

LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN LA UNIÓN EUROPEA DE LOS 25

ÁLVARO ANCHUELO CREGO¹
Universidad Rey Juan Carlos

MARTA PÉREZ GARRIDO
Universidad Rey Juan Carlos

RESUMEN

La economía española se ha comportado bien a nivel agregado en la última década, creciendo más que el resto de los grandes países de la UE-15. No obstante, una serie de indicadores cualitativos señalan que dicho crecimiento tiene unas bases poco sólidas, lo que hace temer por su futura sostenibilidad. Los países de la ampliación son unos competidores potencialmente importantes, que ya nos han alcanzado (e incluso superado) en algunos de esos indicadores, como el contenido tecnológico de la producción industrial y de las exportaciones, o la inversión extranjera directa recibida. La mejora del capital tecnológico y del capital humano permitiría alterar esta situación. Sin embargo, España tiene todavía unas dotaciones de estos factores alejadas de las de los países más avanzados de la UE-15, aunque no de las de los nuevos socios.

PALABRAS CLAVE: ampliación al Este de la UE, economía española, competitividad, I+D, capital humano.

¹ Los autores desean expresar su agradecimiento al profesor Fernando Luengo, impulsor del Curso de Verano del que proviene el germen de esta obra, así como al resto de participantes en él por sus valiosos comentarios y al Instituto de Estudios Fiscales por la financiación proporcionada.

THE SPANISH ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION OF THE 25

ÁLVARO ANCHUELO CREGO
Universidad Rey Juan Carlos

MARTA PÉREZ GARRIDO
Universidad Rey Juan Carlos

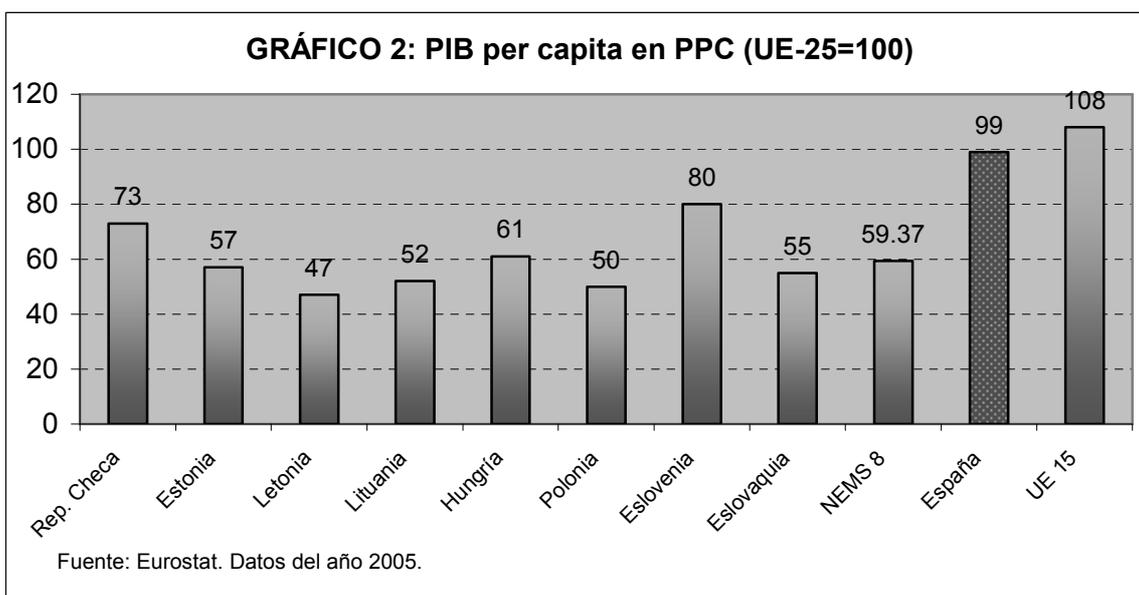
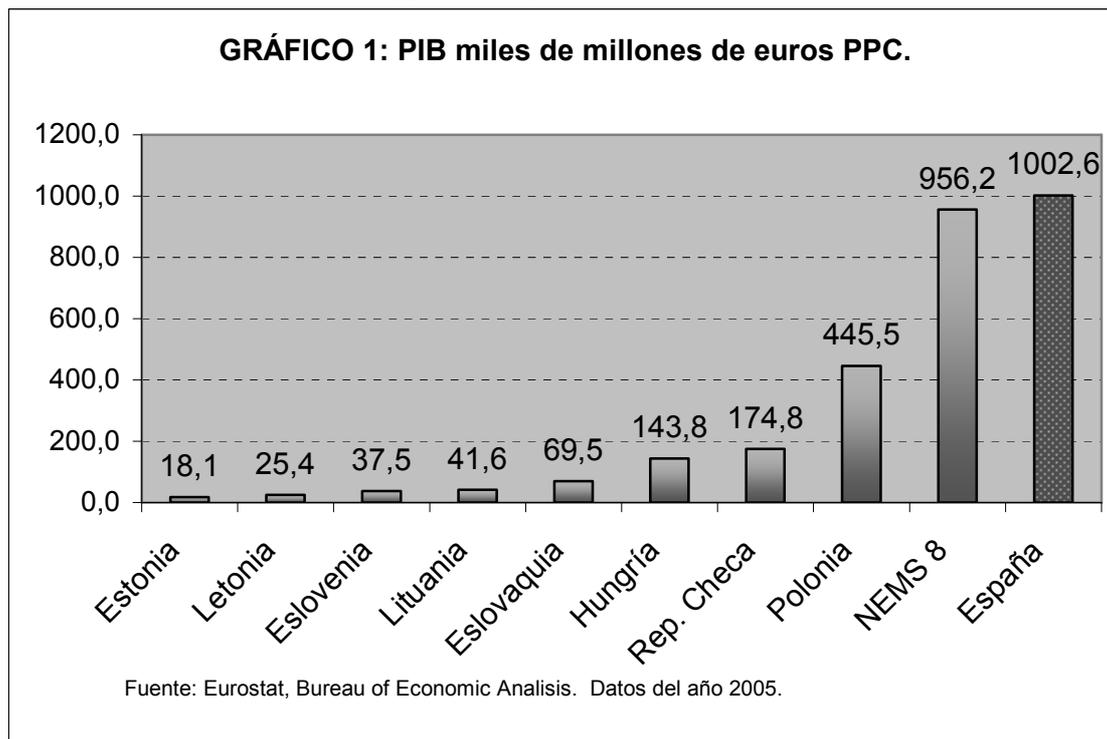
ABSTRACT

The Spanish economy has performed well during the last decade, growing faster than the other large economies of the EU-15. However, some qualitative indicators show that the kind of growth achieved could be unsustainable. The new members of the EU already have values in some of those indicators, such as the technological content of the industrial production and exports, or the FDI received, that are similar or even better than the Spanish ones. The problems could be solved through improvements in the technologies and the human capital. But Spain still has, in these aspects, a situation that is far worse than in the more advanced members of the EU, and not much better than in the new eastern members.

KEY WORDS: Eastern enlargement of the EU, Spanish economy, competitiveness, R&D, human capital.

1. INTRODUCCIÓN

A primera vista, puede parecer exagerado preocuparse no ya por la potencial amenaza que pueden suponer para la economía española los países de la ampliación, sino incluso por la situación general de ésta. En efecto, los ocho nuevos miembros orientales de la Unión Europea, aunque poblados (73 millones de habitantes en 2005, frente a los 43 de España) y extensos (729.000 Km² frente a los 504.000 Km² de España) acumulan entre todos un PIB que, ni siquiera medido en paridad de poder de compra, iguala al español, como puede verse en el gráfico 1. Esto se debe a un PIB per capita que no supera en mucho la mitad del nuestro (gráfico 2).



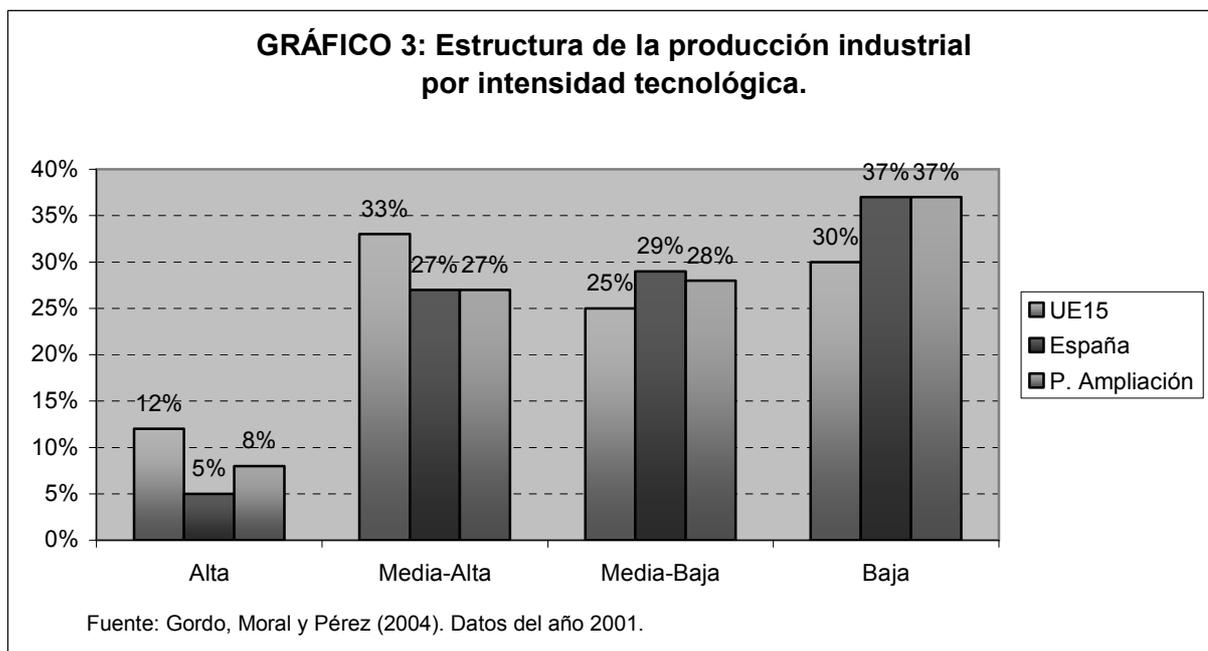
Lo anterior, además, se une a un contexto en el que la economía española parece comportarse muy bien. El PIB lleva diez años creciendo a tasas altas, del 3-4%, de forma sostenida. Excepcionalmente, el crecimiento se ha mantenido incluso en años de desaceleración en la Unión Europea, como los que siguieron al estallido de la burbuja tecnológica. La tasa de crecimiento del PIB per capita, algo menor por el aumento de población asociado a la inmigración, ha superado en cerca de un punto por año la de la UE-15, permitiendo un acercamiento que ha llevado el PIB per capita español hasta el 92% del de la UE-15. La tasa de paro, superior al 20% en los primeros años noventa, ha caído hasta el 8%, a un nivel similar a la media de la UE-15. ¿De qué preocuparse, por tanto?

En este trabajo se intentará mostrar que los países de la ampliación sí que son unos competidores potencialmente importantes, que ya nos han alcanzado e incluso superado en algunos indicadores cualitativos relevantes. También se argumentará que las amenazas se derivan, en gran medida, del propio modelo de crecimiento español, que se asienta en unas bases poco sólidas a largo plazo. En tal situación, en vez de caer en la autocomplacencia, se debería aprovechar lo que reste de bonanza para corregir, en la medida de lo posible, dichas deficiencias.

2. HECHOS: PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES E INVERSIÓN EXTRANJERA.

Las debilidades que se ocultan tras la deslumbrante fachada del crecimiento español afloran en cuanto se profundiza en él. Algunas son citadas más a menudo. Los bajos tipos de interés reales (al ser los intereses nominales comunes en la zona del euro y la inflación española más alta) han favorecido la elevación del precio de las viviendas y estimulado el consumo. Esto ha ido unido a un fuerte endeudamiento de las familias y a un gigantesco déficit corriente. Sin embargo, sin dejar de ser ciertos los anteriores aspectos coyunturales, hay otras cuestiones de fondo, de tipo estructural, más importantes a largo plazo y menos discutidas. Tienen que ver con lo que la economía española produce, exporta y la inversión extranjera directa que recibe.

El gráfico 3 muestra la estructura de la producción industrial por intensidad tecnológica en España, la UE-15 y los países de la ampliación. Se clasifican en ella los productos de acuerdo con su contenido tecnológico. Cuando este es alto, suele tratarse de productos innovadores, con altas tasas de crecimiento de la demanda y en los que el número de competidores es escaso, por lo que la competencia vía bajos precios y salarios no es tan imprescindible. En las economías avanzadas, la producción se concentra más en la producción de bienes con intensidad tecnológica alta. Las actividades de I+D les permiten ir renovando los productos que ofrecen, a medida que los anteriores van madurando y dejan de ser tan innovadores.



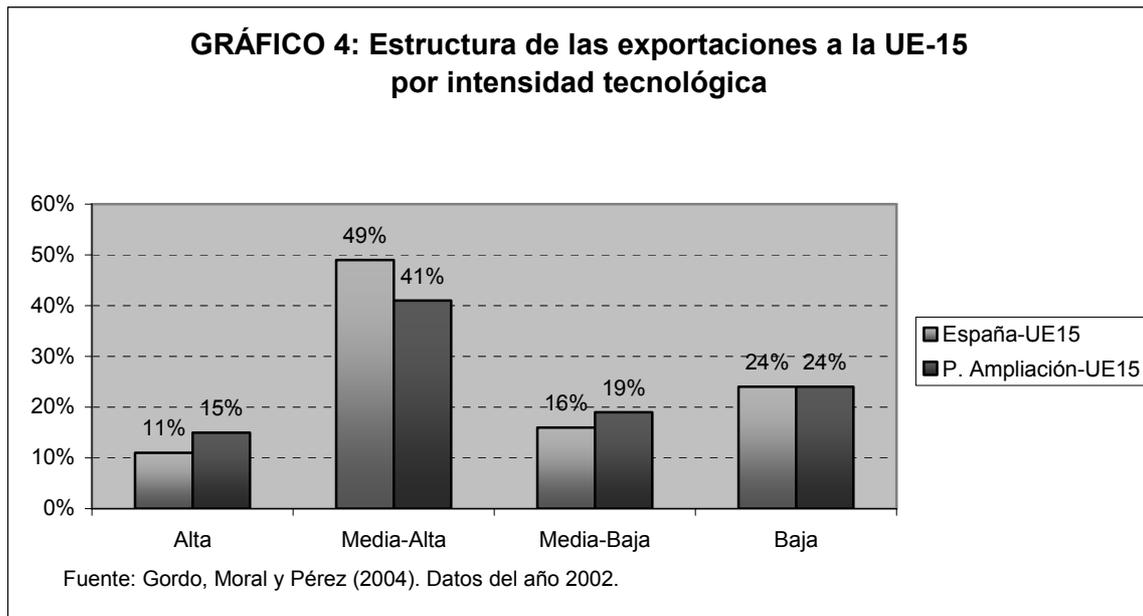
Si se aplica esta perspectiva, probablemente la más adecuada para calibrar el grado de competitividad internacional de un país, puede observarse la mala situación relativa de España. Poco más del 5% de la producción industrial es de productos de intensidad tecnológica alta. Dos tercios de la producción industrial sigue siendo de productos con intensidad tecnológica baja o media-baja. La brecha que en este aspecto nos separa de la UE-15 continúa siendo importante: allí casi la mitad de la producción es de alta o media-alta tecnología (y la UE-15 no es la zona más avanzada tecnológicamente del mundo). Más llamativo todavía es el hecho de que los países de la ampliación ya han alcanzado una estructura de la producción industrial muy similar a la española (¡e incluso ligeramente más avanzada!).

En el cuadro 1 puede verse qué productos incluye cada grupo, así como los datos de participación proporcional desagregados.

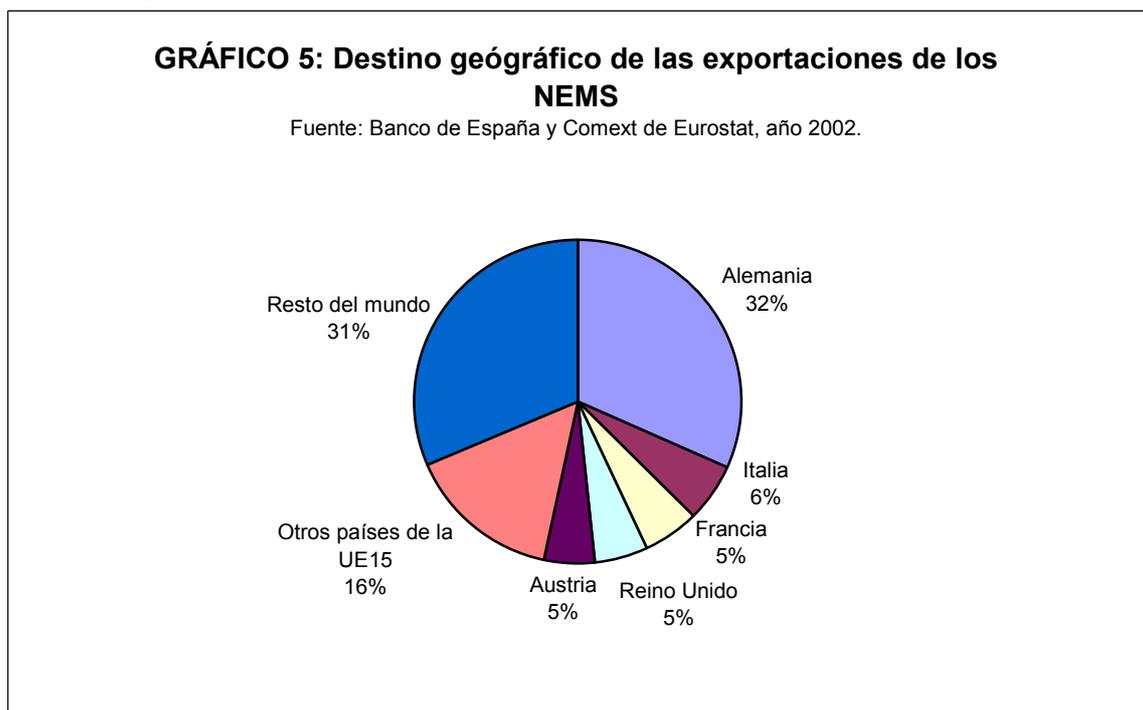
CUADRO 1	2001		
	UE15	ESPAÑA	P. AMPL.
<i>TOTAL MANUFACTURAS</i>	100,0	100,0	100,0
INDUSTRIAS DE ALTA TECNOLOGÍA	12,3	6,3	8,0
Aeronaves	1,8	0,5	0,2
Productos farmacéuticos	3,0	2,7	1,6
Máquinas de oficina y equipos informáticos	1,6	0,9	1,4
Material electrónico y comunicaciones	3,7	1,5	3,6
Equipos quirúrgicos, óptica y de precisión	2,1	0,8	1,3
INDUSTRIAS DE TECNOLOGÍA MEDIA-ALTA	33,4	27,5	27,2
Maquinaria y material eléctrico	4,1	3,6	5,3
Vehículos de motor	12,0	11,5	9,5
Industria química (excepto farmacia)	7,8	6,2	5,9
Material ferroviario y otro equipo de transporte	0,5	0,6	0,7
Maquinaria y equipo mecánico	9,1	5,6	5,8
INDUSTRIAS DE TECNOLOGÍA MEDIA-BAJA	24,5	29,3	27,8
Refino de petróleo	7,0	6,2	5,8
Caucho y materias plásticas	3,7	4,0	4,4
Otros productos minerales no metálicos	3,3	6,1	4,8
Embarcaciones	0,6	0,8	0,7
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	10,0	12,2	12,1
INDUSTRIAS DE TECNOLOGÍA BAJA	29,8	37,0	37,0
Alimentación, bebidas y tabaco	14,7	18,9	19,8
Textiles, confección, cuero y calzado	4,2	5,8	4,9
Madera, corcho, papel, artes gráficas y edición	8,5	9,2	9,0
Manufacturas diversas	2,5	3,1	3,2

Fuente: Gordo, Moral y Pérez (2004)

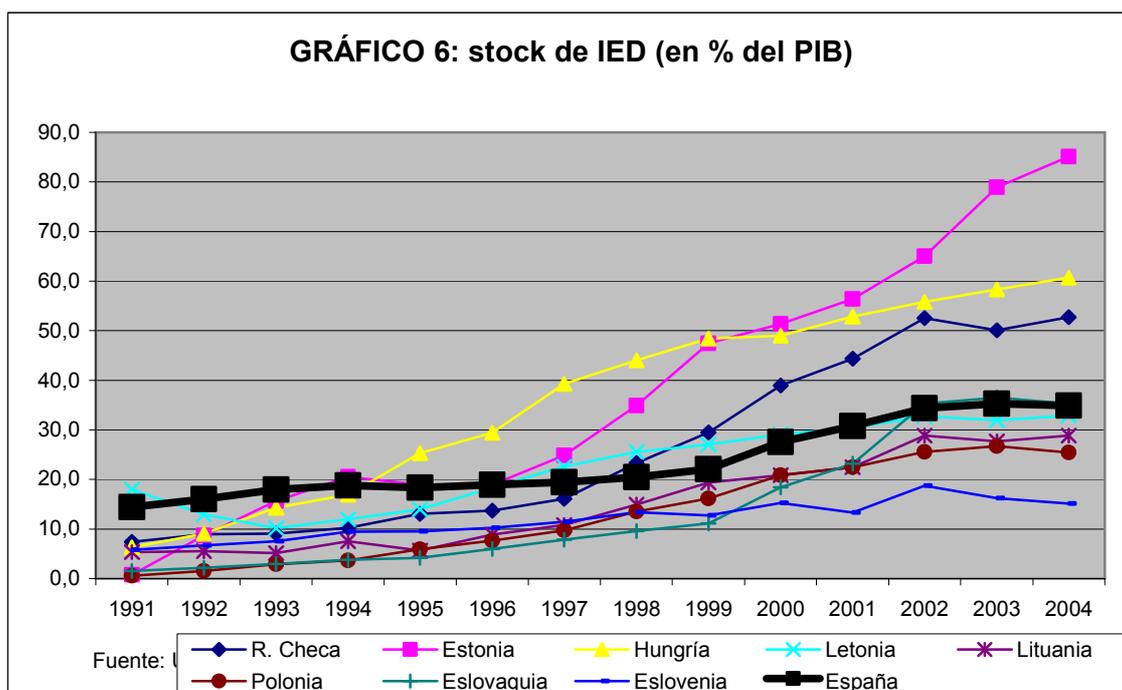
Los flujos comerciales confirman la impresión producida por los datos sobre estructura productiva. El gráfico 4 recoge, según el grado de intensidad tecnológica, la estructura de las exportaciones de España y de los países de la ampliación a la UE-15.



De nuevo las estructuras, en este caso exportadoras, son muy similares entre España y los países de la ampliación. Si acaso, la del Este sería ligeramente más avanzada en el segmento de productos de alta intensidad tecnológica. Conviene no olvidar, además, que estos países han reorientado rápidamente su comercio desde la antigua URSS hacia la UE-15, a donde hoy dirigen, como España, más de dos tercios de sus exportaciones (gráfico 5). Compiten, pues, en productos similares a los españoles y en los mismos destinos, gozando de una mayor cercanía geográfica a estos. Cercanía cuya importancia pone de manifiesto la literatura sobre los modelos gravitacionales del comercio internacional y confirma el peso del comercio de los nuevos socios con Alemania y Austria.



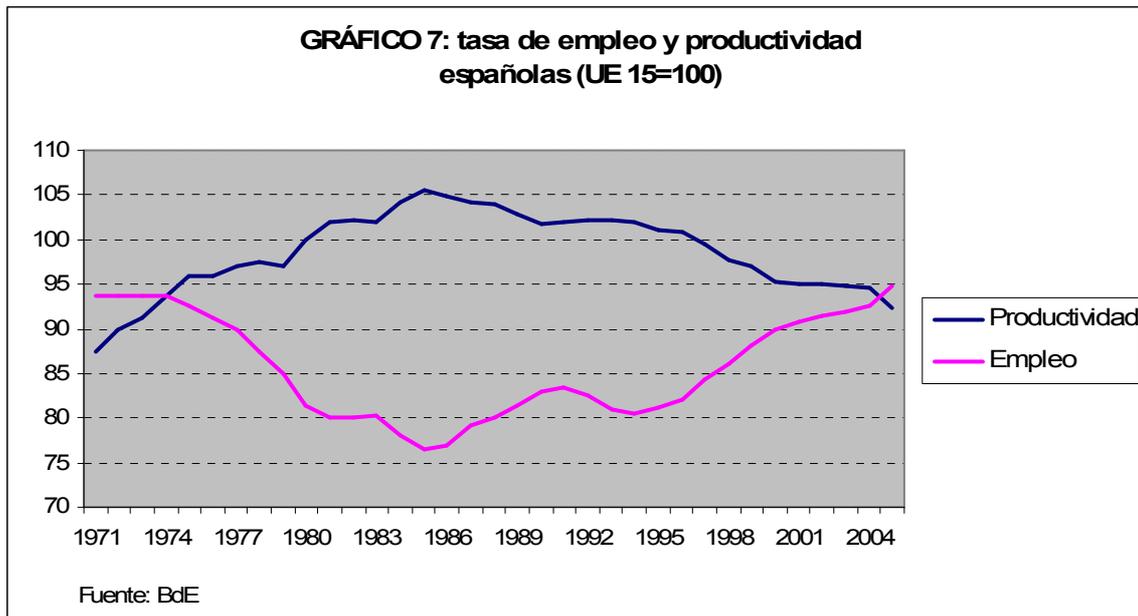
Los impresionantes progresos logrados por los países del Este desde el final de los regímenes comunistas, modernizando su estructura productiva y reorientando su comercio, han sido en gran medida posibles por los flujos de inversión extranjera directa recibidos. Las empresas multinacionales han encontrado en ellos una buena plataforma en la que producir y desde la que exportar al resto de la UE, dada la formación de su mano de obra, sus bajos costes salariales y su posición geográfica. El gráfico 6 muestra la importancia de esos flujos: partiendo de la ausencia de inversión extranjera, hoy acumulan un stock respecto al PIB que es equiparable o supera (caso de Estonia, Hungría o la República Checa) al español. Esta inversión proviene, como la que recibe España, mayoritariamente de la UE-15. Pero mientras que en España se concentra más en sectores algo menos avanzados, como el de material de transporte o el químico, en los nuevos socios del Este tiene más presencia en el material electrónico, las telecomunicaciones y los equipos informáticos. Aunque sea difícil de probar, cabe pensar que pueda estarse produciendo un fenómeno de desviación de la inversión extranjera directa desde España hacia estos nuevos destinos.



3. EXPLICACIONES: EL MODELO DE CRECIMIENTO ESPAÑOL Y SUS DETERMINANTES.

Una vez descritos los hechos de la sección anterior, conviene ahora preguntarse por sus posibles causas. Las deficiencias señaladas en la estructura productiva están relacionadas con el modelo de crecimiento que ha seguido la economía española en este último ciclo expansivo. El aumento de la producción por habitante logrado ha tenido mucho más que ver con un aumento del número de habitantes que trabajan que con un incremento de la

productividad de los trabajadores. Esto queda claramente reflejado en el gráfico 7, donde puede verse como la productividad española se aleja de la media de la UE-15 y la tasa de empleo se acerca.

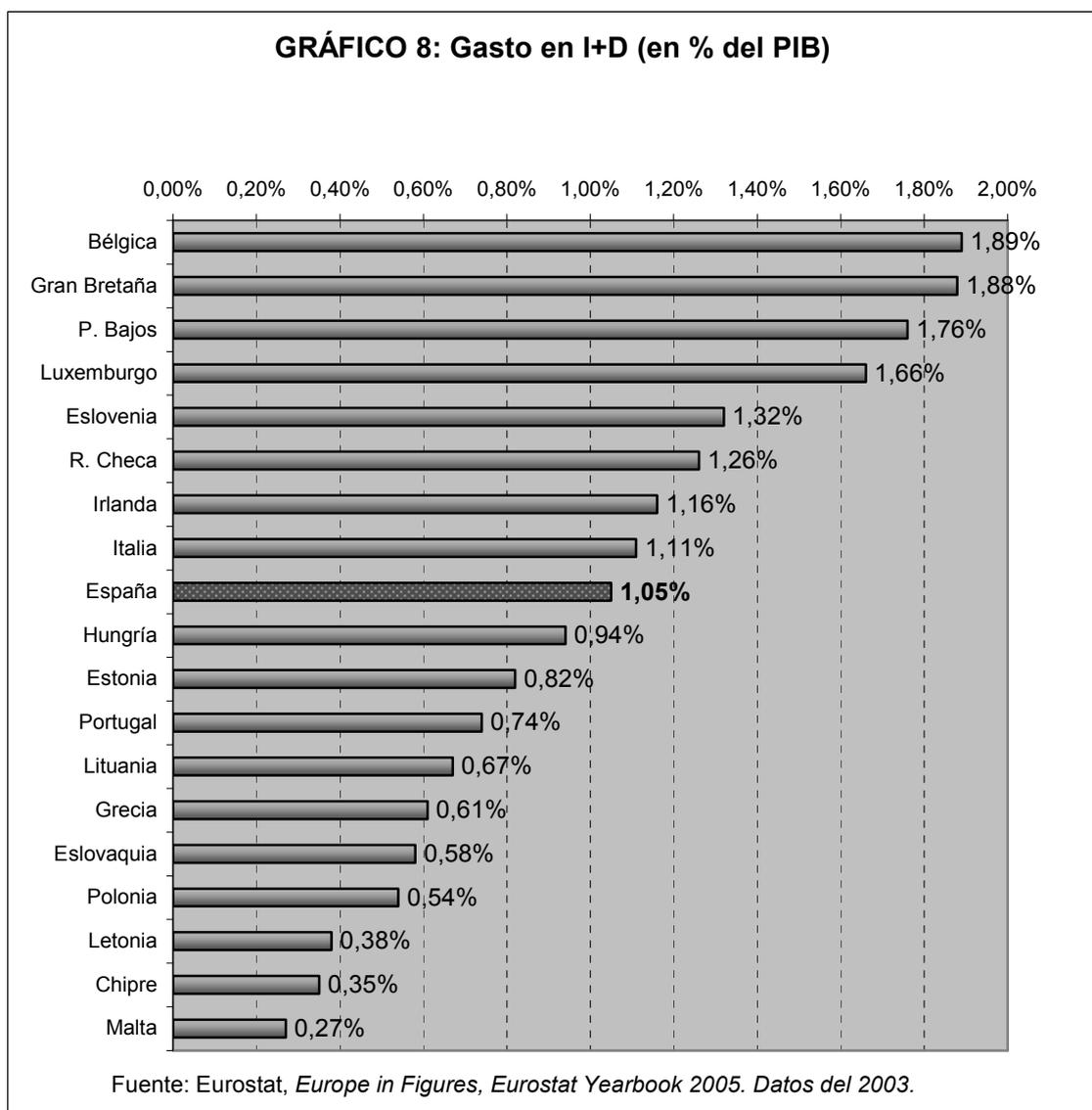


Sin embargo, este tipo de crecimiento, aunque mejor que la ausencia de él, no es sostenible en el tiempo, ha de terminar cuando la tasa de empleo (absorbida la bolsa de parados, la población femenina...) alcance niveles que no pueda seguir superando. La forma sostenible de crecer es mediante el aumento de la productividad. Que la productividad no aumente es también un indicador indirecto de que el crecimiento no se está basando en sectores de alto contenido tecnológico, que también suelen ser de alto valor añadido, si no en otro tipo de sectores (como la construcción).

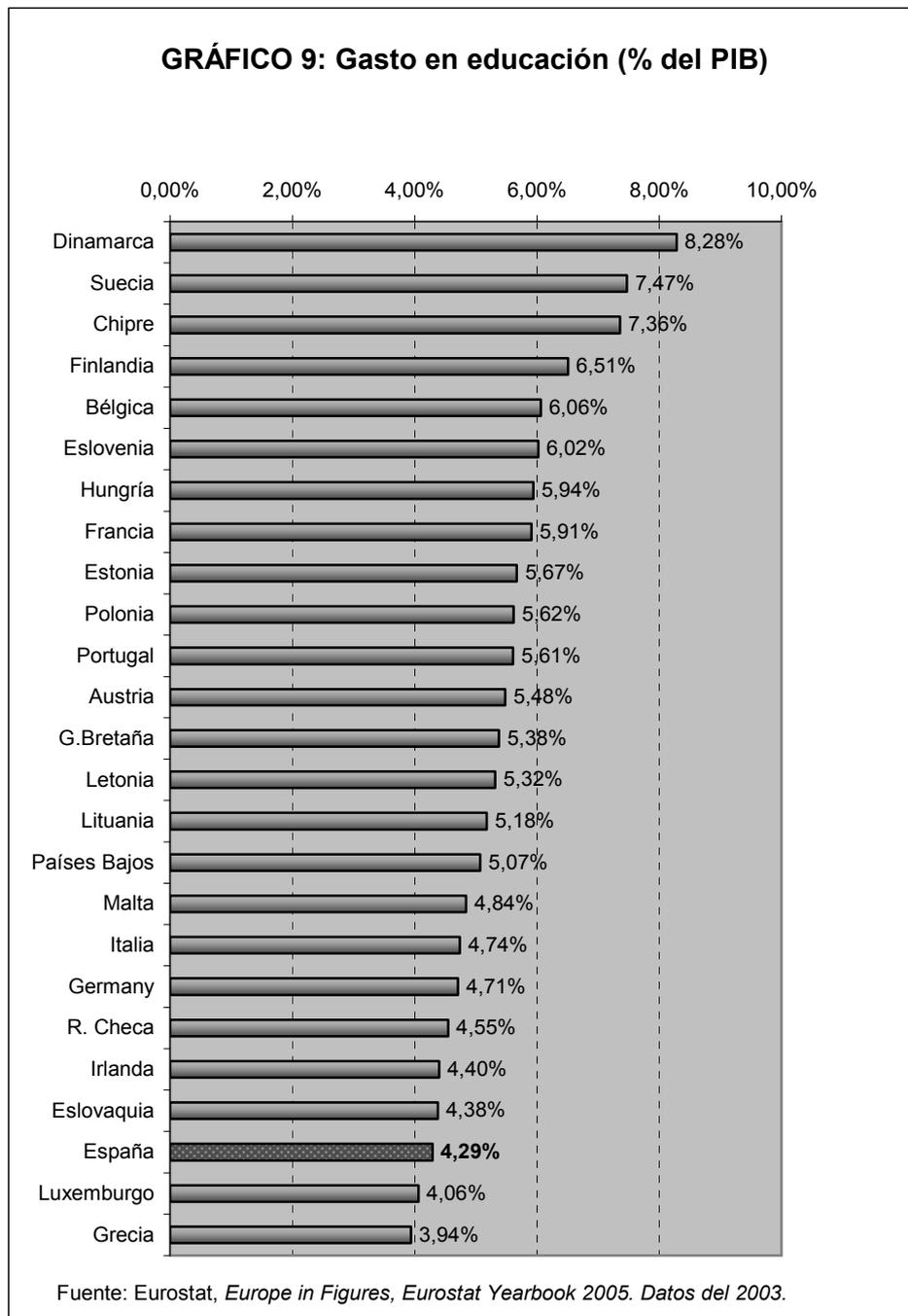
Gracias a la moderación salarial (los salarios reales se mantienen prácticamente constantes en España desde hace una década) el lento crecimiento de la productividad no ha afectado tanto a los costes laborales reales por unidad de producto. No obstante, es un mal síntoma cuando una economía se ve obligada a congelar sus salarios para mantener su competitividad, indica que no está siendo capaz de competir por otras vías: diseño, innovación, calidad... ¿Qué nivel salarial sería el adecuado para competir por esa vía con las economías del Este de Europa, o China y la India? Las anteriores reflexiones nos llevan, de manera natural, a preguntarnos por cuáles son los factores determinantes que permiten el crecimiento de la productividad a largo plazo. Son, en orden de importancia, la mejora del capital tecnológico, del capital humano y del capital físico. La primera permite, mediante las actividades de investigación y desarrollo, facilitar la aparición de nuevos productos y mejores procesos productivos. La segunda, gracias a una mano de obra cualificada, bien formada, hace posible la asimilación y pleno aprovechamiento de las mejoras tecnológicas, e incluso puede ayudar a generarlas. La tercera, incrementa la maquinaria disponible por trabajador. A continuación, se analizará la situación relativa de la economía española en estas trascendentales cuestiones.

Un indicador sintético frecuentemente utilizado para medir la acumulación de capital tecnológico es el gasto en actividades de I + D en porcentaje del PIB. El

gráfico 8 recoge este indicador para una serie de países. Puede observarse en él como España (con aproximadamente un 1% del PIB) se ve superada por los países rezagados de la UE-15, como Bélgica o Gran Bretaña, que prácticamente duplican el indicador español (los países más avanzados, los nórdicos y Alemania, lo triplican o cuadruplican). Esto, hasta cierto punto, cabía esperarlo. Más sorprendente resulta comprobar cómo algunos nuevos socios (Eslovenia y la R. Checa) superan a España y otros (Hungría y Estonia) casi la igualan. Para evitar una prolijidad innecesaria, nos abstendremos de incluir otros indicadores tecnológicos (número de investigadores por 1000 empleados, gasto en I + D sobre valor añadido en las manufacturas por intensidad tecnológica, componente tecnológico del índice de competitividad global elaborado por el World Economic Forum, datos de patentes...) pues todos reflejan la misma situación. El sistema de innovación español está todavía lejos de los más avanzados de la UE-15, y no aventaja demasiado a los de los nuevos socios. Tal vez convenga, además, resaltar el destacado papel que desempeñan las empresas multinacionales en la I + D privada, lo que ayuda a entender la rapidez de los progresos en la Europa oriental.



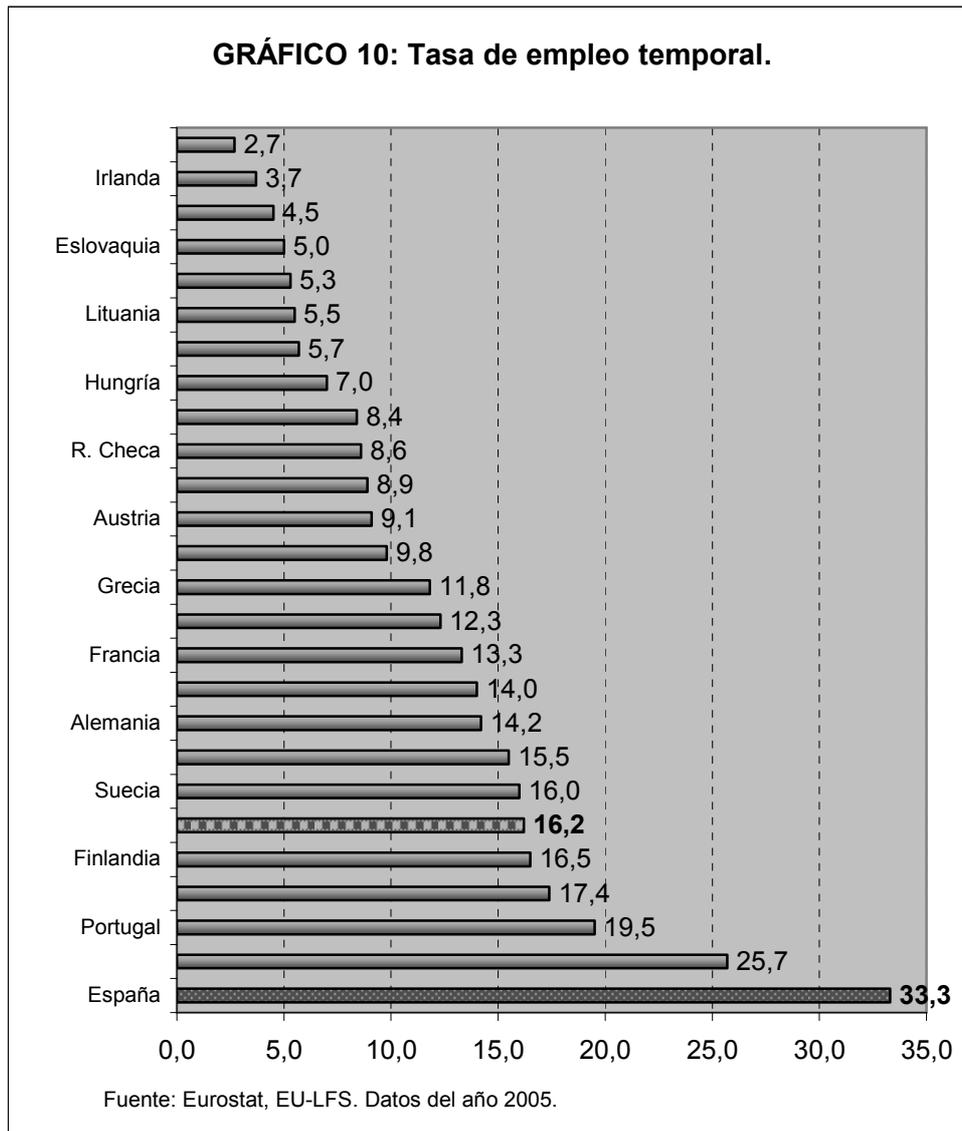
Respecto al capital humano, al grado de formación y cualificación de la mano de obra, un indicador clave es el gasto en educación en términos del PIB. El gráfico 9 muestra los datos.



El panorama se repite: España (4.3%) permanece alejada de los países más avanzados de la UE-15, que dedican a la educación hasta un 7 u 8% del PIB (como Suecia o Dinamarca). En este caso, se percibe aún más claramente la potencial competencia futura de los nuevos socios, pues todos ellos superan el esfuerzo en educación español.

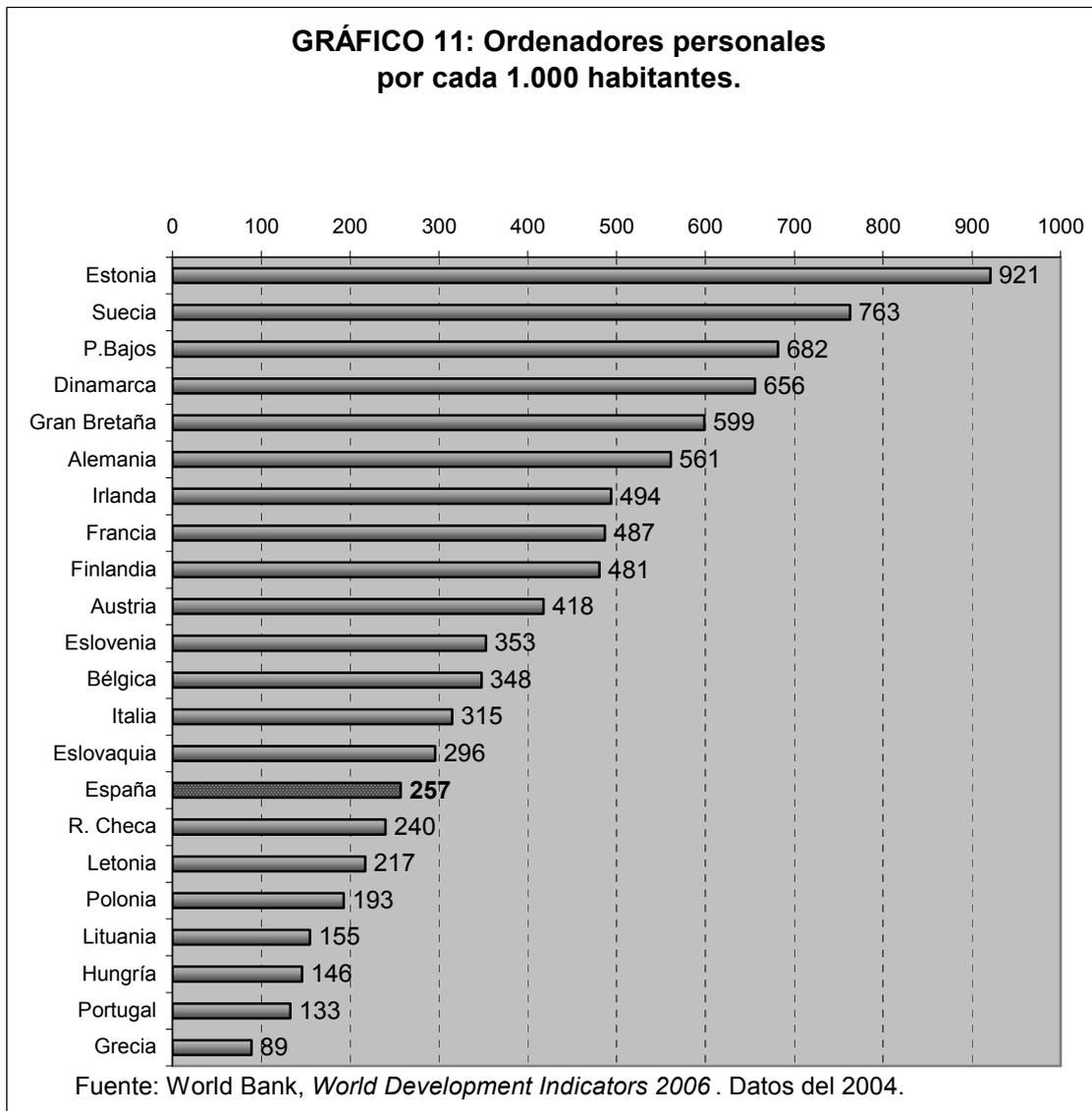
Indicadores adicionales, que no se presentan gráficamente para evitar redundancias, confirman las conclusiones generales. En Hungría y la R. Checa el número de alumnos por ordenador es menor que en España. La tasa de

abandono de los estudios al finalizar la enseñanza obligatoria es más alta en España que en los nuevos miembros de la UE. El informe PISA de la OCDE arroja unos resultados peores que la media para los alumnos españoles de 15 años en cultura matemática, cultura científica y comprensión escrita, e inferiores a los de buena parte de los nuevos socios. El alto porcentaje de empleo temporal en España, sin parangón en la UE-25 (gráfico 10) desincentiva la formación de los trabajadores en las empresas.



En la actualidad, se concede asimismo gran importancia al grado de difusión de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) a la hora de calibrar la formación de la mano de obra y el potencial innovador. Una forma de medirlo puede ser a través del número de ordenadores personales por cada 1000 habitantes (gráfico 11). Los 257 de España se ven triplicados por los 763 de Suecia, pero también rebasados por los valores que se alcanzan en Estonia, Eslovenia y Eslovaquia, sin superar en mucho a la R. Checa, Letonia o Polonia.

Una vez más otros indicadores, como el gasto en TIC respecto del PIB o las inversiones de capital riesgo en TIC, corroboran el cuadro descrito.

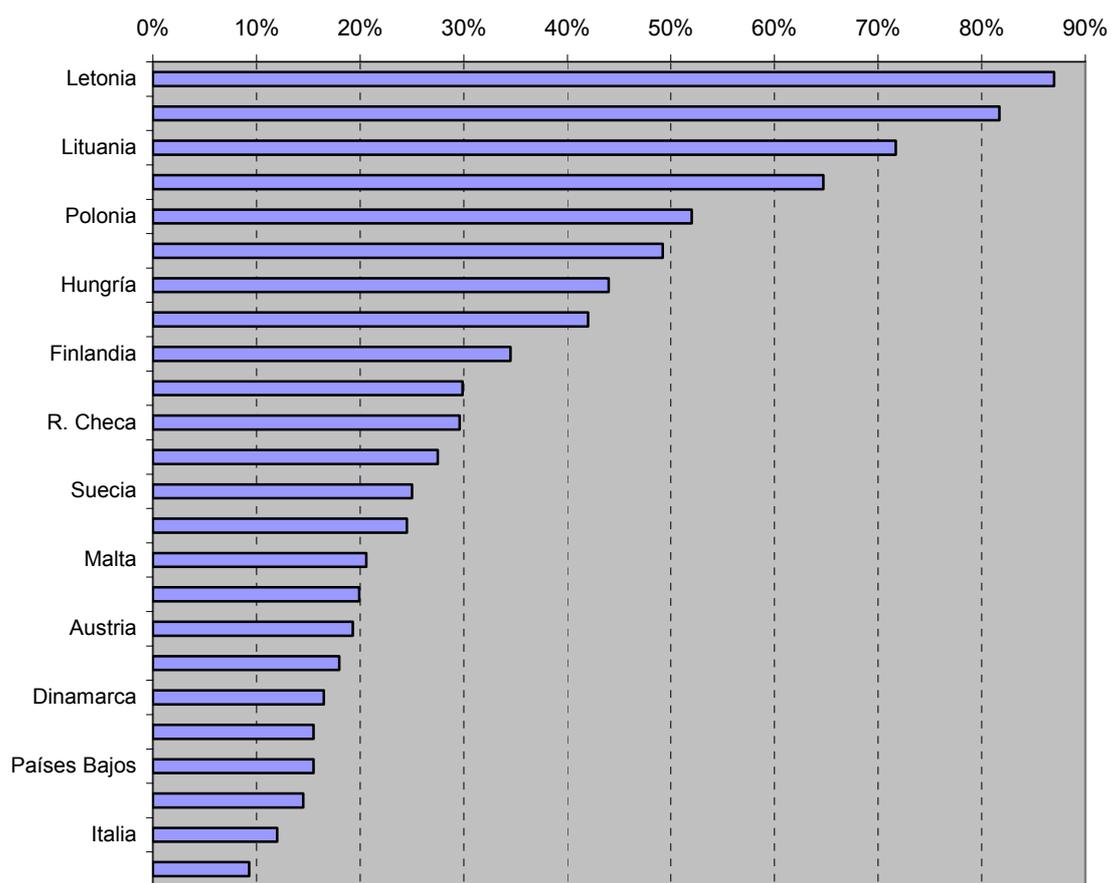


En cuanto a la dotación de capital físico de la economía española, puede resumirse la situación en una notable mejora de las infraestructuras públicas desde mediados de los ochenta, que ha permitido acortar la distancia con la UE-15 a niveles aceptables en esta faceta. El capital físico privado también ha aumentado, pero con un excesivo protagonismo de la construcción, frente a los bienes de equipo, en la formación bruta de capital fijo del actual ciclo expansivo.

A modo de balance final, el gráfico 12 refleja las tasas del crecimiento real per capita acumulado entre 1995 y 2004 por los países de la UE-25. La economía española se ha comportado bien a nivel agregado, creciendo más que el resto de los grandes países de la UE-15 y acortando distancias con ellos. No obstante, las bases poco sólidas de dicho crecimiento hacen temer por su futura sostenibilidad. Los nuevos socios han crecido aún más rápido y de

manera probablemente más sostenible, gracias a la mejora de sus indicadores cualitativos sobre composición de la producción y las exportaciones, I + D y capital humano.

GRÁFICO 12: Tasa de crecimiento real acumulativo per capita, 1995-2004.



Fuente: Eurostat, cálculos realizados por el EEAG.

BIBLIOGRAFÍA

ANDREFF, M. y ANDREFF, W. (2004): "La competencia por la inversión extranjera directa en la Unión Europea ampliada". *Información Comercial Española* nº 818.

BALMASEDA, M. (2006): "Balanza por cuenta corriente: cuestionando algunas afirmaciones". *Servicio de Estudios BBVA*.

BLANES, J. V. (2005): "Los ajustes comerciales de la ampliación de la UE y sus efectos para España". *Papeles de Economía Española* nº 103.

COTEC (2006): *Informe COTEC*.

DOLADO, J. J. y JIMENO, J. F. (2004): "Contratación temporal y costes de despido en España: lecciones para el futuro desde la perspectiva del pasado". Documento de Trabajo 48/2004, *Fundación Alternativas*.

EEAG (2006): *Report on the European Economy 2006*. CESifo.

FUNDACIÓN CYD (2005): *Informe CYD*.

GONZÁLEZ MÍNGUEZ, J. M. y LÓPEZ-GARCÍA, P. (2006): "Una valoración de las políticas de innovación europeas". *Boletín Económico* Noviembre, Banco de España.

GORDO, E.; MORAL, E. y PÉREZ, M. (2004): "Algunas implicaciones de la ampliación de la UE para la economía española". *Documento Ocasional nº 0403*, Banco de España.

GUAL, J.; JÓDAR, S. y RUIZ, A. (2006): "El problema de la productividad en España: ¿cuál es el papel de la regulación?". *Documentos de Economía, Servicio de Estudios de La Caixa* nº 01.

HENRIOT, A. (2004): "La inversión directa en la Europa ampliada". *Información Comercial Española* nº 818.

MARTÍN, C.; HERCE, J. A. et al. (2002): *La ampliación de la Unión Europea: efectos sobre la economía española*. Colección Estudios Económicos nº 27, Servicio de Estudios de La Caixa.

MARTÍN, C.; VELÁZQUEZ, F. J. et al. (2000): *Capital humano y bienestar económico: la necesaria apuesta de España por la educación de calidad*. Círculo de Empresarios.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO y COMERCIO (2005): *Plan de Convergencia*. Informe Final de la Ponencia del Consejo Asesor de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información.

OCDE: *Informe PISA* (www.pisa.oecd.org)