



HAL
open science

Los sectores productivos en España

Matilde Alonso Pérez, Elies Furio Blasco

► **To cite this version:**

Matilde Alonso Pérez, Elies Furio Blasco. Los sectores productivos en España. 2004, pp.93. halshs-00765769

HAL Id: halshs-00765769

<https://shs.hal.science/halshs-00765769>

Submitted on 16 Dec 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Los sectores productivos en España

Matilde Alonso Pérez

Elies Furio Blasco

Universidad Lyon 2 y Lyon 3

2004

Contenido

Los servicios	2
Introducción.....	2
La terciarización de las economías, una perspectiva comparada	3
Evolución de la rama de los servicios en la economía española	4
La lenta terciarización de la economía española (1901-1960).....	4
Crecimiento económico y avance en la terciarización a partir de 1960	6
Estructura interna de las actividades terciarias en España	9
La heterogeneidad de las actividades terciarias.....	9
Servicios destinados a la venta y servicios no destinados a la venta	10
Servicios destinados a la venta: una comparación internacional	12
Los servicios a empresas	15
Creación de empleo	18
La política de comercio interior en España	21
El comercio de servicios en España	23
Internacionalización y competitividad	28
La industria	30
Introducción.....	30
Breve perspectiva histórica.....	30
La industria en la economía española: una visión de conjunto	33
Especialización: mercado interno y mercados externos	35
Competitividad internacional	38
La política industrial en España	40
La reconversión industrial	40
Las empresas públicas industriales	41
Internacionalización, innovación tecnológica y PYME.....	42
La empresa española.....	44
Características generales	45
Internacionalización de la empresa española	48

La innovación tecnológica en España	52
El sector energético. Evolución del modelo energético español	56
Evolución del modelo energético español	56
estructura de la demanda y de la oferta.....	58
La agricultura.....	64
Introducción.....	64
Características generales del medio rural español	64
La crisis de la agricultura tradicional	68
Transformaciones estructurales de sector agrario español	72
Productividad, precios y transferencias de renta en la agricultura	78
La agricultura española y las claves de la convergencia con las agriculturas europeas.....	82
La Política Agraria Común (PAC) y su incidencia sobre la agricultura española.....	83
Desarrollo rural	85
Agricultura ecológica.....	86
Industria agroalimentaria	87
Asociacionismo y cooperativismo agrario.....	89
Bibliografía.....	90

Los servicios

Introducción

La evolución contemporánea de las economías occidentales se ha caracterizado por un cambio estructural que ha llevado a la situación actual de fuerte terciarización. Las actividades terciarias son la parte más importante de la economía tanto en términos de empleo como de producción. La economía española también ha participado del incremento de los servicios. No obstante, al igual que ha sucedido con la agricultura y la industria, el sector terciario ha evolucionado a un ritmo y con unos rasgos específicos. El presente trabajo da cuenta del proceso de terciarización de la economía española, sus fases y sus características comunes con el resto de países y sus especificidades.

En primer lugar se presentan algunos aspectos de la terciarización de las economías occidentales. En segundo lugar, la evolución de los servicios en España. Seguidamente, se analiza la estructura interna del sector, con una referencia específica a los servicios a las empresas. En quinto lugar se estudia la contribución de los servicios a la creación de empleo. En sexto lugar, se aborda la política española del comercio interior. Los dos últimos apartados

están dedicados al comercio de servicios y a la internacionalización y competitividad de los mismos.

La terciarización de las economías, una perspectiva comparada

La rama de servicios presenta, en la mayoría de las economías desarrolladas, una serie de rasgos comunes que la distinguen del resto de las ramas productivas y, en particular, de las manufacturas. En general, se puede decir que muestra menores ritmos de crecimiento de la productividad, mayor capacidad para generar empleo y un comportamiento más estable a lo largo del ciclo económico. La importancia relativa de los servicios en las economías avanzadas, se sitúa en algo más del 60% del PIB y se les atribuye un gran potencial de empleo. Resulta de gran interés conocer el comportamiento de esta rama, sobre todo para la economía española que se caracteriza por ser inflacionista y por la persistencia del paro.

En el proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía española, los servicios han experimentado un fuerte avance, en virtud del cual se han situado como el principal sector de actividad en relación con el empleo y la producción, muy por delante de la industria y, sobre todo, de la agricultura. Este avance del sector se ha producido de manera especial a partir de mediados de la década de los años 80. Por otro lado, el proceso de cambio estructural de la economía española ha seguido unos patrones sectoriales similares a los de las economías de los países de la OCDE, aunque con un importante retraso temporal. No obstante, en el caso español, la convergencia sectorial es más rápida que la convergencia en renta per capita.

Actualmente, los servicios juegan un importante papel en cualquier sistema productivo y contribuyen a la generación de valor añadido y a la creación de empleo. De hecho, la continua expansión que han experimentado esas actividades constituye una de las características más destacables de las economías desarrolladas. En los países “industrializados”, el sector terciario aporta más del 60% de su PIB y proporciona empleo a un porcentaje del mismo orden en relación con el número total de ocupados. La UE-15, los servicios representan una media del 67,9% de la producción y el 64,5% del empleo total.

Si se compara la evolución de los servicios con la agricultura, la industria y la construcción durante la década de los años 90 y para 3 áreas geográficas (España, la Unión Europea y Estados Unidos) se observa que, para el conjunto de las tres áreas, la rama de servicios, tanto en términos de PIB como de empleo, muestra una mayor importancia. En 1980, los servicios representaban en España un 59% del PIB y un 48% del empleo, cifras semejantes a las de la Unión Europea (57% y 54% respectivamente) y apreciablemente menores que las de Estados Unidos (70% y 68% respectivamente). En 1997, las cifras son para España 61% del PIB y 62% del empleo, para la Unión Europea 64% y 66% respectivamente y para Estados Unidos 71% y 76% respectivamente. En definitiva, la economía de Estados Unidos está mucho más terciarizada que la europea y ésta un poco más que la española.

Respecto a la OCDE, la modernización de la economía española se ha caracterizado por una terciarización más intensa. En 1960, el sector servicios de los países de la OCDE representaba, en promedio, el 41% de la población activa, mientras que en España el porcentaje era del 31%. En cambio, en 1973, el diferencial se incrementa ligeramente debido a la distinta fase de evolución estructural en que se encuentran ambos espacios. Así, mientras una parte importante de los países de la OCDE ha iniciado su terciarización, la economía española está inmersa en plena industrialización. La crisis del petróleo y las correspondientes políticas de ajuste industrial van a acelerar el proceso de terciarización en España. Así, en 2001, el diferencial entre ambas áreas se ha reducido a la mitad respecto al de 1960, contando España con un 63,8% de la población activa en los servicios.

Evolución de la rama de los servicios en la economía española

LA LENTA TERCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1901-1960)

La estructura sectorial de la población activa, entre 1901 y 1960, varía con mucha intensidad. Partiendo de un grado de terciarización de 18% se tarda 18 años en alcanzar el 20% y 48 (1964) en pasar del 20 al 30%. En cambio, la desagrarización y la industrialización tienen lugar de forma mucho más acelerada. A principios del siglo XX el nivel de peso de la agricultura era del 66,7%, tuvieron que transcurrir 16 para alcanzar el 60%, 12 para bajar al

50% y 35 para situarse en el 40%. Por otro lado, el dinamismo de la industria queda reflejado en el hecho de que, en 14 años, la población activa industrial pasó del 20 al 30% del total. La pérdida de hegemonía de la agricultura y el avance decidido de la industria tuvieron lugar mientras que los servicios quedaron relegados a un segundo plano. Mientras que la industria gana en población activa 16,5 puntos porcentuales entre 1901 y 1960, pasando de 15,2% a 31,8%, los servicios sólo ganan 8,5 puntos porcentuales, pasando su parte de población activa de 18% en 1901 a 26,5% en 1960 (y el 31% de la población ocupada, en este último año). En consecuencia, durante el periodo 1901-1960, los servicios juegan un papel marginal, estando la trayectoria de la economía española determinada por los otros sectores de actividad: la agricultura y la industria.

Varios son los factores que justifican el retraso con que la economía española registra la terciarización de su actividad económica. Entre ellos hay que destacar:

1. El débil desarrollo económico del periodo no favorece el surgimiento de determinados servicios y el avance de otros.
2. Los insuficientes niveles de renta per cápita no permiten avanzar en el cumplimiento la Ley de Engel relativa al consumo de servicios en el caso español.
3. La escasa relevancia del sector público en la economía española con poca oferta de servicios públicos favorece la debilidad del sector.
4. La escasa externalización de las actividades de servicios en los procesos productivos de este periodo.
5. El comercio exterior tiene poca trascendencia con lo que las operaciones de servicios con el exterior no cobran importancia hasta el *boom* turístico de los años 60.
6. El factor tecnológico está ausente en España hasta los años 80 y no puede jugar su papel de propulsor de las actividades de servicios.

Todas estas razones explican que la terciarización de la economía española sea tardía si se la compara con la secuencia temporal seguida por otras economías occidentales. La terciarización no es perceptible con anterioridad a la década de los años 60. Es durante los

años 60 y 70 cuando comienzan a actuar de forma moderada; y de una manera decidida y decisiva en los 80 y 90, como se observará en los siguientes apartados.

CRECIMIENTO ECONÓMICO Y AVANCE EN LA TERCIARIZACIÓN A PARTIR DE 1960

Para analizar el contraste o la similitud de la economía española con las economías de la OCDE en esta etapa de cambio estructural y crecimiento, se puede utilizar la distribución de la población activa por sectores de actividad en distintos momentos del tiempo. Así, como se observa en los Cuadro 1, entre 1960 y 1985, las economías desarrolladas llevan cabo sucesivamente en el tiempo los procesos de desagrarización, industrialización/desindustrialización y terciarización. A partir de 1985, el crecimiento de estas economías anteriormente apoyado en la industrialización, se consolida ahora con una tendencia dominante hacia la desindustrialización y de la terciarización. La evolución de los servicios pone de manifiesto que su desarrollo es paralelo a un PIB per cápita muy elevado. La relación entre industrialización/desindustrialización y terciarización es evidente y estrecha.

El avance de los servicios es muy intenso en el proceso de industrialización, y evidencia el cumplimiento de la Ley de Engel. El crecimiento de la industria hace posibles incrementos de ingresos que se traducen en un mayor consumo de servicios. Además, el crecimiento de los servicios en presencia de un proceso de desindustrialización obedece a la progresiva adopción por las empresas del modelo de “descentralización productiva” para hacer frente a las crecientes exigencias de competitividad. En el caso concreto de las empresas industriales, como consecuencia de la externalización de funciones de servicios en la que se basa el nuevo modelo empresarial, la desindustrialización es simultánea a la terciarización ya que los empleos contabilizados como industriales pasan a catalogarse estadísticamente como empleos de servicios. En este caso, existe una fuerte relación entre actividad industrial y terciaria.

Cuadro 1 Población activa ocupada (%)

	Agricultura					Industria					Servicios				
	1960	1973	1985	1996	2001	1960	1973	1985	1996	2001	1960	1973	1985	1996	2001
OCD E (A)	22,4	12,7	9,4	6,3	4,3*	36,6	37,3	32,1	27,4	26,4*	41	50	59	66,3	69,4*

España (B)	38,7	24,3	18,3	8,7	6,5	30,3	36,7	31,8	29,7	29,8	31	38,9	49,9	61,7	63,8
B-A	16,3	11,6	8,9	2,4	2,2	-6,3	-0,6	-0,3	-2,3	-3,4	-10	-11,1	-9,1	-4,7	-5,2

*UE-15

Fuente: INE (2003), del Rfo Gómez (2000).

Este factor de terciarización puede apreciarse en el hecho de que un avance en términos relativos se debe no sólo a la efectiva expansión del sector sino también a retrocesos simultáneos en la agricultura y la industria. Así, la creación de empleo en los servicios compensó las pérdidas en otras actividades de la economía.

A partir de 1980, un componente importante del avance global del sector ha sido la expansión de *los servicios no destinados a la venta*, un grupo que integra las Administraciones Públicas en su conjunto, la educación y la sanidad públicas y otros servicios sociales ofrecidos por el sector público o por entidades no lucrativas. En definitiva, el crecimiento relativo de estos servicios refleja las políticas gubernamentales orientadas a profundizar en el “Estado del Bienestar”. A partir de 1996, este crecimiento refleja una inflexión como consecuencia de las políticas de ajuste y de contención del gasto público ligadas al objetivo de España de integrarse desde un principio en la Unión Monetaria Europea.

Desde 1980 hasta finales de siglo, el sector terciario ha seguido una línea positiva y estable, con un crecimiento medio anual del 2,8%, superando al crecimiento de la economía en su conjunto (2,4%) y al de la industria manufacturera (2%). Es de destacar que los servicios no destinados a la venta han crecido 3,2%, en tasa anual, muy por encima de los servicios destinados a la venta (2,5%). El comportamiento de los servicios *de mercado* se ha ajustado a las fluctuaciones cíclicas, mientras que los servicios de *no-mercado* han mostrado fluctuaciones erráticas. Lo cual indica que la política de expansión de los servicios de no-mercado aplicada por las autoridades españolas durante este periodo respondió a decisiones relacionadas con objetivos político-sociales. Es más, desde el punto de vista económico, el fuerte incremento del gasto público ocasionado por el incremento de los servicios públicos de educación, sanidad y otros servicios sociales operó en sentido contrario al que la coyuntura, mostrando un claro carácter anticíclico.

En definitiva, entre los factores que impulsan el proceso de terciarización y el creciente peso de los servicios en las economías responde a un conjunto de factores que se localizan tanto del lado de la demanda como en el de la oferta. Desde el punto de vista de la demanda hay que señalar tres factores expansivos:

1. El gasto de las familias como consecuencia de la elevada elasticidad-venta que muestran un amplio conjunto de servicios a medida que los niveles de ingresos de la población mejoran¹.
2. El creciente uso de los servicios que realizan la industria y los propios servicios (demanda intermedia).
3. El comercio internacional de servicios (transportes, seguros, turismo, consultoría, asistencia técnica...). El aumento de los intercambios internacionales favorece una mayor actividad terciaria.

Desde el punto de vista de la oferta existen también varios factores expansivos. El primero ocupa una posición destacada y es la dificultad que tienen muchas ramas de servicios para sustituir factor trabajo por capital y tecnología, a diferencia de lo que sucede en gran medida en la industria y en la agricultura. El carácter personal y no almacenable de bastantes servicios implica que sus posibles aumentos de producción exigen siempre ir acompañados de un incremento de factor trabajo, lo cual da lugar a que se incremente el volumen de empleo en el sector y expresa una mayor resistencia de su productividad a aumentar en comparación con la industria. Además, hay que tener en cuenta el mejor comportamiento relativo del empleo terciario en los periodos de recesión. Este conjunto de factores hace que el ritmo de generación de empleo sea mayor en los servicios que en las otras ramas de actividad.

Los análisis realizados en España y las tendencias observadas en otros países desarrollados permiten prever que la expansión de los servicios proseguirá en los próximos años ya que la mayoría de los factores que sustentan su crecimiento no han agotado su capacidad de influencia. Evidentemente, las políticas de ajuste en materia de gasto público han marcado una inflexión en el grupo de los servicios no destinados a la venta. Igualmente, en el grupo

¹ El gasto de las familias ha experimentado cambios sustanciales que se relacionan con la elasticidad-venta de la demanda y el gasto en servicios, siguiendo la ley de Engel. Según la última encuesta disponible de presupuestos familiares de 1996, los servicios absorben el 32% del presupuesto familiar.

de servicios destinados a la venta, se está realizando un ajuste en el empleo como consecuencia de los avances tecnológicos y de los cambios que registran sus mercados (por ejemplo, los servicios financieros, transportes, distribución). Pero al mismo tiempo, otros servicios como son los servicios a las empresas, la sanidad y otros servicios personales, continúan una línea ascendente, especialmente en términos de empleo. Su potencial de crecimiento es todavía elevado.

Estructura interna de las actividades terciarias en España

La heterogeneidad de las actividades terciarias

La heterogeneidad interna del sector servicios constituye una característica destacable (Cuadro 2). Los servicios incluyen actividades tan dispares como el transporte aéreo, el ferroviario, las telecomunicaciones, los despachos profesionales de abogados, médicos, asesores... la banca, los seguros, las Administraciones Públicas, los deportistas profesionales, los artistas, la enseñanza, la sanidad pública y privada. En algunos casos, dichas actividades están protagonizadas por un pequeño número de grandes empresas, muy capitalizadas y que ofrecen productos estandarizados, mientras que en otros muchos casos, la dimensión de las empresas es muy reducida – con un gran número de autónomos -, sus áreas de mercado son, asimismo, muy limitadas y prestan servicios muy diversos que, en esencia, tratan de adaptarse a las demandas y necesidades individuales de sus respectivos clientes y usuarios.

Cuadro 2 Clasificación Nacional de las Actividades de Servicios (CNAE)

50	Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores; venta al por menor de combustible para vehículos de motor.
51	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio.
52	Comercio al por menor.
55	Hostelería.
60	Transporte terrestre; transporte por tuberías.
61	Transporte marítimo, de cabotaje y otras vías de navegación interiores.
62	Transporte aéreo y espacial.
63	Actividades anexas a los transportes. Actividades de agencias de viajes.
64	Correos y telecomunicaciones.
65	Intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones.
66	Seguros y planes de pensiones, excepto seguridad social obligatoria.
67	Actividades auxiliares a la intermediación financiera.

70	Actividades inmobiliarias.
71	Alquiler de maquinaria y equipo sin operario, de efectos personales y enseres domésticos.
72	Actividades informáticas.
73	Investigación y desarrollo.
74	Otras actividades empresariales.
75	Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria.
80	Educación.
85	Actividades sanitarias y veterinarias, servicios sociales.
90	Actividades de saneamiento público.
91	Actividades asociativas.
92	Actividades recreativas, culturales y deportivas.
93	Actividades diversas de servicios personales.
95	Hogares que emplean personal doméstico.

Fuente : INE.

Esta variedad plantea el problema de la generación y mantenimiento de buenas estadísticas, ya que a la diversidad se le suma la rapidez de los cambios a corto y/o medio plazo. Otros problemas adicionales son la dificultad de clasificar convenientemente el sector, de hacer generalizaciones aceptables para todo el sector sobre cuestiones básicas como la creación de empleo, o el papel de los servicios en el sistema económico. Por todo ello, los distintos estudios realizados pueden llegar a conclusiones diferentes según las fuentes utilizadas².

SERVICIOS DESTINADOS A LA VENTA Y SERVICIOS NO DESTINADOS A LA VENTA

Una primera clasificación de las actividades terciarias remite a la distinción entre los servicios destinados a la venta y aquellos otros no destinados a la venta. Desde un punto de vista cuantitativo, en España, los primeros son mucho más importantes, llegando a representar las tres cuartas partes de la producción terciaria. No obstante, entre 1986 y mediados de los años 90, el crecimiento es, comparativamente, más intenso en la producción terciaria no destinada a la venta.

En términos internacionales, la evolución de los servicios destinados a la venta y no destinados a la venta, se caracteriza en primer lugar por la mayor importancia relativa que

² Un punto importante del sector servicios y que posibilita un análisis particular son los efectos de arrastre o eslabonamientos de las ramas de servicios sobre el resto de la economía. Según esta metodología, Cuadrado Roura *in* García Delgado (1999, p. 192) establece una clasificación de 4 grupos.

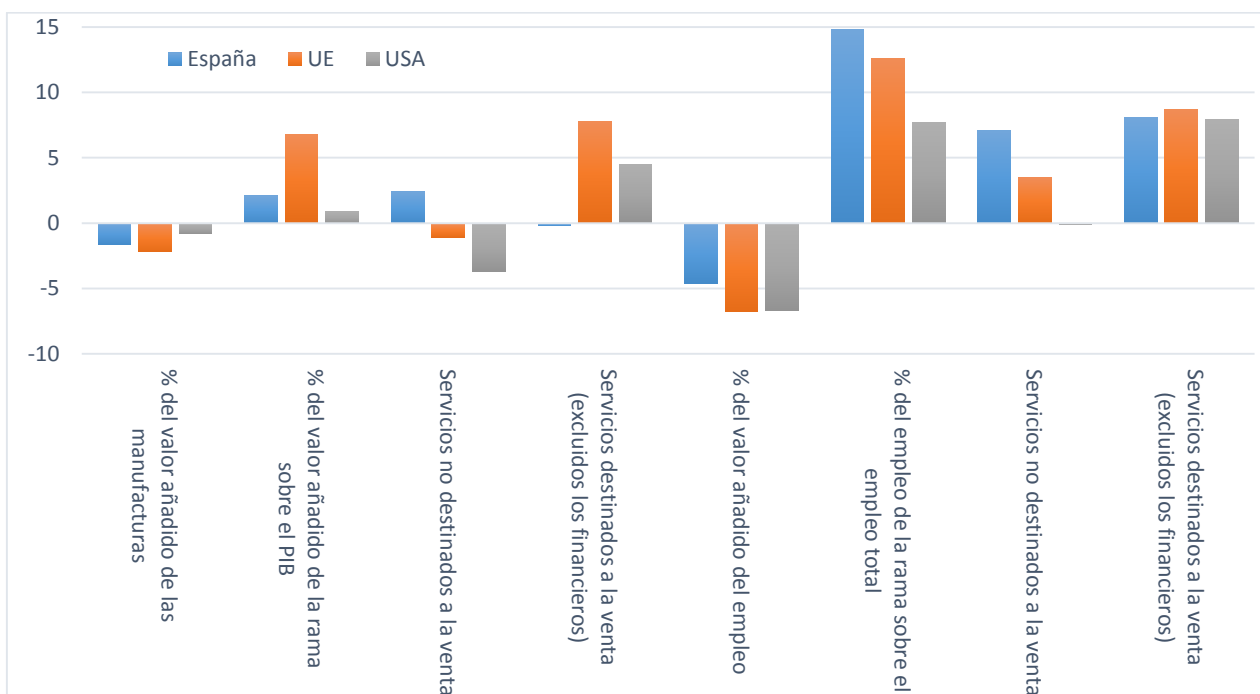
1. Sectores clave: créditos y seguros, transportes por carretera y recuperación y reparaciones.
2. Sectores con efectos de arrastre hacia delante importantes: comercio, servicios a las empresas, servicios anexos a los transportes, comunicaciones, restaurantes y hostelería, alquiler inmobiliario.
3. Sectores con efectos de arrastre hacia atrás importantes: ferrocarriles, transporte marítimo y de cabotaje y transporte aéreo.
4. Resto de sectores: toda la investigación y enseñanza, toda la sanidad, servicios públicos.

alcanzan estas actividades en Estados Unidos, tanto en términos de valor añadido como de empleo, con un diferencial respecto a las economías europeas que va disminuyendo de manera gradual y que indica la existencia de un amplio margen para la expansión de la rama de servicios en Europa.

En segundo lugar, la similitud entre España y la Unión Europea en cuanto al peso del valor añadido del conjunto de la rama de servicios sobre el PIB oculta diferencias de composición importantes (Gráfico 1). Así, mientras que, en 1980, el peso del valor añadido de los servicios no destinados a la venta era inferior en España en más de 4 puntos porcentuales al de la Unión Europea, en 1997, se alcanzaban magnitudes similares (13,2% y 13,8% respectivamente). Esta evolución se explica por la corrección que ha significado para España el desarrollo del Estado del Bienestar, con tasas de crecimiento del valor añadido y del empleo de la rama de los servicios no destinados a la venta comparativamente superiores a las europeas (del 3,7% y del 3,1% respectivamente, en media anual).

Por el contrario, en 1980, el peso de los servicios destinados a la venta sobre el PIB en España superaba al de la Unión Europea en torno a 6 puntos porcentuales. En este caso, la reducción de la brecha se ha producido por un aumento del peso en la Unión Europea que, en 1997, se situaba en 49,9%, con lo que superaba en 2 puntos porcentuales a España.

Gráfico 1 Variación de la importancia relativa de la rama de servicios (1980-1997)



Fuente: Núñez y Pérez (2000).

SERVICIOS DESTINADOS A LA VENTA: UNA COMPARACIÓN INTERNACIONAL

En lo respecta a la evolución de las subrama de servicios destinados a la venta hay que observar que, para las 3 áreas geográficas consideradas (Cuadro 3), de la evolución del valor añadido de la distribución, la hostelería, los transportes, las comunicaciones y otros servicios destinados a la venta, es ésta última la que muestra una mayor participación en el PIB. Esta rama incluye actividades tales como los servicios a empresas, investigación y enseñanza destinada a la venta, sanidad destinada a la venta, otros servicios profesionales, actividades informáticas, así como los alquileres imputados a la vivienda. El aumento en la importancia sobre el PIB de estos servicios ha sido significativo en Europa, aproximándose al nivel de Estados Unidos que, en 1995, se situaba en el 24% del PIB, y ha sido algo más modesto en España, donde se ha pasado del 15%, en 1980, al 16%, en 1995. Detrás de esta evolución, se encuentran unas tasas de crecimiento del valor añadido muy superiores en Europa (4% anual, frente a 2,7% en España).

En las tres áreas geográficas analizadas, el ritmo de crecimiento del empleo en la rama de otros servicios destinados a la venta ha superado al de las restantes ramas productivas, con

tasas próximas al 4% anual. En España y en Estados Unidos, el aumento del empleo ha sido mayor que el del valor añadido, mientras que la Unión Europea el crecimiento de la productividad ha sido ligeramente positivo.

La rama de la distribución constituye, en los tres casos contemplados, la segunda rama en importancia en relación con el valor añadido. Contrasta, sin embargo, la distinta trayectoria seguida por esta rama de actividad en Europa y en Estados Unidos, con un notable estancamiento en el primer caso y un fuerte crecimiento en el segundo. En España, su importancia relativa, que era elevada (15%), disminuye ligeramente.

La rama de hostelería alcanza en España una importancia económica comparativamente mayor que en la Unión Europea y en Estados Unidos, como corresponde a una economía con una industria turística de gran tamaño. El peso de la rama de hostelería en el PIB es, en promedio, de 6,3%, 4 puntos superior al de la Unión Europea y 3 más que en Estados Unidos, aunque en términos de empleo las diferencias son menos acusadas. A lo largo de este periodo, el crecimiento de esta rama productiva en España ha sido importante, sobre todo en términos de valor añadido, con una tasa media de variación del 3,6% muy superior a la observada en la UE. También en términos de productividad, la evolución ha sido más favorable en España.

La rama de comunicaciones muestra el mayor avance del valor añadido, tanto en España como en Europa, con crecimientos anuales del 5,2% y del 5,6% respectivamente. En ambos casos, se produce una aproximación de esta rama a la situación de Estados Unidos que, en 1995, representaba el 2,8% del PIB. El empleo, por el contrario, ha tenido un comportamiento más dinámico en España, mientras que en Europa se ha mantenido estable. Por último, las ramas de transportes (transporte aéreo, marítimo, terrestre y actividades auxiliares de transportes) tienen, en conjunto, una importancia relativa similar en las 3 áreas geográficas (en torno al 4%).

En resumen, de las diferencias observadas en el comportamiento de las ramas de los servicios destinados a la venta españolas con respecto a la Unión Europea, son relevantes, en primer lugar, la menor importancia relativa de la rama de otros servicios destinados a la venta, que recoge los servicios más vinculados a las nuevas tecnologías. Y, en segundo lugar, en España, el crecimiento del valor añadido, para la mayor parte de las ramas, ha supuesto un ritmo de creación de empleo superior al de la Unión Europea.

Cuadro 3 Variación de la importancia de los principales componentes de la rama de servicios destinados a la venta (1980-1995)

	% del valor añadido de la rama sobre el PIB			% del empleo de la rama sobre el empleo total		
	España	UE	USA	España	UE	USA
Distribución	-1	-0,3	2,3	1,9	0,9	0,9
Hostelería	1,1	-0,3	0,3	2,1	0,8	0,3
Transporte	0,2	0,2	-0,2	-0,6	0,2	0,1
Comunicaciones	0,7	1	0,4	0,3	0	-0,3
Otros servicios destinados a la venta	0,7	5,9	2	3,9	5,8	5,9

Fuente: Núñez y Pérez (2000).

Si bien la importancia relativa de los servicios en España es similar a la de la Unión Europea, su composición presenta algunas diferencias significativas. Respecto a los servicios destinados a la venta, se observan dos diferencias notables. La primera es la menor importancia relativa de la rama de otros servicios destinados a la venta en España, con una diferencia de unos 7 puntos porcentuales en su participación en el PIB. La segunda, es el mayor peso relativo de la rama de hostelería, que refleja la relevancia de la industria turística en España.

El crecimiento de otros servicios destinados a la venta ha experimentado un crecimiento considerablemente en la Unión Europea, produciéndose una aproximación a los niveles de Estados Unidos. Este rasgo diferencial es importante, dado que la rama de otros servicios destinados a la venta incluye actividades muy influidas por los desarrollos tecnológicos de las últimas décadas. Dichos avances tecnológicos han impulsado, en las economías avanzadas, el crecimiento de actividades tales como los servicios informáticos, servicios a las empresas, etc. Desde este punto de vista, el menor crecimiento observado de este tipo de actividades en España puede estar indicando un retraso en el desarrollo de las nuevas tecnologías. No obstante, hay que señalar que en España, en los últimos años del siglo XX y en la actualidad, estas actividades han experimentado un significativo crecimiento en términos de empleo y de valor añadido. Así, en 2001, el uso de Internet y del e-mail están generalizados en el 85,5 y 81,6%, respectivamente, de las empresas del sector servicios. No obstante, los porcentajes que se refieren al uso de otras Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) son mucho menores, por ejemplo Intranet (27,4%), Extranet (11,9%),

Página web (39,6%). Las empresas que realizaron compras basadas en el Comercio mediante Intercambio Electrónico de Datos (EDI), apenas supusieron un 0,6% y corresponden casi exclusivamente a empresas de más de 250 empleados o más.

La productividad de las actividades de servicios destinados a la venta crece en España a un ritmo lento. La explicación que se puede dar a esta característica es que la mayor parte de las innovaciones se incorporan al factor capital y repercuten en mayor medida en modificaciones cualitativas que en incrementos cualitativos. Además, el grado de competencia que se observa en el sector es escaso por la existencia de barreras de entrada, elementos de monopolio local de algunos servicios y de actividades altamente reguladas. Esta situación puede tener como consecuencia menores incentivos para innovar y una apropiación de rentas de situación. Habría que añadir un factor explicativo adicional y es que las pequeñas empresas, que caracterizan el sector, pueden estar en el origen de dificultades financieras para hacer frente a las innovaciones y garantizar una buena incorporación de las mismas.

Los servicios a empresas

Los servicios a empresas han ido adquiriendo un mayor peso en el sistema productivo. Ello puede ser debido a numerosas causas de tipo estructural y coyuntural. De entre todas ellas sobresale el hecho de que este tipo de actividades está profundamente integradas en el conjunto de ramas económicas.

En la economía española, como en otras economías desarrolladas, los servicios a las empresas aparecen vinculados a los más modernos procesos de cambio económico. Algunos influyen directamente en la globalización económica, como los servicios avanzados relacionados al desarrollo de Internet o los más estandarizados servicios de traducción e interpretación. Otros influyen en los actuales requisitos de calidad y excelencia empresarial, como ocurre con muchos servicios postventa, de formación de personal, control de calidad o tratamiento de residuos y servicios medioambientales. También los hay que responden a los retos del cambio tecnológico y de la innovación como los servicios informáticos, servicios de ingeniería, ferias y exposiciones, etc. Por su parte, la organización flexible de los sistemas productivos ha posibilitado la externalización de muchas prestaciones tradicionales (servicios jurídicos, publicidad y marketing) y de casi todas las de carácter operativo (limpieza, seguridad,

mensajería), al tiempo que para algunos servicios permanece la complementariedad interna/externa en cuanto a la forma de provisión preferente por parte de las empresas, especialmente en el caso de los servicios avanzados, como consultoría de gestión o servicios informáticos.

Los servicios a empresas responden a un conjunto de causas explicativas de índole muy variada. En general, pueden señalarse 6 tipos de razones.

1. Primera, los factores vinculados al crecimiento de los mercados: la internacionalización de las actividades, la necesidad de acompañar al cliente donde éste se expande, la integración de áreas comerciales que urge una correcta adaptación a los nuevos mercados, los cambios en el equilibrio regional y la concentración espacial de actividades terciarias.
2. Segunda, factores relacionados con los procesos de cambio estructural: los procesos complementarios de industrialización y terciarización.
3. Tercera, factores relacionados con el cambio tecnológico: necesidades de incorporación de tecnología y de innovaciones organizativas y estratégicas.
4. Cuarta, factores relacionados con la nueva organización industrial: externalización de servicios asociada a la descentralización productiva y la necesidad de convertir costes fijos en costes variables, así como los nuevos requerimientos de calidad y el aprovechamiento de las economías de escala y de alcance.
5. Quinta, factores referidos al empleo y a las cualificaciones: mayores necesidades de especialización en la provisión de ciertos servicios, la centralidad de la información en la formación de los trabajadores, las modificaciones del marco y legislación laboral, así como la promoción de formas de trabajo flexibles (tiempo parcial, teletrabajo), incorporación de la mujer universitaria al mercado de trabajo.
6. Y, por último, factores derivados de la intervención del Estado: las regulaciones de servicios, la presencia del Estado como promotor de ciertos

servicios, la legislación, que obliga a utilizar ciertos servicios, la política, en general, que afecta a los servicios de empresas.

Fruto de la convergencia de estos factores, las necesidades de todo tipo de servicios (y no sólo de los servicios a empresas) por parte de las empresas, tanto manufactureras, como de servicios, son cada vez mayores. Así, las empresas precisan actualmente una amplia variedad de servicios para asegurar su capacidad de producción, sobre todo, su crecimiento y mayor eficiencia. Pueden citarse la necesidad de disponer de una red funcional de transportes eficaz, unos servicios de telecomunicaciones modernos o unos servicios de consultoría adaptados a sus necesidades. Pero precisan, asimismo, numerosos servicios como la atención al cliente, el diseño, la publicidad, la seguridad, entre otros. Esta diversidad y disparidad propia al conjunto del sector servicios, complica el análisis de la aportación del sector y del impacto real sobre el nivel y la calidad de la producción de las ramas del sistema productivo. Sin embargo, algunas de las actividades incluidas en los servicios a las empresas contribuyen de forma significativa a la transformación de las economías industrializadas en economías con un contenido creciente en conocimientos e información.

En los últimos 20 años en Europa y, también, en España, los servicios a las empresas representan una parte significativa de la nueva economía de servicios y son una base cada vez más importante para el crecimiento económico, registrando niveles elevados de crecimiento en términos de empleo y de valor añadido. Desde la óptica de los empleos hay que destacar la elevada y creciente proporción que suponen los empleos de consumos intermedios, es decir, los consumos de servicios a las empresas. Estos servicios se dirigen al propio sistema productivo y han pasado de 66,7%, en 1986, a 69,8%, en 1994. La importancia dominante del consumo intermedio es, sin duda, la principal característica de los empleos de servicios a las empresas. Por lo que a los recursos se refiere, hay que destacar el elevado contenido en valor añadido de estos servicios, en los que el excedente bruto de explotación es muy elevado (en torno al 30%), reforzando dicha característica el hecho de que tienen un limitado consumo de bienes intermedios (en torno a 17%) y una relativamente baja remuneración de asalariados (en torno a 17%).

Estas características dejan entrever que este tipo de servicios es capaz de alcanzar un elevado rendimiento económico, al producir mucho con pocos recursos. Además, se trata de una

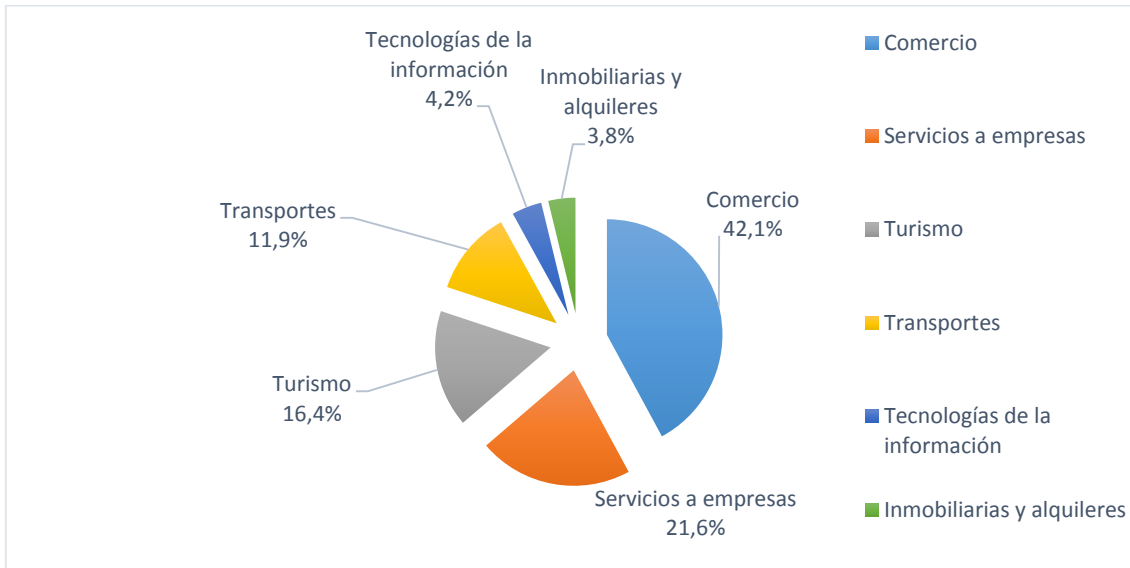
actividad con gran capacidad de arrastre sobre el resto de actividades productivas debido a su escasa utilización de inputs intermedios. Por otro lado, estos servicios contribuyen al proceso de terciarización de la industria española. Las ramas industriales de productos químicos, productos metálicos, máquinas agrícolas e industriales, medios de transporte, productos alimenticios están notablemente implicadas en este proceso de terciarización.

Creación de empleo

Los servicios han demostrado ser en los últimos años la actividad con más capacidad de creación de empleo de la economía española y todo indica que esta tendencia continuará en el futuro. Estudiar las características que definen el empleo terciario en España tiene, por tanto, mucho interés pues se trata de la economía de la UE con un mayor nivel de desempleo.

En 2001, el sector servicios presentaba la siguiente distribución interna de la ocupación: la parte más importante del empleo se encontraba en el Comercio (42,1%), seguido por las actividades de servicios a empresas, el turismo y el transporte. Las dos ramas menos importantes cuantitativamente son de naturaleza muy distinta. Por una parte, las tecnologías de la información apenas suponían un 4,2%, mientras que los servicios inmobiliarios y los alquileres pesaban 3,8. La primera actividad juega un papel clave en el actual proceso de innovación tecnología y, sobre todo, en la difusión de las innovaciones al conjunto del proceso productivo. Por su parte, la última actividad esta claramente vinculada al desarrollo turístico español y a la dinámica urbana.

Gráfico 2 Distribución del empleo en el sector servicios, 2001



Fuente: INE (2003).

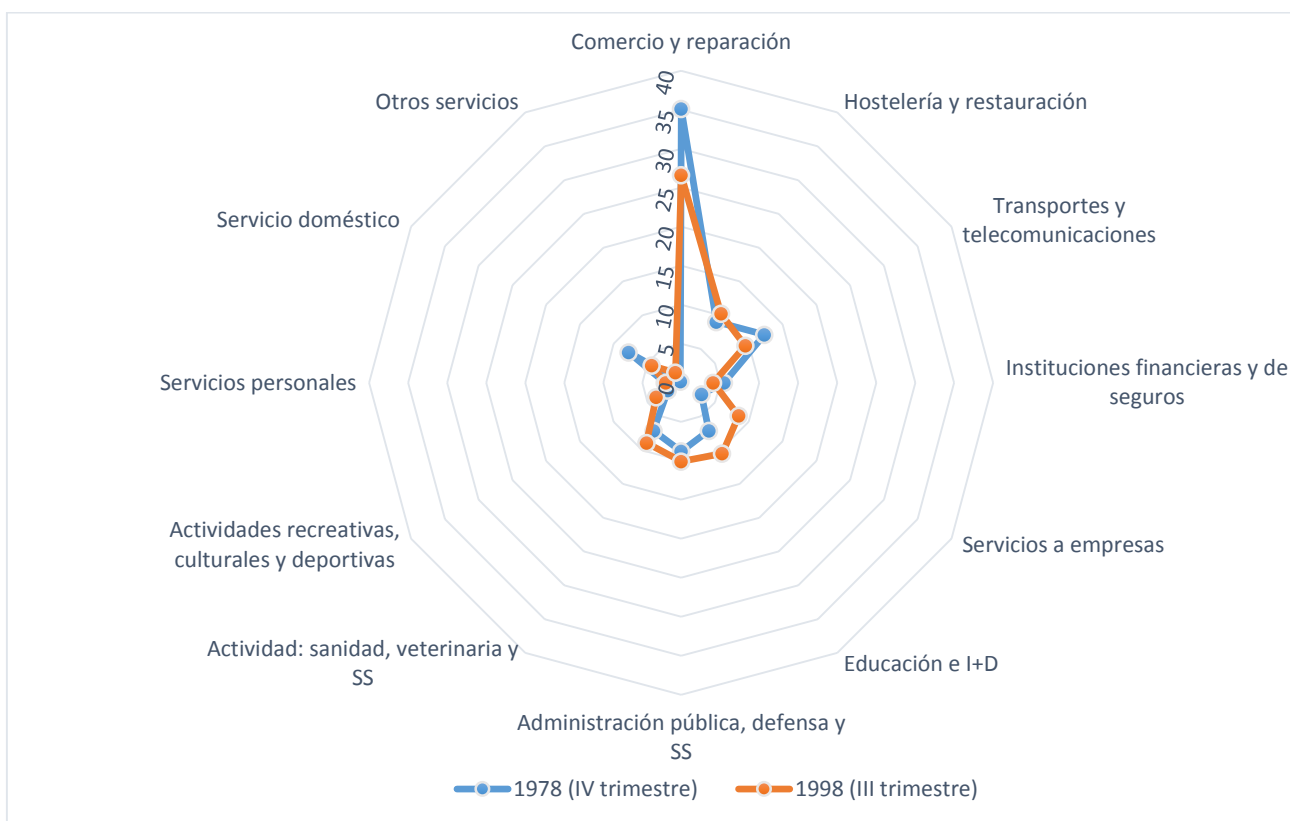
Según las cifras que proporciona la Encuesta de Población Activa (EPA) desde finales de los años 70 hasta finales de los 90, se pueden formar tres grupos de actividades terciarias a partir de su comportamiento con respecto al empleo (Gráfico 3):

- I) Ramas de actividad fuertemente creadoras de empleo: los servicios a empresas, la educación e investigación, la sanidad, servicios sociales y comunitarios, las Administraciones Públicas, defensa y seguridad, la hostelería y el comercio y reparación.
- II) Ramas con pérdidas netas de empleo: servicios domésticos.
- III) El resto de actividades terciarias aumentan su ocupación, pero por debajo de la media del sector.

Los servicios a las empresas es la rama de actividad que en mayor medida ha aumentado su participación en el sector en términos de ocupación; así, entre 1978 y 1998, ha crecido 8,5%. Por su parte, el comercio y reparaciones han retrocedido de 35% a 26%, a pesar de que el número de empleados pase de 1,8 millones, en 1977, a casi 2,2, en 1998. Las ramas que más empleo han aportado al conjunto son: servicios a empresas (17,6%), educación e investigación (16,2%), sanidad, servicios sociales y comunitarios (12%) y Administraciones

Públicas, defensa y seguridad social (12%). Esta evolución pone de manifiesto que los servicios tradicionales siguen teniendo un peso determinante en el nivel del empleo del sector terciario español. Además, se ha producido una evidente mejora en sus posiciones de las actividades relativas a la hostelería y los servicios públicos; en el primer caso, debido a su elevada especialización y, en el segundo, como consecuencia del proceso de descentralización regional desarrollado en España.

Gráfico 3 Contribución de los servicios a la creación de empleo



Fuente: del Río Gómez (2000).

Algunos rasgos que se han producido en el sector a nivel del empleo son los siguientes:

- 1) El empleo terciario ha perdido su carácter informal en la forma de organizar sus procesos productivos. El tipo de contrato que predomina es el fijo (66%) frente a los eventuales.
- 2) Se trata de un sector donde casi la cuarta parte de los trabajadores son autónomos.

- 3) El empleo terciario se ha feminizado hasta el punto de que es este sector el que ha facilitado la incorporación de la mujer en el mercado de trabajo (en 2001, la tasa de participación femenina es de un 40% de media, y llega casi al 50% en los servicios a empresas).
- 4) La cualificación de los empleados es elevada. El nivel promedio de estudios medios terminados era, en 1997, de 26,3% del total del empleo del sector, y el nivel de estudios superiores de 24%.
- 5) Las ocupaciones de mayor cualificación han ganado terreno. En 1987, las altas cualificaciones representaban 33,3%, a finales de siglo alcanzan el 40%. Las otras han perdido puntos porcentuales respecto al total del empleo terciario, excepto las ocupaciones de menor cualificación que mantienen su peso relativo.
- 6) La intensidad tecnológica de la rama constituye un factor diferencial en cuanto a la creación y calidad del empleo. Las empresas de mayor grado tecnológico son las que generan mayor número de nuevos empleos y éstos son más estables (80% de contratos fijos en las tecnologías de la información frente a un 50% en los servicios a empresas y un 60% en el turismo).

Las ocupaciones más cualificadas son las que prometen mayores perspectivas de crecimiento en el futuro. Dentro de ellas, las categorías de profesionales y técnicos de apoyo serán, con toda probabilidad, las que registren mayores tasas de crecimiento. Así, de acuerdo con diversos estudios, la informática, la educación, el derecho y la sanidad destacan sobre el resto. También es de esperar que los empleos elementales de mano de obra poco cualificada se incrementen. Todo ello permite decir que la tendencia es a la polarización de requerimientos de cualificaciones laborales en las actividades de servicios.

La política de comercio interior en España

El programa de Reforma y Modernización de las Estructuras Comerciales de 1978, basado en las directrices establecidas por los Pactos de la Moncloa en octubre de 1977, ha marcado la política de comercio interior en las Administraciones Públicas durante casi dos décadas. El Programa de 1978 se centró en la elaboración de unos planes de actuación y una normativa

comercial en el contexto de una serie de finalidades que se basan en la aceptación del principio de libertad de mercado y del papel protagonista de la iniciativa privada, el establecimiento de un marco normativo y de defensa de la competencia y la acción compensatoria de las graves limitaciones de gran parte de las empresas comerciales establecidas para adaptarse a las condiciones competitivas de las grandes superficies y las nuevas formas de comercio.

En relación con las finalidades citadas, se plantearon diversos objetivos en términos de inversión sectorial, equipamientos comerciales y cualificación profesional, que dieron paso al establecimiento de una serie de medidas instrumentales en torno a cuatro planes y el desarrollo legislativo: financiero, formativo y equipamientos comerciales.

1. El Plan de financiación para la modernización del comercio se instrumentó en torno al impulso de la creación de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), el aumento de las dotaciones de crédito oficial para el comercio y el desarrollo de nuevas fuentes de financiación para las pequeñas y medianas empresas comerciales.
2. El Plan de formación técnica y profesional del factor humano del comercio se centró en la mejora de la formación profesional de primer grado y en la educación ocupacional de adultos en los diversos niveles operacional, intermedio y directivo. La mayoría de estas actividades se desarrollaron a través de convenios con asociaciones de comerciantes y con las Cámaras de Comercio.
3. El Plan de equipamientos de carácter social pretendía cubrir la carencia de dotaciones comerciales en ciertas áreas geográficas por lo que hubo una promoción de centros comerciales, mercados para minoristas y reconversión comercial de cascos antiguos en las ciudades.

Una vez comenzado el proceso de transferencia de competencias a las Comunidades Autónomas, las actuaciones posteriores de la Administración Central se centraron en el estudio de planes generales y sectoriales, en ciertos cursos de formación y en las actividades vinculadas con el Observatorio de la Distribución Comercial

La transferencia de competencias a las Comunidades Autónomas supuso un giro importante en la política de modernización en términos de descentralización de las actuaciones, aunque los objetivos e instrumentos planteados han experimentado escasos cambios. Así, las Comunidades Autónomas asumen, a partir de 1982 (fecha en la que se acelera el traspaso de competencias), las funciones ejecutivas y legislativas en relación con la programación de la reforma de las estructuras comerciales. Se puede observar que la descentralización ha supuesto graves dificultades en lo que se refiere a la financiación privilegiada de inversiones físicas en el comercio debido a la heterogeneidad y proliferación de instrumentos utilizados. En materia de formación profesional, algunas Comunidades Autónomas han recurrido a la contratación directa de actividades o al desarrollo de nuevas formas educativas. Los mercados municipales han sido intensamente modernizados y remodelados. Se han planteado nuevos instrumentos, tales como los programas integrados de Murcia, Andalucía, Madrid... de apoyo a pequeñas y medianas empresas comerciales para el desarrollo de actuaciones conjuntas de formación, promoción...

A nivel nacional, en 1995, se pone en marcha el Plan Marco de Modernización del Comercio Interior cuyo objetivo es vincular el nivel nacional con los Programas de modernización de las Comunidades Autónomas mediante acuerdos bilaterales. Así, se pretende impulsar los programas de asociacionismo y de ordenación comercial, apoyar a los ayuntamientos para el desarrollo de proyectos de ordenación espacial del comercio, difundir las innovaciones tecnológicas... Todo ello se instrumenta por medio de programas de formación, información y difusión de la innovación, así como con programas de cooperación empresarial y de ordenación territorial del comercio.

El comercio de servicios en España

El comercio de servicios es otra de las ramas de servicios que va a ostentar una posición relevante en la economía. Su importancia deriva de la internacionalización de las actividades de servicios, que está produciendo un cambio en la estructura del comercio de servicios y en la competitividad de las naciones, cada vez más vinculada a ciertos servicios clave que se están mostrando más dinámicos en los últimos años. La demanda externa existente para este tipo de servicios, la creación de empleo y el impulso al desarrollo económico que se vincula

a ellos constituyen la clave para el equilibrio del sector exterior de las economías de la OCDE, entre ellas España. El comercio de servicios favorece el acceso a servicios de mayor calidad a un menor precio, aspecto que redundaría en beneficio de la competitividad de las economías nacionales al ser empleado como input intermedio de las actividades locales.

Los servicios representan una importante fracción de las relaciones comerciales internacionales: en 1999, un 20% del comercio mundial. Sin embargo, pese a su importancia cuantitativa y estratégica, es necesario todavía superar la visión tradicional que se tiene de los servicios como actividades no comercializables. En España, en términos de PIB, el comercio de servicios ha mantenido una tendencia ascendente a lo largo de las tres últimas décadas, tanto en la vertiente de ingresos como en la de pagos (pasando de representar unos ingresos y pagos de 5% y 2,5% del PIB en 1976; y 9% y 5,2% en 1999), respectivamente.

No obstante, si no se puede olvidar la mayor orientación al exterior que representan las actividades de servicios; tampoco el hecho de que, con el paso del tiempo, existe un menor peso de los servicios en el conjunto de las relaciones comerciales con el exterior. Este hecho se debe a la progresión experimentada por los ingresos obtenidos por el tráfico de mercancías respecto de los procedentes de la venta de servicios. Mientras que, en 1970, los servicios representaban casi un 50% de los ingresos por las exportaciones totales de bienes y servicios; en 1999, dicha proporción descendía a 32,6%. En general, las razones de la menor comercialización de los servicios se encuentran en su propia naturaleza, la excesiva protección de las distintas actividades que componen el sector, que contrastan con la progresiva apertura de los mercados de bienes, y una evidente progresión de la demanda de servicios como input intermedio de los procesos industriales.

A pesar de la menor orientación al exterior del terciario, cabe advertir que el comercio de servicios presenta, en España, una importante función compensadora a lo largo del periodo 1970-99; aspecto de notable relevancia si tenemos en cuenta la persistencia del comportamiento deficitario de la balanza comercial española. Detrás de los buenos resultados de la balanza de servicios española está la actividad turística. De hecho, en 1999, los ingresos por turismo llegaron a representar 5,5% del PIB, lo que supone algo más del 60% de todos los ingresos registrados por operaciones de servicios. España, en el conjunto de la OCDE, está altamente especializada en la actividad turística. Este es el principal rasgo del comercio

exterior español del sector servicios. Ahora bien, otro aspecto destacable es que se aprecia una evolución en la estructura del comercio de servicios, de modo que la actividad turística pierde importancia relativa a favor de las actividades que tradicionalmente se han incluido en la balanza de pagos como “otros servicios”.

El cambio de estructura del comercio de servicios no es más que el reflejo del mayor dinamismo que experimentan las actividades que conforman el agregado “otros servicios”. Este fenómeno es común a todos los países. Así, la estructura de las exportaciones mundiales del comercio de servicios ha evolucionado de la siguiente forma: en 1990, la rúbrica “transporte y viajes” representaba 62,1% del total de servicios y, en 1998, 55,8%; frente a la rúbrica “otros servicios comerciales” que había pasado de 38%, en 1990, a 44,2%, en 1998.

Por otro lado, el sector servicios no es ajeno al proceso de crecimiento de la inversión directa extranjera (IDE). Se puede observar en el Cuadro 4 que las diversas actividades de servicios presentan una distinta propensión hacia este modo de internacionalización. Así, los servicios a las empresas, los servicios financieros y la distribución (comercio y reparaciones) presentan una recepción de flujos de IDE es más intensa estos últimos años. Más concretamente, de todas las actividades, los servicios a empresas son, tanto por su participación como por su evolución, los más destacados receptores de la IDE. Por otro lado, son los servicios a las empresas aquellos en los que las filiales de empresas multinacionales representan un porcentaje relativamente más alto del total de la actividad económica generada en España para cada uno de los subsectores de servicios.

Cuadro 4 Participación por actividades de servicios en los flujos de inversión extranjera recibidos

Actividad	Participación relativa de IDE recibida por actividad (1993-98)	Tasa de crecimiento de la participación de la IDE (1993-98)
Comercio y reparaciones	23,1	4,3
Hostelería y restauración	4,1	-23,5
Transportes y comunicaciones	2,6	9,7
Intermediación financiera	24,0	-16,8
Actividades inmobiliarias	13,3	-14,3
Servicios a las empresas	28,1	23,1
Otros	4,8	17,5

Fuente: González y Fernández (2000).

La competencia en los servicios a las empresas, exceptuando algunos como la limpieza industrial, se establecen principalmente a través de la posesión de activos intangibles; es decir, a través de la diferenciación del producto, la reputación de la empresa, la atención personalizada a cada cliente, etc. Estos activos intangibles suponen elevadas barreras de entrada a posibles empresas competidoras, no por su mera existencia sino por la permanencia de estos activos en el seno de la empresa, de tal manera que los clientes actuales y potenciales tiendan a identificar cualquier empresa con una cualidad positiva. Por tanto, determinados servicios se internacionalizan principalmente a través de la instalación de filiales en el exterior para preservar su ventaja competitiva en el seno de la unidad económica cuando los clientes reclaman cercanía y confidencialidad por razones estratégicas.

Los factores impulsores del comercio de servicios y de la actividad terciaria actúan tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda. Entre los factores que actúan por el lado de la oferta destacan las innovaciones en los transportes y la liberalización de los mercados de servicios en el ámbito internacional. En lo que respecta a los transportes, cabe advertir los avances en un doble sentido: por una parte, se producen mejoras en las infraestructuras de comunicaciones y, por otra, se observan claros avances en los medios que permiten las comunicaciones. Los resultados de estas mejoras permiten más rapidez, menores costes y mayores ganancias en seguridad, lo que revierte en incentivos al comercio de servicios bajo las modalidades de traslado temporal del proveedor o del consumidor. De esta forma, el desarrollo en los transportes tiende a estimular la actividad turística, el intercambio de estudiantes, los desplazamientos por atención sanitaria...

De la misma manera que las mejoras en los transportes suponen un incentivo para aquellas modalidades de comercio en que se da un desplazamiento temporal, ya sea del proveedor, ya sea del consumidor, los avances en las tecnologías de la información permiten impulsar el comercio de servicios despersonalizado o a larga distancia. Así, los avances en las tecnologías de la información están posibilitando comerciar con ciertos servicios que antes no podían ser objeto de transacción internacional a la vez que promueven la aparición de nuevos servicios la transferencia de datos mediante sistemas de redes. Por ejemplo, la educación a distancia puede complementarse con la consulta de páginas web, las videoconferencias y la tutorización electrónica. En esa misma línea, poseen un potencial de

crecimiento muy elevado el comercio electrónico, que impulsa actividades de servicios como la distribución, los servicios financieros y los servicios a las empresas.

La liberalización de los mercados de servicios en el ámbito internacional es otro de los factores que está fomentando el comercio de invisibles entre naciones. El sector servicios español se encuentra inmerso en un proceso de reestructuración orientado por las tendencias liberalizadoras que se extienden a nivel mundial y que promueven una mayor competencia en el conjunto de actividades que componen el terciario. Del trabajo del Mercado Único de Servicios de la UE (MUS), del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) cabe, como mínimo, entender que hay una promesa de no imponer nuevas barreras en el comercio de servicios y un compromiso de seguir estableciendo mayores concesiones de mercado en próximas rondas negociadoras.

Entre los factores de impulso del comercio de servicios que actúan por el lado de demanda, hay que decir que tanto las innovaciones tecnológicas asentadas en ciertas actividades de servicios, como la liberalización de los mercados en el ámbito internacional, permiten acceder a mercados más globales a unos costes menores, lo que amplía las opciones para que la demanda de servicios sea satisfecha por proveedores extranjeros.

De esta forma se acrecientan las posibilidades de las familias para intervenir en los mercados de servicios no nacionales. El efecto conjunto del aumento del poder adquisitivo de las familias y la disminución en los precios del transporte supone un incentivo para la actividad turística y los servicios personales, culturales y recreativos. De igual modo, el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información permite el contacto entre agentes que residen en países distintos mediante los servicios en la red o el correo electrónico, de forma que la demanda de las familias puede contribuir al impulso de las comunicaciones, los servicios financieros y ciertos servicios informáticos.

Asimismo, la demanda de servicios como input intermedio para la producción empresarial también se constituye en argumento para explicar la previsible mayor participación de los servicios en los mercados internacionales. Frente al proceso de externalización de determinadas actividades de servicios, surge como opción la desviación de la demanda hacia proveedores extranjeros. En este sentido, puede hablarse de un proceso de externalización hacia el exterior.

Aunque a más largo plazo y dado que en la actualidad la restricción de las legislaciones nacionales en Europa tiende a suavizarse, no se debe olvidar la demanda de las Administraciones Públicas que puede satisfacerse por el sector privado y por proveedores extranjeros. En este sentido, hay que admitir la posibilidad de que las Administraciones Públicas utilicen cada vez más la contratación externa al sector privado para muchas de las actividades que vienen ejerciendo de modo interno, de modo que concurren en competencia por la provisión de estos servicios empresas tanto nacionales como extranjeras.

Internacionalización y competitividad

Desde una óptica general, hay que hablar de dos procesos que apuntan claramente hacia la eliminación, cuando menos parcial, de bastantes barreras que dificultaban e incluso impedían la libre competencia a nivel internacional en el sector terciario. El primero de esos procesos lo protagonizan las políticas de desregulación y de privatizaciones que se están poniendo en práctica en España en los últimos años. El segundo es de carácter más global y externo al país y lo impulsan, como mínimo, tres causas: el avance hacia la integración europea; la liberalización del comercio internacional de servicios; y, los efectos de los cambios tecnológicos en curso, en particular en el ámbito de las nuevas tecnologías y las telecomunicaciones.

En España, como en otros muchos países, los servicios han quedado al margen de la competencia. Su propia naturaleza (carácter personal de la oferta...) dificulta la competencia, pues fragmenta los mercados y protege al oferente. Al mismo tiempo, la intervención de las autoridades en los servicios ha sido en todos los países más elevada y frecuente que en otros sectores. Así, es posible encontrar diferentes modalidades de regulación pública: algunos servicios son responsabilidad exclusiva del sector público (correos, transporte ferroviario, telecomunicaciones hasta hace escasos años, lo mismo sucedía con el transporte aéreo, etc.). En tres casos, se trata de una explotación de servicios por parte de empresas privadas en régimen de concesión exclusiva (transporte regular de viajeros por carretera); o, simplemente, de la fijación de contingentes o límites al número de empresas y establecimientos (farmacias, algunas actividades profesionales), o de otras normas como tarifas, colegiación obligatoria...

Cronológicamente, los años 80 son la década de inicio de una mayor competencia en los mercados de servicios. Esos son los años de las primeras medidas privatizadoras y liberalizadoras. Sin embargo, la integración europea obliga a sus miembros a homogeneizar algunas regulaciones y a reformar o suprimir otras (por ejemplo la contratación pública, los transportes internacionales...). Así, en 1996, se habían eliminado o reformado algunas regulaciones, como por ejemplo la reducción parcial del monopolio de correos o la telefonía.

Las posibilidades que existen para profundizar en el ámbito de las privatizaciones y en el de la desregulación y fomento de la competencia, son amplias y es de esperar que se siga avanzando en ese terreno. Por otra parte, la internacionalización creciente y las nuevas tecnologías de la información están influyendo ampliamente en el sector. Así, está surgiendo nuevos servicios y descentralizándose y deslocalizándose otros con lo que el acceso de oferentes y usuarios a nuevos mercados se está facilitando enormemente.

En el camino de la liberalización se encuentra el mercado único europeo, pero también el desarrollo tecnológico y los procesos de integración regional en curso fuera del ámbito europeo (en América y en Asia) y los movimientos favorables a la liberalización del mercado internacional de servicios. Todo ello influirá en la evolución de los próximos años. De esta forma, los mercados estarán marcados por una mayor competencia y por la globalización. Los países que podrán afrontar el futuro con mayores garantías de éxito serán aquellos que mejor y más rápidamente hayan adaptado sus mercados nacionales de servicios a las nuevas circunstancias. España tiene en este terreno un reto importante, al que se han dado ya algunas respuestas positivas que han introducido la competencia en algunos sectores clave (telecomunicaciones...). Pero el margen de maniobra es aún amplio tanto en España como en los otros países de la Unión Europea, donde los intereses nacionales y el proteccionismo siguen estando muy presentes.

La industria

Introducción

El desarrollo capitalista moderno ha tenido en el sector industrial a uno de los principales protagonistas. La industria y, especialmente, el sector manufacturero han sido y son el centro de los procesos de innovación tecnológica y organizativa y de acumulación de capital. Ambos procesos están indisolublemente unidos al crecimiento de la renta per capita y al aumento de los niveles de vida y de bienestar de los ciudadanos. De hecho, el caso español es un buen ejemplo de la relación entre industrialización y progreso socioeconómico. No obstante, al igual que en otros países, la industrialización española ha ocasionado ciertos problemas tanto en el terreno económico como en el social o el ecológico.

El presente trabajo aborda la situación actual del sector industrial español. Tras una breve perspectiva histórica, se hace una presentación del conjunto de la actividad industrial. Posteriormente, se analiza la especialización y la competitividad industrial, particularmente manufacturera, le sigue el estudio de la política industrial. Tras ello se estudian las características básicas de la empresa española y, especialmente, sus estrategias de internacionalización. Este análisis muestra que uno de sus puntos más problemáticos es la escasa dinámica innovadora, así la innovación tecnológica es el objeto del penúltimo apartado. El trabajo finaliza con el análisis del sector energético español.

Breve perspectiva histórica

El cómo y el porqué se inició la industrialización en España ha ocupado a numerosos investigadores. Desde un punto de vista histórico, las condiciones básicas para iniciar un proceso de industrialización endógeno no se daban en España en el momento en que otros procesos industriales en los países de su entorno (Inglaterra a mediados del siglo XVIII, Francia a principios del siglo XIX) comenzaban.

Entre las condiciones necesarias para iniciar tal proceso hay que citar varias. Así, la existencia de un clima económico que favorezca la aparición de emprendedores. Ciertamente en España la religión y la alta valoración de la figura del rentista, muy por encima del

trabajador y del comerciante, impedían este clima favorable. La innovación y el cambio tecnológico, otra condición importante, tampoco se daba en España que, a finales del siglo XIX, era mayoritariamente un país con un rendimiento científico pobre y discontinuo. Otro factor clásico del inicio de la industrialización es la acumulación de capital que tampoco tuvo lugar en España ya que el oro de las colonias americanas pasaba por la Península para terminar básicamente en Europa, generando en España una fuerte inflación. Tampoco las desamortizaciones del suelo practicadas en España, a finales del siglo XVIII y posteriormente, surtieron efecto por las necesidades constantes de la Hacienda española, que propició un trasvase de capital desde la economía urbana a la rural al socaire de las condiciones muy ventajosas de pago y de la gran oferta de tierras.

Por otro lado, la corona española no dio ninguna oportunidad al desarrollo del sector financiero en España ya que tradicionalmente se financiaba con banqueros genoveses, venecianos, portugueses, alemanes, franceses e ingleses. La quiebra de 1866, que tuvo su origen en la quiebra de los ferrocarriles, desarticuló el sistema financiero español creado 10 años antes. Tampoco el nivel de vida y, por tanto, la demanda incitó la creación de industrias para satisfacerla. España era un país pobre y el mercado interior no se formó hasta épocas muy tardías. La revolución burguesa fue un fenómeno insuficiente y la urbanización muy débil (en el siglo XVIII, sólo 40 ciudades superaban los 100.000 habitantes). Junto a ello, encontramos una densidad de población muy escasa (20 hab/Km.², a mediados del siglo XVIII) y una orografía especialmente difícil, lo que dificultaba el tendido de infraestructuras y, sobre todo, el transporte (los carros se utilizaban aún para abastecer Madrid en 1850). España carece también de fuentes energéticas lo que siempre le ha supuesto altos costes en el aprovisionamiento.

A pesar de todas las condiciones adversas, la industrialización española se produjo a mediados del siglo XIX (medio siglo más tarde que en Francia y al mismo tiempo que en Italia y en otros países del sur de Europa) coincidiendo con la consecución del mercado común español. En el caso español, la industrialización tiene una amplia participación exterior. Una avalancha de capital extranjero llega al país para financiar una serie de proyectos empresariales en la minería, en el ferrocarril, en ciertos servicios públicos (como el alumbrado público o en la industria química). Este capital sirvió para dar un primer

impulso a la industrialización española en un entorno de proteccionismo comercial que durará prácticamente hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX.

Los rasgos de esta primera etapa son una gran dependencia de las iniciativas e inversiones extranjeras; la eliminación de la competencia y la aplicación de altas tarifas aduaneras; la dependencia del extranjero en lo que se refiere a las materias primas, maquinaria e innovaciones técnicas y la sumisión de la industria a las fluctuaciones de la actividad agraria.

Podemos afirmar a la luz de las fechas de inicio del proceso industrializador en España que éste fue tardío³, discontinuo y dependiente. Asimismo, fue disperso en el territorio puesto que la especialización regional (en función de los recursos explotables o de la localización respecto a las materias primas de importación) va a jugar un papel importante. El inicio del proceso industrial en España va a definir unas zonas especializadas que son Castilla para la industria harinera y azucarera; Vizcaya para la industria siderúrgica y las papeleras; Cantabria y el País Vasco para la construcción naval; Asturias y León para la minería de carbón; Cataluña para la industria algodonera y la pequeña manufactura. Las zonas del corredor del Ebro, la costa de la Comunidad Valenciana y Madrid hoy áreas industriales, no lo eran entonces. Sus procesos arrancan en 1960, excepto en Madrid que es ligeramente anterior. No obstante, en muchos casos, el impulso industrializador se producirá a partir de 1960.

La siderurgia es uno de los sectores clave que se desarrolló desde el comienzo de la industrialización española. En 1848, ya funciona el horno de Vizcaya y, en 1882, se crea la Sociedad Altos Hornos de Bilbao. En 1901, Altos Hornos de Vizcaya se mantendrá hasta los años 90 cuando se crea ENSIDESA para dar paso a ACERALIA (hoy fusionada con ARBED y USINOR).

³ Algunos ejemplos de este retraso son al año de la primera máquina de vapor en España (1832) y en el mundo (1764), el alto horno de coque en España (1848) y en el mundo (1709), el teléfono en España (1885) y en el mundo (1878), la primera emisión de televisión en España (1956) y en el mundo (1935) [Martínez Chacón (2002), p. 277].

La industria en la economía española: una visión de conjunto

En las sociedades modernas, la industria ejerce un papel singular que le confiere una especial importancia en la conducción del desarrollo económico. Tal función se concreta en su capacidad para absorber el progreso tecnológico y para difundir sus efectos sobre las demás actividades productivas, haciéndolas participes de las mejoras de la eficiencia. El sector industrial genera valor añadido y tiene efectos indirectos sobre el resto del sistema económico.

Los primeros impulsos del proceso de industrialización en España se remontan al siglo XIX. Bajo los auspicios de importantes reformas estructurales, se inició una industrialización que no se pudo consolidar. Tampoco fue posible una industrialización viable bajo los auspicios de una política de corte nacionalista y proteccionista, durante la primera mitad del siglo XX. En 1950, todavía una parte importante de la población activa se ocupaba en tareas agrarias y el ciclo económico estaba determinado por el volumen de las cosechas. Sin embargo, durante la segunda mitad del siglo XX, la economía española inicia una paulatina apertura hacia el exterior que impulsará una fuerte transformación de la estructura productiva con el consiguiente auge del sector industrial.

Por otro lado, desde 1960 hasta nuestros días, el proceso de internacionalización de las actividades productivas ha venido caracterizado primero por las multinacionales que se instalan en España y, desde 1990, por el inicio del fenómeno inverso; es decir que un número creciente de empresas de capital nacional realizan inversiones directas en otros países, principalmente en la Unión Europea y Latinoamérica.

También desde los años 60 hasta la actualidad, la aportación del sector industrial al crecimiento de la economía española ha ido cambiando, de manera que, si hasta la crisis de 1974, fue muy relevante, durante las dos últimas décadas ha perdido parte de su importancia relativa. Podemos distinguir tres períodos en el crecimiento de la economía española con características sectoriales propias:

1. De 1964 hasta 1974, es el sector industrial el que registra una mayor tasa de crecimiento. Pasando del 24 % al 31,4 % su participación en el producto total de la economía y con una contribución del 40 % al crecimiento económico del período.
2. De la crisis de 1974 a 1985, solamente los servicios ampliaron su producto por encima de la tasa de crecimiento total de la economía. Pasando a convertirse en el núcleo fundamental de la economía. Contribuyendo en un 80% al crecimiento económico del período. Se trata, sobre todo durante los últimos años, de un periodo de desindustrialización.
3. Después de la recuperación de 1985, la industria no logra restablecer su capacidad impulsora y reitera su mediana participación al crecimiento económico, retrocediendo en 1996 a 29% del valor añadido. Serán los servicios las actividades que más crecieran con una contribución al crecimiento del 60%.

Estas cifras no hacen sino señalar que la economía española participa de una pauta de comportamiento de dimensión internacional y que, en lo esencial, no se aparta de la que registran los países europeos. Un análisis comparado en el marco de la Unión Europea muestra que la industria española ha gozado de una situación favorable. Así, a lo largo del último cuarto de siglo, la expansión del producto industrial ha sido superior al del conjunto de países del área, lo que ha posibilitado una ganancia en la correspondiente cuota de producción, que pasó de 4,9% a 7,4% entre 1970 y 1995. Dicha experiencia contrasta con la de los demás países comunitarios grandes: Reino Unido y Francia que han experimentado un cierto retroceso; Alemania se mantiene estable; y, sólo Italia ha progresado en cuanto a su participación en la producción industrial europea. En cierto modo, la economía española puede considerarse, en el contexto europeo, como una economía industrial.

El diferente comportamiento temporal de la industria española es, en parte, el resultado de las modificaciones en su estructura interna. Así, entre 1975 y la actualidad, las principales alteraciones son las siguientes:

1. Las ramas energéticas han crecido dos 2,5 veces más que las ramas industriales en su conjunto. Esto es, en detrimento de las producciones de materias primas minerales y de las industrias manufactureras.
2. Dentro de las ramas manufactureras son las ramas de mayor y menor complejidad tecnológica las que han crecido a tasas superiores a la media del sector industrial, lo que les ha permitido ampliar su participación dentro de él. Dentro de las de alta complejidad tecnológica destacan la maquinaria mecánica y de material de transporte. Dentro de las de baja complejidad tecnológica encontramos las industrias de alimentación, bebidas, tabaco y papel.
3. Las actividades de bajo e intermedio contenido tecnológico han decrecido su participación porcentual dentro de las actividades manufactureras. Ello se debe al declive de las industrias vinculadas al proceso metalúrgico y de la madera y el corcho.
4. No obstante, debe tenerse en cuenta que el grueso de las actividades manufactureras se sitúa en las ramas de baja complejidad tecnológica y que existe cierta inercia a alcanzar los niveles europeos (43% en España frente al 34% en Europa –medido en términos del valor añadido sobre el total del sector manufacturero).

Este cambio estructural del sector industrial es, a grandes rasgos, similar al del conjunto de los países comunitarios. No obstante, a pesar de la similitud, hay que señalar que la composición de la industria manufacturera española difiere de la que se registra en el marco europeo, presentando un menor peso relativo de las ramas de mayor contenido tecnológico y una mayor proporción en las de menor complejidad técnica.

Especialización: mercado interno y mercados externos

El concepto de especialización permite saber cómo la industria española se ubica en la economía internacional. Con anterioridad a la crisis de 1970, la parte de la producción española que se exportaba se situaba en niveles muy bajos, en torno al 7%. La crisis

económica de los años 70 supuso un cambio importante en la industria española. A comienzos de dicha década, el alto índice de especialización industrial es consecuencia de elevadas tasas de cobertura del mercado interior (cerca del 90%). Durante el periodo 1975-85, la especialización se eleva, crece la presencia de las producciones exportadoras en los mercados internacionales y se mejora el equilibrio comercial del país. Esta trayectoria positiva se debe a que la industria manufacturera encuentra en la exportación un paliativo a las dificultades que, en esos años de crisis, experimentaron los mercados interiores. Este patrón de evolución cambiará después de 1985, ya que en un marco de aumento moderado de la producción industrial interna, las importaciones experimentaron un crecimiento muy importante mientras que las exportaciones vieron frenada su progresión anterior.

Detrás del alza de las importaciones se encuentra, por una parte, la doble desprotección del mercado interno resultado de la adhesión de España a la Unión Europea y, por otra, el crecimiento de la economía española. El menor crecimiento de las exportaciones se explicaría por la política cambiaria que mantuvo alta la cotización de la peseta que, junto con la inflación diferencial, dificultó las exportaciones. El resultado es la pérdida del avance logrado en la década anterior, un desequilibrio externo de gran dimensión y una caída en el índice de especialización.

A partir de 1992, en un nuevo contexto de recesión económica, la sobrevaloración de la peseta ya no se puede mantener y la industria vuelve a recuperar los niveles de especialización del decenio de los años 70. También se debe al fortísimo aumento experimentado las posibilidades exportadoras de la industria española que compensa la continua caída de los índices de cobertura del mercado interior. En lo sucesivo, la evolución de los niveles de especialización va a depender, en una medida importante, del ciclo económico: caerá en los momentos de expansión de la economía nacional y aumentará en los de crisis.

En términos de ramas industriales, las **industrias de alta complejidad tecnológica** han visto decaer su nivel de especialización desde el inicio de la década de los 80, y más intensamente a medida que avanzaba el proceso de apertura externa, aunque a finales de 1990 se aprecia una mejoría. Dicho comportamiento se debe a dos factores: las empresas nacionales han perdido posiciones en el mercado interno debido a la incapacidad de incrementar la

producción al mismo ritmo que la demanda y las limitaciones tecnológicas de la oferta española de los bienes fabricados en las industrias (bienes que incorporan una buena parte de las tecnologías de la información). El distinto comportamiento de la industria de alta tecnología en los mercados internos y externos evidencia un problema de insuficiente desarrollo y diversificación industrial. Además, hay que tener en cuenta que las mejoras en la competitividad han venido de la incorporación de tecnologías foráneas a través de las filiales de empresas internacionales instaladas en España.

Las ramas de **complejidad intermedia** muestran un patrón de especialización diferente. Con un mercado protegido, el incremento de la exportación -gracias a ayudas públicas o políticas discriminatorias de precios- permitió elevar los niveles de especialización. Pero, la apertura del mercado interior (tras la incorporación de España a la Unión Europea), produjo una reducción en la cobertura interna y, la apreciación de la peseta redujo la propensión exportadora, así como y el índice de especialización. A partir de 1992, las devaluaciones de la peseta favorecieron las ventas exteriores. No obstante, la capacidad de estas industrias para competir en los mercados exteriores presenta ciertas dificultades.

Las **industrias de baja tecnología**, como las anteriores, alcanzaron altos niveles de especialización en un marco proteccionista y, han conocido un deterioro de su posición competitiva tras el ingreso de España en la Unión Europea. Pero existen internamente situaciones diferentes. En la industria textil, cuero, confección y calzado, se ha producido un rápido proceso de ocupación del mercado interno por productos importados, más competitivos en calidades y en precios que los nacionales, lo que a dado lugar a una reducción de la producción española.

Como consecuencia de sus bajos niveles de productividad y de la escasa atención al desarrollo de intangibles (diseño), la industria nacional no ha podido proyectarse hacia los mercados exteriores hasta muy recientemente (salvo algunos segmentos tradicionalmente exportadores). Consecuencia de ello, los índices de especialización presentan una fuerte caída en la segunda mitad de los años ochenta hasta el año 1992. En las otras industrias, las pérdidas del mercado interno han sido más matizadas.

De esta manera, se puede decir que el mercado interior, abastecido mayoritariamente por la producción local, se cede, en los años 80, a las importaciones. Como contrapartida, la

exportación industrial ha crecido de forma igualmente notable, aunque con cierto retraso debido a los errores de la política cambiaria articulada a finales de la década de los 80. Estas tendencias, siendo generales, han tenido mayor alcance en las ramas de elevada complejidad tecnológica y se manifiestan con menor intensidad en las de carácter tradicional.

Competitividad internacional

La competitividad internacional de la industria puede medirse a partir de diferentes indicadores, entre los cuales la ventaja comparativa presenta la virtud de su facilidad de cálculo. Entre la década de los 70 y 1985, España conoce una mejora en sus intercambios manufactureros con una evolución desde las industrias de menor contenido tecnológico hacia las de complejidad tecnológica intermedia (entre las que destaca el automóvil). De este modo, la estructura de ventajas comparativas fue centrándose cada vez más en las ramas de alto o medio contenido tecnológico, basadas en las economías de escala – como el refino de petróleo, la metalurgia básica, los productos metálicos. No obstante, las actividades tradicionales, especialmente en la alimentación, bebidas, tabaco, confección y calzado, siguen teniendo un peso significativo.

La trayectoria posterior a la incorporación de España en la Unión Europea manifiesta que, a las insuficiencias del desarrollo industrial del país, se añadieron unas debilidades competitivas de las empresas que, al amparo de la protección, permanecían ocultas. Resultado de ello fue la pérdida de ventajas comparativas en la casi totalidad de las industrias de baja complejidad tecnológica y en buena parte de las de contenido tecnológico intermedio. En cambio, en algunas de las industrias de complejidad intermedia y en la industria del automóvil se pudieron sostener los saldos exteriores.

En los años recientes, la estructura de las ventajas competitivas de la economía española aparece centrada en los segmentos de tecnología intermedia y alta. No obstante, existe, por una parte, un déficit tecnológico en la estructura productiva española; y, sobre todo, en lo referente a la generación de tecnologías y la capacidad de difusión de la misma. Por otra parte, la producción española de alto contenido tecnológico tiene serias dificultades para satisfacer la totalidad de su demanda interna.

En resumen, el análisis anterior permite señalar un cambio en la especialización, que ha tenido lugar en la industria española durante el último cuarto de siglo. Este cambio ha conducido a la configuración de cuatro tipos de sectores diferenciados tanto por sus comportamientos como por su problemática competitiva. Primero, las ramas extractoras de recursos minerales, energéticos y no energéticos cuya producción es insuficiente para atender los requerimientos de la demanda interna, debido principalmente a la escasez de yacimientos y/o a su agotamiento. Los problemas más importantes en este caso se derivan de sus altos costes (que, en ocasiones, cuestionan la viabilidad de las empresas), del reducido tamaño de las explotaciones y de sus deficiencias tecnológicas.

En segundo lugar, existe un conjunto de industrias de medio o, en algún caso, de alto contenido tecnológico, productoras de bienes intermedios y finales bajo procesos intensivos de economías de escala y altamente competitivas, que han logrado mantener un saldo comercial positivo con una significativa presencia en el mercado interno y externo.

En tercer lugar, encontramos las industrias tradicionales de bajo contenido tecnológico. Aquí, los reducidos niveles de productividad, las deficiencias tecnológicas, y las carencias del empresariado, así como los mayores costes salariales relativos de España y el proceso de desprotección han inducido una progresiva pérdida de competitividad en los mercados internos e internacionales. Esto se ha traducido en una disminución de la producción y un desequilibrio comercial creciente y paralelo al proceso de integración de España en la Unión Europea. Pese a todo, algunos segmentos de este grupo se han beneficiado de una demanda expansiva (por ejemplo, editorial y alimentario) derivada de la modificación de los hábitos de consumo y de una protección natural derivada de factores culturales, institucionales, etc. que han ocultado los problemas de competitividad.

En cuarto lugar, un grupo de industrias de alto nivel tecnológico, productoras de maquinaria y bienes de equipo o ciertos productos intermedios -mecánicos de precisión, químicos- con altos niveles de productividad, capaces de competir en los mercados internacionales, pero cuyo desarrollo insuficiente les impide atender a toda la demanda del mercado interno. Ello se traduce en un desequilibrio externo recurrente cuya dimensión depende del ritmo inversor de las empresas españolas. Cuando se acelera el crecimiento de la inversión, se aceleran las

importaciones de estos productos convirtiéndose así en un elemento crucial que limita seriamente la capacidad de crecimiento de la economía española.

La política industrial en España

A finales de los años 70, la tardía repercusión de la crisis del petróleo de 1973, puso de manifiesto las debilidades del tejido industrial español, que se vio inmerso en un ciclo de quiebras de empresas y de destrucción de empleo industrial, cuya persistencia llevaría a la llamada *desindustrialización*⁴. Frente a ese proceso, se instrumentan políticas públicas de ajuste macroeconómico y de reforma estructural. Entre estas últimas, una parte importante de las actuaciones perseguían la readecuación de la estructura industrial española. Dada la nueva situación de la industria y de los mercados, estas intervenciones públicas buscaban optimizar el tamaño empresarial para obtener las necesarias economías de escala con el objetivo de rentabilizar las actividades.

La adhesión de España a la Unión Europea limitó el alcance de la política sectorial y la intensidad de la intervención directa del Estado a través del sector público empresarial. Pero también obligó a llevar a cabo una gestión económica más rígida y exigente. Posteriormente, el proceso de liberalización y desregulación de diversos sectores, junto con la presión por cumplir los criterios de convergencia (especialmente, en los que respecta a la deuda y al déficit públicos), explica la aceleración del proceso de privatización de empresas públicas iniciado a mediados de los años 80.

LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL

La política de reconversión industrial española se extiende desde 1982 hasta mediados de los años 90. El objetivo era paliar los efectos industriales de la crisis de 1973 y los primeros planes parciales de reconversión datan de 5 años más tarde (1979). Las medidas de reconversión afectan a la siderurgia, los electrodomésticos de línea blanca y los aceros especiales, a ellos se añadirán posteriormente otras actividades. Dichas medidas llegan a España medio década después de que los países de la CEE se plantearan el problema de la

⁴ Esta situación también se presentó en el resto de países occidentales. No obstante, las políticas de ajuste españolas tuvieron que definirse y aplicarse en el marco de la transición democrática. Por ello, en aras a reducir la inestabilidad sociopolítica, algunos ajustes se suavizaron y se difirieron.

reconversión con carácter global. Esta política facilitaba la reducción de la capacidad instalada y de la plantilla en actividades sometidas a excesos de capacidad productiva e inadecuación de la oferta a la demanda. El resultado fue básicamente que las empresas acogidas a los planes de reconversión redujeron la plantilla e invirtieron en tecnología, con lo que aumentaron su eficiencia y redujeron costes sustituyendo mano de obra por maquinaria. La reconversión industrial española dejó de lado el fomento de nuevos sectores industriales, así como la adopción de nuevas formas de organización del trabajo.

En 1984, y para frenar el proceso de destrucción de empleo, se adoptan nuevas medidas estructurales para fomentar la reindustrialización. Estas medidas tienen el objetivo acelerar el proceso de ajuste ante la pérdida de competitividad internacional de los sectores de tecnología estándar e intensivos en mano de obra, en los que España, se suponía, tenía una ventaja comparativa. Los sectores siderúrgico y naval fueron los más beneficiados con 42% de las ayudas. Es de señalar la escasa importancia otorgada al desarrollo tecnológico con sólo 5% del montante total de las mismas.

Los resultados de la reconversión fueron la destrucción de puestos de trabajo y el aumento espectacular del paro, ya que sólo una pequeña parte de los recursos humanos excedentes fueron empleados en actividades alternativas y la creación neta de empleo del periodo fue negativa. Gracias a la reducción de plantillas, se produjeron aumentos muy importantes de productividad. El análisis de la especialización de la industria española durante el periodo muestra que la reespecialización hacia sectores de mayor valor añadido fue muy tenue y que la industria española continuó con una presencia importante en sectores intensivos en mano de obra, de baja intensidad tecnológica y demanda débil.

LAS EMPRESAS PÚBLICAS INDUSTRIALES

Hasta mediados de los años 90, las empresas públicas españolas se agrupan en tres *holdings*: el Instituto Nacional de Industria (INI), el Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH) y la Dirección General del Patrimonio del Estado (DGPE). Creado en 1941, el INI se ha considerado el *holding* industrial público por excelencia, a pesar de su heterogeneidad y del hecho de que la DGPE controla algunas empresas industriales como Tabacalera (actualmente Altadis).

Desde la crisis energética, la evolución del sector público industrial se ha orientado hacia la privatización. Entre 1975 y 1985, el INI adquiere empresas privadas deficitarias convirtiendo así en un hospital de empresas caracterizadas por un exceso de capacidad y de plantilla (unas 60.000 personas). Paralelamente, el INI diversificó sus actividades. A principios de los años 80, contaba con 73 empresas y tenía participación en unas 250 empresas más. En 1985, el INI tenía una plantilla de 250.000 trabajadores, unos ingresos por valor de 10.300 millones de euros y unas pérdidas de 972 millones de euros.

Entre 1983 y 1989, se lleva a cabo un proceso de saneamiento financiero y de racionalización, limitando las adquisiciones. A pesar de dichas medidas, la productividad de las empresas públicas industriales no crece al ritmo del de las privadas en un contexto de expansión económica. Por otro lado, se producen algunas liquidaciones y privatizaciones de empresas no estratégicas o no rentables. Así, el INI privatiza Seat, Textil Tarazona, SKF española, Entursa; y se vende algunas empresas directamente a otras, mayoritariamente extranjeras. En otras ocasiones, se privatiza por medio del recurso a la Bolsa: éste es el caso de Ence, Endesa y Acesa.

A partir de 1989, se segregan del INI empresas rentables o con potencial de crecimiento y se traspasan a un nuevo ente, Teneo. La creación de Teneo responde a un objetivo de aumentar la autonomía respecto a las intromisiones políticas y trenzar lazos con el capital privado, para su posterior privatización. Cabe destacar la privatización parcial de ENASA (60%). En 1992, los procesos de privatización se aceleran. Así, se privatizan parcialmente Argentaria, Endesa (8,75%), Repsol (45%), Telefónica (12%). En 1995, se disuelve el INI, traspasando sus activos a la Agencia Industrial del Estado (AIE); mientras que Teneo se traspasa a la nueva Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). A partir de 1996, el objetivo del nuevo gobierno español conservador es acelerar la privatización del sector público empresarial.

INTERNACIONALIZACIÓN, INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y PYME

El Instituto de la Pequeña y Mediana Industria (IMPI) fue creado en 1976 con un presupuesto muy reducido. La actuación del IMPI adquiere relevancia hasta mediados de los 80, cuando finaliza la primera reconversión y, como resultado de la integración de España en la Unión

Europea, se introducen en España políticas industriales horizontales para mejorar el entorno de las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

La industria española se caracteriza por el predominio de las Pymes. Éstas, dado su reducido tamaño, no pueden obtener suficientes economías de escala y cuentan con un escaso poder de negociación frente a las entidades financieras. Sin embargo, las Pyme contribuyen más que la gran empresa a crear empleo. Por ello, los objetivos de las actuaciones del IMPI se concentra en facilitar a las Pyme el acceso a la financiación, a la información empresarial y en fomentar la cooperación interempresarial y la innovación.

De estas tres áreas de actuación, el acceso a la financiación es sin duda la más desarrollado con la creación de algunos instrumentos de reafianzamiento de avales o el fomento de las sociedades de capital-riesgo (SCR). En cuanto al fomento de la I+D y de la cooperación empresarial, la eficacia es mucho más limitada y el apoyo recibido ha sido muy tibio a pesar de la importancia del sector.

En lo que se refiere a la internacionalización de las Pymes industriales, hay que señalar que en los años 80, España abandona definitivamente el modelo de proteger la industria nacional de las importaciones extranjeras a través de barreras arancelarias, tal y como se hizo en el periodo de autarquía franquista. La integración europea y la obtención de economías de escala y de mayor eficiencia, dan un giro a la política comercial que se implica en el fomento de las exportaciones nacionales y en un trabajo conjunto del sector público y privado para prospeccionar los mercados exteriores, defender las marcas, crear compañías de carácter multinacional y establecer una buena cobertura de riesgos comerciales.

Es evidente que el trabajo está ampliamente justificado en base al déficit de mentalidad internacional del empresariado español, que se refleja en el elevado número de Pymes que no han exportado nunca. Pero no sólo la limitada experiencia internacional de las empresas españolas justifica la labor, también la renuencia manifiesta de estos agentes a participar en formas asociativas y la debilidad institucional y operativa de las cámaras de comercio.

La promoción de las exportaciones se inicia claramente en 1982; y, en 1987, se crea el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) que se encarga también del fomento de las inversiones directas en el exterior. Su actuación se centra originariamente en la promoción de los valores genéricos de determinados productos españoles, pasando posteriormente a apoyar

actuaciones conjuntas de empresas exportadoras dotadas ya de una estrategia comercial propia. Para cubrir el objetivo de aumentar la probabilidad de exportar de la mayoría de Pymes que no han exportado nunca, el ICEX fomenta la creación de consorcios de exportación. Así, en 1985, se crearon 73 de los que, en 1992, funcionaban 41.

La política tecnológica entendida como fomento de la innovación y la difusión de tecnologías en el ámbito industrial ha tenido en España un desarrollo lento y tardío. En 1978, se crea el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) a raíz de un informe de la OCDE de 1971 que ponía de manifiesto el déficit en innovación del tejido empresarial español. El CDTI es inoperante hasta 1987, después de la integración europea una de sus áreas de actuación consiste en propiciar la entrada de empresas españolas en programas internacionales (España participa en Eureka, Airbus...) y comunitarios de I+D (Comet, Brite, Sprite..). Sin embargo, la participación de empresas españolas en dichos programas es escasa. En 1992, a una aportación de 1.800 millones de euros correspondía sólo un retorno de 666 millones.

Por otro lado, el primer plan nacional de I+D se aprueba en 1988 con un presupuesto de 270 millones de euros de las cuales se otorgaron menos de la mitad (a 1.700 proyecto de los 4.000 presentados). Por otra parte, en el ámbito de las innovaciones existe un retraso jurídico y normativo importante, pues hasta mediados de los años 80, la normativa española se basaba en un estatuto del año 1929.

La política científico-tecnológica en España no ha conseguido converger hacia los niveles de gasto de la UE y la OCDE. En los años 80 no alcanzaba el 1% del PIB. Además, no ha conseguido un aumento cualitativo o un mayor impacto en el tejido industrial. En lo que sí se observan resultados positivos es en los logros económicos de las empresas en las ventas y capacidad exportadora, todo ello a pesar de ciertos obstáculos que prevalecen en el nivel financiero de la innovación.

La empresa española

En las modernas economías de mercado, la empresa es el principal agente responsable de la generación de riqueza. El crecimiento y el bienestar económico de una sociedad dependen, en última instancia, del nivel de eficiencia con el que las empresas son capaces de organizarse y realizar las actividades productivas y/o la prestación de servicios que llevan a cabo. Las

regulaciones económicas y fiscales, las normas que rigen el mercado de trabajo, la infraestructura de transporte, el sistema financiero... son instrumentos que favorecen la actividad de las empresas, verdadero núcleo del sistema económico de mercado.

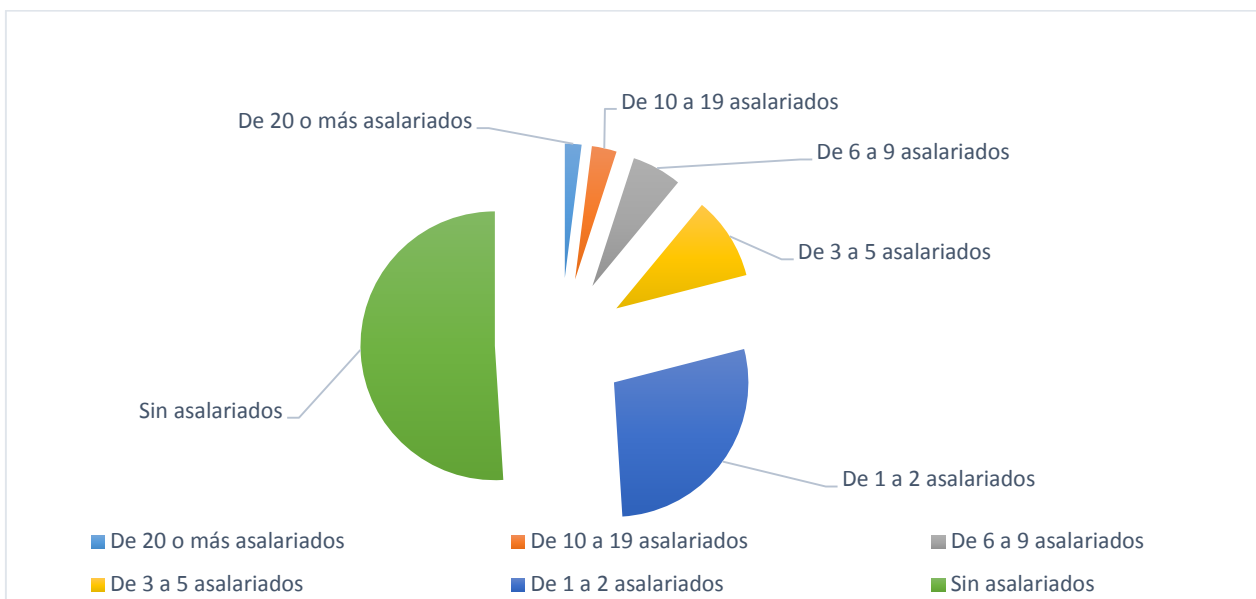
Por otra parte, desde la empresa familiar a la multinacional, el mundo de la empresa engloba un abanico importante de organizaciones muy distintas unas de otras y, por ese hecho, es difícil de emitir generalizaciones. Sin embargo, hay que señalar que del estudio de la competitividad de la empresa española ante la globalización de la economía, se obtiene un diagnóstico de las ventajas y estrangulamientos básicos de la economía española.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

El tamaño medio de la empresa española es reducido. España albergaba, en 2000, más de 2,5 millones de empresas, de las cuales el 99% son pequeñas y medianas (Pymes). De este 99%, el 93% tiene 5 o menos trabajadores. Se consideran Pymes las empresas que tienen menos de 250 trabajadores o un nivel de facturación menor de 36 millones de euros. Las pequeñas empresas aportaban el 47% del empleo existente en la economía española.

Por su parte, el porcentaje de grandes empresas en España es de 0,1%, la media de la Unión Europea se eleva a 0,2% y en Estados Unidos el porcentaje es de 0,3%. El tamaño de las grandes empresas españolas es también reducido en comparación con el resto de economías. Así, dentro de las 500 mayores empresas del mundo sólo se encuentran 5 empresas españolas. Además, España cuenta con un número absoluto de empresas mayor que Alemania o Francia, pero su cifra de autónomos está 5 puntos por encima de la media europea lo que favorece el predominio de empresas muy pequeñas. Así, las denominadas “microempresas” (empresas de menos de 10 trabajadores) son en España.

Gráfico 4 Distribución porcentual de empresas según estrato de asalariados, 2002



Fuente: INE (2003).

El tamaño afecta a una multitud de aspectos tales como los modelos de gestión, el acceso a medios de financiación, estrategias de competencia en mercados, decisiones empresariales. La dimensión ha sido tradicionalmente un medio para obtener economías de escala, que se traducen en reducciones de costes unitarios de fabricación y mejoras en la competitividad de los productos. Por otro lado, a pesar de los beneficios que se derivan de la dimensión empresarial, las naciones ponen límites al tamaño de las empresas porque como consecuencia de los procesos de fusión y de adquisición de empresas, se produce una reducción del nivel de competencia en los mercados. Por ello, el problema de la dimensión se suele solucionar con la recomendación de lograr un tamaño tal que permita un equilibrio adecuado entre competencia y competitividad. Lógicamente, la dimensión óptima depende del sector económico y, en cualquier caso, el nuevo contexto internacional tiende a favorecer el aumento del tamaño empresarial para obtener un fortalecimiento de la competitividad.

El tamaño empresarial está muchas veces en relación con la probabilidad exportadora. Sólo el 20% de las empresas de menos de 20 trabajadores exportan; sin embargo, en torno al 80% de las empresas de más de 500 trabajadores desarrollan una actividad exportadora. La propensión exportadora media está, en parte, en función del tamaño debido:

- 1) a la mayor facilidad de la gran empresa para amortizar costes fijos relacionados con la actividad exportadora y, por tanto, a alcanzar más fácilmente la escala mínima eficiente de exportación;
- 2) a la mayor capacidad de distribuir el riesgo de las exportaciones entre un volumen superior de transacciones;
- 3) la mayor capacidad de la gran empresa para favorecer la diferenciación del producto.

Otra variable de la decisión de la empresa es la realización de actividades tecnológicas. La probabilidad media de que una empresa grande realice gastos de I+D está en torno al 70% y en las pequeñas entorno al 20%. Esto explica el escaso volumen de recursos que se dedica al desarrollo de actividades tecnológicas en comparación con la media europea. Este factor es, sin embargo, clave en la posición competitiva de un país.

En lo que se refiere a la *estructura de la propiedad y el gobierno de las empresas españolas* hay que señalar una serie de características. En primer lugar, existe un reducido número de empresas que cotizan en bolsa. Además, dentro de las empresas que cotizan existe una significativa concentración de la estructura accionarial: en el 80% de los casos, los 5 mayores accionistas controlan más de la mitad del capital social. Por otra parte, el 45% de las empresas están bajo control de otras empresas, el 20% corresponde a control de las instituciones financieras y el 35% son empresas bajo control familiar.

En segundo lugar y con respecto a las empresas industriales debe resaltarse la fuerte presencia de grupos de sociedades. El 70% de las empresas de mayor dimensión pertenece al grupo de sociedades. En estos casos, la presencia de empresas de capital extranjero es muy destacada (entre 50 y 30 % de las empresas grandes tienen participación de capital extranjero). En las empresas pequeñas, los puestos de dirección y gerencia son ocupados por los propietarios.

Respecto a la *organización de la producción* de las empresas españolas, hay que señalar, por una parte, que éstas están incrementando la integración de los sistemas de distribución comercial que utilizan y, por otra, las empresas que participan en grupos de sociedades están incrementando los intercambios dentro del propio grupo de empresas al que pertenecen. Dicho de otro modo los lazos de cooperación se hacen entre las empresas cada vez más estrechos. Al mismo tiempo se observa una tendencia general, a la que España se incorpora

en la segunda mitad de los 80, y que consiste en una externalización de actividades no cruciales que permite aprovechar la eficiencia de los suministradores externos, más especializados y, a la empresa concentrar los esfuerzos en la explotación de sus activos más rentables. Ambas regularidades confirman la hipótesis de una tendencia a la desintegración vertical.

Respecto a las pautas de localización, durante la década 1981-91, las empresas españolas muestran una persistencia en sus criterios de localización y de especialización históricos, dirigiendo sus proyectos hacia un grupo reducido de territorios caracterizados por su elevada aglomeración de actividades productivas. Barcelona, Madrid, Valencia, Vizcaya y Guipúzcoa mantienen intacta su capacidad de atracción de empresas y generación de empleo. Sin embargo, su participación en el empleo industrial nacional pasa de 48,5% a 47,5%, una pequeña diferencia que se debe a la incorporación de Zaragoza y Navarra. La localización en aglomeraciones industriales ya existentes es estratégica ya que permite a las empresas capturar las economías externas del territorio. Estas externalidades mejoran la productividad y favorecen la internacionalización, constituyendo, dentro de sus diversas dimensiones, una de las claves de las iniciativas de política de fomento de la competitividad.

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Se entiende por internacionalización el proceso por el que la empresa se proyecta internacionalmente. Expresado en otros términos, forman parte del proceso de internacionalización de una empresa todas las operaciones dirigidas hacia el establecimiento de vínculos con los mercados internacionales: la compra y venta de productos en el extranjero, la inversión de empresas extranjeras en España o la inversión de empresas nacionales en el resto del mundo. La internacionalización de las empresas es una consecuencia directa de la globalización; es la respuesta de las empresas a las nuevas condiciones de competencia. En este sentido, la globalización es responsable del incremento de la competencia que, junto con el avance de los medios de comunicación y transporte y la eliminación de buena parte de los aranceles y otras trabas al comercio mundial, facilitan el acceso de un número creciente de productos y empresas a los mismos mercados. La exportación constituye un primer paso en la internacionalización.

El déficit estructural del comercio exterior español tiene su explicación, en parte, en las carencias de las unidades productivas en materia de gestión del comercio exterior y marketing internacional. Las inversiones en política de promoción de marca, de creación de redes comerciales en el exterior o de desarrollo de tecnología propia son reducidas para poder competir en los mercados internacionales. Por otra parte, las Pymes apenas cuentan con recursos financieros para apoyar la venta de sus productos en el exterior. Tampoco existe en España una tradición asociativa de empresas con bienes complementarios que aúnen esfuerzos y compartan gastos en esta tarea.

Todo ello se pone de manifiesto en las encuestas realizadas por el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) o por cualquier confederación de empresas, incluidas las cooperativas. Entre los rasgos y actitudes de las empresas exportadoras españolas cabe destacar la importancia de las empresas medianas pues, más del 85% tiene una plantilla inferior a 250 trabajadores y factura menos de 1.000 millones al año. Estos datos tienen una relación directa con el marketing internacional. De acuerdo con una encuesta del ICEX, el 60% de las empresas reconocen tener una actitud reactiva ante la exportación (responden a pedidos y solicitudes de información), pero no llevan a cabo una política de ventas activa con acciones propias en el exterior.

No obstante, las exportaciones están concentradas en un número reducido de empresas: las 100 empresas que más exportan representan 65% del volumen total exportado. Las 5 primeras (todas ellas multinacionales del sector de la automoción) exportaron, en 1997, 10% del total. El flujo exportador está altamente participado por empresas extranjeras que tienen centrales de producción o distribución en España.

En lo que se refiere a la capacidad competitiva y los obstáculos a la exportación, cabe destacar que, para la mitad de las empresas exportadoras, el principal criterio para exportar es la competencia vía precios con las empresas extranjeras. La calidad no se considera una dificultad, de manera que el 70% de las empresas exportadoras españolas consideran que la calidad de sus productos, la imagen de la empresa en el mercado de destino o los servicios postventa son similares a los que ofrecen las empresas competidoras.

La falta de tecnología propia no se considera tampoco como una dificultad relevante para vender en los mercados exteriores. Más de la mitad de las empresas exportadoras utiliza

tecnología nacional y un 25% utiliza, en diferente grado, tecnología extranjera. Así pues, las empresas exportadoras tienen un escaso interés por el I+D y dedican muy pocos recursos a la innovación. Casi el 40% no asigna ninguna cantidad a esas actividades. Tampoco se considera que son obstáculos para la exportación la ausencia de otros aspectos como la organización, la promoción y publicidad o el conocimiento de idiomas.

Otra cuestión a tener en cuenta es la planificación de la actividad exportadora: sólo un tercio de las empresas exportadoras cuenta con un plan formal de exportaciones. El resto justifica sus ventas como respuesta a pedidos o cambios en la demanda interna que le obligan a vender en el exterior los stocks que ya no tienen salida en el mercado interior. Incluso las empresas que tienen mayor propensión exportadora (exportan más de la mitad de la producción) exportan para responder a pedidos de clientes extranjeros más que por una acción comercial planificada.

Son muy pocas (8%) las que contratan servicios de consultoras especializadas para obtener información comercial sobre mercados extranjeros. La mayoría se contenta con la información general del ICEX, las cámaras de comercio. La mayoría desconoce las ventajas competitivas de sus productos en los mercados de destino. Por otra parte, no existe una política de marketing-mix internacional que identifique las necesidades y gustos del público objetivo, previamente segmentado en cada uno de los mercados de destino. Los instrumentos de esta política (producto, precio, distribución, publicidad y promoción) se aplican de forma irregular y sin continuidad; así, en lo que se refiere a la:

- Política de producto: más del 75% de las empresas exporta sin introducir ninguna modificación en los productos que ya vende en el mercado nacional. El resto modifica el producto para responder a la demanda local (calidad: 7%, diseño: 10%, prestaciones: 6%),
- Política de precio: aproximadamente el 60% de las empresas discrimina los precios al alza o a la baja. La discriminación es más frecuente en las empresas de más de 500 trabajadores,
- Distribución: casi 70% de las empresas utiliza canales de distribución ajenos, un 45% entra en un mercado exterior por medio de importador/distribución. Sólo 16% de

empresas utiliza la vía de la filial, sucursal, siendo más frecuente esta vía en las empresas de más de 500 trabajadores,

- Promoción y publicidad: este capítulo es donde más se ha avanzado, pues en 1996, el 50% de las empresas realizaba publicidad en forma de campañas (naranjas, turismo...) de acuerdo con un programa definido anualmente (frente a 44%, en 1992)
- Estructura organizativa: sólo la mitad de las empresas dispone de departamento de exportación. El tamaño es determinante en esta decisión.

A pesar de este panorama que muestra las deficiencias de las empresas exportadoras españolas, las expectativas son optimistas pues, en el año 2000, y aún conservando la mayor parte de estos aspectos, las empresas exportadoras españolas han avanzado 10 puntos en el ratio exportación/ventas, pasando de 39% a casi 50%.

Durante mucho tiempo, la empresa española se ha caracterizado por tener un bajo nivel de internacionalización, centrado en las primeras fases del proceso y materializado en las formas institucionales más simples. Sin embargo, en los últimos años asistimos a una aceleración e intensificación del proceso de internacionalización.

El grado de apertura de la economía española (medido por el valor de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios sobre el PIB) ha pasado en 30 años de menos del 30% a más del 60%. En el año 2000, la relación exportaciones/PIB era de un 30%, porcentaje superior a la de los principales países de la Unión Europea. Lo más importante es, no ya el porcentaje, sino la estabilidad de la permanencia de las empresas españolas en los mercados a los que accede y la sustitución de los canales ajenos de exportación por canales propios.

Desde el punto de vista de la venta de productos españoles en los mercados internacionales, hay que señalar que España ha pasado de la exportación en los años 70 de productos situados en ramas intensivos en recursos naturales y mano de obra, a productos de sectores en los que la tecnología permite la obtención de economías de escala, en los años 80. Sin embargo, en el año 2002, el 70% de la inversión directa española se da en empresas pertenecientes al sector servicios (instituciones financieras y de seguros, transportes y comunicaciones...) y sólo un 25% en empresas del sector primario.

La innovación tecnológica en España

Las dos vías fundamentales que utilizan los países para acceder a las innovaciones técnicas son, por una parte, la generación propia a partir de la realización de actividades de investigación y desarrollo (I+D) en las universidades, centros públicos de investigación, fundaciones y empresas; y, por otra, la importación de innovaciones foráneas mediante el comercio de bienes y servicios, la inversión extranjera directa y la movilidad de la mano de obra. La mayoría de los países hace un uso complementario de ambas aunque en proporciones diferentes. Cuanto mayor es el grado de desarrollo económico de un país, mayor es también la importancia relativa del conjunto de sus actividades de I+D.

La I+D constituye un proceso productivo como cualquier otro. Sin embargo, la producción de conocimientos científicos y tecnológicos es una actividad atípica que el mercado no es capaz de integrar correctamente en su mecanismo de asignación de recursos. Con el fin de compensar esta peculiaridad y, en particular, los problemas de subinversión privada, el sector público participa de forma directa e indirecta en las tareas de I+D a través de las universidades y centros públicos de investigación. Las empresas participan en las etapas en las que el proceso tiene un carácter más aplicado y son los agentes principales de la invención, innovación y difusión.

La escasa dimensión de las actividades de I+D es una de las debilidades crónicas de España, que se traduce en una creciente dependencia tecnológica del exterior. Entre 1997 y 2000, sólo un 17% de los gastos por explotaciones de patentes y similares (1.818 millones de euros en 2000) quedó cubierto por los ingresos correspondientes. El esfuerzo inversor español en I+D queda en entredicho en comparación con el de sus socios europeos pues el porcentaje de gastos por dicho concepto con respecto al PIB era la mitad de la media de la UE y una tercera parte del promedio de Francia y Alemania. España sólo está por delante de Grecia y Portugal (Cuadro 5). Respecto a la media de Estados Unidos (en torno a 3% del PIB) sólo algunos países de la UE, como Suecia y Finlandia, resisten la comparación, situándose incluso por encima.

En el caso español, la insuficiencia de las actividades de I+D se manifiesta con intensidad en el seno de las empresas, pues su participación relativa en la financiación y en la ejecución

del conjunto de esas actividades es mucho menor que en el resto de los países con los que se está comparando. Al observar la estructura de ejecución de los gastos de I+D para la UE encontramos que el sector empresarial participa en más del 60%, en Estados Unidos en torno al 75%, mientras que en España el porcentaje disminuye hasta situarse en torno al 53%. Una de las razones de este menor interés es la muy pequeña dimensión de las mismas y la escasa e incipiente inclinación de las empresas multinacionales instaladas en España a descentralizar sus propias actividades de I+D en las filiales ubicadas en la Península. Situación que se evidencia al examinar los valores por ramas de actividad, pues el atraso en las actividades de I+D es más acusado en las ramas más intensivas en tecnología que son las que se caracterizan por tener una demanda más dinámica y una mayor presencia de empresas multinacionales.

Así, el gasto medio de las empresas manufactureras en I+D entre 1986 y 1996 fue, en los sectores de demanda fuerte e intensivos en tecnología, de 4,5%, un porcentaje muy inferior al de la UE (13,5%) y al de Estados Unidos (16,3%). Por su parte, la relación entre el gasto del total de manufacturas para España, la UE y Estados Unidos era de 1,65%, 5,35% y 8,42%, respectivamente. De esta forma, la participación del gasto privado empresarial en España es, aproximadamente, de 0,4% del PIB, mientras que en la UE se eleva a 1,1% (1,5% en Francia y en Alemania). En cambio, en lo que se refiere al sector público, la distancia con el estándar comunitario es mucho menor (0,15% del PIB en España frente a 0,3% en la UE).

Es de destacar que, desde mediados de los años 80, los gastos en I+D en España han experimentado un ritmo de crecimiento superior al del PIB. Este dato indica la posibilidad de convergencia con los niveles europeos. Con todo, la distancia es aún muy importante pues el esfuerzo tecnológico español supone el 49% del de los países de la UE y el 34% del de Estados Unidos. Un nivel muy inferior al que tiene España en lo que respecta a su posición económica, pero que evoluciona de manera favorable a pesar de que parte de niveles muy bajos.

La evolución del acceso al progreso técnico de España por la vía de la importación de las innovaciones técnicas desarrolladas en el extranjero es consecuente con la supeditación de la economía española a la técnica foránea. Así, la cobertura del mercado de servicios tecnológico es muy baja y ofrece un déficit importante como se observa en el Gráfico 5. El esfuerzo realizado por España ha sido muy importante pero insuficiente para acercarse a los

estándares europeos que ofrecen ingresos en concepto de exportación de servicios tecnológicos en torno a 65% de los pagos destinados a sus importaciones, muy alejados de este porcentaje se sitúa Estados Unidos con una cobertura ingresos/pagos de en torno a 400%.

En cuanto a la difusión territorial, el gasto en I+D se encuentra muy polarizado en torno a Madrid, Cataluña y País Vasco (Gráfico 6). La Comunidad madrileña lidera el ranking de las autonomías con un gasto equivalente al 1,6% del PIB regional, gracias fundamentalmente a la aportación del sector público, que destina a dicha Comunidad Autónoma más de la mitad del gasto total, frente al 11% recibido por Cataluña o por Andalucía. El gasto privado se halla también muy concentrado en Madrid y Barcelona, pero en este caso en porcentajes más equiparables. En términos relativos, destaca el esfuerzo realizado por el País Vasco (1,2% del PIB), gracias al peso del sector privado (0,9% del PIB, el más elevado de todas las comunidades autónomas).

Cuadro 5 Gastos en I+D en la Unión Europea, 1999 (% PIB)

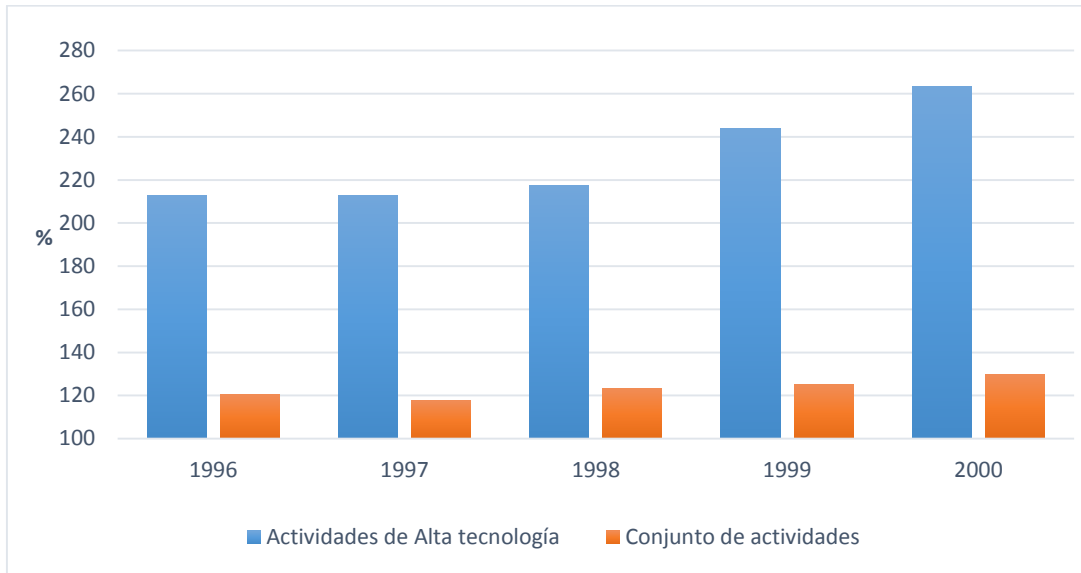
UE-15	1,92
Suecia	3,80
Finlandia	3,19
Alemania	2,44
Francia	2,19
Dinamarca	2,00
Bélgica	1,98
Países Bajos*	1,94
Reino Unido	1,87
Austria	1,94
Italia	1,04
España**	0,96
Portugal	0,76

*Año 1998

**Año 2001

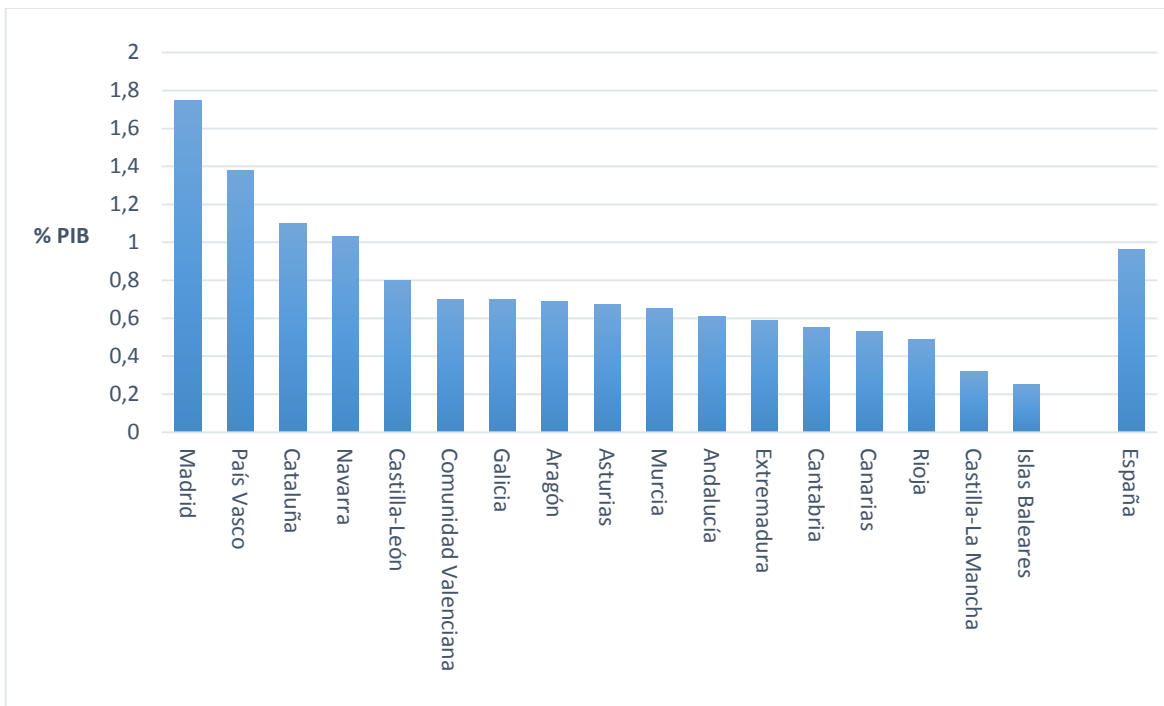
Fuente: INE (2003 y 2003b).

Gráfico 5 Relación entre pagos e ingresos por conceptos tecnológicos



Fuente: INE (2003b).

Gráfico 6 Gastos en I+D respecto al PIB a precios de mercado, 2001



Fuente: INE, (2003b).

El sector energético. Evolución del modelo energético español

EVOLUCIÓN DEL MODELO ENERGÉTICO ESPAÑOL

Para entender el modelo energético actual es necesario remontarse a su historia reciente y a los acontecimientos y decisiones que se han ido tomando en la segunda mitad del siglo XX. Desde 1950 se pueden distinguir en el modelo energético español varias etapas.

Primera etapa

La primera va de 1950 a 1960. Durante estos años, la demanda global crece intensamente, a una tasa anual acumulada de 5%. Aunque no hay diversificación en lo que respecta a las fuentes primarias de energía, sí que se producen alteraciones en la participación en el cómputo global de las ya utilizadas. De esta forma, disminuye en 25 puntos porcentuales el uso del carbón; y, aumenta la hidroelectricidad y, sobre todo, el petróleo. La energía hidráulica alcanza su apogeo, llegando al 24% del consumo en 1955, fruto del esfuerzo de equipamiento hidráulico, que se multiplica por 2,4 en 1960 con respecto a la cifra de 1950. Por último, el petróleo reduce su grado de autoabastecimiento, pasando del 90,5% al 70%.

Segunda etapa

La segunda etapa va desde 1960 hasta la primera crisis energética. Durante esta etapa, el balance energético español experimenta una fuerte transformación cualitativa y cuantitativa. La energía actúa como motor del crecimiento y a su vez el crecimiento influye en la transformación del sector energético.

Evidentemente, las razones explicativas se encuentran en el fin de la etapa autárquica de los años 50 y al saneamiento de la economía española que da un giro radical a la política económica, forzando la apertura hacia el exterior. El PIB crece de manera espectacular y hay un intenso dinamismo industrial (un 7% y 10% respectivamente de tasa media anual acumulativa entre 1960 y 1974). Un factor externo que también interviene en la transformación del sector es el abaratamiento de la energía y, sobre todo, del petróleo, al mantenerse los precios estables desde la posguerra hasta los acuerdos de Trípoli en 1971. En este sentido, el fin de la autarquía y los precios bajos del petróleo llevan a la sustitución de

la producción nacional por importaciones de crudo a gran escala, lo que llevó, a su vez, a incentivar la tecnología intensiva en el uso de esta fuente energética. Así, la demanda bruta se triplica en 14 años. Con esta explosión de la demanda, el coeficiente de autoabastecimiento pasa del 70% al 30%. Una dependencia que se hará insoportable en 1973 al iniciarse la escalada de precios de los crudos, arrastrando a los de las restantes fuentes primarias y poniendo de manifiesto la gran debilidad de la economía española.

En este periodo hacen su aparición la energía nuclear y el gas natural, aunque en esta época, ambas contribuyen de manera muy reducida a la satisfacción de la creciente demanda interna. El año 1963, se autoriza la primera central nuclear cuya conexión a la red eléctrica se produce en 1969. Así, Zorita, Santa María de Garona (conectada a la red en 1971) y Vandellós I (conectada en 1972), serán las centrales nucleares españolas de primera generación, a las que luego siguieron otras cuatro con mayor potencia unitaria (una de las cuales no llegó a ser operativa como consecuencia de los atentados terroristas). Posteriormente, se declarará una moratoria en la construcción de centrales nucleares.

Tercera etapa

El periodo 1975-1983 es un periodo de crisis energética y de medidas de ajuste. Aunque la crisis energética se inicia en 1973 cuando la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP) eleva de forma brusca los precios del crudo, en España los efectos se dejan sentir en 1975, dada la inercia de crecimiento que tenía la economía española y la ausencia de medidas de ajuste ante la nueva situación. Esto no significa que la crisis no tuviera implicaciones en la economía española. Al contrario, éstas fueron muy importantes ya que en 1974, se importó el 70% de la energía necesaria, en su mayoría formada por crudos. España, como en los países de su entorno, sufrió los efectos de los choques del petróleo de 1973-74 y 1979, aún con más crudeza por el retraso con el que se tomaron las medidas de ajuste.

Sin medidas de ajuste, la demanda de crudo siguió creciendo entre 1974 y 1979, y siguió substituyéndose carbón por petróleo hasta 1978, cuando los países de la OCDE habían iniciado la inversión de la tendencia apelando a sus recursos carboníferos, cuya explotación resulta ahora rentable dado que los precios del petróleo siguieron creciendo hasta entrados los años 80. En este sentido, hay que decir que el carbón gana 8 puntos porcentuales en el consumo total en 1979, con un empleo masivo para producir electricidad en las centrales térmicas,

utilización que se convierte en la principal a partir de entonces y hasta la actualidad (el 85% del carbón consumido tiene este uso).

La energía nuclear gana peso relativo, hasta desplazar a la hidráulica como tercera fuente primaria. En términos absolutos, el incremento es poco importante, pero en términos relativos sí lo es y se debe a la entrada en funcionamiento de las centrales de segunda generación (Almaraz I, en 1981, y Almaraz II, en 1983).

El gas natural también consolida su posición al entrar en producción el yacimiento pirenaico de Serralbo, y aunque su aportación global es escasa, contribuye al crecimiento de la oferta interior de energías primarias como hace durante este periodo todas las fuentes, excepto la hidráulica.

Cuarta etapa

La etapa que va de 1984 hasta la actualidad es un periodo de desregulación del sector que contrasta con las etapas anteriores de fuerte planificación. Como en todos los países occidentales, la intervención estatal en el sector energético es intensa. A partir de 1996, se produce un cambio profundo de enfoque en la política económica y se aplican medidas liberalizadoras para hacer frente a los nuevos problemas que emergen con la globalización de los mercados. En este sentido, los objetivos de la nueva fase son mejorar la competitividad y flexibilizar los mercados, incluido el energético, en el que se desregulan los mercados de la electricidad, el gas natural y los derivados del petróleo. Así, se privatizan las grandes empresas públicas que actúan en esos mercados: ENDESA, REPSOL.

ESTRUCTURA DE LA DEMANDA Y DE LA OFERTA

La importancia de la energía en la economía española se justifica por dos razones básicas. Primero, porque es indispensable en la totalidad de los procesos productivos. Segundo, porque España carece de recursos energéticos en su subsuelo, por lo que, a una demanda relativamente alta, responde una oferta nacional que apenas cubre 23% del consumo. Este enorme déficit tiene implicaciones sobre la industria, la economía y la sociedad.

Como se puede observar en el Cuadro 6, el consumo energético español descansa básicamente en el petróleo que llegó a suponer, a mediados de los años 70, las tres cuartas partes de la demanda global de energía. La crisis energética obligó a la adopción de medidas

radicales para reducir la dependencia del crudo. Con ello, se consiguió bajar a un consumo que representaba 63% del conjunto del consumo energético en los años 80 y 54% en los 90, porcentaje que se mantiene de forma rígida (53% en el 2000) por el carácter insustituible del petróleo y la escasez de la producción interna.

En la economía española, el precio del petróleo tiene una historia accidentada marcada por el aumento del coste medio anual del crudo importado desde la segunda mitad de la década de los años 60, especialmente a partir de las dos grandes crisis de 1973 y 1979-80 (Gráfico 7). El impacto del encarecimiento de una materia prima tan importante como el petróleo incide de forma inmediata sobre la inflación y sobre el ritmo de crecimiento económico. Las consecuencias que tienen sobre estas variables dependen a) del nivel de precios relativo del crudo, b) de la intensidad de la subida, c) de la duración relativa de las condiciones adversas del mercado, d) del grado de dependencia de la economía respecto a esa fuente energética, e) de las características estructurales de los mercados de factores y de productos a la hora de absorber adecuadamente el encarecimiento del petróleo.

Cuadro 6 Evolución de la estructura de la demanda española de energía (%)

	1950	1960	1970	1973	1976	1983	1990	1996	2000
Carbón	73,6	50,2	22,3	18,2	15,5	26,1	21,6	16,2	18,2
Petróleo	8,9	30,7	62,2	72,9	76,7	63,0	54,2	56,6	53,2
Gas natural	-	-	0,3	1,5	1,8	3,3	5,7	8,6	15,6
Hidráulica	17,5	19,1	14,7	4,3	3,0	3,5	2,5	3,6	2,7
Nuclear	-	-	0,5	3,1	3,0	4,1	16,0	15,0	13,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Martínez Chacón (2002).

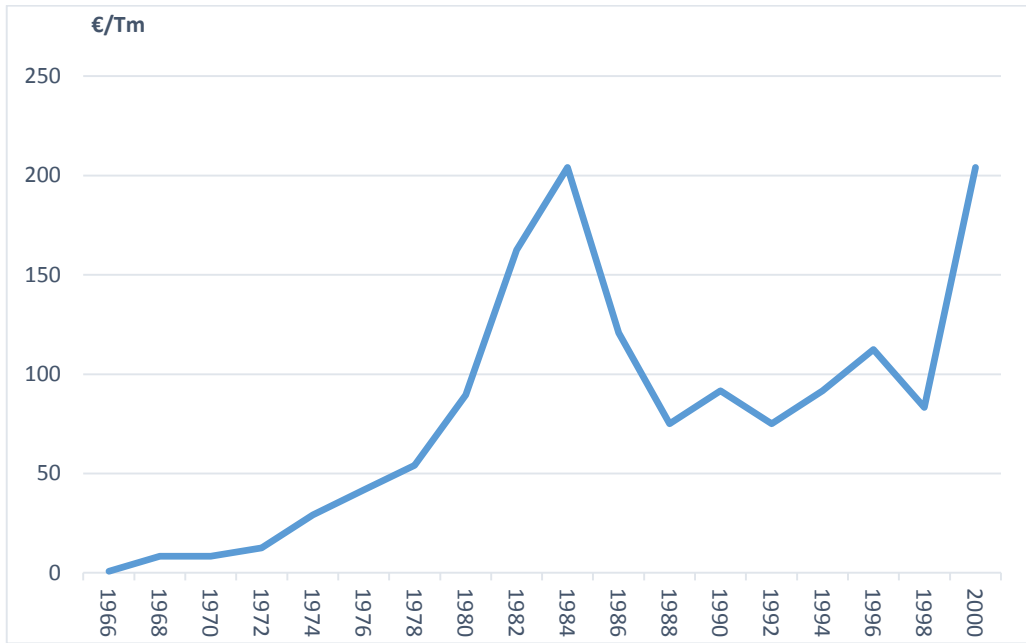
En términos generales, y para el conjunto de las economías desarrolladas, se ha observado una mejora sustancial de la eficiencia energética y de la dependencia respecto al petróleo, pues la demanda de energía final necesaria para generar una unidad de PIB ha cedido sensiblemente desde la primera crisis petrolera (Gráfico 8). Así, si en 1973 en el conjunto de la OCDE el consumo energético se cifraba en 0,339 toneladas equivalentes de petróleo por unidad de PIB, en 1998 dicha cifra se había reducido hasta 0,246, es decir una reducción del 27%. No obstante, esta mejora general de la eficiencia energética tiene excepciones, como son los casos de España, Grecia, Turquía y Portugal en el ámbito europeo. En el caso español,

el gasto energético por unidad de PIB, en 1998, era alrededor de un 30% superior al de principios de los 70, antes de las crisis energéticas.

Los efectos más palpables de la racionalización del consumo de energía en la OCDE, entre 1973 y 1998, se constatan en el sector industrial, donde el consumo de energía en el sector, medida en términos de tonelada equivalente de petróleo por unidad de producto, se redujo en torno al 50%. En España, la disminución se quedó en un 24% en el mismo periodo. Igualmente, hubieron logros en el sector servicios y en el consumo doméstico gracias a la aplicación de políticas de ahorro y diversificación energética orientadas a la disminución de la dependencia del petróleo y productos derivados. En este sentido, la innovación tecnológica y el recurso a energías alternativas (gas natural, energía nuclear) han sido los pilares en que se ha fundamentado la reducción del consumo de productos petrolíferos. Así, por ejemplo, en Francia, Alemania o Italia, el consumo se redujo en un 50% respecto al nivel de 1973, en términos relativos al PIB.

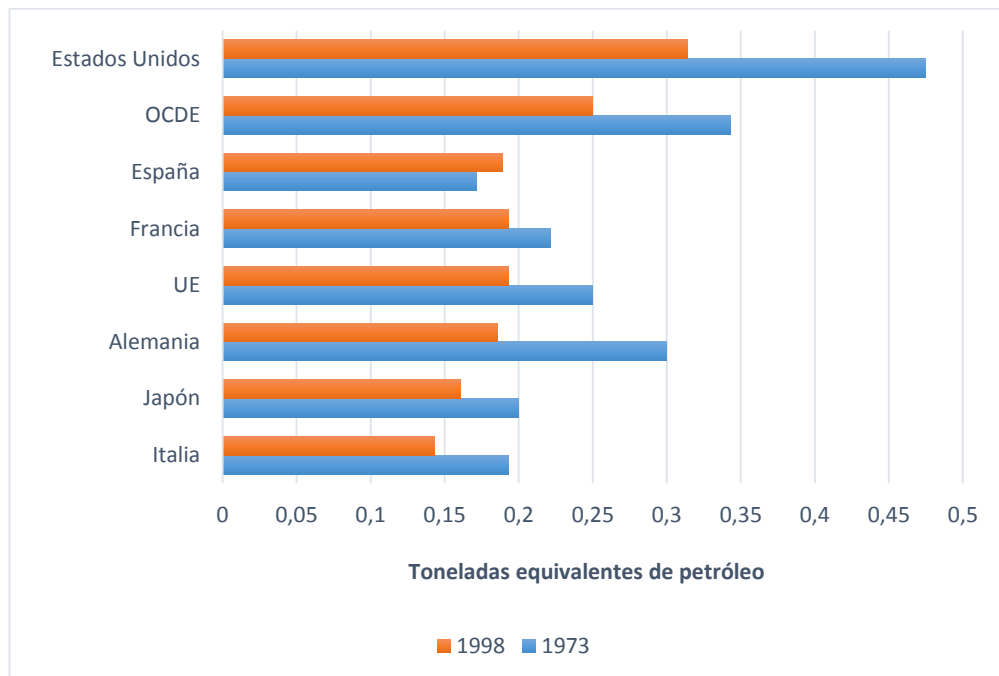
En España, sin embargo, la disminución relativa de la dependencia del petróleo ha sido muy inferior, un 4,5%, lo que supone que la economía española se configura como una de las más dependientes de esta fuente de energía (Gráfico 9). Desde esta perspectiva, el impacto de una coyuntura de precios elevados del petróleo puede ser sensiblemente superior en España que en el resto de países de su entorno inmediato. Este hecho la hace más vulnerable y, en consecuencia, los efectos negativos pueden ser de mayor intensidad. Así, durante los periodos de encarecimiento del precio del petróleo, los costes de producción de la economía española tienden a crecer más rápidamente que el de los competidores, lo cual acarrea pérdidas de competitividad y, consiguientemente, de mercados. En cambio, durante los periodos en los que el petróleo se abarata significativamente, la reducción relativa de costes de producción es más rápida en España que en los otros países; en estas circunstancias, la producción española gana en competitividad y puede reconquistar los mercados internos y externos.

Gráfico 7 Coste medio anual del petróleo importado en España, 1966-2000 (€/Tm.)



Fuente: La Caixa (2001).

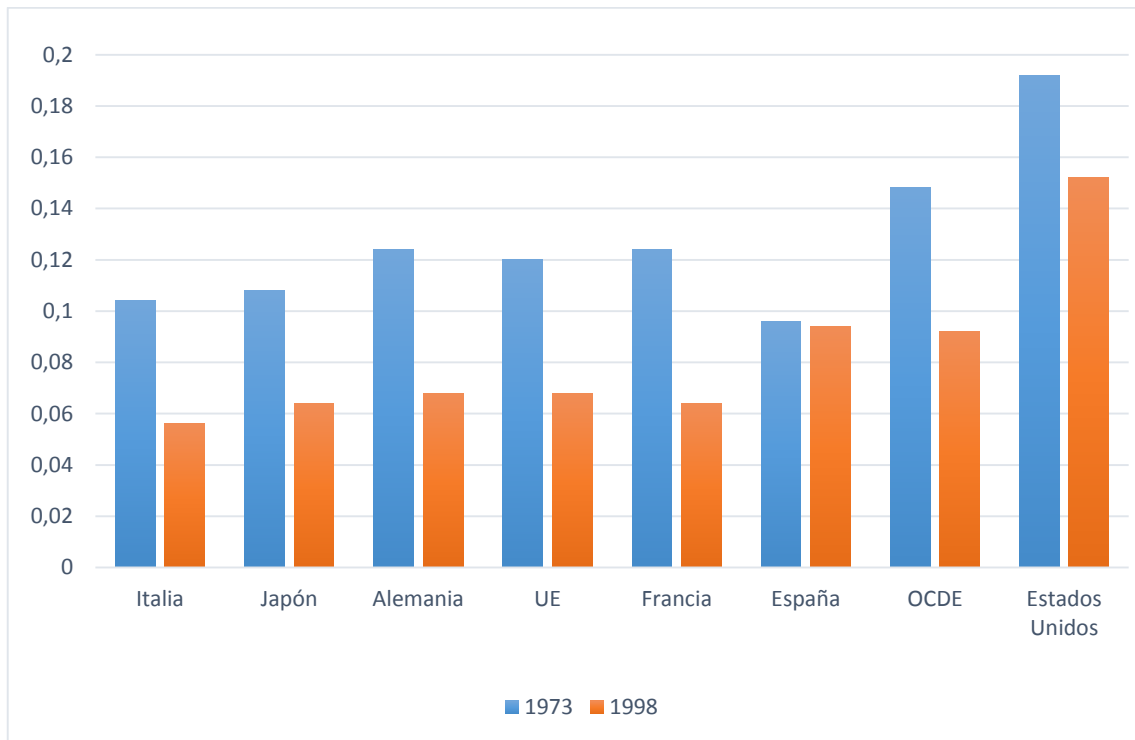
Gráfico 8 Eficiencia energética en la OCDE y en España (Utilización de energía por unidad de PIB*)



*PIB: Miles de dólares constantes a tipo de cambio de 1990.

Fuente: La Caixa (2001).

Gráfico 9 Nivel de dependencia del petróleo de las economías occidentales (consumo de petróleo por unidad de PIB)*



*PIB: Miles de dólares constantes a tipos de cambio de 1990.

Fuente: La Caixa (2001).

Algo similar de lo que sucede con el petróleo ocurre con el gas natural, ya que España produce solo el 1% de su demanda. Además, el consumo de este hidrocarburo ha pasado de representar 0,3% del total de la energía, en 1970, a 15,8%, en el año 2000, con la progresiva gasificación del país. En conjunto, para España la dependencia exterior respecto de los hidrocarburos es del 99%.

El panorama respecto al carbón es diferente pues España posee una reserva de recursos de esta energía fósil más importante desde un punto de vista geológico que económico por el coste que acarrearía su explotación, y nunca la producción ha sido capaz de cubrir la demanda. Así, el consumo de carbón ha pasado de representar 74% del total de energía consumida, en 1950, a 18% en el año 2000.

La energía hidráulica o hidroeléctrica es la tercera de las energías primarias dentro de la producción española, pero es la última dentro de la perspectiva de la demanda, a cuya satisfacción aporta menos del 3% del total (19%, en 1960). Por otro lado, las cifras de potencia hidroeléctrica instalada incluyen la capacidad eólica recientemente construida.

La energía nuclear o de fisión es la quinta fuente primaria incorporada al balance energético español. A pesar de ser una fuente reciente, aporta más de la mitad de la producción interna y supone el 15% de la demanda global (0,5%, en 1970). La energía nuclear se ha convertido en la principal reserva energética española, superando con creces al carbón y a la hidroelectricidad. Se trata de una energía muy cuestionada por los residuos radiactivos que oscurecen las posibles ventajas de este tipo de centrales, pues no produce emisiones de CO₂, que contribuyen al efecto invernadero, ni otros gases contaminantes que provocan las lluvias ácidas.

La agricultura

Introducción

La agricultura española es la actividad productiva que en mayor medida evidencia las transformaciones experimentadas por la sociedad y la economía española. Durante el siglo XX, ha pasado de ser la base fundamental de la economía, tanto a nivel interno como externo, a posiciones muy secundarias y, en ocasiones, marginales. No obstante, conviene tener presente que a la intensidad del cambio hay que añadir la celeridad con que se ha llevado a cabo: veinte años han bastado para borrar de la realidad una España agraria y rural. Más difícil ha sido eliminar los residuos mentales de esa imagen.

Tras una presentación de las características generales, este trabajo aborda la crisis de la agricultura tradicional española y sus transformaciones estructurales. Las consecuencias de ambos procesos sobre la agricultura actual son analizadas en términos de productividad, precios y renta. El futuro de la agricultura española está claramente vinculado a la política agrícola común, a la adaptación de sus producciones, a las exigencias de la industria agroalimentaria y del asociacionismo agrario. Estos aspectos son tratados en la parte final.

Características generales del medio rural español

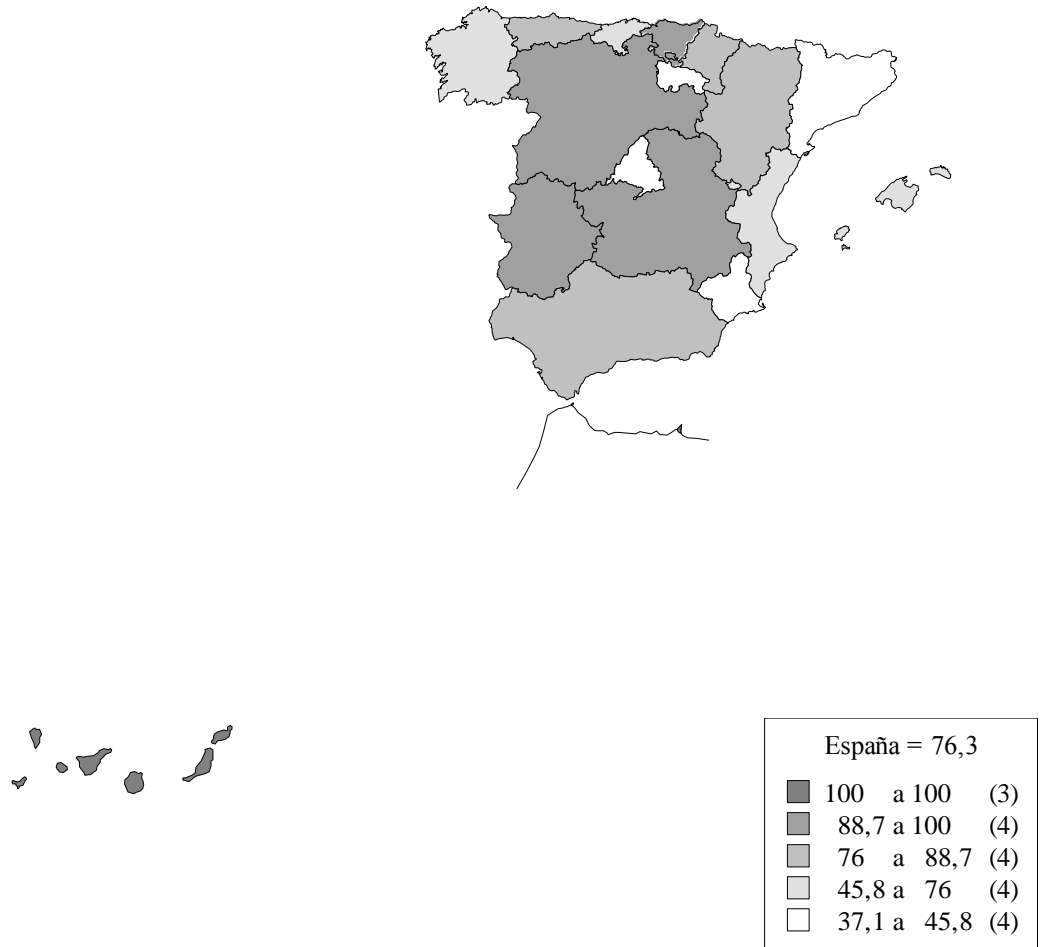
La específica orografía de España, expuesta a la influencia atlántico-cantábrica y mediterránea, ha originado una notable diversidad de medios agroclimáticos, que junto con la acción antrópica, han formado una variedad de sistemas agrarios y de formas de asentamiento humano. Estos condicionantes físicos, junto con variables históricas, económicas y sociales, han configurado distintos ecosistemas agrarios, tanto desde el punto de vista estructural, como productivo. La configuración física incide en gran medida en que una gran parte del territorio nacional (76%), de la superficie agrícola utilizada (80%) y de su población (38%) se hallen incluidas dentro de zonas desfavorecidas (de agricultura de montaña, con riesgo de despoblamiento o limitaciones específicas). Alrededor de un 30% del territorio comunitario está integrado por cadenas o macizos montañosos y 30 millones de habitantes viven en estos espacios de la Unión Europea.

El gran porcentaje de zonas desfavorecidas (Mapa 1) confirma el fenómeno del declive de las regiones rurales en España, así como en el entorno comunitario. Según las estimaciones de la Comisión Europea, un 80% del territorio de la UE puede considerarse rural y un 17% de la población europea vive en el mismo. En el caso de España, la población rural se sitúa en un 24,4%, como se refleja en el cuadro adjunto. El mismo éxodo rural y la crisis de la agricultura tradicional de las décadas 60 y 70 en España ocasionaron una aguda crisis demográfica en el mundo rural. No obstante, España sigue siendo, en el contexto europeo, un país con una importante población rural. Si se considera como población rural aquella que reside en entidades menores de 10.000 habitantes, el 24,4% anterior pasa a convertirse en un 35%; es decir, aproximadamente un tercio de la población española puede considerarse rural, lo cual no significa que su sustento económico se encuentra en la agricultura.

De acuerdo con los criterios de la Dirección General de Agricultura de la Unión Europea, España ocupa la séptima posición en cuanto a peso relativo de la población en comunidades rurales (Gráfico 10). Una población rural casi idéntica a la de Francia (24,4% frente al 23,7% francés), pero muy alejada de la que presentan países como Suecia (66,8%), Finlandia (50,6%), Irlanda (43,1%) o Austria (34,6%).

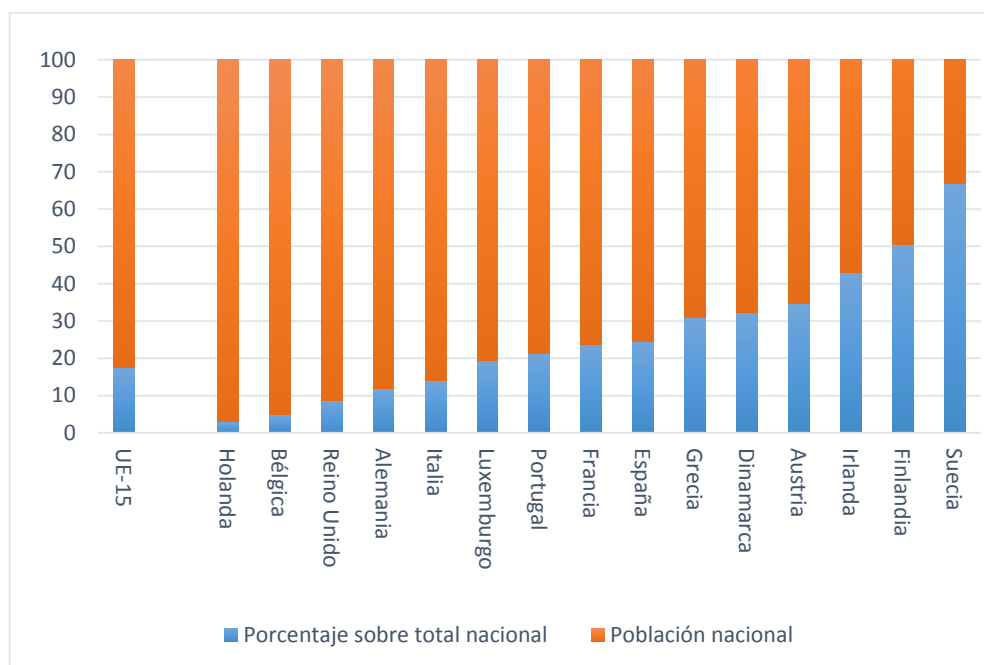
A pesar de la persistencia de importantes desequilibrios entre áreas no rurales y rurales durante los últimos años se observa, tanto a nivel comunitario como español, una ligera recuperación socio-demográfica de las zonas rurales. Los movimientos migratorios entre áreas rurales y urbanas y las características socio-económicas de las personas participantes ponen de manifiesto una nueva configuración espacial de la sociedad rural española, un proceso de desagrarización y terciarización, y un cierto reequilibrio entre los movimientos migratorios.

Mapa 1 Zonas desfavorecidas de España (ZDE), 1998



Fuente: Fuente: Mapya (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación) (2002).

Gráfico 10 Población rural en la Unión Europea*, 1997



*Municipios con densidad inferior a 100 hab/km²

Fuente: Mapya (2002).

Otra característica de la agricultura española es la estructura de las explotaciones. En este sentido, hay que decir que el reducido tamaño y la excesiva parcelación siguen definiendo el sistema agrario español. Sin embargo, un proceso de ajuste importante ha tenido lugar en el campo español en la última mitad del siglo XX. Así, de 1962 a 1997, la dimensión media de las explotaciones pasa de 16 a 28 hectáreas. En lo que se refiere a la dimensión económica expresada en unidades de dimensión económica⁵, hay que señalar que el 35% de las explotaciones no alcanza 2 unidades, el 84% no supera las 16 unidades, lo que puede considerarse el umbral de viabilidad económica y sólo 5% de las explotaciones sobrepasan las 40 unidades. Es evidente que la productividad del trabajo crece con la dimensión de la empresa agraria, lo cual pone de manifiesto las ventajas competitivas de la concentración de

⁵ Las unidades de dimensión económica de una explotación se determinan a partir del margen bruto total que genera; es decir, el valor monetario del output agrario que se sitúa como una magnitud intermedia entre el valor añadido bruto a precios de mercado y la producción final agraria (Martínez Chacón, 2002, p. 215).

las explotaciones y la falta de rentabilidad de las explotaciones de pequeña dimensión⁶. Así, el ajuste de la agricultura española ha comportado la desaparición de numerosas pequeñas explotaciones, o el hecho de que sus titulares hayan abandonado la actividad agraria como ocupación exclusiva. De hecho, el número de explotaciones con un tamaño económico inferior a 16 unidades, disminuyó un 45%, entre 1987 y 1997, mientras que los titulares a tiempo parcial de este grupo de explotaciones pasaron del 38% al 70% del total. Todos estos cambios, sin embargo, no han logrado que el tamaño medio de las explotaciones agrarias españolas (situado en 10 unidades por explotación) alcance el promedio de las europeas (situado en 16 unidades).

La crisis de la agricultura tradicional

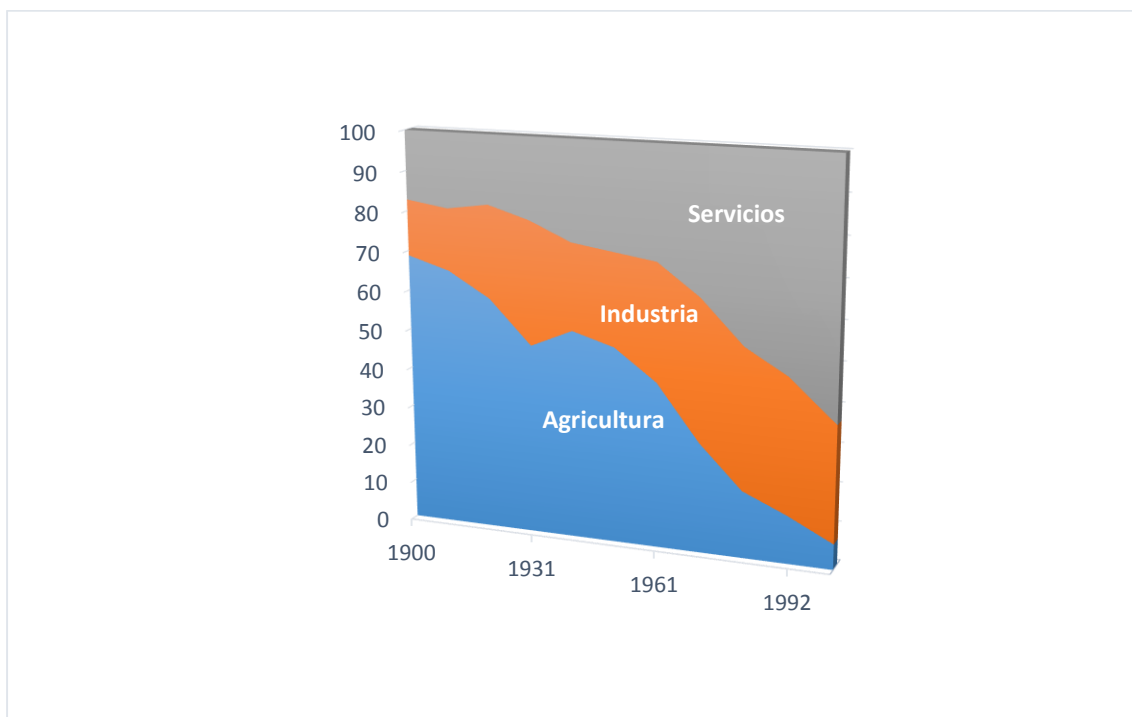
Los años del desarrollismo (1960-1975) supusieron para la agricultura española un cambio radical en la sociedad rural, el espacio y la economía agrarias. La década dorada de la agricultura tradicional finaliza a medida que van apareciendo los resultados de las políticas del Plan de Estabilización. El Plan de Estabilización supone el fin definitivo de la autarquía y de la orientación agrarista de la política económica y la puesta en marcha de políticas de desarrollo industrial. Al periodo desarrollista le sigue una etapa de estancamiento debida a la crisis energética y de modernización coyuntural (1975-1985). Posteriormente, la agricultura española pasará por un periodo de adaptación a la Política Agraria Común (PAC) derivada de la integración de España a la Unión Europea.

El fenómeno desarrollista en la agricultura arranca con el éxodo rural y la mecanización desencadenados a partir de la industrialización. La población rural es de 12,7 millones, en 1960, pasa a 7,2 millones, en 1975, y a 5 millones, en 1985. Un primer efecto de la pérdida de población fue el rápido envejecimiento de la población agraria española y la reducción drástica de la población activa agraria (Gráfico 11), sin que nada de esto se resienta en las producciones agrarias. El éxodo rural afectó a la población joven de ambos sexos, la mitad de emigrados en el periodo 1962-1970 tenía menos de 25 años. Esta salida de población dejó

⁶ No obstante, la eficiencia que una determinada dimensión puede aportar debe de establecerse teniendo en cuenta las características de la producción.

la España interior y las zonas de montaña en una situación de retroceso demográfico y de serio despoblamiento.

Gráfico 11 Transformación secular de la economía española (%)



Fuente: García Delgado (1999) y INE (2003).

La mano de obra humana y la energía animal se sustituyeron por trabajo mecánico. El proceso de «modernización» se hizo de manera rápida, fulgurante y desorganizada. La agricultura se adaptó a la nueva realidad, pasando las producciones a responder a una demanda cuantitativamente más importante y más exigente debido al cambio de dieta. Las superficies cultivadas se reorientaron a las nuevas exigencias de la maquinaria y del mercado y la agricultura se hizo subsidiaria del uso de las importaciones de inputs químicos.

La superficie se mantuvo en torno a 20 millones de hectáreas, se abandonaron las tierras no mecanizables y se roturaron otras, pero sobre todo creció a un ritmo vivo el regadío y disminuyó en la misma medida el barbecho. Todo ello produjo un aumento general de las cosechas, destacando los incrementos de las producciones de frutas y hortalizas en la franja mediterránea y el valle del Ebro, así como de la uva, patata, girasol y trigo, del que se produjeron excedentes estructurales desde 1967, en contraste con la etapa anterior claramente

deficitaria. En general, los cereales triplicaron la producción, manteniendo la misma superficie cultivada gracias al avance de la productividad. La ganadería conoció una expansión sin precedentes en parte como respuesta a los cambios de la dieta alimentaria de los españoles.

Ante este nuevo panorama, el comercio exterior también sufre transformaciones para adaptarse a esta nueva época. A partir de 1964, la balanza agraria española cambia de signo, en virtud de las cuantiosas importaciones de pienso (sobre todo, maíz y soja) para la ganadería. Entre 1965 y 1984, se agudiza el déficit comercial agrario y las exportaciones agrarias dejan de ser la rúbrica más importante del conjunto exportador español. Así, si en 1960 los productos alimenticios representaban 53% del valor total exportado, en 1975 han caído al 22% y, en 1985, al 13%.

La composición del comercio exterior agrario, en 1964 y 1985, refleja estos hechos. En 1964, se observa todavía un leve superávit merced a las valiosas exportaciones de frutas (sobre todo, de cítricos) y hortalizas producidas en la parte mediterránea y en el valle del Ebro; a las que se suman el aceite y los vinos del Guadalquivir y algunas producciones de Canarias. Las importaciones no son muy cuantiosas y se centran en trigo, tabaco y productos ganaderos. A partir de 1965, la balanza comercial cambia de signo y se hace deficitaria hasta 1984, elevándose las importaciones de cereales y soja hasta cotas muy altas.

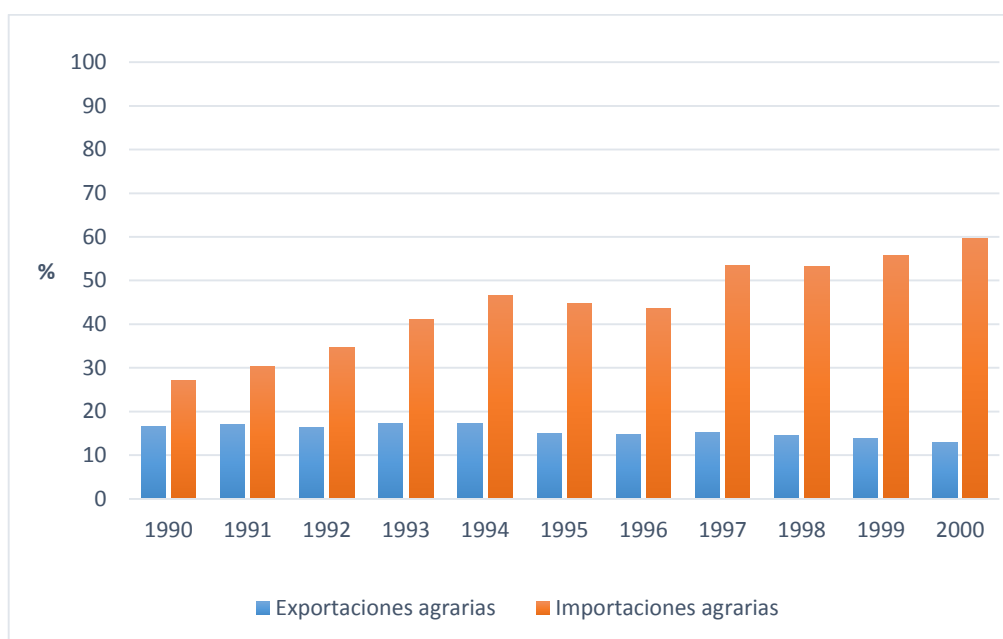
En el año 2000, las exportaciones agrarias supusieron 16 mil millones de euros, un 9% más que en 1999 y, las importaciones 14 mil millones (3% más que el año anterior), así se obtiene un saldo positivo de unos 2.200 millones de euros. La tasa de cobertura se situó en el 116,5% (6,6 punto porcentuales más que en el año anterior) (Cuadro 7). Las exportaciones alimentarias representan el 94% del total de exportaciones agrarias, siendo los productos más significativos los vinos, mandarinas, aceite de oliva, tomates, naranjas, carne de porcino, pimientos y confitería. Estos productos representan el 40% del total de las exportaciones agrarias alimentarias, observándose una tendencia al alza en todas ellas. Las importaciones agrario-alimentarias suponen, en el año 2000, el 86% del total de las exportaciones agrarias y los productos más significativos son los camarones, langostinos, haba de soja, cigarrillos, maíz, whisky, merluza y queso (Gráfico 12 y Cuadro 8).

Cuadro 7 Balanza comercial agraria, 2000

Exportaciones		Importaciones		Saldo (miles de millones de €)		Tasa de cobertura (%)	
Miles de millones de €	Var. % 90/99	Miles de millones de €	Var. % 90/99	1999	2000	1999	2000
15,86	9,0	13,61	2,8	1,31	2,25	109,9	116,5

Fuente: Mapya (2002).

Gráfico 12 Importancia relativa del comercio exterior agrario. Proporción del comercio exterior agrario sobre el total (%)



Fuente: Mapya (2002).

Cuadro 8 Evolución de exportaciones e importaciones agrarias por áreas geográficas (%)

	Exportaciones		Importaciones		
	1998	2000	1998	2000	
Unión Europea	77,7	77,4	Unión Europea	53,7	54
Estados Unidos	3,6	4,5	Estados Unidos	9,7	7,5
Latinoamérica	2,9	2,5	Latinoamérica	14,8	16,7
Norte de África	1,5	1,1	Norte de África	1,9	2,4
Resto países	14,6	14,5	Resto países	19,9	19,4

Fuente: Mapya (2002).

Otra de las mutaciones fue la llamada “política de estructuras” que se orientó hacia la concentración, como paso previo a la modernización del campo. Entre 1954 y 1989, se produce una reducción en el número de parcelas por explotación, lo cual ayuda a racionalizar las condiciones de producción de la agricultura. Como parte de la política de estructuras y dentro del capítulo de las infraestructuras, se observa una mejora y extensión del regadío que, a partir de 1971, pasa de una superficie regada de 1,8 millones de hectáreas a más de 3 millones.

Los cambios son importantes, sin embargo, ello no debe hacer olvidar que el campo español sufrió simultáneamente la crisis de la agricultura tradicional y la crisis de la agricultura moderna. Así, los años 80 continuaron siendo un periodo de renovadas adaptaciones, esta vez, al nuevo escenario de la agricultura de la Comunidad Europea.

Transformaciones estructurales de sector agrario español

Desde 1950, la agricultura española ha estado sometida a un importante proceso de transformación estructural. De entre los acontecimientos que han originado ese proceso deben destacarse dos: la crisis de la agricultura tradicional y la incorporación de la agricultura española a la disciplina de la Política Agraria Común (PAC).

La crisis de la agricultura tradicional supone la crisis de un modelo de producción rural cuya estabilidad se sustentaba en la abundancia de la fuerza de trabajo, con bajos salarios y, en la adecuación de la oferta de productos a las necesidades de un mercado poco extenso y poco diversificado en sus demandas alimenticias. En pocos años, el crecimiento industrial de los años 60 y la consiguiente intensificación del proceso de emigración rural hacia los centros urbanos situados dentro y fuera de las fronteras, socavan los cimientos de la producción agraria tradicional. La urbanización, el incremento de la renta y el cambio en el estilo de vida generan transformaciones importantes en la demanda de los productos alimenticios. El precio más elevado del trabajo y su sustitución por capital exigen modificaciones en la oferta agraria.

Además de la industrialización y la urbanización, la incorporación de la mujer al ámbito del trabajo fuera del hogar y el aumento de la escolarización contribuyen a la significativa modificación en la estructura de la dieta y del consumo alimentario. Si bien es cierto que el patrón alimentario español se aproxima al de los países del Norte, la dieta mediterránea sigue prevaleciendo en España.

A mediados de 1980, la integración española al club de la agricultura comunitaria conmociona de nuevo la agricultura española. La PAC en este periodo cambia de escenario, pasando de ser una política productivista y proteccionista, con apoyo vía precios a una política de apoyo vía ayudas directas. Esta reforma de la PAC que se desarrolla en el marco de la *Agenda 2000* origina un proceso irreversible de liberalización de los intercambios comerciales que exigen a la agricultura europea e, igualmente, a la española, ser más competitivas y asumir, además de las funciones estrictamente productivas, tareas sociales relacionadas con la conservación y el mantenimiento de los espacios rurales.

El crecimiento económico supone importantes cambios estructurales que, como acabamos de señalar, se traducen en una pérdida de su importancia relativa de la agricultura en el sistema productivo. Así, la agricultura española de los últimos decenios ha conocido una espectacular reducción de la población activa agraria. Si en 1965 representaba todavía 34,6% de la población activa total, en 1985 ya era de 15,3%, en 1997 estaba en torno al 7,5% y, en 2001, se situaba alrededor de 6,7%. Una tendencia similar a la que se observa en su contribución al PIB, que de suponer 16%, en 1965, se situaba, en 1997, alrededor del 3%. Una drástica reducción que es consecuencia del menor ritmo de crecimiento de la producción agraria en comparación con otras ramas de actividad durante el periodo considerado. De la misma forma, el comercio exterior agrario refleja una paulatina relegación del sector en términos agregados: las exportaciones agrarias pasan de representar casi un 60% de las ventas españolas al exterior en 1965, a un 15,3% en 1997 y, a un 12,9% en el año 2000.

Por otro lado, la importancia relativa de la agricultura en la vida económica española se ha ido reduciendo con el paso del tiempo, a medida que aumentaba el nivel de renta de la población y quedaban sobradamente satisfechas las necesidades alimentarias básicas. La menor elasticidad de la demanda de alimentos respecto a la renta, en comparación con otros

bienes y servicios, explica también la tendencia a la reducción de este gasto dentro del presupuesto de las familias.

Dada la estabilidad demográfica de la sociedad española, no cabe esperar un fuerte crecimiento del consumo interno de productos agrícolas. Tampoco cabe suponer que la demanda externa tome el relevo de la interna, por la fuerte competencia existente en los mercados internacionales. Por tanto, las modificaciones de la demanda vendrán más por el lado de la calidad y grado de elaboración de los alimentos (productos procedentes de la agricultura biológica o desarrollados de la industria alimentaria) que por el lado de la cantidad.

Todo ello no hace sino evidenciar que, en el caso de la agricultura, España repite la misma pauta evolutiva registrada en otros países desarrollados de Europa occidental. Una pauta que desplaza, desde el punto de vista cuantitativo, la agricultura hacia posiciones secundarias en el conjunto del sistema productivo y otorga el protagonismo a las actividades no agrarias (ver Cuadro 9). Un complejo proceso de cambio que, en el caso español, es tardío respecto a otros países desarrollados, pero que destaca tanto por su magnitud como por la celeridad con la que se ha producido. Reducir la población agraria del 50% al 25% de la población activa total, ha conllevado 75 años, en Francia, 50 años en Alemania, 35 años en Italia y 20 años en España.

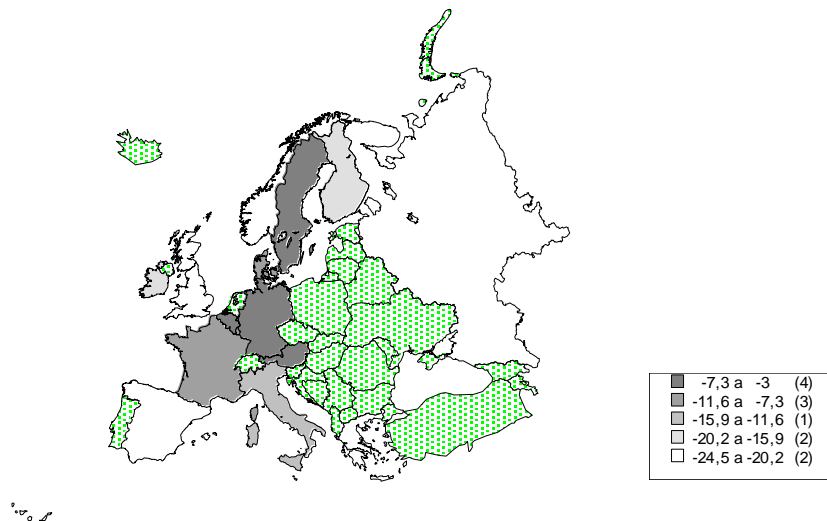
Cuadro 9 Evolución del empleo en la Unión Europea, 1970 y 2001 (%)

	Agricultura		Industria		Servicios	
	1970	2001	1970	2001	1970	2001
Alemania	8,6	2,4	49,3	28,6	42,0	68,9
Austria	18,7	13,2	40,5	24,7	40,7	62,1
Bélgica	5,0	2,0	43,3	23,3	51,7	74,8
Dinamarca	11,5	3,3	37,8	22,6	50,7	74,1
España	29,5	6,5	37,2	29,8	33,3	63,8
Finlandia	24,4	5,8	34,1	27,7	41,6	66,4
Francia	13,5	4,3	39,2	22,7	47,2	72,9
Grecia	40,8	16,3	25,0	24,2	34,2	59,5
Irlanda	27,1	7,0	29,9	29,0	43,1	64,0
Italia	20,2	4,8	39,5	29,4	40,3	65,8
Luxemburgo	9,7	1,6	44,3	23,1	46,0	75,4
Países Bajos	-	3,4	-	19,8	-	76,7
Portugal	-	10,9	-	30,6	-	58,5
Reino Unido	-	1,4	-	24,8	-	73,7
Suecia	8,1	2,6	38,4	23,3	53,5	74,1
UE-15	-	4,3	-	26,4	-	69,4

Fuente: INE (2003).

Por otro lado, la intensificación del éxodo rural, al reducir la mano de obra, motiva fuertes alzas en los salarios agrícolas. Como respuesta a ese encarecimiento de los costes salariales, se produce un intenso proceso de sustitución por otros factores y, en particular, por insumos intermedios y bienes de capital.

Mapa 2 Tasa de variación del empleo agrario en Europa, 1970-2001



Fuente: INE (2003).

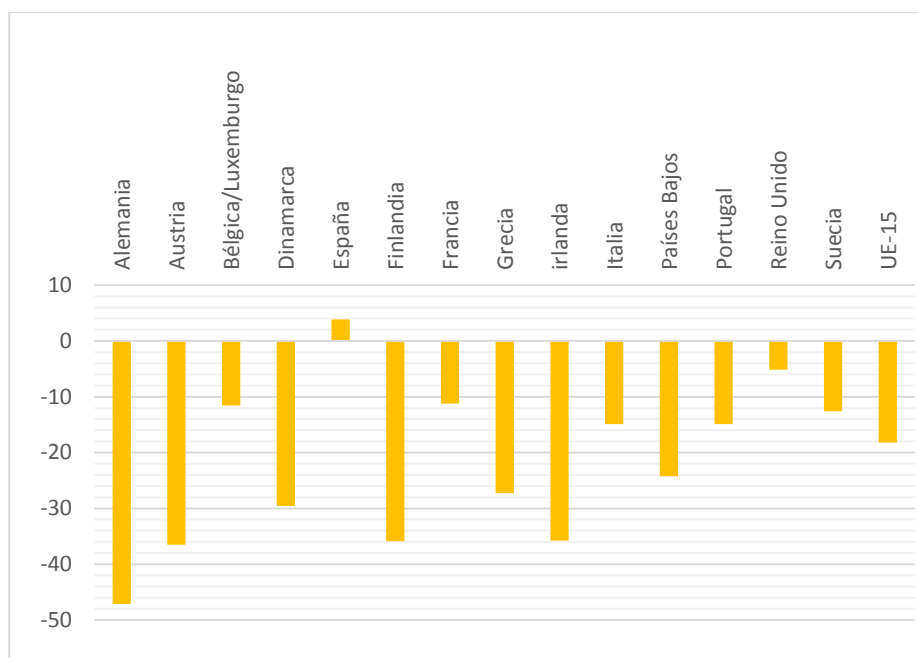
Respecto al ritmo de salidas de la población rural puede hablarse de 4 etapas:

- 1- Hasta inicios de los años 80. Esta etapa está marcada por una salida masiva de activos trasvasados a otros sectores de actividad, en el interior del país o fuera de él;
- 2- La década de los 80. En este periodo, la pérdida de activos se explica por el incremento en el ritmo de jubilaciones, fallecimientos o incapacidad laboral de una población envejecida;
- 3- Inicio de los 90. En esta etapa, se reanuda el trasvase sectorial de trabajadores protagonizado por grupos de edad joven, ocasionando una nueva ronda de envejecimiento de la población agraria;

- 4- Finales de siglo. Se ralentiza el ritmo de abandono porque el nivel de requerimientos de la agricultura española es “estable”. Sin embargo, dada la estructura de edades de la población agraria (a finales de los años 90, el 40% de la población superaba los 50 años) y la escasa entrada de jóvenes en la actividad, debe de esperarse, en los próximos años, reducciones en el empleo agrario.

Por su parte, el proceso de sustitución de fuerza de trabajo por otros factores (en particular, por productos intermedios y bienes de capital) con objeto de ahorrar salarios, es muy intenso. Se empieza sustituyendo *inputs* generados por la propia explotación (estiércol, semillas de cosecha) por otros proporcionados por la industria (productos fitosanitarios y fertilizantes). La explotación agraria se hace, en consecuencia, más dependiente del sistema económico para proveerse de componentes necesarios para la producción propia. Así, entre 1964 y 1995, el consumo de fertilizantes nitrogenados por hectárea (Kg./ha) se multiplica por 2,5 (55,4 Kg./ha en 1995 y 78,1 en el año 2000). El consumo de fertilizantes básicos se multiplica por 4,4 a precios constantes. Sin embargo, el consumo de fertilizantes comerciales en España se sitúa muy por debajo de la media europea. No obstante, durante la década de los 90 España es el único país comunitario que incrementa el consumo de fertilizantes comerciales. El resto de países experimentan reducciones, a veces, muy importantes (Cuadro 10). El consumo de energía se multiplica por 4 y los gastos en piensos por 5,3; mientras que la producción final ganadera, también en términos reales, se triplica en ese mismo periodo.

Cuadro 10 Tasa de variación del consumo de fertilizantes comerciales* durante la década de los años 90 (Kg. por hectárea de superficie agraria útil)



*Suma de nitrógeno, fosfato y potasio.

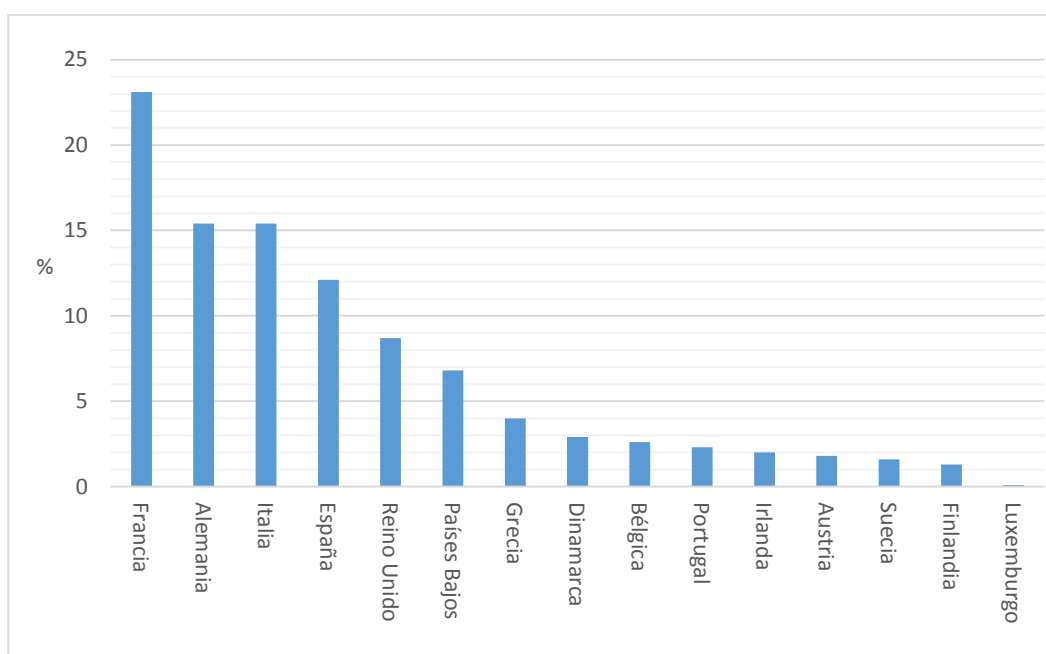
Fuente: Mapya (2002).

Durante esta etapa, la empresa agraria está cada vez más condicionada por la compra de bienes de capital y por su mecanización. Los tractores y cosechadoras se multiplican por 6,3 y 5,6 respectivamente entre 1964-1996; y, los caballos de vapor se incrementan en un 800%. El índice de mecanización pasa de 90, en 1975, a 295,3, en el año 2000. Al acabar el siglo, hay 1,5 activos por tractor (frente a 32, en 1960) y 25 por cosechadora (frente a 500, en 1960). Todo ello ha dado lugar a un crecimiento muy importante del valor del capital inmovilizado en la agricultura. De forma que la agricultura moderna se ha convertido en una de las actividades productivas más exigentes en capital, un ritmo de capitalización que condiciona la rentabilidad de las actividades agrarias.

En conjunto, la producción agrícola final española representa un 12% de la del conjunto de los Estados miembros de la UE (Cuadro 11). Del análisis de la participación de los productos agrarios en la Producción Final Agraria (PFA) de los Estados miembros, se deduce que dichos productos significan más del 50% de la PFA, en general en todos los países mediterráneos (y por supuesto en España); mientras que la actividad agraria en los países del

Norte es predominantemente ganadera. En España, la estructura de la producción final agrícola conoce una gran diversidad. El producto dominante es el de frutas (con un 23,16% del total, en el año 2000) y hortalizas (con un 26,09%). Este grupo suma 49,25% de la PFA, mientras que el porcentaje comunitario se sitúa en 35,20% (10,74% para la frutas y 12,46% para las hortalizas). Le siguen en importancia los cereales (20,49%, en España, frente a 24,31%, en la UE-15), las plantas forrajeras e industriales (10,69 y 21,38 respectivamente), el aceite de oliva (7,58 y 3,37), el vino (5,77 y 10,17), la patata (2,68 y 4,15).

Cuadro 11 Producción final agrícola en la Unión Europea, 1999 (%)



Fuente: Mapya (2002).

Productividad, precios y transferencias de renta en la agricultura

Cuando una actividad incrementa su producción y su productividad, está en disposición de mejorar las rentas de los que participan en ella, siempre que otros factores, como los precios, no actúen en sentido contrario. El juego de la oferta y la demanda, junto con aspectos institucionales como la política agraria o las relaciones con el exterior, definen unos precios de los productos agrarios que, en función de su comparación con los precios de los bienes y

servicios no agrarios, pueden hacer variar en un sentido o en otro las rentas relativas de los agricultores. Sin embargo, como pone de manifiesto García Delgado (1999), las mejoras de productividad de la agricultura española en los últimos años no se han traducido en incrementos similares en las rentas agrarias.

Hay que destacar, en primer lugar, que la pérdida de importancia relativa de la agricultura no ha impedido que la producción final crezca de forma notable. Así, en términos reales, entre 1964 y 1995, la producción final agraria se ha duplicado. Como este crecimiento de la producción ha ido acompañado de una reducción de trabajadores en el sector, cada ocupado es ahora capaz de alimentar a 27 personas frente a 7,5 personas en 1964. Por tanto, el aumento de la de la productividad ha sido sustancial.

Con respecto a los precios agrarios, hay que señalar una evolución favorable de los mismos en relación con los no agrarios durante buena parte de los años 60. Sin embargo, desde finales de esa década, la evolución se hace en sentido inverso entre unos y otros precios. De esta forma, una porción considerable de los incrementos de productividad conseguidos por las empresas agrarias se traslada a los suministradores de inputs y a los consumidores y, en general, a los que adquieren productos agrarios, contribuyendo así, la agricultura, a paliar las notorias tensiones inflacionistas padecidas por la economía española hasta la segunda mitad de la década de los 90.

El resultado de este proceso es una merma, a lo largo de no pocos años, de las rentas agrarias en términos comparados, dada la relación entre precios percibidos y precios pagados por los agricultores. Es decir que la estructura de precios relativos ha hecho que la agricultura aporte, en términos netos, recursos al resto del sistema. No obstante, todo ello no debe ocultar, sin embargo, la magnitud que alcanza, en la actualidad, las transferencias que, por muy diversas vías (Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola, Plan de Empleo Rural, Seguridad Social), reciben los hogares de los agricultores desde el resto del sistema⁷.

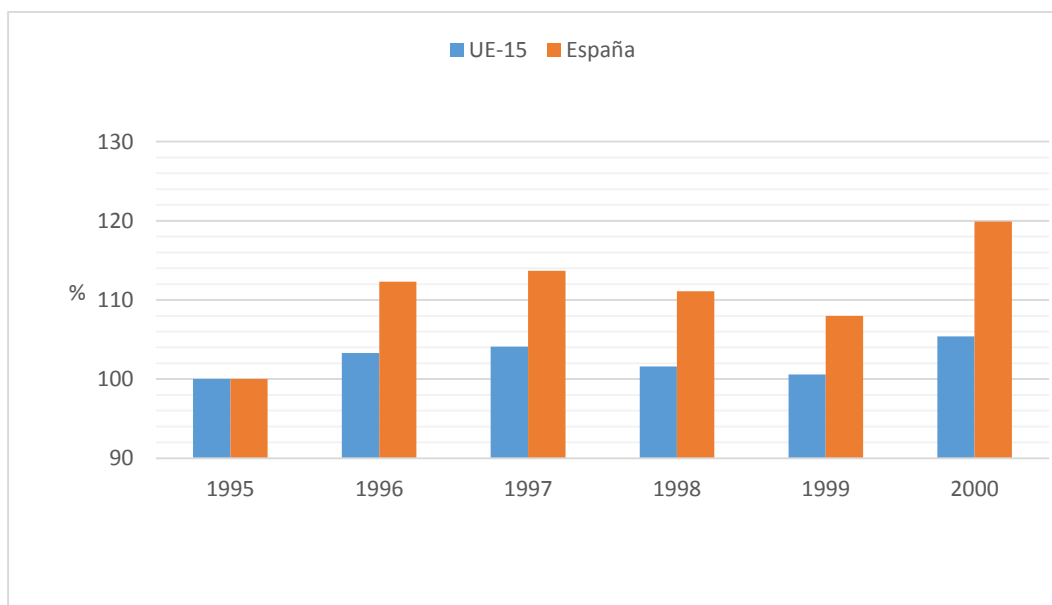
A lo largo de las últimas décadas, la renta total agraria presenta una tendencia decreciente, en términos de poder adquisitivo. No sucede lo mismo en lo que se refiere a la renta por ocupado agrícola, ya que al reducirse notablemente la población activa agraria, la renta media

⁷ Por ejemplo, en 1994, la suma de subvenciones y transferencias netas de la Seguridad Social representó el 99% del valor añadido bruto agrario (García Delgado, 1999, p. 103).

por trabajador ha mejorado sustancialmente, registrando incrementos superiores a los que ha conocido el campo europeo. Sin embargo, el crecimiento de la renta por ocupado en la agricultura no ha sido suficiente para alcanzar el nivel en que se sitúa la renta media de los trabajadores de otros sectores económicos. Así, la renta media por ocupado agrario no supera el 60% de la media por ocupado en el conjunto de la economía española. No obstante, la renta de la actividad agraria ha mejorado en España sensiblemente en las últimas décadas. A principios de los años 80 era 13,4% inferior a la media comunitaria y, a finales de los años 90, había crecido a tasas superiores a las del conjunto de países de la Unión, siendo un 13,1% superior a la comunitaria (Cuadro 12).

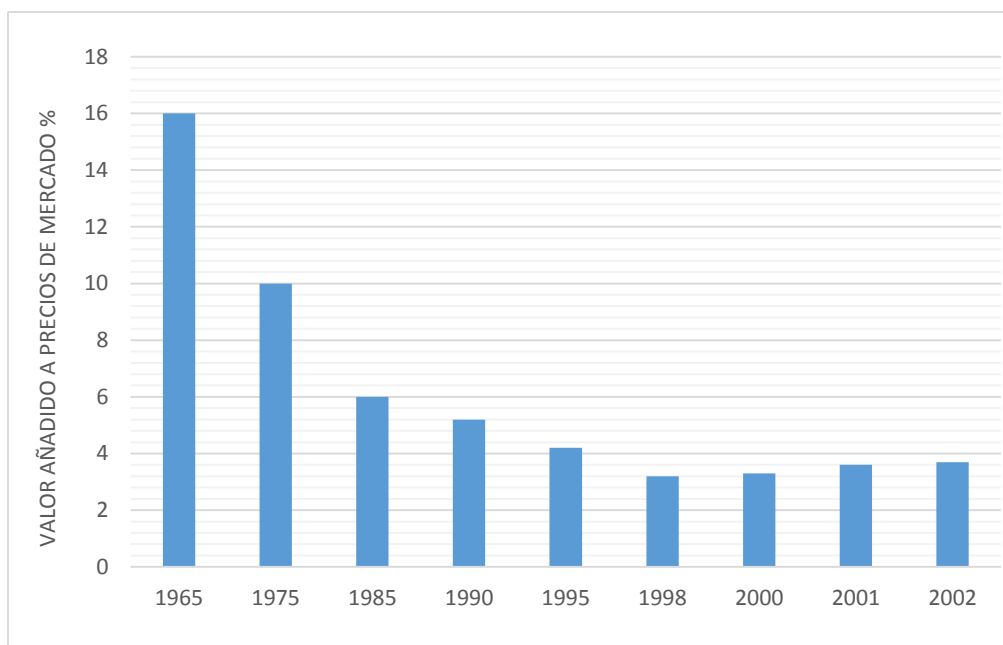
En el año 2001, ha habido un incremento de la producción agraria en un 4,4% debido al aumento de los precios ya que la cantidad ha disminuido un 1%. De esta forma, la renta agraria experimentó, en ese año, un aumento del 4,6% en términos corrientes. Al considerar la evolución del número de ocupados y el deflactor del PIB, se obtiene un incremento por ocupado en términos reales equivalente al 2,6%. Por otro lado, del análisis de los indicadores económicos sobre la participación de la rama agraria en el conjunto de la economía (Cuadro 13) se deduce la disminución del peso relativo de la agricultura en España, como consecuencia del proceso de desarrollo económico.

Cuadro 12 Evolución de la renta agraria real en UE-15 y España (índice 1995=100)



Fuente: Mapya (2002).

Cuadro 13 Pérdida de importancia relativa del sector agrario español p.m. (% PIB)



Para 2002, precio de mercado a precios constantes 1995.

Fuente: Mapya (1998 y 2002), INE (varios años).

En cuanto a la distribución de la renta agraria entre los factores primarios que intervienen en el proceso de producción (tierra, trabajo, capital y gestión empresarial), deben destacarse tres aspectos.

- 1- La menor participación de los costes de la mano de obra asalariada en los años 90;
- 2- El espectacular crecimiento de los intereses de capitales ajenos entre 1964 y 1990, lo que indica una mayor integración de la nueva cultura agraria en el sistema económico y su dependencia del sistema financiero;
- 3- El deterioro de las disponibilidades empresariales entre 1964 y 1986 y su recuperación en 1997, como resultado del fuerte peso de las subvenciones. En dicho año, representaron el 25% de la renta agraria.

Si imputamos a la mano de obra familiar una remuneración similar a la de la mano de obra asalariada, la renta de los otros factores es negativa en los años 80, lo que equivale a decir

que no se ha podido retribuir la mano de obra familiar ni siquiera como mano de obra asalariada, siendo nula la renta imputable al resto de los factores (tierra, capital propio). En definitiva, la empresa agraria no puede remunerar, a precios de mercado, los factores propios y, en particular, la mano de obra familiar, algo que también ocurre en una buena parte de los países comunitarios. Pero también refleja que la agricultura española es un sector más dependiente del mercado (provisión de *inputs* y *outputs*) y del presupuesto público.

La agricultura española y las claves de la convergencia con las agriculturas europeas

La agricultura europea es sumamente heterogénea. Esta es la razón por la que la Comisión de las Comunidades ha elaborado una caracterización estructural de las agriculturas europeas para llegar a una clasificación según una serie de variables. Sin entrar en los detalles de la clasificación, ni en las variables utilizadas para llegar a ella, hay que señalar al menos una conclusión importante que es la segmentación norte/sur de la agricultura europea. La parte meridional está constituida por la práctica totalidad de Portugal, España, Italia y Grecia y una parte de Francia. En esta parte meridional, se localizan las tres cuartas partes de las explotaciones y dos tercios del trabajo realizado. Sin embargo, la parte norte concentra 60% de la superficie agraria útil (tierras labradas y pastos permanentes) y de la producción. La dimensión económico-territorial media de las explotaciones del norte cuadruplica a la correspondiente a las regiones meridionales y el envejecimiento de la población es menor. La superioridad septentrional es clara.

El contraste norte/sur de las agriculturas europeas difícilmente se puede encontrar en otra actividad productiva. Mientras que el desarrollo económico tiene una gran capacidad de homogeneización en las actividades secundarias y terciarias, en la agricultura, esta capacidad se debilita por las bases estructurales sobre los que se asienta los procesos productivos agrarios.

Siguiendo a García Delgado (1999), se puede afirmar que las agriculturas europeas son divergentes en términos de productividad agraria tanto las regiones avanzadas como las atrasadas:

- 1- Entre las agriculturas *avanzadas* de Europa son *divergentes* con la media europea aquellas que son altamente productivas y eficientes (Bélgica, Holanda, gran parte de Alemania, Francia e Inglaterra), y son *convergentes* aquellas otras de las regiones más excéntricas (Dinamarca, parte de Francia, parte de España y parte de Italia);
- 2- Las agriculturas *atrasadas* de Europa son *convergentes* con la media europea aquellas que con un nivel de eficiencia inferior, son capaces de generar ganancias de productividad (Irlanda, gran parte de España, parte de Portugal, parte de Grecia) y, son *divergentes* aquellas otras que tienen mediocres niveles de productividad combinados con mediocres ganancias, lo que provoca un incremento diferencial desfavorable (la cornisa cantábrica de España y Portugal, gran parte de Italia, parte de Grecia).

LA POLÍTICA AGRARIA COMÚN (PAC) Y SU INCIDENCIA SOBRE LA AGRICULTURA ESPAÑOLA

La Política Agraria Común (PAC) ha jugado un papel relevante en la construcción europea, dado su considerable peso financiero, su importante desarrollo normativo y su incidencia territorial, económica y social. La PAC tiene dos vertientes: la regulación de precios y mercados y reforma de estructuras. Entre ambas vertientes, existe un desajuste que suele ilustrarse a través de la parte del presupuesto del FEOGA que se destina a la financiación de cada una de ellas; concretamente, el desequilibrio se tradujo en el trienio 1994-96 en que la sección de regulación de precios y mercados (Garantía) absorbió el 91% del presupuesto, mientras que la sección de estructuras (Orientación) recibió sólo el 9% restante. En el año 2000, el presupuesto agrario (FEOGA-Garantía) supuso 47% del presupuesto de la UE.

Históricamente, se ha intentado reajustar el contenido de la PAC a favor de su componente de estructuras (modernización de las explotaciones y política de desarrollo rural). Además, la PAC representa una pesada carga para los limitados recursos financieros europeos y, a ello se añade la presión liberalizadora de la Ronda de Uruguay del GATT (que ha dado lugar a la reforma McSharry de 1992). Hay que señalar que la reforma de las estructuras agrarias constituye el único aval para garantizar la competitividad y, por consiguiente, la supervivencia de las explotaciones europeas viables de las zonas atrasadas ya que la

liberalización de los intercambios, por un lado, y la integración de los países del este, por otro, suponen retos que sólo se pueden afrontar en las mejores condiciones socio-estructurales. Una reorientación de los recursos de la sección Garantía del FEOGA es un requisito imprescindible para que la PAC merezca ser conservada.

España es el país más beneficiado por los Fondos Estructurales en su conjunto con el 23,5% del total de las disponibilidades presupuestarias para el periodo 2000-2006⁸. En lo que se refiere al FEOGA-Garantía, durante el año 1996, España se situaba como el cuarto país receptor de las transferencias realizadas, con 10,37% del total (Cuadro 14). En el año 2001, España pasa a ser el segundo país (con 14,88%), después de Francia. Las ayudas por superficie representaban en el 2000, un 32% del total de transferencias. Si se ordenan por sectores encontramos en primer lugar los cereales (23,3%), seguido del aceite de oliva (15,8%). El 81% de estos pagos se destinaron a ayudas directas a los productores.

La reforma de la PAC aprobada en 1999 tiene por objetivo preparar la agricultura europea para hacer frente a los desafíos internos y externos con la ampliación de la UE y las negociaciones agrarias en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Dicha reforma preconiza una agricultura más competitiva, pero también más respetuosa con el medio ambiente, la seguridad y la calidad alimentarias. Esta reforma va a afectar necesariamente a los fondos recibidos por la agricultura española, así como a las características del propio sector.

Cuadro 14 Distribución de los gastos del FEOGA, 1996 y 1999 (4 primeros beneficiarios)

FEOGA “Garantía”			FEOGA “Orientación”		
	1996	1999		1996	1999
	%	%		%	%
Francia	24,4	23,6	Alemania	20,5	16,0
Alemania	15,4	14,4	España	17,6	17,7
Italia	10,7	11,7	Francia	13,4	15,3
España	10,3	13,2	Italia	10,8	24,2
Tasa de variación UE-15 1999/1996		+1,1%	Tasa de variación UE-15 1999/1996		+29,5%

Fuente: Mapya (2002).

⁸ Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), Fondo Social Europeo (FSE), Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA), Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca (IFOP).

DESARROLLO RURAL

El futuro del sector agrario comunitario y nacional está estrechamente vinculado con el desarrollo equilibrado del territorio rural que representa el 80% del mismo. En este sentido, los cambios introducidos en los planteamientos comunitarios sobre el futuro de la agricultura y del medio rural en los años 80 y, más recientemente, a partir de la Agenda 2000, pretenden evitar que la política agraria sea una yuxtaposición de una política de mercados agrarios, una política estructural y una política medioambiental. El objetivo del nuevo marco es integrar los tres elementos para construir una política homogénea. Las acciones de desarrollo rural se aplican a todo el territorio de la Unión Europea.

La ayuda al Desarrollo Rural actual (periodo 2000-2006), sienta las bases para una política de desarrollo rural en Europa que tendrá que, a pesar de las reticencias de los Estados miembros más beneficiados por el antiguo sistema, ser uno de los ejes más importantes de la nueva PAC. Ahora los principios básicos son el desarrollo sostenible, la protección del medio ambiente, la creación de empleo y la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres. A pesar de ello, como se puede observar en el Cuadro 15, la cantidad presupuestaria asignada al desarrollo rural constituye todavía una cifra simbólica respecto a los gastos que representa la parte dedicada a los mercados.

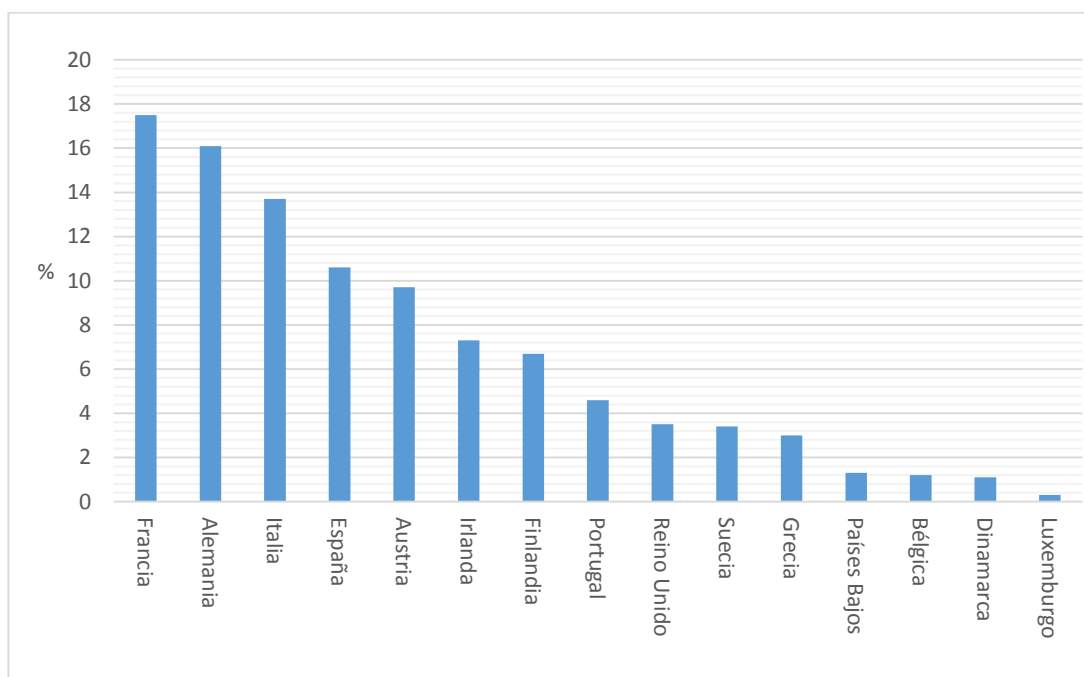
Hay que destacar las medidas específicas de desarrollo endógeno (iniciativas LEADER y PRODER) que están propiciando la consolidación de procesos emergentes de desarrollo rural en muchas zonas. Estas medidas integran una variada serie de actuaciones, entre las que merecen especial mención las referentes al fomento de actividades no agrarias en el medio rural. En España, la asignación del FEOGA para el desarrollo rural (periodo 2000-2006) asciende a 4,9% del presupuesto total, lo que representa un 10,6% de la distribución comunitaria anual por países (Cuadro 16).

Cuadro 15 Gastos PAC (Miles de millones de euros), 2000-2006

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total	%
Desarrollo rural	4,30	4,32	4,33	4,34	4,35	4,36	4,37	30,37	10,2
Mercados	36,62	38,48	39,57	39,43	38,41	37,57	37,29	267,37	89,8
Total PAC	40,92	42,80	43,90	43,77	42,76	41,93	41,66	297,74	100

Fuente: Mapya (2002).

Cuadro 16 Distribución de las ayudas comunitarias al desarrollo rural, 2000-2006 (%)



Fuente: Mapya (2002).

AGRICULTURA ECOLÓGICA

El respeto al medio ambiente ha favorecido el progreso de la agricultura ecológica cuyo objetivo fundamental es la obtención de alimentos de calidad, conservando la fertilidad del suelo, mediante la utilización óptima de los recursos naturales, excluyendo el empleo de productos químicos de síntesis con el fin de obtener un desarrollo agrario sostenible.

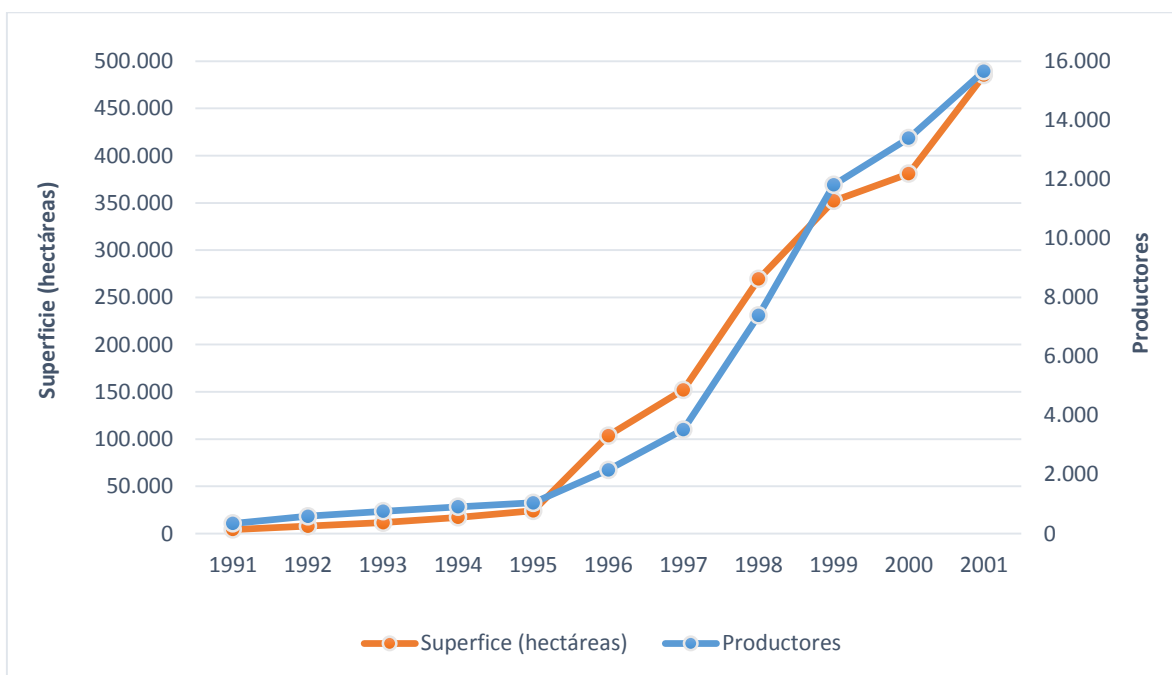
A su favor, hay que destacar que la agricultura ecológica se ha convertido en poco tiempo en uno de los modelos productivos más dinámicos de la Unión Europea. Con un índice de crecimiento anual de un 25% en la UE-15, la superficie agrícola ecológica ha pasado de 0,7 millones de hectáreas, en 1993, a 3,3 millones, en 1999, lo que significa un 2,6% de la superficie agrícola útil comunitaria. En 1999, Italia tenía la mayor extensión de superficie destinada a este tipo de agricultura con un millón de hectáreas, seguida de Alemania (0,45 millones), Reino Unido (0,4 millones) y España (0,35 millones).

En España, el desarrollo de este modelo productivo mantiene una fuerte tendencia alcista, tanto en términos de los operadores del sector como de la superficie inscrita (Gráfico 13). En una década (1991-2001), la superficie ha pasado de 4.235 hectáreas a 485.140. En ese

periodo, los agentes de la agricultura ecológica han pasado de 396 a 16.576. Por Comunidades Autónomas, Extremadura y Andalucía concentran el 30% de la superficie total española de agricultura ecológica y el 69% de los operadores.

En España, sin embargo, el consumo de productos procedentes de esta agricultura es todavía residual. No obstante, la inquietud de los consumidores por una alimentación sana y una protección del medio ambiente no pueden sino acrecentarse, sobre todo en momentos de crisis alimentarias como el de las vacas locas. Así, la mayor parte de la producción española de agricultura ecológica se destina a la exportación, sobre toda a Alemania, que representa el mayor mercado de productos biológicos dentro de la UE.

Gráfico 13 Evolución de la agricultura ecológica: superficie y productores, 1991-2001



Fuente: Mapya (2002).

INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

En España, el proceso de modernización de la agricultura ha alterado radicalmente el papel que ésta cumplía dentro del conjunto de la actividad económica española, como venimos viendo a lo largo de este trabajo. Actualmente este papel se centra, entre otros, en la contribución al sostenimiento de la demanda de otras actividades industriales y de servicios

y en aprovisionar una fuerte industria agroalimentaria española, que se ha convertido en un sector estratégico para el propio sector agrícola, pero también para la economía nacional.

La industria agroalimentaria⁹ está considerada como una de las ramas de producción manufacturera de mayor importancia cuantitativa en los países desarrollados. La industria de productos agroalimentarios y de bebidas en la UE es la rama de actividad más importante de la industria manufacturera en términos de valor de la producción, con 536.151 millones de euros en 1999. En la Unión Europea, Estados Unidos, Japón representa entre 15 y 11% del valor añadido del conjunto de las manufacturas. España se sitúa en una posición notable, con un 10,5% del total por detrás de Alemania, Francia y Reino Unido y, en términos similares a los de Italia.

Dentro del conjunto de la industria española, la industria alimentaria está muy arraigada y ocupa una posición predominante ya que representa el 16,1% de la facturación total de productos y el 18,9% de gasto de materias primas. El índice de producción de la industria alimentaria española ha crecido, entre 1995 y 2000, un 7,8% (una tasa media anual del 1,6%), situándose en 110,3 de media en el año 2000, frente a 102,3 de media del ejercicio de 1995.

La creciente apertura del mercado nacional a la competencia externa y la progresiva liberalización del comercio mundial han supuesto un desafío que la industria agroalimentaria española ha afrontado ganando cuota en los mercados exteriores. La proporción de la demanda interna que se abastece con productos importados se ha multiplicado por tres desde 1985. Ante la pérdida de mercado nacional, las empresas españolas han duplicado su propensión exportadora. No obstante, las ganancias competitivas de la agroindustria española frente a la europea, su más importante competidora, plasmadas en un crecimiento más rápido en los últimos años, están amparadas en unos precios más bajos fruto de ciertas ventajas salariales y de niveles de calidad inferior.

En los últimos años, ha habido un replanteamiento de las estrategias empresariales que se ha plasmado en una reestructuración con operaciones de compra-venta de empresas. En general, las fusiones y adquisiciones han permitido incrementar el tamaño de las empresas y aprovechar las economías de escala. De 1995 a 2000, se ha reducido el número de empresas

⁹ Industria agroalimentaria, industria alimentaria y agroindustria son términos equivalentes.

en un 15%, lo que pone de manifiesto un proceso de ajuste y de concentración en el sector que reduce el elevado grado de atomización del mismo pues el 83% de las empresas de este sector son muy pequeñas (menos de 10 empleados), sólo el 2,5% tiene entre 50 y 200 empleados, y el 0,7% más de 200. Estas empresas emplean a más de casi 400.000 personas, registrándose un aumento del empleo en el periodo citado del 6,4% y, un descenso del paro en esta industria que ha pasado de 16,5%, en 1995, a 9,5%, en el 2000, situándose en 4,6 puntos por debajo de la tasa de paro de la economía nacional (14,1%), y produciendo un fenómeno particular que podría denominarse industrialización rural.

No obstante, la capacidad de crecimiento de la agroindustria española puede verse limitado en un futuro debido a las debilidades competitivas derivadas de su especialización en productos de baja calidad, puesto que los países del Este, que son grandes competidores en este segmento, tienen ventajas comparativas frente a España, como consecuencia de sus menores costes laborales. Asimismo, las inversiones directas españolas en el exterior son escasas. Existe, por el momento, una gran distancia entre las empresas españolas y las comunitarias; sobre todo si observamos que en el ranking de las mayores empresas agroalimentarias que operan en la Unión Europea, no se encuentra ninguna de capital español, existiendo un claro predominio de las de capital británico.

ASOCIACIONISMO Y COOPERATIVISMO AGRARIO

El asociacionismo agrario de carácter socioeconómico ha sido y sigue siendo un factor fundamental en la vertebración del sector agrícola y del desarrollo rural europeo. Con unas 24.000 cooperativas agrarias en la Unión Europea que concentran más de 8 millones de socios, las cooperativas agrarias europeas son unos interlocutores por excelencia de la PAC.

En España, en el año 2000, había unas 4.000 entidades reunían casi 1 millón de agricultores y facturaban más del 42% de la producción final agraria. Además, existen 175 cooperativas de 2º grado que asocian a más de 3.000 cooperativas de base y que facilitan su posición en el mercado. La tendencia del cooperativismo, en España, pasa por un acercamiento a los modelos europeos; es decir, una reducción del número de entidades como consecuencia de los procesos de integración y un incremento del volumen de facturación. España tenía, en 1999, un 23,2% del total del número de cooperativas comunitarias, 1,2 millones de socios y una facturación de 8,75 millones de euros. Estas cifras no resisten la comparación con las de

otras entidades europeas. Por ejemplo, Alemania, con el 17% del total de cooperativas comunitarias, concentraba 3 millones de socios y facturaba 40 millones de euros. Francia, con 15,5% del total de cooperativas, reunía 1,1 millones de socios y facturaba 64 millones de euros. Los Países Bajos, con 3,2% del total de empresas y 250.000 socios, facturaban 23 millones de euros. Estos ejemplos ilustran la atomización de este sector en España y la necesidad de integración en estructuras más modernas y más adaptadas al mercado.

Por Comunidades Autónomas, es Andalucía la que cuenta con el 36% de las cooperativas agrarias españolas, facturando el 22,47 del total de este tipo de entidades. La Comunidad valenciana tiene el 11,5% de empresas y factura 12,5%, situándose en segunda posición en esta variable.

Bibliografía

- AGUILÓ PÉREZ, E. (1996): “Evolución y expectativas de la actividad turística”, in: PEDREÑO MUÑOZ, Andrés (dir.) (1996): *Introducción a la economía del turismo en España*, Civitas, Madrid.
- ALBERDI, Inés, ESCARIO, Pilar y MATAS, Natalia (2000): *Las mujeres jóvenes en España*, Colección Estudios Sociales nº 4, Fundación La Caixa, Barcelona.
- ALBIOL, I., 1997, *La reforma laboral de 1997*, Tirant Lo Blanch, Valencia.
- ALONSO PÉREZ, Matilde y FURIO BLASCO, Elies (2002): “Marketing internacional y comercio exterior español”, *Cahiers de commerce international*, nº 4.
- ALONSO PÉREZ, Matilde y FURIO BLASCO, Elies (2004): *L’Espagne contemporaine. Une approche socio-économique*, Ellipses, Paris.
- BRUGUÉ, Q. y GOMÁ, R. (1998): *Gobiernos locales y políticas públicas*, Ariel, Barcelona.
- BURGUEÑO RIVERO, J. (1996): *Geografía política de la España constitucional. La división provincial*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- CASADO, MARÍN, David y LÓPEZ CASANOVAS, Guillem (2001): *Vejez, dependencia y cuidados de larga duración. Situación actual y perspectivas de futuro*, Colección Estudios Sociales nº 6, Fundación La Caixa, Barcelona.
- CASARES RIPOL, Javier y REBOLLO ARÉVALO, Alfonso (2000): *Distribución comercial*, Civitas, Madrid.
- COLOMER, J. (1998): *La transición a la democracia: el modelo español*, Ariel, Barcelona.
- Comisión Europea-DG des affaires économiques (2000): “L’économie de l’Union, bilan 2000”, *Économie Européenne* nº 71, CE, Luxemburgo.
- CUADRADO ROURA, J.R y RUBALCABA BERMEJO, L. (2000): “Los servicios a las empresas como actividad estratégica de la economía española”, *ICE* nº 787, pp. 53-68.
- CUADRADO, ROURA, J.R. (1999): *El sector servicios y el empleo en España: Evolución reciente y perspectivas de futuro*, Fundación BBV, Madrid.
- CULLIS, J. y JONES, Ph. (1991): *Microeconomía y Economía Pública*, IEF, Madrid.
- DIXIT, A. y LONDREGAN, J. (1998): “Fiscal Federalism and Redistributive Politics”, *Journal of Public Economics*, nº 68, pp. 53-80.

- DURÁN HERRERA, Juan José (2002): “Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española”, *ICE* nº 799, pp. 41-53.
- ELIAS, Joan (dir.), MIRET, Pere, RUIZ, Àlex y SABATÉ, Valentí (2001): *El euro: balance de los tres primeros años*, Colección Estudios Económicos nº 26, Servicio de Estudios, La Caixa, Barcelona.
- ESPÍNOLA, J.R. (1998): “Economía regional y sistema urbano de España en 1996”, *Documentos de Trabajo*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Complutense de Madrid.
- FERNÁNDEZ NÚÑEZ, María Teresa (2000): “La industria agroalimentaria española ante la globalización”, *Economía Industrial*, nº 333/III, pp. 87-100.
- FLAQUER, Luis (2000): *Las políticas familiares en una perspectiva comparada*, Colección Estudios Sociales nº 3, Fundación La Caixa, Barcelona.
- FUENTES QUINTANA, Enrique (1993): “Tres decenios de la economía española en perspectiva” in GARCIA DELGADO, José Luis (dir.) (1993), *España, economía*, pp. 1-142, Espasa Calpe, Madrid.
- FURIO BLASCO, Elies (2002): “Coastal Tourism and the Environment”, *Tourism Today*, nº 2, pp. 79-94.
- FURIO BLASCO, Elies (2002): “L’ouverture extérieure de l’économie espagnole : évolution et caractéristiques”, *Cahiers de commerce international*, nº 2.
- GARCÍA DELGADO, José Luis (dir.) (1999): *España, Economía: ante el siglo XXI*, Espasa, Madrid.
- GARCÍA DELGADO, José Luis y SERRANO SANZ, José María (dirs.) (2000): *Del real al euro. Una historia de la peseta*, Colección Estudios Económicos nº 21, Servicio de Estudios, La Caixa, Barcelona.
- GARRIGÓS PICO, E. (1995): *Las autonomías. Historia de su configuración territorial*, Anaya, Madrid.
- GIL OLCINA, A. y GÓMEZ MENDOZA, J. (2001): *Geografía de España*, Ariel, Barcelona.
- GOMÀ, R. y SUBIRATS, J. (coords.) (1998): *Políticas públicas en España. Contenidos, redes de actores y niveles de gobierno*, Ariel, Barcelona.
- GONZÁLEZ GÓMEZ, Francisco y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, María Teresa (2000): “El comercio de servicios en España: visión ampliada y factores de desarrollo”, *ICE* nº 787, pp. 69-82.
- GRACIA ANDÍA, Ana Belén (2000): “Coyuntura económica y exportaciones: Un análisis a través de cuotas de mercado constantes (1961-1995)” *Economía Industrial*, nº 333/III, pp. 11- 20.
- HERNÁNDEZ LAFUENTE, A. (coord.) (1999): *El funcionamiento del Estado autonómico*, Ministerio de Administraciones Públicas, Madrid.
- INE (2002): “Estadísticas de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico (I+D). Año 2001, *Notas de Prensa*, INE, Madrid.
- INE (2002b): “El turismo en 2001. Estadísticas del Turismo”, *Cifras INE. Boletín Informativo Instituto Nacional de Estadística*, INE, Madrid.
- INE (2002c): “El impacto económico del turismo. Cuenta Satélite del Turismo”, *Cifras INE. Boletín Informativo Instituto Nacional de Estadística*, INE, Madrid.
- INE (2002d): “Más niños. Estadísticas del movimiento natural de la población”, *Cifras INE. Boletín Informativo Instituto Nacional de Estadística*, INE, Madrid.
- INE (2002e): “Encuesta de uso de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y comercio electrónico en las empresas”, *Las Estadísticas de uso de TIC y comercio electrónico*, INE, Madrid.
- INE (2003): *Datos básicos de la economía española*, INE, Madrid.
- INE (2003b): “Indicadores de Alta Tecnología 2000. Resumen de variables e indicadores”, *Base de datos INEbase*, INE, Madrid.
- INE (2003c): “El turismo en 2002. Estadísticas del Turismo”, *Cifras INE. Boletín Informativo Instituto Nacional de Estadística*, INE, Madrid.
- INE (2003d): “Los cambios sociales de los últimos diez años. Censos de Población y viviendas 2001”, *Cifras INE. Boletín Informativo Instituto Nacional de Estadística*, INE, Madrid.

- INE (2003e): “Mujer y ciencia”, *Cifras INE. Boletín Informativo Instituto Nacional de Estadística*, INE, Madrid.
- INE (varios años): Censos, INE, Madrid.
- JORDÁN, Joseph M^a, GARCÍA RECHE, Andrés y ANTUÑANO MARURI, Isidro (coord.) (1999): *Política económica y actividad empresarial*, Tirant Lo Blanch, Valencia.
- KING, E.S. (1988): *Economía de los gobiernos multinivel*, IEF, Madrid.
- La Caixa-Servicio Estudios (2001): “Déficit comercial récord en 2000”, *Informe Mensual*, La Caixa, n° 234 marzo, pp. 62-66.
- La Caixa-Servicio Estudios (2001): “España, tercer destino turístico mundial”, *Informe Mensual*, La Caixa, n° 235 abril, pp. 41-46.
- La Caixa-Servicio Estudios (2001): “Quince años de relaciones comerciales con la Unión Europea”, *Informe Mensual*, La Caixa, abril, n° 235, pp. 69-76.
- La Caixa-Servicio Estudios (2001, 2002, 2003): *Informe Mensual*, La Caixa, Barcelona.
- La Caixa-Servicio Estudios (2002): “Favorable campaña turística en 2001”, *Informe Mensual*, La Caixa, n° 246, abril, pp. 43-48.
- La Caixa-Servicio Estudios (2002): “Regulación y reformas en el mercado laboral”, *Informe Mensual*, La Caixa, n° 253, diciembre, pp. 69-78.
- La Caixa-Servicio Estudios (2003): *Anuario Económico de España 2002*, La Caixa, Barcelona.
- La Caixa-Servicio Estudios (2003): *Anuario Social de España 2003*, Fundación La Caixa, Barcelona.
- LÓPEZ LÓPEZ, M.T. (1998): *Introducción al sector público español*, Civitas, Madrid.
- MAÑAS ALCÓN, Elena, GABALDÓN QUIÑONES, Patricia y GALLARDO GONZÁLEZ, Sonia (2000): “El gasto de las familias como impulsor de los servicios”, *ICE* n° 787, pp. 31-51.
- MARAVALL, J.M. (1995): *Los resultados de la democracia*, Alianza, Madrid.
- MARTÍN, Carmela (1997): *España en la nueva Europa*, Alianza, Madrid.
- MARTÍNEZ CHACÓN, Elvira (dir.) (2002): *Economía española*, Ariel, Barcelona.
- MARTÍNEZ SÁNCHEZ, Ángel y PÉREZ PÉREZ, Manuela (2000): “Organización para la producción flexible: El caso de la industria auxiliar de automoción en Aragón”, *Economía Industrial*, n° 332/II, pp. 61-72.
- MÉNDEZ, R. y MOLINERO, F. (1993): *Geografía de España*, Ariel, Barcelona.
- Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación (Mapya) (1998 y 2000): *Hechos y cifras del sector agroalimentario*, MAPA, Madrid.
- Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación (Mapya) (2002): *Hechos y cifras del sector agroalimentario y del medio rural español*, MAPA, Madrid.
- Ministerio de Hacienda (2001): *Cuentas de las Administraciones Públicas, 2000*, Ministerio de Hacienda, Madrid.
- Ministerio de Hacienda (2002): *Actuación económica y financiera de la Administraciones Públicas, 2001*, Ministerio de Hacienda, Madrid.
- MONASTERIO, C. y SUÁREZ, J. (1998): *Manual de hacienda autonómica y local*, Ariel, Barcelona.
- MUNS, Joaquim (dir.), et al (1997): *España y el euro: riesgos y oportunidades*, Colección Estudios e Informes n° 9, Servicio de Estudios, La Caixa, Barcelona.
- NADAL, F. (1985): *Burgueses, burócratas y territorio. La política territorial en la España del siglo XIX*, IEAL, Madrid.

- NÚÑEZ, Soledad y PÉREZ, Miguel (2000): “La rama de servicios en España: un análisis comparado”, *Documento de Trabajo* nº 0007, Banco de España – Servicio de Estudios.
- OMT (1994): *Global Tourism Forecasts to the Year 2000 and Beyond*, OMT.
- PERÉZ-DIAZ, Victor, ALVAREZ-MIRANDA, Berta y GONZÁLEZ-ENRIQUEZ, Carmen (2001): *España ante la inmigración*, Colección Estudios Sociales nº 8, Fundación La Caixa, Barcelona.
- PÉREZ-DIAZ, Victor, RODRÍGUEZ, Juan Carlos y SÁNCHEZ FERRER, Leonardo (2001): *La familia española ante la educación de sus hijos*, Colección Estudios Sociales nº 5, Fundación La Caixa, Barcelona.
- PERIS BONET, Fernando J. y PLA BARBER, José (2000): “La estructura organizativa y su adaptación a la estrategia de crecimiento. Nueva evidencia en la internacionalización de la empresa española”, *Economía Industrial*, nº 333/III, pp. 75-86.
- PUJOL, R. (ed.) (1997): *Dinámica de la población en España. Cambios demográficos en el último cuarto del Siglo XX*, Síntesis, Madrid.
- RAMÍREZ ALESÓN, Marisa y DELGADO GÓMEZ, José Manuel (2000): “La internacionalización de la empresa española y estadounidense. Un análisis comparativo”, *Economía Industrial*, nº 333/III, pp. 21-31.
- RÍO GÓMEZ, Clemente del (2000): “El sector de los servicios en la moderna evolución de la economía española”, *ICE* nº 787, pp. 11-30.
- RUIZ HUERTA, J. et al. (1995): *Estructura institucional y gestión del gasto público en algunos países de la OCDE*, IEF, Madrid.
- SALA FRANCO, T, et al, 1999, *Derecho del Trabajo*, Tirant Lo Blanch, Valencia.
- Secretaría General de Estudios del Sector Exterior (2002): *El sector exterior en 2001-2002*, Ministerio de Economía, Madrid.
- Secretaría General de Turismo, (varios años), *El turismo español en cifras*, Secretaría General de Turismo, Madrid.
- Subdirección General de Cuentas Nacionales (2002): *La Cuenta Satélite del Turismo en España: Metodología y Primeras Estimaciones (1996-1999)*, INE, Madrid.
- WOLF, Ch. (1995): *Mercados o gobiernos: elegir entre alternativas imperfectas*, IEF, Madrid.