

La incorporación de España en la Unión Europea. El impacto de la moneda única sobre el sector industrial español*

Juan Federico Von Zeschau[†]

Probablemente Ícaro creía tocar el cielo cuando se hundía en el mar epónimo.
Julio Cortázar

Resumen

La incorporación de España a la Unión Monetaria Europea (UME) en 1999 corona un proceso iniciado en 1986 con la entrada en la Comunidad Económica Europea (CEE) y cuyo saldo más evidente es una cada vez mayor integración supranacional. No obstante, la UME tuvo un particular impacto no solo en la apertura externa española, sino también, en el comportamiento y desarrollo de su estructura económica, propiciando o limitando el crecimiento de las diferentes actividades económicas. El sobredimensionamiento de determinados sectores por sobre otros y la desindustrialización relativa de la economía española reforzaron las asimetrías ya existentes, provocando que la crisis internacional de 2008 tuviera efectos muy negativos y duraderos para el país ibérico.

Palabras clave: España; Unión Monetaria Europea; Política Monetaria; Moneda única.

Abstract

The incorporation of Spain into the Monetary European Union (MEU) in 1999 is the last step of a process that had began in 1986, with the entered of the country in the European Economic Community (EEC). However, the MEU hasn't impacted only in the spanish external commerce, but also has changed the behavior and development of the economical structure, pushing up and pushing down different activities of the national economy. The oversize of some activities in front of others, and the relative des-industrialization of the economy, reinforced the existent asymmetries inside the European Union and aggravated the economical crisis of Spain.

Keywords: Spain; Monetary European Union; Monetary policies; Single currency.

* El presente artículo se trata de una nueva versión de un trabajo publicado anteriormente en la página del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá de Henares, España. El trabajo actual incorpora algunos análisis sobre el proceso de deslocalización que sufrió la economía española en relación a su industria.

[†] Lic. en Ciencia Política (UBA), Master en Administración y Gerencia Pública de la Universidad de Alcalá de Henares.

Artículo recibido: 15-05-2011 Aceptado: 24-07-2011

MIRÍADA. Año 4, No.7 (2011)

© Universidad del Salvador. Facultad de Ciencias Sociales. Instituto de Investigación en Ciencias Sociales (IDICSO), ISSN: 1851-9431

1. Introducción

A partir de 1995 la economía española retoma la senda del crecimiento luego de la profunda crisis de principios de los noventa (Gámir, L., 2008), y establece como meta el cumplimiento de los requisitos de convergencia del Tratado de Maastricht, con el fin de incorporarse a la moneda única en 1999. El 1 de enero de 2002, y luego de aprobar con éxito todas las evaluaciones de la Unión Europea, España pone en circulación el euro, reforzando sus niveles de crecimiento económico. Sin embargo, a partir de 2008 se inicia una fase recesiva, cerrando el ciclo de expansión que marcó a la economía española durante más de doce años.

Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar la profundidad de la crisis que todavía sufre España están relacionadas con el sobredimensionamiento del sector de la construcción, la comúnmente llamada “burbuja inmobiliaria”, cuyo violento ajuste le costó al país haberse salido de una senda de crecimiento sostenido. La facilidad de financiamiento y la mejora sustancial de grandes colectivos sociales promovieron – junto a la especulación- un incremento desmesurado de la actividad inmobiliaria que terminó desequilibrando la economía ibérica.

La tesis que se plantea en el siguiente artículo sostiene que efectivamente se vivió un aumento del peso del sector de la construcción, tanto en términos de peso en el PIB como en capacidad de creación de empleo. No obstante, a partir de la implementación de las políticas económicas para el cumplimiento del Tratado de Maastricht (a partir de 1997) y, sobre todo, al momento de la puesta en circulación del euro a principios de 2002, la estructura sectorial española vive las modificaciones más grandes: la moneda única impacta fundamentalmente sobre la industria española, limitando su crecimiento, su peso en el PIB y su cantidad de puestos de trabajo. Este particular contexto de una industria deprimida y un sector de la construcción “inflado” por las facilidades financieras colaboran para potenciar la crisis en España.

2. Marco teórico

La unión monetaria alienta la especialización de las economías nacionales como consecuencia de las ventajas comparativas, instalando una dinámica altamente competitiva que necesariamente genera ganadores y perdedores, repartidos territorialmente, por sector, por actividad o por colectivo social (Cuadrado Roura; Mancha Navarro & Garrido, 2002). Bajo este marco, sectores industriales altamente especializados pueden verse más beneficiados que, por ejemplo, sectores industriales tradicionales o poco productivos, modificando y configurando una nueva estructura y un nuevo mapa productivo en los países que comparten la misma zona monetaria (Quah, 1996).

El proceso no es unidireccional y mecánico, depende también de factores institucionales, sociales o culturales (Cuadrado Roura; Mancha Navarro & Garrido Yserte, 1998), pero en economías muy abiertas como las pertenecientes a la UME el impacto del sector externo es una variable clave en la configuración de la estructura productiva de un país.

De esta forma, una mayor integración supone riesgos, y la convergencia y el crecimiento de los países que se embarcan en esa aventura pueden no estar asegurados.

Así, se invita a pensar en una posible polarización del crecimiento (el denominado modelo *twin peaks*), dado que ciertos espacios económicos distribuidos fragmentariamente pueden crecer por encima de la media y otros por debajo, concentrando la riqueza en zonas de altos niveles de renta o iniciando fenómenos de concentración en países de bajos niveles de renta (Quah, 1996).

El presente artículo se enmarca en el modelo de crecimiento endógeno, el cual señala que la tasa de crecimiento que cada economía es capaz de lograr (y, sobre todo, la sostenibilidad de ese crecimiento) es una variable extremadamente dependiente de sus dotaciones de capital humano, progreso técnico, capital físico, infraestructuras, etc. Pero la anterior afirmación no excluye que existan factores externos que propicien el crecimiento económico de una economía. Lo que se pone en cuestión es la relación mecánica entre integración, crecimiento y convergencia, llamando la atención sobre elementos que los modelos neoclásicos no son capaces de abordar.

Desde este punto de vista, la aplicación de la moneda única a principios de 2002 seguramente incentivó el crecimiento de las economías periféricas de la UE, pero, a su vez, potenció sus inestabilidades o desventajas estructurales. En el caso particular de España, la hipótesis central del presente trabajo sostiene que:

1. La aplicación del euro repercutió en la configuración sectorial, modificando, por un lado, el peso de los sectores económicos en el PIB y, por el otro, la capacidad para generar empleo de cada sector en particular. El resultado, creemos, fue una desindustrialización pronunciada de la economía española. Para comprobar este fenómeno se utilizaran como indicadores: *i*) el porcentaje del PIB industrial sobre el PIB español, medido a través de la etapa 1995-2009, y *ii*) la capacidad de generación de empleo del sector industrial, también medido en términos relativos al empleo equivalente total de la economía española, a través de la etapa 1995-2009.

Las hipótesis secundarias son las siguientes:

- 1.1. La relativamente menor productividad de la economía española colocó a las actividades más orientadas al sector externo (o más vulnerables a él) en una posición de desigualdad con respecto a otros países de la Eurozona con fuerte tradición exportadora y alta competitividad. Siguiendo esta línea, la industria de España pudo haber visto reducida su participación en el PIB y su papel como fuente de empleos.
- 1.2. El terreno cedido por el sector industrial (tanto en términos de peso en el PIB como en generación de empleo) fue ocupado por el sector de la construcción, aprovechando el retroceso industrial pero también los incentivos generados bajo la moneda única.
- 1.3. Si bien la crisis iniciada en el 2007 repercutió más fuertemente en el sector industrial que en cualquier otro de los sectores, la precariedad de las relaciones laborales en la construcción determinó una mayor expulsión de trabajadores en relación a la cantidad de empleos totales del sector.

Para demostrar o refutar estas hipótesis se analizará la serie histórica 1995-2009, excepto que no se dispongan de datos correspondientes a esa etapa.

2.1. La deslocalización

Por supuesto, es importante matizar las anteriores hipótesis. Durante la primera década del siglo XXI se experimentó un proceso de deslocalización en la mayor parte de las economías europeas, consecuencia de la globalización económica, es decir, de una creciente apertura a la competencia externa e interna en los mercados nacionales, de la rápida expansión de grandes economías con importantes ventajas para la localización industrial y de las posibilidades de fragmentación de la producción que ofrecen las nuevas tecnologías de la información.

La deslocalización y la creciente externalización de funciones antes realizadas por las corporaciones responde a un fenómeno mundial que apunta al aumento de la competitividad: las empresas se deslocalizan a otros países que presenten menores costos buscando un aumento de la rentabilidad. El proceso de externalización obedece a un fenómeno experimentado en la última década que consiste en que las empresas contratan compañías establecidas fuera de los países donde se comercializan los productos para asumir funciones de IT, gestión de procesos o I+D.

La economía española también sufrió un proceso de deslocalización en los últimos años, migrando parte de la producción nacional hacia países con menores costes de mano de obra y mayores facilidades cambiarias. Esta es justamente una de las ventajas que se advertía para España antes de incorporarse a la moneda única: frente a los altos costes de producción de países como Alemania o Francia, España contaba con ventajas comparativas a la hora de atraer inversiones del sector privado (Solbes Mira, P., 1996).

Pero la deslocalización es también una consecuencia de la presión competitiva¹ que soportan las empresas orientadas a la exportación o aquellas que, en un contexto de mayor apertura externa, sufren un alto nivel de competencia frente a la incorporación de nuevos productos importados. En un marco de alta presión competitiva, las empresas pueden tomar la decisión de deslocalizar su producción. Sin embargo, la deslocalización es sólo una de las tantas opciones que tiene el sector privado a la hora de mejorar la competitividad de sus productos y servicios.

Bajo esta óptica, el fenómeno de deslocalización no explica por sí solo el proceso de desindustrialización de las economías europeas. Es más, las economías más avanzadas de la UE todavía siguen concentrando y fomentando polos productivos de difícil deslocalización, debido al elevado profesionalismo de sus recursos humanos y a los altos niveles de inversión en I+D que esas producciones requieren, y que sería dificultoso reproducir en entornos que no ofrezcan esas condiciones.

Asimismo, la deslocalización de la producción pudo haber sido, en algunos países europeos, una respuesta ante la presión competitiva producto de la aplicación del euro y la caída de las barreras cambiarias al interior de la UE17. Esta circunstancia parece haber sido la de la economía española en el entorno de la UME: si bien es cierto que el país vivió un fenómeno de deslocalización productiva y externalización, el mismo podría haberse acelerado por la aplicación de la moneda única. A su vez, el argumento de la deslocalización por sí mismo no explica en forma unívoca la caída del peso de la industria que vivió España durante los últimos años. Alemania, por el contrario, y pese a que tendría que haber sufrido una mayor deslocalización de su producción y menores tasas de inversión en su industria (por sus elevados costes internos), experimentó un nivel de crecimiento industrial que fue el más alto entre todos los países de la UME², aumentando el peso de su industria en el total de su economía y mejorando sustancialmente su productividad.

Por esta razón, en el presente trabajo se identifica a la aplicación de la UME como la principal causa de desindustrialización relativa de la economía española, fenómeno que –como en el ejemplo de Alemania- no fue necesariamente propio de los países desarrollados de la Unión Europea o del subgrupo de la UE 17.

3. España y la apertura económica

La economía española avanzó hacia una mayor apertura externa en los últimos quince años (Gráfico 1). Con su incorporación a la UME, el país profundizó esta tendencia debido a los aspectos positivos que suelen asociarse con una moneda única, tales como la eliminación de las barreras cambiarias, la disminución de los costes de transacción o la aparición de nuevos mercados para las exportaciones (Varela Parache, 1996). A su vez, la desaparición de la peseta favoreció la entrada de productos externos provenientes de otros países de la unión monetaria, los cuales comenzaron a ingresar al mercado español para competir directamente con la producción nacional.

España es una economía con un nivel alto de apertura externa, si se valora el peso que las importaciones y las exportaciones tienen sobre la renta nacional. En el período considerado, sobre el total del PIB, la suma de exportaciones e importaciones nunca bajó del 44,8% que se observa en 1995. Desde ese año, España –con pocos altibajos- confirma la tendencia de mayor apertura externa en el marco de una mayor integración a la UE. Incluso, antes de la recesión de 2008, el porcentaje de intercambios internacionales alcanza picos históricos en la conformación del PIB, con un 61,1% en el 2000 o un 60,6% en el 2007, manteniendo altos valores durante toda la etapa 1997-2007.

En este sentido, el argumento de que la unión monetaria promueve la apertura de la economía se ve corroborado empíricamente, aunque con importantes matices. Por un lado –como se aprecia en el Gráfico 1 hay un crecimiento tendencial de los intercambios españoles externos en el marco de la UME³. No obstante, como consecuencia de la crisis de 2008 la apertura de la economía española se contrae, cayendo en el período 2007-2009 casi 12 puntos porcentuales (de 60,6% a 48,9%). Estos resultados se explican por el impacto asimétrico de la crisis internacional y por la consiguiente caída de la demanda y la producción españolas.

Pero también hay otra cuestión clave a valorar. Si bien la apertura de la economía española se incrementó en el período 1995-2007, la integración económica dentro de la zona euro tuvo resultados ambiguos para el sector externo de España. Si descomponemos la suma entre importaciones y exportaciones en el período estudiado, podemos observar que el crecimiento de las importaciones no fue acompañado por un incremento de las exportaciones. Inclusive, la dispersión de ambas variables se acrecienta, configurando un déficit externo sostenido desde 1999.

A partir del 2003 (cuando las importaciones se recuperan luego de un retroceso), la brecha entre importaciones y exportaciones se amplía, por lo menos hasta el 2008, momento en el cual solo la caída abrupta de las importaciones (debido a la contracción de la demanda interna, principalmente) permite reducir el déficit comercial. Ver Gráfico 2.

Bajo este punto de vista, la mayor apertura de la economía española hacia el exterior implicó un crecimiento sostenido del volumen de productos y servicios provenientes desde otros países miembros de la UME, tanto en términos absolutos como relativos. La participación de las importaciones en el PIB de España, que representaban

en 1995 el 22,4% del producto, en el año 2007 llegó a un pico del 33,7%, reforzando su importancia en el PIB español.

Pero ese mismo proceso aperturista no redundó en beneficios claros para el país en materia de exportaciones, las cuales a partir del 2000 (con un valor máximo de 29% sobre el PIB) reducen su participación en el producto hasta aportar menos del 24% en la conformación del PIB en 2009. De esta forma, la apertura externa tiene para España un impacto desigual: por una parte, el ingreso de bienes y servicios desde fuera de sus fronteras se incrementa ampliamente desde 1995 hasta la crisis *subprime*, donde se observa una caída abrupta de las importaciones. Y, por otra parte, el aporte de las exportaciones a la renta nacional crece con oscilaciones hasta principios del año 2000, para luego descender paulatinamente hasta el fin del período analizado.

¿En qué medida esta dinámica divergente es producto de la instauración de la UME? La competitividad no solo se mide por la eficiencia con que se venden los productos propios en el exterior, sino también por la facilidad con que los productos extranjeros se introducen en nuestra economía (Cuadrado Roura; Mancha Navarro & Garrido, 2002). Desde esta perspectiva, creemos que la zona monetaria única -dada la gran interdependencia que generó entre las economías europeas-, sometió a la producción española orientada a la exportación a niveles de alta competencia que pudo haber conducido a una pérdida de posiciones del sector externo del país con respecto a sus principales socios⁴.

España es una economía que siempre mantuvo un déficit crónico, tanto comercial como por cuenta corriente⁵ (Gámir, 2008) pero estos desequilibrios históricos se profundizaron en el marco de la UME. Los altos niveles de déficit solo pudieron ser sostenidos temporalmente gracias a las facilidades que ofrecían las nuevas fuentes de financiamiento y las bajas tasas de interés⁶, factores que, a la luz de los hechos actuales, demostraron ser muy volátiles.

4. España y la configuración sectorial

4.1. Participación sectorial en el PIB

La incorporación a la UME afectó –entre otras cosas- la configuración sectorial de la economía, propiciando el crecimiento de ciertas actividades por sobre otras. Sin trabas aduaneras ni de tipo de cambio, la apertura comercial y financiera que implicó la moneda única en los países de la zona euro aparejaron una ampliación de los mercados existentes, pero también un mayor nivel de competencia para las empresas europeas en general.

En este nuevo entorno, la producción española se vio sometida a nuevas circunstancias que modificaron su estructura. La industria en particular tuvo que reconvertirse y fortalecer su productividad para no perder espacios de mercado frente al aluvión de productos importados de otros países miembros. Lo mismo ocurrió con otros sectores, los cuales vieron favorecida o perjudicada su influencia en la configuración de la riqueza nacional, dependiendo de su capacidad para readecuarse o de las ventajas comparativas de su producción. La mayor apertura internacional que aparejó la UME, por lo tanto, configuró una serie de condiciones externas que determinaron el desarrollo de una estructura económica con sectores “ganadores y perdedores”.

Como se puede observar en el Gráfico 3., hay actividades que aumentaron su participación en PIB mientras que otros se contrajeron en una tendencia continua y sostenida. En el caso del sector primario (agricultura, ganadería y pesca) esta dinámica es

notoria: luego de llegar al techo del 4,7% en 1996, su contribución a la renta nacional decae todos los años hasta el 2008, momento en el que llega a un mínimo del 2,4%, es decir, casi la mitad de lo que contribuía en la década previa. Por cierto, la disminución a nivel relativo del sector primario es un fenómeno que se experimentó en la mayoría de los países europeos, por lo que España no es un caso excepcional en este sentido.

Al igual que el sector primario, la industria trazó una tendencia negativa a través del período analizado. Incluso en los años de bonanza económica, el sector no llegó a crecer al nivel que lo hacía la economía en general y su participación en la configuración del PIB fue disminuyendo sostenidamente hasta llegar a un piso del 11,6% hacia el 2009. Lo realmente llamativo es que la industria llegó a tener una participación del 17% sobre la producción en 1997, viendo caer su contribución a partir del comienzo de la década siguiente, justo en el momento en que España se incorpora de lleno a la Unión Monetaria Europea.

Desde esta perspectiva, el decenio de crecimiento 1997-2007 y la incorporación a la UME a partir de 1999 fue simultáneo a una pérdida de la importancia relativa del sector industrial en la generación de riqueza de la economía española, pudiéndose apreciar una caída de 5 puntos porcentuales de contribución sectorial al PIB en lo que va de 1995 a 2009 ¿Fue esta dinámica una consecuencia de la implementación de la UME?

Más allá del importante impacto que seguramente tuvo la deslocalización en la economía española, lo cierto es que a partir de la acentuación de la apertura externa – profundizada por la aplicación de las directivas de Maastricht y la implementación de la moneda única- el sector industrial de ese país fue perdiendo peso en el PIB nacional. En base a datos relevados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), hubo actividades industriales que decrecieron de forma continuada desde fines de los noventa hasta la actualidad, a pesar del gran crecimiento que experimentó la economía española. Entre ellas se encuentran principalmente la industria del calzado y la industria textil, las cuales sufrieron una deslocalización de su producción en el contexto altamente competitivo de la UME.

Sin embargo, la mayoría de las actividades industriales, si bien no decrecieron, sí se estancaron o crecieron por debajo de la tasa de crecimiento del PIB español. Algunos ejemplos relevantes son la industria de fabricación de material de transporte, la industria de equipo eléctrico, electrónico y óptico y la industria de la madera y el corcho. Marcando el desempeño del sector industrial, casi la totalidad de las actividades (con la excepción de la industria química y la industria de alimentos, bebidas y tabaco) mostraron un desarrollo bastante pobre si tenemos en cuenta el alto crecimiento de otros sectores de la economía durante ese mismo período.

Lo contrario puede decirse del sector de la construcción, como se aprecia comparativamente en el mismo gráfico. Con una tendencia estable hasta 1998, a partir del siguiente año comienza a percibirse un ascenso sostenido de la participación sectorial en el PIB, diametralmente opuesto a la caída de la industria en la configuración de la renta total. El aumento de la importancia de la construcción incluso llega a niveles similares a la industria en el 2009 (11,6%/PIB frente a 10%/PIB, respectivamente) luego de una década de incrementar su participación en la conformación del PIB de forma sostenida. Sólo desde 1998 hasta el 2006, el sector construcción pasó de contribuir un 6,5% a la renta nacional a un 10,8%, es decir, un avance de más de 4 puntos porcentuales en la contribución a la riqueza nacional en menos de diez años. Que este crecimiento de la

relevancia del sector sea paralelo a las políticas de convergencia de Maastricht y la posterior implementación y puesta en marcha de la unión monetaria puede no ser coincidencia. Lo cierto es que en pocos años la tendencia del sector construcción sufrió fuertes modificaciones en lo que respecta a su participación en la torta de la renta nacional.

Las explicaciones de este proceso son variadas y, muchas de las ocasiones, no excluyentes: la ampliación de fuentes de financiamiento y las bajas tasas de interés (que permitieron a las familias sostener altos niveles de endeudamiento), el aumento del valor de los inmuebles (que los hicieron atractivos como instrumentos de especulación y ahorro), la alta disponibilidad de mano de obra para emplearse en esta actividad y la menor vulnerabilidad del sector a la competencia internacional, son, entre otros, algunos de las razones de la “burbuja inmobiliaria”⁷. Ver Gráfico 4.

Por último, el sector servicios –el más relevante de la economía nacional– acompañó el desarrollo económico español durante casi todo el período. Manteniéndose estable hasta el 2007 (es infrecuente que se aleje de valores cercanos al 60% sobre el PIB), al estallar la crisis *subprime* en 2008 la participación del sector se incrementa en casi una décima parte, pasando del 60,9% en el 2007 a un 66,2% en el 2009.

En la Tabla 1 se aprecia el fuerte crecimiento de la economía española en su conjunto, por lo menos, hasta el 2008. En todo ese período el sector industrial efectivamente creció, pero a un nivel mucho menor que el PIB, a excepción de la etapa 1995-1997, donde superó ese valor. Desde ese momento, la regla es que la industria crezca a porcentajes bastante menores que la economía en su conjunto, explicando la reducción de su importancia en la conformación del PIB.

Esta desaceleración del sector se vuelve más acentuada a partir del 2001, sobre todo, teniendo en cuenta el contraste con las altas tasas de crecimiento a nivel nacional y de otras actividades. Por otro lado, la crisis implica para la industria una caída muy pronunciada, creciendo sólo un 1,8% del 2007 al 2008 y desplomándose con una contracción del -13,7% del 2008 al 2009, cuando el PIB sufrió una reducción sensiblemente menor (-3,1%) y el sector construcción también (-7%). A pesar de lo comúnmente difundido, es la industria el sector más sacudido por la crisis, y no la construcción, actividad que disfrutó de extraordinarios niveles de crecimiento a partir de 1997 (con picos muy superiores al incremento del PIB) y que soportó una caída menos abrupta en términos relativos.

Recapitulando, ¿el incremento de la importancia de la construcción en el entramado productivo español fue a expensas de un retroceso de la relevancia de la industria? ¿Esta dinámica fue impulsada por la integración en la UME, modificando la estructura económica de España? Se puede decir que existiría una relación entre la puesta en marcha y el desarrollo de la UME desde 1999 y el comportamiento de los sectores de la industria y la construcción en lo que respecta a su contribución al PIB y, por ende, a su nivel de crecimiento. Sin embargo, en el caso de la construcción, su expansión también podría estar relacionada, por un lado, con la disminución de incentivos por parte de los empresarios para invertir en la industria española y al menor margen de ganancia de este sector generado por la competencia de productos del exterior asociado a la mayor apertura comercial y, por el otro lado, con las bajas tasas de interés sumado al fácil acceso al crédito, lo cual generó una demanda no satisfecha que respondió con un aumento del precio de las viviendas. Este fenómeno podría haber incentivado la inversión

en la construcción, dados los altos márgenes de rentabilidad asociados al aumento de los precios inmobiliarios. Pese a todo, lo cierto es que mientras la industria aceleró su retroceso, la construcción avanzó sobre el terreno cedido, llegando a tener casi la misma importancia en el 2009, luego de casi diez años de tendencias completamente opuestas.

Incluso, si tomamos solamente el período 1995-2006, se puede observar un comportamiento inversamente proporcional de ambos sectores en relación a su participación en el PIB, pudiendo arriesgar la hipótesis de que, si no se hubiera desatado la crisis, el sector de la construcción podría haber desplazado a la industria en los años siguientes (por supuesto, en términos de participación en el PIB). No obstante, esta última afirmación excede los límites del presente trabajo.

En líneas generales, puede ser que la industria española se haya modernizado, haciéndose más competitiva y eficiente, adecuándose al nuevo contexto de alta apertura internacional que impulsó la instauración de una moneda única. Pero, como se aprecia en el Gráfico 5, esta reestructuración industrial fue acompañada por una pérdida apreciable de su importancia en la producción española total (de 16,6% en 1995 a 10,6% en 2009), abriendo el debate sobre la valoración relativa a los beneficios y perjuicios que la UME comportó para este sector específico de la economía.

Viendo los mismos datos desde otra perspectiva (Gráfico 6), se observan tres etapas en el período analizado, en relación al desempeño industrial. En la primera etapa (1995-2001) la industria no pierde gran peso en el PIB español. Por el contrario, en la segunda etapa (2001-2007) la industria pierde casi 3 puntos porcentuales de participación en el PIB, en menos de 6 años. Para la etapa 2007-2009 esta caída es del 4,4%/PIB, si se compara el peso del último año analizado con el 2001.

Bajo la luz de estos datos, ¿hubo una desindustrialización en el marco de la UME? ¿Se incrementó la competitividad de las empresas líderes pero a cambio de una disminución de la importancia relativa del sector? Es arriesgado establecer una relación unívoca entre la incorporación a la UME y el declive del sector industrial. No obstante, la tendencia negativa de la industria a partir de 1997 es una realidad innegable a la vista de los números presentados.

4.2. Capacidad de creación de empleo por sectores

A la hora de evaluar una reforma económica de gran magnitud como lo es la UME, es interesante medir el impacto que tiene en la capacidad de creación de empleo de la estructura económica en su conjunto y en cada sector en particular. Puede darse que se provoque una reducción de la contribución de un sector a la renta total de un país pero, al mismo tiempo, este sector puede continuar siendo un motor importante de generación de puestos de trabajo, redundando en un beneficio para la sociedad.

En España, la expansión económica del período 1995-2007 tuvo como uno de sus resultados la enorme creación de puestos de trabajo a nivel general, como se puede apreciar en la Tabla 2. Al inicio del período analizado el número total de empleados estaba situado alrededor de los 13 millones de trabajadores, mientras que en el pico de crecimiento económico se llegó a un total superior a los 19 millones. La economía española había llegado a crear casi un 50% de nuevos puesto de trabajo en poco más de una década. Ver Gráfico 7.

La asombrosa generación de empleo estuvo impulsada por algunos sectores de la economía, mientras que otros perdieron peso a nivel relativo. Entre los principales sectores demandantes se situó el sector servicios (al igual que en gran parte de los países desarrollados). Como se analizó más arriba, este sector mantuvo estable su participación en el PIB alrededor del 60% (excepto luego de la crisis) acompañando el fenomenal crecimiento de la renta nacional. Pero, a su vez, como fuente de empleo en términos absolutos, el sector servicios demostró una expansión muy pronunciada, superando en volumen a las demás actividades. Desde 1995 al 2008 el número de trabajadores que se empleaba en este sector se había incrementado en un 50%, siendo la actividad más importante en relación al número de puestos de trabajo, ofreciéndole empleo a alrededor de 12.700.000 personas en 2008. Ver Gráfico 8.

Sin embargo, el sector que más amplió su volumen de trabajadores en el período considerado fue la construcción: de 1.230.000 empleados en 1995 a un pico de 2.638.000 en el 2007, duplicando su cantidad de puestos de trabajo en un lapso relativamente breve. El excepcional aporte en términos laborales del sector fue simultáneo a su avance en la participación en el PIB español, como se observó anteriormente. No obstante, a partir del 2007 la construcción como fuente de empleo se contrajo al ritmo de la crisis, destruyendo casi ochocientos mil empleos en sólo dos años, un valor alto y alarmante.

Esta caída no se observa en ningún otro sector: en los servicios se pierden menos de cuatrocientos mil puestos de trabajo (sobre un total mucho mayor) y en la industria – pese a haber decrecido particularmente su peso en el PIB-, la pérdida también es de poco más de cuatrocientos mil empleos. El comportamiento de la construcción corrobora el carácter cíclico del sector, siendo una importante fuente de creación de empleo en las etapas de expansión, pero destruyendo gran cantidad de puestos de trabajo en los períodos recesivos de la economía.

Por el contrario, el comportamiento del sector industrial es más estable en términos absolutos, manteniéndose en un volumen de empleo similar a través de todo el período. El detalle a resaltar es que, en un contexto de importante aumento de la tasa de actividad española y un incremento histórico de la renta nacional, el sector industrial llegó al máximo de puestos de trabajo en el 2001 (2.955.000 de empleos), para luego decrecer de forma continuada, cuya tendencia negativa la crisis del 2008 solo aceleró. Mientras sectores como los servicios o la construcción demandaban cada vez más mano de obra, la industria, a partir del comienzo de la década, se estancó en relación a su capacidad para generar empleo e inició un retroceso tenue pero gradual que contrastaba con la expansión de la economía española y su capacidad de creación de empleo. Un dato que puede parecer anecdótico pero ejemplifica este contraste es que de 2001 a 2007 la economía española crea casi 3 millones de nuevos empleos, pero la industria no solo no crea empleos, sino que pierde más de 60.000 puestos de trabajo en ese mismo período, la mayoría parte de la actividad textil o la industria del cuero y el calzado, aunque también de industrias más dinámicas (de alto valor agregado y alta inversión en I+D), como la fabricación de material de transporte o la industria de equipo eléctrico, electrónico y óptico. Ver Gráfico 9.

Otro aspecto interesante a señalar –esta vez en términos relativos- es que el empleo industrial, como parte del empleo total, también sufrió un revés a partir de 2001. Mientras en 1995 la industria empleaba a un 19% de la totalidad de los trabajadores españoles, y en 2001 el 18%, por el contrario, durante el 2007 –año de mayor expansión

económica- el porcentaje había caído al 15%, es decir, una caída de 3 puntos porcentuales en el aporte de la industria a la generación de empleo española en sólo 6 años. Para el 2009, año de profunda crisis, los puestos de trabajo generados en el sector industrial eran un 14% del total. Ver Gráfico 10.

¿Por qué la dinámica del sector industrial se revierte a partir del 2001 en relación a su aporte al empleo? Si se vuelve a la Tabla 1 (“Tasa de variación interanual por sectores a precios de mercado”), podemos ver que la industria creció como sector desde 1995 a 2001 a un promedio anual de 6,65%. Sin embargo, del 2001 al 2002 el crecimiento cae a un 2,6%, mientras la economía en su conjunto crecía a un 7,1%. Es más, desde el 2001 al 2008, el promedio de crecimiento del sector es de 3,8% anual, bastante menor que el del sexenio anterior. El bajo crecimiento relativo del sector, pudo haber impactado en su capacidad de generación de puestos de trabajo, aunque, por otro lado, no explica completamente la casi nula (o, incluso, negativa) capacidad de crear nuevos empleos industriales. Este fenómeno puede deberse a la reestructuración del complejo industrial español que, si bien creció en volumen de producción, redujo su intensidad en mano de obra debido a un salto cualitativo en términos de productividad y nivel de incorporación de nuevas tecnologías.

En este sentido, el contexto más competitivo de la UME obligó a la industria española a mejorar o perecer, empujándola a incrementar exponencialmente su eficiencia y productividad. Las ramas de actividad industrial menos competitivas (la industria textil o las industrias de equipo eléctrico, electrónico y óptico, entre otras) vieron reducida su participación en el PIB del sector, como así también la cantidad de sus puestos de trabajo. Por otro lado, las empresas más modernas (las industrias de fabricación de material de transporte, por ejemplo) decidieron implementar nuevas tecnologías o sumar capital humano de excelencia, con el fin de incrementar su productividad pero sin aumentar su planta de trabajadores

¿Se pasó de esta forma de un modelo industrial intensivo en mano de obra, a uno más moderno y adecuado a la alta competitividad impuesta por la incorporación del país a una zona monetaria única? Algunos datos analizados apuntan en ese sentido, aunque no aportan pruebas concluyentes. La UME pudo haber impactado fuertemente no sólo en las tasas de crecimiento del sector industrial, sino también, en su capacidad de generación de empleo, ya que la industria española demostró ser un sector particularmente sensible a las modificaciones del contexto externo.

5. La competitividad española antes y después de la UME (1990-2007)

Como se argumentó en líneas anteriores, en un contexto de alto nivel de apertura externa –que implica la pertenencia a una zona monetaria única-, la competitividad de las economías miembros (y de los sectores económicos a su interior) es clave a la hora de evaluar los condicionantes a los que va a estar sometido cada país. Ver Tabla 3.

En este sentido, el crecimiento del grado de eficiencia con el que se utiliza el factor trabajo –PIB por hora trabajada- en el caso español es bastante más bajo que el del nivel europeo, ya que el avance medio de la productividad del trabajo se redujo a la mitad después de la introducción del euro (de 1,5 a 0,7), cuando, además, se partía de valores inferiores a los del área. España, a nivel relativo, se ha retrasado en la incorporación de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones a su aparato productivo (a

excepción de ciertos sectores de punta de la industria y los servicios) y el fuerte aumento de la inversión ha sido fundamentalmente en vivienda.

No obstante, esta dinámica se puede observar en toda el área del euro (el crecimiento de la productividad se redujo en los últimos años), aunque este hecho no ha sido algo generalizado; Alemania ha conseguido mejorar sus registros y Francia los ha mantenido en los niveles previos a la UME (Estrada, Jimeno & Malo de Molina, 2009).

En relación al crecimiento medio de la PTF⁸, España tuvo valores prácticamente nulos después de la introducción del euro. Se trata de un resultado sorprendente porque, si bien es cierto que existen deficiencias en la dotación de factores de producción que pueden explicar que el nivel de productividad en España sea menor que en otros países europeos, también se han producido avances en estos frentes que deberían haberse traducido en un mayor crecimiento de la productividad.

Más allá de los problemas de medición, existen varios argumentos que intentan explicar la desaceleración de la PTF de España. En primer lugar, como se describió en párrafos anteriores, el crecimiento de la economía española se dirigió hacia actividades intensivas en mano de obra poco cualificada –fundamentalmente construcción y servicios- produciendo un efecto negativo sobre la productividad. Sin embargo, el aumento del nivel educativo y el incremento de ocupaciones cualificadas en sectores específicos de la economía española (principalmente actividades industriales que compiten a nivel internacional) también generaron un efecto de signo contrario, que limitó en buena medida la pérdida de productividad, aunque no pudo revertir la tendencia descendente.

En segundo lugar -siguiendo informes del Banco de España sobre el tema (Estrada, Jimeno & Malo de Molina, 2009), la gran disponibilidad de mano de obra (con un incremento de casi el 50% de 1995 a 2007), además de favorecer el crecimiento de ciertos sectores productivos, puede haber desincentivado la innovación y la utilización de tecnologías avanzadas por parte de las empresas.

Creemos, por el contrario, que la mayoría de las empresas no sustituyó innovación tecnológica por contratación intensiva de mano de obra o, por lo menos, esto no ocurrió así en las empresas industriales españolas. Durante el año 2007 el total de empleo industrial en términos absolutos era menor al valor del año 2000, pero el PIB industrial había crecido un 34% en el mismo período. La industria española, sometida en el marco de la UME a un alto nivel de competencia internacional, redujo como norma general la planta de empleados, sobre todo en ramas tradicionalmente intensivas en mano de obra, como la industria textil o la industria del cuero y el calzado. Incluso las industrias que sumaron empleados en términos absolutos, lo hicieron muy por debajo del crecimiento de la tasa de actividad de la economía en general (es ejemplar el caso de la industria automotriz). Atendiendo a los datos de empleo y PIB industrial, por tanto, se puede considerar que el crecimiento del sector industrial durante los años de expansión económica española se debió a un incremento de la productividad en base a una modernización del sector y no como consecuencia de una utilización intensiva de mano de obra.

Un tercer argumento que se esgrime, es aquel que sostiene que la aplicación de nuevas tecnologías y formas de organización empresarial (fuente de avances de la PTF en otros países) puede haberse visto limitada en el caso de España por una regulación laboral que limita la flexibilidad del trabajo en la economía del país. Este argumento no nos

parece lo suficientemente relevante para explicar los bajos niveles de productividad española.

En línea con el análisis desarrollado en el presente capítulo, sostenemos que el incremento de la productividad fue fundamentalmente condicionada por la puesta en marcha de la UME⁹. Con una mayor integración externa –como demuestran las tasas de apertura de la economía española–, el país se sometió a altos niveles de competencia en el marco de la zona euro. Es verdad que la inclusión en la CEE ya había iniciado un proceso de apertura de la economía española, pero la UME intensificó esta dinámica, incrementando la competencia para los sectores más orientados o vulnerables al comercio internacional, como es la actividad industrial.

Bajo esta perspectiva, España se insertó en un contexto de alta competitividad con un grado de productividad de su economía bastante menor que la media de los doce países de la zona euro y mucho menor que la UE3. El sector industrial, más competitivo que otros sectores de la economía española, tuvo que afrontar un salto cuantitativo y cualitativo para su producción, que impactó negativamente en su crecimiento y capacidad de generación de empleo.

Por otro lado, sectores que no estaban sometidos a la competencia internacional (como la mayoría de los servicios y la totalidad del sector de la construcción) aceleraron su expansión y avanzaron sobre el espacio dejado por la caída de la industria en la economía nacional. Estos sectores crecieron en base a la alta disponibilidad de mano de obra y al incremento de la demanda interna por las facilidades que brindaban las nuevas fuentes de financiamiento.

Pero este aumento de la demanda agregada de la economía española no se dirigió al consumo de productos nacionales, sino que la producción industrial local fue perdiendo posiciones frente a las mercancías provenientes de otros países miembros de la UME, cuya calidad o precios eran más competitivos. Justamente, los déficits de competitividad relativos de la industria española solo pudieron ser mejorados en algunas ramas; las actividades industriales que no se pudieron adecuar al nuevo contexto tendieron a reducir su participación sobre el PIB de la industria, acompañando el declive general del sector. En este sentido, la industria española sufrió un impacto muy fuerte al incorporarse el país en la UME ya que su contribución al PIB nacional pasó de un 17% en 1997 a un 11,6% durante el año 2009.

6. Sobre las características del crecimiento

El análisis del crecimiento español en su etapa de expansión 1995-2007 confirma alguna de las argumentaciones presentadas en este trabajo. Las altas tasas de crecimiento sostenido, sobre todo en la etapa 1999-2007 bajo la UME, se basan en el incremento exponencial de sectores trabajos intensivos, como son los servicios y la construcción. Sin embargo, ambos sectores no requieren alta cualificación de la mano de obra y tampoco precisan una inversión alta en desarrollo e innovación tecnológica.

La alta competitividad de la UME obligó a sectores muy expuestos al comercio internacional a readecuarse o declinar. Pero el nivel de productividad de estos sectores –si bien había mejorado en el marco de la CEE– distaban mucho de los valores de las principales potencias europeas. La industria, una de las actividades más dinámicas de la economía española, mostró grandes dificultades para adaptarse al nuevo entorno, viendo

disminuidos su nivel de crecimiento, su capacidad de creación de empleo y su importancia en la economía española.

Con el bajo desempeño de la industria desde 1997 en adelante, el avance de la productividad española dentro de la UME fue muy moderado. El fabuloso crecimiento de la economía y la reducción histórica de la tasa de paro se basaron principalmente en la expansión de la construcción y los servicios, sectores intensivos en mano de obra (poco cualificada y con vínculos laborales inestables), con baja exposición a la competencia internacional y, por consiguiente, poca productividad relativa (e incentivos para mejorarla).

Como se observa en la Tabla 4, España ha presentado en los últimos años valores próximos a cero en su ritmo de mejora de PTF, al contrario de la mayoría de sus pares de Europa. Al mismo tiempo, cuando se analiza la contribución del empleo al crecimiento se aprecia que el valor en el caso español solo es superado por Irlanda, mientras el resto de los países están muy por debajo de ese nivel, demostrando la poca inversión que hubo en innovación técnica (con las excepciones ya señaladas). La contribución del capital al crecimiento también es elevada, pero un porcentaje alto de ese número está compuesto por la inversión en vivienda y no por la inversión en capital fijo.

Para concluir, la incorporación de España a la UME reforzó tendencias sectoriales que configuraron un modelo de crecimiento basado en la intensidad de la mano de obra. Sin embargo, la cualificación de una parte considerable de los trabajadores fue necesariamente baja y el vínculo laboral tenue y muy volátil. Un ejemplo de esta última afirmación es que 2007 a 2009 el sector construcción destruyó más de 800.000 empleos, es decir, la misma cantidad de puestos de trabajo que la industria y los servicios sumados.

Por otro lado, el alto crecimiento impulsado por la construcción y los servicios demostró ser inestable y extremadamente frágil. La expansión del PIB y la baja tasa de paro sostenidas por los pilares de la construcción y los servicios, dieron lugar, a partir del 2007, a una caída igual de espectacular que dilapidó muchos de los logros alcanzados.

7. Conclusiones

La mala suerte de Europa es que ha sido golpeada por la peor crisis financiera que haya habido desde los años treinta, cuando apenas está a medio camino de su proceso de integración. La eurozona estaba muy integrada como para que los efectos de contagio transfronterizos no causaran caos en las economías nacionales, pero no lo suficientemente integrada como para tener la capacidad institucional necesaria para gestionar la crisis. (Rodrik, 2010).

Cuando combinas dieciséis economías pequeñas abiertas en una unión monetaria, obtienes una economía grande y cerrada. (...) Así que la Eurozona es una economía cerrada y grande, pero políticamente no funciona de esa manera. Ahora, si se combinan los ministros de finanzas de dieciséis economías abiertas, se obtienen dieciséis ministros de finanzas de economía abierta, y esto es lo que, en definitiva, está pasando. (Münchau, 2010).

En el marco de la UME, la convergencia de España hacia los niveles de las principales potencias de Europa fue una realidad hasta el 2007. Sin embargo, a partir de la crisis internacional, las principales variables de convergencia se retraen, haciendo retroceder a la economía española sobre sus propios pasos. Esto no significa que la UME haya sido la causa de la caída abrupta de la actividad económica del país, pero activó elementos que generaron un crecimiento espectacular pero insostenible en el largo plazo y forjaron las condiciones para que la crisis sea excepcionalmente profunda y duradera.

Las bajas tasas de interés en el marco de la gran estabilidad macroeconómica que ofrecía la UME y el aumento exponencial del precio de las viviendas aceleraron la compra de estos activos, provocando una burbuja inmobiliaria que pronto demostró su inviabilidad. Según los datos presentados, lo grave no fue sólo la multiplicación de los precios inmobiliarios, sino que la construcción de viviendas fue desplazando a otros sectores de la economía por las elevadas tasas de ganancias del sector más beneficiado durante la etapa de la UME.

El trasvase de riquezas se dio a nivel sectorial: a medida que la construcción avanzaba en su aporte al PIB español, el sector industrial iba cediendo espacios en la misma cuantía. Esta tendencia inversamente proporcional, se quebró sólo después de la crisis *subprime*, momento en el que ambos sectores se desplomaron y perdieron participación en la generación de riqueza nacional frente al sector servicios.

Bajo esta línea, lo que se vivió en España fue un proceso de desindustrialización, con una caída acelerada del aporte de la industria al PIB de 2001 a 2009 (16% del PIB a 11,6% respectivamente) y un retroceso del sector como creador de empleo neto (18% de empleados industriales en 2001, frente a un 14% en 2009).

Creemos que el avance de la construcción sobre la industria no es la causa de esta situación, sino más bien, la consecuencia de la profundización de un proceso de integración que activó dinámicas divergentes en la zona euro. La implementación de la moneda única generó un clima de estabilidad económica pero también puso a España en una situación de fuerte vulnerabilidad externa, descartada la posibilidad de utilizar la herramienta del tipo de cambio para aumentar su competitividad. La industria, uno de los sectores más orientados a la exportación, vio reducir sus márgenes de ganancia, ya que la devaluación no era más una opción para reducir los costes internos y aumentar la productividad y la competitividad externa. A su vez, en el contexto de la unión monetaria, la producción española se vio bombardeada por la afluencia de bienes importados desde economías vecinas de mayor productividad.

La pérdida de posiciones de la industria española (pese a la modernización del sector), la contracción de sus márgenes de ganancias, la vulnerabilidad frente a un contexto de moneda única y el aumento de la competencia externa (por la elevación de los costes internos) y la interna (por el aumento de importaciones más competitivas), cimentaron la base para que sectores menos vulnerables al contexto externo incrementaran su participación en el PIB español. Los activos inmobiliarios, en este marco, se consolidaron como un bien con altas tasas de ganancia relativa, de fácil accesibilidad (debido a los bajos tipos de interés de la zona euro) y con una perspectiva de que el aumento de su valor podía sostenerse en el tiempo. A su vez, las mejoras en las condiciones sociales y económicas de grandes colectivos de España en la etapa 2001-

2007, propiciaron la masiva adquisición del “primer hogar”, fortaleciendo la expansión de la burbuja inmobiliaria y el sector de la construcción.

De este modo, el fabuloso crecimiento de España se apoyó en el igual de fabuloso incremento de sectores con reducidas tasas de productividad pero intensivos en mano de obra. Las características que adoptó el crecimiento español explican la pérdida de productividad relativa del total de la economía (la tasa de variación promedio anual del PIB/hora trabajada es de 1,5% de 1990 a 1998, pero de 0,7% de 1999 a 2007), como así también la baja inversión en tecnología (la contribución del empleo a la tasa de crecimiento del output promedio anual de 1995 a 2006 es de 2,41 sobre el 3,62 total, mientras la contribución de la incorporación tecnológica –PTF- es de sólo un 0,02).

La expansión de sectores con alta demanda de empleo impulsó durante el período 2001-2007 una reducción admirable del paro y una mejora de las condiciones de vida de la mayoría de la población, sumado a un fuerte incremento del PIB. Sin embargo, los puestos de trabajo creados evidenciaron su precariedad durante la crisis internacional: el sector construcción expulsó más de ochocientos mil trabajadores de 2007 a 2009, mientras el empleo industrial aguantó mejor los embates del nuevo contexto, expulsando a la mitad de ese número.

De hecho, el modelo de crecimiento instaurado en España bajo el amparo de la UME, demostró ser un gran generador de empleo, pero con bajas tasas de productividad, pocos incentivos para la innovación y relaciones laborales más precarias y más vulnerables a los cambios cíclicos de la economía.

Lo que agrava este cuadro es que, adicionalmente, los Estados europeos abandonaron su política monetaria, cediendo la posibilidad de modificar el tipo de cambio. En el calor de la crisis internacional, la UME se levantó como una barrera a la alternativa de devaluar la moneda, la típica receta para ganar competitividad externa y fomentar la producción interna. La unión monetaria desmontó las barreras del tipo de cambio, pero también reveló las asimetrías existentes entre las economías de la región, acentuando el fenómeno centro-periferia pero sin ofrecer un sistema de transferencias de recursos hacia las zonas más desfavorecidas del entorno.

En el marco de la UME no existe la alternativa de realizar una devaluación competitiva, como así tampoco un sistema fiscal constituido que permita resolver los shocks desiguales que golpean a las economías más vulnerables de la Unión. Frente a este escenario, el abandono del euro no es una opción; las salidas propuestas van desde la consolidación fiscal a la reducción de los salarios para ganar productividad en los sectores de la economía orientados a la exportación. Pero, ¿son estas las únicas alternativas posibles? ¿Es viable el ajuste en una crisis que promete durar más de lo previsto? Y, principalmente, ¿es justo y sostenible en términos sociales?

Tablas

**TABLA 1.- Tasa de variación interanual (PIB y sectorial, a precios de mercado).
España, 1995-2009.**

	1996/ 1995	1997/ 1996	1998/ 1997	1999/ 1998	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002	2004/ 2003	2005/ 2004	2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008
Agricultura, ganadería y pesca	19.6	4.3	3.3	-1.8	6.5	5.3	1.0	5.3	-2.3	-4.9	-5.9	11.2	-2.6	-2.0
Energía	2.7	1.2	-5.2	-3.8	3.3	4.3	4.3	11.0	6.5	12.1	1.9	7.3	13.9	-0.5
Industria	6.4	8.4	6.5	6.3	6.9	5.4	2.6	3.0	3.8	4.6	6.1	4.6	1.8	-13.7
Construcción	1.8	4.5	10.0	14.1	15.3	15.5	13.6	12.5	14.5	16.6	12.8	5.9	1.3	-7.0
Servicios	5.2	5.8	7.0	7.3	8.8	8.6	7.8	7.0	7.3	7.3	8.2	8.7	6.9	1.7
PIB (precios de mercado)	6.0	6.3	7.1	7.5	8.7	8.0	7.1	7.4	7.4	8.1	8.3	7.0	3.3	-3.1

Fuente: INE.

**TABLA 2.- Empleo equivalente total por sectores (en miles de empleos).
España, 1995-2009.**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
AGIP	1.044	1.017	974	971	949	951	943	952	951	932	916	870	854	827	802
Energía	139	137	135	130	126	125	122	118	120	127	123	122	126	123	123
Indust.	2.404	2.489	2.618	2.724	2.823	2.910	2.955	2.946	2.917	2.890	2.896	2.901	2.890	2.848	2.477
Constr.	1.230	1.196	1.301	1.400	1.570	1.749	1.914	2.006	2.113	2.233	2.388	2.533	2.638	2.392	1.848
Serv.	8.202	8.365	8.640	9.033	9.452	9.934	10.241	10.527	10.848	11.223	11.648	12.139	12.581	12.799	12.483
TOTAL	13.020	13.203	13.668	14.258	14.921	15.670	16.176	16.549	16.949	17.405	17.970	18.564	19.090	18.988	17.733

Fuente: INE

**TABLA 3.- Productividad del trabajo y total de los factores.
Tasas de variación. Promedio anual.**

	PIB/hora trabajada		Ratio capital/trabajo		PTF	
	1990- 1998	1999- 2007	1990- 1998	1999- 2007	1990- 1998	1999- 2007
UE3*	1,6	1,3	3,3	2,3	0,5	0,5
UE12 (zona euro)	2,0	1,3	3,2	2,2	0,9	0,5
España	1,5	0,7	3,3	2,3	0,4	0,0

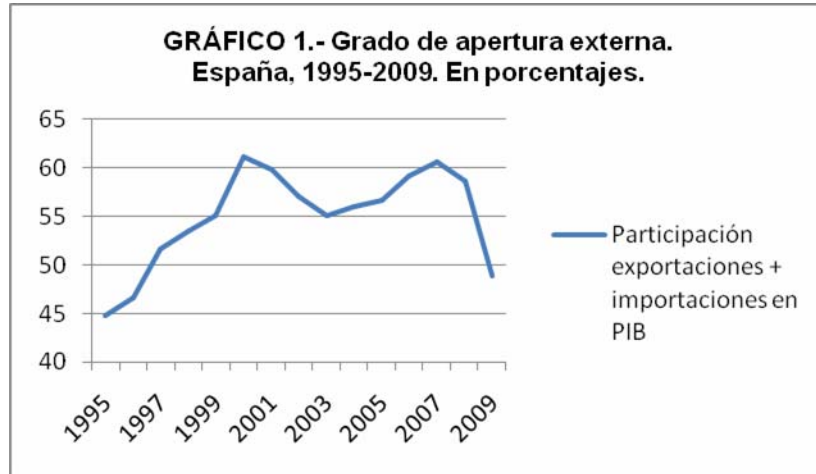
*Alemania, Francia e Italia. Fuente: Banco de España.

TABLA 4.- Contabilidad del crecimiento. UE15, 1995-2006¹⁰.

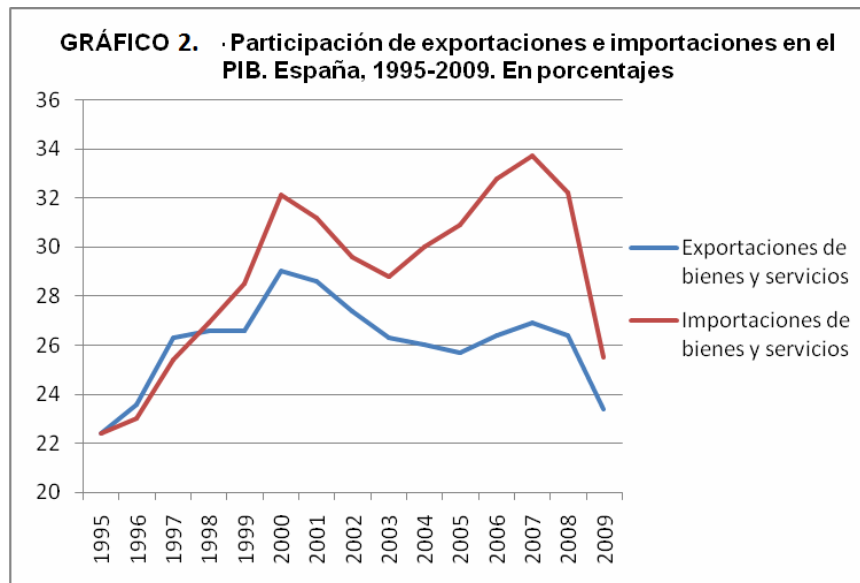
	1995-2006			
	Tasa de crecimiento del output	Contribución del empleo	Contribución del capital	PTF
Alemania	1,43	0,24	0,47	0,72
Austria	2,24	0,43	0,73	1,09
Bélgica	2,15	0,61	0,57	0,96
Dinamarca	2,17	0,44	0,52	1,21
España	3,62	2,41	1,18	0,02
Finlandia	3,74	1,06	0,39	2,29
Francia	2,10	0,68	0,64	0,79
Grecia	3,88	0,62	0,95	2,31
Holanda	2,58	0,94	0,61	1,03
Irlanda	7,31	2,94	1,54	2,84
Italia	1,34	0,87	0,53	-0,06
Luxemburgo	4,62	1,14	1,44	2,03
Portugal	2,28	0,77	1,04	0,47
Reino Unido	2,78	0,73	0,70	1,35
Suecia	2,90	0,46	0,44	2,00
UE15	2,26	0,81	0,67	0,77

Fuente: AMECO (Comisión Europea.)

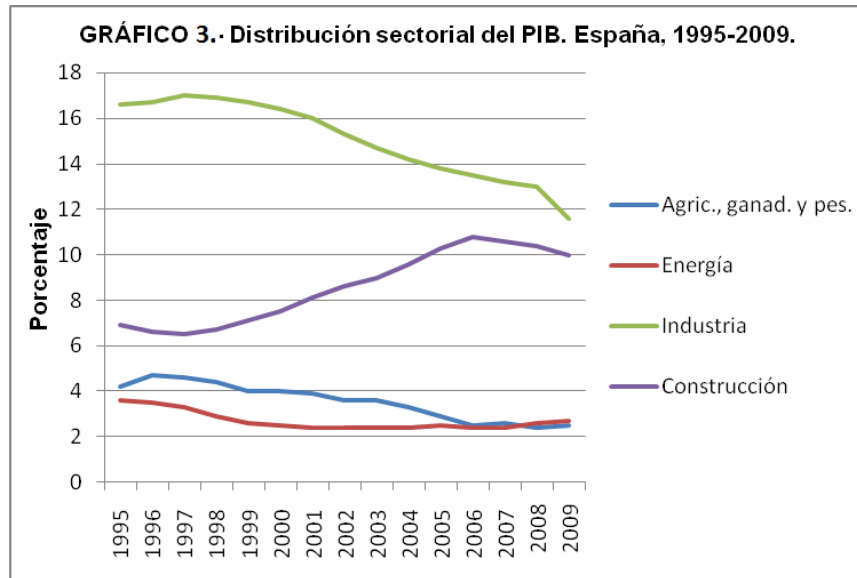
Gráficos



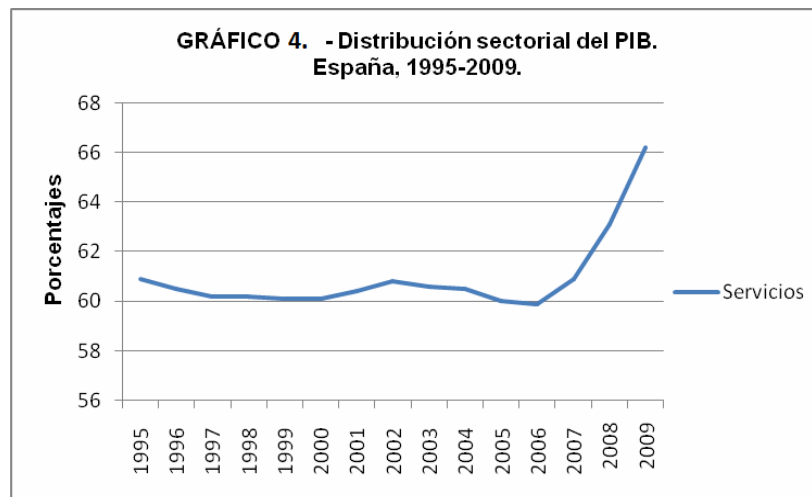
Fuente: INE. Elaboración propia.



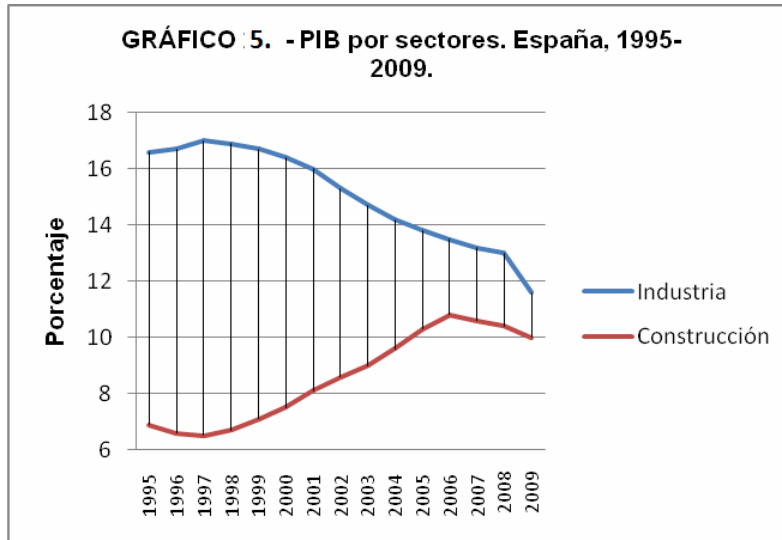
Fuente: INE. Elaboración propia.



Fuente: INE. Elaboración propia.

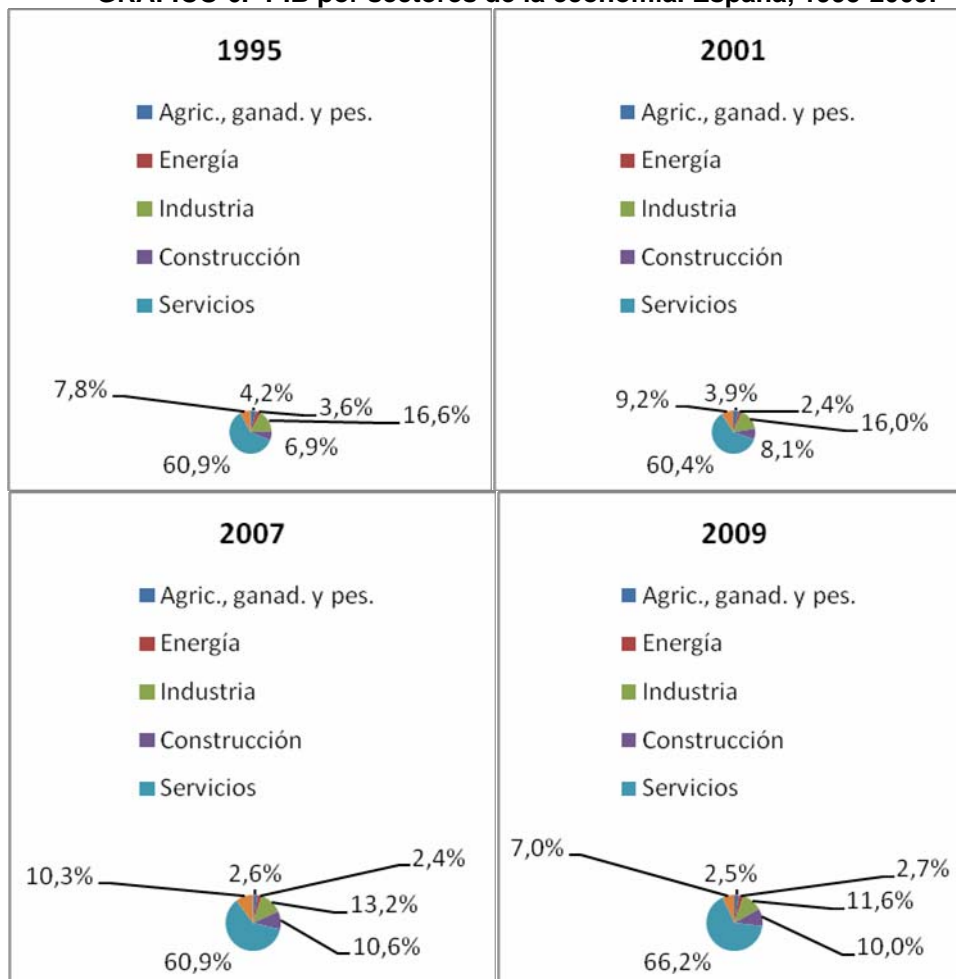


Fuente: INE. Elaboración propia.

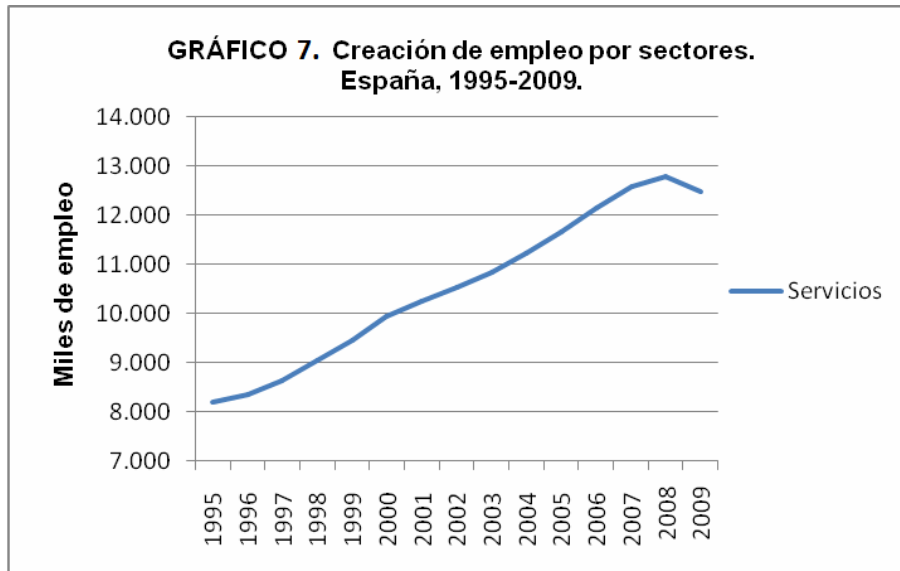


Fuente: INE. Elaboración propia.

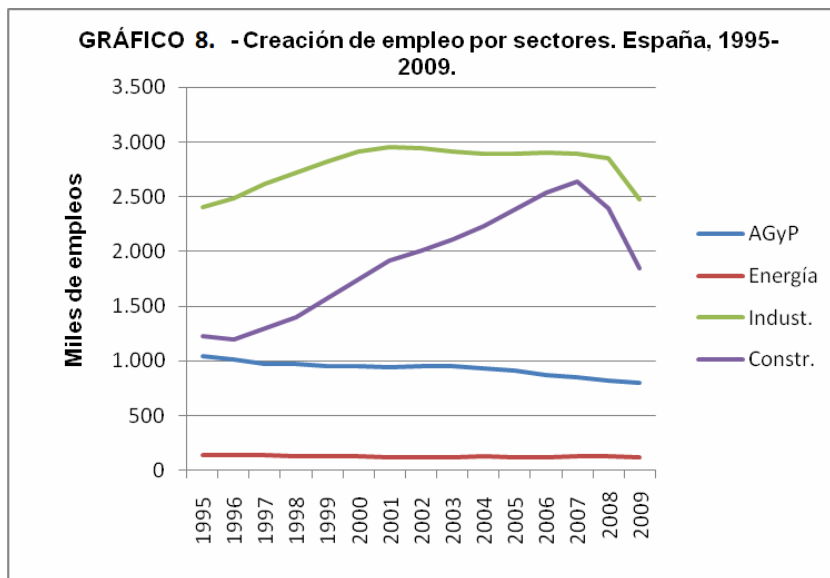
GRÁFICO 6.- PIB por sectores de la economía. España, 1995-2009.



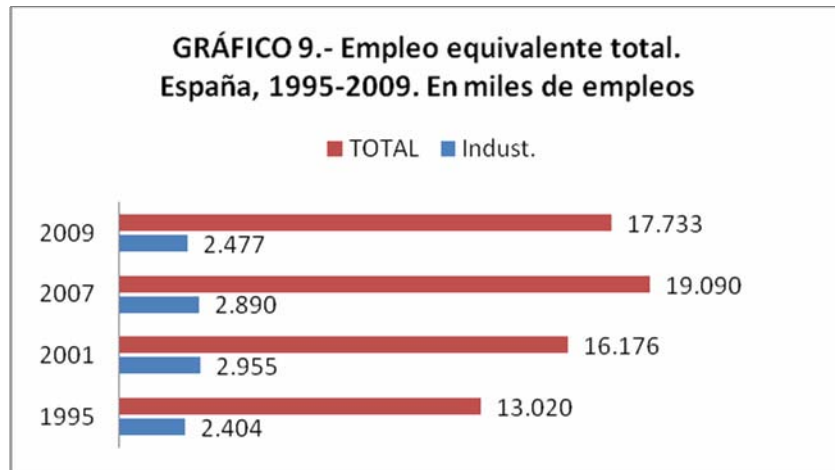
Fuente: INE. Elaboración propia.



Fuente: INE. Elaboración propia.

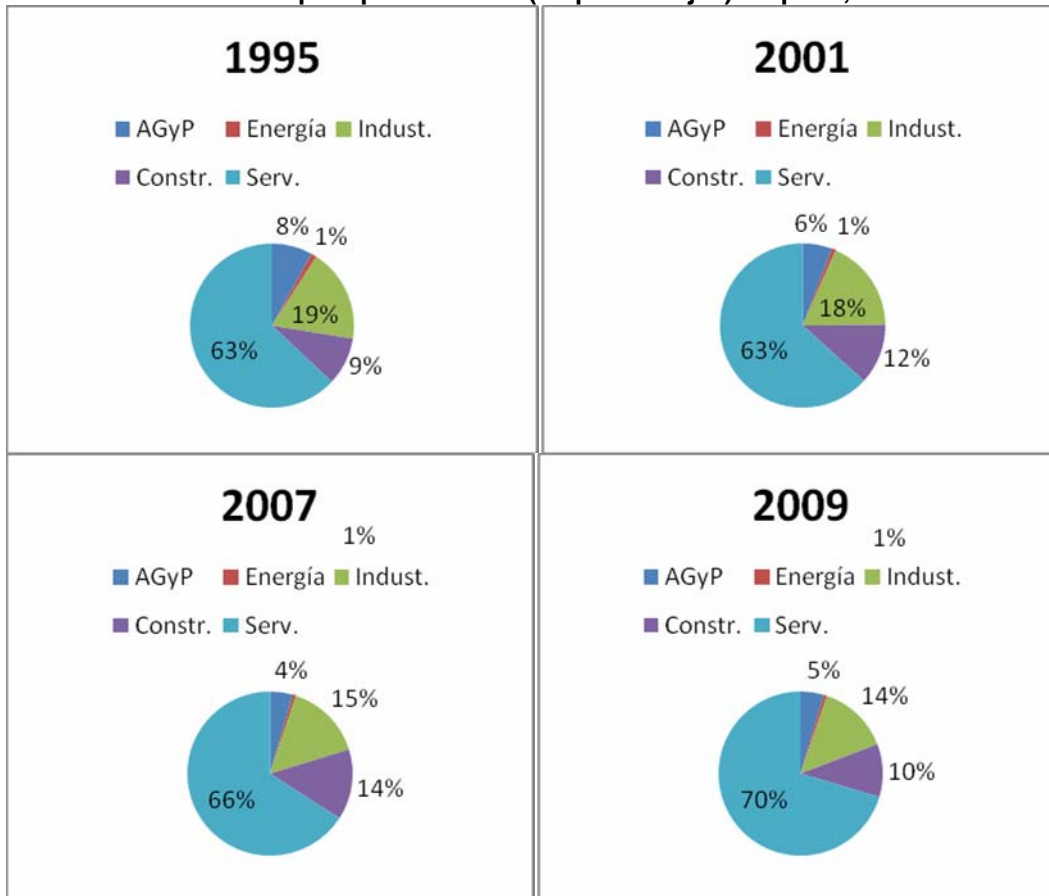


Fuente: INE. Elaboración propia.



Fuente: INE. Elaboración propia.

GRÁFICO 10.- Empleo por sectores (en porcentajes). España, 1995-2009.



Fuente: INE. Elaboración propia.

Referencias

- Cuadrado Roura, J.; Mancha Navarro, T. & Garrido Yserte, R. (Eds.) (1998). *Convergencia Regional en España, hechos, tendencias y perspectivas*. Madrid: Argenteria; Visor.
- Cuadrado Roura, J., Mancha Navarro, T. & Garrido, R. ((2002). Regional Dynamics in the European Union: Winners and Losers. En: Cuadrado-Roura, R & Parellada, M. (Eds.). *Regional Convergence in the European Union* (pp. 23-49). Berlín: Springer-Verlag.
- Estrada, A., Jimeno, J. F. & Malo de Molina, J. L. (2009). *La economía española en la UEM: los diez primeros años*. Madrid: Banco de España. Recuperado de: <http://www.bde.es/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosOcasionales/09/Fich/do0901.pdf>
- Gámir, L. (2008). La política económico desde el período autárquico. En Gámir, L. (Ed.), *Política económica de España* (p. 23-46). Madrid: Alianza.
- Münchau, W. (2010). La gobernanza en la UEM: lecciones de la crisis desde la perspectiva alemana. En *Economía europea y española en la salida de la crisis*. Madrid: Fundación Friedrich Ebert Stiftung; Instituto Universitario de Análisis Económico y Social; Fundación Alternativas.
- Myro Sánchez, R., et al. (2008). *Globalización y deslocalización: Importancia y efectos para la industria española*. Madrid: Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa del Gobierno de España.
- Quah, D. (1996). Empirics for economic growth and convergence. *European Economic Review*, 40, 1353-1375.
- Solbes Mira, P. (1996). El proceso de la construcción de la UEM: una visión española. En Cuadrado Roura, J. & Mancha Navarro, T. (Eds.), *España frente a la Unión Económica y Monetaria* (pp. 199-213). Madrid: Civitas.
- Rodrik, D. (2010). “Pensando lo impensable para Europa”, *Project Syndicate*, www.project-syndicate.org.
- Varela Parache, F. (1996). Del Sistema Monetario Europeo a la moneda única. En: Cuadrado Roura, J. & Mancha Navarro, T. (Eds.), *España frente a la Unión Económica y monetaria*, pp. 117-144. Madrid: Civitas.

Notas

¹ En su manifestación actual, este fenómeno no puede ser desvinculado de tres factores (Myro Sánchez, R., et al. (2008). a) La globalización del mercado mundial, que ha acentuado la presión competitiva, llevando a las empresas a reducir sus costes de producción y fomentando la inversión extranjera en economías con ventajas de costes laborales y de otra índole.

b) El rápido crecimiento de grandes economías como las de China e India, así como del conjunto de las incorporadas a la Unión Europea en su quinta ampliación.

c) El formidable avance de las tecnologías de la información y las comunicaciones, que facilita la fragmentación del proceso productivo, de manera que sus distintas fases puedan distribuirse en diferentes lugares.

² Si analizamos el Índice de Producción Industrial de AMECO (excepto construcción) en el período 1995-2010 tomando como año base 2000=100%, se puede observar como ha variado la industria de los países europeos en ese lapso de tiempo (con respecto a sí mismos y utilizando como referencia el año base). Desde la incorporación de la moneda única Alemania registra una tasa de crecimiento positiva hasta el año 2000, estancándose durante el periodo 2000-2003. Pero poco tiempo después de la implementación del euro, se inicia en la economía alemana un periodo de crecimiento industrial con un pico máximo en el año 2008 (momento en que comienza la crisis), llegando a representar casi un 20% del valor del año 2000. Por el contrario, la industria española creció a una tasa inferior que su PIB, siguiendo una dinámica muy diferente a la alemana. En este sentido, pese a mayores costes internos y un posible proceso de deslocalización productiva, la economía alemana evidentemente tuvo un mayor dinamismo en relación a su industria nacional.

³ La caída de 2000 a 2003 (de poco más de 5 puntos porcentuales) es la excepción, producto, seguramente de la adaptación a la moneda única. Luego del 2003, la apertura retoma su senda creciente.

⁴ El Banco Central de España sostiene además que la inflación de los productos fabricados a nivel nacional continuó siendo más elevada que la de los productos importados, impactando en la competitividad de los productos españoles. En el período 1999-2007 la inflación española fue del 3,1% promedio anual, mientras que la de la zona euro fue de un promedio anual de 2,1% (Estrada; Jimeno & Malo de Molina, 2009).

⁵ La situación de equilibrio externo de 1995 es meramente coyuntural y transitoria.

⁶ Por otro lado al deterioro del saldo comercial se han venido a añadir otras transformaciones que también tendieron a incrementar las necesidades de financiación del país. La reducción del saldo turístico, la sostenida inmigración (España pasó de ser un receptor neto de remesas a ser un pagador neto), y el descenso de las transferencias netas de la Unión Europea (que llegaron a representar el 1% del PIB) en consonancia con los avances logrados en la convergencia, resultaron en necesidades de financiación de la nación cada vez mayores, hasta alcanzar una deuda pública del 10% del PIB (ESTRADA, E., JIMENO, J. F. y MALO DE MOLINA, J. L., 2009).

⁷ Para profundizar en estos aspectos se puede ver Estrada; Jimeno & Malo de Molina, 2009.

⁸ La Productividad Total de Factores (PTF) capta el efecto del progreso técnico y también la mejora en la calidad de los factores en la organización y la eficiencia de las empresas.

⁹ Normalmente se sostiene que una mayor apertura externa desemboca en un aumento de la productividad. Sin embargo, los datos muestran que este postulado no se verifica en la economía española. Los motivos pueden ser: i) la disminución de la participación de la industria en su PIB, perdiendo peso el sector con mayores niveles de productividad, o ii) que la economía española perdió productividad en base a la ampliación de sectores –como la construcción– de baja innovación e incorporación tecnológica. Se concluye que la productividad española pudo haber disminuido por el retroceso del sector industrial, paralelo al avance del sector de la construcción.

¹⁰ No se pudieron obtener datos hasta el 2007.

