.
- b. Un compromiso de éstos para reducir gradualmente a medio plazo (cinco a siete años, por ejemplo) la protección contra las manufacturas de los países industrializados, sujetos a la prevalencia de “salvaguardias” razonables para industrias emergentes viables.
- c. Un compromiso equivalente de los países industrializados para que no impidan con políticas proteccionistas los procesos de cambio de las ventajas comparativas que se han producido en países emergentes. Entendiendo que las pérdidas que ocasione en sus economías la competencia inter-

nacional de los países en vías de desarrollo serán un asunto interno que se debe afrontar con el gasto público nacional, sin recurrir al proteccionismo en el comercio exterior.

- d. Un acuerdo multilateral para una protección razonable²³ de patentes, marcas registradas y derechos de autor, con un capítulo especial para las medicinas de mayor necesidad en los países en vías de desarrollo²⁴, que debieran tener un régimen especial.
- e. Un compromiso de los países para no tratar la inversión directa extranjera, es decir, a las empresas extranjeras de una manera discriminatoria y abusiva para fines fiscales o por conveniencias de la política.
- f. Un acuerdo multilateral para fomentar, construir o reforzar, donde fuera preciso, las capacidades de los países en vías de desarrollo para exportar. Esas capacidades tienen que referirse al marketing, control de calidad, empaquetado, conexiones con agentes en los mercados, al mantenimiento de flujos continuos de suministro, y todo lo que hace falta para que las oportunidades de exportar puedan ser aprovechadas por países con economías pobres, poco institucionalizadas y poco acostumbradas a competir en los mercados internacionales.
- g. Un Tratado General sobre comercio de servicios tendría que ser abandonado del todo o dejarlo para más adelante. Y en todo caso, tendría que estar desconectado de las prescripciones del Fondo Monetario y el Banco Mundial a países en vías de desarrollo para que privaticen sus servicios públicos.

POST SCRIPTUM

¿La resurrección de la Ronda de Doha?

A principios de 2007, los países desarrollados comenzaron a dar algunos pasos para sacar a la Ronda de Doha del agujero (o de la tumba) en que se hallaba. El día 7 de febrero, el director general de la OMC, Pascal Lamy, anunciaba en su informe al Consejo General de la organización: “Hemos comenzado de nuevo nuestras negociaciones plenamente en todos los ámbitos”²⁵. Y añadía:

“Desde el comienzo del año hemos presenciado un número de sucesos, empezando con un mayor nivel de compromiso político y señales claras de un renovado interés en el éxito de la ronda. Mensajes que resaltan la importancia y la urgencia de concluir las negociaciones han llegado de todas partes, incluyendo los niveles políticos más altos. También ha habido expresiones muy bienvenidas de apoyo de parte de la comunidad de negocios y organizaciones de la sociedad civil de todos los países miembros”.

De hecho, algunos participantes comenzaron a reunirse a principios del año para tratar sobre posibles líneas de convergencia. En el Foro Económico de Davos se oyeron voces autorizadas de la política y la economía que pidieron una reanudación de las negociaciones. Estas reuniones nunca se concibieron como un sustituto a la negociación multilateral normal, aunque provocaron las protestas de los países no invitados, los cuales veían en estas reuniones una potencial deriva hacia el bilateralismo, que se considera²⁶ una solución *second-best* para los temas comerciales.

Cuando este artículo se entrega a los editores, 12 de abril de 2007, están reunidos en Nueva Delhi cuatro de los mayores y más activos negociadores de la Ronda de Doha: Estados Unidos, la Unión Europea, la India y Brasil, a las que se van a juntar Japón y China, para ver si pueden llegar a un principio de acuerdo que desbloquee la situación. El semanario británico *The Economist* encabeza un comentario a esta reunión con un lapidario título “Débiles esperanzas para Doha en Delhi”²⁷ y basa su poca confianza en un éxito en las dificultades ya mencionadas que puede tener el presidente Bush para mantener o renovar, con un Congreso de mayoría demócrata, la facultad de vía rápida (*fast track*) para negociar acuerdos comerciales que termina en julio. El Congreso demócrata ya está muy preocupado con el impacto del comercio exterior en los salarios de los trabajadores. Las últimas medidas proteccionistas contra China (arancel antisubsidio a los productos de papel) y quejas ante la OMC por copias ilegales de productos informáticos, así como el acuerdo bilateral con Corea del Sur, no auguran nada bueno para un cambio de la actitud norteamericana en las negociaciones multilaterales de Doha.

Barcelona, 12 de abril de 2007

- 1 OMC (2001) *El Comercio hacia el futuro*. Ginebra.
- 2 OMC, *loc. cit.*, 2001.
- 3 Sobre la International Trade Organization véase: MACBEAN, A. I. & SNOWDEN, P.N. (1983) *International Institutions in Trade and Finance*. London: George Allen and Unwinn, pp. 9-12.

- 4 Se convirtió en general cuando fracasó la OCI en el Congreso de los Estados Unidos.
- 5 OMC (1994) *Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio*, <http://www.wto.org>.
- 6 “Why Doha matters”, *OECD Observer*, Paris, nº 257 October 2006, p. 7.
- 7 MACBEAN, A. I. & SNOWDEN, P. N. (1981) *International Institutions in Trade and Finance*. London: George Allen and Unwinn, pp. 63-92.
- 8 En los años setenta se veía que las exportaciones e importaciones industriales de los países ricos consistían en bienes diferenciados de los mismos sectores industriales, y eran, en este sentido “comercio intraindustrial”, para diferenciarlo del comercio “interindustrial” (paño y vino), que era la base fáctica de la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional. Se vio que las reducciones arancelarias eran más fáciles –y de hecho progresaron más rápidamente cuando se trataba de comercio intraindustrial que cuando era interindustrial–, como es el que cambia manufacturas por productos primarios.
- 9 MACBEAN, A. I. & SNOWDEN, P. N., *loc. cit.*, p. 100.
- 10 Excluyendo a los exportadores del petróleo, que llevaban una guerra por su parte.
- 11 Quedando las conclusiones de acuerdos para rondas sucesivas.
- 12 *Non-Tariff-Barriers*, como se conocen en la jerga de las negociaciones comerciales, barreras no arancelarias.
- 13 GUYAU, L. (2007) “L’OMC fait fausse route sur la politique agricole”, *Le Monde*, 13 Février.
- 14 STIGLITZ, J. E. & CHARLTON, A. (2005) *Fair Trade for All. How Trade can Promote Development*. New York: Oxford University Press. P. 52.
- 15 SMITH, A. (1787) *An Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Book 1, chapters I-IV, Edition Chicago University Press, 1976, pp. 1-25.
- 16 HELPMAN, E. (2004) *The Mystery of Economic Growth*. Cambridge: Harvard University Press.
- 17 De la enumeración se pueden exceptuar Singapur y Hong Kong, donde el comercio internacional es la actividad dominante de su economía, pero son casos únicos e irrepetibles.
- 18 Es muy relevante a este propósito el comentario de Dani Rodrik al libro de D. Dollar & A. Kraay, *Trade, Growth and Poverty*. October 2000.
- 19 *Financial Times*, Europe, July 25, 2006, pp. 1, 2 & 12.
- 20 *Financial Times*. July 25, 2006.
- 21 *Financial Times*. July 25, 2006, Editorial, p.12.
- 22 STIGLITZ and CHARLTON, *loc. cit.*, p. 68.
- 23 “Razonable” en este contexto quiere decir que “esté al alcance de las autoridades”, lo cual puede no ser mucho en estados débiles con gobiernos poco eficientes o corruptos.
- 24 Esto se refiere a la necesidad de no impedir el desarrollo de la industria farmacéutica en países con grandes necesidades médicas, donde la población enferma no dispone de los medios necesarios para adquirir las medicinas que se producen en los países ricos y donde los gobiernos no tienen un sistema nacional de salud que pueda comprar y distribuir esas medicinas.
- 25 WTO (2007) *News Items*, www.wto.org/english/news.
- 26 Léanse los ataques de Jagdish Bhagwati a los acuerdos bilaterales porque destruyen la posibilidad de un sistema unitario, multilateral, no discriminatorio y abierto para todos en su libro *Free Trade Today* (2002).
- 27 “Seeking a revival. Faint hopes for Doha in Delhi”, *The Economist*, April 11, 2007.



The background features a globe with a map overlay. The map shows the Pacific Ocean region, including the Galapagos Islands, Ecuador, Peru, and Chile. A blue line graph is overlaid on the map, showing a fluctuating trend. The text is in white on a blue background.

El Informe Económico de la Presidencia del Gobierno del año 2007: presentación y comentarios (30 de abril 2007)

De entre los muy diversos puntos que aborda el reciente Informe de la Presidencia del Gobierno, cuatro van a ser merecedores de nuestra muy particular atención: el análisis de las causas y de los desafíos con que se enfrentan las políticas dirigidas a corregir los bajos niveles de productividad; el análisis de los factores de innovación y de los efectos derivados de la calidad de nuestras regulaciones; la evolución del desequilibrio exterior; y, por fin, la cuestión de la financiación del déficit exterior de la economía española.

Prof. Pere Puig
Departamento de Economía, ESADE

ABSTRACT

Acabamos de asistir a la publicación del primer Informe Económico del Presidente del Gobierno. En él se reflejan los puntos de vista de la Presidencia, visiblemente apoyados en resultados de algunos de los análisis de la Oficina Económica. Se nos presenta una atractiva descripción de la situación y de los cambios más esenciales de las políticas del Gobierno. Se abarcan temas tales como el análisis de la productividad; la situación y tendencias del mercado de trabajo; el nivel y la calidad del marco regulador y la evolución del déficit exterior. A todo ello se le añaden, entre otros temas, las infraestructuras, el capital humano y tecnológico; la competencia de las empresas; la energía, el desarrollo sostenible y el cambio climático. El Informe nos ofrece, finalmente, una presentación del estado de las finanzas públicas y la política fiscal, así como algunas consideraciones sobre el fortalecimiento del estado de bienestar.

INTRODUCCIÓN

La publicación de un primer Informe Económico del presidente del Gobierno, en el que se reflejan los puntos de vista de la Presidencia sobre la situación económica y sobre las políticas del Gobierno es un hecho, sin duda, elogiado. Lo es, además, por haber sido elaborado en un formato bastante asequible, por un competente equipo de la Oficina Económica de la Presidencia (OEP). Después de una lectura de su extenso contenido vamos a destacar y valorar algunos de sus puntos.

El Informe de la OEP pretende abarcar, en sus cinco capítulos, un extenso listado de temas. De hecho, presenta un panorama descriptivo de la situación y de los cambios más importantes de las políticas del Gobierno en una diversidad de sectores. El capítulo 1 se dedica al estudio de la evolución económica más reciente. El capítulo 2 expone un interesante análisis de la productividad, que viene acompañado de una descripción de la situación y tendencias del mercado de trabajo y de su marco regulador, así como del análisis de la situación del sector exterior en un mundo globalizado. En los capítulos 3 y 4 se abordan las infraestructuras, el capital humano y el tecnológico, por un lado, y la competencia, el sector de la energía, el desarrollo sostenible y el cambio climático, por el otro. Concluye el Informe, con el capítulo 5, que nos ofrece una buena presentación de las finanzas públicas, la reforma fiscal y el fortalecimiento del estado de bienestar.

Los puntos que van a ser objeto de nuestro comentario serán los cuatro siguientes: los desafíos con que se enfrenta el lógico objetivo de procurar elevar los bajos niveles de productivi-



José Luis Rodríguez Zapatero, Presidente del Gobierno, en la presentación del Informe Económico

dad del conjunto de la economía española; el análisis que en el informe se hace sobre la innovación y sobre los niveles y la calidad de las regulaciones existentes en diversos sectores; la evolución del desequilibrio del sector exterior; y, por último, la cuestión candente de la financiación del creciente déficit exterior de la economía española. En este tema, como en algún otro, es donde a nuestro entender, los redactores del informe quizás estén dando muestras de un optimismo excesivo desde su plataforma privilegiada.

Finalmente, queremos hacer mención, aunque sólo sea brevemente, de dos temas claves, como son los resultados alcanzados mediante las políticas gubernamentales en materia de avances hacia el equilibrio presupuestario y el reforzamiento del estado de bienestar, por lo que se refiere a los cambios de regulación en el mercado de trabajo. Sobre ambos aspectos, el informe se manifiesta en general de una forma que nos atreveríamos a calificar de mercedamente optimista, por lo que se refiere a las políticas del Gobierno. Son éstas cuestiones importantes que inevitablemente van a tener que quedar sin ser objeto de comentario detallado, contra lo que hubiera sido nuestro deseo. En todo caso, vale la pena decir aquí que en estos temas, como en algún otro, el Informe nos ofrece una información clarificadora y unos razonamientos bien fundamentados.

Por su misma naturaleza, este tipo de informes no pueden tratar de ser exhaustivos por lo que se refiere a las cuestiones analizadas sobre la evolución de la economía y sobre la eficacia de las políticas aplicadas por el Gobierno. Con mayor razón, nosotros nos hemos vistos obligados a ser selectivos en cuanto a los temas a comentar por nuestra parte, por obvias razones de espacio. Es por ello que, más allá de una primera visión global del contenido general del Informe, nos vamos a tener que centrar en el comentario de algunos de sus puntos. Aspiramos a que éstos sean, no obstante, aspectos que no tan sólo hayan conseguido atraer algo más nuestra atención, sino que sean merecedores de ser destacados tanto por su claridad como por su interés objetivo, para un público lector generalmente informado.

SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA 2007

El año 2006 ha sido para el conjunto de la economía, según se afirma en el Informe de la OEP, el mejor año en la historia de la democracia española. La economía española ha experimentado los beneficios derivados de un largo periodo de expansión de su PIB por habitante que alcanza ya casi una década y

media de duración. Por primera vez se han superado, se nos dice, los 20 millones de personas ocupadas, alcanzando una tasa de desempleo del 8,5%, muy próxima a la media de la UE. Además de haber logrado una cifra muy elevada de empleos, se estaría empezando a reducir el diferencial de inflación respecto de la media comunitaria y nos aproximaríamos claramente a la media de la UE por lo que se refiere a los niveles de la renta per cápita. El PIB de la economía española creció 1,3 puntos más que el del conjunto de la economía de la UE y, en términos de empleo, el dinamismo ha sido 3,6 veces mayor. Algunos de los factores clave que se consideran asociados a la favorable evolución económica de estos años han sido, sin duda: la integración de España en la zona euro, el importante aumento e incorporación laboral de la inmigración exterior, la creciente participación de la mujer en el mercado laboral y el establecimiento de una política fiscal claramente ortodoxa.

El escenario macroeconómico para los dos próximos años es considerado muy positivo por parte de los redactores del Informe. Las previsiones que establecen apuntan a que en 2007 continuará la fase de expansión económica mundial iniciada en 2002. El crecimiento mundial, que se situará alrededor del 5%, seguirá estando muy repartido entre las distintas áreas, con algunas economías emergentes –sobre todo China y la India– que ejercerán un claro liderazgo. Se les asigna en las previsiones que establece la OEP, a nuestro entender, una muy escasa probabilidad a unos eventuales escenarios de riesgo caracterizados por una posible desaceleración brusca o crisis en los mercados hipotecarios, tanto de EE.UU. como de algunos países de Europa (entre los que figuraría España). Tampoco es tenida en cuenta, ni se discute, la posibilidad de una hipotética caída del dólar, causada por el elevado déficit exterior estadounidense. En Europa se espera, por otro lado, un aumento del consumo de las familias ligeramente por encima de su potencial de crecimiento.

En este entorno económico internacional, que se supone claramente favorable, España habría iniciado ya en 2007, como se dice, su decimocuarto año de expansión económica con un crecimiento que se espera vaya a poder favorecer un mayor equilibrio y una cierta reducción del déficit exterior de su economía. Los mercados y las instituciones económicas nacionales e internacionales, se afirma, han ido revisando ya al alza sus perspectivas de crecimiento de la economía española para 2007. Ello parece ser un fundamento más que suficiente, según la OEP, para defender, sin más, la existencia de un único escenario posible de continuidad de la expansión claramente favorable para la economía española, por lo menos en el conjunto del año.

EL RETO DE LA PRODUCTIVIDAD

En el segundo capítulo del Informe se nos plantea un atractivo análisis de alguno de los más importantes retos o desafíos a los que se enfrenta hoy la economía española, en comparación con el conjunto de las economías más desarrolladas de la UE. Se examina cuál ha sido la evolución de la productividad, en comparación con el conjunto de las economías de la Unión Europea y de qué factores puede depender una mejora de la situación en este tema. Uno de los principales retos de la economía española para poder seguir aumentando su nivel de renta por habitante y su bienestar es, a la vez, el de crear empleo y aumentar su productividad, según se argumenta de forma muy acertada en el Informe de la OEP.

Es del todo visible el retroceso que, en términos relativos, ha venido experimentando la economía española en cuanto a la evolución del nivel de la productividad del trabajo con respecto a otras economías de la UE. Ello ha sido el resultado –según afirma el informe de la OEP– de unas tasas de crecimiento persistentemente por debajo, no tan sólo del promedio de las economías europeas, sino también de cada una de ellas por separado. De no haber declinado la productividad por hora trabajada en la última década, nos dice el informe de la OEP que el nivel medio de la renta por habitante se habría situado, en España, por encima del 112% de la media comunitaria y por encima también de países como Italia, Alemania y Francia.

Suele aludirse con harta frecuencia en medios profesionales a la tesis de la posible existencia de un peculiar modelo de crecimiento de la estructura productiva española que podría haber tenido un cierto papel como causa potencial del tímido avance de la productividad en España. La economía española se estaría focalizando demasiado, según estas explicaciones, en un tipo de estructura productiva que tendería hacia una creciente especialización en sectores demasiado intensivos en el uso de mano de obra con un relativo bajo nivel de calificación. En el supuesto de que la estructura productiva española no se hubiera alterado lo más mínimo desde mediados de la década pasada, según se nos revela en el informe, la tasa de aumento de la productividad habría sido tan sólo superior en 0,1 puntos porcentuales en promedio anual respecto a la tasa efectivamente alcanzada. La conclusión es, por tanto, que no ha sido una peculiar evolución de la estructura productiva la causa realmente importante del deterioro de la productividad que se ha producido a partir del año 1996 y hasta hace un par de años.



La realidad es más bien que en todos los grandes sectores productivos de la economía española se han venido registrando tasas de crecimiento de la productividad algo o bastante inferiores a las de la UE-15. Ello sugiere, por lo tanto, que los determinantes del insuficiente crecimiento de la productividad de la economía española radican en aspectos que sobre todo afectan a la organización y al funcionamiento del conjunto de la economía y tienen muy poco que ver, en cambio, con el hecho de tener una estructura productiva más o menos especializada.

Si descomponemos la productividad del trabajo en sus dos grandes componentes de uso del capital o relación capital/trabajo y de la productividad total de los factores (PTF), se observa que el crecimiento de la productividad del trabajo de la economía española tan sólo se empezó a recuperar a partir de 2001, precisamente gracias al incremento en la intensidad del capital. En cambio, la productividad total de los factores se ha venido desacelerando persistentemente desde 1996, llegando incluso a reducirse entre los años 2002 y 2004. Sólo a partir de este último año 2004, esta variable ha dejado de deteriorarse, aunque, por el momento, los avances son todavía bastante modestos, según se nos indica en el Informe de la OEP.

Siguiendo esta línea argumental, el Informe de la OEP trata de fundamentar, asimismo, (en el capítulo 2), algunos de los aspectos centrales del Programa Nacional de Reformas adoptado por el Gobierno. Este programa centra la política económica gubernamental en la mejora de los determinantes básicos de la productividad global de la economía, entre los que se consideran, en los capítulos 3 y 4: a) la inversión en infraestructuras; b) la inversión en capital humano; c) la inversión en I+D; d) la intensificación de la competencia en los mercados de bienes y servicios, la mejora de la calidad de las regulaciones públicas y la reducción de cargas impuestas al sector privado; e) el aumento de la calidad del empleo y su flexibilidad, sin menoscabo de la necesaria seguridad; y, por último, f) la dinamización y ayuda al desarrollo del tejido empresarial.

A todos estos aspectos dedica un notable espacio el Informe de la OEP que estamos comentando. Dos de estos aspectos –la intensificación de la competencia en los mercados y la mejora de la regulación pública, por un lado, y los procesos de inversión en I+D, por el otro– van a poder ser objeto de nuestra atención en unos comentarios que van a ser forzosamente breves y a título ilustrativo.

LA INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA Y LA MEJORA DE LAS REGULACIONES PÚBLICAS

En el capítulo 4 se examina el grado de competencia existente a nivel global y por sectores de la economía española, empleando para ello algunos de los indicadores más habituales sobre el grado de concentración y el margen no financiero de las empresas y estableciendo diversas comparaciones con los países de la UE. La competencia es considerada en dicho capítulo como un elemento que contribuye de forma decisiva a fomentar el crecimiento económico, a aumentar la productividad y a reducir el nivel de precios y las presiones inflacionistas.

Las comunicaciones, y también los sectores de la energía y la agricultura, son los que presentan los más elevados márgenes no financieros, según la OEP. En aquel primer sector ello es debido a un muy notable desarrollo tecnológico y a una peculiar estructura de costes, con unos costes fijos muy elevados. En el caso del sector de la energía, unos elevados márgenes revelan, en cambio, una potencial falta de competencia que se acaba traduciendo en una pérdida de competitividad del conjunto de la economía, dado que estamos hablando de un sector que aporta una materia prima básica. En el caso de la agricultura, los márgenes altos son atribuibles a que éste es

un sector que recibe las subvenciones de la PAC de la Unión Europea, precisamente vía precios. Con unos márgenes muy reducidos, se encuentran situados, en cambio, los servicios de transporte y la producción de materiales de transporte

Por lo que se refiere al grado de regulación de nuestra economía, la OEP nos muestra los resultados de la aplicación del indicador que elabora la OCDE en relación con esta materia –un indicador que se mueve en una escala de 0 a 5–. Este análisis permite concluir que España está situada ligeramente por encima del promedio por lo que se refiere a la intensidad y complejidad de las regulaciones aplicadas por sus gobiernos en la economía y sólo presenta niveles de competencia superiores a Italia, Grecia y Francia.

En el caso de la economía española concurre la doble circunstancia de tener un nivel de competencia por debajo de la media de la UE y una mayor persistencia de la inflación que en los demás países de la UE. Ello explicaría, según los autores del Informe, una parte del diferencial de inflación que ha caracterizado a la economía española en los últimos años.

CAPITAL TECNOLÓGICO E INVERSIÓN EN I+D. INGENIO 2010: UNA ESTRATEGIA DE I+D+i

En lo referente al capital tecnológico y al nivel de las inversiones en I+D, tal como se nos indica en el capítulo 3 del informe de la OEP, España se encuentra muy rezagada con respecto a la UE. España invertía tan sólo en I+D el equivalente al 1,07% del PIB, en el año 2004, poco más de la mitad de la media de países de la UE (un 2%). La financiación privada de esta inversión apenas superaba el 48%, claramente por debajo de la media de la UE-15 (un 55% de financiación privada) y del objetivo de Lisboa (un 66%). España presentaba, además, importantes déficit en lo que se refiere a la penetración de Internet en empresas o al uso del comercio electrónico, y se situaba a la cola de la UE-15.

Esta situación es preocupante, se nos dice, en la medida en que el crecimiento de la productividad es el motor a largo plazo del crecimiento de la renta por habitante y depende, precisamente, del ritmo al que se apliquen los nuevos descubrimientos, que van a permitir desplazar la frontera de conocimiento de las empresas y del conjunto de la economía.

El Programa Ingenio 2010, presentado por el Gobierno en junio de 2005, se fija como objetivos para el año 2010 los de: a) aumentar la inversión en I+D sobre el PIB hasta alcanzar el 2%; b) elevar la contribución del sector privado en la inversión

en I+D hasta el 55%; y c) converger con la media de la UE-15 en la proporción de recursos del PIB destinado a las TIC que en la actualidad tan sólo alcanza un 7%.

Para lograr estos objetivos, Ingenio 2010 ha puesto en marcha cuatro líneas de acción: a) incrementar los recursos destinados a I+D+i; b) focalizar los recursos adicionales en nuevas actuaciones para responder a los principales retos del sistema español de I+D+i; c) un conjunto de reformas normativas para eliminar trabas burocráticas a las actividades de I+D+i; y, finalmente, d) un nuevo sistema de seguimiento y evaluación anual de las políticas de I+D+i que permita mejorarlas según los resultados de la evaluación.

El presupuesto de I+D+i civil de la Administración General del Estado ha experimentado un crecimiento sin precedentes en el periodo 2004-2007, alcanzando en este último año los 6.540 millones de euros, más que duplicando las partidas de I+D+i civil en los presupuestos de 2004. En lo referente a los recursos para I+D+i empresarial, hay que destacar los 2.000 millones de euros del Fondo Tecnológico, obtenidos en la negociación de las Perspectivas Financieras 2007-2013, así como la bonificación del 40% en las cuotas de la Seguridad Social del personal investigador, beneficiando especialmente a las pymes de base tecnológica que muchas veces no obtienen beneficios a los que aplicar la deducción del Impuesto sobre Sociedades.



El VII Programa Marco Europeo de I+D (2007-2013) es otra importante fuente de recursos adicionales que, a partir de 2007, se va a potenciar con la puesta en marcha del programa EuroIngenio, cuyo objetivo global es el de aumentar la participación española en el VII Programa Marco desde el 6% actual hasta el 8%. EuroIngenio cuenta con iniciativas específicas para apoyar la participación de empresas, centros tecnológicos, hospitales y universidades y organismos públicos de investigación, además de un fondo financiado por la Administración General del Estado.

El Programa Ingenio 2010 fue dotado por primera vez con recursos importantes en los presupuestos de 2006 y lleva en marcha poco más de un año, por lo que todavía no es posible evaluar sus resultados, tal y como se menciona en el Informe de la OEP. Pese a ello, se dice que la evolución más reciente de los indicadores de I+D ha empezado a ser moderadamente positiva. La inversión en I+D alcanzaría en el año 2005, por primera vez, un 1,13% del PIB, lo que representa la tercera mayor subida desde 1990, y es posible que nos sitúe en el camino de poder alcanzar el objetivo del 2% en 2010. La participación de la financiación privada de la I+D ha caído, en cambio, un punto porcentual hasta el 47,2%, alejando a la economía del objetivo del 55% en 2010.

Por último, dos cuestiones más profundamente vinculadas a la efectividad de las estrategias de la I+D+i empresarial, que también merecen una atención especial en el Informe de la OEP, son: la situación de las solicitudes de patentes en España y la evolución del sector biotecnológico. En relación con el primer tema, los autores del Informe hacen constar la existencia, todavía hoy, de un retraso muy importante frente a la media de la UE-15 en términos de patentes solicitadas. España *representa* tan sólo un 0,8% de las solicitudes *en la Oficina Europea de Patentes*, muy por debajo del peso de su PIB en la UE, que es de cerca del 8%. La producción científica española en biotecnología aplicada, según consta en el Informe de la OEP *representa el 9% de la investigación de calidad de la UE-15*, ocupando el cuarto lugar en la UE por detrás de Alemania, el Reino Unido y Francia, y superando a Italia. Sin embargo, en cuanto al tamaño del sector empresarial, España se sitúa en la 17ª posición mundial y en la 9ª en la Unión Europea, por lo que se refiere a cifras de facturación.

La Administración General del Estado todavía no cuenta, se nos dice por último, con una estrategia articulada de desarrollo del sector biotecnológico. Los instrumentos específicos de

financiación para la biotecnología en su vertiente empresarial son escasos, con lo que la investigación empresarial en este sector se financia a través de una serie de convocatorias de temática más amplia, lo que implica ausencia de toda prioridad en la aplicación de recursos presupuestarios. En esto, la biotecnología se diferenciaría de las TIC, que cuentan con varias convocatorias exclusivas de proyectos.

LA FINANCIACIÓN Y LA SOSTENIBILIDAD DEL DÉFICIT EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La evolución del desequilibrio exterior de la economía española y la financiación del déficit de su balanza de operaciones corrientes son cuestiones importantes que sin duda preocupan hoy tanto a los expertos como a los responsables de la política económica. Es evidente que, en la medida en que están dando lugar a un notable debate, tanto sobre la competitividad de la economía, como sobre la eventual gravedad y sostenibilidad del déficit exterior, no podían dejar de ser tratadas en el informe de la OEP. Las conclusiones a las que se llega en el Informe, más allá de la elegancia y la corrección formal de sus planteamientos, incurren, a nuestro entender, en lo que nos atreveríamos a calificar de un exagerado optimismo.

Es bien sabido que la productividad, tal como se reconoce en el Informe, no sólo es un determinante básico de la renta por habitante, sino que también es un factor clave que debemos tener muy en cuenta en el momento de establecer cuál es el nivel de competitividad de una determinada economía. Éste parece haber sido, sin duda, uno de los factores, junto con otros elementos transitorios, que han incidido en el deterioro experimentado por el saldo de la balanza por cuenta corriente de nuestro país.

El elevado déficit de la balanza por cuenta corriente que ha venido mostrando la economía española en estos últimos años ha sido consecuencia, ante todo, del deterioro creciente del saldo de la balanza comercial, como muy bien afirman los redactores del Informe. Al aumento persistente del déficit comercial hay que añadir la evolución cada vez menos favorable de otras partidas de la balanza de operaciones corrientes, que en el pasado habían permitido compensar parte del histórico déficit comercial de la economía española. Por un lado, hemos asistido a una persistente reducción del tradicional superávit de la balanza de servicios, sobre todo a partir de un máximo histórico en 2001. La importante reducción de los ingresos por turismo entre 2000 y 2003, asociada a la aparición de nuevos competidores en el mercado turístico, y el aumento de



los pagos correspondientes a la partida de gastos de turismo y a la de otros servicios han acabado por agrandar nuestro déficit exterior en estos últimos años.

De un modo coherente con la creciente posición deudora de la economía española debido a la entrada de capitales exteriores, la balanza de rentas ha contribuido también de modo significativo a la ampliación del déficit de la balanza por cuenta corriente de la economía española, según se nos indica desde la OEP. Asimismo, lo ha hecho la balanza de transferencias, debido al fuerte impacto de las importantes remesas realizadas por los inmigrantes de nuestro país.

Una forma alternativa de analizar el déficit corriente de una economía como la española, nos dicen los autores del Informe, consiste en prestar atención al hecho de que éste nos muestra la diferencia existente entre el ahorro interno disponible –el que es capaz de generar la propia economía– y los planes de inversión en ella existentes. Esta diferencia nos anuncia, por tanto, cuál es en cada momento el volumen de la financiación exterior que se necesita y que posiblemente se acabará consiguiendo haciendo apelación con propuestas atractivas a las diversas modalidades del ahorro exterior.

Una situación de persistente déficit de las cuentas exteriores no debería infundir alarmismo alguno, se nos dice, en tanto que el incremento del déficit corriente de la economía sea consecuencia de un aumento sostenido de la tasa de inversión para fines productivos y la situación del endeudamiento exterior no sea demasiado elevada. Siempre y cuando, claro

está, el ahorro se mantenga en niveles estables, como ha venido sucediendo en el caso de la economía española (en cotas del 22%) y siempre que su situación financiera sea considerada suficientemente sólida en términos de riesgos por parte de los acreedores internacionales, según se afirma en el Informe.

El caso es que, al ir aumentando su inversión productiva, la economía española estará aumentando, cada vez más, su capacidad de generar rentas en el futuro y, por tanto, aumentando su capacidad de hacer frente a las obligaciones contraídas por lo que se refiere a la financiación de su déficit exterior, sobre el que tanto se discute. En otros países con un déficit corriente semejante, como son, por ejemplo, Portugal y los EE.UU., buena parte el factor desencadenante del aumento del déficit ha sido un fuerte descenso del ahorro y no un muy fuerte aumento de la demanda de recursos para la inversión, como en el caso de España.

En definitiva, no debe olvidarse, según el parecer –sin duda optimista– de los redactores del Informe, que el aumento del déficit exterior en la medida en que refleja y de hecho facilita un notable aumento de la tasa de inversión de la economía española abre importantes oportunidades de un crecimiento basado en la confianza que la propia economía pueda inspirar al ahorrador o acreedor internacional. Si las expectativas de los agentes económicos se confirman como correctas, todo ello se acabará traduciendo en una mayor renta y capacidad de devolución de la deuda en el futuro.

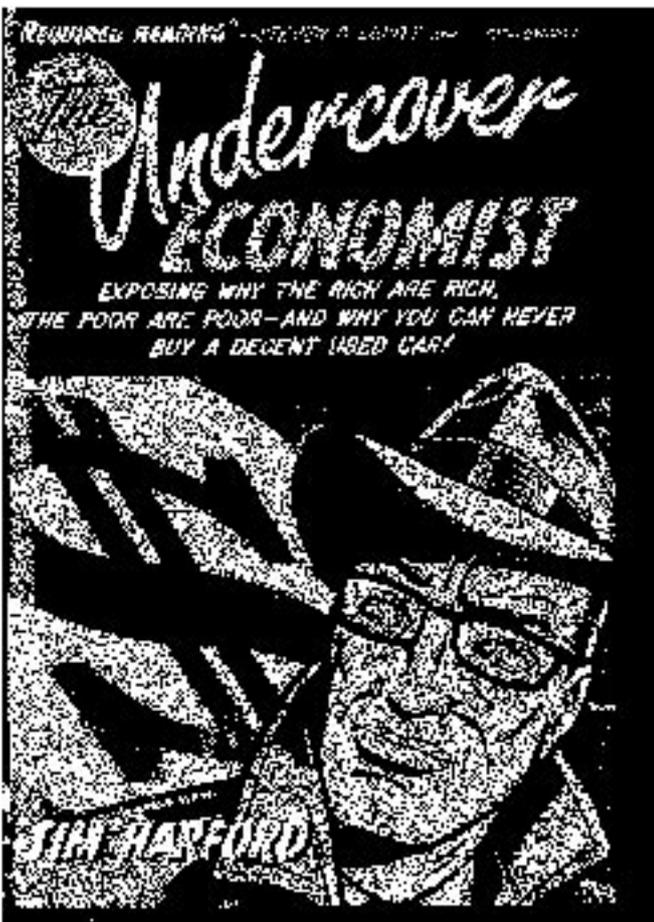
Algunas amenazas o aspectos problemáticos podrían oponerse a lo que, sin duda, es una visión muy optimista y bastante tranquilizadora de los retos que se plantean respecto del creciente endeudamiento exterior de la economía española. El primer riesgo o amenaza consistiría en una fuerte aceleración de la pérdida de competitividad de nuestra economía, enfrentada todavía hoy a una excesiva concentración de sus exportaciones en mercados de lento crecimiento y luchando, a la vez, por conseguir superar su tradicional falta de capacidad innovadora y de crecimiento de la productividad. La segunda amenaza, que los autores del Informe exponen de forma somera, sería la que se derivaría de una gran concentración de recursos, fruto del endeudamiento externo, en proyectos de inversión localizados en sectores de baja productividad o altamente especulativos y vulnerables ante fuertes fluctuaciones de precios, como son algunos sectores de la construcción residencial o de las grandes promociones urbanísticas.



Tim Harford

The Undercover Economist

Oxford University Press, 2006, 288 págs.



Tim Harford ha hecho un magnífico servicio a los profesores de microeconomía y otro menos magnífico, pero probablemente valioso, a los que explican desarrollo económico. Al aplicar los principios abstractos de la teoría económica a la interpretación de hechos y sucesos de la vida real –por qué suceden y qué se puede hacer para remediar sus malas consecuencias o reforzar las buenas– muestra a los no economistas o a los que aspiran a serlo que su disciplina es útil y que puede enriquecer nuestra comprensión de muchos fenómenos de la vida diaria y darnos pistas para resolver problemas que los políticos y las autoridades no parecen capaces de resolver.

Pero una cosa es aducir ejemplos de la vida real para ilustrar el significado de conceptos abstractos y la lógica de modelos teóricos y otra, muy diferente, es querer explicar toda la realidad de los ejemplos aducidos por estos conceptos y modelos.

En el primer caso los ejemplos de la vida real son aducidos bajo el supuesto de *coeteribus paribus*. Es decir, suponiendo que otras cosas no cambian, mientras se define y se analiza el fenómeno de la vida real. Se supone que o bien los fenómenos son estáticos o a lo sumo representan las etapas actuales de un proceso cuyo devenir se nos escapa y no nos interesa averiguar. En realidad, los supuestos hechos de la vida real, que analiza el “economista disfrazado” (la pobreza de Camerún, por ejemplo) han sufrido el mismo proceso de abstracción que se emplea para seleccionar las variables relevantes de un modelo matemático abstracto, aunque sin duda en un grado inferior. Es decir, que son hechos recortados, amañados, preparados para recibir la explicación que se pretende dar de ellos, lo cual no invalida toda la explicación que se da de ellos, pero ciertamente limita su valor.



Tim Harford, autor del libro

Una cosa es aducir ejemplos de la vida real para ilustrar el significado de conceptos abstractos y la lógica de modelos teóricos y otra, muy diferente, es querer explicar toda la realidad de los ejemplos aducidos por estos conceptos y modelos

Explicar los aspectos económicos de las cosas y sucesos está muy bien, porque muchas veces se los pasa por alto al definir ciertos problemas, siempre que ni se insinúe ni se sobreentienda que estos aspectos agotan toda la realidad de los fenómenos. Para empezar, los hombres reales que actúan en la economía no son el *homo oeconomicus* que compra café o viaja en autobús en vez de ir en su propio coche. Los seres humanos son seres complejos, cuyas mo-

tivaciones son complejas, sus decisiones a veces ilógicas y que no se pueden simular con ninguna teoría económica. Por ejemplo, el dictador que decide quedarse permanentemente en el país para continuar la explotación de sus súbditos (pp. 180-182) puede que no se mueva únicamente por principios económicos, aunque éstos sean importantes o quizás inconscientemente determinantes (por eso hay que conocerlos). Pero puede haber otros determinantes que también muevan a nuestro dictador, raciales quizás o tribales, culturales, el amor de una mujer o el deseo de ser recordado como un déspota ilustrado en la localidad.

La explicación de por qué son pobres los pobres particularmente sufre de esta manipulación de los hechos, con ignorancia culpable de los condicionantes históricos, las limitaciones políticas de los países y los envites de la mala suerte. Estos factores empujan muchas veces a los humanos a tomar las decisiones que toman, las cuales no corresponden tanto a los resultados de la teoría de las decisiones, la teoría de juegos o de la agencia o el influjo de las externalidades, como a causas de otro orden. Los fenómenos sociales y humanos son complejos y si los simplificamos indebidamente nunca llegaremos a entenderlos y a saberlos manejar. Al tratar de simplificar los ejemplos de la vida real, les quitamos la importancia que puedan tener en ella.

Esto vale sobre todo para ciertos lectores desprevenidos, quienes, admirados por la claridad que las explicaciones económicas aportan a fenómenos en apariencia incomprensibles, adopten sin quererlo quizás un economicismo ingenuo que les lleve a tratar de interpretar todo lo que pasa a su alrededor como resultado de las leyes de la economía. Con la consiguiente desilusión que la experiencia, más bien antes que tarde, les impondrá.

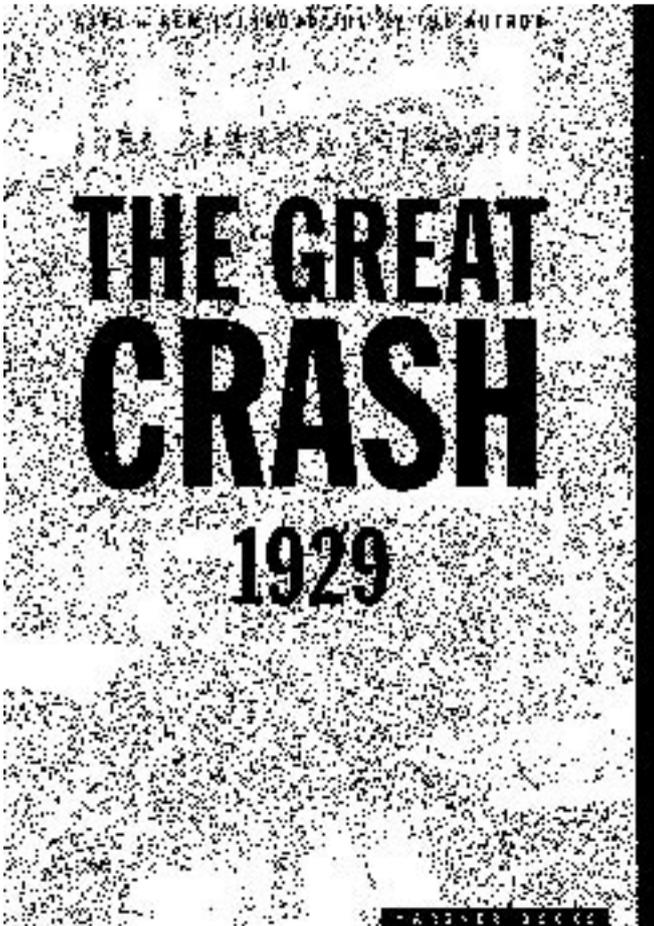
De todas maneras, es un libro muy bien escrito que se lee con gusto y con el que se aprende mucho.

LdeS

John Kenneth Galbraith

The Great Crash 1929

Mariner Books, 1954, repr. ed. 1997, 224 págs.



El filósofo catalán Jaume Balmes decía que en la lectura debían cuidarse sólo dos cosas: escoger bien los libros y leerlos bien. Luego, ¿por qué leer ahora en esta España del siglo XXI un libro que fue escrito por un canadiense en los años cincuenta sobre un acontecimiento acaecido en los años veinte en la Bolsa de Nueva York? Bueno, como mínimo, no dirán que no es una obra global...

**En la lectura deben cuidarse dos cosas:
escoger bien los libros y leerlos bien**

¿Es alguna cifra conmemorativa? Quizás... ¿El centenario del hecho de marras? No. En realidad, el suceso ocurrió hace casi 78 años –concretamente 77 años, 6 meses y 28 días cuando se escriben estas líneas; los 78 años se cumplirán el 13 de noviembre del presente año–. Tal vez... ¿se celebra el año Galbraith? No, al menos que yo sepa. O... ¿murió el autor y las editoriales han aprovechado para reeditar sus libros? No, desgraciadamente falleció el año pasado. Entonces, ¿cuál es la razón para leer este libro y no uno sobre las distintas variedades de queso elaboradas en la región nordeste de España?

A bote pronto se me ocurren dos razones. La primera es que es un clásico y, con lo que cuesta encontrar uno hoy en día, mejor es releerlo que abalanzarse sobre cualquier lectura sobre quesos. La segunda nos la cuenta el mismo autor. “Cada vez que la obra estaba a punto de ser descatalogada y desaparecer de las librerías, un nuevo episodio especulativo –otra burbuja o el infortunio de ella resultante– estimuló el interés por la historia de aquel gran caso contemporáneo de prosperidad y súbito desplome del mercado de valores que condujo a una implacable depresión”¹. Creo que, si hablamos de burbuja y especulativa, hemos tenido algún episodio reciente... Por tanto, mayor novedad, imposible.

El segundo consejo de Jaume Balmes era que los libros deben leerse bien. 1929, puede parecer una época lejana, pero es “propiedad de los economistas” debido a la gran cantidad de estudios y enorme despliegue de capacidad intelectual gastados en explicaciones y discursos sobre dicho tema. Además, la lucidez con la que está escrito es realmente impresionante. Omitan las fechas

y podrán leer que siempre que los mercados experimentan cierta turbulencia, las frases que se utilizan son las mismas: “la situación económica merece fundamentalmente nuestra confianza” o, simple y llanamente, “los fundamentos son buenos”. Pero, cualquiera que escuche estas palabras, sabe ya que algo va mal² o “un globo que ha sido pinchado no se desinfla de un modo ordenado”³.

¿Por qué debe alguien leer este libro? Porque, a pesar de tratar hechos acaecidos hace casi un siglo, no ha perdido un ápice de su vigencia. Eso es lo que hace que un libro se convierta en un clásico

Sin embargo, Galbraith no sólo se contenta con eso, sino que desgana de forma magistral lo que sería un auténtico compendio de psicología colectiva. Por ejemplo, escribe que “el nuestro es un mundo habitado no por gentes que necesitan la persuasión para creer, sino por personas que piden una excusa cualquiera para creer”⁴ o “sin embargo, había llegado el momento en que –como en todos los periodos de especulación– los hombres buscaban, no lo que los devolviese a la realidad de las cosas, sino las oportunas excusas para salir corriendo hacia el nuevo mundo de la fantasía”⁵.

Finalmente, cuenta con todo lujo de detalles la crisis, sus principales actores, las causas y los efectos como si de un thriller se tratara. Probablemente algunos echarán de menos la rigurosidad de un modelo matemático. Argumento que, por otra parte, persiguió a Galbraith toda su vida. De hecho, es ya famosa la frase de Milton Friedman acerca de la posible concesión del Nobel: “[Galbraith] no puede ganar un premio Nobel de Economía porque no es economista”.

Galbraith nos cuenta el crack del 29 como si de un thriller se tratara

No obstante, si hablamos de la descripción, análisis y diagnóstico de la crisis, el mejor, a mi juicio, sigue siendo el siguiente: “Constituyó una sorpresa agradable descubrir que era un negociante muy astuto. O por lo menos eso parecía, porque todo lo que compraba

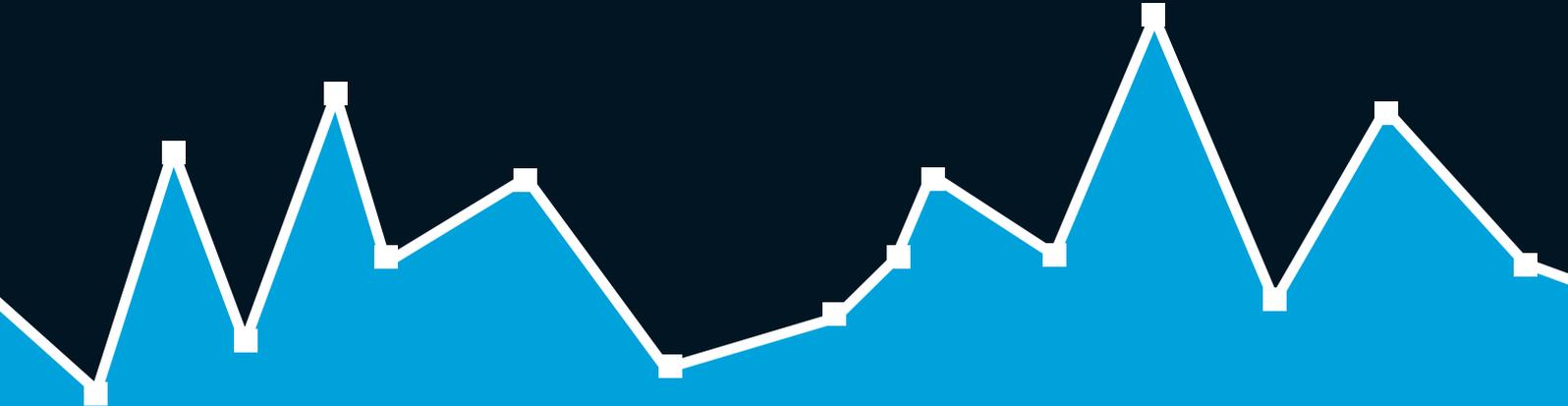
aumentaba de valor. No tenía asesor financiero. ¿Quién lo necesitaba? Podías cerrar los ojos, apoyar el dedo en cualquier punto del enorme tablero mural y la acción que acababas de comprar empezaba inmediatamente a subir. Nunca obtuve beneficios. Parecía absurdo vender una acción a 30 cuando se sabía que dentro del año doblaría o triplicaría su valor. (...). El mercado siguió subiendo y subiendo. Cuando trabajábamos, solía llamar cada mañana a Nueva York, sólo para informarme de la cotización del mercado y de sus predicciones para el día. Dichos augurios nunca variaban. Siempre eran ‘arriba, arriba, arriba’. Hasta entonces yo no había imaginado que uno pudiera hacerse rico sin trabajar. ¿Cuánto durará esto?, pregunté. Hermano, no has visto nada, me respondieron. (...) Parecía que casi todos mis conocidos se interesaran por el mercado de valores. (...). El día del hundimiento final, mi amigo, antaño asesor financiero y astuto comerciante, me telefoneó desde Nueva York. En cinco palabras, lanzó una afirmación que, con el tiempo, creo que ha de compararse favorablemente con cualquiera de las citas más memorables de la historia americana. Me refiero a citas tan imperecederas como ‘No abandonéis el barco’, ‘No disparéis hasta que veáis el blanco de sus ojos’, ‘¡Dadme la libertad o la muerte!’ o ‘Sólo tengo una vida que dar a la patria’. Estas palabras caen en una insignificancia relativa al ponerlas junto a su notable frase. Aunque charlatán por naturaleza, esta vez ignoró incluso el tradicional ‘hola’. Todo lo que dijo fue: ‘¡Oye, la broma ha terminado!’.

Pero ¿quién escribió el párrafo anterior? Un conspicuo economista llamado Marx, Groucho Marx⁶... y es que a veces la vida es demasiado seria para tomársela a broma. Al fin y al cabo, no saldremos vivos de ella.

JMS

- 1 GALBRAITH, J.K. (1954) *The Great Crash 1929*. Boston/New York: Mariner Books, 1997 reprint, p. 11.
- 2 GALBRAITH, J.K. *loc. cit.*, p. 12.
- 3 GALBRAITH, J.K. *loc. cit.*, p. 14.
- 4 GALBRAITH, J.K. *loc. cit.*, p. 4.
- 5 GALBRAITH, J.K. *loc. cit.*, p. 12.
- 6 MARX, G. (1959) *Groucho and Me*.

ECOHUMOR





Dibujo de Marc Medina





Los recientes atentados en Argelia y Marruecos han supuesto el retorno de un cierto discurso, por suerte olvidado, sobre unas sociedades y las “otras”, tanto desde el punto de vista del desarrollo social como económico. Así, se han recuperado frases como “los soldados también parecen haberse contagiado de la infinita desazón que provoca en el recién llegado la visión de un país anclado en la Edad Media” o “[el mundo islámico] no puede responder a las demandas de la modernización, ni en tecnología ni en prácticas culturales, como conceder derechos a las mujeres, lo que es necesario para el éxito económico en el mundo moderno”.

Durante uno de los desayunos en mi estancia en El Salvador, me preguntaron, pienso que debido a mi cara soñolienta, si esa noche había visto al cadejo. Mi cara de extrañeza debió dejar bien claro que no sólo no sabía cuál era la respuesta, sino más grave, cuál era la pregunta. Expuesto por este motivo a más de una chanza por parte de mis compañeros de viaje, al final, se apiadaron de mí y me relataron algunas historias de los tres principales personajes de la mítica de El Salvador: el cadejo¹, la Sihuanaba² y el Cipitío³. Mientras lo contaban, su regocijo era evidente y yo tenía la sensación de haber retrocedido en el tiempo unos cuantos años cuando mis abuelos me contaban algunos de nuestros cuentos y leyendas de nuestras tierras, como *La princesa de la mel*. Finalmente, Niña Mari me contó una experiencia propia en la que había visto al cadejo bajo las hojas de un cafetal. Yo no pude más que esbozar una sonrisa, encogerme de hombros y terminar mi desayuno. No obstante, el cadejo parece perseguirme, puesto que esta misma semana, ya en Barcelona, otra persona me contó sus experiencias con ese “animal”. Mis primeros pensamientos, para qué negarlo, se parecieron bastante a los del primer párrafo.

Sin embargo, después de pensarlo algo mejor, me pregunté si el camino hacia el desarrollo social y económico tenía que ser único. Es decir, ¿todas las sociedades han de pasar forzosamente por las mismas etapas? Si no fuera cierto, ¿por qué hablar de “retraso económico y social”? Por definición, todas las sociedades tienen historia, porque el tiempo pasa para todas. Simplemente, la tecnología y la economía son categorías explicativas para las sociedades occidentales, mientras que para las no occidentales⁴ quizá otras categorías, como lo “sagrado”, permiten una mejor comprensión. Para concluir, quisiera recordar las palabras de Lévi-Strauss cuando escribe que “cada vez que nos sintamos inclinados a calificar una cultura humana como estacionaria, deberíamos preguntarnos si este inmovilismo aparente no resulta de la ignorancia de sus verdaderos intereses”.

LdS y JMS

- 1 Cuando la soledad y la aflicción acongojan el corazón de algún alma apesadumbrada que trata de olvidar su dolor con el alcohol, entonces aparece el acompañante idóneo que no se separa de ella hasta lograr aliviar su dolor y su pena con una muerte repentina: es el Cadejo.
- 2 Originalmente se llamaba Sihuhuet (Mujer Hermosa). Tuvo un romance con el hijo del dios Tlaloc, del que tuvo un hijo. Fue una mala madre que dejaba solo a su hijo para satisfacer a su amante. Cuando Tlaloc lo descubrió la maldijo. Desde entonces se denomina Sihuanaba (Mujer Horrible). Sería hermosa a primera vista, pero cuando los hombres se acercaran, se convertiría en un ser horrible.
- 3 El Cipitío es el hijo del romance prohibido de la Sihuanaba. Fue condenado a vivir siempre como un muchacho de diez años con sus pies colocados al revés, como recordatorio del amor perverso de su madre.
- 4 Calificativo que por sí solo ya podría calificarse como de *eurocentrista*.

Departamento de Economía ESADE



Fernando Ballabriga
Director y catedrático
del departamento de Economía
fernando.ballabriga@esade.edu

Doctor en Economía por la Universidad de Minnesota (EE. UU.) y licenciado en Ciencias Económicas por la Universitat Autònoma de Barcelona. Ha sido asesor económico de la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea y asesor para temas de investigación del Servicio de Estudios del Banco de España. Ha colaborado también con la Dirección General de Planificación del Ministerio de Economía Español y participado en el programa PHARE de la Unión Europea en los países del Este de Europa. Sus áreas de especialización son el análisis macroeconómico internacional y la econometría aplicada. Su trabajo reciente se ha centrado en el estudio del marco macroeconómico de la Unión Económica y Monetaria Europea.



Josep M. Comajuncosa
Profesor titular del departamento
de Economía
josep.comajuncosa@esade.edu

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universitat Autònoma de Barcelona. Master of Sciences y doctor en Economía por la Universidad de Princeton (EE.UU.). Ha sido profesor de Economía en la Universitat Pompeu Fabra entre 1991 y 1996, y profesor del departamento de Economía de ESADE desde 1996. Sus áreas de especialización son la economía internacional, la política económica, la integración monetaria y el estudio de métodos numéricos para la solución de modelos dinámicos estocásticos.



Anna Laborda
Profesora titular del departamento
de Economía
anna.laborda@esade.edu

Licenciada en Ciencias Económicas y Magister en Fundamentos del Análisis Económico por la Universitat Autònoma de

Barcelona, donde comenzó su carrera docente. Profesora titular del departamento de Economía de ESADE desde el año 1990. Directora Asociada del Programa MBA Part Time y colaboradora del departamento de Dirección de Marketing entre los años 1996 y 2001. Consultora freelance de instituciones privadas y públicas, tanto empresas como organizaciones sin ánimo de lucro, entre 1994 y 2001. En la actualidad, colabora asiduamente con el Instituto de Estudios Laborales de ESADE.



F. Xavier Mena
Catedrático del departamento
de Economía
fxavier.mena@esade.edu

Doctor en Economía y licenciado con grado en Ciencias Económicas y Empresariales (U. de Barcelona). Licenciado en Derecho (UNED-Madrid). Su área de docencia e investigación es Managerial Economics. Editorial Board de revistas especializadas. Ha sido Visiting Professor en Ceibs/Jiaotong University (Shanghai, R.P. China), Zhongshan University (Guangzhou, R.P. China), ESAN (Lima, Perú), entre otras. Ha trabajado para EUROSTAT y el Programa PHARE de la Unión Europea en los países del Este. Ha desarrollado proyectos sobre energía, turismo, infraestructuras, sistema financiero y servicios sociales en un total de 48 países.



Sanjay Peters
Profesor asociado del departamento
de Economía
sanjay.peters@esade.edu

Licenciado (BSc y Dt.) por la Universidad de California (EE.UU.) y doctor (Mphil y PhD) por la Universidad de Cambridge (Reino Unido), donde ha sido profesor de Economía (1998-2001). Ha trabajado como becario de investigación en temas de economía regional en la Universidad de Stanford (EE.UU.) y ha sido asesor de economía en el Foreign Office del Gobierno británico, consultor del Banco Mundial y del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.



Pere Puig
Catedrático del departamento de Economía
pere.puig@esade.edu

Doctor en Ciencias Económicas. Miembro del IDGP y del departamento de Economía de ESADE. Presidente de la Societat Catalana d'Economia (IEC). Ha sido Vocal del ICF y de la Comisión de Expertos sobre Inflación de la Generalitat de Catalunya. Ha realizado estudios sobre distribución comercial, calidad de vida, economía regional y competitividad de la empresa industrial. En la actualidad, dirige el Informe sobre el Barómetro de las empresas de EE.UU. en España 2006 de ESADE y la Cámara de Comercio Americana.



Eugenio M. Recio
Profesor honorario del departamento de Economía
eugenio.recio@esade.edu

Doctor en Ciencias Económicas y Sociales por la Universidad de Colonia y doctor en Ciencias Empresariales por la Universitat de Barcelona. En la actualidad es profesor honorario de ESADE y ha sido profesor y director de los departamentos de Economía y de Dirección de Recursos Humanos y presidente del Claustro de Profesores de ESADE. En estos años su investigación y sus publicaciones se centran especialmente en los problemas del sistema de la economía social de mercado de Alemania frente a la globalización y, de un modo más general, en la adaptación de los sistemas de protección social a las exigencias de un entorno mundializado, así como a toda la problemática que, desde estas perspectivas, se plantea al proceso de gestación de la Unión Europea.



Josep M. Sayeras
Profesor titular del departamento de Economía
josepm.sayeras@esade.edu

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universitat Politècnica de Catalunya y MBA por ESADE. Profesor del departamento de Economía de ESADE desde 2000. Profesor asociado de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas de El Salvador (UCA). Visiting Scholar de la Universidad de Columbia (EEUU.). Antes de incorporarse a ESADE, fue consultor de empresas.



Agustín Ulied
Profesor asociado del departamento de Economía
agustin.ulied@esade.edu

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat de Barcelona y diplomado en Comunidades Europeas. Ha dedicado gran parte de su trayectoria profesional a la enseñanza y divulgación del proceso de integración europea. Desde 1982 es profesor de la asignatura Economía europea: problemas y políticas. En la actualidad se responsabiliza de impulsar la creación de una escuela de negocios en Casablanca: EURO MED, School of Management, proyecto en el que participan, además de ESADE, la EFMD, Università L. Bocconi de Milán (Italia) y la Alakhawyn University of Ifrane (Marruecos).



Luis de Sebastián
Profesor honorario del departamento de Economía
luis.desebastian@esade.edu

Economista formado en la LSE y doctor en Ciencias Políticas por IUHEI, Ginebra. Fue por algunos años economista del Banco Interamericano de Desarrollo en Washington, con el que todavía colabora ocasionalmente. Tiene experiencia de trabajo académico en El Salvador, Centroamérica. Ha publicado varios libros, artículos en revistas de divulgación económica y en la prensa. Es un especialista en comercio internacional y en las economías de América Latina, uno de los temas preferidos en sus publicaciones.



Lidia Cabello
Secretaria del departamento de Economía
lidia.cabello@esade.edu



... ahora disfruta de su éxito

“mientras nosotros seguimos a su lado colaborando para mejorar los resultados de su negocio, aportando el talento y la experiencia de nuestros profesionales, vocación de servicio y pasión por el trabajo bien hecho”

Matchmind 
Ideas & Technology for Business

www.matchmind.es

Consultoría de negocio, sistemas de información, transformación de procesos