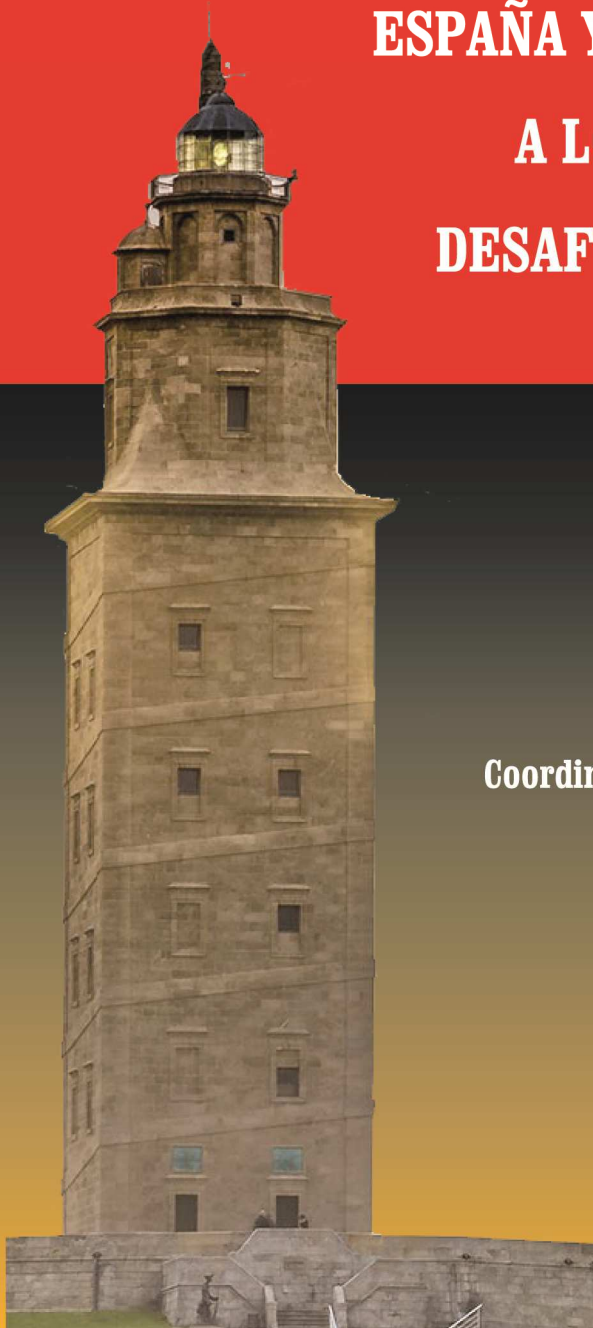


**ESPAÑA Y RUSIA FRENTE
A LOS NUEVOS
DESAFÍOS GLOBALES**



Coordinador: Petr Yákovlev

**Instituto de Latinoamérica
Academia de Ciencias de Rusia**

Centro de Estudios Ibéricos

**ESPAÑA Y RUSIA
FRENTE A LOS NUEVOS DESAFÍOS
GLOBALES**

Moscú



2016

УДК: 338, 339

Consejo editorial:

**Petr Yákovlev (coordinador),
Eleonora Ermólieva, Ekaterina Belova, Ilona Gritsenko**

España y Rusia frente a los nuevos desafíos globales. – Moscú,
ILA RAN, 2016. - 270 p.

ISBN 978-5-9908156-05

Коллективная монография содержит материалы, основанные на результатах XII российско-испанского симпозиума на тему «Экономическая политика и экономика Испании и России перед новыми глобальными вызовами», организованного Университетом Коруньи и Центром иберийских исследований Института Латинской Америки РАН (Корунья, 4-5 июля 2016 г.).

Тексты печатаются на испанском языке в авторской редакции.

La presente monografía colectiva recoge los materiales originales basados en las ponencias de los participantes del XII Simposio Hispano-Ruso sobre el tema “Política económica y economía de España y Rusia frente a los nuevos desafíos globales”, organizado por la Universidad de A Coruña y el Centro de Estudios Ibéricos del Instituto de Latinoamérica de la ACR (A Coruña, 4-5 de julio de 2016).

Los textos se publican en el idioma español en redacción de los autores.

ISBN 978-5-9908156-05

© ИЛА РАН, 2016

En la tapa del libro - La torre de Hércules, A Coruña

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
PARTE 1. POLÍTICAS ECONÓMICAS EN EL CONTEXTO GLOBAL	9
Petr P. Yákovlev Política económica durante la inestabilidad global: rasgos generales	9
Albert Puig Fragmentación productiva y cadenas de valor globales. Nuevos desafíos para la política industrial	20
Antoni Seguí La génesis de la política económica en España	31
Vladimir M. Davýdov Situación económica en Rusia y posibilidades de su evolución. ¿No hay mal que por bien no sale?.....	49
Maja Barac La política económica en España bajo una gobernabilidad convulsa.....	54
María Victoria Soldevila El cambio de modelo productivo en el Estado español: el proceso de desindustrialización	64
Miguel Torrejón Velardiez Los problemas de competitividad de la industria española y las políticas para su reactivación.....	91
Víctor Enrique Barrios y Antonio Sánchez Política industrial y cambio estructural en Rusia. El caso de la industria de defensa.....	105
PARTE 2. ECONOMÍAS EN EL PERÍODO DE TRANSFORMACIONES	119
Fernando de Llano Europa y Rusia: una alianza geoestratégica clave en materia de energía.....	119
José Manuel Martín y Óscar Rodil Análisis de la participación de España y Rusia en cadenas globales de valor	128

Berta Rivera	
La empresa familiar desde una perspectiva macroeconómica: características y principales retos	140
María Concepción Peñate y María del Carmen Sánchez	
Compra pública innovadora e importancia del marco institucional. Una comparación de las experiencias de España y Rusia	156
María Dolores Sánchez y José Ramón	
Aproximación al turismo ruso en las Islas Baleares	168
Ekaterina D. Belova	
Política económica y economía de la industria de cine en España y Rusia	183
PARTE 3. ASPECTOS SOCIO-POLÍTICOS DE PROCESOS ECONÓMICOS	192
Yury N. Moseykin	
Las tendencias mundiales y la reforma de la educación superior en Rusia	192
Rosa María Regueiro y Álvaro Cabo	
El impacto económico de la educación universitaria: lecciones entre Rusia y España	199
Raúl de Arriba y María Vidagañ	
La competencia creativa y los planes de estudio de economía. Algo se mueve... despacio	210
Ilona A. Gritsenko	
Políticas de educación en la época de economía digital	221
Juan Ignacio Martín	
Política monetaria y desigualdad: cuestiones a tener en cuenta	231
Eleonora G. Ermólieva	
Problemas de empleabilidad de los jóvenes en los países ibéricos. Un vistazo desde Rusia	248
Autores del libro	262
Simposios ruso-españoles	264

INTRODUCCIÓN

Este libro es el producto de cooperación de expertos rusos y españoles en materia de las políticas económicas nacionales y internacionales.

La economía global entró en un periodo de profunda transformación sobre el telón de fondo de la inestabilidad. Muchos países y empresas sienten como la tierra se mueve bajo sus pies y esa sensación de inseguridad e inquietud puede provocar (y a menudo provoca) decisiones macroeconómicas equivocadas. Es decir, la economía global, en ciertos sentidos, se dirige rumbo a lo desconocido. Eso exige diseñar políticas económicas renovadas para responder a los nuevos efectos y desafíos en la escala internacional.

¿Cuáles son las características y los desafíos clave de la economía global hoy en día?

Antes que nada, desde el punto de vista macroeconómico, vivimos en la situación de así llamada **“nueva normalidad”** (algunos dicen – estancamiento secular). Eso significa: bajas tasas de crecimiento, déficits fiscales, grandes deudas soberanas, altos índices de paro, la caída de ingresos de la clase media.

Una característica más – **el frenazo de la economía china**. Hoy en día está claro que China no es un país inmune a los choques de las crisis. Como una de las consecuencias del frenazo chino se produjo **la baja de precios de commodities** (fin del súper ciclo de materias primas). ¿Está el desplome de los precios de materias primas anunciando una nueva recesión global? Es un gran interrogante. En cualquier caso, las materias primas dan señales alarmantes de que algo grave puede suceder.

Otra de las amenazas que pueda llevar a la recesión generalizada, es la **caída del Capex** (Capital Expenditures) – las inversiones de las empresas en bienes de capital fijo. Son ahora muy bajos en la mayoría de los países.

La característica de suma importancia es **la cuarta revolución tecnológica** (o industrial). En el marco de esta revolución, se produce un cambio de líderes en el mundo corporativo: el auge de las empresas tecnológicas que adelantan las tradicionales corporaciones (energéticas, de automotores etc.). El problema es que muchísimos países pueden quedarse fuera del alcance de la nueva revolución tecnológica. Es una manta bastante corta y no cubre a todos.

Formación de **mega bloques** de integración. Ejemplo: **TTIP** – *Transatlantic Trade and Investment Partnership* o *Asociación Transatlántica de Comercio e Inversiones*.

La idea es integrar las economías de los Estados Unidos y de Unión Europea. Es un objeto de discusiones. Por un lado, hay partidarios del proyecto, como regla, son representantes de las grandes empresas que piensan sacar principal provecho. Por otro lado, hay mucha crítica. Los expertos indican que la Asociación es una jugada maestra al servicio de los intereses de las empresas transnacionales.

Un rasgo negativo de la situación en varios países – la proliferación de proyectos faraónicos de infraestructura muy costosos, poco eficientes y a veces innecesarios (así llamados “**elefantes blancos**”). Aeropuertos sin aviones, trenes sin pasajeros, estadios sin deportistas, ciudades enteras sin vecinos. Todo esto es un gasto de sumas astronómicas de dinero público. Frecuentemente un gasto corrupto.

Corrupción: la enfermedad del sistema político, un cáncer que corroe los cimientos económicos y sociales. Tomemos los famosos “papeles de Panamá”. Muchísima información (aunque es solo un pico de iceberg) sobre la gente tóxica que nos rodea, y nos gobierna. Son cínicos sinvergüenzas. A mi modo de ver, la corrupción en su forma actual sobrepasa los límites político-morales y adquiere un carácter macroeconómico. Eso significa, entre otras cosas, la agudización del problema de la desigualdad social: crece la distancia entre los ricos y los pobres (creciente brecha social), que pone trabas al crecimiento económico.

Sumando todos los rasgos mencionados de la situación económica internacional, se puede, a mi juicio, hablar de la nueva etapa en desarrollo del proceso de la globalización. Una etapa llena de problemas, desafíos y sorpresas (no siempre agradables).

El continente europeo también pasa por un periodo turbulento y de gran incertidumbre. Las razones son varias y de diferente carácter. Recientemente el **Brexit** agregó a este panorama sinfín de problemas. De hecho, podría ser el temblor inicial que desencadene un tsunami de referendos en Europa durante los próximos años. Es decir, la nueva Unión Europea de 27 Estados tiene que abrir una reflexión política y económica sobre su futuro.

En lo que se refiere a **España**, el país, según algunos expertos, puede sacar partido de la crisis europea y ganar mayor

peso económico-financiero y político-diplomático en la Unión Europea. A lo mejor, en el tablero estratégico europeo las piezas se moverán hasta que se restablezcan nuevos equilibrios de fuerza entre los países del continente. España debe estar presente y preparada para estos cambios. Pero en el camino todavía abundan problemas económicos y socio-políticos.

La situación económica en **Rusia** es también compleja y contradictoria. A mi juicio, el país se metió en una doble trampa: 1) la súper dependencia del presupuesto estatal de los ingresos provenientes de la exportación de *commodities*; y 2) la brecha abismal en los ingresos. Existe una cantidad muy grande de la gente que consume poco, lo que achica el mercado interno y no permite aumentar la producción. Al colmo, el número de los pobres crece.

Gracias a la crisis de las materias primas, cayeron en picada las exportaciones rusas en general, incluso a la Unión Europea. Se achicaron drásticamente los ingresos del estado. Buscando la salida de la situación sumamente difícil, Moscú refuerza su relación económico-comercial con China.

Es de sobra conocida la máxima de que no hay mal que por bien no viene. En las condiciones de la crisis, se da cuenta que poco a poco empieza a cambiarse la estructura productiva de la economía rusa. Por ejemplo, el país se convirtió en el principal exportador mundial de **trigo**. En el último año (de julio de 2015 hasta junio de 2016) Rusia vendió más de 33 millones de toneladas a 130 mercados. Es un record histórico y una prueba de cambios que se producen en la estructura macroeconómica nacional. Otro ejemplo: la innovación y modernización de la **industria de defensa**, que debe ser la locomotora del crecimiento industrial y tecnológico. Pero todo eso solo es el inicio de un proceso bastante complicado, contradictorio y prolongado.

La complicada situación económica global requiere nuevos enfoques y nuevas acciones coordinadas de carácter estratégico en el nivel mundial. A pesar de las diferencias nacionales, los países están en el mismo barco de la globalización. Efectivamente por eso hace falta una coordinación de las políticas económicas.

¿De qué se puede hablar?

A mi modo de ver, se puede (y se debe) hacer lo siguiente:

➤ Antes que nada, no tratar de dividir el espacio económico mundial en partes separadas.

- Combinar los estímulos monetarios con reformas estructurales.
- Apostar con firmeza por la nueva economía de la innovación y el conocimiento.
- Formar nuevo modelo productivo.
- En el área energética: dejar de poner trabas a las energías renovables.
- Poner fin a la corrupción y el enriquecimiento ilícito.
- Prestar máxima atención a los problemas sociales.

Todo eso, sin lugar a dudas, implica cambios profundos en la política económica de la mayoría de los países en distintas regiones del mundo.

Dr. Petr Yákovlev
*Jefe del Centro de Estudios Ibéricos
del Instituto de Latinoamérica
de la Academia de Ciencias de Rusia*

PARTE I. POLÍTICAS ECONÓMICAS EN EL CONTEXTO GLOBAL

Petr Yákovlev

POLÍTICA ECONÓMICA DURANTE LA INESTABILIDAD GLOBAL: RASGOS GENERALES

Resumen: *El presente texto tiene como objetivo principal hacer un aporte al entendimiento de las implicaciones macroeconómicas de la situación global de inestabilidad e incertidumbre que actualmente enfrentan los hacedores de políticas económicas en muchos países de diferentes regiones del mundo. Con el propósito de evaluar los rasgos generales, las particularidades y las opciones de políticas económicas disponibles, el autor desarrolla un marco analítico para identificar los desafíos, riesgos y dilemas de las estrategias de desarrollo. El texto está estructurado de la siguiente manera. En el apartado 1 se hace la introducción al tema y se plantean los lineamientos de la investigación. En la sección 2 se presenta el desempeño de la economía mundial y se caracteriza la transformación actual del proceso de globalización. En el foco del análisis están las características de así llamada “nueva normalidad” y los cambios que se producen en el panorama económico internacional: la bajada de tasas de crecimiento, la caída de precios de materia prima, el arranque de la cuarta revolución tecnológica (industrial). En la parte 3 el autor analiza los efectos económicos y financieros locales de la situación global: el frenazo de la economía china, la recesión en muchos países desarrollados, la crisis profunda en Latinoamérica, las serias complicaciones en la economía rusa, el auge de la regionalización, la formación de mega bloques transregionales comerciales y de inversión. El apartado 4 está dedicado a las políticas económicas puntuales llevadas a cabo en distintos países del mundo. Se muestra que, a pesar de diferencias nacionales obvias, existen ciertos rasgos en común entre estrategias de desarrollo en la mayoría de los mercados. Por fin, en el apartado 5 se hace el balance general de la presente investigación y se formulan las conclusiones finales del estudio.*

Palabras clave: *economía global, inestabilidad, “nueva normalidad”, revolución tecnológica, políticas económicas.*

1. Introducción

La economía mundial está pasando por un momento complejo y contradictorio. Por un lado, desplegó la cuarta revolución tecnológica que promete avanzar en la producción de bienes y

servicios. Por otra parte, se dio una serie de efectos negativos. Antes que nada, la así llamada "nueva normalidad" (*new normal economy*): menor crecimiento económico, excesivo endeudamiento, alto desempleo y los déficits presupuestarios. Además, hay que mencionar la menor demanda internacional de materias primas, que se tradujo en una caída en los precios de los productos energéticos, metales, alimentos y otros *commodities*. En consecuencia, se frenó el crecimiento del comercio mundial. Al colmo de los males, la ola de turbulencia pasó por las bolsas de valores. Como se escribió en las páginas de la revista británica *The Economist*, una serie de crisis económicas y financieras demostró la fragilidad de la economía mundial y "puso en libertad a los monstruos de la inestabilidad global" [Who's...2016].

Es decir, la combinación de distintos factores negativos señaló que las economías mundiales han entrado en un período de transformación profunda y en gran parte dolorosa. El resultado inevitable de estos cambios será no sólo la formación del modelo de crecimiento en la lógica de la "nueva normalidad", pero y la aparición de una serie de difíciles retos y fenómenos poco predecibles. En otras palabras, la economía mundial está al borde del cambio de las tendencias y está lista para hacer un salto hacia lo desconocido.

Todo esto exige diseñar y llevar a cabo nuevas políticas económicas que respondan adecuadamente a los desafíos globales.

2. Nuevo perfil de la globalización

Hasta la fecha, el denominador común de los cambios tectónicos que ocurren en el mundo, es la formación de nuevo paradigma macroeconómico que involucra a una serie de transformaciones cualitativas en la economía internacional. Incluyendo: relativamente bajas tasas de crecimiento económico en muchos Estados y algunas regiones (varios expertos incluso hablan de "estancamiento secular") [Estefanía, 2016]; la transición de economías de los países avanzados hacia mejor estructura tecnológica y el consiguiente cambio de papel de la ciencia, la tecnología y la educación; la formación de mega bloques de integración, cambiando las condiciones y reglas del comercio internacional; la amenaza de una "guerra de divisas"; mayor atención sobre el problema de la desigualdad social y su impacto

en el desarrollo económico. En otras palabras, muchas cosas cambian radicalmente, y en estas condiciones es muy difícil e incluso arriesgado predecir la evolución de los acontecimientos.

Una de las consecuencias más importantes del frenazo del desarrollo económico internacional fue la caída de precios de muchos productos básicos. En los años 2014-2016 el mercado global de materia prima ha experimentado un *shock* que tuvo un impacto diferente sobre los exportadores e importadores de recursos naturales y productos alimenticios. Precios de muchas materias primas, alcanzando su punto máximo en 2011-2012, comenzaron a declinar rápidamente. En muchos casos la baja de precios fue muy sensible y afectó tangiblemente los ingresos de países-exportadores de materias primas.

Crítico para las cotizaciones de petróleo fue 2015, cuando mes a mes los precios del "oro negro" bajaron en picada. Exportadores no han sido capaces de resistir esta tendencia, mostraron gran nerviosismo y abandonaron la estrategia contra cíclica. Los miembros de la OPEP, Rusia y algunos otros Estados, aumentaron la producción y la exportación, que ha sido un motor adicional de la tendencia de caída de los precios.

Disminución de los precios del "oro negro" ha asestado un golpe pesado por la industria petrolera mundial, debilitó la posición de muchas de las más grandes corporaciones. Por ejemplo, *British Petroleum* (BP) en 2015 redujo ventas en un 37% en comparación con el 2014, de 358 a 226 millardos de dólares, y ha anunciado planes para una reducción significativa de activos y el despido de 7000 trabajadores. Reconocido por la gerencia, el año 2015 fue el peor para BP en las últimas dos décadas [Bolaños, 2016]. A su vez, compañía americana *Chevron* en el cuarto trimestre de 2015, por primera vez en 13 años, sufrió una pérdida neta de 588 millones de dólares, y en general durante el año 2015, su beneficio cayó el 76% [Chevron, 2016].

Debilitamiento de las corporaciones especializadas en productos básicos ha estado acompañado por el avance de las empresas de alta tecnología. Como resultado, al principio de 2016 tres empresas dedicadas a la tecnología de la información: *Apple*, *Alphabet* (*Google*) y *Microsoft* (todas norteamericanas), fueron las más grandes corporaciones mundiales en lo que se refiere a la capitalización. Este indicador de las tres empresas juntas ha rematado la astronómica cifra de 1,4 trillones de dólares, que es comparable al PBI de un país grande y desarrollado como

España. En general, entre las corporaciones de Top-20 figuran 9 empresas de sectores clave de la nueva economía: tecnologías de la información, comercio electrónico, productos farmacéuticos y telecomunicaciones [Los gigantes..., 2016].

Una cosa es bien clara: el mundo está por reagrupar las fuerzas económicas, que en esta etapa promete grandes dividendos a los países desarrollados listos para utilizar su factor de gran alcance científico-educativo, innovador y de la superioridad tecnológica. Con respecto a la gran cantidad de países en desarrollo, tendrán que responder simultáneamente a los nuevos retos internos y externos, y esto hace su situación especialmente compleja y vulnerable.

Pero a pesar de la aparente importancia de factores externos, fundamentalmente, el futuro de África, Asia y América Latina dependerá de la capacidad de las autoridades y las comunidades empresariales locales a movilizar sus recursos internos para proponer soluciones institucionales precisas. Es decir, para llevar a cabo reformas estructurales, crear puntos adicionales de crecimiento, mejorar sistema innovador nacional y formar un modelo de desarrollo que corresponde a las solicitudes de tecnología moderna.

3. Efectos locales de la situación internacional

Una de las principales fuentes de inestabilidad e incertidumbre globales es la situación en la economía china. En 2015 el PBI chino por primera vez en 35 años creció menos del 7%. Hoy está obvio que China no es un país inmune a los choques de la crisis. A esto debe agregarse la enorme fuga de capitales del mercado chino que el año 2015 alcanzó los 676 millardos de dólares (el 92% de los egresos totales de los países en desarrollo, por valor de 735 millardos de dólares) [IIF, 2016]. Estas cifras muestran que la desaceleración de China tiene una dimensión global, genera un efecto multiplicador negativo.

En gran parte debido a la terminación del “súper ciclo de materia prima”, entre las víctimas de las turbulencias mundiales se encuentran decenas de países en Asia, África y América Latina. Muy rápidamente su posición en el mundo financiero, económico y comercial ha cambiado significativamente para el mal, que resulta ser un gran desguace geopolítico y geoeconómico.

Después de unos 10 años de mayor pujanza de los últimos tiempos las economías de América Latina ahora se encuentran en el “ojo de la tormenta perfecta” [Yákovlev, 2016]. Es decir, los mercados latinoamericanos forman parte del epicentro de las turbulencias globales. El triple golpe de las fuerzas motrices externas – la recesión en los países industrializados y el frenazo chino, la caída pronunciada y brusca de los precios de los productos básicos y el deterioro de los términos de intercambio comercial internacional, junto con la precarización financiera – ha tenido implicaciones duras para las proyecciones de desarrollo socio-económico de Latinoamérica.

Análisis de las causas internas de la crisis en América Latina permite argumentar que uno de los principales factores del frenazo de la economía latinoamericana es la enorme (por algunas estimaciones, la más grande del mundo) desigualdad. Esta conclusión fue hecha por expertos de la *CEPAL* y *Oxfam Internacional*, al analizar las tendencias sociales de la última década. Según sus estimaciones, durante el periodo 2002-2015 los activos de multimillonarios locales aumentaron en promedio por año un 21%, lo cual es seis veces mayor que el crecimiento del PBI. Un papel importante en la creciente brecha social juega el “arcaico y disfuncional sistema fiscal”, que permite a los propietarios de grandes empresas y fortunas fácilmente evadir el pago de impuestos. Solo en 2014 la pérdida de los presupuestos de los Estados de la región de tales prácticas representó aproximadamente 190 millardos de dólares [América..., 2016]. La conservación de esta situación es un grave impedimento para el desarrollo social, el freno del progreso económico.

En cierto sentido, la globalización jugó un mal chiste con Europa. Por un lado, fortaleció enormemente el poder económico de China y algunos otros países en desarrollo, que ha creado fuerte competencia para bienes europeos. Por otra parte, la economía europea en virtud de los numerosos problemas internos acumulados demuestra un crecimiento anémico, y un número bastante elevado de países es todavía incapaz de recuperarse definitivamente de la crisis de 2008-2009 y superar la recesión. Es decir, el continente pasa por un periodo turbulento y de gran incertidumbre. Según muchas estimaciones, la Eurozona ahora puede caer en un “estancamiento estructural a largo plazo” [Los recortes...].

Turbulencia en el mundo financiero y en los mercados de productos básicos tocó los Estados Unidos. En particular, el impacto negativo en la balanza comercial tuvo un fortalecimiento del dólar frente a otras monedas. En el año 2015, por primera vez desde 2009 se produjo la reducción de las exportaciones de bienes y servicios: de 2,34 hasta 2,23 trillones de dólares, que llevó a un incremento del déficit de comercio exterior hasta una suma récord en 531,5 millardos de dólares [U.S., 2016]. Además, hay otros rasgos negativos de la situación económica norteamericana. En los últimos 15 años, en EE UU, más de 60 mil fábricas han cerrado y casi 5 millones de empleos industriales bien pagados han desaparecido. En otras palabras, se produjo una desindustrialización del país. Debido a la inestabilidad en la economía mundial y la recesión en el comercio internacional, los analistas consideran que los factores negativos podrían empujar a la economía de Estados Unidos en una recesión [Irwin, 2016].

Inestabilidad global ha tenido un impacto dramático en la economía de Rusia, había probado la fortaleza de sus instituciones políticas, las estructuras de producción, sectores financieros y externos. La frontera entre los años 2013 y 2014, fue el principio del retroceso de la economía rusa, que ha perdido estabilidad, hizo un cambio de sentido de un crecimiento relativamente estable para bajar todos los indicadores macroeconómicos claves. Como resultado, después de dos años de la recesión se produjo un colapso del PBI ruso calculado en dólares al tipo de cambio oficial. Si en 2013, este indicador alcanzó 2,15 trillones de dólares, en 2015, después de brusca depreciación del rublo, descendió a 1,2 trillones, y en 2016, según el Ministerio de Hacienda y el Banco Central de la Federación de Rusia, habrá mayor contracción económica. Esta cruda y desagradable realidad macroeconómica es la consecuencia de la combinación de circunstancias externas e internas adversas.

4. Dilemas de las políticas económicas

¿Cómo reaccionan (o deben reaccionar) los gobiernos y la comunidad mundial en su conjunto a los desafíos de la nueva situación económica global?

Por supuesto, cada caso concreto precisa de enfoques puntuales, a veces bien diferentes. Se da cuenta, por ejemplo, que las potencias-miembros del G20 discrepan en las recetas

para reactivar la economía global, aunque todas reconocen la necesidad de combinar estímulos monetarios con reformas estructurales. Una buena referencia – los resultados de la reunión ministerial de G20 en Shanghai en febrero de 2016. El texto final de la reunión aporta un diagnóstico común sobre el estado de la economía mundial, pero evidencia que no hay consenso sobre cuál es el mejor remedio: seguir bombeando dinero, afrontar duras reformas para mejorar la competitividad o apostar por un paquete coordinado de estímulos fiscales. Es decir, el encuentro ha terminado sin una estrategia colectiva clara ante el frenazo económico internacional [Schäuble, 2016].

La cumbre de G20 en Hangzhou (septiembre de 2016) tampoco culminó en nuevas medidas decisivas para reactivar la economía mundial. El texto final del encuentro no incluye un programa de estímulo u otra acción conjunta específica que ayude a curar los males que padece la economía mundial. Según la opinión del periódico español *El País*, “asumir un compromiso de tal calibre se antojó imposible por las circunstancias dispares de cada país y los asuntos domésticos...” [Fontdeglòria, 2016].

Tomando en cuenta las discrepancias existentes, los países buscan nuevas herramientas para fortalecer sus posiciones económico-financieras.

Contra el trasfondo de la situación precaria de la economía mundial, los países occidentales encabezados por Estados Unidos se dirigen claramente hacia una mayor convergencia económica y financiera. Con este propósito iniciaron la creación de un mega bloque – Acuerdo transatlántico de comercio e inversiones (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). Este es un elemento clave del mecanismo renovado en formación de la cooperación de Estados Unidos con la Unión Europea. De esta manera Washington lleva una intensa búsqueda de un nuevo marco de su liderazgo en el espacio del Viejo Continente, pretende maximizar el efecto de la posesión de la iniciativa estratégica [Zuesse, 2014].

Casi simultáneamente Washington ha inventado y actualmente implementa una fórmula parecida para sus relaciones con los Estados de la región de Asia y el Pacífico, que en la práctica implica aislamiento comercial y económico de China [Basu Das, 2013]. Así nació el acuerdo de Partenariado Transpacífico (Trans-Pacific Partnership – TPP) con la participación inicial de 12 países:

Australia, Brunei, Vietnam, Canadá, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Estados Unidos, Chile y Japón.

Formato de TPP, de hecho, marca el comienzo de una transición de la economía mundial a un nivel más alto de transregionalización – nueva etapa de la globalización. El mega bloque del Pacífico implica no sólo (y no tanto) la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional y movimientos transfronterizos de capital, pero la adaptación de las reglas comunes del juego para el negocio global. El fin principal – proteger los intereses de las grandes corporaciones (principalmente de alta tecnología), incluido el derecho exclusivo a recibir renta de la propiedad intelectual [Office...].

En la Eurozona, que “se está revelando ahora como el gran enfermo de las economías desarrolladas” [Martin, 2016], los gobernantes deben tomar decisiones urgentes para superar el estancamiento económico y aprovechar al máximo la cuarta revolución tecnológica. Sacando lecciones de la experiencia norteamericana, las autoridades financieras europeas recientemente tomaron el camino de las inyecciones de liquidez por valor de 60 millardos de euros al mes para los sectores bancario y real de las economías de la zona. Eso debe servir de estímulo monetario al modo de la flexibilización cuantitativa.

Por supuesto, algunas medidas monetaristas pueden causar temporalmente los efectos macroeconómicos positivos, pero no son capaces de convertirse en una respuesta estratégica a los desafíos, que la UE enfrenta en la actualidad. Incluyendo: la formación de nuevos modelos de crecimiento; mejoramiento de la competitividad; salida de la recesión y la transición hacia desarrollo sostenible; eliminación de las consecuencias de la "fiebre griega"; desarrollo de fórmulas actualizadas para la participación del Reino Unido en la UE; la solución del problema de la afluencia incontrolada de los migrantes de los Estados del norte de África y Oriente Medio, etc. Todo implica cambios profundos en la política y la economía de la Unión Europea.

Transformaciones importantes se producen en las políticas económicas de Rusia. En particular, las autoridades rusas apuestan a la sustitución de importaciones, que se convirtió en el alfa y la omega de estrategia económica en el futuro previsible. Está claro, que hábilmente utilizada la sustitución de importaciones puede (por un tiempo) dar incentivos para el crecimiento económico. Pero la experiencia de todo el mundo

enseña que la sustitución de importaciones es una política económica muy arriesgada y amenaza perder la competitividad internacional. En otras palabras: la sustitución de importaciones puede servir de una herramienta de políticas económicas coyunturales, pero no debe convertirse en una estrategia del crecimiento a largo plazo.

Es decir, en Rusia de hoy hace falta una política económica orientada al cambio del modelo productivo, a las reformas estructurales de nueva generación. Prácticamente lo mismo se puede decir sobre América Latina. En ambos casos lo principal es apostar con firmeza por la nueva economía de la innovación y el conocimiento, por una adecuada gestión de la I+D+i. Hay que promover y aprobar leyes de apoyo a los emprendedores y su agresiva (en buen sentido de la palabra) internacionalización. Es crucial que los próximos años en Rusia y en los países-líderes latinoamericanos se creen miles de empresas de la nueva economía.

El nuevo modelo productivo, antes que nada, debe perseguir la ampliación de sectores emergentes intensivos en conocimiento y en tecnologías avanzadas: la TIC, la microelectrónica, la biotecnología, la fotónica, la automatización industrial, las nuevas energías, aeroespacial y otras actividades vinculadas con la salud y el bienestar social.

5. Consideraciones finales

Tomando la situación global en su conjunto, podemos constatar que las diferencias de política económica entre unas partes del mundo y otras son notables. Algunos países han coincidido en activar políticas monetarias expansivas (creación de dinero y tipos de interés bajos) a través de los bancos centrales. No ha sido suficiente y las tasas medias de crecimiento económico mundial siguen siendo inferiores a las de 2007 y los años anteriores. Otros países (por ejemplo, Rusia) tratan de bajar la inflación y por eso evitan aumentar la cantidad de dinero en circulación.

Casi todos reconocen la necesidad de llevar a cabo las reformas estructurales, pero en muchos casos existen miedos (de parte de gobernantes) de “abrir la caja de Pandora” y dar inicio a unas transformaciones no solo económicas, sino también políticas. Por eso a menudo las reformas están paradas. Es

sumamente contra productivo: si no se hace, lo que actualmente parece malo, puede devenir en peor.

Solo una política económica activa basada en el esfuerzo unido del estado y sector privado innovador y tecnológico puede ayudar a los países a transitar estos tiempos de la inestabilidad e incertidumbres.

Referencias bibliográficas

América Latina y el Caribe es la región más desigual del mundo. ¿Cómo solucionarlo? 25 de enero de 2016. Disponible en: <http://www.cepal.org/es/print/35842> (consultado 3.05.2016).

Basu Das, S. The Trans-Pacific Partnership as a tool to contain China: myth or reality? 8 June 2013. Disponible en: <http://www.eastasiaforum.org/2013/06/08/> (consultado 17.03.2015).

Bolaños, A. (2016, 2 de febrero). La caída del precio del petróleo lleva a BP sufrir el peor resultado en 20 años. *El País*. Madrid.

Chevron Reports Fourth Quarter Loss of \$588 Million And 2015 Earnings of \$4.6 Billion. January 26, 2016. Disponible en: <http://www.chevron.com/pressreleases/> (consultado 7.05.2016).

Estefanía, J. (2016, 15 de febrero). Coqueteando con otra Gran Recesión. *El País*.

Fondegliòria, X. (2016, 5 de septiembre). El G20 admite que la desigualdad social lastra el apoyo al libre comercio. *El País*.

IIF – Institute of International Finance. January 2016 Capital Flows to Emerging Markets. January 19, 2016. Disponible en: <https://www.iif.com/> (consultado 2.06.2016).

Irwin, N. (2016, February 4). If There Is a Recession in 2016, This Is How It Will Happen. *The New York Times*.

Los gigantes de la economía mundial en 2015 (2016, 1 de enero). *El País*.

Los recortes del FMI (2016, 17 de abril). *El País*.

Martin, S. (2016, 3 de junio). Tiempo de elecciones, tiempo de reformas. *Cinco Días*. Madrid.

Office of the United States Trade Representative. TPP Full Text. Disponible en: <https://ustr.gov/trade-agreements/> (consultado 23.08.2016).

Schäuble veta la expansión (2016, 28 de febrero). *El País*.

U.S. International Trade in Goods and Services. December 2015. Disponible en: <http://www.bea.gov/newsreleases/> (consultado 12.03.2016).

Who's afraid of cheap oil? (2016, January 23). Disponible en: <http://www.economist.com/node/21688854/print> (consultado 2.06.2016).

Yákovlev, P. (2016, # 3). América Latina en el epicentro de la "tormenta perfecta". *Iberoamérica*. Moscú.

Zuesse, E. Obama's Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Would Be Disastrous for Europe. November 18, 2014. Disponible en: <http://www.globalresearch.ca/> (consultado 22.04.2016).

FRAGMENTACIÓN PRODUCTIVA Y CADENAS DE VALOR GLOBALES: NUEVOS DESAFIOS PARA LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Abstract: *Uno de los principales elementos definitorios del proceso de globalización económica de las últimas décadas ha sido la elevada importancia que han adquirido los flujos de inversión extranjera directa. Una importante consecuencia de ello ha sido la cada vez mayor influencia de las EMN en la evolución económica de los países.*

Palabras clave: *Empresas multinacionales, PYMES, Política Económica*

Este escenario exige a los países receptores –a sus gobernantes, a los *policy makers*,... –abordar una Política Industrial específicamente orientada al capital extranjero, el objetivo de la cual no debe ser maximizar la cantidad de inversión entrante o recibida sino garantizar su calidad; es decir, que tenga los mejores efectos reestructuradores y de arrastre sobre el tejido productivo local. De esta manera la inversión extranjera directa deja de ser un objetivo en sí mismo y se convierte en un medio para objetivos “superiores”.

Un elemento clave para el diseño e implementación de esta Política Industrial es tomar en consideración que las condiciones tecnológicas y normativas de la globalización han extendido y generalizado la organización corporativa de las Empresas Multinacionales en la forma de Cadenas de Valor Globales, dentro de las cuales se establecen unas relaciones de poder entre las diferentes unidades que las componen que se deben tomar en consideración si se pretende que las inversiones extranjeras contribuyan “adecuadamente” a la gestión del permanente cambio estructural.

1. Introducción

Uno de los resultados más visibles del intenso proceso de globalización económica que ha tenido lugar en los últimos cincuenta años, el cual viene definido fundamentalmente por la liberalización vinculada al triunfo del paradigma neoliberal y por la reducción de los costes de transporte y de comunicaciones asociada a los avances en el campo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), ha sido el importante aumento de los flujos de inversión

extranjera directa (IED)¹. Con ello, las empresas multinacionales (EMN) se han convertido en el agente principal del proceso dado que son el que mejor domina, y de forma más completa, los flujos de capital, manufacturas y servicios.

El nuevo escenario ha estimulado una cada vez mayor fragmentación de los procesos productivos al aumentar las facilidades para organizar la producción a escala global y, de esta manera, posibilitar ganancias potenciales en varios aspectos (laborales, fiscales, medioambientales, etc.). De esta manera, las tradicionales etapas de los procesos productivos –obtención de insumos, investigación y diseño de los productos, transformaciones intermedias, ensamblajes, marketing, obtención de recursos financieros,... –pasan a poder tener lugar en países diferentes y muy distantes.

A nivel organizativo, la combinación de los dos elementos anteriores ha derivado en la generalización de las llamadas Cadenas de Valor Globales (CVG) en las cuales las relaciones que se establecen entre las diferentes unidades responsables de las diversas partes que conforman la cadena de producción de un bien o servicio pasan a tomar múltiples formas y densidades y no tienen por qué ser accionariales.

Estas nuevas realidades están teniendo importantes implicaciones, por ejemplo y de forma muy relevante, el aumento del comercio en productos intermedios entre empresas diferentes –sin relación accionarial- aunque pertenecientes todas ellas a una misma red global. Podemos afirmar pues que la dinámica de las IED –su mayor importancia cuantitativa y su evolución organizativa-, ha comportado que el capital extranjero tenga cada vez mayor relevancia sobre la evolución económica de los países.

La consideración de este escenario exige a los países receptores –a sus gobernantes, a los *policy makers*,...– abordar una Política Industrial específicamente orientada al capital extranjero, el objetivo de la cual no debe ser maximizar la cantidad de inversión entrante o recibida sino garantizar su calidad; es decir, que tenga los mejores efectos reestructuradores sobre el tejido productivo local. De esta

¹ El crecimiento stock de capital extranjero durante las últimas cinco décadas ha sido notablemente mayor que el incremento del PIB mundial o el de los flujos comerciales. La UNCTAD publica anualmente el *World Investment Report* con datos al respecto.

manera la inversión extranjera directa deja de ser un objetivo en sí mismo y se convierte en un medio para objetivos “superiores”.

Este planteamiento encaja con algunos recientes trabajos acerca de la imprescindible revitalización de la Política Industrial, recuperando la idea acerca de la necesidad de la intervención pública sobre la estructura productiva con el objetivo de adaptarla dinámicamente a un entorno global altamente complejo y rápidamente cambiante (Rodrik, 2008; Aghion, Boulanger & Cohen, 2011; Wade, 2012)².

El orden argumental que seguimos en el presente trabajo es el siguiente: en el segundo apartado presentamos a las CVG y a las relaciones que se establecen en su seno, especialmente entre las filiales de las EMN y las PYMES locales y como estas relaciones determinan de forma crítica la apropiación del valor generado en el conjunto de la cadena; a continuación, en el tercer apartado, esbozamos una propuesta de Política Industrial específicamente orientada a maximizar los efectos reestructuradores de los tejidos productivos locales a través de incidir en las relaciones de poder existentes en el seno de las CVG; finalmente cerramos el trabajo con las conclusiones.

2. CVG y relaciones entre EMN y PYMES

La fragmentación de los sistemas productivos que se ha producido en el marco del proceso globalizador presenta dos dimensiones complementarias. Por un lado, desde una perspectiva espacial, los procesos de producción se escinden en varias fases o bloques de funciones que se desarrollan de manera separada en diferentes localizaciones de la geografía mundial; y por otra parte, desde una perspectiva funcional, las grandes compañías externalizan frecuentemente determinadas actividades o procesos hacia otras empresas especializadas las cuales son, a menudo, PYMES. De este modo, funciones que previamente eran desarrolladas dentro de los límites organizativos de una misma empresa, pasan a ser abordadas por otras empresas –que se coordinan mediante diversos

² Planteamiento que se aleja de aquella frase de Gary Becker según la cual “the best Industrial Policy is none at all” (*Business Week*, 25 de Agosto de 1985).

mecanismos y sistemas—, las cuales pueden estar ubicadas en el mismo país o en territorios muy lejanos.

Esta doble tendencia de fragmentación —espacial y funcional— está determinando un cambio en el papel de las grandes corporaciones multinacionales en la economía mundial. Estas están recortando su actividad como “productores” para convertirse en “compradores” y “coordinadores” globales. Así, grandes corporaciones externalizan funciones relacionadas con la producción física hacia PYMES, frecuentemente en países en desarrollo, reservándose para ellas tanto la coordinación de la cadena de valor como las funciones más intensivas en conocimiento, por ejemplo, el diseño, la I+D o el marketing. De esta manera pues, en las CVG participan conjuntamente grandes corporaciones y PYMES, aunque con papeles distintos y en procesos de producción que se despliegan por diferentes escenarios internacionales.

Bajo esta perspectiva, en los últimos años, se ha contemplado a las CVG como una fuente de crecientes oportunidades para las PYMES y, consiguientemente, diversas organizaciones internacionales han emitido informes promoviendo una inserción activa de las éstas en las CVG (UNCTAD, 2001; OECD, 2008). En el mundo académico, Gereffi (2001) también plantea que las CVG pueden desencadenar un proceso de *upgrading* (ascenso industrial) para las PYMES participantes, entendiendo éste como el proceso seguido por una PYME de escalar posiciones en la cadena de valor, alejándose de las actividades de bajo valor añadido (con bajas barreras de entrada y en las que la competitividad reside esencialmente en los costes de producción) para redirigirse hacia actividades donde los intangibles representan un factor de competitividad esencial, a la vez que actúan como barreras de entrada frente la competencia en costes ejercida por otras empresas con voluntad y potencialidad de formar parte de la cadena.

Sin embargo, si bien esta vía de actuación ofrece oportunidades interesantes, no deja de comportar también amenazas significativas (Romero, 2009).

En lo referente a las ventajas, y restringiendo éstas al ámbito de las PYMES, la pertenencia a una CVG permite impulsar los procesos de mejora e incrementar así la eficiencia de las PYMES. Los procesos de mejora que se pueden ver estimulados por su participación en una cadena de valor debido son: 1) la transferencia y asimilación tecnológica (efectos de "derrame" tecnológico o technological spillovers) procedentes de las grandes empresas que

gobiernan la cadena; 2) los procesos de aprendizaje de los trabajadores de planta y de los directivos locales; y 3) la obtención de estándares técnicos internacionales, contribuyendo con ello al acceso a los mercados externos y reduciendo así los riesgos derivados de una excesiva dependencia del mercado local.

Estos procesos de mejora pueden proceder de una estrategia premeditada de las propias grandes corporaciones, las cuales pueden tener interés en estimular, por ejemplo, el acceso a estándares técnicos por parte de las PYMES, a fin de garantizar un mejor suministro de los bienes y servicios que contratan con ellas. Sin embargo, hay que considerar también la posibilidad de que el fortalecimiento de las capacidades de las PYMES venga derivado del propio aprendizaje o de la difusión no intencionada de información y conocimiento desde la gran empresa líder mediante vías informales.

Por otra parte, los procesos de inserción en una CVG conllevan también serios riesgos para las PYMES. Uno de los más importantes deriva de la situación de dependencia que mantienen estas unidades en relación a las grandes corporaciones que gobiernan la cadena, lo que les supone una limitación significativa a efectos de obtener márgenes de negocio elevados. La capacidad de negociación de la que disfruta la gran empresa dificulta la retención de valor agregado por parte de las PYMES, especialmente en el caso de desarrollar funciones intensivas en mano de obra sin especiales requerimientos tecnológicos y de conocimiento.

Un segundo riesgo deriva que en determinadas situaciones, las grandes corporaciones que asumen la gobernanza de la cadena pueden tratar de inhibir los procesos de mejora en las PYMES vinculadas con ellas. Esto puede ocurrir especialmente en relación con la adquisición de aquellas competencias en actividades no relacionadas con la producción física, como el diseño o el marketing. Estas son funciones que las grandes corporaciones se reservan para ellas y que, por lo tanto, a menudo tratan de evitar que las PYMES desarrollen competencias en estos ámbitos. Tales situaciones incluso se ponen de manifiesto, en ocasiones, en el caso de las empresas filiales de grandes multinacionales³.

³ Valga como ejemplo el caso de la multinacional farmacéutica francesa Sanofi la cual tomo como una de sus primeras medidas al adquirir la empresa local húngara Chinoin, el cierre de los laboratorios de la segunda y mantener

Finalmente, las PYMES que participan en CVG pueden encontrarse en una posición altamente vulnerable ante posibles decisiones de las empresas líderes de cambiar sus proveedores. En un contexto internacional donde las ventajas competitivas de los territorios se modifican rápidamente, la configuración de las CVG está sujeta también a cambios continuos, lo que genera riesgos significativos para las PYMES que forman parte de aquéllas.

3. CVG y consideraciones de Política Industrial

La influencia conseguida por las empresas multinacionales en la evolución económica de los países es enorme. Las EMN pueden localizar y reubicar cada etapa de la cadena de valor en múltiples lugares en función de su contribución a los objetivos del grupo, cerrando unidades en un país para ubicarlas en otro si las condiciones de rentabilidad global así lo aconseja (deslocalizaciones). Esto pone de manifiesto la elevada autonomía de decisión de estas empresas respecto a los estados.

Pero los poderes públicos no pueden, no deben, resignarse a observar y asumir los efectos de las IED, sean cuales sean éstos. Frente al aumento de las inversiones extranjeras directas que ha tenido lugar en la economía mundial en las últimas cinco décadas, los países, las regiones,... sus gobiernos, se enfrentan al reto de integrar a las mismas en sus procesos de desarrollo económico, tomando medidas específicas para tratar de forzar los potenciales efectos positivos de la actividad extranjera en términos de ocupación, exportaciones, reinversiones, I+D,... Deberán pues diseñar e implementar una Política Industrial específicamente dirigida a las IED cuyo objetivo sea que la actuación de las EMN contribuya, en positivo, a los objetivos de política económica nacional, lo cual está más vinculado a la "calidad" de las IED recibidas que al volumen entrante.

Para ello es clave tomar en consideración a las CVG, en tanto que forma corporativa de organizar la fragmentación espacial y funcional de la producción de las EMN, dado que las relaciones -de poder- entre las grandes corporaciones multinacionales y las PYMES locales determinarán la capacidad de cada una de las unidades de

centralizadas estas actividades para el conjunto del grupo en la sede situada en Francia (Puig, 2004).

apropiarse de una mayor o menor porción del valor añadido generado en el conjunto de la cadena. Será pues clave que la Política Industrial tenga en cuenta y pretenda incidir en esa distribución del poder en el seno de las CVG, fomentando la inserción de las PYMES autóctonas en las mejores condiciones posibles. Para ello, se deberá perseguir el fortalecimiento de aquellos vínculos entre las PYMES locales y el resto de unidades de la cadena que favorezcan las transferencias de activos tangibles e intangibles procedentes de las segundas hacia las primeras. Según cual sea la fortaleza y naturaleza de estos vínculos, mayor o menor será la contribución de la EMN a la mejora y modernización de las empresas locales, del tejido productivo local y de la economía nacional en su conjunto.

En términos más concretos, las medidas a llevar a cabo se pueden dividir en directas (sobre las EMN y las PYMES) e indirectas (sobre el entorno). Entre las primeras dirigidas a las EMN destacan, por ejemplo, imponer un crecimiento continuado de los contenidos locales de la producción de las EMN, no sólo cuantitativo sino igualmente cualitativo; proponer ayudas a las firmas extranjeras que utilicen sistemáticamente subcontratados locales; proponer ayudas a los asalariados de firmas extranjeras que opten por crear su propia empresa; empujar a las EMN a comprometerse en alianzas con las firmas domésticas; imponer una obligación de gasto en porcentaje de la masa salarial para formación; suministrar ayudas a las multinacionales que pongan en marcha escuelas de aprendizaje internas; organizar procesos de formación que reúnan universidades y centros de investigación locales con las empresas multinacionales; etc.

En cuanto a los mecanismos de intervención directa cuyo destinatario son las PYMES locales, su objetivo debe ser estimular y favorecer la inserción de este tipo de empresas en las CVG en las mejores condiciones posibles. Entre las medidas a tomar se pueden citar aquellas dirigidas al logro de competencias más avanzadas a fin de que puedan superar las barreras de entrada que frenan su acceso a las cadenas de valor globales. En este sentido, los poderes públicos pueden apoyar a las PYMES en la obtención de estándares internacionales, tanto con respecto a sus productos y procesos, como en relación a las condiciones laborales y el impacto medioambiental derivado de sus actividades. Las grandes empresas que controlan las CVG exigen frecuentemente a sus proveedores estas certificaciones como garantía de su capacidad para afrontar el suministro requerido en condiciones idóneas o, en el caso de los estándares laborales y medioambientales, como estrategia de marketing ante la

concienciación creciente de los consumidores, especialmente de los países desarrollados, con respecto a las situaciones de explotación laboral o del medio ambiente. Tratan de este modo de evitar que su imagen ante los consumidores se deteriore por su implicación, aunque sea indirectamente mediante sus proveedores, en prácticas censurables desde un punto de vista social o medioambiental. Sin embargo, los costes derivados de los procedimientos de auditoría requeridos para obtener estas certificaciones externas suelen ser elevados y las PYMES pueden tener problemas para asumirlos. Es por ello que la introducción de incentivos financieros o fiscales puede resultar una medida efectiva para estimular los procesos de certificación.

Además, las autoridades públicas pueden y deben estimular también los procesos de mejora de las PYMES ya efectivamente integradas en alguna CVG, a fin de preservar su competitividad, incrementar su capacidad de creación de valor y propiciar su adaptación a los cambios en las condiciones de competencia. A este respecto, resulta esencial para las PYMES involucrarse en un proceso innovador continuado, orientado a la mejora de sus productos y procesos que les proporcione un posicionamiento más ventajoso en las CVG así como el progresivo abandono de aquellos mercados en los que la competencia se establece esencialmente vía costes laborales, para operar en otros donde la competencia lo hace en términos de intangibles como la tecnología y el conocimiento, el diseño o el marketing y donde sea posible crear y mantener barreras de entrada que las protejan de los competidores.

Este apoyo público sistemático a los procesos de mejora de las PYMES resulta especialmente necesario en el ámbito tecnológico, teniendo en cuenta las limitaciones que por su reducido tamaño deben enfrentarse éstas cuando tratan de desarrollar actuaciones en el campo de la I+D. Asimismo, las PYMES pueden impulsar sus procesos de mejora superando las restricciones asociadas a su tamaño, mediante la cooperación horizontal con otras PYMES. A este respecto, la Política Industrial puede jugar también un papel relevante como catalizador de relaciones horizontales de cooperación entre este tipo de empresas, con el fin de favorecer el desarrollo de soluciones tecnológicas, de abrir nuevos mercados o de desarrollar estrategias comerciales conjuntas, entre otros campos de actuación posibles.

En lo referente a las medidas indirectas, su objetivo deberá ser mantener un entorno favorable a la actividad empresarial que facilite

la creación y el desarrollo de las PYMES. Las condiciones óptimas para el desarrollo de la actividad empresarial requieren, entre otras cosas, un suministro adecuado de aquellos bienes y servicios públicos que repercuten sobre la competitividad de las empresas, fundamentalmente infraestructuras de transporte y telecomunicaciones, educación e investigación básica y aplicada. Es decir, será especialmente importante desarrollar el potencial de investigación pública con el fin de incentivar a las multinacionales a efectuar la búsqueda en el territorio, favorecer el incremento cualitativo de los recursos humanos y la emergencia de una nueva clase de cuadros directivos, desarrollando la formación universitaria en los ámbitos económicos, comerciales y financieros así como mejorar las infraestructuras de transporte y telecomunicaciones.

Un elemento añadido a la Política Industrial del tipo definido es la exigencia de monitorizar permanentemente las pautas de actuación de las EMN y de las CVG que de ellas se deriven. Se trata en este sentido de evaluar los riesgos y oportunidades estratégicas para el territorio, como consecuencia de la participación de las PYMES locales en las CVG globales y reforzar la capacidad de las primeras para anticiparse o reaccionar rápidamente ante los cambios en las condiciones de competencia.

Es cierto que son las empresas individuales las responsables de abordar la planificación estratégica de su negocio, pero también lo es que las PYMES carecen frecuentemente de los recursos financieros y las capacidades gerenciales para tomar conciencia de la estructura y del funcionamiento global de la cadena y detectar las tendencias de los mercados. En este sentido, estas empresas pueden enfrentarse a serias dificultades para tener una idea clara de las amenazas y oportunidades existentes, así como de los cambios que puedan estar experimentando sus fortalezas y debilidades competitivas dentro del mercado global como consecuencia, por ejemplo, de la alteración de los gustos de consumidores situados en mercados distantes o por la irrupción de nuevos competidores en cualquier parte del mundo, cambios que les resulta difícil de anticipar o detectar con rapidez. Es por ello que las autoridades públicas pueden y deben jugar un papel en positivo, orientando a las PYMES de los sectores más representativos en cada ámbito territorial, con el fin de estimular los procesos de reestructuración y ajuste con la mayor velocidad posible.

4. Conclusiones

En el marco de las CVG se producen unas determinadas relaciones de poder entre las grandes corporaciones multinacionales y las PYMES locales que determinan la capacidad de cada una de las unidades de apropiarse de una mayor o menor porción del valor añadido generado en el conjunto de la cadena.

Este hecho tiene dos consecuencias muy importantes: una en términos metodológicos (de análisis de los efectos de las IED en las economías de los países receptores) y otra en términos de marco de intervención de la Política Industrial.

Por lo que se refiere a la metodología, la contabilización del comercio en el seno de las CVG pone de manifiesto el doble cómputo del mismo dado que los bienes intermedios se contabilizan varias veces en las exportaciones. Resulta crucial pues, avanzar en la cuantificación y análisis del comercio entre unidades de una misma CVG en términos de valor añadido dado que ello nos permitirá conocer cómo se distribuye el valor generado por el conjunto de la cadena y por lo tanto quién o quienes se apropian del mismo y en qué medida.

En este sentido, la OCDE y la OMC están promoviendo el cálculo de los flujos comerciales en términos de valor añadido, tarea complicada dado que implica disponer de ingente información sobre los procesos de producción y donde se producen los diferentes productos intermedios que integran el producto final, información que las empresas no están siempre dispuestas a facilitar. A pesar de ello, estos organismos han elaborado una base de datos (el TiVA - Trade in Value Added) donde se ofrecen datos de comercio en términos de valor añadido (si bien, la información no es muy extensa y, en ocasiones, incompleta) y que puede resultar muy útil para conocer en qué medida se apropian del valor generado en el conjunto de una CVG cada una de sus unidades.

En lo referente a la Política Industrial, será clave que la que se implemente tenga en cuenta y pretenda incidir en la distribución del poder que se dé en el seno de las CVG, fomentando que la inserción de las PYMES locales en las mismas sea en las condiciones que mejor contribuyan a los objetivos de política económica "nacional" (productivos, laborales,...), lo cual está más vinculado a la "calidad" de las IED recibidas que al volumen entrante. Dicho de otro modo, la mejor manera de extraer los máximos efectos positivos posibles de las inversiones extranjeras no es limitarse a aplicar una política

liberalizadora pasiva. Esta puede ayudar a que entren mayores cantidades de IED, pero no será suficiente para extraer los máximos impactos en términos de reestructuración y modernización del tejido productivo de la economía receptora. Atraer aquellos tipos de IED que pueden aportar mayores beneficios a los países receptores es una tarea más exigente que limitarse a liberalizar la entrada de las mismas.

Bibliografía

Aghion, P.; Boulanger, J. & Cohen, E. (2011), *Rethinking Industrial Policy*, Bruegel Policy Brief nº 4, 8 páginas.

Gereffi, G. (2001), *Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización*, Problemas del desarrollo, vol. 32, nº 125, pp. 9-37.

OECD (2008), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 102 páginas.

Puig, A. (2004), *La inserción territorial de las empresas multinacionales en las economías en transición de Europa Central*, Tesis Doctoral, Universitat de Barcelona, 336 páginas.

Rodrik, D. (2008), *Normalizing Industrial Policy*, Working Paper nº 3 de la Comisión para el Crecimiento y el Desarrollo (Grupo Banco Mundial), 50 páginas.

Romero, I. (2009), *PYMES y cadenas de valor globales. Implicaciones para la Política Industrial en las economías en desarrollo*, Análisis Económico, vol. XXIV, nº 57, pp. 199-216.

UNCTAD, *World Investment Report*, Informe anual de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, Nueva York y Ginebra.

Wade, R.H. (2012), *Return of Industrial Policy?*, International Review of Applied Economics, vol. 26, nº 2, pp. 223 – 239.

GÉNESIS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN ESPAÑA

Resumen: *este trabajo analiza los orígenes y la evolución reciente de la docencia en política económica durante la década de 1960 a 1970. Mostrando a tal efecto los esfuerzos intelectuales de los docentes en la materia de la época, por entender y explicar los fenómenos comunes de la economía política, mostrando su contribución al pensamiento.*

Palabras clave: *política económica, pensamiento, sociedad.*

Introducción

La década que va desde 1960 a 1970 tuvo una situación económica favorable a nivel mundial que llevó a que crecieran rápidamente los servicios y la industria en España. Esta circunstancia trajo un desarrollismo que mejoró el nivel de vida de la población, que formó una clase media hasta entonces inexistente. El nivel de libertad política y personal no aumentó de la misma manera, de ahí que empezaron las movilizaciones de oposición por parte de estudiantes y trabajadores. Por otra parte los años 60 supusieron un cambio social significativo desde la óptica de la sociedad de consumo, conllevando:

- un incremento de la población, reduciéndose la tasa de mortalidad y aumentando la natalidad que ya se encontraba en valores relativamente altos.
- la emigración rural a Europa Occidental y a las ciudades.
- la emigración aportó consecuencias favorables pero también el desarraigo humano y el incremento de la diferencia de riqueza entre regiones del país.

Este desarrollo favoreció la creación de destacadas cátedras en materia de política económica en España, tales como la de Agustín Cotorruelo Sendagorta, Javier Irastorza Revuelta y José Jané Sola, que contribuyeron de forma destacada al desarrollo de esta disciplina, siendo una base fundamental en el desarrollo de la ciencia social de España.

A través de este trabajo pretendemos visionar cómo se desarrolla el pensamiento económico, poniendo al mismo tiempo de manifiesto las aportaciones y discusiones en materia de política económica de los autores comentamos en el párrafo anterior a continuación.

Agustín Cotorruelo Sendagorta

Apuntes biográficos. Nacido en Plencia (Vizcaya) en 1925. Estudió en el Colegio de la Inmaculada y San Pedro Claver, conocido como Colegio de Areneros. Se licenció en derecho por la Universidad de Valladolid y en Económicas por la de Deusto. Posteriormente se doctoró en ciencias políticas en la Universidad Complutense de Madrid. Además estudió un máster en economía por la Universidad de Georgetown, en Washington D.C.(Estados Unidos).

Fue en el año 1951 cuando ingresó por oposición en el Cuerpo de técnicos comerciales del Estado. Posteriormente en 1957 obtuvo el número uno en las primeras oposiciones celebradas para el Cuerpo de Economistas del Estado. Posteriormente el 14/06/1962, entró a formar parte de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras.

Sus ocupaciones técnicas e incluso su actividad profesional han sido consecuencia de su inquietud política. No formó parte activa en la Guerra civil, pero esta gran hecatombe me produjo una mella profundísima, y de esta forma yo, personalmente, entré en la adolescencia coincidiendo en parte con nuestra guerra y en parte con la posguerra. Si que se preguntaba por el porqué de la miseria, el porqué del conflicto, el porqué de la violencia. Buscando respuesta a esas respuestas, eligió la carrera de economía.

Cotorruelo y la política económica

Cotorruelo realiza una interesante aportación al Plan de Desarrollo Económico y Social (1967), viendo cómo se puede conseguir el objetivo de crecimiento combinando los adjetivos sociales y económicos, para ello realiza una búsqueda de metodología con tal de presentar el mejor plan hasta la fecha. A tal efecto fue rendido público un importante documento conteniendo un conjunto de directivas y de principios, así como objetivos específicos y medios de acción que permitan atender las finalidades del progreso que se habían propuesto. A tal efecto realiza un examen en profundidad de la problemática de la planificación española, dejando hablar al documento por sí mismo, siendo aprobado por el Gobierno y las Cortes, ofreciendo siempre elementos objetivos de apreciación, con tal de evitar interpretaciones erróneas.

La obra más importante de Cotorruelo trata de estudiar con rigor científico y sobre bases objetivas los problemas que plantea una

política económica y jurídica sobre la vivienda (1960). Hasta ahora son muy pocos los estudios realizados sobre bases bien fundadas que no sirvan a uno u otro interés o ya de simple arbitrio. Ahora, por el contrario, estamos ante un trabajo con una amplia labor preparatoria que reúne datos sociológicos, estadísticos, económicos y jurídicos necesarios para tratar de dar las soluciones oportunas desde un punto de vista científico. Esta obra reúne un conjunto de interesantes datos y de no menos buenas conclusiones y sugerencias. Sobre todo la crítica real y constructiva puede hacer meditar sobre la serie de errores que en este ámbito aún padecemos y las necesarias reformas en este sentido.

El estudio sobre la política económica de la vivienda que realiza el autor, llega hasta el momento inicial en que se crea el Ministerio de la Vivienda, de ahí que tanto su crítica y posturas correspondan a una etapa ya superada políticamente, pero que no por ello da un menor valor de actualidad al trabajo que realiza por la metodología que utiliza y el conjunto de conclusiones, tienen un adecuado valor añadido.

En 1959, siendo Jefe de la Oficina de Coordinación y Programación Económica de la Presidencia del Gobierno publica en el *Boletín de Estudios Económicos* y realiza un análisis del Programa Nacional de Inversiones, viendo los problemas que la economía española tiene planteados en el orden económico, y que el mismo intenta resolver, exponiendo las posibilidades de realización y control de inversiones y su eficacia jurídico-administrativa y técnico-económica. Este volumen editado en Madrid en 1960 por el *Instituto Sancho de Moncada* del Consejo Superior de Investigaciones Científicas, trata la evolución de la política de la vivienda en España; realizando un resumen histórico con una buena aportación de datos y un amplia nitidez. Posteriormente en la segunda parte hay que añadir el adecuado repaso al marco legal vigente, desarrollando un análisis de interpretación y jurídico francamente satisfactorio. Terminando el estudio con la planificación económica de la vivienda y el plan nacional de la misma, aportando una visión nítida y adecuadas conclusiones.

En la obra el Plan Nacional de Inversiones (1960) se plantean los problemas de la economía española y el Programa de Ordenación de las Inversiones, tratando de lograr el máximo crecimiento posible dentro de la estabilidad de precios y el equilibrio de la balanza de pagos. Al mismo tiempo con objeto de lograr superar las dificultades de ahorro, capital, productividad, defectuoso marco institucional, falta

de atención al sector exterior. Como consecuencia de lo anterior, inflación y déficit de la balanza de pagos, unido a un crecimiento de la renta nacional considerable, centrado en un incremento de la producción, cuya orientación a largo plazo puede ser imperfecta. En cualquier caso el profesor considera que es necesario avanzar hacia las formas de actuación de los estados modernos. Entre tanto conviene que todos tengan la paciencia y otorguen su interés y apoyo a una tarea de la que en buena medida depende el bienestar económico de todos los españoles.

En esa misma época (1962) realiza el prólogo del libro de Antonio López Nieto que versa sobre los costes de las obras a cargo del sector público de Antonio López Nieto. Cotorruelo coincide con el autor y argumenta que representa un serio problema para la administración pública la flaqueza de sus fuerzas creadoras, oscurecidas y arrumbadas muchas veces por los ejecutivos. La publicación de trabajos como el presente pone de relieve, que sigue viva la preocupación creadora de no pocos funcionarios públicos. Y que podemos abrigar fundadas esperanzas de que no se presentarían las circunstancias que señala Toynbee de una decadencia de la colectividad por la desaparición, fracaso o extrañamiento de los individuos creadores, suplantados por minorías dominantes y oportunistas.

Fue en 1967 cuando publicó en *Revue Tiers-Monde* un artículo donde hace una síntesis en torno al Plan de Desarrollo Económico y Social del período 1964-1967, constatando la intervención de la administración pública en los años posteriores a 1940. Uno de los objetivos concretos del Plan es la creación de cerca de un millón de puestos de trabajo en la industria y los servicios. En el capítulo vinculante a los objetivos sectoriales del Plan se encuadran en: enseñanza, agricultura, pesca marítima, energía, industria, transporte, turismo, vivienda y urbanismo, problemas sanitarios, asistencia social, información y telecomunicaciones.

Por otra parte, bajo la dirección de Manuel de Torres Martínez realiza una colaboración en la obra *el Regadío Murciano*, donde se desarrolla una investigación comparativa de los efectos económicos de las transformaciones en regadío de las distintas Cuencas hidrográficas del país.

Visión crítica de Cotorruelo

En la *Revista de Estudios Agro-sociales* (1971) podemos leer el discurso de clausura que Cotorruelo realizó bajo la presidencia del excelentísimo Ministro de Agricultura. Señala que la verdadera significación de FORPPA no ha sido todavía plenamente captada en ciertas esferas, indicó que este organismo supone una ruptura con planteamientos precedentes, debido a los criterios de unidad y coherencia de la política a aplicar, de la participación de los sectores interesados, de la concepción de nuevos instrumentos y de la flexibilidad que goza, que no puede ser mermada por rigideces de ningún tipo.

Seguidamente destacó la total compatibilidad de una elevación selectiva de los precios agrarios con el desarrollo económico, así como la evidente necesidad de crear un clima favorable a través de los precios para las expectativas empresariales, con el fin de estimular la necesaria inversión en el sector que aumente la productividad. Se refirió más tarde a la necesidad de elegir aquellas técnicas de defensa de los precios que aúnen los criterios de economicidad en el empleo de recursos financieros con la máxima eficacia en el mantenimiento de los ingresos de los agricultores. Para ello ha de procurarse que los mecanismos utilizados no conduzcan como única solución a compras masivas, de tal modo que se configure un precio real de mercado remunerador para el agricultor, lo que no supone una aplicación restrictiva de dichos recursos.

También atacó los inmovilismos que se oponen a esta nueva misión de las intervenciones del FORPPA y afirmó que este organismo ejercerá su ley fundacional en su totalidad, señalando su absoluta confianza de que los obstáculos que encontrará no serán consecuencia de cualquier tipo de resistencia a aplicar el ordenamiento legal.

Además indicó con claridad su intención de ampliar y agilizar las técnicas de regulación, así como la de extender la defensa de los precios a una gama mucho más amplia de productos agrarios. Finalmente, destacó la trascendencia de que se fijen al más alto nivel orientaciones precisas sobre el grado de elevación media del nivel real de los precios agrarios compatible con un ritmo creciente de desarrollo.

Tras participar en la VIII Reunión de la Asociación Española de Economía y Sociología Agrarias realiza una publicación en el *Boletín Oficial de Estudios Económicos* (1982), donde realiza una valoración

de la regulación de las producciones y precios del campo, distinguiendo para ello entre:

- política de la productividad física, ya sea por hombre o por superficie cultivada,
- política de la productividad comercial agraria,
- política de regulación de las producciones y precios agrarios.

En este artículo Cotorruelo deja bien claro que no se puede dejar a los empresarios agrarios a su libre arbitrio ya que las decisiones resultantes conducirían de manera inevitable a tales fluctuaciones en los precios y las producciones que desaparecerían, por la desproporción entre beneficio y riesgo, los incentivos a la inversión en la agricultura e incluso el mero ejercicio de esta actividad fuera de una economía de subsistencia. Se plantea como objetivo intensificar la productividad agraria seleccionando las inversiones más rentables para este fin.

Javier Irastorza revuelta

Una referencia biográfica. Javier nació en Puente San Miguel (Santander) el 10 de enero de 1929. Su origen es de una familia modesta. Siempre supo abrirse camino ante la adversidad y a falta de medios económicos y tuvo que estudiar por libre el bachillerato y la carrera de ciencias políticas y económicas para poder ganarse la vida como administrativo. Por ese motivo dominaba perfectamente el teclado de la máquina de escribir.

Su buena validez intelectual sería la clave de su brillante carrera profesional. Primero fue miembro del Cuerpo de Economistas del Estado y posteriormente Catedrático de política económica de la Universidad Complutense de Madrid, así como Director del Departamento de Economía de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Posteriormente impartió docencia universitaria en las Facultades de derecho y comunicación, y más tarde en la Facultad de economía de Navarra.

Se le considera como un gran profesor universitario, que ha dejado detrás de sí una obra madura, y unos brillantes discípulos que le consideran no sólo un gran docente, sino una persona en la que confiar. Hay que resaltar su amor a Pamplona, mostrado con obras a través de sus largos años de servicio a la Universidad de Navarra, hasta que su enfermedad lo hizo imposible. Javier viajaba desde Madrid a Pamplona para dar clases de economía, primero de derecho y comunicación; más tarde de economía. Se le recuerda porque

siempre iba acompañado de su pequeño maletín, llegando del aeropuerto o de la estación, esperando un taxi en la puerta de la Facultad, con su serena sonrisa y su conversación siempre entretenida, amable y entusiasmada. Le encantaba participar en tertulias y reuniones con los periodistas, los conocidos *Desayunos de Nuestro Tiempo*, y con los residentes de colegios mayores. Era una persona encantadora, prestaba atención a todos, siempre daba prudentes consejos a todos aquellos que se lo pedían en lo profesional o en temas de más calado.

La visión hacia una delimitación de la política económica

Para el autor no existe una clara delimitación entre las ramas que componen el árbol de la ciencia económica; no observa, en la literatura económica. Las cuestiones paritarias y normativas se entremezclan en los textos al uso bajo el nombre de "Economics" (Irastorza, 1979). Por otra parte, la tradición pedagógica en lo que hace referencia a la política económica, es todavía escasa, de ahí que muchas veces los programas correspondientes se encuentran necesariamente sometidos a nuevas aproximaciones y enfoques, esperándose que surjan de manera gradual nuevos contenidos en el campo del saber económico.

El autor considera que la política económica tiene que desarrollarse por la senda de la economía normativa, ya que se trata de aplicar la realidad del conocimiento positivo. A tal efecto el autor realiza una revisión de la economía del bienestar, considerándola como un aspecto esencial en el estudio de la fundamentación de la política económica.

Manifiesta claramente que el conocimiento científico resulta ser eminente dinámico en cuanto se distingue por su constante afán de perfeccionamiento y ampliación, de ahí la exigencia de un espíritu crítico que plantea la falsedad de proposiciones ya planteadas y la sustitución por otras nuevas más rigurosas. Importa precisar las garantías que tiene que avalar a este. Bochenski las agrupa en el método fenomenológico, el análisis lingüístico o métodos semióticos, el método deductivo o axiomático y los métodos reductivos. De todo el examen que realiza deduce que tres hechos caracterizan los programas de política económica:

1) La falta de claridad con que se formulan los objetivos en los programas de política económica implica que pocas veces se

formulen declaraciones explícitas con referencia a las relaciones marginales de sustitución.

2) El alcance bastante más amplio de las políticas internas y el conjunto más complejo, ambicioso y preciso de objetivos a los que se aspira en comparación a lustros anteriores.

3) La política económica ha intensificado la cuantificación de los objetivos, en lugar de confiar solamente en apreciaciones cualitativas la política económica se ha profesionalizado (Hutchison, 1968). La literatura y las preocupaciones por los trade-off de los fines de la política económica son cada vez más fuertes y espera que este campo se aclare considerablemente.

Javier opina que la política económica tiene que vertebrarse en torno al estudio de los objetivos que la sociedad considera en general deseables y de los problemas vinculados a su compatibilidad, al conocimiento de los instrumentos más aptos para alcanzarlos y, al análisis del marco institucional en el que toda la estructura de fines y medios va a configurarse. Considera que tras una visión general de las cuestiones relativas a la aplicación de la economía o al enfoque normativo de la economía, estudie el alcance y significado de los objetivos de política económica, la independencia, relaciones entre los mismos y su complementariedad. Se agrupan en equilibrio interno o política de estabilización, equilibrio exterior, de ajuste de balanza de pagos, antiflacionista, distribución de la renta y crecimiento económico.

A la hora de considerar la eficiencia en la asignación de los recursos se tiene que incluir el contenido de la política económica en relación a la proyección normativa en la economía del bienestar y las interesantes cuestiones que de ahí surgen. Para Irastorza es importante reflexionar en torno a la metodología tendente a desarrollar la conocida distinción entre economía normativa y positiva, así como a caracterizar con precisión lo que se llamado teoría vinculada a las herramientas delante de la teoría orientada a los problemas.

Los fines en los programas de política económica de Irastorza

Para el profesor el examen de la economía del bienestar debe constituir un aspecto esencial en la fundamentación de la política económica. Se concluye de forma unánime que es imposible llegar a la formulación de proposiciones operativas desprovistas de juicios de

valor. Estos determinan la estructura de la política económica –fines y medios- así como la circunstancia en la que opera.

El estudio de los fines, su compatibilidad, el conocimiento de los instrumentos más adecuados para conseguirlos y el marco institucional en que va a actuar forman el núcleo sobre el que se tiene que formar el contenido de la política económica. Se deduce que tres hechos caracterizan la formulación contemporánea de los fines en los programas de política económica:

- La política económica ha acentuado la cuantificación de los objetivos, en lugar de confiar simplemente en apreciaciones cualitativas.

- El alcance mucho más amplio de las políticas internas y el conjunto mucho más complejo, ambicioso y preciso de objetivos a los que se aspira en relación con décadas anteriores.

- La falta de claridad en que se formulan los objetivos en los programas de política económica. Ello implica que rara vez se formulan declaraciones explícitas con relación a las relaciones marginales de sustitución, es decir, el sacrificio que tiene que experimentar un objetivo para conseguir un mayor nivel de otro.

Irastorza (1971) habla de los quehaceres más sugestivos de los estudiosos de política económica: la contrastación cuantitativa entre los conflictos de política económica. Así se señala que los fines pueden ser incompatibles, de manera demasiado vaga. Así sucede al hablar de tasa elevada de crecimiento y políticas de igualdad. La preocupación por estos trade-off de los fines de la política económica son cada vez más intensas. Según el autor sólo de esta manera será posible orientar y evaluar las medidas de política sin asistir a elucubraciones demagógicas y brillantes, de dudosa efectividad.

La publicación del artículo “Política económica: en busca de su identidad” Irastorza (1984) habla en torno a la necesidad de delimitar algunas parcelas para que de esa manera se pueda tratar con una mayor intensidad los problemas que preocupan a la comunidad en general. De ahí que los planes de estudio en España plantearon desde la creación de las Facultades de ciencias económicas la diferenciación entre Economía aplicada y Economía pura. En la primera se incluyó la política económica. La reciente economía y la variabilidad y complejidad de las preguntas que plantea la realidad socioeconómica hacen que sea difícil una acotación sin solapamientos en otras posibles ramas de la ciencia económica. Ese artículo quiere exponer, sin ninguna intención dogmática, un posible contenido de lo que podría ser la docencia en Política Económica.

Hay que decir que la sugerencia es reforzada con el testimonio de una muestra, extraída al azar, de otras cercanas en el tiempo que ofrecen un enfoque similar.

José Jané Sola, el catedrático emprendedor

Desarrollo y madurez profesional. El profesor Jané y Sola nació en Igualada el 21 de junio de 1936, justamente el año del levantamiento militar y del inicio de la Guerra civil española que la pasó primero de agricultor en Castellolí, pasando posteriormente a Igualada y a los siete años se fue a Barcelona con su familia. Se casó con María Dolores Checa y tuvo cuatro hijos.

Perteneció a la tercera promoción, bautizada como promoción “Gamma” de la nueva Facultad de ciencias económicas de la Universidad de Barcelona, que empezó a funcionar en 1954 por el entonces Ministro de educación Joaquín Ruiz Jiménez. Fue el primer discípulo del profesor Fabian Estapé que obtuvo una cátedra universitaria.

En el año 1962, en el primer Seminario de política económica que hacía poco que el profesor Estapé había creado con una decena de jóvenes licenciados de la Facultad de económicas de la Universidad de Barcelona, Jané sugirió crear un Seminario de economía del turismo cuando este tema aún no se había puesto de moda.

Su tesis doctoral (1967) abordó el campo de la economía laboral, la estructura de los salarios en España y el desarrollo económico, en la línea de investigación sobre la economía del trabajo. Una versión reducida de la tesis, referida al caso español, fue publicada en 1969, a iniciativa de Ernest Lluch por Oikos-Tau ediciones con el título “*El problema de los salarios en España*”, que se ha considerado una aportación pionera y completa en el campo de la economía laboral. Obtuvo el premio ciudad de Barcelona en 1968 de tesis doctorales y posteriormente el Premio Fundación Juan March 1970 de ayuda a la investigación en ciencias económicas.

Jané se distinguió siempre por un comportamiento discreto, sin ruido y por la capacidad de trabajo y por la fecundidad de su imaginación, pero al mismo tiempo tenía una gran capacidad de trabajo y una imaginación fecunda. Junto a Jordi Vila Fradera, fueron los primeros en darse cuenta de que el sol y las playas podían ser oro negro para el desarrollo de la economía española.

En 1969 obtuvo por oposición la Cátedra de política económica de la Universidad de Granada, en la Facultad de ciencias económicas

situada en Málaga, donde deja un gran recuerdo. Posteriormente volvió a Barcelona para concursar en la cátedra que terminaba de desdoblarse el profesor Fabián Estapé, al hacerse cargo del Rectorado de la Universidad de Barcelona.

José Jané calcula haber tenido unos 11.000 alumnos y ha dirigido cuarenta tesis doctorales. Sus 13 ayudantes en la universidad han obtenido cátedra propia, un hecho poco corriente en el mundo universitario español.

Jané y su visión de la política económica

Tal y como puso de manifiesto Javier Irastorza en el primer número de la *Revista Española de Economía* (1971) decimos que la política económica implica necesariamente la intromisión de valoraciones en la aplicación de la economía. Estas se manifiestan en las categorías axiológicas que la actividad económica pretende alcanzar. Estas categorías pueden tener un doble significado: referirse por una parte al logro de una ordenación del sistema económico, salvaguardando al mismo valores políticos, éticos y sociales. Por otra parte puede referirse a una variedad de categorías que definan el que hacer de la política económica, refiriéndose a una ordenación del sistema económico que al mismo tiempo salvaguarda ciertos valores políticos, éticos o sociales, estimulando de esta manera el cumplimiento de otras categorías económicas más cuantificables y técnicas. También puede referirse a una variedad de categorías que definan el quehacer de la política económica, considerando como dado el entorno institucional en el que se desarrolla la actividad económica. La práctica supone un fin, un objetivo, pero no nos indica cual hemos de escoger; de ahí que la práctica no sea suficiente para resolver la crisis del conocimiento positivo cuando este se enfrenta al planteamiento de los fines como categorías axiológicas que son.

Jané dice que la política económica se compartimenta según los fines perseguidos más inmediatamente. En este orden Tinbergen forma un verdadero punto de salida para Jané. En la mayoría de manuales de política económica algunos componentes separados como la política agrícola, la política crediticia, la política comercial o la salaria, se consideran sin mucha atención a su interdependencia, y los objetivos e instrumentos de cada uno de estos componentes se consideran a menudo aisladamente, con poca atención a la coherencia general, sin ignorar que esta interdependencia es una

realidad , siendo la unidad a considerar en el total de las medidas en curso de ejecución en un momento del tiempo determinado o que se plantean adoptar de manera simultánea, a este conjunto lo define como un Sistema de política económica. De ahí que distinga entre tres tipos de políticas, según las esferas de objetivos en las que nos situamos: políticas específicas, políticas finalistas y de ordenación.

Para Jané nos encontramos con un nuevo grupo de políticas económicas que se sitúa a un nivel diferente de las políticas de ordenación, a las que se encuentran subordinadas. Por otra parte hay un elenco de fines que se persiguen extrínsecamente, con tal de contribuir a los objetivos últimos o intrínsecos perseguidos por las políticas de ordenación cualesquiera que fueran estos. Tanto el hecho de perseguir el máximo desarrollo en el mínimo tiempo como conseguir el máximo nivel de empleo o conseguir el equilibrio económico de la balanza de pagos, son fines a los que aspiran generalmente todos los órdenes o sistemas económicos. Otro aspecto es la composición de estas políticas –la instrumentación de medios concretos para llevarlas a la práctica, ya que aquí van a influir la instrumentación en la que se basan las políticas de ordenación. Además le parece innecesario resaltar que el hecho de que las políticas económicas de ordenación contribuyan a moldear el orden no implica que este sea construido únicamente a través de ellas. De ahí que muchos autores prefieran hablar de libertad económica y justicia económica con tal de designar a los fines de las citadas políticas de ordenación.

José opina que cuanto más liberal resulta el pensamiento imperante, menos sentido tiene hablar de políticas económicas, empezando por las políticas sectoriales, a pesar de la innegable incidencia que éstas tienen sobre los fines de los planos superiores en última instancia (tal es el caso de la política de igualdad sobre los objetivos de igualdad y justicia). Cuanto más se crea en el dirigismo económico y mayor sea el nivel de intervención de los poderes públicos en la vida económica, mayor resultará de forma paralela la importancia y el significado propio de las políticas sectoriales. De ahí que Jané (1979) diga que es importante dilucidar quién y a través de qué mecanismos, decide los objetivos a perseguir y como los ordena de facto. En este caso el problema de los juicios de valor sólo puede minimizarse exponiéndolos clara y explícitamente.

Por lo expuesto podemos realizar las siguientes consideraciones:

- Poner de manifiesto la amplia aceptación y difusión de la estructura polacotómica de la política económica propuesta por Jané.

- La adecuación y capacidad de la misma para herramienta de guía en el diseño de las políticas económicas, ofreciendo un modelo que permita organizar de manera sistemática el tratamiento simultáneo de los elementos axiológicos y positivos implicados, desde las premisas de valores superiores a los instrumentos que deben utilizarse.

- La capacidad para orientar la investigación teórica sobre los problemas económicos, al ofrecer un marco de referencia que ayuda a organizar el trabajo de investigación.

- Las posibilidades que abre para su propia ampliación y enriquecimiento progresivo, en la medida en que permite incorporar nuevos elementos que contemplan el panorama ofrecido sobre los contenidos de la política económica. Al ocuparnos del problema de la distribución de la renta y, en particular de la existencia de pobreza en la sociedad, un aspecto cargado de juicios de valor y difíciles para ser abordada en el terreno del conocimiento positivo, se identifica la versatilidad del modelo, tanto para determinar las premisas de valor (libertad, equidad, justicia y el bien de todos los componentes de la sociedad) a partir de las cuales iniciar el proceso deductivo en el terreno axiológico de una manera sistemática, como los contenidos teóricos de naturaleza positiva que con los axiológicos son imprescindibles para establecer la acción política práctica. El modelo llama la atención a los escalones que deben verse afectados (en términos de aplicación de instrumentos-objetivos intermedios-objetivos finales-fines generales), precisando siempre la necesidad de precisar la naturaleza de cada variable implicada y su medición, así como del tipo de relaciones que se producen entre variables explicativas (las que se corresponden con las políticas intermedias y variables explicadas (corresponden a políticas finalistas) y de estas últimas entre sí.

De esta manera en lugar de una aproximación dicotómica de a medios y fines, Jané apostaba por una concepción pluralista de los mismos, donde objetivos, fines, medios e instrumentos eran un conjunto cuyo análisis tiene que hacerse de forma inevitable como un todo. Considerando que el planificador político se enfrenta a la necesidad de elegir entre combinaciones de objetivos, unos complementarios y otros encontrados entre si. Desde esta óptica se impone la consideración de los fines de la política como resultado de un proceso social y dinámico, a través del que se establecen las preferencias colectivas y su jerarquía. Planteando para ello una estructura polacotómica, queriendo decir que hay muchas formas de

subdividir, estructurar y cortar los instrumentos y objetivos de política económica.

Un precursor en el estudio económico de los sectores del turismo

A principios de la década de los sesenta puso en marcha un seminario especializado en Economía del turismo, la relación académica y profesional del profesor José Jane con este sector fue importante e intensa. El seminario salió al exterior con frecuencia y sus puertas siempre dieron paso al crecimiento. Se hizo difícil imaginar que aquella semilla que el profesor plantó, con el paso del tiempo, se convirtiera en una esplendorosa realidad. Un par de lustros posteriores se incorporaron los estudios de turismo a la Universidad, inaugurando una nueva etapa para los profesionales del sector.

En 1962 se publicó un informe que una misión del Banco Mundial había efectuado sobre la economía española. En este informe la corriente pesimista sobre la demanda turística aparece, por primera vez con el informe del Banco Mundial que calificó, con poco acierto y falta de previsión, la demanda turística internacional hacia España como un fenómeno de carácter coyuntural o de moda, fácilmente desviable de unos destinos a otros y, por consiguiente, poco estable. Tras esta publicación se produjo en nuestro país un análisis crítico de los contenidos del informe en general y, particularmente en lo relativo al sector turístico. El profesor Jané Sola fue uno de los profesionales que participó en los diferentes trabajos que se elaboraron en la época para valorar la parte relativa al turismo desde la óptica interna española del dictamen del Banco Mundial.

El profesor Jané Sola puso especial énfasis en analizar los parámetros básicos de la economía del turismo durante la década de los sesenta. Sus publicaciones en *Información Comercial Española* y en *Cuadernos para el Diálogo* tratan de profundizar en la incidencia del turismo en la economía española. En sus publicaciones informa sobre la dificultad de establecer la repercusión del turismo en la economía del país, por la falta de información fiable, estadísticas y estudios. Sus trabajos hacen referencia, básicamente, a la cuantificación de la oferta hotelera y complementaria, a la generación de empleo, a la inversión, a la producción sectorial, a la contribución del turismo, al equilibrio de la balanza de pagos y al efecto multiplicador del gasto público.

Conclusión

De forma indiscutible los profesores Cotorruelo, Irastorza y Jané sentaron raíces en la política económica española, en algún caso con más profundidad y en otros con menor reconocimiento. En el caso del profesor Cotorruelo observamos que le interesaba mucho más el futuro que el pasado. Cuando observaba cambios, en el dinamismo social y político extraordinario decía que había que mirar hacia adelante, hacia esa realidad futura. Dijo que el futuro del país estaba garantizado cuando se designó sucesor del Jefe del Estado, el Príncipe de España. El futuro político del país se ha visto garantizado con la designación del. Recuerdo que en el año 68 pasamos una época con una situación económica un tanto peculiar tras la devaluación de la peseta en 1967.

Irastorza centraba el conocimiento científico, producto del método científico. Resulta ser dinámico al distinguirse por su constante afán de ampliación y perfeccionamiento, aspecto que pide de un espíritu crítico que lleva a desear la demostración de falsedad de proposiciones planteadas y el cambio por otras más rigurosas. De ahí que al conocimiento científico lo caracteriza la permanente exigencia, aspirando a buscar nuevos horizontes contrastados con una rigurosa crítica.

Por otra parte el reconocimiento académico y profesional al profesor Jané ha sido necesariamente poliédrico, como su personalidad, y va más allá de su labor pedagógica y científica, vinculada a las Universidades de Málaga y Barcelona durante 35 años. Su magisterio, además de influir en 140.000 economistas españoles, de los que catorce son actuales catedráticos, se prolonga merced a que creó la Escuela de Barcelona de Política Económica. También sentó las bases, en 1960, del turismo como el sector económico, con la creación del primer seminario de España. El profesor descubrió al turismo como un elemento básico de la acumulación de capital y motor del desarrollo económico español, junto a las remesas de los emigrantes de la época, en una visionaria anticipación de la civilización del ocio en la que nos encontramos.

Bibliografía

Cotorruelo, A. (1959). El plan nacional de inversiones. Publicado en el Boletín de estudios económicos, 14959,46, 27-45. Vol. 14, Nº 46 (ENE-ABR), 1959, págs. 27-45.

- (1960). La política económica de la vivienda en España. Inst. Sancho de Moncada-C.S.I.C., Madrid.
- (1960). Tres opiniones españolas en torno a La sociedad opulenta. Publicado en: Información comercial española: ICE; revista de economía. Estapé, Fabián; Cotorruelo Sendagorta, Agustín; Alonso-Castrillo y Romeo, Alvaro.
- (1961). El regadío murciano, problema nacional: investigación comparativa de los efectos económicos. Murcia: Inst. de Orientación y Asistencia Técnica del Sureste. Autores: Manuel de Torres, José Ibáñez Martín y Agustín Cotorruelo Sendagorta. Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Diputación Provincial.
- (1962). La política de inversiones y el problema de la vivienda. Publicado en Información comercial española: ICE; revista de economía.
- (1963). El informe del Banco Mundial y el Plan de Desarrollo Español. Publicado en Boletín de estudios económicos; 18. Institución Banco Mundial y el Plan de Desarrollo Español. Págs. 209-225.
- (1967). Le plan de développement économique et social de l' Espagne: description et appréciation d'une expérience. Revue tiers monde; 8.
- (1971). Discurso de clausura. Revista de Estudios Agrosociales, ISSN 0034-8155, Nº. 75, 1971, págs. 9-23.
- (1976). El profesor Torres Martínez y la política económica. Económicas y Empresariales en la Universidad Nacional de Educación a Distancia, ISBN 0210-1319, Nº 2, 1976, págs. 177-186.
- (1982). El modelo español de empresa naviera en relación con la política económica del transporte marítimo. Publicado en Boletín de estudios económicos; 37, págs. 205-230.
- (2003). Intervención del Estado en las producciones y precios agrarios. Revista española de estudios agro-sociales y pesqueros. Nº 200,1 (Ejemplar dedicado a: Especial 50 aniversario), págs.. 725-742.
- Gamir L (1984). A modo de presentación: ¿Existe la Política Económica? ¿Debe existir la política económica? Cuadernos Económicos de ICE, (26) 3-21.
- Irastorza J.**(1964). Desarrollo económico; Teoría, historia, política. Gerald M. Meier, Robert E. Baldwin. Traducción del inglés por Javier Irastorza Revuelta; Editorial Aguilar. XIX, 624 páginas.
- (1969). Las Limitaciones de la Política Monetaria. Conferencia pronunciada en el acto de apertura del curso 1969-70 de la Escuela Nacional de Administración Pública. Bilbao. Páginas: 54.

- (1971). Hacia una delimitación de la política económica. Revista Española de Economía. Nº 1 Instituto de Desarrollo Económico .Madrid. 1971. 97-126.
- (1973). Desarrollo económico. Teoría, historia, política. Meier, Gerald M; Baldwin, Robert E; Irastorza Revuelta, Javier. Edición: 2a. reimp. Tipo de material: Editor: Madrid Aguilar, S. A. de Ediciones.
- (1974). Introducción a la teoría económica. Preparada por Dr. D. Enrique Fuentes Quintana. Dr. D. Javier Irastorza Revuelta; Madrid. Editorial s.n. Depósito Legal M 3401-1974. Precede al tít.: Universidad a Distancia.
- (1975). Política económica; Unidades Didácticas 1-6. UNED, Madrid. Ministerio de Educación y Ciencia, Universidad Nacional de Educación a Distancia. 1977.
- (1976). Política económica I. Objetivos e instrumentos. Ministerio de Educación y Ciencia, Universidad Nacional de Educación a Distancia. D.L. ISBN: 84-362-0952-4.
- (1978). Política petrolífera española. Por José M^a Marín Quemada; prólogo de Javier Irastorza Revuelta; Madrid.
- (1979). Política económica. Lecturas seleccionadas por Javier Irastorza Revuelta-Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorros, en 4º menor, 499 p.
- (1984). Política Económica en busca de su identidad. Cuadernos Económicos del ICE (26), 23-27.
- (1986). Guía (introdutoria y breve) del monetarismo. Papeles de Economía Española, 28.
- (1986) . Política económica II. Política económica de España. Francisco González-Blanch Roca; bajo la dirección de Javier Irastorza Revuelta; Madrid. Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- (1988). Política económica I. Objetivos e instrumentos. Por Javier Irastorza Revuelta, Luis Ángel Lerena Guinea, Victoriano Gómez Hens; UNED.
- Jané, J.** (1962). Las perspectivas del turismo en Cataluña (en colaboración con J. VilaFradera), en Noticia Económica de Cataluña, Información Comercial Española, Madrid, febrero 1962.
- (1962). El turismo. Alcides, Barcelona, 1963.
- (1963). Els corrents moderns del pensament econòmic occidental. En dos mons, dues economies, Criterion, Barcelona.
- (1964). El tamaño de la empresa referido a Cataluña (colaboración), Ariel, Barcelona, 1964.
- (1966). Motivaciones, publicidad, turismo. Estudios Turísticos, Madrid, enero-marzo.

- (1967). Moderno análisis precios-empleo y la elaboración de la política económica. Anales de Economía, Madrid, enero-marzo.
- (1968). Los salarios en la industria catalana. Información Comercial Española, Madrid, mayo-junio.
- (1968). Estudio de las necesidades de transporte colectivo de una gran ciudad. Un caso español: Barcelona. Moneda y Crédito, Madrid, septiembre.
- (1969). El problema de los salarios en España (prólogo de Fabián Estapé), Oikos-Tau, Vilassar de Mar (Barcelona).
- (1969). En búsqueda de una cosmogonía o teoría general de la política económica. El análisis de contenido como técnica coadyuvante en la misma, Universidad de Barcelona.
- (1970). Concepto y método de la política económica. Universidad de Granada.
- (1971). Notas sobre la economía española. Economía española, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

SITUACIÓN ECONÓMICA EN RUSIA Y POSIBILIDADES DE SU EVOLUCIÓN. ¿NO HAY MAL QUE POR BIEN NO SALE?

Resumen: En los años 2014-2015 la economía rusa ha enfrentado a serios desafíos. Mala gestión macroeconómica interna fue suplida por efectos externos negativos. El final del ciclo de precios altos de materias primas redujo drásticamente los ingresos presupuestarios, condujo a un debilitamiento del rublo y desencadenó la inflación. Los acontecimientos geopolíticos adversos completaron el cuadro de la crisis, provocando una andanada de duras sanciones contra Rusia por los Estados Unidos y los países de la Unión Europea. A finales del año 2014 para la depreciación del rublo y el derrumbe de los precios del petróleo fueron vigilados muy de cerca, incluso por la gente infinitamente distante del mundo de finanzas. Muchos analistas locales y extranjeros de toda índole pronosticaron un colapso temprano e inevitable de la economía rusa. Debe reconocerse que esas predicciones de expertos tenían posibilidades de aplicación. En estas circunstancias difíciles, el gobierno ruso ha hecho ajustes en política económica, que permitieron detener el desarrollo de las tendencias negativas. Las medidas adoptadas han contribuido a mejorar el clima de inversión, aceleraron el desarrollo de sectores de alta tecnología de la economía, disminuyeron la presión administrativa en segmentos vulnerables de las empresas. Hoy, después de un tiempo, se puede notar unos resultados que muestran un número de acontecimientos positivos a nivel macroeconómico. A pesar de la crisis global y la presión de las sanciones, la economía rusa no ha sufrido un fiasco. Por el contrario, ha habido un crecimiento (aunque leve) de indicadores económicos más importantes: la inflación se ha ralentizado un poco y rublo se consolidó para reconquistar posiciones perdidas, la actividad empresarial mostro signos de recuperación. Por supuesto, esto es sólo el comienzo de la vuelta de la economía rusa en una senda de crecimiento sostenible. Pero se hicieron los primeros pasos en esta dirección que inspiran cierta esperanza.

Palabras clave: Rusia, economía, recesión, medidas macroeconómicas

Después de la crisis económica global de 2000-2009 Rusia tarda mucho para recuperarse económicamente. El gran obstáculo lo representa la coyuntura baja en el mercado mundial de hidrocarburos. A eso en 2014 se añade la confrontación geopolítica acompañada por una serie de sanciones económicas, financieras y jurídicas emprendidas por los EE.UU. y sus socios en la zona del "Occidente colectivo". Está claro que todo esto crea un ámbito evidentemente desfavorable para la economía rusa. El mayor obstáculo son los precios bajos de petróleo y gas. Pues todavía la exportación se nutre

principalmente por estos productos. Segundo obstáculo a mi juicio está vinculado con las sanciones que dificultan el financiamiento a largo plazo en el mercado internacional de capitales, junto con las prohibiciones de venta a Rusia de tecnología de punta. Así es la realidad negativa en el caso de nuestro país.

Pero al mismo tiempo considero que lo fundamental en esta situación complicada se refiere a la inercia persistente en el modelo económico de Rusia. Desde hace tiempo se habla mucho acerca del imperativo de modernización de la economía nacional pero sinceramente dicho no se ve que las consignas y llamamientos se ponen en práctica.

El crecimiento económico en los tiempos postcrisis está deprimido y en algunos años se hace negativo. Como dicen las estadísticas de Fondo Monetario Internacional (FMI) en 2015 el PIB ruso disminuyó en 3,7%. Este año es menos negativo. Pues se evalúa la caída alrededor de 0,5-0,6%. Tanto los expertos de FMI como los representantes de la cúpula dirigente del país prometen regreso al crecimiento moderado en 2017 – al nivel de 1,1%¹.

Mientras tanto se nota que el gobierno ruso trata de mantener los gastos sociales en el nivel anterior, incluso estimulando el mantenimiento de los volúmenes anteriores de ocupación laboral. No es casual que el paro actualmente se mide con el índice un poco mayor de 5,0 %. Es moderada también la inflación – está en los marcos de 5,7-5,8% este año según los datos del ministerio de desarrollo económico. Y el gobierno promete disminuirla hasta 4,5% el año que viene. El índice del déficit presupuestario es moderado también - este año no superará 3,7%.

Comparando todo eso con España, podemos decir que para ambas la crisis de 2008-2009 y después (hasta el momento actual) no eran de ninguna manera aceptables. Ambos modelos mostraron sus defectos y debilidades. La crisis era pesada por su costo excesivo y la recesión posterior excesivamente prolongada. Salvo en el caso ruso aparecen excusas relacionadas con sanciones ilegítimas por parte del "occidente colectivo" en los cuales erróneamente participa España. Las contrasanciones rusas, para España, tenían significado simbólico (pero eran legítimas como respuesta a base de reciprocidad).

Hoy día España, por fin, muestra algunas síntomas de recuperación. Como evalúan los expertos de FMI el aumento de PIB

¹ Vea El País, 5.10.2016, p.40.

alcanzará 3,1%. Pero posteriormente se detendrá hasta llegar a 1,8 en 2020. La tasa del paro disminuye: 19,4% en 2016, proyectado hasta 15,6% en 2020. El déficit presupuestario puede pasar de - 4,5% en 2016 a - 2,2% en 2020. Lo mismo se prevé para deuda externa: 100,1% del PIB actualmente y 97,4% en 2020. No es mucho pero la tendencia sí – es positiva².

En ambos casos está muy claro que para alcanzar ritmos dinámicos de la evolución económica con efecto realmente modernizador hay que corregir sustancialmente el modelo de desarrollo existente.

¿Como podemos apreciar las posibilidades de cambio? La proyección para España lo dejamos para nuestros colegas españoles. Refiriéndose al caso ruso no podemos evitar la formación de respuestas mas o menos apropiadas.

El futuro de Rusia se presenta, por supuesto, como resultado combinado de la dinámica interna y la determinación ejercida por factores externos. Comenzamos con lo segundo. La regularidad estadística de los “va y viene” cíclicos en la economía mundial no promete tranquilidad al final del decenio en curso. Desgraciadamente la comunidad internacional, los centros tradicionales aportaron poco para restablecer los mecanismos de regulación económica a nivel global, regional y nacional. No se excluye que al final de esa década nos espera la repetición de los sucesos de 2008-2009. En esta situación es difícil suponer un mejoramiento serio de la conjuntura externa. Solamente podemos suponer que la liquidación de las deformaciones estructurales en nuestra economía postgradada durante largo tiempo comenzará a dar frutos, sea modestos.

Las complicaciones para nuestro desarrollo relacionadas con la confrontación geopolítica con el “Occidente colectivo” probabilidad con cierta, como suponemos, se aliviaran después del cambio de poderes en Washington. Después de la agitación electoral en los EE.UU. parece viable recuperación del sentido común (en alguna proporción). Mucho por supuesto depende de la diplomacia rusa, de su habilidad de sacar lo máximo del arte de lo posible.

Es evidente que durante tercer década del siglo en curso la tendencia del movimiento hacia la orden policéntrico se mantendrá. Pero no podemos compartir la ilusión que promete el agotamiento veloz del poderio e influencia de los centros tradicionales de la

² El País. 5.10.2016.

economía y política mundial. El “Occidente colectivo” permanecerá mucho tiempo como la zona mas solvente del mercado mundial.

Ante eso y la realidad opuesta actualmente no se puede ignorar la probabilidad de revalorización de recursos primarios (no como esto fué en la primera década del siglo pero por lo menos parcialmente). Los mercados emergentes reforzarán de esta manera su potencial de crecimiento. En otras palabras a nuestro juicio las condiciones externas para Rusia pueden mejorarse pero sin cambio radical.

El mayor aporte al desarrollo lo proporcionarán los imperativos internos, incluso los de carácter subjetivo-político. Parece que ya llegó la hora de cambio del modelo económico formado en Rusia el cual no se adecua a los estándares modernos. Aún más – no es adecuado para ocupar lugar digno en la jerarquía mundial.

Hay que reconocer: a final de 2016 aparecieron ciertos hechos positivos en el perfil de la economía rusa, referentes a la diversificación sectorial, de las exportaciones en su orientación geográfica y composición sectorial. Avanzó la construcción de aviones y helicópteros, se toman medidas para reanimar la producción de máquinas herramientas, está cubierta por contratos la industria de energía nuclear. Se notó activación en el agro. Aumenta el grado de autoabastecimiento alimenticio (avicultura, ganado porcino). Ya en 2015 aparecieron síntomas de la diversificación. El peso de productos primarios en las exportaciones bajo hasta 46% dejando mayor espacio (54%) y diversidad a los productos procesados. Se achicó la fuga de capital, que este año no sobrepasa 15 mil millones dolares. Por supuesto esto no puede ser motivo para estar completamente satisfechos. Rusia todavía conserva problemas profundas. Se perdió mucho tiempo. Es difícil compensar todo eso.

La condición indispensable – aumento de las tasas de ahorro e inversión. Para eso es necesario hacer pasos reales hacia *desoffshorización*, minimizar el derrame crónico de sangre – fuga de capitales que adquirio escalas anomalas.

Al mismo tiempo la estabilidad política representa también una premisa básica para evolución positiva tanto económica como social. Al revés la poca movilización de la sociedad para renovar el sistema y crecimiento progresivo de la economía representa el mayor obstáculo.

Claro está que la premisa de estabilidad política hay que canalizar hacia las intenciones creativas y solidarios de la sociedad rusa así como hacia las medidas para oprimir mas rigidamente las tendencias destructivas.

La eficiencia de tal política está condicionada por el grado de confianza que gozan los poderes. Por supuesto este grado tiene chances de aumento cuando se detiene la polarización anómala en la distribución de ingresos. Gracias a eso es posible la formación del clima político-moral favorable para la movilización de recursos para inversión e innovación tecnológica.

Actualmente en el país se realizan reformas en educación y ciencias que no corresponden completamente a los requerimientos reales de la economía y la sociedad. Las consecuencias son arriesgadas. En varios renglones se nota el decaimiento de la calidad de la actividad docente y científica. Al mismo tiempo se fortalece la burocratización en ambas. Nuevamente podemos perder el tiempo o nueva generación. Pero hasta en estas condiciones al paso de tiempo vemos la probabilidad e inevitabilidad del repensamiento crítico de los patrones del proceso reformador. Y esta premisa incluimos en nuestro escenario prospectivo moderadamente optimista.

A fin de cuentas la recuperación e innovación de nuestro potencial económico podremos sentirlo en la tercera década del siglo. A mediados de esta década es probable a nuestro juicio el aumento de la tasa media de crecimiento del PIB ruso (alcanzándolo 3.0 – 3.5 %) – vinculado con la realización de premisas arriba mencionadas.

Pienso también que la entrada y permanencia de Rusia en el escalón superior de la jerarquía mundial deben ser acompañadas por cierta distensión en el sistema de relaciones internacionales. El cansancio por la confrontación debe aparecer en ambos lados en los marcos de la perspectiva a mediano plazo, no mas tardar. Y nuevamente subrayo: en todo este escenario su papel debe cumplir el arte de lo posible.

LA POLÍTICA ECONÓMICA EN ESPAÑA BAJO UNA GOVERNABILIDAD CONVULSA

Resumen

Tras las elecciones del 20 de diciembre de 2015, nos hemos visto abocados a unas nuevas elecciones el pasado 26 de junio. España se encuentra en una situación sin precedentes, con resultados relativamente similares y que nuevamente exigen acuerdos y pactos entre partidos opositores. En este entorno con mucha incertidumbre política sobre quién (o quienes) va a responsabilizarse de la dirección del Gobierno del país en los próximos años, el Gobierno en funciones ha sido quien ha debido tomar las decisiones sobre cómo se va a enfocar la política económica en el medio plazo. Adicionalmente, la coyuntura global favorable que había hasta ahora empieza a tambalearse con las amenazas cada vez más reiteradas sobre una nueva recesión global, cuyo epicentro se halla en China y el inesperado Brexit. Dichos problemas tanto de gobernabilidad como de coyuntura económica, incrementan la incertidumbre y la disposición para llevar a cabo las reformas estructurales que aún no se han abordado. Además, esta situación dificulta y desvía la atención de la gestión de la política económica que exige la ciudadanía para impulsar una recuperación macroeconómica aún endeble, así como hacerla extensible a todos los sectores y actores económicos, con el foco principal en el mercado de trabajo. En este contexto, estudiamos dos de los problemas y objetivos de política económica a los que se enfrenta el país en el corto y medio plazo a través del análisis del Programa de Estabilidad y el Plan Nacional de Reformas: el desempleo y el déficit público. Estudiamos el diseño de la política económica que va a trazarse para afrontar dichos problemas bajo la presión de Europa y la incertidumbre política nacional e internacional.

Palabras clave: Política económica, Programa de Estabilidad, presupuestos, diseño de política económica.

Introducción

El Gobierno en funciones presentó el pasado 29 de abril Programa de Estabilidad y el Plan Nacional de Reformas de España para el periodo de 2016-2019. Una agenda de política económica de medio plazo que ha sido elaborada por un Gobierno que aún se desconoce si conseguirá los apoyos necesarios para ser quien lo implante. El contexto actual es uno de los más cambiantes e inciertos de los últimos años tras el inicio de la recuperación económica. Por

un lado, por la debilidad del crecimiento económico en Europa, donde no acabamos de dejar del todo atrás las sombras de la Gran Recesión. Además, los conocidos como “vientos de cola” ahora pasan a ser también fuente de amenazas. El bajo precio del petróleo prolongado que abarata nuestras importaciones y reduce los costes empresariales es fuente de inestabilidad para muchos países productores que unido a la ralentización económica en Asia, generan un contexto internacional poco amigable. La prolongada expansión monetaria y los tipos muy bajos y negativos, tan necesarios aún, se empiezan a cuestionar desde varios frentes, por el efecto negativo que genera sobre el ahorro y la propiciación de posibles nuevas burbujas financieras; además de que pueda tener efectos no previstos en el largo plazo. Y aunque la baja inflación ha permitido la recuperación de la demanda interna, sobre todo en España tras la enorme devaluación interna basada fundamentalmente en una devaluación salarial, el fantasma de la deflación no deja de rondar a las economías europeas. Por otro lado, en el terreno político el escenario es igual de convulso. En el plano nacional, ya han transcurrido dos elecciones generales y más de seis meses sin que se haya podido constituir el nuevo Gobierno. En el plano internacional, el Brexit ha sorprendido y agitado de diversas formas a la Unión Europea, alimentando las pretensiones de secesión de los partidos antieuropeos por toda Europa y cuestionando, de nuevo, la gobernanza de la Unión, así como las formas en que se ha desempeñado la política económica de la UE en la gestión de la Gran Recesión. Todos estos fenómenos con sus efectos retroalimentativos plantean un escenario con muchos retos para la Política Económica que además sigue lidiando con un paro situado aún en cifras prohibitivas y un empleo cualitativamente cada vez más precario; con el incumplimiento recurrente del déficit público y la amenaza de la multa de la Comisión Europea y muchos otros retos estructurales de modernización y transparencia que necesita el país para poder afrontar con cierta entereza los embistes de las amenazas.

La estructura de este artículo es la siguiente. En la sección segunda analizaremos el escenario macroeconómico en el que se basan las previsiones de medio plazo de la política económica de España presentadas en el Programa de Estabilidad (PE, en adelante). En la sección tercera y cuarta, realizamos un análisis más pormenorizado de la implementación de la política económica. Concretamente, nos centramos en dos objetivos de política económica que a nuestro juicio son, actualmente, los más relevantes

para el país: el empleo y el ajuste fiscal, donde estudiaremos su instrumentación y coherencia. Y finalmente, en la última sección, exponemos unas breves conclusiones.

Análisis de los supuestos y previsiones del Programa de Estabilidad 2016-2019: El escenario macroeconómico

Los supuestos en los que se sustenta el escenario macroeconómico presentado por el Gobierno en funciones se define tanto en el PE, como por el propio Ministro de Economía Luis de Guindos como “prudentes, hipótesis cautas”. En la Tabla 1 resumimos los principales indicadores y previsiones para el periodo 2012-2019 (Para una comparativa de las previsiones y valoraciones del Programa de Estabilidad 2015-2018 véase Barac, 2015). Observamos que la “cautela” ha llevado a revisar las previsiones de crecimiento para el medio plazo a la baja con una media del 2,5% frente al 3% presentado en el PE del año pasado. Además, la contribución positiva al crecimiento del PIB viene íntegramente de la demanda interna, mientras que la contribución del sector exterior deja de tener un efecto medio nulo para adentrarse ligeramente en terreno negativo (de media -0,15%). A pesar de que las exportaciones siguen un buen ritmo, gracias en parte al mantenimiento del nivel devaluado del euro, la baja inflación y precio del petróleo, dicho efecto positivo es anulado por la recuperación de las importaciones fruto, a su vez, de la mejora de la demanda interna. La inversión productiva, que ha contribuido positivamente a la expansión de la demanda interna, también se espera que se reduzca considerablemente, sobre todo hacia el final del periodo de previsión.

Con los tipos de interés a corto plazo (Euribor a tres meses), los de largo plazo (deuda española a 10 años), el tipo de cambio del dólar respecto al euro y el precio del barril de petróleo Brent, contenidos y suficientemente realistas; las variaciones más desestabilizadoras del contexto macroeconómico pueden provenir de la desaceleración del crecimiento de la zona euro que se vuelve a revisar ligeramente a la baja con una media del 1,7% para el periodo (frente al 1,9% del PE 2015-2018), y la del resto del mundo que en media para el periodo de estudio baja algo más de medio punto hasta el 3,7%.

Tabla 1

Contexto macroeconómico de España del Programa de Estabilidad
(2016-2019)

Variación real en %	2012	2013	2014	2015	2016 ¹	2017 ¹	2018 ¹	2019 ¹
PIB real	-1,6	-1,2	1,4	3,2	2,7	2,4	2,5	2,5
Gasto en consumo final nac. privado	-2,8	-2,1	1,2	3,1	3,2	2,6	2,4	2,4
Gasto en consumo final de las AA.PP.	-4,8	-2,3	0,0	2,7	1,0	0,9	0,7	0,7
Formación bruta de capital fijo	-7,0	-5,1	3,5	6,4	5,6	4,6	4,7	4,8
Demanda nacional final	-4,1	-2,7	1,6	3,7	3,1	2,6	2,5	2,5
Exportación de bienes y servicios	2,1	4,9	5,1	5,4	5,3	5,7	5,6	5,7
Importación de bienes y servicios	-5,7	0,4	6,4	7,5	7,0	6,7	6,3	6,1
Contribución del Sector Exterior	2,5	1,5	-0,2	-0,5	-0,4	-0,2	0,0	0,0

Fuente: INE y Ministerio de Economía y Competitividad. Banco de España.

¹ Previsiones del Programa de Estabilidad (2016-2019).

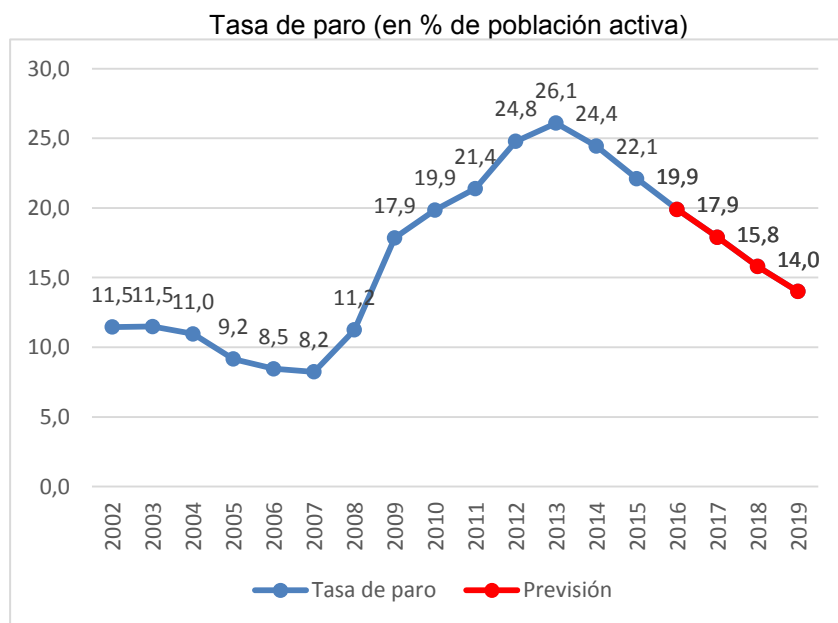
El mercado de trabajo

El mercado de trabajo sigue presentando uno de los escenarios más desafiantes y preocupantes para la sociedad y la política económica españolas. Tal y como observamos en el Gráfico 1 desde el año 2013 se consiguió invertir la tendencia rampante de la tasa de paro, logrando además una reducción considerable de cuatro puntos porcentuales en sólo dos años. La previsión recogida en el PE espera que se alcancen los niveles de tasa de paro de 2010 en 2016 y reducirla al 14% para el 2019 (prácticamente a la mitad del máximo alcanzado en 2013). Por otro lado, también se espera una tasa de creación de empleo superior al dos por ciento en todo el periodo de análisis, es decir, la creación de medio millón de empleos netos anuales.

El Partido Popular está muy orgulloso de los frutos que está dando su reforma laboral en materia de empleo, pero es muy difícil de imputar dichas mejoras únicamente a un fenómeno y obviar la coyuntura favorable del periodo de recuperación. Adicionalmente, incluso asumiendo que las medidas tomadas sean las óptimas para la recuperación, los datos actuales distan mucho de ser motivo de alegrías.

En el PE se cifra en un 0,7% el crecimiento del PIB necesario para la creación de empleo neto, una cifra que por sí misma debería alejar cualquier duda sobre la elevada flexibilidad que ya existe en el mercado de trabajo. A estas alturas, a pesar de que la "cantinela" se siga oyendo en medios de comunicación y debates sobre política económica, parece absurdo continuar achacando la elevada tasa de desempleo Española, a las rigideces del mercado de trabajo.

Gráfico 1



Fuente: INE y PE.

Adicionalmente, y sin querer desmerecer los datos positivos del mercado de trabajo, es importante analizar también la parte cualitativa de las cifras. Atendiendo a datos como que en los tres primeros años de legislatura de Partido Popular se han creado 300 mil empleos a tiempo parcial y que la UGT estima que un 63% (2014) de estos trabajadores preferiría trabajar a tiempo completo; que la temporalidad sigue siendo muy elevada, en torno al 25% en 2015 según Eurostat y hasta 10 puntos porcentuales por encima de la media de la Unión Europea; que los salarios reales han descendido en más del 7% desde 2010 hasta 2014 (fruto de la devaluación interna) y que el propio Gobierno prevé que la población siga emigrando y no recuperar las altas tasas de inmigración neta hasta 2030 (con la consecuente pérdida de capital humano y despilfarro de recursos), lo que está claro es que queda mucho por recorrer y mejorar.

La Vicepresidenta en funciones en la rueda de prensa de presentación del PE insiste en que les preocupa la creación de empleo y su calidad, aunque esta alusión parece responder más a la formalidad de contestarle a la Comisión por sus “recomendaciones” que a medidas realmente implantadas, ya que en el PE únicamente se hace una vaga alusión a que se empleen políticas activas de empleo para mejorar su calidad. A pesar de que el Gobierno, plantee la creación sistemática de empleo en el medio plazo y recoja este objetivo como prioritario en la agenda política de forma específica, no se detallan muchas medidas nuevas de instrumentación, sino que se espera recoger los frutos de las reformas llevadas a cabo hasta la fecha.

La política fiscal

Otro de los objetivos clave para España en los últimos años es el cumplimiento del plan de consolidación fiscal y reducción del Déficit Excesivo. En el año 2016 se preveía que España redujera el déficit al 2,8% y por lo tanto por debajo del umbral establecido por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC). La elaboración de los informes en cumplimiento de las exigencias del Semestre Europeo ha obligado al Gobierno en funciones a admitir un nuevo fracaso en el cumplimiento del dicho objetivo y la solicitud de un aplazamiento del mismo para 2017. Las voces más críticas acusan duramente al Gobierno de llevar a cabo una expansión financiera con fines electoralistas cuya aplicación ha generado un agujero en los ingresos equivalente al

desfase del déficit, mientras que el gobierno en el PE señala que la expansión en el crecimiento del PIB y del empleo de dicha medida ha compensado la reducción directa de los ingresos, con un efecto neutro. Sabemos que cualquier modificación presupuestaria tiene efectos redistributivos y dista mucho de ser neutral, pero es complicado cuantificar el alcance de la reforma. Por lo tanto, se ha tenido que elaborar una nueva senda de ajuste en el PE, que se recoge en la Tabla 2.

Tabla 2

Necesidad de financiación de las AAPP de España (%PIB)

2014	2015	2016 ¹	2017 ¹	2018 ¹	2019 ¹
-5,79	-5,00	-3,60	-2,90	-2,20	-1,60

Fuente: PE. (1) Previsión/objetivo.

Esta senda de ajuste, con el incumplimiento del objetivo de déficit de 2015, ha sido fruto de diversas controversias en los últimos meses. Primero, porque España, que había sido un ejemplo del éxito de la austeridad y de las medidas de ajuste propiciadas por la Troika, dejaba de ser el alumno aventajado. Y segundo, porque tras presentar el segundo mayor déficit de la UE, sólo después de Grecia (El País, 2016), e incumplir de nuevo con el objetivo, España podría ser sancionada con una multa. Dado que sólo tres países registraron superávit el año pasado, este hecho ha incrementado el número de países simpatizantes de que las reglas fiscales se apliquen de manera más laxa (al menos ahora), entre ellas Francia e Italia, enfrentadas a eje opuesto que pide severidad con los incumplimientos, especialmente Alemania y Holanda. Las discrepancias e incertidumbre crecen en Europa, mientras en España prometen más mano dura con las desviaciones presupuestarias de las CCAA y un ajuste de 2.000 millones de euros que se llevará a cabo mediante los acuerdos de no disponibilidad aprobados por el Gobierno, que, según sus propias declaraciones, excluyen los gastos que afectan directamente los pilares del Bienestar Social. Tras el enfado de Alemania, cartas de súplica del Presidente en funciones y alegaciones algo forzadas para justificar el desvío basadas en la baja inflación (apelando al argumento esgrimido por Francia en 2003), la decisión en firme sobre la ampliación del plazo de cumplimiento del

objetivo de déficit y si habrá multa o no y de qué cuantía se tratará finalmente, aún está por determinar. Dicha decisión se ha aplazado a principios de julio con la intención de tomar la decisión tras la votación del Brexit y las elecciones españolas del 26 de junio. Dado el resultado tanto de las elecciones, como la inesperada escisión de Gran Bretaña, todo hace pensar que aunque nos sancionen la multa será más bien simbólica, es decir, más cercana a los 0 euros que a los 2.000 millones de euros de la horquilla de posibilidades.

Bruselas no ha sido la única que ha cuestionado las cuentas recogidas en el PE. La Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) después de denunciar ciertas irregularidades en la recepción de la documentación necesaria para la emisión de su informe, ha concluido que las previsiones del Gobierno, aunque prudentes por el lado de los ingresos y los indicadores de crecimiento, son demasiado optimistas por el otro lado de la balanza, los gastos. Consideran que la aplicación de los techos de gasto de las CCAA uniformes siguen siendo un error e ineficientes y que el Gobierno central deberá ser muy estricto con ellas para evitar nuevos incumplimientos.

Conclusiones

El ambiente convulso en el que nos encontramos inmersos tanto en el ámbito político como económico está dificultando la toma de decisiones en materia de política económica. Los últimos datos positivos del mercado de trabajo aún reflejan mucha fragilidad, por lo que no podemos descuidarnos y dejarlo todo al vaivén de la coyuntura. El Gobierno en funciones sigue insistiendo en la flexibilización del mercado de trabajo descuidando el principio económico básico que nos dice que la demanda de trabajo es una demanda derivada. La única forma de conseguir unos niveles de empleo y desempleo que no comprometan gravemente nuestro crecimiento futuro pasa por mejorar y modernizar el sistema productivo del país incrementando la inversión en I+D+i, reforzando la educación y el empleo cualificado en un modelo de producción diversificado y basado en la ventaja competitiva de diferenciación, no en precios.

Por otro lado, los años de recortes y los ajustes de gastos e ingresos, la mayoría de veces llevados a cabo con mucha arbitrariedad y sin estudiar en profundidad las consecuencias redistributivas de los mismos, nos han dejado un escenario

lamentable. Con cifras de déficit que siguen superando el umbral establecido en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento y una deuda que ha acabado superando el techo de 100% del PIB. Sabemos que un problema persistente de nuestra economía es la baja capacidad recaudatoria del Estado, reflejada en unos ingresos fiscales en torno al 38% del PIB y lejos de la media Europea del 45,2% (para 2014). Este problema no sólo no ha sido corregido por el Gobierno en funciones, sino que incluso ha sido agravado con la aprobación de las rebajas fiscales en IRPF e IS y ejecutadas con fines electoralistas en 2015. El Gobierno ha negociado con Bruselas una moratoria que aún está en *stand by* y esperan que la Comisión decida pasar una vez más por alto el incumplimiento de España. A pesar de ciertos gestos realizados para demostrar la voluntad de cumplir esta vez con los objetivos, surgen muchas dudas de que en el Partido Popular sean conscientes de la irresponsabilidad cometida con su medida fiscal electoralista y todo apunta a que el Gobierno en funciones va a seguir su táctica de no hacer nada, el *laisse faire* en pura esencia, con la idea de desgastar al “enemigo”, hacerse con el poder y volver a podar impunemente nuestro Estado de Bienestar.

Bibliografía

Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) (2016), *Informes sobre la actualización del Programa de Estabilidad del Reino de España 2016-2019*, 10 de mayo de 2016.

Barac, M. (2015), *Actualización del Programa de Estabilidad (2015-2018): Análisis y Valoración*. En Bono Martínez, E. Sánchez Andrés, A. y J. A. Tomás Carpi (Eds.), *Renovación de la Política Económica y Cambios Sociales* (pp. 127-134), Valencia: Tirant lo Blanch.

Comisión Europea (2016), *Informe sobre España 2016, con un examen exhaustivo relativo a la prevención y la corrección de los desequilibrios macroeconómicos*. Bruselas, 26 de febrero de 2016.

Comisión Europea (2014), *RECOMENDACIÓN DEL CONSEJO relativa al Programa Nacional de Reformas de 2016 de España y por la que se emite un dictamen del Consejo sobre el Programa de Estabilidad de 2016 de España*, Bruselas, 18 mayo 2016.

El País (2016, 22 de abril), *España registró el segundo mayor déficit de la Unión Europea*, El País. Recuperado de <http://elpais.com/>

Eurostat Statistics. [en línea]: European Commission.
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsg_etpga&lang=en

Gobierno del Reino de España (2015a), *Programa de Estabilidad 2016-2019*, 29 de abril de 2016.

Gobierno del Reino de España (2015b), *Programa Nacional de Reformas de España 2016*, 29 de abril de 2016.

UGT (2015), *Análisis de las horas de trabajo y la jornada laboral en España en el periodo 2008-2014*. Secretaría Acción Sindical - Coordinación Área Externa. Gabinete Técnico Confederal. Recuperado de <http://www.ugt.es/Publicaciones/>

EL MODELO PRODUCTIVO ESPAÑOL: LA DESINDUSTRIALIZACIÓN ACELERADA¹

1. Consideraciones previas

Una de las frases recurrentes de los tertulianos en los medios de comunicación es la necesidad de cambiar de modelo productivo para salir de la crisis. Pero, ¿qué es el 'modelo productivo'?

Y, ¿qué repercusiones tiene para nuestro bienestar? De forma muy simplista podríamos definir el modelo productivo como lo que se produce en un país y cómo se produce. Y esto nos afecta de muy diversas maneras: el qué se produce determina qué tipo de trabajadores van a utilizarse (si trabajadores más cualificados o con menor nivel de cualificación, por ejemplo), si se va requerir más o menos mano de obra, si se va generar más o menos valor añadido, etc. El cómo se produce tiene repercusiones sobre la ocupación, pero también sobre otros elementos no relacionados con el mercado de trabajo, como por ejemplo el medio ambiente². Finalmente, el modelo productivo también acaba determinando cómo se distribuye la actividad económica sobre el territorio, si ésta se acaba concentrando en determinadas áreas o si se reparte de forma más dispersa en dicho territorio.

Aunque el modelo productivo de un país tiene repercusiones sobre la vida de sus ciudadanos, en un sistema capitalista, las decisiones sobre el modelo productivo se toman muy lejos de la ciudadanía. Son las empresas quienes deciden qué producir (en función de los beneficios que esperan obtener), cómo producir (en función de sus costes de producción y de la tecnología de que disponen), y donde sitúan sus actividades económicas (deslocalizaciones y relocalizaciones). Es cierto que las regulaciones estatales pueden incidir en las decisiones que toman las empresas:

¹ Agradezco a mis compañeros del Seminario de Economía Crítica-Taifa sus comentarios y sugerencias en la elaboración de este artículo

² Considerar el impacto de los modelos productivos sobre el medio ambiente se hace cada vez más perentorio, dados los efectos cada vez más evidentes del cambio climático

las regulaciones medioambientales, por ejemplo, pueden condicionar el cómo se produce, o bien, los gobiernos pueden intentar promover determinados sectores de actividad en su territorio (el qué y el donde se produce) mediante las llamadas 'políticas industriales' pero dichas políticas, en el caso español, están muy limitadas por las políticas de la competencia de la Unión Europea y por los acuerdos internacionales de comercio³.

En definitiva, un primer elemento que debemos tener en cuenta, es que la configuración y/o la transformación de un modelo productivo responden exclusivamente a las necesidades de acumulación del capital y no a las necesidades y voluntades de los ciudadanos, y que los gobiernos tienen cada vez menos instrumentos para incidir en la configuración del modelo productivo.

Desde la crisis de los años 70, nos hallamos ante una transformación del modelo productivo global: de un modelo de producción fordista, basado en la producción y consumo en masa de bienes materiales o productos tangibles (por ejemplo, el automóvil) a través de la división del trabajo en la fábrica, a un nuevo modelo de organizar la producción- la llamada 'economía del conocimiento' o 'nueva economía'⁴ -basado en la producción flexible y descentralizada, a menudo de bienes intangibles (por ejemplo, el software o la información convertida en mercancía)- aunque la producción de tangibles continúa siendo muy importante-, y cuyo desarrollo viene facilitado por el desarrollo de las tecnologías de la información. Estas tecnologías están incidiendo en muchos aspectos de nuestra vida: en el trabajo (por ejemplo, la digitalización y robotización están haciendo 'redundantes' a muchos trabajadores) o en las formas de relacionarnos y comunicarnos (Internet, redes sociales, etc.)⁵. Desde el punto de vista del modelo productivo, han

³ A ello hay que añadir el carácter neoliberal y contrario a la intervención pública de nuestros gobiernos que han 'renegado' de las políticas industriales.

⁴ Otras denominaciones para este nuevo paradigma son: post-fordismo, sociedad de la información, nueva economía, post-industrialización, etc.

⁵ Queremos matizar que las nuevas tecnologías (como las 'viejas') no son ni buenas ni malas, sino que su uso depende del contexto de las relaciones sociales en que se utilizan. En un contexto de producción capitalista, resulta lógico que uno de los objetivos de las nuevas tecnologías sea la sustitución

facilitado la fragmentación de los procesos de producción, permitiendo que los distintos componentes se produzcan en distintas localizaciones (allá donde los costes son menores y la empresa puede obtener mayores beneficios), sin que esto erosione la centralización y concentración del poder de decisión en unas pocas manos. Se articulan así “cadenas de valor globales”, controladas por grandes empresas transnacionales (ETNs) que son quienes ejercen el poder y se apropian de la mayor parte del valor generado por la cadena⁶. Los Estados han reducido su papel al de ‘comparsas’ de las ETNs, a facilitadores del proceso de acumulación de dichas entidades (por ejemplo, mediante reformas laborales, exenciones fiscales y/o políticas que favorecen su internacionalización).

Los procesos de transformación productiva tienen importantes repercusiones: zonas industriales que han quedado devastadas por los procesos de deslocalización (el ejemplo más paradigmático sería Detroit, capital de la industria automovilística americana) coexisten con la pujanza de nuevos centros financieros y de servicios, paradigmas del nuevo modelo (por ejemplo, Silicon Valley) capaces de atraer las actividades de mayor valor añadido.

El sistema se ha vuelto más inestable. Las cadenas de valor globales están en continúa reconfiguración: los centros productivos van cambiando a medida que aparecen nuevos competidores capaces de ofrecer costes menores (normalmente, a costa de mayor explotación laboral o menores regulaciones ambientales) o que nuevas innovaciones hacen obsoletos sistemas y/o productos. Pero los núcleos decisorios de estas cadenas, rara vez cambian, continúan estando en manos de las mismas oligarquías financieras y productivas. Son los núcleos dirigentes de las grandes corporaciones quienes acaban decidiendo qué produce, qué exporta y qué importa cada país, y consecuentemente, su posición en la economía global.

El discurso del cambio del modelo productivo enfatiza en la necesidad de atraer y/o mantener los sectores de mayor valor

del trabajo, no para mejorar la calidad de vida de los trabajadores (en forma de mayor tiempo libre o mejorando sus condiciones de trabajo) sino para reducir los costes laborales y aumentar los beneficios del capital.

⁶ A menudo el ‘poder’ se ejerce mediante mecanismos más sutiles que no siempre pasan por la propiedad de los medios de producción (por ejemplo, subcontratas).

añadido (o aquellas fases de producción de la cadena de valor global que generan más valor añadido) en el territorio nacional. Así pues, se promueven las actividades relacionadas con la 'nueva economía' (por ejemplo, productos informáticos y tecnológicos, o intangibles como contenidos audiovisuales o aplicaciones para móviles) o aquellas fases de producción más retributivas: el desarrollo y la I+D vinculada al producto o su comercialización (marketing, etc.). Pero, sin cuestionar, en ningún momento, quién se apropia del valor añadido generado (si los trabajadores o los empresarios, si el capital extranjero o el local, si el capital productivo o el financiero, etc.) o cómo se reparte el valor generado (si se beneficia al conjunto de la población- mediante políticas redistributivas o mejoras en el estado del bienestar- o bien es absorbido por una élite).

Esta 'omisión' es crucial. Así pues, el segundo elemento a considerar es que tampoco puede esperarse que el cambio de modelo productivo sea una panacea que mejore siempre el bienestar de la mayor parte de la población española. Incluso los países con modelos productivos basados en sectores de mayor valor añadido, más tecnológicos, etc. enfrentan crecientes problemas para mejorar la calidad de vida de sus poblaciones, que igualmente se ven sometidas a explotación, desempleo, recortes sociales y deterioro en sus condiciones de vida. El problema de fondo, no es tanto el modelo productivo, sino el sistema de relaciones de producción (y sociales) en que este modelo productivo se inserta.

En este artículo vamos a analizar, básicamente, qué se produce en el Estado español y los efectos de la crisis en dicha producción. También vamos a hacer alguna referencia a cómo se produce y a quién se apropia del valor generado, aunque remitiremos al lector a otros capítulos de este Informe donde se abordan con más profundidad estos aspectos.

2. ¿Qué producimos y cómo lo producimos?

Pues básicamente producimos servicios. El sector servicios representa casi el 75% del VAB y el 76% de los ocupados. La industria y la construcción, muy mermadas por la crisis económica representan el 17% (incluyendo la energía) y el 5% del VAB total respectivamente. En cuanto al empleo, el 14% de los ocupados españoles trabajan en la industria (incluyendo la energía) y un 6% en la construcción. Finalmente, la agricultura apenas representa un 2,5%

del VAB y un 3,9% de los ocupados (Fuente: INE y EPA; 2015).

La estructura productiva del Estado español no difiere demasiado de la de cualquier país desarrollado, donde el sector servicios ocupa un lugar preeminente en la producción. Sin embargo, podemos ver algunas diferencias al comparar la estructura productiva de nuestro país con el de algunos países de nuestro entorno.

Cuadro 1

Estructura productiva de España y países europeos en 2014
(VAB en porcentaje)

	España	Alemania	Francia	Italia	UE-28
Agricultura	2,5	0,8	1,6	2,2	1,6
Industria y energía	17,5	25,9	13,8	18,5	19,0
<i>Manufacturas (*)</i>	13,2	22,2	11,4	15,5	15,3
<i>Intensidad tecnológica alta</i>	0,8 (6,1)	2,1 (9,6)	1,2 (10,4)	1,3 (8,4)	1,4 (9,3)
<i>Intensidad tecnológica media/alta</i>	4,0 (30,5)	11,1 (50,1)	3,1 (27,0)	4,7 (30,2)	5,3 (34,6)
<i>Intensidad tecnológica media/baja</i>	2,8 (21,2)	4,6 (20,8)	2,3 (20,3)	3,9 (25,3)	3,7 (23,9)
<i>Intensidad tecnológica baja</i>	5,6 (42,2)	4,4 (19,4)	4,8 (42,4)	5,6 (36,1)	4,9 (32,3)
Construcción	5,6	4,8	5,7	4,9	5,4
Servicios	74,4	68,5	78,9	74,4	74,0
<i>Comercio y reparación</i>	12,4	9,4	10,5	10,9	11,2
<i>Hostelería</i>	6,8	1,6	2,7	3,6	2,9
<i>Inmobiliarias y servicios empresariales</i>	19,6	22,0	25,6	23,5	21,9

(*) en paréntesis, porcentaje sobre el VAB de las manufacturas.

Fuente: García Delgado, J. (coord.) (2015), Lecciones de Economía

Española, 12ª edición, y elaboración propia.

En primer lugar, la agricultura continúa teniendo un peso superior en España que el resto de países de la Unión Europea. Y el peso de la construcción, a pesar de la caída sufrida en el período de crisis, también es ligeramente superior al de la media comunitaria. En lo referente a los servicios, se observa el predominio del comercio y la hostelería, sectores caracterizados por una baja productividad, bajos salarios y empleo precario.

Pero en este artículo nos gustaría señalar algunos aspectos relacionados con el sector industrial. Tal como puede observarse, el peso del sector Industrial (sin la energía) es inferior a la media comunitaria y, en especial, es significativamente inferior a Alemania. Este menor peso del sector industrial también se pone de manifiesto cuando se analizan los datos de empleo: en 2014, la industria daba trabajo al 14% de los ocupados en España, mientras que este porcentaje es del 15,6% en la UE-28 y del 18,8% en Alemania.

Veamos, siguiendo la clasificación sectorial, algunas características de los diferentes sectores productivos.

Agricultura⁷

Tal como se observa en la Tabla 1, la agricultura presenta un porcentaje residual de la producción. Sin embargo, esto no debe inducirnos a pensar que se trata de un sector 'marginal'. No podemos caer en el error de medir la relevancia de un sector sólo por su contribución a la producción, hay otros elementos que debemos tomar en cuenta: su contribución al bienestar de la población, al empleo, al medio ambiente, etc.

Desde una perspectiva más amplia, la agricultura es un sector crucial. En primer lugar porque produce alimentos, que son indispensables para nuestra supervivencia. Además es la base productiva de muchas áreas rurales y desempeña un papel relevante los procesos de desarrollo económico. La agricultura también debería contribuir a la preservación del medioambiente, la biodiversidad y el paisaje, aunque veremos que no siempre es así. Por tanto, no

⁷ En este título utilizamos 'Agricultura' como término genérico para englobar a todo el sector primario, esto es, a la agricultura propiamente dicha (productos vegetales), la ganadería y la pesca.

debemos minusvalorar la importancia del sector agrícola a pesar que represente un parte pequeña del VAB total.

¿Qué productos agrícolas y ganaderos producimos?

Básicamente producimos cerdos y pollos (los granívoros- porcino y avicultura- representan el 25% de la producción agraria en España). Estas producciones han crecido de forma espectacular en los últimos 30 años. También somos un importante productor de hortalizas (13% de la producción agraria) y cítricos (11%). Los cereales, las oleaginosas y las plantas industriales (lino, por ejemplo), suman el 14% de la producción. También son importantes las producciones el bovino (13,4%) y el olivar (6,6%).

¿Cómo producimos? Las principales producciones agrarias son 'intensivas'. En el caso de la agricultura esto implica que utilizamos poca tierra pero muchos fertilizantes, pesticidas, recursos hídricos, etc. para obtener elevados rendimientos. Es el caso de buena parte de la horticultura, que se produce en invernaderos. En el caso de la ganadería, la producción intensiva se basa en el hacinamiento de animales en granjas y la alimentación con piensos. Es el modelo productivo de la mayor parte de la avicultura y del porcino que producimos (aunque en este último caso, existe la excepción del porcino ibérico producido en extensivo, pero tienen un peso marginal dentro de la producción porcina en España).

Este modelo productivo tiene importantes repercusiones medioambientales y sociales. Desde el punto de vista del medioambiente, la agricultura intensiva genera problemas de erosión y desertificación así como contaminación de suelos y aguas debido al uso de fertilizantes y plaguicidas. La ganadería intensiva genera problemas similares: los excrementos animales aplicados en cantidades inadecuadas al suelo están generando graves problemas de contaminación de aguas subterráneas por nitratos y eutrofización de suelos, además del aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero.

Aunque se trata de un modelo muy productivo (es decir, que genera mucha producción por unidad de tierra o trabajo), pocas veces son los agricultores quienes acaban beneficiándose de esta elevada productividad. En el caso de la ganadería intensiva, la mayor parte de la producción se realiza mediante 'contratos de integración'. Mediante estos contratos, la empresa integradora (que suele ser una empresa fabricante de piensos o una empresa cárnica) suministra los lechones y piensos al ganadero que se encarga del engorde del animal (que es

propiedad de la empresa). La empresa integradora recoge el cerdo cuando éste llega al peso adecuado para el matadero y se encarga de su comercialización, dando un pago (normalmente, por kilo de carne) al ganadero. Las relaciones entre la empresa integradora y el ganadero son tremendamente desiguales, y normalmente, el ganadero tiene poca capacidad de negociación para obtener una retribución adecuada. La expansión del porcino y la avicultura en nuestro país no puede explicarse sin la proliferación de este tipo de contratos.

Los agricultores tienen crecientes dificultades para obtener precios retributivos para sus producciones. No sólo por la proliferación de la producción bajo contrato, si no también porque en el 'libre mercado' se encuentran en una situación de debilidad para negociar precios frente a la industria alimentaria y sobretodo, frente a la distribución (las grandes cadenas de supermercados). Esto explica las importantes diferencias entre los precios cobrados por el agricultor y los precios pagados por el consumidor. Así, en algunos productos (por ejemplo, los limones), el precio pagado por el consumidor es diez veces mayor al precio que recibió el agricultor. La concentración de la gran distribución obliga a los agricultores a vender sus productos a precios irrisorios, dejando un amplio margen de beneficios para el distribuidor.

La 'solución' que propone el modelo imperante a esta situación es aumentar la producción (la única manera de aumentar los ingresos si no tengo ningún poder para fijar los precios es aumentar la cantidad producida). Para ello los agricultores se han endeudado para 'intensificar' sus producciones y producir más: más máquinas y más modernas, granjas más grandes, más fertilizantes y pesticidas, más ingeniería genética, etc. pero ello no ha solucionado el problema: los precios continúan cayendo y aumentan las dificultades para cubrir los costes de producción. Es lo que algunos autores denominan la 'noria tecnológica': más tecnología e intensificación (y endeudamiento)- más producción- mayores caídas de precios- necesidad de producir más para compensar caídas de precios- más tecnología e intensificación- ... en una noria que no parece tener fin.

Esto explica también, la necesidad de ayudas públicas para la agricultura (en el caso español y europeo, la Política Agraria Común). Buena parte de los agricultores españoles no podrían subsistir sin estas ayudas, si bien habría mucho que decir sobre quién realmente se beneficia de esta política. Hay que recordar que quienes reciben la

mayor parte de las ayudas son grandes terratenientes, y en el caso de los pequeños y medianos productores buena parte de la ayuda se repercute en la industria y la distribución (que pueden ofrecer precios por debajo del coste de producción porque saben que el agricultor puede subsistir gracias a la ayuda aunque tenga pérdidas en su actividad).

Frente a esta situación, aparecen alternativas: agricultores y ganaderos que tratan de escapar de la 'trampa' productivista mediante producciones ecológicas y extensivas y/o circuitos de comercialización 'corta' (es decir, con pocos intermediarios entre agricultor y consumidor). Sin embargo, es una tarea ardua especialmente en un contexto de crisis económica.

Industria⁸

La Tabla 1 nos permite observar que el peso del sector de manufacturas es inferior en el Estado español que en el conjunto de la Unión Europea, especialmente si nos comparamos con Alemania (9 puntos porcentuales).

Tradicionalmente, el pensamiento económico ha dado mucha importancia al papel del sector industrial en los procesos de crecimiento y desarrollo económico. Esta concepción se fundamenta en que el sector industrial como generador de progreso técnico (nuevas máquinas, por ejemplo) y como proveedor/cliente de los otros sectores económicos (por ejemplo, la industria alimentaria es una gran demandante de productos agrarios y a la vez es la principal suministradora de productos al sector de la restauración), de manera que una caída de la actividad de este sector repercute sobre los otros sectores de actividad (es lo que se denomina 'efectos de arrastre'). También es un sector donde la productividad es más alta y, de ello, cabría esperar salarios más elevados. Esto no siempre es así porque el desigual poder de negociación entre capital y trabajo favorece que el capital se apropie de estas ganancias de productividad sin

⁸ En la clasificación de actividades, el sector "Industria" engloba las manufacturas y la energía. Dado que el sector energético se analiza ampliamente en otro capítulo de este Informe, aquí nos centraremos exclusivamente en el sector manufacturero.

renumerar más al trabajador⁹.

Es por ello que algunos países se muestran cada vez más preocupados por estos procesos de desindustrialización¹⁰. Prueba de ello es la recuperación de la 'política industrial', una de las políticas más denostadas por el neoliberalismo por considerarla una innecesaria y perturbadora intervención del Estado en la economía. Tal como veremos más adelante, Estados Unidos está promoviendo una política industrial muy activa para intentar frenar su desindustrialización y espera que la industria se convierta en el motor para salir de la crisis. Y hasta la Unión Europea está empezando a replantearse su (falta de) política industrial.

Tal como veremos, el proceso de desindustrialización está siendo muy acusado en el caso español y ello explica, en parte, que el peso del sector industrial en nuestro país sea inferior a la media de los países europeos.

Pero veamos primero algunos elementos de nuestro modelo industrial. En primer lugar, **¿qué productos manufactureros producimos?** Pues principalmente alimentos y bebidas (22% del VAB industrial), pero también productos metálicos (12,4% VAB industrial) y automóviles (11,6%). La producción de productos minerales no metálicos (como el cemento, la cerámica, el vidrio, etc.) y la química son también relevantes en nuestra producción industrial (8,3% y 8% del VAB industrial, respectivamente). En cambio productos como el textil, cuero o calzado, que habían tenido un peso importante en nuestra estructura industrial, en la actualidad apenas representan un 4% del total industrial.

La Tabla 1 nos permite observar que existen diferencias entre lo que producimos en España y lo que producen los países europeos centrales. Las principales producciones industriales españolas son

⁹ Por ejemplo, la productividad de un trabajador del sector químico en España en 2011 era de 113.000 €/anuales, pero el salario medio del sector era poco más de 34.000 €/anuales.

¹⁰ Por *desindustrialización* se entiende la pérdida de peso del sector industrial tanto en la producción del país (en el Valor Añadido Bruto- VAB- generado) como en el empleo total. Para observar el proceso de desindustrialización se calculan los porcentajes que representan el VAB y el empleo industrial sobre el VAB y el empleo total de un país. Se considera que un país se está 'desindustrializando' cuando estos porcentajes van disminuyendo.

producciones ‘tradicionales’ o de bajo contenido tecnológico¹¹ (Alimentación) o de intensidad tecnológica media-baja (Metalurgia y Productos no metálicos). Estos sectores tienen un peso superior en España que en los países europeos, tal como puede observarse en la Tabla 1. Los sectores de tecnología media-alta (Automóviles, Química) tienen un peso similar a Francia y Italia (30%) pero muy por debajo del peso que estos sectores tienen en Alemania, donde representan la mitad de la producción industrial. Los sectores de alta tecnología tienen un peso inferior al que tienen en los países europeos.

¹¹ En los análisis del sector industrial se suelen establecer categorías de industrias. Una de las categorizaciones distingue en función del nivel tecnológico. Los sectores de ‘intensidad tecnológica alta’ son sectores que utilizan (y generan) tecnologías más avanzadas, producen productos innovadores que tienen una demanda alta en los mercados mundiales (por ejemplo, teléfonos móviles) y por ello, pueden exigir precios elevados (al menos en las fases iniciales del ciclo del producto), son pues sectores de elevado valor añadido. Entre los sectores incluidos en este epígrafe están el sector aeronáutico, industria farmacéutica, productos informáticos o maquinaria de precisión. Los sectores de ‘intensidad tecnológica media-alta’ incorporan, entre otros, al automóvil, la química y la maquinaria, y en los de ‘intensidad tecnológica media-baja’ encontraríamos la metalúrgica, el refino de petróleo, la construcción naval, los productos minerales no metálicos (en nuestro país destaca la cerámica), entre otros. Finalmente, los sectores de ‘intensidad tecnológica baja’ son productores de productos cuya demanda es difícil que aumente significativamente y que, al utilizar tecnologías menos sofisticadas, presentan mucha competencia internacional porque países con menores niveles de desarrollo se han convertido en grandes productores. Se consideran sectores de ‘bajo valor añadido’ como la alimentación, la madera y muebles o el textil. Esta clasificación es muy simplista puesto que homogeneiza las empresas que los distintos sectores: por ejemplo, hay empresas agroalimentarias que utilizan tecnologías muy avanzadas para producir productos innovadores, mientras que hay fases productivas de los sectores más avanzados que no requieren de tecnologías demasiado complejas. No obstante, la clasificación resulta de utilidad para analizar las estructuras productivas y el nivel de desarrollo industrial entre países. En general, los países más desarrollados (y ricos) presentan una mayor especialización en industrias avanzadas

Se pensó que la integración en la CEE (y al euro) ayudaría a una transformación del modelo productivo dirigida hacia sectores con más valor añadido (más tecnológicos, de mayor productividad, con mano de obra cualificada y, por tanto, con mayores salarios). Sin embargo, la pertenencia a la Unión Europea no parece haberlo logrado. Es más, todo indica que la pertenencia al euro ha reforzado el modelo productivo “tradicional”.

Esto resulta consecuente con un modelo de industrialización dependiente y periférico, es decir, un modelo de industrialización configurado de acuerdo a las necesidades de productos básicos y intermedios y bienes de consumo de bajo-medio valor añadido de los países centrales de la Unión Europea y por tanto, subordinado a los intereses de las empresas de dichos países, en una línea similar a los modelos de industrialización de América Latina (si bien en otro nivel de desarrollo).

Tal como hemos comentado en la Introducción, vamos a prestar una mayor atención a la evolución del sector industrial. Hay dos tendencias en las que queremos hacer hincapié: en primer lugar, el proceso de desindustrialización (que se ha visto acelerado con la crisis económica) y, en segundo lugar, la participación en las cadenas de valor globales.

La acelerada desindustrialización del Estado español

Los datos nos permiten observar que el proceso de desindustrialización ha sido más acusado en España que en el resto de países europeos. El peso de las manufacturas en España era ligeramente superior al de la media europea en el momento de la entrada de España en la Unión Europea¹² (en 1987, el sector industrial representaba el 25% del VAB y el 21% del empleo en España). Aunque el peso de las manufacturas se ha reducido también en los países europeos, el proceso ha sido más acusado en España. Lo mismo ocurre si lo comparamos con los países de la

¹² En aquel momento, Comunidad Económica Europea (CEE).

OCDE: España es el país que presenta una mayor esindustrialización dentro de los países de la OCDE¹³.

Es un fenómeno que resulta difícil de medir porque la frontera entre lo que se contabiliza dentro del epígrafe de 'Industria' y lo que se contabiliza como 'Servicios' es más difícil de delimitar, principalmente por los procesos de 'externalización'. Por ejemplo, los servicios de limpieza. Antes, una empresa industrial disponía de sus propios servicios de limpieza. Los trabajadores de la empresa dedicados a servicios de limpieza se contabilizaban como trabajadores industriales y el valor de su producción se incorporaba al valor de lo producido por la empresa (y, por tanto, se consideraba VAB industrial, 'Industria'). Actualmente, muchas empresas industriales han externalizado la limpieza de sus instalaciones, es decir, han contratado a una empresa externa para que realice este trabajo. Esta empresa es una empresa de servicios y tanto el valor de su producción como sus empleados se contabilizan como 'Servicios'. Algunos economistas sostienen que la disminución del peso de los sectores industriales se debe principalmente a este proceso de externalización puesto que se trasvasa producción y empleos que antes se contabilizaban como 'Industria' a 'Servicios'. No obstante, también existe un movimiento en sentido contrario: las empresas industriales cada vez producen más servicios (y el valor de esta producción se contabiliza como 'Industria'). Pensemos, por ejemplo, en una empresa de automóviles: la compra del coche 'incorpora' la compra de servicios ofrecidos por la propia empresa (por ejemplo, la financiación del coche o el servicio técnico). Finalmente, servicios e industria cada vez están más fusionados, por ejemplo, es difícil discernir si cuando contratamos un servicio de telefonía móvil y nos regalan el móvil, estamos contratando un servicio o comprando un producto industrial.

Aun tomando en cuenta los procesos de externalización, parece evidente que el peso del sector industrial se ha ido reduciendo en las últimas décadas en los países de la OCDE (que vendrían a ser los países que llamamos 'desarrollados', 'centrales' o, paradójicamente, 'industrializados'). Varios motivos se achacan a esta tendencia. En

¹³ Fariñas, J.C y Marcos, A.M. (2015), *Can the decline of Spanish manufacturing be reversed?*, Spanish Economics and Financial Outlook (FUNCAS).

primer lugar, los procesos de deslocalización industrial hacia países con menores costes (fundamentalmente, costes laborales, pero también medioambientales y tributarios). Las mejoras en los transportes y las comunicaciones han facilitado que los procesos de producción se segmenten y las distintas fases del proceso de producción puedan situarse en los países más convenientes (en cuanto a costes) para la empresa transnacional (que es quien coordina y se apropia de la mayor parte del valor generado por estas 'cadenas de valor' globales). Así pues, las fases productivas que requieren más uso de mano de obra se han deslocalizado a países con bajos salarios, escasos derechos laborales y laxas regulaciones medioambientales. En segundo lugar, la competencia internacional (exacerbada por la liberalización del comercio) ha hecho que muchas empresas industriales de los países industrializados no pudieran competir con las importaciones procedentes de los países con menores costes laborales¹⁴.

En el Estado español este proceso de desindustrialización que ya era preocupante antes de la crisis, se ha acelerado muchísimo desde el inicio de la misma. En 1970, España era el noveno productor mundial de manufacturas y producía el 2,3% de la producción industrial mundial. Actualmente esta cuota ha caído al 1,7%, y nuestra posición en el ranking (14ª) está por detrás de países como México, Indonesia o Turquía. Las manufacturas representaban el 22% del empleo y el 30% del PIB a principios de los 70, mientras que en la actualidad estas cifras son el 13 y el 12% respectivamente. La crisis vino a agravar tremendamente el proceso de desindustrialización del Estado español y no afectó de la misma manera a todos los países europeos, aumentando la divergencia entre la estructura productiva española y comunitaria.

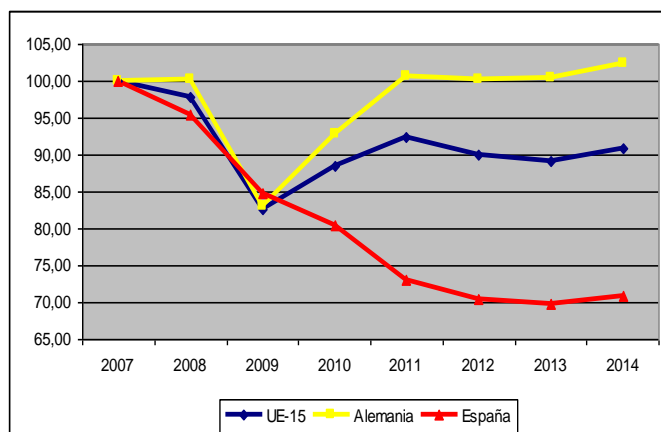
¹⁴ Hasta ahora en la economía ortodoxa era 'tabú' reconocer que la liberalización del comercio conllevaba destrucción de empleo en una economía puesto que contravenía las supuestas bondades del libre comercio que pregonan los modelos neoclásicos. Un reciente artículo publicado en una prestigiosa revista de economía ortodoxa (la American Economic Review) demuestra que las importaciones chinas explican la pérdida del 25% del empleo industrial en los Estados Unidos (Autor, Dorn and Hanson (2013), The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States).

La producción industrial en España, tomando como nivel de referencia el que tenía antes del estallido de la crisis, ha caído a niveles aterradoros. Como se observa en el gráfico 1, el Índice de Producción Industrial (IPI) tomando sólo las manufacturas (sin energía) ha caído un 30% entre 2007 y 2014 (el 2014 es el único año en que la producción industrial se recupera, aunque muy levemente, un 1,4%). La caída de la producción manufacturera en España (30 puntos porcentuales) no encuentra parangón en la Unión Europea: la producción manufacturera ha caído más que en Italia (25 puntos), Francia (16) o Portugal (13), incluso la producción manufacturera en Grecia ha caído menos que en España (29 puntos), mientras que en Alemania la producción industrial ha aumentado ligeramente (+3). En el conjunto de la UE15 esta caída ha sido de 'sólo' 10 puntos (véase Gráfico 1).

Y obviamente, esta caída de la producción se ha saldado con importantes caídas del empleo industrial. Desde el inicio de la crisis se han perdido más de 800.000 puestos de trabajo (casi uno de cada tres trabajadores industriales se ha quedado sin empleo), siendo el país de la UE que más empleos industriales pierde. Un 30% de las empresas industriales han cerrado, siendo también el porcentaje de cierres más elevado de la Unión Europea. Estos cierres han afectado especialmente a medianas empresas (de entre 10 y 49 trabajadores).

Gráfico 1

Evolución Índice de Producción Industrial (Base 2007 = 100)



Los sectores que se han visto más afectados por la crisis han sido sectores relacionados con bienes de consumo duradero (por ejemplo, la producción de electrodomésticos), así como otros sectores vinculados a la construcción- sector de la madera y el mueble, minerales no metálicos, material eléctrico – pero también los sectores tecnológicos: el sector con caídas de producción más acusadas entre 2008 y 2013, es el sector de la informática, electrónica y óptica (sectores de alto contenido tecnológico). Las únicas ramas industriales que han tenido comportamientos positivos en estos años de crisis son la alimentación y la coquería y el refino. De esta manera se ha reforzado el modelo industrial basado en sectores de bajo contenido tecnológico y bajo valor añadido.

Frente a la desoladora información que nos dan los datos, el discurso “oficial” es que en estos últimos años, gracias a las reformas emprendidas, sobre todo gracias a la reforma laboral, el sector industrial está mejorando sustancialmente su competitividad en los mercados exteriores.

Esto es así. Puede observarse una mejora significativa en la tasa de cobertura¹⁵ de los productos industriales, que ha pasado del 73% al 113% entre 2005 y 2014. Además esta significativa mejora en los saldos comerciales se ha producido en todos los sectores industriales, sin excepción. De ahí, que se pueda deducir que buena parte del mantenimiento del sector industrial español sea el del sector exportador: principalmente, el que vende a las empresas de fuera bienes intermedios y de capital. Sin embargo, hay que tener en cuenta algunas consideraciones.

La primera aclaración es que la mejora en la competitividad del sector industrial español, se debe casi exclusivamente al descenso de los costes laborales. Es decir, la competitividad de la economía ha mejorado porque en este país se está haciendo una *devaluación competitiva*. Es decir ante la imposibilidad de “devaluar” la moneda, lo que se ‘devalúa’ son las retribuciones de los trabajadores¹⁶. Por tanto,

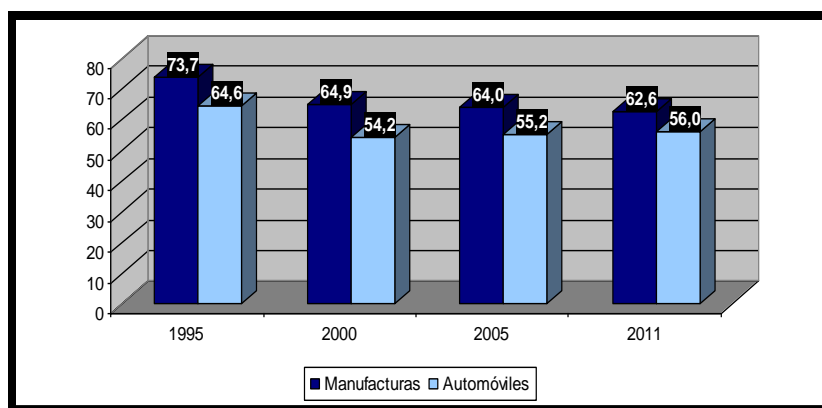
¹⁵ La tasa de cobertura es el ratio entre exportaciones e importaciones ($\text{Exportaciones/Importaciones} \times 100$). Nos indica que porcentaje de las importaciones podemos financiar con los ingresos obtenidos por las exportaciones.

¹⁶ La idea que, en teoría, subyace detrás de las estrategias de ‘devaluación competitiva’ es que la bajada de salarios va a permitir reducir los costes y

esta mejora contable del sector exportador español se debe fundamentalmente a la bajada de salarios y a la disminución del empleo, pero estos aspectos que a su vez disminuyen la renta disponible de las familias, y, por tanto, que incidirá negativamente en el consumo interno. Vistos los resultados de la estrategia de devaluación competitiva sobre la producción industrial sólo podemos concluir que desde el punto de vista del crecimiento y el empleo industrial, la estrategia ha sido un completo fracaso: el tirón de las exportaciones no ha compensado (ni de lejos) la caída del consumo interno, conllevando el cierre de empresas y el aumento del desempleo industrial.

Gráfico 2

Porcentaje del valor añadido nacional en las exportaciones españolas (1995, 2000, 2005, 2010)



Fuente: Elaboración propia con datos del TiVA (OCDE-OMC), 2015.

La segunda aclaración es que buena parte de la mejora de la tasa de cobertura del sector industrial español se debe también a la disminución de las importaciones. Como es lógico, en una situación como la actual, el descenso de la renta familiar disponible ha incidido

vender los productos a precios más bajos. De esta manera, aumentarían las exportaciones y ello conllevaría aumentos de producción y empleo.

en la mengua de las importaciones. Por otra parte, si las empresas producen menos también necesitan importar menos productos intermedios y/o bienes de capital.

Y, finalmente, hay que tener en cuenta que los datos de comercio exterior en términos brutos (que es como normalmente se presentan) no están adecuadamente contabilizados desde que se han generalizado las cadenas de valor (o de suministro) globales. De manera que este espectacular crecimiento de las exportaciones no es tanto cuando éstas se contabilizan en valor añadido, tal como explicamos con mayor detalle a continuación.

La integración en las cadenas de valor globales

En la Introducción hemos señalado que la producción y comercio mundial de mercancías se articula en forma de 'cadenas de valor globales', donde las distintas fases de producción de una determinado bien se sitúan en países distintos (en función de sus ventajas de costes). Ello conlleva un importante comercio de materias primas y productos intermedios y semiacabados entre países.

La generalización de estas cadenas de valor globales conlleva dificultades a la hora de contabilizar los flujos comerciales. Hay que tener en cuenta que los datos de comercio exterior en términos brutos (que es como normalmente se presentan) no están adecuadamente contabilizados puesto que pueden generar el doble cómputo en el comercio dado que los bienes intermedios se contabilizan varias veces en las exportaciones. Por ejemplo¹⁷, varios países participan en la fabricación de una muñeca Barbie: Arabia Saudí facilita el petróleo que se utilizará en Taiwan para fabricar el plástico con el que se hace la muñeca, el nylon del cabello proviene de Japón, mientras que los pigmentos, los moldes y las cajas en que se empaqueta la muñeca proviene de Estados Unidos. Todos estos productos intermedios llegan a China que es donde se 'ensambla' la muñeca y se fabrican los vestidos. Desde China se exporta al resto del mundo. El valor de la muñeca al salir de la fábrica china es de 2\$ y así se contabiliza en el valor de las exportaciones chinas. Sin embargo, si descontamos el coste de todos los productos intermedios provenientes de otros

¹⁷ Ejemplo extraído de Feenstra, R.C y Taylor, A.M (2011), Comercio Internacional, Ed. Reverté: Barcelona.

países, el 'valor añadido' por China es sólo de 0,35\$. Este sería el valor de las exportaciones chinas si se contabilizaran en valor añadido y no en términos brutos. La contabilización de las exportaciones e importaciones en valor añadido permitiría un mejor análisis de los flujos de comercio mundiales, tal vez más adaptados a la realidad (por ejemplo, el déficit comercial de Estados Unidos con China disminuye significativamente si las exportaciones y importaciones se contabilizan en 'valor añadido' y no en términos brutos).

La OCDE y la OMC están promoviendo el cálculo de los flujos comerciales en términos de valor añadido. Sin embargo, es una tarea complicada porque implica disponer de ingente información sobre los procesos de producción y donde se producen los distintos productos intermedios que integran el producto final (y es una información que las empresas no siempre están dispuestas a facilitar). A pesar de ello, estos organismos han elaborado una base de datos (TiVA- Trade in Value Added)¹⁸ donde ofrecen datos de comercio en valor añadido (si bien, la información no es muy extensa y, a veces, incompleta).

Esta información nos permite saber más sobre **cómo producimos** los bienes que exportamos y intuir cómo nos insertamos en las cadenas de producción globales. Los datos presentados en el Gráfico 2 han sido extraídos del TiVA y representa el porcentaje que supone el valor añadido nacional en las exportaciones españolas (es decir, qué parte del valor del producto exportado se ha quedado en el país). Tal como puede observarse este porcentaje ha disminuido significativamente, y resulta especialmente preocupante en el buque insignia de nuestras exportaciones- el automóvil- donde sólo el 56% del valor de las exportaciones ha sido realmente generado en nuestro país puesto que el resto (el 44% restante) es valor añadido en el extranjero (es decir, insertado en los productos intermedios que hemos tenido que importar para producir del bien exportado). Este aspecto demuestra la inserción subordinada de nuestro sector industrial en las cadenas de valor globales¹⁹.

¹⁸ http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1

¹⁹ A modo de comparación, el Valor Añadido nacional en las exportaciones industriales alemanas es del 70% y del 68% en el caso del automóvil.

Construcción

No analizaremos en profundidad el sector de la Construcción en este capítulo dado que tratamos ampliamente este tema (especialmente, en lo referente a sus repercusiones sobre la vivienda) en un Informe monográfico (Informe nº5: Auge y crisis de la vivienda en España). Por tanto, aquí señalamos sólo algunas generalidades y remitimos al lector al Informe nº5 para una información más detallada sobre la evolución del sector.

En primer lugar, debemos delimitar que incluye el sector de la "Construcción". El sector engloba tanto la edificación²⁰ como las infraestructuras (carreteras, aeropuertos, etc.). En la actualidad, aproximadamente un 20% del VAB de la construcción es obra civil (infraestructuras). Del 80% restante, aproximadamente más de la mitad es construcción de edificios de viviendas.

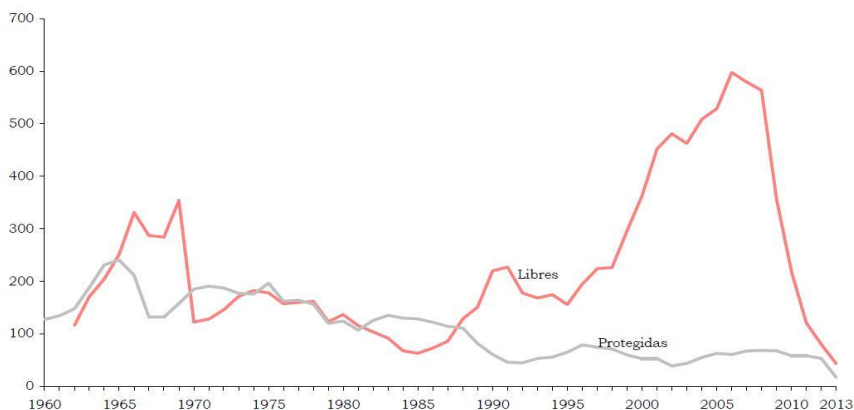
En segundo lugar, continúa siendo un sector importante dentro de la estructura productiva española a pesar de la crisis. Aunque en la actualidad representa un 5,4 % del VAB total, este porcentaje es superior al que representa en otros países europeos, tal como se observa en la Tabla 1. El 6% del empleo está en la construcción.

Ha sido el sector más afectado por la actual crisis económica: su peso en el VAB total se ha reducido a la mitad, tanto en términos de producción como empleo. En 2008, el VAB de la construcción representaba más del 10% del VAB total y un 12% de la ocupación (1 de 4 hombres ocupados trabajaba en la construcción).

Dadas las repercusiones sociales que tiene la vivienda, vale la pena que prestemos más atención a la evolución de este tipo de edificación. Las viviendas pueden ser protegidas o libres. El precio de las viviendas protegidas (VPO) lo establece el Estado (o las CCAA) y por tanto, son precios más asequibles que los del mercado de vivienda libre (fijado por el mercado). Tal como puede observarse en el Gráfico 3, las viviendas protegidas representan un porcentaje marginal en la construcción de viviendas en España, prueba de la escasa preocupación de los gobiernos recientes por asegurar el derecho a la vivienda de los ciudadanos.

²⁰ Es decir la construcción de edificios, que tanto pueden dedicarse a usos residenciales o a otros usos (oficinas, almacenes, fábricas, etc.).

Construcción de viviendas libres y protegidas en el Estado español, 1960-2013. Unidades



Fuente: Taltavull, P. en García Delgado, J. (coord.) (2015), Lecciones de Economía Española, 12ª edición.

El Gráfico 3 permite observar la magnitud de la reciente burbuja en la construcción de viviendas en nuestro país. Las burbujas inmobiliarias han sido recurrentes en la evolución del capitalismo español (finales 60, principios de los 90, etc.) pero la burbuja nunca había sido tan grande como en la precrisis actual. En el período 1990-2007, las cifras de edificación doblaron el máximo histórico previo y, a ello hay que añadir las importantes obras públicas de este período (aeropuertos, tramos del AVE, etc.) que no aparecen en el Gráfico.

Servicios

Somos un país de Servicios: este sector representa el 74% del PIB y el 76% del empleo. Se trata de un sector muy heterogéneo puesto que engloba actividades muy diversas (transporte, educación, hostelería, bancos, etc.), que van desde actividades de alto valor añadido (como por ejemplo, los centros de investigación o los audiovisuales) hasta actividades de poco valor añadido (restauración, hostelería, etc.), desde servicios esenciales para la población (como

educación o salud) a servicios más 'prescindibles' (industria del ocio). Al ser actividades muy heterogéneas también requieren un grado de formación de los trabajadores muy diferente. Existen servicios que requieren mano de obra altamente cualificada (médicos, científicos, etc.) y otros cuyo nivel de cualificación puede ser muy básico (camareros, dependientes de comercio, conserjes, etc.).

¿Qué tipo de servicios se producen en España? Las actividades de servicios más importantes en nuestro país son el Comercio (17% del VAB servicios) y la Hostelería y la restauración (10%). Se trata de sectores que requieren mano de obra poco cualificada y, en el caso de la hostelería, son sectores muy dependientes del sector turístico. Si nos comparamos con el resto de países europeos destaca que tanto la distribución comercial como la hostelería tienen un peso significativamente más importante en España que en el resto de países. Por el contrario, actividades vinculadas a las Administraciones Públicas y servicios sociales así como en la Educación y Sanidad (englobando tanto pública como privada) tienen un mayor peso en los otros países europeos.

Los servicios son sectores intensivos en mano de obra, es decir, si se quiere aumentar la producción es necesario contratar a más trabajadores puesto que se trata de sectores donde es difícil sustituir trabajadores por máquinas (pensemos por ejemplo, lo difícil que puede resultar sustituir a un enfermero o un peluquero por un robot). Es por ello, que la mayor del empleo en todas las economías se concentra en los servicios.

La 'nueva economía' ha supuesto una transformación importante de muchas actividades de servicios. Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) han facilitado la aparición de nuevas actividades de servicios (informáticos, diseño de webs, etc.) pero a la vez, han facilitado los procesos de sustitución de trabajadores por máquinas o programas informáticos en muchas actividades de servicios. Por ejemplo, las TIC facilitan que sea el usuario el que realice actividades que antes realizaban las empresas, como sería el caso en la compra de viajes por Internet (actividad que antes desarrollaba una agencia de viajes) o el comercio por Internet (que está substituyendo al comercio tradicional).

El turismo es un factor determinante para el sector exterior español. La mayoría de las exportaciones de servicios de España están vinculadas a este sector (hay que considerar que los gastos que hace un turista mientras está en nuestro país se considera

'exportación de servicios'). Pero no solamente exportamos turismo. También es cierto que está aumentando la exportación de servicios de ingeniería y arquitectura, servicios a empresas y servicios financieros. Sin embargo, perdemos cuota de mercado en los servicios tecnológicos.

Tal como señala Ignacio Muro²¹, nos hemos convertido en liderar la gestión internacional de servicios públicos (gestión de servicios 'no comerciables', es decir, aquellos que se prestan in situ y no pueden ser exportados desde un país ajeno, por ejemplo: telecomunicaciones, electricidad, algunos servicios financieros, correos, agua, infraestructuras, gas, electricidad), especialmente en Latinoamérica pero también en Europa. Se trata de servicios esenciales, que se hallan en la frontera entre lo público y lo privado, y por los que el capital global juega una importante batalla (véase por ejemplo, las presiones para la privatización de dichos servicios o los tratados sobre inversiones, que pretenden blindarlos frente a posibles renacionalizaciones).

Esta expansión internacional de empresas españolas que suministran servicios 'no comerciables' no habría sido posible sin un poder político que ha favorecido descaradamente los intereses de estas empresas aún a costa de perjudicar a los consumidores españoles, tal como comentamos en el apartado final.

3. Algunas consideraciones sobre cómo se reparte el valor generado en el proceso productivo

Hemos visto qué producimos en nuestro país y cuál es el valor de lo que producimos, pero no hemos visto *cómo se reparte el valor de lo producido*. Vamos a comentar brevemente algunos aspectos sobre este 'reparto'.

El VAB generado por un país se convierte en rentas. Estas rentas que se obtienen del proceso productivo (o distribución primaria de la renta) se clasifican en beneficios o salarios. Los beneficios (o Excedente Bruto de Explotación) es la parte que se apropian los capitalistas (por ejemplo, los accionistas de una empresa o su

²¹ Ignacio Muro. Modelos productivos y capitalismo global: realidades y mitos. Fundación Primero de Mayo.

propietario)²². Los salarios es la parte del VAB que va a los trabajadores. También hay una parte del VAB producido que va al Estado, en forma de impuestos, aunque representan una parte pequeña en la distribución primaria de la renta²³.

El Gráfico 5 muestra como se distribuye la ‘tarta’ (el VAB generado) entre capitalistas y trabajadores. En primer lugar hay que señalar que, en la mayoría de países europeos, los salarios están perdiendo peso en la distribución primaria de la renta. Sin embargo, la proporción que representan los salarios sobre el PIB siempre supera el 50% en países como Alemania, Francia o Dinamarca, mientras que en España es de un 47% del PIB. Debemos observar que esta distribución es bastante desigual: los trabajadores asalariados representan una parte mayor de la población que los propietarios del capital.

Otro elemento a destacar es que el peso de los salarios sobre el PIB se ha reducido significativamente desde 2009, a la par que aumentaba la parte de los beneficios. Está claro que el objetivo de la política de *devaluación interna* (que, tal como hemos comentado, ha provocado la caída de los salarios) no era el crecimiento económico ni la generación de empleo, si no la recuperación del beneficio empresarial, que a la vista de los resultados, es un objetivo que se ha conseguido plenamente.

5. Algunas consideraciones sobre las políticas industriales en el Estado español

En un sentido amplio, las políticas industriales engloban aquellas políticas que afectan directamente al modelo productivo.

Existen políticas industriales activas²⁴ que buscan favorecer el

²² La retribución que obtiene un trabajador autónomo se asimilan a los beneficios empresariales (si bien se denominan ‘Rentas mixtas’).

²³ Posteriormente, se produce una segunda distribución de la renta: las empresas pagan sus impuestos (Impuesto sobre sociedades) y los trabajadores también (IRPF, etc.). Véase capítulo referente al Estado del Bienestar en este Informe.

²⁴ Las políticas industriales se clasifican entre políticas activas (o sectoriales) y pasivas (o horizontales). Básicamente las políticas horizontales se basan en infraestructuras, I+D y formación. Las políticas sectoriales activas se

crecimiento y la generación de empleo en determinados sectores productivos, mediante ayudas públicas, aranceles, etc. Este tipo de políticas han sido ampliamente denostadas en España en línea con el credo neoliberal que ha guiado la política económica en nuestro país y de 'seguidismo' respecto a las recomendaciones de organismos internacionales (OMC, FMI) y la Unión Europea (que, hasta ahora, también se había caracterizado por el 'abandono' de las políticas industriales activas)²⁵. También es cierto que cada vez resulta más

focalizan en un determinado sector productivo con el objetivo de favorecer su crecimiento o su competitividad. Incluyen la política comercial (establecer aranceles, por ejemplo), concesión de préstamos a tipos de interés preferentes, etc. Las políticas sectoriales son muy criticadas por los economistas neoliberales pues consideran que ayudar a sectores en dificultades es perjudicial y vulnera las 'leyes' del mercado y la competencia. Tradicionalmente, la UE ha compartido esta visión y la política industrial europea se ha focalizado en políticas horizontales y se han ido eliminando las ayudas a sectores 'en dificultades' como el carbón o la construcción naval.

²⁵ Sin embargo, la Gran Recesión parece que va a conllevar una recuperación de la política industrial en los países desarrollados, que están empezando a implementar políticas que favorezcan la especialización de sus economías en sectores de elevado valor añadido. Así es en el caso de Estados Unidos, donde el presidente Obama ha lanzado en 2013 un imponente programa de recuperación industrial (generosamente dotado) basado en incentivos a la relocalización de actividades industriales (ventajas fiscales para la producción doméstica, etc.) y la creación de la National Network for Manufacturing Innovation que integra a una red de institutos tecnológicos y el aumento de fondos destinados a la formación. También parece que la Unión Europea está variando su discurso sobre la política industrial- hasta ahora basada en tímidas políticas horizontales- y aboga por una recuperación de una política industrial más activa. Así, bajo el lema de 'reindustrialising Europe' se ha fijado como objetivo conseguir que la industria alcance el 20% de la producción europea en 2020. Ante el reto fijado por la UE, el actual gobierno presentó el julio de 2014 la "Agenda para el fortalecimiento de la industria en España", donde suscribe la idea de que hay que aumentar el peso de la industria en el VAB, sin embargo, no se atreve a fijar un objetivo (obviamente, el objetivo del 20% fijado por la UE está muy lejos de nuestro alcance). Aunque la Agenda presenta una profusión de medidas y acciones, en las líneas habituales (es decir, políticas horizontales): estímulo a la I+D,

difícil implementar este tipo de políticas sin entrar en conflicto con los acuerdos de liberalización comercial o el sacrosanto 'mercado único' de las políticas de la competencia de la Unión Europea. No obstante, esto no exime a nuestros gobernantes de la completa omisión de las políticas industriales activas en sus programas económicos, especialmente ante el acusado proceso de desindustrialización que ha sufrido nuestro país. Las políticas industriales implementadas se han limitado a tímidas políticas horizontales de apoyo a la I+D, cuando había presupuesto y voluntad política para ello, es decir, casi nunca²⁶.

Esta falta de política industrial en España no debe llevarnos a pensar que el Estado no ha intervenido en la configuración del modelo productivo español. Los procesos de privatización y desregulación también repercuten sobre el modelo productivo de un país y, especialmente, en quién se apropia de las rentas que éste genera. La intervención del Estado en la configuración del modelo productivo se ha basado en apoyar la formación y consolidación de los grandes grupos empresariales españoles. Estas grandes empresas surgieron de los procesos de privatizaciones iniciados en los años 80 y 90 y que dio lugar a grandes empresas en situaciones de oligopolio en los sectores estratégicos del país: telecomunicaciones (Telefónica), energía (Endesa, Red Eléctrica, Repsol, Gas Natural), transporte aéreo (Iberia), etc. Se configura así una élite empresarial muy vinculada al poder político y financiero.

Dado que, como hemos señalado, las empresas transnacionales

formación, internacionalización, etc., estas medidas no aparecen cuantificadas en términos de recursos. Únicamente se dijo que se iban a destinar 745 millones de euros ¡en préstamos! para este programa. Aunque se aseguró que se rendirían cuentas de la evolución en el cumplimiento de la Agenda, no se disponen de datos sobre el grado de cumplimiento de los objetivos ni sobre los recursos utilizados.

²⁶ El gasto en I+D está muy por debajo de la media comunitaria, únicamente en el último gobierno de Zapatero se hizo un esfuerzo en incrementar el presupuesto para la I+D, esfuerzo que se vio abortado por la crisis económica. En 2013, el gasto en I+D apenas alcanzaba el 1,2% del PIB, mientras que el objetivo europeo se sitúa en el 3%. Un objetivo que España no se atrevió a asumir y fijó en el 2% para 2020 y, que, obviamente, dadas las actuales circunstancias, es prácticamente inalcanzable.

son quiénes controlan y se apropian del valor generado por las cadenas globales, la política industrial de los últimos gobiernos ha sido favorecer descaradamente a este pequeño grupo de empresas para convertirlos en los buques insignia de la economía española (Marca España) y favorecer su expansión internacional. El Estado asume un papel de apoyo incondicional a los intereses de estas corporaciones.

Sin embargo, ¿ha tenido beneficios para la ciudadanía española la expansión internacional de estas empresas? Parece claro que no. No ha importado sacrificar la competencia en el mercado interior (y por tanto, obligar a los consumidores a pagar precios de 'monopolio' por servicios básicos como la electricidad o la gasolina), a cambio de que dichas empresas ganaran tamaño y pudieran expandirse a Latinoamérica o Europa²⁷. El proceso ha fortalecido a un élite empresarial 'nacional' pero perfectamente insertada en el capitalismo global y, por tanto, con poca sensibilidad hacia los 'intereses nacionales' cuando éstos no redundan en mayores beneficios para la empresas (por ejemplo, no han tenido reparos en buscar mecanismos de elusión fiscal, o directamente de fraude fiscal, para eludir el pago de impuestos en nuestro país).

²⁷ Ignacio Muro. Modelos productivos y capitalismo global: realidades y mitos. Fundación Primero de Mayo.

LOS PROBLEMAS DE COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y LAS POLÍTICAS PARA SU REACTIVACIÓN

Resumen: *La crisis económica ha tenido un fuerte impacto sobre la industria española, pero ésta ya venía perdiendo peso en el VAB y el empleo desde mucho antes. Este hecho pone de relieve la falta de competitividad de la misma en un contexto de creciente competencia (globalización, países emergentes) y, también, las carencias de las políticas económicas destinadas a impulsarla. En este trabajo, por un lado, se analiza la evolución de la industria española durante los últimos años y sus principales problemas competitivos. Y, por otro, la orientación seguida por la política industrial y las estrategias que habría que implementar para reactivarla.*

Palabras clave: *Industria española, política industrial, competitividad, innovación*

1. La importancia de la industria

La industria constituye un sector estratégico para los países desarrollados, pues actúa como un motor fundamental para el crecimiento económico y la generación de empleo. Así se ha puesto de relieve incluso durante la actual crisis económica, donde se observa que los países europeos con un mayor desarrollo industrial son, a su vez, los que presentan menores tasas de desempleo y un mayor volumen de exportaciones. Países como Alemania, Austria, Países Bajos o Dinamarca en los que el valor añadido bruto industrial per cápita en 2012 superaba los 6.000 euros (frente a los 4.000 de la media europea), mostraban una tasa de desempleo por debajo del 10% y alcanzaban un nivel de exportaciones per cápita que superaba ampliamente la media de los países de la UE (Boston Consulting Group, 2013).

Las exportaciones industriales, no solo contribuyen a compensar la caída de la demanda interna, sino que, además, son claves para la competitividad del conjunto de la economía y la mejora de la balanza de pagos. Así, la industria española exportó en 2012 cerca de 180.000 millones de euros, lo que representa un 52,8% del total de las exportaciones (PWC, 2014).

Y en lo que respecta al empleo generado por las empresas industriales, éste es, por lo general, de mayor calidad y más estable que en los otros sectores. De este modo, el 67% de los trabajadores industriales permanecen más de seis años en la misma empresa,

frente al 59% en la construcción y el 56% en la agricultura y los servicios. Por otro lado, el porcentaje de empleados con menos de un año de antigüedad se sitúa en la industria en el 9%, muy por debajo del 14% del sector servicios, del 17% de la construcción y del 22% de la agricultura (MINETUR, 2014).

El sector industrial es también el que realiza una aportación más decisiva al progreso técnico, tanto por su contribución a la generación de innovaciones como por su papel en la utilización y difusión de las mismas. Así se refleja en los diversos indicadores relativos a la I+D+i. Por ejemplo, el gasto medio de las empresas industriales españolas supera el 2% del VAB del sector; mientras que el del sector servicios se sitúa en el 0,5%; y el de la construcción y la agricultura en torno al 0,2% (Boston Consulting Group, 2013). Por esta razón, su contribución al aumento de la productividad del trabajo es muy importante y ha crecido de manera más intensa que en los otros sectores durante las últimas décadas.

Por último, es importante remarcar que el crecimiento de la actividad industrial no sólo beneficia a las empresas del sector, sino que fomenta el crecimiento del conjunto de la economía debido a su efecto multiplicador. Ejerce importantes efectos de arrastre sobre otras actividades, como la agricultura o los servicios. Así, por un lado, suministra los medios de producción y la tecnología a los otros dos sectores; pero, por otro, es un importante demandante de productos agrícolas (industria agroalimentaria) y de servicios, sobre todo servicios avanzados. Muchos de estos servicios se producen conjuntamente con los bienes (I+D, servicios financieros, marketing, diseño, asesoramiento económico y jurídico, etc.), tendiendo a nublarse la distinción entre manufacturas y servicios (Baró, 2013). Entre el 30% y el 50% de los empleos del propio sector manufacturero son servicios. A esto hay que añadir la demanda directa que las manufacturas hacen de servicios externos. Para EEUU esta demanda es de un 19% del valor de la producción manufacturera.

De acuerdo con un estudio elaborado por el Gobierno de Estados Unidos, cada dólar de PIB industrial genera 1,34 dólares de actividad económica agregada, como consecuencia del efecto tractor de las empresas industriales. En comparación, sectores como el comercio minorista o los servicios profesionales generan menos de 0,6 dólares de actividad por cada dólar de PIB (Boston Consulting Group, 2013).

2. La evolución reciente del sector industrial español

La industria española ha sufrido un importante retroceso durante las últimas décadas, tanto en términos de producción como de empleo. Como se observa en la Tabla 1, el VAB industrial (VABI) representaba en el año 2000 el 20,6% del VAB total de la economía (y el de la industria manufacturera el 17,8%), habiendo descendido al 17,5% en 2014 (con una caída aún mayor de las actividades manufactureras que se situaron en el 13,2%).

Tabla 1

VAB (a precios corrientes), empleo (equivalente a tiempo completo) y productividad (VAB por ocupado) por sector de actividad

	VAB (% s/ total)		Empleo (% s/ total)		Productividad (miles €)	
	2000	2014	2000	2014	2000	2014
Agric., gan., silv. y pes.	4,1	2,5	5,9	4,2	38,4	34,8
Total industria	20,6	17,5	19,0	13,2	77,7	77,6
Industria manufacturera	17,8	13,2	17,8	11,8	65,1	65,3
Construcción	10,1	5,6	11,6	5,6	57,9	58,0
Servicios	65,1	74,4	63,5	77,0	56,5	56,4
Total ramas	100	100	100	100	40,6	64,0

Fuente: INE y MINETUR

El proceso de desindustrialización que reflejan estos datos es mucho más patente cuando el indicador utilizado es el empleo, ya que, como se desprende de la mencionada tabla, el empleo del sector industrial representaba el 19% del empleo total en el año 2000 y sólo 13,2% en 2014 (en el caso de la industria manufacturera los porcentajes son el 17,8% y el 11,8% respectivamente).

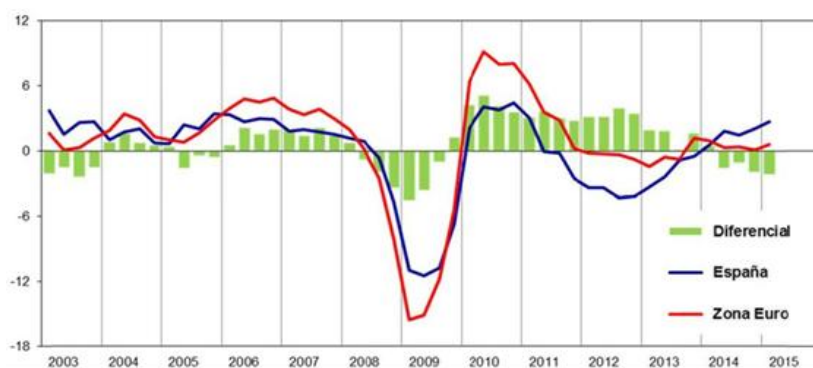
El proceso de pérdida de peso del sector industrial es común a la práctica totalidad de los países desarrollados, de forma que los grandes bloques económicos formados por EE.UU., Japón y la UE han disminuido su cuota en la producción manufacturera mundial a

favor de los nuevos países industrializados (NPI)¹. Este proceso no es nuevo, pues se produjo ya en la década de los 70 y 80 (en ese caso los NPI eran países como Hong-Kong, Corea del Sur, Singapur o Taiwán). En la actualidad los principales protagonistas son los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), con una importante deslocalización de las actividades manufactureras hacia esos países, en los cuales las empresas buscan la obtención de ventajas de costes, especialmente laborales (Fariñas y otros, 2015).

Como se acaba de ver, ha sido la UE el bloque económico con mayor caída de la cuota de mercado y el peso del sector industrial sobre el VAB total se ha reducido en los principales países, pasando de representar en el conjunto de la Zona Euro (ZE) el 22,3% en 2000 al 19,5% en 2014. Alemania es la única excepción de estos países (con el 25,6% y el 26%, respectivamente en esos años). Francia pasó del 18,4% al 13,8%, Italia del 22,4% al 18,5%, Portugal del 20,3% al 17%, el Reino Unido del 20,8% al 13,5% y España del 20,6% al 17,5% (MINETUR, 2015).

Gráfico 1

Valor Añadido Bruto Industrial* (2003-2015). Tasas de variación (%)



Nota: Conjunto de la industria, incluida energía y excluida construcción. Series corregidas de calendario y estacionalidad.

Fuente: INE y MINETUR

¹ Entre el año 2000 y el 2012 esta cuota cayó en 5,1 puntos en el caso de Norteamérica (Estados Unidos, Canadá y México), 1,7 en el bloque de Japón y Corea y 6,5 en la UE. La contrapartida fue el aumento en 12,3 puntos de los NPI (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica, Indonesia y Turquía) (Fariñas y otros, 2015).

En España, por lo tanto, el peso del VAB industrial ha caído más que en el conjunto de la ZE (3,1 puntos y 2,8, respectivamente, entre 2000 y 2014). En tasas de variación, como se muestra en el gráfico 1, el VABI español creció menos que en la ZE entre 2006 y 2008; tuvo una caída menor en 2009; pero entre 2010 y 2013 volvió a comportarse relativamente peor a la ZE y sólo a partir de 2014 muestra tasas de crecimiento algo superiores.

Centrándonos en el caso español y comparando la evolución del VABI con el PIB (ver gráfico 2), observamos como la actividad industrial española ha seguido un ciclo similar al del conjunto de la economía, pero con un comportamiento, en general, notablemente peor ya desde 2003. Desde este año hasta el inicio de la crisis en 2008 el VABI creció siempre por debajo de lo que lo hizo el PIB y durante 2008 y 2009 la caída de la industria fue mucho más pronunciada que la del conjunto de la economía. Sólo en 2010 y la primera mitad de 2011 el VABI creció por encima del PIB, pero desde finales de 2011 hasta 2013 la industria volvió a sufrir con mayor intensidad la nueva fase recesiva de la economía española. A partir de 2014, con el inicio de la recuperación, las tasas de crecimiento del VABI y del PIB son similares. Y en lo que respecta a la evolución del empleo industrial², éste se ha venido reduciendo de manera prácticamente ininterrumpida desde 2003 a 2013, especialmente entre 2008 y 2013, periodo en el que el empleo cayó a un ritmo del 5,2% anual.

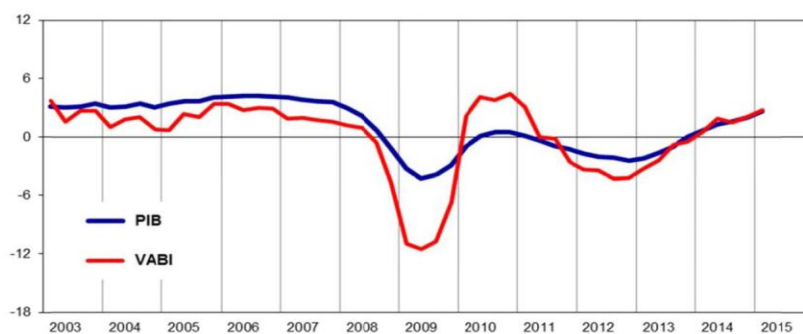
De los datos anteriores podemos concluir, en primer lugar, que el proceso de desindustrialización español, sobre todo cuando lo medimos en términos de empleo, es anterior a la crisis económica iniciada en 2008 y que, por lo tanto, los problemas de la industria no son sólo de tipo coyuntural sino estructural. Éstos están relacionados, básicamente, con la pérdida de competitividad de la industria en un contexto de globalización y de creciente protagonismo de los países emergentes. Y, en segundo término, que la crisis económica ha agudizado sobremanera esta tendencia decreciente de la industria española, debido a factores como la alta presencia de sectores muy interrelacionados con la construcción y de sectores tradicionales de baja intensidad tecnológica y demanda débil; o la peor evolución en España de la demanda interna (consumo e inversión), como

² Medido en equivalencia a tiempo completo con datos de la Contabilidad Nacional Trimestral.

consecuencia de los efectos de la crisis y de las duras políticas de austeridad aplicadas a partir de 2010; o la ausencia de una política industrial eficaz.

Gráfico 2

PIB y Valor Añadido Bruto Industrial* 2003-2015.
Tasas de variación interanual (%)



Nota: Índices de volumen con series corregidas de calendario y estacionalidad. Total industria.

Fuente: INE y MINETUR

3. Los problemas de competitividad de la industria española

A la hora de indagar los problemas de competitividad de la industria española es necesario considerar los dos grandes tipos de ventajas de las que puede derivar esa competitividad. Por un lado, las ventajas de costes inferiores, que permitirían vender los productos a precios más bajos. Y, por otro, las ventajas de innovación de producto, que permitirían precios de venta más elevados (al conseguirse un producto con factores diferenciales que lo hacen más atractivo para el cliente).

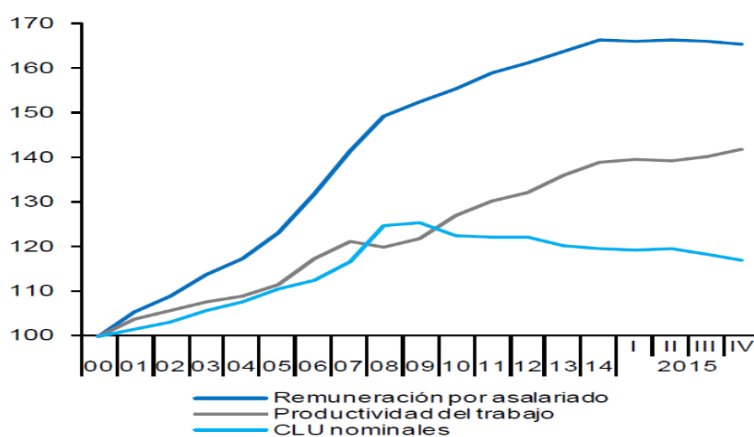
En el primer caso, los costes laborales son muy importantes, pero también otros como los energéticos, los financieros o los de las materias primas. Además, desde el punto de vista de la competitividad lo relevante no son los costes absolutos, sino los costes por unidad producida; en el caso de los laborales, los costes laborales unitarios (CLU), que dependen de los salarios y de la productividad (CLU = salario por trabajador / productividad).

Y, en lo que respecta a las ventajas de innovación de producto, éstas derivan de la capacidad de las empresas para introducir nuevos productos en el mercado o diferenciar los existentes, mejorando la calidad, el diseño o los servicios prestados a los clientes. A su vez, la capacidad para innovar deriva de las actividades de I+D+i que se realizan y de la cualificación de los recursos humanos (empresarios, directivos y trabajadores), entre otros factores.

Como se observa en el gráfico 3 la evolución de los CLU nominales de las manufacturas españolas ha sido creciente hasta el inicio de la crisis y este hecho deriva de un crecimiento superior de la remuneración por asalariado a lo que lo hace la productividad. Es durante el periodo de crisis cuando los CLU caen, como consecuencia tanto de la moderación de los salarios como del crecimiento de la productividad. Los salarios se moderan a causa de los efectos de la crisis (aumento del paro) y de las reformas laborales, especialmente la de 2012 que contiene una batería importante de medidas dirigidas a debilitar el poder negociador de los trabajadores. Y la productividad crece, sobre todo, como consecuencia de la destrucción del empleo (productividad pasiva). De hecho, a partir de 2014, cuando empieza a crecer el empleo, se frena el crecimiento de la productividad.

Gráfico 3

CLU nominales en las manufacturas españolas. Índices, 2000=100

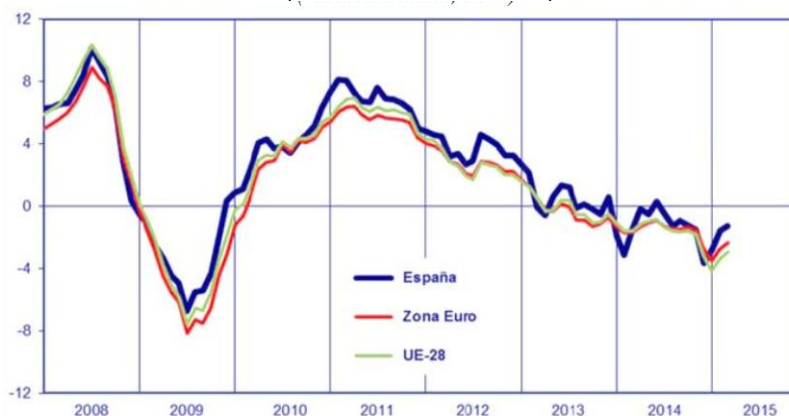


Fuente: FUNCAS

Sin embargo, la caída de los CLU que se desprende de los datos anteriores no implica que tenga automáticamente un impacto positivo sobre nuestro sector exterior y la reactivación de la economía. En primer lugar, porque esa reducción no se ha trasladado al precio de las exportaciones industriales, ya que, tras una importante caída en 2009 como consecuencia del desplome del comercio mundial, los precios de las mismas han venido creciendo hasta 2013. Y es que, como señala M^a Jesús Fernández (2016), España tiene un reducido peso en el comercio internacional y los productores españoles se comportan como precio-aceptantes, moviéndose en sintonía con los de sus competidores. Así, si consideramos los precios industriales en general y los comparamos con nuestros principales competidores, la UE y la ZE (gráfico 4), constatamos una evolución similar, sin ganancias significativas de competitividad. En un contexto de competencia vía reducción de los salarios (además de la caída de otros costes como los de las materias primas y la energía) los precios se moderan en todos los países (cayendo a partir de 2014) y nadie gana competitividad, pero la contrapartida es una demanda cada vez más reducida.

Gráfico 4

Evolución de los precios industriales: UE-28, Zona Euro y España
(variación anual, en %)



Fuente: EUROSTAT y MINETUR

Por otro lado, en la economía española la propia evolución del sector exterior está muy condicionada por la demanda interna. En las

fases expansivas, además del fuerte aumento de las importaciones que conllevan, la mayoría de las empresas se vuelcan en el mercado interior, afectando esto negativamente a las exportaciones. Y es en las fases recesivas cuando se ven obligadas de dirigir sus ventas hacia el exterior, lo cual, unido las menores importaciones, suele contribuir a la corrección del desequilibrio de la balanza comercial.

Por todo esto, no podemos concluir que la estrategia de devaluación salarial haya sido positiva para relanzar la industria española, sino más bien lo contrario. Porque ha frenado la recuperación de la demanda interna y no ha impulsado las exportaciones por la vía de los menores precios relativos de los productos españoles. Además, esta estrategia es contradictoria con la potenciación de los factores competitivos relacionados con la innovación, que cada vez son más importantes para los países avanzados.

En este ámbito de la innovación, si consideramos el indicador de esfuerzo en I+D (gasto en I+D como porcentaje del PIB), constatamos, no sólo unos niveles significativamente inferiores de España a la mayoría de países desarrollados, sino también un aumento de esa divergencia durante el periodo de la crisis. Como se observa en la Tabla 2, España aumentó su esfuerzo en I+D durante el periodo 2000-2008 y redujo el diferencial respecto a la media de la UE y de la OCDE. Pero a partir del inicio de la crisis va a caer el esfuerzo español en I+D, a diferencia de lo que ocurre en la UE y la OCDE, aumentando de este modo la divergencia, que en 2014 se sitúa en 0,72 puntos respecto a la UE-28 y 1,15 respecto a la OCDE.

Por sectores de ejecución, destaca el bajo gasto en I+D de las empresas españolas, que en 2014 realizaron el 53,1% del gasto total en I+D, por debajo del porcentaje que representaban en 2007 (56%) y lejos del promedio de los países de la UE-28, que desde el año 2000 vienen ejecutando en torno al 63%, con pocas fluctuaciones. En España desde 2009 las empresas han venido reduciendo su gasto en I+D, mientras que la mayoría de los países desarrollados lo han incrementado.

La misma tendencia se observa cuando consideramos el conjunto del gasto en innovación, añadiendo al gasto en I+D el de "otras actividades innovadoras" (adquisición de activos para la innovación, comercialización o formación), pues éste ha caído en España a partir de 2009. La reducción es incluso más drástica que cuando se considera sólo el gasto en I+D, habida cuenta de que el descenso del

gasto en “otras actividades innovadoras” es aún mayor (Fundación Cotec para la Innovación, 2016).

Tabla 2

Diferencia de esfuerzo en I+D (Gasto en I+D en % del PIB) de España respecto a la UE-28 y OCDE

	UE28-España	OCDE-España
2000	0,80	1,26
2001	0,81	1,29
2002	0,75	1,19
2003	0,68	1,13
2004	0,63	1,09
2005	0,57	1,06
2006	0,52	1,02
2007	0,47	0,99
2008	0,45	0,97
2009	0,49	0,99
2010	0,49	0,95
2011	0,55	1,00
2012	0,64	1,06
2013	0,67	1,11
2014	0,72	1,15

Fuente: Fundación Cotec para la Innovación

4. Las políticas para la reactivación del sector industrial

En los apartados anteriores hemos constatado el proceso de pérdida de importancia de la industria en la economía española, así como los problemas de competitividad que la aquejan, en un contexto de crisis, globalización y mayor competencia. Este contexto ha puesto de manifiesto, por otro lado, la necesidad de introducir cambios en el modelo productivo y en las formas de competitividad. Aumentando el

peso de los sectores más intensivos en tecnología y conocimiento y reforzando las fuentes de competitividad que derivan de la calidad, la innovación y la diferenciación de los productos.

Sin embargo, lo que se observa en la industria española es justamente lo contrario. Desde el año 2000 hasta 2012 los sectores manufactureros de tecnología alta tuvieron en España una tasa de variación anual acumulativa del VAB de sólo el 0,8%, frente al 4,4% de la UE-15, los de tecnología media-alta el -0,4% (el 0,7 en la UE-15), los de tecnología media-baja el -1,6 (el 0,1 en la UE) y sólo se comportaron mejor los de tecnología baja (0,5 en España y -0,4% en la UE-15). Esta evolución ha acentuado todavía más una especialización productiva de las manufacturas españolas respecto a la UE ya de por sí muy sesgada hacia las actividades menos intensivas en tecnología. De esta forma, “ni la especialización del patrón industrial español ni su reciente evolución parecen las más favorables para alentar la expansión de la producción industrial” (Gandoy y González-Díaz, 2015: 78). Y la política económica aplicada, en vez de contribuir a contrarrestar estas tendencias, lo que ha hecho ha sido reforzarlas.

En esa dirección apunta la política laboral, que, a través de una serie de reformas (la más drástica la de 2012), ha incentivado la competencia vía costes (política de devaluación salarial comentada más arriba) y la potenciación del modelo productivo que nos llevó a la crisis, intensivo en mano de obra poco cualificada y con bajos niveles de productividad³.

Lo mismo sucede cuando analizamos las políticas de I+D+i, pues, en lugar de potenciarlas para contrarrestar los efectos de la crisis e impulsar el cambio del modelo productivo y de las formas de competitividad, lo que se observa son importantes recortes en el gasto público destinado a las mismas. Así, los Presupuestos

³ Buena parte de las medidas de la reforma laboral de 2012 van dirigidas a aumentar la flexibilidad interna y externa (mayores facilidades para los despidos y disminución de las indemnizaciones, nuevo contrato con periodo de prueba de un año, supresión de las categorías profesionales, etc.) y a reforzar el poder empresarial en las relaciones laborales y reducir los salarios (potenciación del descuelgue de los convenios, prioridad aplicativa al convenio de empresa en determinadas materias, limitación de la “ultra-actividad” de los convenios a un año, etc.). Un análisis más exhaustivo de estas cuestiones se encuentra en Torrejón (2015).

Generales del Estado han reducido el gasto destinado a I+D (política de gasto 46) desde su nivel máximo en 2009 a 2016 en un 34%. Y si se considera sólo el periodo de recesión de 2009 a 2013, la reducción fue del 39%. Además, la disminución del gasto en I+D ha sido

Tabla 3

Gasto total (capítulos 1 a 8) en los Presupuestos Generales del Estado Consolidados (millones € y %) y gasto en I+D

Años	Gasto total	Gasto en I+D	% s total
2007	291.191	8.123	2,8
2008*	314.522	9.337	3,0
2009	350.213	9.662	2,8
2010	350.696	9.271	2,6
2011	315.992	8.586	2,7
2012	311.777	6.387	2,0
2013	345.446	5.926	1,7
2014	354.626	6.140	1,7
2015	347.843	6.395	1,8
2016	351.856	6.425	1,8

Nota: Presupuesto homogeneizado, teniendo en cuenta el crédito extraordinario para inmigración (RDL 1/2008).

Fuente: Ministerio de Hacienda y AAPP y elaboración propia.

superior a la del gasto total, de forma que ha pasado de representar el 2,8% en 2009 al 1,7% en 2013 y el 1,8% en 2016 (ver Tabla 3). Lo cual es claramente indicativo de que la política de I+D no ha sido una prioridad⁴.

En el caso de los Presupuestos Generales del Estado la situación es todavía más grave si en lugar de fijarnos en el gasto presupuestado (previsiones iniciales) lo hacemos en el gasto real ejecutado al final de cada periodo presupuestario, ya que se ha reducido significativamente el grado de ejecución durante los años de la crisis económica. Así, según la Fundación Cotec, en 2007 el conjunto del gasto en I+D (función 46) presentaba un porcentaje de

⁴ Al recorte del gasto en I+D de los Presupuestos Generales del Estado se suma el de las CC.AA., que descienden casi un 15% entre 2010 y 2015 (Fundación Cotec para la Innovación, 2016).

ejecución del 90%, pero ha ido descendiendo paulatinamente durante la crisis hasta situarse en 2014 en el 62%. El principal responsable de ese descenso ha sido el subsector Estado, que ha pasado del 90% al 50% en ese periodo, mientras que los “Organismos Autónomos y Agencias Estatales” han mantenido niveles de ejecución estables por encima del 90%.

La explicación del bajo grado de ejecución de los presupuestos para I+D, que refleja una escasa eficacia de estas políticas, está muy relacionada con la reorientación de los programas desde las subvenciones hacia los créditos, que son menos atractivos para los destinatarios. De este modo, mientras que en 2004 el subsector Estado presupuestaba 2 euros en el capítulo 8 (créditos) por cada euro del capítulo 7 (subvenciones); en 2014 fueron 4 euros para el capítulo 8 por cada euro del 7.

Los datos anteriores reflejan, bien a las claras, que las políticas de I+D+i no han sido una prioridad en los últimos años y esto, unido a la orientación mostrada por otras políticas como la laboral, dificulta el cambio del modelo productivo y de las formas de competitividad que serían exigibles para el relanzamiento del sector industrial. Cambio del modelo productivo hacia actividades más intensivas en tecnología y conocimiento. Y reorientación de las formas de competitividad, enfatizando más en la calidad, el diseño y la diferenciación de los productos que en los costes laborales.

Referencias bibliográficas

Baró, E. (2013): “¿Desindustrialización o metamorfosis de la industria? La nueva relación entre las actividades manufacturera y terciaria”, *Economía Industrial*, nº 307, págs. 33-47.

Boston Consulting Group: (2013): Estudio para el fortalecimiento y desarrollo del sector industrial en España.

Fariñas, J.C.; Martín, A. y Velázquez, F.J. (2015): “La desindustrialización de España en el contexto europeo”, *Papeles de Economía Española*, nº 144.

Fernández, M.J. (2016): “Devaluación interna y crecimiento de las exportaciones”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 242, págs. 21-28.

FUNCAS (2016): “Indicadores económicos, sociales y financieros”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 252, págs. 129-168.

Fundación Cotec para la Innovación (2016): Informe Cotec 2016.

Gandoy, R. y González-Díaz, B. (2015): "Especialización y reactivación de la industria española", *Economistas*, nº 144, págs. 75-83.

MINETUR (2014): *Agenda para el fortalecimiento del sector industrial en España*.

MINETUR (2015): *Informe Anual 2014*.

PWC (2014): *Claves de la competitividad de la industria española*.

Torrejón, M. (2015): "La reforma laboral como política frente a la crisis en España: empleo y devaluación salarial", XI Simposio Hispano-Ruso, 2 y 3 de septiembre de 2015, Moscú.

POLÍTICA INDUSTRIAL Y CAMBIO ESTRUCTURAL EN RUSIA. EL CASO DE LA INDUSTRIA DE DEFENSA

Durante la última década del siglo XX y como consecuencia de la desintegración de la Unión Soviética, la industria de defensa pasó a ocupar una posición muy marginal dentro de las prioridades del gobierno ruso. A partir del año 2000 y con la llegada de Putin al poder los sectores industriales más prioritarios fueron el de energía y el de defensa. A partir de ese momento comienza a aumentar el volumen de gasto, en especial en este tipo de industria. Los grandes retos que Rusia se plantea con la apuesta por el estímulo de la industria de defensa son, entre otros, una mayor seguridad del país, una renovación de la estructura tecnológica del tejido productivo industrial y la promoción de esta industria como catalizador económico, debido a sus importantes efectos arrastre sobre otros sectores industriales. Desde este punto de vista, orientar la política industrial hacia el sector de defensa es un giro esencial en el diseño de la política económica rusa que puede desembocar (o no) en un importante cambio estructural (modernización) de este país.

En este trabajo se tratará de realizar una primera aproximación acerca de si la política industrial en el sector de defensa ruso está promoviendo un cambio estructural en el país. Para ello, primero analizaremos si un claro objetivo como el de darle un carácter prioritario a esta industria, en el marco global de las políticas económicas rusas, se ha traducido en una auténtica realidad. En este sentido pondremos de manifiesto si efectivamente ha aumentado el volumen de gasto en la industria de defensa rusa y si ese gasto se ha visto reflejado en un aumento en la producción de armamento. En segundo lugar, se realizará un análisis estadístico del impacto del gasto de defensa en el desarrollo regional, que será un indicador de las repercusiones en términos de cambio estructural dentro del país.

1. Cambio de prioridad de la industria de defensa

En este apartado se analizará la política industrial a través del presupuesto estatal asignado para defensa y, en particular, para la producción de armamento para cubrir necesidades internas. Se

excluirán, por tanto, los comentarios relacionados con exportación de armamento. En todo caso, debe señalarse que ha habido una tendencia a concentrar los pedidos internos y externos de armamento, en la medida de lo posible en las mismas entidades, bien por razones de aumento en la rentabilidad de las organizaciones de defensa, bien por obligación, porque parte de ellas habían perdido la capacidad de producir después de las distorsiones productivas de los años 90 del siglo XX.

La política industrial puesta de manifiesto a través de las asignaciones presupuestarias muestra que durante los años 90 el gasto en defensa fue residual. Por el contrario, en el período 2000-2008 dicho presupuesto se quintuplicó precios corrientes, creciendo a una tasa promedio del 12,2 por ciento anual. No obstante, debe señalarse que en ambos años el gasto militar representó aproximadamente alrededor del 3,7 por ciento del PIB. A partir de 2008 y como consecuencia de la guerra en Georgia, los gastos se aceleraron y, en 2013 fueron el doble de lo registrado en 2008, con la peculiaridad de que en ese último momento el gasto representó el 4,5 por ciento respecto del PIB (un 4,1 por ciento en términos medios durante los tres años últimos años).

Una parte sustancial de la política industrial del sector de defensa ha estado condicionada por la producción de armamento. Esta se ha organizado a través de programas de producción armamento a largo plazo, habiéndose aprobado el actual en 2010 con validez para el período 2011-2020. Previamente habían existido los programas para los períodos 1996-2005, el 2001-2010 y el 2006-2015.

Una parte sustancial de la política industrial del sector de defensa descansa en los programas de producción de armamento a largo plazo, cuyo plan actualmente en vigor fue aprobado en 2010 y tiene una vigencia de 10 años (período 2011-2020). Previamente habían existido los programas para los períodos 1996-2005, el 2001-2010 y el 2006-2015. La característica común de todos los anteriores es que se paralizaron durante su ejecución. El primero por cuestiones financieras, el segundo por falta de ajuste entre las pretensiones y la realidad del programa, mientras que el tercero por el impacto que supuso la guerra con Georgia. En los tres precedentes, incluso en el tercero, los incumplimientos en las previsiones resultaron flagrantes y afectaron a todas las líneas prioritarias. Así pues, aunque a partir de 2000 la industria de defensa pasa a ocupar un lugar prioritario dentro

de la estrategia industrial del gobierno ruso, en gran medida esta consideración es formal.

El actual programa se concebía como un punto de inflexión en la producción de armamento, pues debía dar respuesta a todas las insuficiencias de los anteriores planes que habían quedado patentes en la guerra en Georgia de 2008. El primer rasgo diferencial del nuevo programa es la abultada financiación con la que cuenta: 20 billones de rublos (unos 600 mil millones de dólares) para todo el periodo. El nuevo programa de armamento presenta la novedad de que se combina con programas específicos de reordenación de la industria de defensa y de las fuerzas armadas. Además, contempla la realización de grandes inversiones en la industria de defensa en los primeros cinco años de puesta en marcha del programa creando así las condiciones de producción para los siguientes años de vigencia del plan. También se contempló que los gastos fueran más intensivos en I+D+i en la primera mitad del periodo para cosechar los resultados productivos en la segunda mitad. Los efectos deberían reflejarse en una renovación del stock de armamento del ejército ruso, que en 2015 debería estar dotado en un 30 por ciento con equipamientos nuevos y en 2020 se alcanzaría un nivel del 70 por ciento.

En términos agregados, el nivel de gasto directamente en armamento para cubrir necesidades internas ha ido aumentando progresivamente. A principios de la década anterior, las compras de armamento fueron muy pequeñas (Sánchez, 2000). En 2003 se registró una cifra de 3,7 mil millones de dólares, que fue aumentando progresivamente hasta que, en 2009 se gastaron 16,3 mil millones de dólares, mientras que en los dos primeros años de vigencia del programa se fue incrementando ligeramente el nivel de compras, pasando a 17,5 mil millones de dólares en 2010 y 18,0 mil millones de dólares en 2011. Sin embargo en los dos siguientes años la aceleración en los gastos fue sustancial puesto que se pasó a destinar 24,7 mil millones de dólares en 2012 y 32,3 mil millones de dólares en 2013. Para concretar mejor la imagen acerca de la situación de la industria de defensa se puede mencionar la proporción de las compras de armamento sobre el conjunto del presupuesto en defensa. Hasta el año 2008, esta cifra fue de alrededor de un 20 por cien. Por ejemplo, en 2003 era del 21,2 por ciento. Sin embargo, en 2009-10 alcanzó una cuota del 30 por cien, que se mantuvo aproximadamente hasta 2013, año en que esa cifra alcanzó el 36,4 por ciento del total del gasto en defensa. Así pues, la consolidación

de este tipo de gasto se hace más evidente en los últimos años, gracias al nuevo programa de defensa vigente.

A continuación pormenorizamos nuestro análisis, centrándonos en una escala más básica como es la compra específica de material bélico por parte de las autoridades rusa y su progresiva evolución en el tiempo. Así, por ejemplo, mientras que en 2009 y 2010 se adquirieron 21 aviones, en los dos años siguientes se incorporaron 42 y 44 unidades, respectivamente. Ya en 2013 fueron 62. Quizás valga la pena mencionar la producción en serie de manera regular de los aviones Su-34, Su-35 y Yak-130, objetivos preferentes dentro del Programa de armamento. En cuanto a helicópteros, mientras que en 2008-9 las adquisiciones fueron algo superiores a la decena de unidades, en los siguientes años se han ido incorporando no menos de 60 aparatos por año, destacando 2011 en el que se suministraron 94 unidades. En este caso también se ha regularizado la producción de helicópteros de ataque de tipo Ka-52 y Mi-28N, que eran prioridades del programa.

En la flota, la producción de submarinos ha sido escasa, pero en 2013 se han entregado unidades de dos plataformas estratégicas para la seguridad rusa. En primer lugar, el submarino dotado de misiles atómicos de proyecto 955 <Borei> (dos unidades) y, en segundo lugar, los multifuncionales (patrullaje) de proyecto 885 <Yasen> (un submarino). En cuanto a embarcaciones, antes del inicio del programa de armamento, los suministros al ejército tuvieron lugar de manera esporádica, pero en 2010 se incorporaron 3 unidades, situación que ha culminado en 2013 cuando se entregaron 47 barcos. Cabe señalar que a partir de 2011 ya se suministraron barcos de gran tamaño de tipo fragata o corbeta (6 en total).

Dentro del área de complejos de misiles debe reseñarse la defensa antiaérea dentro de la que ya han comenzado a incorporarse de manera regular los S-400, que están sustituyendo a los S-300. Una de las prioridades más importantes del Programa en misiles ofensivos son las armas nucleares. En concreto se concentran en misiles terrestre Topol'-M y RS-24 <Yars>. Estos se han ido incorporando al ejército aunque a un ritmo menor del previsto. Inicialmente se concentró la atención en el suministro de los Topol'-M, pero recientemente se está apostando por suministrar los RS-24 <Yars> que son más modernos.

En otras áreas destacan los satélites militares, donde se están renovando los obsoletos y mejorando los diversos sistemas. En la

actualidad se encuentra operativo el sistema de posicionamiento Glonass (equivalente al GPS norteamericano) o se está completando el de prevención de ataques nucleares Oko-1. Asimismo se ponen en órbita de forma regular satélites de observación y de telecomunicaciones. Por otra parte, se está dotando al ejército de tierra con nuevos equipamientos. Entre estos destacan las compras regulares de vehículos blindados de transporte de tropas, camiones y vehículos, sistemas de artillería y armas ligeras.

Por supuesto, se han producido descoordinaciones en la producción de diversos segmentos de una misma plataforma militar, por ejemplo el retraso en la producción de los misiles estratégicos Bulava que era uno de los elementos más relevantes de los nuevos submarinos de proyecto 955 <Borei>, se han producido retrasos en la obtención de prototipos de sistema antimisiles del S-500 o del avión de quinta generación o existen problemas de solapamientos en funcionalidad entre distintas plataformas, como se trata de aquello que ocurre entre helicópteros de ataque Ka-52 y Mi-28N o los aviones Su-34 y Su-35. No obstante, debe señalarse que este tipo de distorsiones, aunque generan ineficiencias económicas y en seguridad, no han significado paralizaciones productivas.

De todo lo anterior se deduce no sólo la apuesta de las autoridades rusas por la consolidación de esta industria de defensa sino el carácter estratégico de esta industria como catalizador de la renovación tecnológica nacional. Aunque el origen de esta I+D+i pueda ser militar puede ser transferido finalmente al sector civil.

Concluyendo este apartado podemos decir que la evolución crecientes de las asignaciones presupuestarias a la defensa, en especial a partir de 2010 y con mayor fuerza con la aprobación del nuevo programa de armamento 2011-20, en conjunción con un incremento en las cuotas financieras asignadas a la compra de armamento dentro del presupuesto de defensa son claros indicadores de la firme apuesta de las actuales autoridades rusas por el fortalecimiento de la industria de defensa. Como señala Sánchez (2014), ambas condiciones conjuntamente conducen a que estos flujos financieros masivos se traduzcan en una reactivación de la actividad productiva dentro de la industria de defensa.

2. Impacto de la política industrial de defensa y cambio estructural regional

El objetivo de este apartado es medir si políticas públicas como la de defensa que pueden alterar la estructura y composición del tejido industrial nacional pueden llevar aparejadas, a su vez, cambios en la dinámica de crecimiento regional con sus consiguientes repercusiones sobre los procesos de convergencia o divergencia regional. Una fuerte inyección de dinero público destinada en exclusiva a la compra de armamento nacional puede generar importantes desequilibrios regionales si las empresas ligadas a este sector, así como sus auxiliares y subsidiarias (empresas siderúrgicas, de nuevas tecnologías, de programación y software), se concentran en el mismo número reducido de regiones. Caso contrario ocurriría si ese gasto militar se extiende por todo el territorio nacional a través de la industria auxiliar, en cuyo caso estos desequilibrios iniciales se verían claramente atenuados. En cualquier caso, parece razonable pensar que, en caso de que la política de defensa sea efectiva, ciertas regiones se habrán visto más favorecidas que otras en el reparto de dicho gasto y esto afectará especialmente a aquellas regiones rusas con un mayor número y tamaño de empresas de defensa.

El período muestral elegido para realizar nuestro análisis es el comprendido entre los años 2000-2013, período enmarcado ya en la etapa post-soviética y en el que podemos analizar la efectividad del nuevo programa de defensa ruso implantado a partir del año 2010. Del conjunto de distritos rusos se ha excluido Chechenia, por no disponer de información relativa al Producto Interior Bruto (PIB) durante algunos años del período de referencia. También se excluyen de la muestra las regiones de Moscú y San Petersburgo y la ciudad de Moscú, en ese caso debido al importante peso relativo de las mismas en el conjunto nacional (aglutinan en torno al 30% del PIB nacional durante el período de referencia y alrededor del 40% del total de empresas de defensa en 2013) lo que las convierte en claros outliers (observaciones atípicas) si queremos compararlas con los restantes distritos y obtener comportamientos agregados promedios.

La variable de estudio es la tasa de crecimiento del PIB en los distintos distritos o regiones, evaluada como una tasa media de crecimiento anual acumulado o tasa anual compuesta a lo largo de un período de años (TCAC). Dicha tasa se calcula para dos subperíodos

consecutivos, el 2000-2010, etapa previa a la implantación del nuevo programa de defensa ruso (etapa pre-programa) y el 2010-2013 o etapa post-programa. Aunque el horizonte temporal de ambos períodos difiere, el hecho de que la TCAC suponga que la variable en cuestión crece a un ritmo promedio constante en el período correspondiente nos permite realizar esta comparación¹.

Un paso previo a analizar el grado de efectividad del nuevo programa de defensa debería ser el de establecer si la industria de armamento rusa es un determinante clave de la disparidad regional, al generar ciertas distorsiones en los patrones de crecimiento regional, especialmente acusados tras la implantación del nuevo programa de defensa. Este será el objetivo del apartado siguiente.

2.1. La industria de armamento como dinamizador del crecimiento regional

En la realización de este estudio hemos encontrado dos problemas esenciales para el tratamiento de la información estadística. En primer lugar, la definición del tamaño poblacional de la industria de defensa. Hasta 2013, no existía información oficial de la distribución de la industria de defensa con carácter regional. En ese momento el Ministerio de Industria de la Federación Rusa editó un listado con 1330 organizaciones, que es el que adoptamos como referencia². No se dispone con carácter regional de información adicional relativa al tamaño, número de trabajadores o volumen de producción, dado el carácter reservado de esta información. Estas limitaciones en la información disponible obviamente condicionaban la naturaleza de nuestro análisis así como el alcance de sus resultados,

¹ Hemos probado con expresiones alternativas del cálculo de la tasa de crecimiento como el promedio temporal de la diferencia logarítmica del PIB entre 2 períodos, con resultados muy similares a los aquí obtenidos con la TCAC.

² Hacia mediados de los años 90 del siglo XX había 1749 organizaciones, en 1999, 1664 y, en 2006, 1516. No obstante, la exclusión progresiva de organizaciones de defensa se sustenta en que no recibían pedidos militares y, por este motivo, no parece que fuesen objeto relevante en la dinámica productiva de defensa en, al menos, los últimos quince años (Sánchez, 1995 y Zvyeryev, 2008).

razón por la que hemos tratado de ser cautelosos a lo largo de todo el trabajo en la contundencia de nuestras apreciaciones. No obstante, a pesar de estas dificultades creemos que este estudio es una primera e interesante aproximación acerca del alcance y efectividad del nuevo programa de defensa ruso en términos regionales.

Para poder analizar el impacto de la industria militar en la dinámica de crecimiento regional de Rusia hemos procedido de la forma siguiente: hemos agrupado a las regiones en dos grupos distintos de acuerdo al número de empresas de defensa radicadas en su territorio en 2013, preguntándonos posteriormente cómo crecen en promedio las regiones en cada uno de los grupos durante el mismo período de referencia (test de igualdad de medias)³. Ceteris paribus, si la industria de armamento es un claro dinamizador del crecimiento regional, las regiones con más industrias de defensa deberían crecer en promedio a un ritmo mayor que las restantes regiones rusas, especialmente durante el subperíodo 2010-2013, etapa en la que entra en vigor el nuevo programa de defensa. En caso contrario, bien la política de defensa no ha sido efectiva o la industria de armamento no tiene tantos efectos arrastre como normalmente se le atribuyen⁴.

De acuerdo con el número de empresas de defensa radicadas en su territorio en 2013 agrupamos a las regiones rusas de la forma siguiente: el GRUPO 1 incluye a aquellas regiones que tienen menos de 4 empresas de defensa en su territorio mientras que pertenecen al GRUPO 2 aquellas con al menos 11 empresas de defensa⁵. Por

³ Al disponer únicamente de información sobre el número de empresas de defensa con carácter regional para el año 2013 en la definición de los grupos subyace la hipótesis de que el número de empresas de defensa no ha cambiado drásticamente a lo largo de todo el período muestral, algo que podemos suponer correcto cuando nos centramos en el segundo período de estudio (2000 -2013) pero que, aun pudiendo ser razonable, no es tan evidente cuando nos centramos en el primero (2000-2010).

⁴ Si bien es cierto que la industria de defensa no es el único determinante del crecimiento de las regiones, de ahí la expresión ceteris paribus planteada en el texto principal, no lo es menos que la importante apuesta de las autoridades gubernamentales rusas en el gasto militar debería ser detectado de alguna manera por los datos si dicha política ha sido realmente efectiva.

⁵ Por simplicidad no presentamos en el texto principal la caracterización de ambos grupos en términos del PIB, población y PIB per cápita para ambos

consiguiente, son descartadas de la muestra aquellas regiones que mantienen entre 4 y 10 empresas de defensa en su territorio. Esta exclusión de un grupo intermedio de regiones genera una mayor separación entre los grupos 1 y 2, permitiendo que uno de ellos pueda ser considerado un grupo de control, algo que no resultaría tan evidente si nos hubiésemos limitado a separar las regiones en función de si el número de empresas estuviese por encima o por debajo de la media. Cada uno de los dos grupos incluye a 28 regiones de un total de 76, lo que representa aproximadamente el 74% de la muestra. Como ejemplos extremos de ambos grupos podemos destacar la región de Kostroma con 0 empresas de defensa y la de Nizhniy Nóvgorod con 56.

El cuadro 2 muestra los resultados del contraste de igualdad de medias para los dos subperíodos en estudio: 2000 - 2010 y 2010 - 2013. Los resultados muestran que tanto durante la etapa pre-programa de defensa (2000-2010) como post-programa (2010-2013) la media de la tasa de crecimiento del PIB en las regiones pertenecientes al GRUPO 1 y al GRUPO 2 no difiere significativamente, lo que viene a indicar que aquellas regiones con mayor número de empresas de defensa no crecen en promedio más que aquellas con escasa o nula presencia de la industria militar⁶. Esto ocurre incluso durante el período 2010-2013 en el que está en vigor plenamente el nuevo programa de defensa ruso. De estos resultados se deduce que la evidencia empírica no parece apoyar la idea de que la industria de defensa por sí sola sea un claro dinamizador del crecimiento regional. También se apuntan algunos indicios, que más tarde se verán corroborados, con respecto a la idea de que el nuevo programa de defensa nacional tampoco ha sido efectivo en su objetivo de acelerar dicho crecimiento regional. No obstante, sí que hay un resultado que nos parece pertinente subrayar y es el cambio

subperíodos así como un test de igualdad de medias de los mismos para cada subperíodo. Dichos resultados pueden obtenerse de los autores bajo petición expresa.

⁶ Dado que estamos comparando ambos grupos de regiones rusas en el mismo período de referencia, bien 2000-2010 o 2010-2013 no es necesario realizar ningún ajuste en la tasa de crecimiento por la evolución de los precios. Sólo en caso de disponerse de información del deflactor a nivel regional, lo que no es el caso, esto tendría sentido

en el signo de esta diferencia de medias entre ambos subperíodos (columna 4), lo que puede indicar que aunque el impacto de la política de defensa no haya sido significativo quizás no haya sido nulo. En este sentido, con anterioridad a la implantación del nuevo programa de defensa las regiones que tenían menos empresas de defensa en su territorio crecían en promedio más que las que sí las tenían, situación que se invierte a partir de 2010.

	GRUPO1	GRUPO 2	Diferencia de medias (b)-(a)	Estadístico t
	Media tasa de crecimiento del PIB (a)	Media tasa de crecimiento del PIB (b)		
2000-2010	20,28	20,08	-0,2	-0,25
2010-2013	13,02	13,73	0,71	0,59

Notas: (i) No hay ninguna diferencia significativa a los niveles de significación habituales 1%, 5% y 10%. (ii) El crecimiento del PIB es calculado como la tasa de crecimiento media anual acumulada o tasa anual compuesta del PIB. (iii) Grupo 1: Regiones rusas con menos de 4 empresas de defensa radicadas en su territorio en 2013 (28 regiones). Grupo 2: Regiones rusas con 11 o más empresas de defensa radicadas en su territorio en 2013 (28 regiones).

2.2. ¿Ha alterado el nuevo programa de defensa ruso el estatus y la dinámica de crecimiento regional?

Un análisis de la efectividad de la nueva política de defensa en términos de su incidencia sobre la dinámica de crecimiento regional requiere de una comparativa entre las tasas de crecimiento de las distintas regiones en los dos períodos claves de estudio: etapa pre-programa y la etapa post-programa. No obstante, esto plantea importantes problemas al respecto derivados de la dispar evolución de los precios en ambos subperíodos. En primer lugar, no disponemos de un deflactor regional que nos permita corregir la evolución de los precios en cada región. En segundo lugar, si

utilizamos como corrector de precios el deflactor nacional éste es común a todas las regiones y sólo cambia entre los dos subperíodos de estudio. Para subsanar ambos problemas se ha propuesto una sencilla solución en la literatura, que es la que nosotros hemos aplicado, consistente en calcular la tasa de crecimiento en términos relativos, esto es, definida como el cociente entre la tasa de crecimiento del PIB de la región *i* y la media de dichas tasas para el conjunto de regiones de la muestra. Si corregimos numerador y denominador por el mismo deflactor el cociente no se verá afectado por la deflación⁷. Por otra parte, esta tasa relativa tiene sustanciales ventajas adicionales como la de permitirnos mostrar explícitamente las disparidades regionales al permitirnos controlar por los efectos comunes que pueden afectar de forma homogénea a todas las regiones, como puede ser el caso del ciclo económico. Utilizando la tasa de crecimiento relativo del PIB regional como variable endógena representativa de esta disparidad regional proponemos, a continuación, un modelo en el que incluimos como justificación de esta disparidad sendas variables explicativas que resumen el impacto del nuevo programa de defensa nacional ruso sobre la dinámica de crecimiento regional. La primera de ellas, variable *programa*, está asociada al efecto directo del plan sobre el crecimiento de las distintas regiones al margen del peso relativo que en cada una de ellas tiene la industria militar, medido este peso relativo por el número de empresas de defensa radicadas en cada región. Esta variable ha sido construida como una variable ficticia que toma el valor cero en el período pre-programa y uno en el post-programa. La siguiente variable, *interacción*, recoge el impacto diferencial que esta política ha tenido sobre la disparidad regional en interacción o conexión con el número de empresas de defensa radicadas en cada región. Esta variable se ha obtenido como el producto de dos ficticias: *programa*, ya definida, y *grupo* que es una variable ficticia que toma el valor uno si la región se enmarca en el grupo 2 y cero al grupo 1. En caso de que el coeficiente de la variable *interacción* fuese positivo y estadísticamente significativo podríamos decir que el nuevo plan de defensa ruso habría favorecido desde la fecha de entrada en vigor del programa especialmente a aquellas regiones que tienen más empresas de defensa radicadas en su territorio, lo que sería indicativo

⁷ Véase Drennan y Lobo (1999) a este respecto.

de la efectividad del nuevo plan. El modelo ha sido estimado como un panel de datos con efectos fijos⁸. El cuadro 2 recoge los resultados de esta estimación.

Los resultados del cuadro 2 muestran que los coeficientes de las variables explicativas no son significativos ni a título individual ni conjuntamente (especificación 2), de lo que se deduce que el nuevo programa de defensa ruso no parece haber alterado la dinámica de crecimiento de las regiones rusas ni en términos generales ni si nos atenemos más específicamente a las regiones con más empresas de defensa⁹. Estos resultados se mantienen incluso cuando eliminamos la variable interacción del análisis y nos ceñimos exclusivamente al cambio en la estructura temporal del modelo (especificación 1).

3. Conclusión

En los últimos 15 años ha cambiado la percepción que tienen las autoridades rusas acerca de la importancia de la industria de defensa. En términos económicos, tras la desintegración productiva y la ruptura en la cadena de mando en el Estado ruso en los años 90 del siglo XX se produjo una fuerte ralentización en la producción de armamento en Rusia. Ya entrados en pleno siglo XXI las autoridades rusas consideraron la conveniencia de impulsar la industria de defensa nacional a través una activa política industrial. No solo las ventajas de su desarrollo se centran en sus efectos directos o indirectos a través de su capacidad de arrastre sobre otros sectores productivos nacionales sino que, además destacan sus efectos beneficiosos para la modernización productiva del país. En este sentido es una industria innovadora, capaz de desarrollar tecnologías avanzadas que pueden extenderse del ámbito militar al ámbito civil.

⁸ El modelo de efectos fijos atribuye una constante distinta a cada región bajo la consideración de que hay patrones de comportamiento diferentes pero permanentes en el tiempo de la tasa de crecimiento del PIB en las distintas regiones. Dicho efecto fijo ha sido incorporado en el modelo construyendo una variable ficticia distinta para cada región, de valor 1 si hacemos mención a esta región y 0 en caso contrario.

⁹ Véase que el estadístico F de significatividad global del modelo y los respectivos estadísticos t de significatividad individual están por debajo de sus correspondientes valores críticos.

En este trabajo se ha puesto de manifiesto la consolidación de la industria de defensa como un sector industrial prioritario y estratégico recibiendo un apoyo financiero potencial a través de las partidas presupuestarias de defensa y un soporte real a través las mayores cantidades monetarias recibidas efectivamente para la producción de armamento, en especial a partir de 2009 y con mayor fuerza a partir de la aprobación del Programa de Armamento 2011-2020.

Cuadro 2

Impacto del nuevo programa de defensa ruso sobre la dinámica de crecimiento de las regiones rusas. Datos de panel con efectos fijos
(Variable dependiente: Tasa de crecimiento relativa del PIB)

Variables	Especificación 1		Especificación 2	
	<i>Coeficientes</i>	<i>Estadístico-t</i>	<i>Coeficientes</i>	<i>Estadístico-t</i>
<i>Programa</i>	0,0351	0,686	0,0031	0,042
<i>Interacción</i>	-----	-----	0,0640	0,622
<i>Estadístico F</i>		0,84		0,824
<i>R²</i>		0,461		0,465

Notas: (i) Ninguno de los coeficientes es significativo a los niveles de confianza habituales, 1%, 5% y 10%. (ii) La tasa de crecimiento relativo o normalizada del PIB regional se calcula como el cociente entre la tasa de crecimiento del PIB de la región *i* y la media de dichas tasas para el conjunto de regiones de la muestra. (iii) La variable *programa* es una variable ficticia que toma el valor cero en la etapa pre-programa y uno en el post-programa. Por su parte, la variable *interacción* es una interacción entre variables ficticias resultado del producto de la variable *programa* y *grupo*, donde grupo es también una variable ficticia que toma el valor uno si la región pertenece al grupo 2 y cero al grupo 1. (iv) Por simplicidad en la presentación de la tabla no aparece la estimación de los efectos fijos.

Así pues, la prioridad de la industria de defensa no ha sido una afirmación retórica. Por otra parte, con el condicionante de la modesta información disponible y del relativamente corto periodo transcurrido, no se puede afirmar que los efectos de la nueva y vigente política

industrial de apoyo al sector de defensa se hayan transmitido al resto de la economía (a través de una mejora en las regiones que más acumulan este tipo de organizaciones) y, por tanto, que esté teniendo un cambio estructural en el tejido productivo del país. Esta situación plantea la discusión acerca de la conveniencia de apoyar a la industria de defensa, como instrumento para la dinamizar el crecimiento económico regional y favorecer el cambio estructural.

Referencias bibliográficas

Drennan, M.P. y Lobo, J. (1999). A simple test for convergence of metropolitan income in the United States, *Journal of Urban Economics*, 46,350-359.

Zvyeryev, A.V. (2008): *Innovatsionnaya sistyema Rossii: problyemi sovyershyenstvovaniya* (El sistema de innovación ruso: Problemas para su mejora). IITs <Statistika Rossii>, Moskva.

Sánchez Andrés (1995): "The First Stage of Privatisation of Russian Military Industry". *Communist Economies and Economic Transformation*, vol.7, nº.3, pp.353-367.

Sánchez Andrés (2000): "Restructuring the Defence Industry and Arms Production in Russia". *Europe-Asia Studies*, vol.52, nº.5, pp.897-914.

Sánchez Andrés, Antonio (2014). "¿De la crisis al resurgimiento? La industria military rusa en el siglo XXI. *Nueva sociedad*, nº.253, pp.187-198.

PARTE II. ECONOMÍAS EN EL PERÍODO DE TRANSFORMACIONES

Fernando de Llano Paz

EUROPA Y RUSIA: UNA ALIANZA GEO-ESTRATÉGICA CLAVE EN MATERIA DE ENERGÍA

Resumen: *En la UE más de la mitad de la energía es importada del exterior, situación que se ve favorecida por la cercanía geográfica de los propios terceros Estados proveedores energéticos de la UE en materia de gas y de petróleo. En este contexto destaca Rusia como principal proveedor energético de combustibles fósiles del cual la UE importa unos 40% del total del petróleo y del gas natural que emplea. Desde la Cumbre UE-Rusia (2000) se vienen sucediendo continuos acuerdos de consolidación de las relaciones comerciales en materia energética. La colaboración se extiende a inversiones conjuntas para la mejora de la red de oleoductos y gaseoductos y la construcción de nuevas infraestructuras. El estudio pretende analizar la evolución del comportamiento energético de la UE a lo largo de los últimos 25 años y el papel relevante de Rusia en el contexto energético europeo. Se trata de ofrecer una amplia visión (consumo, dependencia, políticas implementadas) del problema energético europeo y del impacto que en ello tiene la especial relación de Rusia como socio estratégico en materia energética.*

Palabras clave: *planificación energética; mix de tecnologías; dependencia energética; generación de electricidad*

1. Introducción

La energía y la seguridad de suministro fueron elementos clave en la fundación de la Unión Europea (UE) a partir de la firma de los Tratados de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (1951) y del EURATOM (1960). El objetivo solidario de la política energética de la UE se recoge en el artículo 194 de la versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la UE (UE, 2010) que incluye elementos como la garantía del funcionamiento del mercado de la energía, la búsqueda de un nivel adecuado de seguridad de suministro, el fomento de la eficiencia, el ahorro, las energías renovables y la importancia de conseguir unas buenas interconexiones de las redes energéticas entre estados miembros. A ello se le une la apuesta decidida de la UE por la protección del medioambiente y la lucha contra el cambio climático desde el Acta

única Europea (1987) y el Tratado de Maastricht (1992) y la adhesión al Protocolo de Kyoto (Fernández, 2010:208).

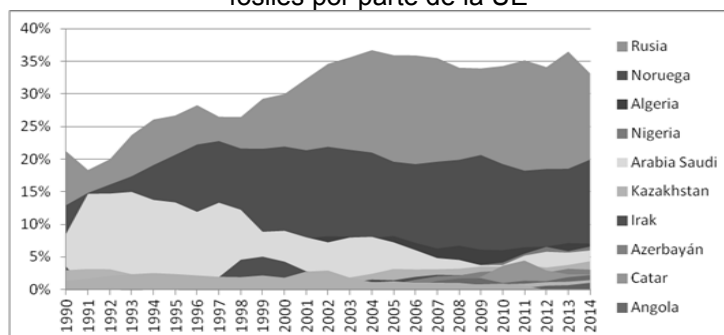
El trabajo que se presenta intenta analizar la situación energética actual de la UE en el contexto mundial partiendo de la evolución histórica de su consumo energético así como de las importaciones de recursos energéticos y el peso de estas en la configuración de la seguridad energética. El papel que juegan el petróleo y el gas natural en el consumo de la UE es fundamental, por lo que se propone un acercamiento a la configuración de la oferta-demanda de ambos mercados y su impacto sobre la UE. Nominalmente se estudia el papel relevante que juega la Federación Rusa como principal proveedora de recursos energéticos para la UE. Se tomarán datos dentro del período 1990-2000-2010-2014 de fuentes de relevancia internacional como Eurostat, la Agencia Internacional de la Energía - IEA-, British Petroleum y el Directorio General para la Energía de la Comisión Europea (EC, 2010), así como directivas y comunicaciones de la Comisión Europea.

2. La UE y su papel importador

En la UE más de la mitad de la energía es importada del exterior, situación que se ve favorecida por la cercanía geográfica de los propios terceros Estados proveedores energéticos de la UE en materia de gas y de petróleo. Así Rusia, Noruega, Argelia y Nigeria representan en su conjunto el 67% de las importaciones totales de productos fósiles en 2014 (Ilustración 1).

Ilustración 1

Origen de las importaciones del conjunto de productos energéticos fósiles por parte de la UE



Fuente: Eurostat (nrg_121a).

Especialmente relevante es el papel de Rusia del que la UE importa un 34% de media de sus productos energéticos (43% de Gas Natural, 30% de carbón y 32% de productos petrolíferos –Eurostat, tablas 122a, 123a y 124a-).

La evolución de las importaciones netas en la UE muestra un incremento continuado para todos los recursos energéticos a lo largo del período comprendido entre los años 1990 y 2014 (Ilustración 2). Entre 2008 y 2009 la crisis repercute en las importaciones netas de manera negativa. Se produce un descenso del 7% en las importaciones netas de todos los productos, del 17% en las de carbón, del 8% en las de gas natural y del 2,6% en las de petróleo. Se vuelve a valores del año 2000 en el caso del carbón y del 2007 en el del gas natural. En el caso del petróleo el retroceso es aún mayor. En la Ilustración 2 se puede observar como los niveles de las importaciones netas de petróleo y gas natural vienen a confirmar la elevada dependencia energética de la UE. Las importaciones netas de petróleo permanecen a un nivel constante, incluso disminuyen, mientras que las de gas natural se incrementan.

Ilustración 2

Niveles de dependencia energética de UE (1990-2014)



Fuente: Eurostat (Tabla: tsdcc_310). Elaboración propia.

2.1. El petróleo en la UE

El mercado del petróleo (y el del gas natural), está condicionado por un elevado grado de concentración, tanto en la oferta como en la demanda (Palazuelos, 2008). La mayor parte de las reservas mundiales probadas (o reservas 1P) de petróleo, según datos del 2010 (BP, 2011c), están principalmente en posesión de Arabia Saudí, Venezuela, Irán, Irak, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos y la Federación Rusa. Estos siete países suman el 73,6% del total de las reservas de petróleo del mundo, la región de Oriente Medio el 54,4% y los países de la OPEP el 77,2% del total (BP, 2011 c).

Si se analiza el origen del petróleo importado en la UE, Rusia destaca como el proveedor más importante, seguido por Noruega. Juntos vienen manteniendo desde 2005 cerca de un 50% del total del petróleo importado.

En el año 2014 (Eurostat, nrg_123a) el petróleo importado en la UE proviene fundamentalmente de Rusia, que junto con la OPEP aportan cerca del 60% del total. Aunque inicialmente la cartera de proveedores de crudo de la UE parece diversificada por el variado número de países de los que se importa este recurso, la realidad es la contraria. El hecho de que sean tan sólo dos países y la organización de la OPEP los que suministren cerca del 80% del total de las importaciones, lleva a cuestionar el grado de diversificación y seguridad energética de la UE en cuanto al suministro del petróleo.

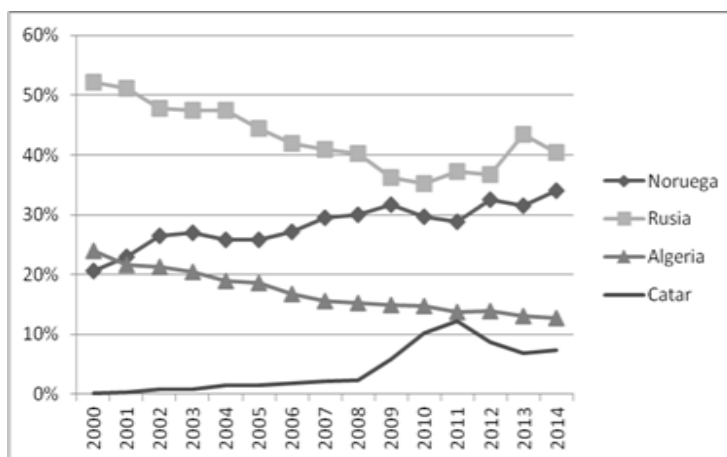
2.2. El gas natural en la UE

El mercado energético mundial del gas natural tiene características muy similares al del petróleo. La principal es la poca diversificación en la oferta de este recurso. Ello es debido a razones geológicas y técnicas (EC, 2000). Es por esto que el comercio mundial del gas natural está condicionado por una situación semejante a la del petróleo, relativa a una elevada concentración de la oferta. En 2010 los países de Oriente Medio controlaban el 41% de las reservas mundiales, siendo Rusia (24%), Irán (16%) y Catar (13%) los principales países en reservas de gas con el 54% del total. Por regiones las reservas se sitúan mayoritariamente en los países que no pertenecen a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (90%), alcanzando en la actualidad los yacimientos en la UE el 1,3% del total.

Los principales proveedores de gas natural de la UE a lo largo de los últimos 20 años son Rusia, Noruega, Argelia y Holanda (Ilustración 3) (EC, 2000). El principal proveedor de gas de la UE es Rusia. Su peso (dependencia) se ha ido reduciendo paulatinamente en los últimos años, pasando de suponer el 52% del total del gas importado por la UE en el año 2000, al 40% en 2014 (Ilustración 3). El Libro Verde (EC, 2000) mencionaba la importancia de diversificar el número de proveedores de gas y lograr así reducir su vulnerabilidad.

Ilustración 3

Principales proveedores de gas natural de UE



Fuente: Eurostat (Tabla: nrg_124a). Elaboración propia

Dentro de la UE los países antes pertenecientes al área de influencia de la esfera soviética muestran una elevada dependencia del gas dentro su consumo interno de energía primaria. En algunos casos el gas ruso supone el 100% de sus importaciones de gas, transportado por un único gaseoducto (IEA, 2008).

3. La UE y las relaciones externas en materia energética: el relevante papel ruso

La competencia por disponer de recursos fósiles está incrementándose, incluyendo a los países emergentes y a los productores. La perspectiva para 2030 es que la demanda global de

energía crezca un 40%, debido al crecimiento de la población y del nivel de vida. Esto va a implicar a una subida en los precios de la energía, lo que a su vez repercutirá en el desarrollo económico de ciertos países, además de condicionar aquellos sistemas de ayudas a los combustibles fósiles. En este contexto la UE debería mantener una posición fuerte, efectiva y de equilibrio en el panorama internacional para asegurar sus necesidades energéticas (EC, 2011b). De hecho el papel de la UE como importadora neta de energía, necesita garantizar la continuidad del abastecimiento externo, fundamentalmente de petróleo y de gas natural. Según Palazuelos et al. (2008) las autoridades europeas no disponen de mecanismos para aplicar una política europea común en materia energética, coordinada, integrada y de largo plazo. Es cada Estado miembro el encargado, de manera nominal, de concretar y conseguir el establecimiento de las mejores relaciones comerciales energéticas para su abastecimiento. Los intereses económico-financieros de las grandes compañías y los intereses políticos de los gobiernos juegan su papel. Es muy cuestionable que una entidad como la UE, que agrupa a grandes importadores de recursos energéticos, a economías fuertes mundiales y a más de 450 millones de ciudadanos, no actúe con una "sola voz".

En la comunicación de la Comisión 539 de 2011 (EC, 2011c) se remarca la importancia de la política energética exterior de la UE como eslabón complementario a las posibilidades del mercado interno de la energía. Se recoge la necesidad del establecimiento de un marco regulatorio común europeo de negociación de acuerdos con terceros Estados (suministro o de tránsito) que mejore el acceso a la red, la seguridad y la competitividad de la UE. Para 2014 el Consejo Europeo establece el objetivo de consecución de un mercado interno completo de gas y electricidad, por lo que es fundamental "que la UE hable con una sola voz". Los numerosos esfuerzos de la Comisión Europea para el establecimiento de relaciones comerciales positivas y de colaboración con los países que conforman su cartera de proveedores de recursos energéticos han dado sus frutos.

El principal proveedor energético de la UE, Rusia, es socio estratégico (EC, 2013). Desde la Cumbre UE27-Rusia del año 2000 se vienen sucediendo continuos acuerdos de consolidación de las relaciones comerciales en materia energética. La colaboración se extiende a inversiones conjuntas para la mejora de la red de oleoductos y gaseoductos y la construcción de nuevas infraestructuras (EC, 2011a). En 2013 se firmó el acuerdo de

cooperación EU-Rusia para 2050, que recogía numerosas medidas conjuntas para estrechar relaciones comerciales en el sector energético. Desgraciadamente la crisis producida por la soberanía de la península de Crimea con Ucrania en 2014 dificultó el avance y la puesta en marcha de los puntos del acuerdo de cooperación.

La comentada ausencia de coordinación energética interna europea en el pasado choca frontalmente con el papel desempeñado por la UE de liderazgo mundial en la lucha contra el cambio climático. Fernández (2010:222) señala tres elementos clave en la actuación pionera de la UE: la firma del Protocolo de Kyoto y de su ampliación, el establecimiento de los objetivos 2020 y el establecimiento del mercado europeo de derechos de emisión (el mayor en volumen de intercambio).

Es la incoherencia entre el papel interno y externo de la UE en materia energética-climática lleva a hacer dudar de la verdadera implicación de sus Estados. La actuación de contados Estados de la UE, no de la totalidad, hace posible en la mayoría de los casos el cumplimiento de los objetivos comunes, lo que debiera obligar a una revisión exhaustiva de las políticas y de los objetivos marcados, y con ello explicitar el verdadero papel del conjunto de Estados de la UE.

4. Conclusiones

La seguridad de suministro energético debe ser resuelta por cada territorio. La dependencia de los Estados de fuentes energéticas fósiles obliga al aumento de la comercialización de estas, incrementando las asimetrías en los mercados (petróleo y gas). La competencia por acceder a las fuentes energéticas se intensifica. Los precios de las fuentes se elevan, encareciendo el desarrollo económico de los Estados. Desarrollar políticas de reducción de consumo, ahorro y mejora de la eficiencia energética ayudaría a reducir la intensidad energética, mejorando así la competitividad y el desarrollo sostenible del propio Estado.

El consumo histórico de la UE se asienta fundamentalmente sobre las fuentes fósiles, ganando peso el gas natural y reduciéndolo el carbón. Pese a que el petróleo se mantiene como primera fuente energética en la cartera de la UE, se está produciendo una caída de su producción interna, repercutiendo en un incremento de las importaciones, elevando así la dependencia energética del exterior. La relación entre importaciones netas y consumo en el horizonte de 2020 alcanza el 80% (Vara et al., 2008). El agotamiento de las

reservas internas proyecta un escenario donde Rusia jugará un papel importante (EC, 2011b), junto con Nigeria y Oriente Medio (Palazuelos, 2008). El incremento del consumo de gas natural en la UE (25% en 2009) permite una mayor diversificación de las fuentes de suministro energético, aunque el reducido número de países oferentes eleva la inseguridad energética. El mantenimiento de (escasas) reservas estratégicas de combustibles fósiles por la UE permite mitigar en parte los efectos de una futura ruptura de suministro, aunque no resolvería el problema de dependencia.

Especialmente relevante es el papel de Rusia como proveedor de la UE de combustibles fósiles. El gas natural ruso supone un 43% del total, el carbón importado alcanza un 30% del total y un 32% del total de los productos petrolíferos importados por la UE proceden de la Federación Rusa, que controla un 41% de las reservas mundiales.

La UE debe seguir trabajando en el fomento e implementación de las EE.RR. Al tratarse de fuentes autóctonas, incrementar su peso en el mix de combustibles repercute en una menor dependencia del exterior y un mayor grado de seguridad energética, además de reducir las emisiones contaminantes, y contribuir con ello a la lucha contra el cambio climático. De no apostar seriamente por las EE.RR. en el momento actual la UE estará condenándose a continuar desempeñando un papel de dependiente energético, cediendo a manos ajenas el poder de decisión sobre su crecimiento futuro.

Referencias bibliográficas

- BP (2011a): *BP Energy Outlook 2030*, British Petroleum, Londres.
- BP (2011b): *BP Statistical Review of World Energy*, June 2011, Londres.
- BP (2011c): *BP Statistical Review of World Energy*, Workbook, Londres.
- European Commission (2000): *Green Paper, Towards a European strategy for the security of energy supply*, COM(2000) 769 final, Bruselas.
- European Commission (2010): *EU energy trends to 2030 - Update 2009*, Directorate-General for Energy, Bruselas.
- European Commission (2011a): *Roadmap of the EU-Russia Energy Cooperation until 2050, EU-Russia Energy Dialogue, Progress report, Expert papers*, Bruselas.
- European Commission (2011b): *Commission staff working paper, Key facts and figures on the external dimension of the EU energy pol-*

icy, accompanying the document to the Communication from the Commission, On security of energy supply and international cooperation – “The EU Energy Policy: Engaging with Partners beyond Our Borders”, SEC(2011) 1022 final, Bruselas.

European Commission (2013): *Roadmap EU-Russia Energy Cooperation until 2050*, Marc 2013, Último acceso web (11/06/2016): https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2013_03_eu_russia_roadmap_2050_signed.pdf.

Eurostat-statistical office of the European communities.

Fernández Martín, R.M. (2010): *La Unión Europea como impulsora de la lucha contra el cambio climático*. Kyoto y los restos para el 2020, *Revista de Economía Mundial*, 25, 205-226.

International Energy Agency –IEA- (2008): *IEA Energy Policies Review – The European Union 2008*, International Energy Agency, París.

Palazuelos, E. (2008): “*Alternativas estratégicas en torno al petróleo y el gas natural*”, en *El petróleo y el gas en la geoestrategia mundial*, Akal Universitaria, Madrid, pp. 13-34.

Palazuelos, E. y Vara, M.J. (2008): “*Unión Europea: diferencias entre los sistemas energéticos nacionales y obstáculos para una política energética común*”, en *El petróleo y el gas en la geoestrategia mundial*, Akal Universitaria, Madrid, pp. 95-126.

Vara, M.J. y Palazuelos, E. (2008): “*Unión Europea: dependencia energética y consecuencias de la inexistencia de una política común de abastecimiento exterior*”, en *El petróleo y el gas en la geoestrategia mundial*, Akal Universitaria, Madrid, pp. 127-157.

ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN DE ESPAÑA Y RUSIA EN CADENAS GLOBALES DE VALOR

Resumen: *La complejidad de la composición de los flujos comerciales internacionales, caracterizada por una creciente fragmentación productiva y deslocalización de las sucesivas etapas de generación de valor ha suscitado la denominación de cadenas globales de valor. El análisis de la participación en cadenas globales de valor requiere de nuevas metodologías, de las cuales es especialmente pertinente la medición del comercio en valor añadido, solventando el sesgo de la doble contabilización del comercio. El presente trabajo analiza la participación de España y Rusia en cadenas globales de valor desde la mencionada metodología, poniendo énfasis en los flujos comerciales de los principales sectores económicos.*

Palabras clave: *comercio en valor añadido, cadenas globales de valor, españa, rusia*

1. Introducción

Entre la amplia amalgama de cambios y transformaciones acaecidos sobre el comercio mundial durante las últimas décadas, adquieren especial relevancia aquellos de tipo organizativo, tecnológico e institucional. Dicha secuencia de sucesos permiten hablar de un nuevo paradigma en la interpretación de las relaciones comerciales bajo la denominación de cadenas globales de valor. El presente trabajo aborda el estudio de un fenómeno emergente que es la participación internacional en las cadenas globales de valor (CGV); fenómeno del que se derivan importantes implicaciones, tanto desde un punto de vista metodológico como interpretativo, a la hora de analizar los flujos de comercio entre países. Para poder abordar el estudio de esta realidad cambiante, se han desarrollado diversas metodologías de análisis (comercio de bienes intermedios, comercio de partes y componentes, tablas input-output, comercio en valor añadido). En este trabajo, se afronta el estudio de la participación en las CGV desde la perspectiva del comercio en valor añadido, para lo que se parte de la información disponible en la base de datos TiVA de la OCDE y la OMC, que ofrece información detallada de los flujos comerciales en valor añadido para un amplio conjunto de países durante el período 1995-2011.

Para este trabajo se han seleccionado, con fines comparativos, las economías de España y Rusia para el periodo disponible en las base de datos (1995-2011). España ha experimentado una fuerte expansión comercial a raíz de su integración en la UE, y Rusia por su parte es el país más cercano a España entre los denominados BRICS, cuyo auge comercial en las últimas décadas ha sido superior al de las economías desarrolladas.

El análisis se centra en la participación de ambos países en las CGV, advirtiendo cada una de las componentes de la misma, así como la posición resultante en términos de encadenamientos hacia adelante (participación progresiva) y hacia atrás (participación regresiva) en el marco de las CGV.

El trabajo se estructura en tres secciones, además de la introducción y las conclusiones. En la sección 2 se presenta una aproximación conceptual y teórica al fenómeno de las CGV. En la sección 3 se analizan de forma comparada las diferentes pautas de inserción en la economía mundial de las economías consideradas en este estudio. Por último, la sección 4 analiza la participación en las CGV de las economías seleccionadas.

2. La medición del comercio en valor añadido como aproximación al estudio de las

Cadenas globales de valor

Se pueden definir las CGV como las diferentes fases de generación de valor que caracterizan a las distintas etapas de un proceso productivo que culmina en la elaboración de una serie de bienes finales, localizándose las etapas en diferentes zonas de la geografía mundial. El enfoque del comercio entendido como CGV admite otras denominaciones en el ámbito académico tales como cadenas globales de suministro (Baldwin, 2012), cadenas globales de materias primas (Gereffi, 1999), especialización vertical (Hummels, Ishii y Yi, 2001) o redes de producción internacional (Gandoy, Díaz y Córcoles, 2014).

Palazuelos y Fernández (2015) señalan tres rasgos característicos de las CGV, de los que se derivan importantes implicaciones. El primero es que las CGV ejercen de motor de impulso del auge del comercio en las últimas décadas conforme a nuevas características de la producción. Un segundo rasgo es que, si bien las CGV presentan nuevas formas organizativas que no

requieren una relación jerárquica formal dentro de compañías transnacionales (CTN), éstas lideran y gobiernan de diversas formas los principales segmentos de las cadenas. La tercera característica es que las CGV se expanden junto con aumentos en la inversión directa que configuran la nueva producción internacional.

El fenómeno de la participación en CGV tiene distintas aproximaciones metodológicas. Cuando el fenómeno adquiere la denominación de especialización vertical se puede analizar dicho fenómeno a través de la medición del valor de las importaciones de bienes intermedios que se incorporan a las exportaciones (Hummels et al., 2001). Otra de las metodologías utilizadas se basa en el análisis del comercio de partes y componentes (Yeats, 2001; García-Herrero y Fung, 2015). No obstante, y como sostiene la OMC (2013, 2014), la clasificación de partes y componentes o de bienes intermedios implica un alto grado de subjetividad en la clasificación de los tipos de bienes por lo que el método empleado en este trabajo, y uno de los más extendidos, será la medición del comercio en valor añadido, fruto de la información que proporcionan las tablas insumo-producto (*input-output*) internacionales, cuya estructura se basa en las tablas ideadas por Leontief para un solo país (1986), pero ampliadas y modificadas de tal forma que se cuantifican los flujos de valor añadido entre distintas naciones de un mismo bloque regional o del conjunto de las economías mundiales.

La base de datos utilizada en el presente trabajo ha sido conformada por la OCDE, en colaboración con la OMC, publicada en 2013. Se trata de la base de datos TiVA (*trade in value added*), que ha experimentado sucesivas actualizaciones; la última de las cuales data de octubre de 2015 y es la que ha servido de base para el presente trabajo. La base de datos TiVA contiene datos de comercio en valor añadido a partir de tablas input-output para las economías de la OCDE y el resto de las principales economías del mundo, junto a un bloque que recoge las economías de menor relevancia y que se denomina “resto del mundo” (RoW). Un elemento de gran utilidad que proporciona TiVA para el estudio de las CGV es la elaboración directa de algunos de los principales indicadores desarrollados hasta el momento para medir la participación y estructura del comercio en CGV. Esta información se halla disponible, en su última actualización, para los años 1995, 2000, 2005 y desde el 2008 al 2011. Cabe señalar que gran parte de los indicadores que se analizan en el presente estudio se basan en el trabajo de Koopman, Powers, Wang y Wei (2010).

La medición del comercio en valor añadido salva el principal sesgo que afecta a las mediciones tradicionales debido precisamente al auge de las CGV. Este sesgo deriva de la doble contabilización que se produce al considerar el valor bruto de las exportaciones, sin advertir contablemente y con carácter previo el valor añadido foráneo incorporado en los bienes y servicios exportados.

La base de datos TiVA proporciona, entre otros indicadores, los desarrollados por Koopman *et al.* (2010), que estiman la participación en CGV a partir de tablas input-output internacionales. Fundamentalmente nos referimos al indicador de participación, compuesto por sendos indicadores de participación progresiva y participación regresiva, y finalmente al indicador de posición. El indicador de participación en CGV responde a la siguiente fórmula:

$$IP_{CGV} = \frac{IVA_{ci}}{EXP_{cT}} + \frac{FVA_{ci}}{EXP_{cT}}$$

Donde IVA se refiere al valor añadido generado por el país de referencia C que, una vez exportado, es reexportado a terceros países. El indicador FVA corresponde con la definición ya realizada anteriormente. A efectos del cálculo del índice de participación, tanto IVA como FVA se dividen por las exportaciones brutas totales del país (EXP_{cT}). El primer componente (IVA_{ci}/EXP_{cT}) es denominado índice de participación progresiva, mientras que el segundo componente (FVA_{ci}/EXP_{cT}) se denomina índice de participación regresiva. Si un país tiene mayor participación progresiva que regresiva se asocia con una mayor especialización en las etapas del proceso productivo menos próximas al consumo final, mientras que si su participación es mayoritariamente regresiva ocurre lo contrario. De aquí se deriva que el indicador de participación en CGV puede ser idéntico en dos países cuyos componentes de participación sean muy diferentes. Por ello, Koopman propone un segundo indicador que revela la posición predominante de un país en las CGV y que se calcula de acuerdo con la siguiente expresión:¹

$$P_{CGV} = \frac{IVA_{ci}}{EXP_{cT}} - \frac{FVA_{ci}}{EXP_{cT}}$$

¹ La fórmula original de Koopman *et al.* (2010) responde a la siguiente expresión:

$$P_{CGV} = \log\left(1 + \frac{IVA}{EXP}\right) - \log\left(1 + \frac{FVA}{EXP}\right)$$

Cuando el indicador de posición es positivo, el país C tiene una posición progresiva del sector “i” en las CGV, mientras que si es negativa tiene participación regresiva. De esta forma, la posición regresiva o progresiva puede expresarse directamente en puntos porcentuales de las exportaciones brutas de la totalidad de los sectores de la economía. Los países cuya posición es progresiva se identifican con una especialización comercial en etapas más tempranas del proceso productivo, mientras que si su posición es regresiva su especialización está más vinculada a las etapas finales. El hecho de asignar valor negativo a la componente regresiva del indicador de posición puede conferir una importancia cualitativa mayor a la posición progresiva frente a la regresiva. Sin embargo, la especialización en etapas productivas más tempranas, identificada con la posición progresiva, puede deberse a la elaboración de complejos bienes intermedios de alta intensidad tecnológica como sucede en el caso de EE. UU. o Japón, o, caso distinto, a la especialización en exportación de recursos naturales o bienes intermedios de bajo valor añadido como Brasil o Arabia Saudita. Por ello, no debe inferirse la bondad de la posición progresiva frente a la regresiva, ya que ésta puede vestir diferentes características en cada país.

3. España y Rusia en la economía mundial: inserción exterior y relaciones

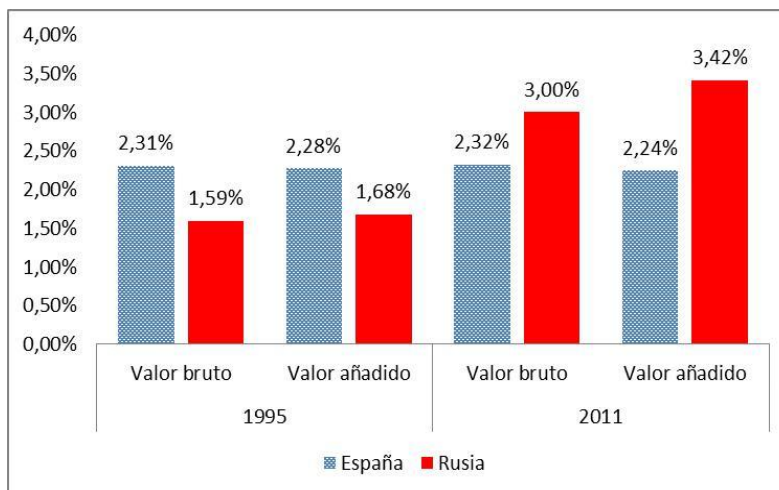
Comerciales bilaterales

— ~~España y Rusia constituyen~~ dos de las principales economías del mundo ocupando el decimocuarto y décimo puesto respectivamente por producto interior bruto según la clasificación del Banco Mundial para el año 2014 (BM, 2015). El Gráfico 1 muestra el peso relativo de las exportaciones de España y Rusia sobre las exportaciones mundiales tanto en valor bruto como en valor añadido. Desde la perspectiva del comercio en bruto, ambas economías tienen un peso exportador específico en sintonía con su nivel de producción. España no ha modificado significativamente su peso exportador mundial entre 1995 y 2011, manteniendo el 2,3% de las exportaciones mundiales, muy al contrario que Rusia cuya importancia ha variado desde el 1,6% en 1995, por debajo de España, a prácticamente duplicar su cuota exportadora mundial alcanzando el 3% en 2011.

En el mismo gráfico se puede observar la medición del comercio en valor añadido, cuyo saldo arroja diferencias ambivalentes para España y Rusia. Las exportaciones medidas en valor añadido doméstico reducen el peso exportador de España e incrementa el de Rusia. Si bien estas diferencias no son especialmente relevantes en 1995, sí muestran una brecha significativa para el año 2011 respecto del valor bruto. Las exportaciones rusas sobre el total de exportaciones del mundo crecen aproximadamente 0,5 puntos, mientras que España reduce su posición en una décima.

Gráfico 1

Peso relativo de España y Rusia en las exportaciones mundiales (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia con datos de TiVA (OCDE-OMC, 2015)

En cuanto a las relaciones comerciales entre España y Rusia, éstas han incrementado su importancia relativa por ambas partes en las últimas décadas, “transformando a Rusia en una prioridad de proyección para el empresariado español” (Sánchez, 2014, p. 56). El peso relativo de las exportaciones de España a Rusia ha crecido desde el 0,7% de las exportaciones brutas totales de España hasta el 2,1% en 2011, es decir, un incremento por factor de 2,9, tal y como muestra la Tabla 1. De igual forma, las exportaciones de Rusia a

España han crecido, si bien en una proporción menor, multiplicándose por 1,4 en ese mismo periodo. Por el lado de las importaciones, destaca el incremento en el peso relativo tanto de España como de Rusia, especialmente en el segundo hasta el 3,3% en 2011 frente al 1,3% de 1995. Asimismo, hay que subrayar la diversificación en las exportaciones de España a Rusia compuesta por diferentes sectores industriales relativamente más competitivos como maquinaria eléctrica o productos ópticos frente a las importaciones de España desde Rusia compuestas mayoritariamente por productos petrolíferos.

Tabla 1

El comercio bilateral entre España y Rusia (millones de US\$ y porcentaje de las exportaciones brutas)

	1995	2011	Factor multiplicativo
Exportaciones de España a Rusia	952,31	9136,16	
% s/ total exportaciones España	0,7	2,1	2,9
% s/ total importaciones Rusia	1,2	2,2	1,9
Exportaciones de Rusia a España	1763,86	15285,8	
% s/ total exportaciones Rusia	1,9	2,7	1,4
% s/ total importaciones España	1,3	3,3	2,5

Fuente: Elaboración propia con datos de TiVA (OCDE-OMC, 2015)

4. La participación de España y Rusia en cadenas globales de valor

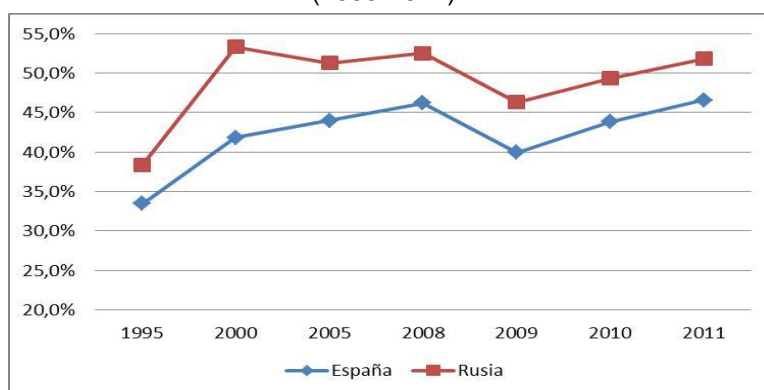
El comercio medido en valor añadido constituye la base metodológica para buena parte de los estudios referentes al fenómeno de las CGV. En este sentido, expondremos a continuación los indicadores de participación en CGV elaborados por Koopman *et al.* (2010), cuyas magnitudes pretenden reflejar los diferentes niveles de inserción en las mismas, así como los perfiles diferenciados en cuanto a la posición de cada país.

En el Gráfico 2 se muestra la evolución de la participación de España y Rusia entre 1995 y 2011, advirtiéndose los mayores niveles de participación de Rusia respecto a España cuyas magnitudes se sitúan por encima del 45% de las exportaciones brutas en el caso ruso, y por debajo de ese nivel en el caso hispano con excepción en 2008 y 2011. La trayectoria de la participación de ambas economías es creciente durante los años de expansión económica, con fuerte caída en los albores de la crisis económica. Posteriormente se produce una recuperación de la participación de forma paralela en los dos países.

La evolución descrita de la participación en CGV, en consonancia con el ciclo económico, es coherente con la evolución del comercio y la producción, ya que como señala la OMC (2013), la elasticidad-venta del comercio se ha mantenido superior a 1 durante las últimas décadas.

Gráfico 2

Participación de España y Rusia en cadenas globales de valor (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia con datos de TiVA (OCDE-OMC, 2015)

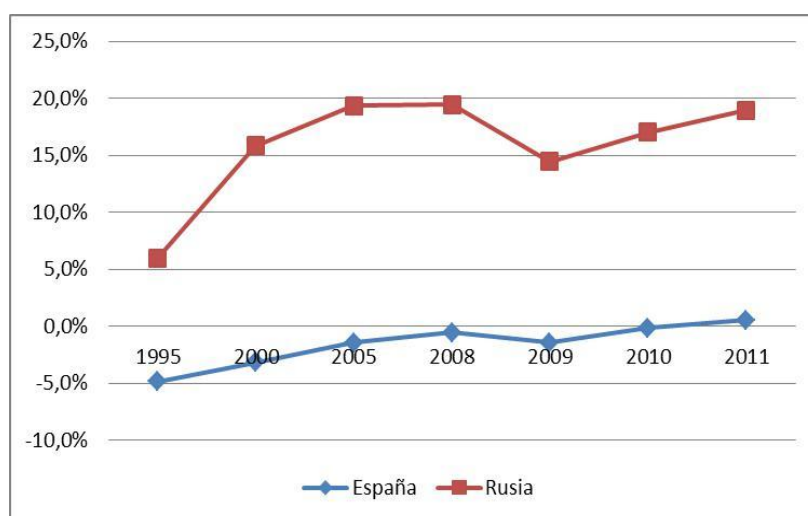
Finalmente, exponemos a continuación la diferencia entre los dos tipos de participación cuya resultante es la denominada posición en CGV. El Gráfico 3 advierte de la posición progresiva de Rusia, por encima de España, cuya posición es permanentemente regresiva, habida cuenta de la excepción que representa 2011. Si bien Rusia experimenta oscilaciones relativamente altas, España varía su posición de forma casi lineal durante el periodo analizado.

Se advierte la influencia de la participación progresiva sobre la posición de Rusia, dando muestra de ello la relativa similitud de las curvas de participación y de posición. No ocurre así en el caso de España, debido a que la participación regresiva es mayoritaria. Por tanto, Rusia posee una inserción en CGV netamente más proveedora de bienes para la elaboración de exportaciones de terceros países, mientras que España se posiciona de tal forma que requiere relativamente más de la participación en CGV para la elaboración de sus propias exportaciones.

No obstante, futuras actualizaciones de TiVA posiblemente contribuyan a dilucidar con mayor claridad hasta qué punto los precios de las materias primas, especialmente petróleo, condicionan la posición de Rusia en las CGV.

Gráfico 3

Posición de España y Rusia en cadenas globales de valor (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia con datos de TiVA (OCDE-OMC, 2015)

Nota: La posición equivale a la diferencia entre la participación progresiva y la regresiva.

5. Conclusiones

La medición del comercio en valor añadido revela diferencias en la importancia relativa de los países sobre el comercio mundial según si ésta es medida en valor bruto o en valor añadido nacional. Además, como muestra el caso de España y Rusia, dicha diferencia puede adoptar signos diferentes en función del país escogido. De esta forma, España adquiere menor representación en las exportaciones mundiales cuando se utiliza la medición en valor añadido doméstico aportado, mientras que Rusia incrementa su peso al emplear la misma.

Por otro lado, el análisis de la participación en las CGV muestra una mayor inserción de Rusia en las mismas durante el periodo analizado frente a los niveles de España, con una componente progresiva comparativamente más elevada en Rusia, reflejando de esta forma la mayor presencia de las exportaciones rusas en el resto del mundo debido en gran parte a la ventaja comparativa de dicho país en bienes intermedios esenciales como los derivados del petróleo. Complementariamente, España tiene mayor participación regresiva, es decir, la estructura exportadora de España presenta mayores requerimientos de valor añadido extranjero respecto de los que Rusia demanda para llevar a cabo sus exportaciones. De la diferencia de ambos indicadores se constata la posición progresiva de Rusia, y regresiva en el caso de España. La trayectoria de la posición de los países seleccionados permite entrever un proceso débilmente convergente en términos de posición en CGV, que se traduce en una brecha decreciente de España frente a Rusia por la paulatina pérdida de regresividad del primero frente al segundo. Por último, cabe señalar que la posición de España en los dos últimos años de la serie temporal es cercana a cero, lo que en términos interpretativos supone una especialización relativa en etapas intermedias de los procesos productivos.

Referencias bibliográficas

Baldwin, R. (2012). Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going. Discussion papers No. 9103. Center for Economic Policy Research.

Baldwin, R., & López-González, J. (2013). Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. NBER Working Paper 18957. National Bureau of Economic Research.

- Comisión Europea. (2013). Member States' energy dependence: An indicator-based assessment. Occasional Papers 145. April 2013. Bruselas: Publication Offices EU.
- De Backer, K., & Miroudot, S. (2014). Mapping Global Value Chains. Working Paper Series NO 1667 May 2014. European Central Bank.
- Gandoy, R. (2014). "La implicación española en cadenas globales de producción". En J. A. Alonso, & R. Myro, Ensayos sobre economía española. Homenaje al profesor José Luis García Delgado (págs. 213-248). Pamplona: Thomson Reuters.
- Gandoy, R., Díaz, C., & Córcoles, D. (2014). "La inserción en redes de producción como vía de internacionalización para las PYMES más capaces". Información Comercial Española(877), 131-148.
- García-Herrero, A., & Fung, K. (2015). Determinants of trade in parts and componentes: an empirical analysis. Working Paper N°15/24. BBVA Researchs.
- Gereffi, G. (1999). "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain". Journal of International Economics(48), 37-70.
- Hummels, D., Ishii, J., & Yi, K.-M. (2001). "The nature and growth of vertical specialization in world trade". Journal of International Economics(54), 75-96.
- Johnson, R., & Noguera, G. (2012). "Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added". Journal of International Economics, 86(2), 224-236.
- Jones, G. (2010). Multinational strategies and developing countries in historical perspective. HBS Working Paper 10-076. Harvard Business School.
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., & Wei, S.-J. (2010). Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains. Working Paper 16426. National Bureau of Economic Research.
- Leontief, W. (1986). Input-Output Economics. 2nd ed. New York: Oxford University Press.
- Los, B., Timmer, M. P., & de Vries, G. J. (2015). "How global are global value chains ? A new approach to measure international fragmentation". Journal of Regional Science, 55, 66-92.
- OCDE, OMC y BM. (2014). Global value chains: challenges, opportunities and implications for policy. Sidney: G20 Taskforce.

OCDE-OMC. (2015). Trade in Value Added (TiVA). Recuperado el 3 de abril de 2016, de

http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1

Organización Mundial del Comercio. (2013). Informe sobre el comercio mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio. Ginebra: Secretaría de la OMC.

Organización Mundial del Comercio. (2014). Informe sobre el comercio mundial 2014. Comercio y Desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC. Ginebra: Secretaría OMC.

Palazuelos, E. (1986). Las economías capitalistas durante el periodo de expansión (1945-1970). Madrid: Akal.

Palazuelos, E., & Fernández, R. (2015). Producción internacional: inversión directa y cadenas de valor. En E. Palazuelos, R. Fernández, C. García, B. Medialdea, & M. J. Vara, Economía Política Mundial (págs. 105-127). Madrid: Akal.

Sánchez, A. (2014). "El comercio exterior Hispano-Ruso en la encrucijada". Información Comercial Española(3057), 49-56.

Sturgeon, T. J., & Memedovic, O. (2010). Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy. Working paper 5/2010. United Nations Industrial Development Organization .

Yeats, A. (2001). Just how big is global production sharing? En S. Arndt, & H. Kierzkowski, Fragmentation: new production patterns in the world economy (págs. 108-43). Oxford: Oxford University Press.

**LA EMPRESA FAMILIAR DESDE UNA PERSPECTIVA
MACROECONÓMICA: CARACTERÍSTICAS Y PRINCIPALES
RETOS**

Resumen: *Las empresas familiares constituyen un pilar fundamental de la población empresarial y, por lo tanto, de la economía de los diferentes países y regiones. En España representan alrededor del 90 % de las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, y son responsables del 60 % del valor añadido bruto, así como del 70 % del empleo generados por el conjunto del sector privado. Las empresas familiares poseen un conjunto de características y patrones de comportamiento específicos respecto al resto del tejido empresarial. En este trabajo, se presentará una estimación del peso de las empresas familiares en España y su aportación en términos de empleo y de valor añadido bruto. También se profundizará en sus principales características económico-financieras así como en el perfil de la empresa familiar española en base a la consideración de su planteamiento empresarial, tamaño y competitividad. Por último, se tratará el tema de la internacionalización haciendo una breve referencia a las principales empresas españolas establecidas en Rusia.*

Palabras clave: *Empresa familiar; indicadores de actividad empresarial; internacionalización empresarial.*

1. Introducción

Las empresas familiares constituyen un pilar fundamental del tejido empresarial y, por lo tanto, de la economía de los diferentes países y regiones. En España suponen alrededor del 90 % de las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, y generan el 60 % del valor añadido bruto, así como del 70 % del empleo del conjunto del sector privado (Instituto de Empresa Familiar, IEF, 2015). Pero no sólo en España las empresas familiares son importantes para la economía. Se estima que en Europa suponen el 60% de todo el tejido empresarial dando empleo a más de 100 millones de personas. Si nos referimos a Estados Unidos, el 80% de las empresas tienen estas características, y la mitad de la población del país trabaja en estas empresas.

Las empresas familiares poseen un conjunto de características y patrones de comportamiento específicos respecto al resto del tejido empresarial. Sin embargo, esto no significa que se pueda considerar al conjunto de empresas familiares como un grupo homogéneo,

puesto que bajo este modelo, es posible identificar diferentes grupos o tipología de empresas.

Por sus características específicas, estas empresas tienen que enfrentarse a grandes retos como la planificación de la sucesión, atraer y retener a los directivos no familiares, evitar problemas financieros, y, sobre todo, garantizar la competencia del sucesor. En este sentido, es importante conocer el peso específico de la empresa familiar en el conjunto de la economía española y sus Comunidades Autónomas, así como valorar como ha afectado la crisis económica a su demografía, rentabilidad y creación de empleo.

En este trabajo, se presentará una estimación del peso de las empresas familiares en España y su aportación en términos de empleo y de valor añadido bruto. Asimismo, se profundizará en sus principales características económico-financieras a partir de sus indicadores de actividad, de rentabilidad y de endeudamiento. Posteriormente, se analizará el perfil de la empresa familiar española en base a la consideración de su planteamiento empresarial, tamaño y competitividad. Por último, se tratará el tema de la internacionalización haciendo una breve referencia a las principales empresas españolas establecidas en Rusia y sus proyectos de inversión abordados.

2. Definición de la Empresa Familiar

A pesar de las distintas concepciones que encontramos en la literatura del término de empresa familiar, las dos principales instituciones internacionales representantes de las empresas familiares acordaron en 2008, en Bruselas (el Grupo Europeo de Empresas Familiares (GEEF)) y en Milán (el Board del Family Business Network (FBN)), la definición oficial de “Empresa Familiar” (IEF, 2015). A partir de esta definición se establece que una compañía, independientemente de su tamaño, es considerada familiar si cumple las siguientes condiciones *cuantitativas*:

Propiedad accionarial. La mayoría de las acciones con derecho a voto son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).

Control. La mayoría de los votos puede ser directa o indirecta.

Gobierno. Al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.

Derecho de voto. A las compañías cotizadas se les aplica la definición de empresa familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía, o sus familiares o descendientes poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

Además, es importante considerar una definición más amplia de Empresa Familiar que tenga en cuenta, argumentos cualitativos para dotar a la empresa de un carácter verdaderamente familiar, ya que el objetivo estratégico de la empresa se basa en la **continuidad generacional**. Es decir, conseguir que el control de la propiedad, el gobierno y la gestión siga en mano familiares a largo plazo.

Estas características de la empresa familiar permiten distinguir ciertas ventajas e inconvenientes derivados de las mismas y que la literatura señala como relevantes a la hora de definir sus objetivos y estrategias de actuación (Corona, 2011). En cuanto a las ventajas propias de las empresas familiares podemos destacar la visión a largo plazo, puesto que las empresas familiares pueden desarrollar proyectos más sólidos a largo plazo ya que, a diferencia de las empresas cotizadas, no tienen que “rendir cuentas” a corto plazo a sus accionistas en particular, y frente a terceros en general.

Otra característica definitoria es la concentración de la propiedad en pocas manos y por lo tanto la toma de decisiones de forma más rápida, evitando costes en términos de tiempo y operatividad característicos de las grandes corporaciones; la proximidad entre la gerencia y la propiedad de la empresa evita el conflicto de intereses; estructuras internas con mayor flexibilidad organizativa; los accionistas familiares que trabajan en la empresa tienen incentivos más allá de la remuneración. Por otra parte, la cultura empresarial (principios básicos y líneas estratégicas) tiende a ser mucho más estables que en otras empresas al no estar sujetas a continuos cambios en la gestión.

Pero conviene también destacar algunos inconvenientes que habitualmente se señalan como característicos de este tipo de empresas. El principal inconveniente es la dificultad para garantizar la continuidad de la empresa a lo largo de las distintas generaciones. Diferentes estudios indican que tan sólo un 30% consiguen mantener su carácter en una segunda generación y menos del 15% en una tercera (Corona, 2011). También se produce una aparente incompatibilidad entre el crecimiento y la capitalización de la empresa y el mantenimiento del control de ésta por parte de la familia. Ante la prioridad de las familias de mantener el control de la empresa, se limita la posibilidad de llevar a cabo proyectos de internacionalización

o inversión en I+D+i que necesiten fuertes entradas de capital externo. Otro factor importante serían las relaciones familiares entre las personas que son propietarias y que dirigen la empresa que puede ser una desventaja si existen conflictos entre los mismos, los cuales acabarán repercutiendo en la empresa. Algunas cuestiones de dicha índole son el relevo generacional o las luchas por el liderazgo.

3. Características de las empresas familiares en España

3.1. Metodología

Con el objetivo de ofrecer una visión de las empresas familiares en España, se presentan los resultados obtenidos por un estudio provomido por el Instituto de Empresa Familiar a partir de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) que ofrece información sobre más de 850.000 empresas españolas a partir de las cuentas anuales depositadas por las empresas en los Registros Mercantiles. A partir de trabajos previos que han empleado la misma base de datos (Arosa et al, 2010; Rojo et al., 2011; López y Diéguez 2015, entre otros), se siguió un procedimiento de clasificación en tres etapas. En una primera etapa se seleccionaron todas aquellas empresas con estructura de sociedad mercantil –SL o SA- con un tamaño mínimo -facturar más de 2 millones de euros al año o disponer de una plantilla de 10 o más empleados- en alguno de los 3 años comprendidos en el periodo 2011-2013. Sobre este grupo de empresas se aplicaron criterios de clasificación automática en empresas familiares y no familiares. Posteriormente, en una segunda etapa, las diferentes cátedras de Empresa Familiar realizaron una revisión detallada de dicha clasificación automática. Este proceso ha permitido trabajar con información de más de 142.000 empresas. Finalmente, en la tercera etapa, se realizaron estimaciones de los tramos de empresas no analizados en detalle (microempresas).

Una vez separadas las empresas familiares y no familiares, se calcularon diferentes indicadores sobre el tamaño, distribución geográfica y peso en las principales variables macroeconómicas de las empresas familiares, el valor añadido bruto y empleo que generan, sus principales variables económico-financieras, etc., permitiendo su comparación con el resto de empresas no familiares así como su evolución temporal en el periodo analizado. A continuación, se presentarán los principales indicadores básicos resultados del estudio

3.2. Distribución territorial de la empresa familiar en España

Los resultados obtenidos permiten estimar que aproximadamente el 90% de las empresas españolas pueden considerarse familiares, aportando alrededor del 60% del Valor Añadido Bruto del país y de dos tercios del empleo privado. Estos porcentajes difieren en función del tamaño de las empresas, siendo notable el menor peso de las empresas familiares en el segmento de empresas muy grandes. La muestra utilizada, representativa a nivel territorial, refleja diferencias por comunidades autónomas, siendo mayor el peso de las empresas no familiares en comunidades como País Vasco, Madrid y Cataluña.

Es posible identificar tres grandes grupos de comunidades autónomas, dependiendo de que la contribución de estas empresas a los principales agregados de la economía regional sea superior, inferior o similar a la media española. En el primer grupo estarían 9 Comunidades Autónomas (Andalucía, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Islas Baleares, Islas Canarias, La Rioja y Región de Murcia) donde se observan unas aportaciones de la empresa familiar al valor añadido y al empleo privados de hasta 20 puntos porcentuales superiores al promedio nacional. El segundo grupo lo forman 5 Comunidades Autónomas (Aragón, Asturias, Cantabria, Castilla y León y Cataluña) con valores en torno a la media. Y, por último, se encuentran la Comunidad de Madrid, País Vasco y Navarra con la menor contribución relativa. Esto podría deberse a su intensa capacidad atractiva de inversión extranjera directa. Los valores por comunidades autónomas (CC.AA.) oscilan, por tanto, entre el 84,4% del País Vasco y el 94,3% de Castilla-La Mancha, probablemente debido a la diferente estructura sectorial y de tamaño de la población empresarial en las diferentes zonas (Mapa 1).

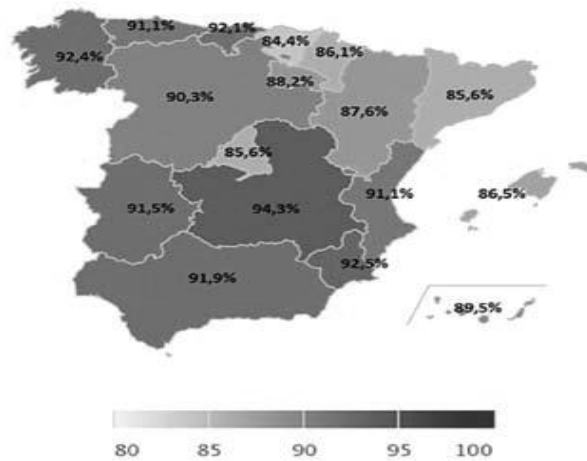
3.3. Contribución al Valor Añadido y al empleo

El resultado global obtenido, indica que el VAB de las empresas familiares representa el 57,1 % del VAB generado por las SA y SL existentes en España en 2013. Para analizar en detalle la aportación de las empresas familiares y no familiares al VAB global, dada la gran influencia de las empresas de gran tamaño, se realizó una estimación idéntica a la anterior eliminando de la muestra a las 500 mayores empresas de acuerdo con su facturación, sean familiares o no,

considerándolas como casos extremos. Estas 500 empresas suponen sólo un 0,4% de las empresas analizadas, aunque concentran una gran proporción de la facturación global. Su exclusión implica que el VAB aportado por las empresas familiares ascendería al 66,0% (frente al 57,1%), correspondiendo a las no familiares el 34,0% restante.

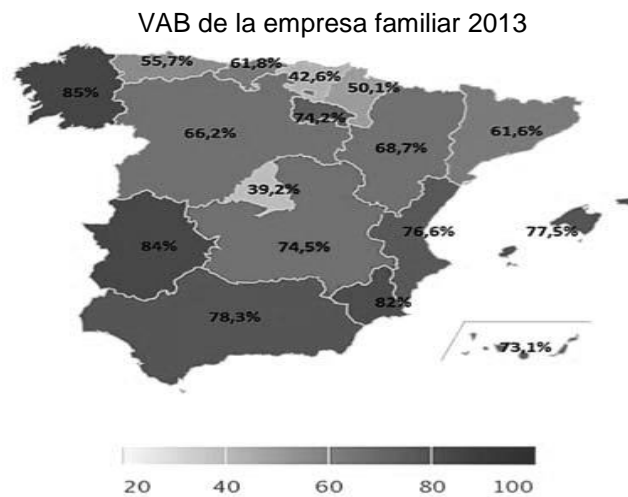
MAPA 1

Porcentaje de empresas familiares por CCAA. 2013



Fuente: Instituto de Empresa Familiar (2015)

En el Mapa 2 puede verse esta estimación para las diferentes comunidades autónomas, pudiendo apreciarse una disparidad en valores elevada. Dicha distribución está fuertemente condicionada en algunas comunidades como Madrid o País Vasco por grandes compañías que tienen su sede en dichas comunidades, además del peso de multinacionales lo que también explica el menor peso de las empresas familiares.



Fuente: Instituto de Empresa Familiar (2015)

Por lo que respecta al empleo generado por las empresas familiares, éste representa el 66,7 % del generado por el conjunto de las SA y SL en España en 2013. Como en el caso del VAB, debe tenerse en cuenta que en las estimaciones se han excluido todas las empresas con forma jurídica diferente a la de SA y SL y, por lo tanto, todos los autónomos. Este resultado, por encima del peso que tienen las empresas familiares en términos de VAB, se explica por la mayor intensidad en mano de obra de las empresas familiares. En el Mapa 3 se recoge el porcentaje de empleo debido a las empresas familiares en las diferentes comunidades autónomas.

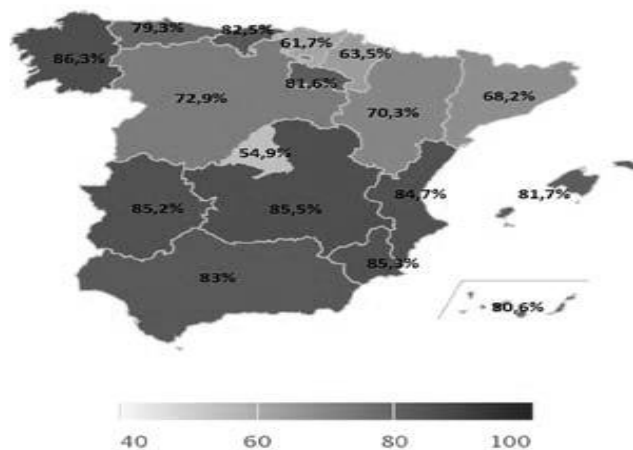
3.4. Análisis económico-financiero de la empresa familiar 2007-2013

A continuación, se presentan las principales características económico-financieras de las empresas familiares, especialmente a lo largo de los años de la última crisis económica, periodo 2007-2013. Los resultados obtenidos muestran que las empresas familiares han tratado de mantener el empleo a pesar del deterioro experimentado por sus ingresos, como consecuencia de la profunda crisis económica

sufrida. Así, se observa que la mayoría del empleo perdido procede de las empresas que han tenido que cerrar a lo largo del periodo

MAPA 3

Empleo generado por la empresa familiar 2013



Fuente: Instituto de Empresa Familiar (2015)

2007-2013. Los resultados muestran que las empresas familiares de mayor tamaño (más de 50 trabajadores) son más rentables que las no familiares. Finalmente, se observa que el endeudamiento de las empresas familiares es inferior y ha aumentado en menor proporción que en el caso de las empresas no familiares, demostrando una mayor prudencia financiera así como un mayor compromiso de sus accionistas.

Respecto a la supervivencia de las empresas observamos que casi el 92% de las empresas que hemos perdido durante la crisis han sido empresas familiares. En este sentido la tasa de mortalidad de las empresas familiares asciende al 18%, casi el triple del de las no familiares (6,6%) como puede verse en la Tabla 1.

Tabla 1

Mortalidad de empresas familiares y no familiares (2007-2013)

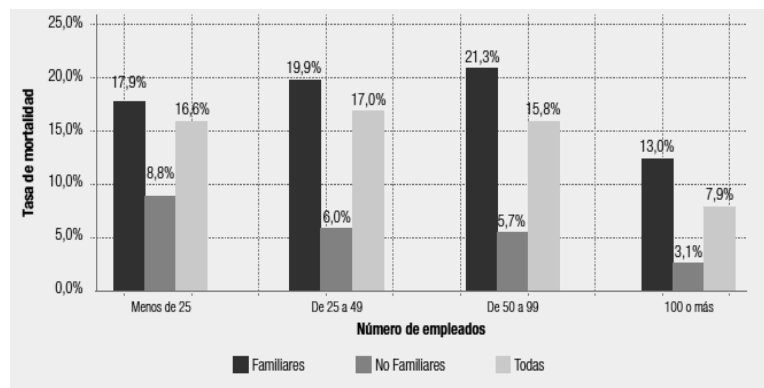
	Activas en 2007	No activas en 2013	% empresas que desaparecen
Familiares	94.384	17.268	18,3%
No Familiares	23.491	1.554	6,6%
Todas	117.875	18.822	100,0%

Fuente: Instituto de Empresa Familiar (2015)

Una posible explicación de la mayor mortalidad de las empresas familiares puede encontrarse en su menor dimensión relativa. Por ello, es interesante observar las diferentes tasas de mortalidad por segmentos de tamaño (Gráfico 1).

Gráfico 1

Tasa de mortalidad por tamaño de las empresas



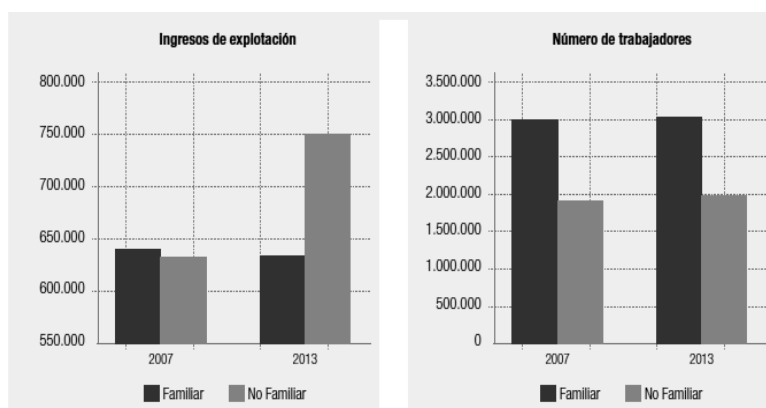
Fuente: Instituto de Empresa Familiar (2015)

Si analizamos algunos indicadores de actividad, respecto a los ingresos, se comprueba que, los ingresos generados por las empresas familiares son menores a los generados por las compañías

no familiares, probablemente dado el menor peso de las empresas familiares en los tramos de mayor tamaño. En segundo lugar, se observa que los ingresos obtenidos por las empresas familiares prácticamente se han mantenido estables en el periodo analizado (-0,5%), mientras que las empresas no familiares han conseguido aumentarlos en un 17,9%. Respecto al empleo encontramos una situación similar, puesto que las empresas familiares apenas han sido capaces de aumentar el número total de trabajadores (0,4%), mientras que las no familiares incrementaron en algo más de 5,6 % el empleo generado. No obstante, dicho crecimiento es muy inferior al de sus ingresos de explotación. Sin embargo, en el caso de las empresas familiares sucede lo contrario: el crecimiento del empleo es superior a la variación de los ingresos. Como se observa en el Gráfico 2, las empresas familiares, a pesar de experimentar una pequeña reducción en su facturación total, han incrementado ligeramente el número de trabajadores.

Gráfico 2

Indicadores de actividad



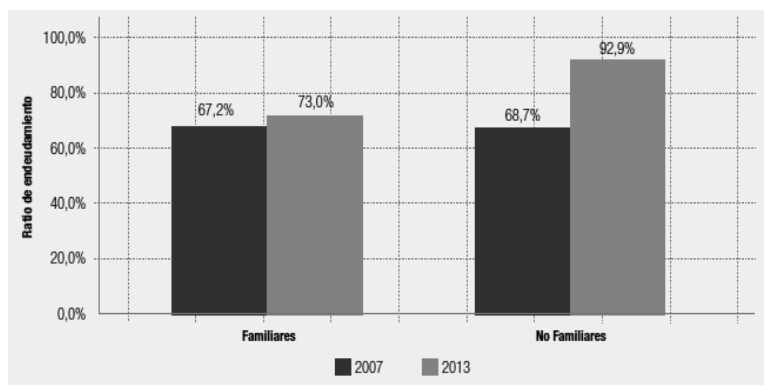
Fuente: Instituto de Empresa Familiar (2015)

En cuanto al ratio de endeudamiento el Gráfico 3 muestra que las empresas familiares presentan ratios de endeudamiento menores que las no familiares. De hecho, la diferencia de endeudamiento entre uno y otro grupo de empresas se amplía de manera significativa en los

años objeto de estudio. Así, en el año 2007 las empresas no familiares presentaban unos ratios de 1,5 puntos porcentuales superiores a las familiares, mientras que en el año 2013 la diferencia aumenta hasta los 20 puntos. Estos valores pueden explicarse por el compromiso de los propietarios familiares por mantener la financiación de la empresa con sus propios recursos.

Gráfico 3

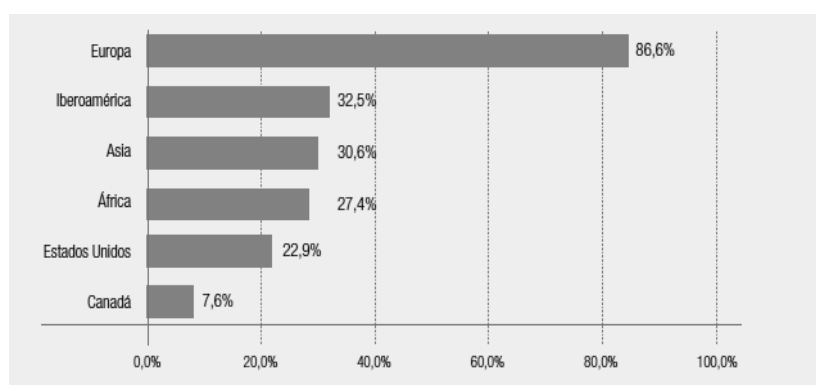
Ratio de endeudamiento empresas familiares y no familiares



Fuente: Instituto de Empresa Familiar (2015)

Un aspecto importante a tener en cuenta en términos de competitividad y dinamismo de las empresas familiares es la internacionalización de las mismas. Existe una importante conexión entre el tamaño de la empresa y la internacionalización, manifestándose especialmente en las empresas de más de 20 empleados. El Gráfico 4 muestra que el destino principal de las empresas familiares en el exterior es Europa con casi un 87% de las mismas, seguido a gran distancia de Iberoamérica. Asimismo, la principal forma de internacionalización es a través de las exportaciones de sus productos (Tabla 2).

Internacionalización de las empresas familiares en España



Fuente: Instituto de Empresa Familiar (2015)

Tabla 2

Forma de internacionalización

	Sólo internacionales	Todas
Exportación	86,6%	28,3%
Inversión directa	18,5%	6%
Alianzas estratégicas	15,3%	5%

Fuente: Instituto de Empresa Familiar (2015)

4. Panorámica de las empresas españolas en Rusia

En relación a la internacionalización de las empresas españolas, uno de los destinos de sus inversiones es Rusia como puede verse por la presencia de importantes firmas españolas establecidas en los últimos años. Así, el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) organismo dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, publica de manera regular el Directorio de Empresas españolas establecidas en Rusia. Recientemente ha publicado los datos referentes al ejercicio

2016. En dicho directorio se relacionan datos básicos de contacto y sector de actividad de aquellas empresas españolas que han llevado a cabo algún proyecto de inversión en Rusia o que poseen alguna delegación comercial. El número de empresas españolas exportadoras a Rusia no llega a las 2.000, de las cuales únicamente en torno a 100 están establecidas físicamente en este país. En general, se trata de grandes empresas españolas que durante los últimos años se han adentrado en un mercado en el que es bastante habitual contar con un socio local ya sea para la apertura de una filial productiva o de una delegación comercial.

Dado que no se ha podido analizar en profundidad la tipología de las empresas relacionadas, y en concreto su carácter de empresa familiar, en este epígrafe se presentará únicamente una breve panorámica de las principales empresas implantadas en Rusia por sectores de actividad comercial.

4.1. Sector agroalimentario

El sector agroalimentario español, afectado por el reciente veto ruso a los productos hortofrutícolas europeos, está presente en Rusia con cerca de 20 empresas. En el sector vinícola, dos bodegas españolas tienen presencia en el mercado ruso Freixenet y Bodegas Valdepablo. En el sector de aceites, frutos secos y aceitunas destaca el grupo Borges, que fundó una filial en 1997 en Rusia para comercializar sus productos y que en el año 2004 adquirió la aceitera rusa Industrial Tecnológica Laintex Veterani (ITLV). Otras empresas destacadas en el sector agroalimentario son el grupo Gallina Blanca y Olive Line. En cuanto al sector de productos cárnicos, destaca el grupo murciano El Pozo, que creó en 2012 una joint venture con el grupo ruso Cherkizovo, primer procesador de carne en Rusia.

4.2. Automoción

En el ámbito del sector de la automoción la entrada en el mercado ruso ha venido de la mano de importantes empresas españolas de componentes automovilísticos que han invertido en nuevas plantas de fabricación. La empresa española Gestamp, una de las mayores fabricantes mundiales de componentes automovilísticos, se alió con la rusa Severstal, productora de acero, para la creación de la planta de fabricación GSK. Gestamp llegó a Rusia siguiendo a Volkswagen, su principal cliente, cuando este comenzó a producir en Rusia para el

mercado local. En la actualidad, entre los clientes de GSK se cuentan también Renault, Nissan, Mitsubishi, Peugeot y Citroën.

Por su parte, el Grupo Antolín puso en marcha en 2011 su primera planta en San Petersburgo de fabricación de componentes y accesorios del automóvil con una importante concentración de empresas de la automoción y de componentes. CIE Automotive, uno de los mayores fabricantes de componentes para el automóvil de España, también se ha establecido en Rusia y tiene previsto construir una fábrica de componentes de aluminio fundido para motores. Por último, cabe mencionar a Seat, que cuenta con más de 40 concesionarios.

4.3. Energía

En el sector energético podemos destacar dos empresas españolas que están llevando a cabo proyectos importantes en Rusia: Repsol e Iberdrola. Repsol firmó en el año 2011 una joint venture con la compañía local Alliance Oil, que combina el conocimiento y el acceso a la exploración y oportunidades de producción de Alliance Oil en el país con la experiencia y capacidades tecnológicas de Repsol. A mediados de 2014 Repsol realizó el mayor descubrimiento de hidrocarburos de Rusia en los dos últimos años, en Siberia Occidental. Iberdrola, tiene una filial en Rusia, Iberdrola Engineering and Construction, que ejecutó dos importantes proyectos referidos a centrales hidroeléctricas.

4.4. Moda

Rusia es uno de los mercados estratégicos más importantes en cuanto a crecimiento para las principales firmas de moda españolas. Destaca el Grupo Inditex que cuenta en Rusia con más de 400 establecimientos. Por su parte, el Grupo Cortefiel, tras adquirir 67 tiendas en 2013 en régimen de franquicia a su socio local en las ciudades de Moscú y San Petersburgo, tendrá alrededor de 200 tiendas en Rusia en 2016. Además de estos dos grandes grupos, hay otras 3 empresas españolas de moda presentes en el mercado ruso: Mayoral (moda infantil) y Moda Style Concept (que comercializa marcas como Roberto Verino).

4.5. Sector turístico

Podemos destacar 5 empresas españolas relacionadas con el sector turístico que tienen sede en Rusia. La cadena hotelera Meliá, Iberia, Aquatravel, Globalconnectia y Saprishhabitat.

Por último, mencionar la oferta de otros servicios diversos para los que podemos mencionar la presencia de algunas conocidas compañías españolas como el banco español BBVA, el Instituto de la Empresa Instituto de la Empresa o Mapfre

5. Conclusiones

Los resultados obtenidos, a partir del estudio presentado, permiten estimar que aproximadamente el 90% de las empresas españolas pueden considerarse familiares, aportando alrededor del 60% del Valor Añadido Bruto del país y de dos tercios del empleo privado. Estaríamos hablando de 1,1 millones de empresas familiares de un total de 1,25 millones de sociedades mercantiles existentes que, de manera directa, aportan anualmente a la economía un valor añadido equivalente a 262.000 millones de euros y en torno a 7 millones de puestos de trabajo, de los 460.000 millones de euros y los 10 millones de empleos generados por las sociedades mercantiles del sector privado. Estas cifras muestran la gran importancia de la empresa familiar en el tejido empresarial de nuestro país.

Los porcentajes referidos difieren en función del tamaño de las empresas, siendo notable el menor peso de las empresas familiares en el segmento de empresas muy grandes. Las empresas familiares tienden a tener menos ingresos y ser más intensivas en mano de obra. Asimismo, la tasa de mortalidad que las empresas familiares han presentado durante la crisis es superior a la observada en las empresas no familiares, sin embargo, las empresas familiares han sido capaces de sobrevivir con niveles de productividad menores.

De los resultados presentados podemos destacar que existen importantes retos que deben afrontar las empresas familiares. Uno de los más relevantes es el hacer frente a los factores específicos que limitan su tamaño, entre los que destacan la madurez de los sectores donde operan, las dificultades financieras, la resistencia al cambio de los líderes y, fundamentalmente, el temor a perder el control familiar y la preferencia por la estabilidad frente a los objetivos económicos. Este factor favorece en gran medida la internacionalización, un mayor dinamismo y posicionamiento estratégico, así como una mejora de la

innovación, aspectos necesarios para una mejora de la competitividad empresarial. En este sentido, la mayoría de las empresas familiares necesitan ampliar mercados y orientar su actividad hacia el exterior.

Por último, destacar la necesidad de abrir futuras líneas de investigación que permitan seguir profundizando en el conocimiento y las necesidades de las empresas familiares a partir de datos fiables y completos sobre las mismas.

Bibliografía

Arosa, B, Iturralde, T, Maseda, A (2010) Ownership structure and firm performance in non-listed firms: Evidence from Spain. *Journal of Family Business Strategy* (1): pags. 88–96.

Corona, J. (2011) Empresa familiar: aspectos jurídicos y económicos. Deusto S.A. Ediciones.

Diéguez Soto, J., López Delgado, P., Rojo Ramírez, A. A. (2014): Identifying and classifying family businesses. *Review of Managerial Science*, First on-line: 1–30.

Instituto de Comercio Exterior (ICEX). Directorio de empresas españolas establecidas en Rusia. Obtenido de: www.icex.es.

Instituto de Empresa Familiar (IEF) (2015). La empresa familiar en España. Instituto de Empresa Familiar, Madrid.

Lopez-Delgado, P, Dieguez-Soto, J (2015) Lone founders types of private family businesses and firm performance. *Journal of Family Business Strategy*, 6(2): 73–85.

Rojo Ramírez, A, Diéguez Soto, J, López Delgado, P (2011) Importancia del concepto de Empresa Familiar en investigación: utilización de la base de datos SABI para su clasificación. *Revista de Empresa Familiar*, 1(1): 53–67.

COMPRA PÚBLICA INNOVADORA EN ESPAÑA Y RUSIA E IMPORTANCIA DEL MARCO INSTITUCIONAL

Resumen: *La relevancia creciente de la demanda pública como instrumento de política de innovación responde a la potencial actuación dinamizadora del sector público a través de su papel como consumidor. La compra pública representa un porcentaje significativo del gasto público en las economías de la OCDE.*

La compra pública puede utilizarse con fines estratégicos para impulsar determinados sectores de economía, favorecer el crecimiento e internacionalización de las PYMEs, potenciar la innovación en el sector privado o promover el desarrollo territorial. En este sentido, la compra pública innovadora (CPI) se utiliza en diversos países para impulsar nuevos bienes, servicios y tecnologías en sectores como las TICs, la salud, el medioambiente, las infraestructuras, la aeronáutica o la defensa.

El potencial de la CPI se encuentra notablemente condicionado por el marco regulatorio e institucional vigente, establecido desde los diferentes niveles con competencias. España y Rusia constituyen ejemplos en la utilización de la CPI bajo dos marcos normativos diferentes.

Los cambios recientes en las leyes de contratación pública de ambos países son relevantes, por el impacto económico de la demanda pública, tanto directo como indirecto.

El análisis y comparación de estos dos casos permite apreciar las diferencias, así como las oportunidades y amenazas que afectan al desarrollo de la CPI.

Palabras clave: *compra pública innovadora, España, Rusia, marco normativo e institucional*

1. Introducción

El sector público constituye un consumidor relevante, representando la compra pública un porcentaje notable del PIB y del gasto público en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Frente al predominio tradicional de la perspectiva de la oferta, la demanda adquiere un protagonismo creciente en las políticas de innovación y desarrollo recientemente. La compra pública permite estimular determinadas estrategias, como favorecer el desarrollo regional o impulsar la innovación. A pesar del auge de este instrumento en los últimos años, especialmente para

fomentar la actividad innovadora en el sector privado, está infrautilizado en varios países. Así sucede en el caso de España y Rusia, que promueven recientemente la utilización de la demanda pública con fines estratégicos, debido a cambios en sus respectivos marcos normativos e institucionales. En cambio, las características de ambos entornos son diferentes, especialmente por la subordinación de España a la normativa europea en materia de compra pública y la ausencia de este límite en Rusia. Asimismo, los retos que afrontan ambos países difieren, así como sus respuestas.

El objetivo principal de este trabajo es analizar la utilización de la compra pública innovadora en España y Rusia, al constituir dos experiencias en entornos diferenciados. La comparación de los dos casos permite conocer la evolución de este instrumento en dos contextos socioeconómicos y normativos diferentes. Este trabajo se estructura en tres apartados, además de introducción, conclusiones y bibliografía. El primer apartado presenta la importancia de la compra pública como instrumento para fomentar la innovación. El segundo aborda el caso de España y la evolución del marco normativo e institucional relativo a dicho instrumento. Finalmente, el tercero analiza el caso de Rusia y los recientes cambios normativos en este ámbito para promover la compra pública innovadora.

2. La relevancia de la compra pública en la innovación

El sector público es una institución clave en el desarrollo de un país, siendo el principal actor económico, debido al volumen de recursos gestionado y a la variedad de sus actuaciones. Entre ellas destaca su papel como consumidor, actuando como demandante relevante de bienes y servicios, incluso exigiendo el desarrollo de soluciones innovadoras para cumplir adecuadamente sus funciones. Este desarrollo de innovaciones desde el sector privado para satisfacer la demanda pública se denomina compra pública innovadora (CPI). La CPI supone la aparición de bienes, servicios y tecnologías innovadoras con el fin de presentar soluciones más avanzadas a las preexistentes en el mercado y mejor adaptadas a la necesidad del comprador público. Aunque tradicionalmente se utilizó en el ámbito militar, constituye un instrumento con numerosas aplicaciones en el ámbito civil. El surgimiento de nuevas necesidades sociales que se convierten en prioritarias para los agentes públicos,

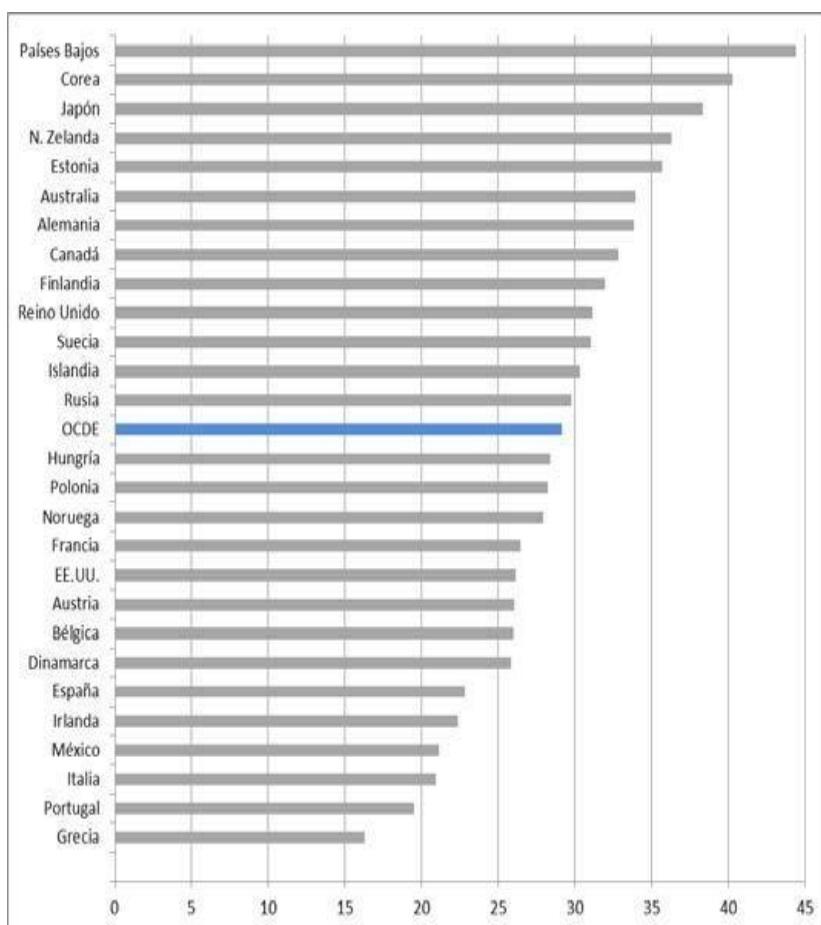
como la sostenibilidad o la salud, originan nuevas oportunidades para el desarrollo de soluciones innovadoras a través de la CPI.

La actuación del sector público como demandante puede constituir un elemento clave en la actividad innovadora. La CPI abre oportunidades al desarrollo tecnológico en sectores que carecen del mercado necesario. Así, la demanda pública puede marcar el paso innovador y tecnológico, en particular en áreas tecnológicas caracterizadas por su dinamismo y alto nivel de riesgo; actuando como usuario líder (Dalpé *et al.*, 1992; Gregersen, 2010). Esta demanda puede generar masa crítica, al agregar la demanda procedente de las diversas entidades que lo conforman. La concentración de la demanda pública genera incentivos para los proveedores y contribuye a reducir los riesgos del mercado (Edquist, 1997). Además, la CPI constituye una señal para los usuarios privados, que fomenta su difusión de forma más efectiva que los estímulos de la demanda privada (Gavras *et al.*, 2010). El desarrollo que experimentan determinadas tecnologías, como las relativas a la generación de innovaciones en las áreas de medioambiente, TIC y salud, está vinculado al papel que asumen los agentes públicos.

El Gráfico 1 presenta la importancia real del sector público como demandante. El valor medio de la compra pública en la OCDE equivale al 29% del gasto público en 2013, presentando Rusia un valor ligeramente superior. Los mayores valores corresponden a Países Bajos y Corea; y los menores a Portugal, Italia y Grecia.

La compra pública supone el 13% del PIB en la OCDE en 2013. El comportamiento por país muestra diferencias; en general, se constata un aumento de la relevancia de la compra pública sobre el PIB en los países en los que tenía mayor peso inicial. Y su dimensión disminuye en el período 2008-2013 en países con menor importancia inicial y con reducción del PIB como efecto de la crisis (España, Irlanda, Portugal o Italia).

Porcentaje de compra pública sobre el gasto público en la OCDE, 2013



Fuente: OCDE (2015)

Un aspecto relevante es que el sector público, a través de la regulación, puede influir en la dirección de la innovación y acelerar su difusión, afectando tanto a la oferta como a la demanda. Así, la regulación resulta un aspecto clave para la innovación y la CPI, pues desde diferentes niveles institucionales puede influir favoreciendo o dificultando su utilización. Por ello, al abordar la regulación de la CPI deben tenerse en cuenta tres dimensiones claves: la existencia de flexibilidad, el grado de exigencia y la calidad de la información disponible (COTEC, 2014).

A nivel nacional, cada país establece su propia regulación sobre CPI, respetando la normativa europea y mundial. Como se verá en los casos de España y Rusia, el contexto normativo e institucional es determinante para la utilización de la CPI como instrumento de política de innovación y desarrollo.

3. El caso de España

La compra pública en España representa el 11% del PIB en 2013 y aproximadamente el 23% del gasto público (OCDE, 2015). La CPI constituye un instrumento infrautilizado, en lo que influye notablemente un marco normativo tradicionalmente poco favorecedor de ese instrumento (COTEC, 2009, 2014).

Centrándonos en la normativa reciente, una de las leyes destacada en materia de compra pública es la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas de 1995 (vigente hasta el año 2000). Dicha ley establecía los principios básicos de transparencia, libre concurrencia, seguridad jurídica e igualdad en los procesos de licitación (De la Morena, 2012). Sin embargo, se obviaron aspectos estratégicos, como el estímulo a la competencia y a la innovación. Esta ley se modifica en 1999 para adaptarse a la normativa comunitaria, pero sigue teniendo notables carencias, como la ausencia de la flexibilidad necesaria para fomentar la participación de las empresas. Posteriormente, la Ley de Contratos del Sector Público de 2007 adapta el ordenamiento jurídico español a la Directiva Europea de 2004. Esta norma supuso una reforma global, provocando notables modificaciones en la legislación española sobre compra pública (Ibid.). Así, surgen nuevos modelos de contratación pública, como los contratos de colaboración público-privados o la

compra pre-comercial¹. Estos modelos suponen producir bienes o prestar servicios que incorporan tecnología desarrollada específicamente para satisfacer la demanda pública. Los contratos de cooperación tienen como finalidad adquirir bienes de prestaciones tecnológicamente complejas distribuyendo el riesgo entre sector público y privado; mientras que la compra pre-comercial pretende fomentar la I+D empresarial.

La Estrategia Estatal de Innovación 2010-2015 (E2I) es de relevancia para promover la utilización de la CPI, destacando en uno de sus ejes la necesidad de fomentar la innovación desde la demanda pública. La E2I señala la importancia de la CPI como motor para el desarrollo de innovaciones. Además, el Plan de Innovación de 2010 establece acciones estructurales que favorecen la CPI, como la acción INNPLICA, con el objetivo de realizar encuentros entre proveedores y sector público para abrir mercados innovadores. Otro objetivo es crear la Administración Electrónica para acelerar el proceso de modernización de la administración y simplificar los trámites administrativos para la CPI.

En 2011 se aprueba la Ley de Economía Sostenible, que considera el fomento de CPI con fines sostenibles. Asimismo, la Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación, aprobada en 2011, se refiere a la elaboración de planes de CPI por los ministerios; y el Procedimiento de Articulación de la Compra Pública Innovadora, orientado a la implantación y regulación de CPI y la compra pre-comercial en ministerios y organismos públicos¹.

El Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Innovación 2013-2016 contempla medidas de fomento de CPI dentro del subprograma de I+D+i empresarial. Además, la Acción Estratégica en Economía y Sociedad Digital del plan recoge la importancia de este instrumento.

Otras iniciativas relevantes son los programas INNOCOMPRA e INNODEMANDA. El primero, creado en 2011, tiene como finalidad apoyar a los órganos públicos de las CC.AA. en el desarrollo de proyectos innovadores que puedan generar contratos de CPI,

¹ Este concepto se refiere a la adquisición de investigación y desarrollo para la creación de soluciones innovadoras. Se pretende ofrecer una oportunidad al desarrollo de diversas ideas en paralelo, aunque solo unas pocas serán finalmente elegidas para su adquisición mediante CPI.

contando con financiación del fondo tecnológico. El programa INNODEMANDA, gestionado por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), constituye un instrumento de financiación de apoyo a la oferta tecnológica que concurra a procesos de CPI.

Desde 2013 se establece la línea ICO-Innovación, dirigida a conceder préstamos a empresas innovadoras para participar en actividades de CPI, cofinanciada por Fondos FEDER y del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

Otras iniciativas dirigidas a fomentar este instrumento son la ventanilla de CPI; la guía publicada en 2011 por el Ministerio de Ciencia e Innovación como documento de apoyo y orientación a órganos contratantes de las Administraciones Públicas, actualizada en 2016; o el mapa de proyectos de los departamentos de la Administración General del Estado.

En marzo de 2015, el Consejo de Ministros aprobó medidas dirigidas a cumplir con la legislación comunitaria de 2014 orientada a fomentar la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en la compra pública. Los objetivos pretendidos son: estimular los procedimientos telemáticos de compra pública; incorporar un nuevo procedimiento de adjudicación denominado asociación para la innovación²; introducir incentivos para que los contratos se dividan en lotes y favorecer así la participación de PYMEs; generalizar las declaraciones responsables; restringir el procedimiento negociado (sin publicidad) y la utilización de los medios propios.

Los cambios normativos e institucionales de los últimos seis años pretenden estimular la innovación privada y favorecer la participación de las PYMEs en la demanda pública. En este sentido, gracias al programa INNODEMANDA comunidades como País Vasco, Galicia, Madrid, Andalucía, Cataluña y Castilla y León, cuentan con diversos proyectos de CPI en desarrollo.

Por otro lado, la utilización de CPI como instrumento de desarrollo regional está condicionada por el marco normativo europeo, como sucede en todos los países de la UE. Así, a partir de cierto umbral, las licitaciones deben ser públicas, por lo que proveedores de otros

² Para los casos en que resulte necesario realizar actividades de I+D en obras, servicios y productos, para su posterior adquisición por el sector público.

países de la UE pueden concurrir en igualdad de condiciones que los españoles. Ello puede dificultar la aplicación de estrategias de desarrollo regional a través de CPI. Al mismo tiempo supone la apertura del mercado público de otros países europeos a los proveedores más competitivos.

A pesar de los avances de los últimos años y de su potencial, la CPI continúa siendo un instrumento infrautilizado, como destaca COTEC (2014). Aun se requieren cambios relevantes en el marco normativo e institucional que permitan explorar las oportunidades de la CPI.

4. El caso de Rusia

La compra pública supone el 12% del PIB en 2013. Además, representa aproximadamente el 30% del gasto público, un valor cercano a la media de la OCDE (OCDE, 2015).

A principios de la década de los noventa, la situación de la compra pública en Rusia se caracterizaba por altos niveles de corrupción y ausencia de procesos competitivos, en un contexto de elevado déficit presupuestario (Krylova & Settles, 2011). Esa situación mostraba la necesidad de una reforma integral del sistema de compra pública. Surge la primera reforma en 1997, con los objetivos de aumentar la competitividad, utilizar diferentes modalidades de compra y formar especialistas en esta materia. La reforma no fue suficiente para solucionar los problemas del sistema (Bashina, 2012). En 2004, el gobierno desarrolla una estrategia de política industrial que afecta a la compra pública, convirtiéndose el sector público en consumidor relevante para las empresas nacionales. La segunda reforma tiene lugar en 2005 y sus objetivos principales fueron: aumentar la transparencia y la competencia; reducir la corrupción; y mejorar la competitividad.

Como resultado, aumenta significativamente la compra pública y el número de pequeños proveedores entre 2006 y 2010, persistiendo algunos problemas de la etapa anterior (Yakovlev & Demidova, 2011). Además, esta reforma mantuvo criterios de selección basados en el menor coste, dificultando el desarrollo y adquisición de innovaciones. La reforma de 2011 introduce cambios en este sentido y comienza el apoyo de la innovación a través de la compra pública. Un aspecto incluido, favorecedor para la innovación, es establecer planes de

compra a medio plazo (entre 5 y 7 años), concediendo un horizonte temporal razonable para el desarrollo de soluciones innovadoras para la demanda pública.

Los cambios introducidos en 2013 suponen un notable fomento de CPI. Así, la reforma de 2013 establece las bases para el diálogo competitivo entre oferentes privados y demandantes públicos; se definen formalmente los productos innovadores; y se sientan las bases para el desarrollo de una política regional de CPI. Asimismo, refleja la necesidad de que la compra pública priorice las necesidades a nivel municipal y se oriente a la adquisición de productos y tecnologías innovadoras (Zaichenko, 2014). Además, se desarrolla el Plan Gubernamental para la Introducción de PYMEs en la compra pública 2013-2018, que pretende mejorar la participación de las PYMEs en la compra pública e incrementar el porcentaje de innovaciones adquiridas a PYMEs; y reducir barreras financieras y administrativas. En 2013, el 10% de las empresas proveedoras del sector público eran PYMEs, siendo el objetivo alcanzar el 25% en 2018 (Astashkevich & Andreeva, 2015). Asimismo, el plan busca triplicar la adquisición de productos innovadores por parte del sector público a través de CPI en ese período. Los cambios incluyen simplificar procedimientos; establecer un registro para bienes, servicios y tecnologías innovadoras; y mejorar los procesos de selección de propuestas innovadoras. A nivel local se comienzan a desarrollar sistemas similares al nacional para potenciar la participación de las PYMEs en la actividad innovadora.

En enero de 2015, Rusia aprueba un plan frente a la crisis que comienza a sufrir el país, orientado a una política de sustitución de importaciones, convirtiéndose la compra pública en instrumento clave. Este plan continúa una estrategia iniciada en 2014, uniendo ahora las áreas de productos médicos y farmacéuticos, y software (Karibov & Vasillieva, 2015). Además, la Ley de Política Industrial de 2015 tiene como objetivo favorecer la producción nacional y la innovación: considera prioritaria la compra de bienes y tecnologías fabricados en Rusia; y fomenta el traslado de la producción a Rusia (Sven, 2016). Se pretende incentivar la producción nacional y disminuir las importaciones de bienes en 22 ramas, como industria química o naval, o construcción de maquinaria pesada y eléctrica, entre otras. También se progresa hacia un sistema de información de compra pública unificado.

Algunos retos que afronta Rusia en la utilización de CPI son la ausencia de coordinación entre diferentes niveles institucionales; establecer una visión sistémica; la ausencia de mercado público para innovaciones radicales; la escasa actividad innovadora en el sector privado; y el dilema político entre favorecer el proteccionismo y el desarrollo regional o primar la calidad de las ofertas sin atender al origen de los proveedores (Zaichenko, 2014).

En este sentido, la solución a ese dilema no está condicionada por el marco normativo de la UE, como ocurre en el caso de España. Por ello, a priori, el contexto resulta más adecuado para aplicar políticas de carácter regional a través de CPI. Desde 2006 hay un diálogo sobre compra pública entre la UE y Rusia, con el fin de mejorar la cooperación y desarrollar iniciativas para mejorar el acceso recíproco a sus mercados públicos. Aunque Rusia es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), no asume la normativa de la OMC relativa a compra pública. Por tanto, puede establecer las restricciones que considere en este sentido, siendo un aspecto clave para su estrategia de sustitución de importaciones (Sven, 2016). A nivel local, aumentan las estrategias para fomentar el papel de las PYMEs en la compra pública, en un marco normativo favorecedor. Y se está iniciando el debate sobre la relevancia de desarrollar la capacidad innovadora del sector privado a nivel regional.

Aun persisten ciertos problemas que el sector público arrastra desde hace dos décadas, como la corrupción y la falta de flexibilidad. Los cambios en la estrategia rusa en cuanto a CPI son todavía recientes para poder valorar su impacto, esperándose que contribuyan a fomentar el uso de CPI, tanto a nivel nacional como regional.

5. Conclusiones

La CPI es un instrumento de política de innovación con un notable potencial para promover la actividad innovadora en el sector privado y fomentar el desarrollo regional. Su potencial está condicionado por factores institucionales y regulatorios con afectación en sus distintos niveles jerárquicos. Rusia y España, países con una situación inicial desfavorable para la CPI, están avanzando en adaptar su regulación para fomentar su utilización. Así, los cambios en la legislación española para flexibilizar el sistema de contratación, además de la

aparición de programas incentivadores de CPI, tanto desde la perspectiva de oferta como de demanda, son aspectos clave en la importancia creciente de la CPI en España. En Rusia, las sucesivas reformas para disminuir la corrupción y aumentar la eficiencia en su sistema de contratación resultan en una mayor transparencia y un incremento del número de empresas proveedoras del sector público.

La CPI en España se encuentra subordinada a la regulación europea en esta materia, al contrario de lo que ocurre en Rusia. Esto supone una serie de ventajas e inconvenientes para países como España que deben abrir su mercado público al resto de la UE; limitando la capacidad de CPI para actuar como instrumento de desarrollo regional, al mismo tiempo que generan oportunidades para que empresas españolas se conviertan en proveedoras del sector público de otros Estados miembros. Rusia, al no pertenecer a la UE no se rige por la regulación comunitaria y puede utilizar la compra pública en su estrategia de desarrollo regional con menos restricciones que los países miembros de la UE. En ese sentido, en los últimos años comienzan a tener relevancia las políticas de promoción de las PYMEs y de la innovación regional en Rusia, a través de la compra pública. Además, el debate sobre la importancia de la promoción de empresas nacionales y regionales a través de CPI comienza a tener trascendencia.

Ambos casos presentan retos como integrar a las PYMEs en los contratos públicos, flexibilizar y simplificar los procedimientos, o reducir la corrupción. Sin embargo, los cambios en el marco institucional y normativo de ambos países constituyen un estímulo notable de la actividad innovadora y el desarrollo económico a través de CPI.

Bibliografía

Astashkevich, A., & Andreeva, L. (2015). Trends in the Development of Legislation on Innovation Procurement. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(5), 391-397.

Bashina, A. (2012). *Public Procurement System in Russia: Main Features, Key Problems*. Moscú: Higher School of Economics.

Comisión Europea. (2011). *Public procurement in Europe. Cost and effectiveness*. Londres: PwC, London Economics and Ecorys.

COTEC. (2009). *La compra pública de tecnología innovadora en TIC. Libro blanco*. Madrid: Fundación Cotec para la Innovación

Tecnológica.

COTEC. (2014). *Impacto de la Regulación sobre la Innovación*. Madrid.

COTEC. (2014). *Tecnología e Innovación en España*. Madrid.

Dalpe, R., DeBresson, C., & Xiaoping, H. (1992). The public sector as first user of innovations. *Research Policy*, 21(3), 251-263.

De La Morena, J. (2012). Evolución histórica de la contratación pública en España. *Observatorio de Contratación Pública*.

Edquist, C. (1997). *Systems of Innovation: Technologies, Institutions, and Organizations*. London: Pinter Publishers.

Gavras, A., Hommen, L., Rolfstam, M., Vasileiadis, N., Mavis, M., Sousa Cardoso, L., y otros. (2010). *Procurement as an innovation instrument*. Heidelberg: Inno-Utilities.

Gregersen, B. (2010). The public sector as a pacer in national systems of innovation. En B.-A. Lundvall, *National Systems of Innovation: Toward a theory of innovation and interactive learning* (pp. 133-149). Londres: Anthem Press.

Karibov, K., & Vasilieva, A. (2015). *Public procurement: survey of changes to legislation in 2015 and 2016*. Munich: BEITEN BURKHARDT Rechtsanwältsgesellschaft.

Krylova, D., & Settles, A. (2011). *Procurement Reform in Russia: Implications for the Fight Against Corruption*. Washington: Center for International Private Enterprise.

OCDE. (2015). *Government at Glance 2015*. París: OECD Publishing.

Sven, L. (2016). *Import substitution in Russia*. Manheimer Swartling.

Yakovlev, A., & Demidova, O. (2011). *Access of firms to public procurement in Russia in the 2000s: before and after radical reform of regulation*. Moscú: BOFIT Discussion Papers.

Zaichenko, S. (2014). *Public Procurement and Innovation in Russia*. Brasilia: BRICS Seminar: Systems of Innovation and Development.

APROXIMACIÓN AL TURISMO RUSO EN LAS ISLAS BALEARES

Resumen: *La Federación de Rusia tiene una población de 146 millones de personas con un buen nivel de formación. Ello convierte a Rusia en un mercado turístico emisor con gran potencial, si su evolución económica futura es buena. Los viajes de los rusos se concentran en los países limítrofes pero cuando viajan por motivos de ocio optan por destinos más alejados, normalmente buscando climas cálidos. España es el sexto destino turístico para los rusos, con cifras parecidas a las de Grecia y Alemania. En España Rusia es el onceavo país emisor por número de turistas y en 2013 llegó a representar el 2,6% de las llegadas internacionales. Es un turista de clase media o media-alta que viaja por ocio a destinos de playa, alojándose en hoteles, y realizando estancias medias de 11,1 días.*

Esta investigación realiza una descripción del turismo ruso en Baleares a partir de las bases de datos oficiales y la prensa local disponible. Las Islas Baleares concentran aproximadamente el 8,3% de los turistas rusos que llegan a España. Es un turismo que ha despertado gran interés en los últimos años al ser el mercado con mayor crecimiento durante el periodo de crisis 2008-2013. El elevado nivel de gasto de algunos turistas rusos en los comercios de las islas tuvo impacto en los medios de comunicación nacionales y conllevó que la Facultad de Turismo y muchas empresas incorporaran personal que hablara ruso. Dado el tamaño de Rusia, es un mercado que permitiría diversificar las llegadas de turistas pero es un turismo muy estacional al concentrarse entre junio y septiembre. En 2014 y, sobretudo, en 2015 han descendido las llegadas (61% en total) debido a la evolución económica de Rusia y la promoción del turismo nacional por parte del estado ruso.

Palabras clave: *Turismo, Baleares, Descripción, Rusia, País Emisor.*

1. Introducción

La Federación de Rusia tenía una población de 146.5 millones de habitantes en 2015, con un buen nivel de formación (tasa de alfabetización del 99.6%) aunque con un PIB per cápita no muy elevada, 12.735,9 US\$ a precios actuales (Oficina de Información Diplomática, 2016). Hasta la desaparición de la Unión Soviética en 1991 las salidas de turistas rusos eran poco importantes y en los noventa aún eran bajas. Pero desde entonces se ha producido un aumento casi continuo de los rusos que realizan viajes turísticos fuera de su país (Prokopenko & Mazón, 2014) y en 2013 ya superaban los

18 millones (Federal Agency for Tourism). Ello convierte a Rusia en un mercado turístico emisor con gran potencial, si su evolución económica futura es buena y aumentan las clases medias y altas del país, que son las que más viajan al extranjero. Los viajes de los rusos se concentran en los países limítrofes, por ejemplo Ucrania, Finlandia, Turquía, Kazajstan, etc. (Figura 1), pero cuando viajan por motivos de ocio optan por destinos más alejados (Figura 2), normalmente buscando climas cálidos.

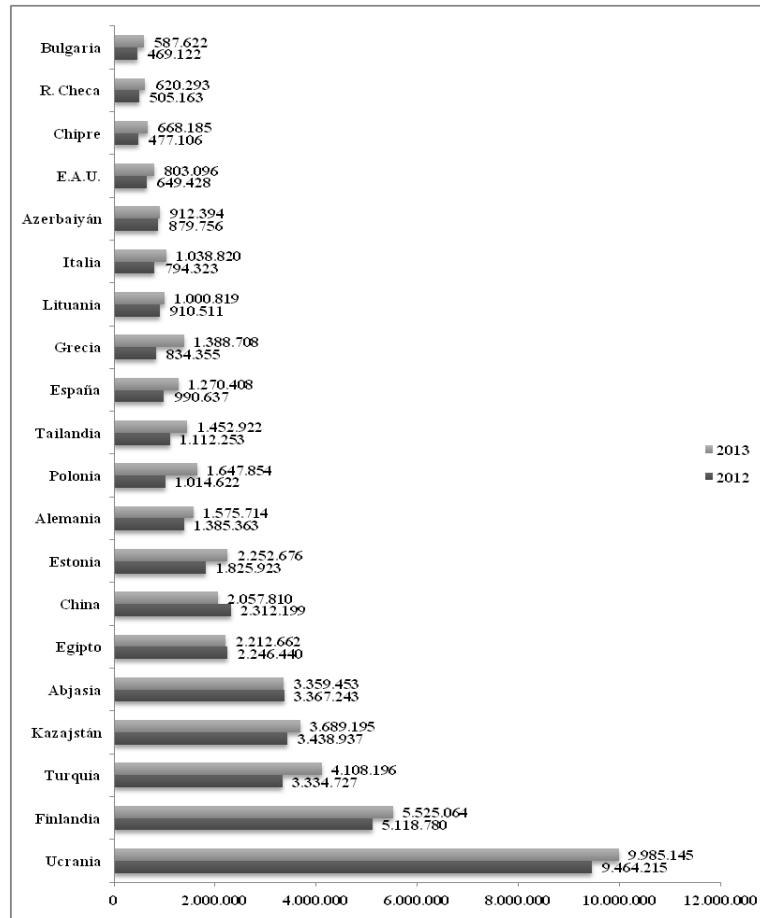
Las relaciones comerciales entre España y Rusia son limitadas en términos cuantitativos, pero aumentaron progresivamente hasta que en 2013 se inició una reducción del comercio entre ambos países (Oficina de Información Diplomática, 2016). Aunque España no es uno de los principales países con los que Rusia comercia, los residentes rusos realizan importantes inversiones en España, llegando a los 1.879 millones de dólares en 2014 (Oficina de Información Diplomática, 2016). Cabe indicar que los rusos adquirieron el 8,6% de las viviendas vendidas en España a extranjeros durante el primer semestre de 2014 y posiblemente fuera debido a la reforma legislativa en la concesión de visados de estancia y residencia, ya que acapararon las adquisiciones de valor superior al medio millón de euros (Romero, 2014).

España es el sexto destino turístico para los rusos (Figura 2), con cifras parecidas a las de Tailandia, Grecia, Alemania o Finlandia, pero los sucesos acontecidos en 2015 (un A321 de Metrojet explotó sobre el Sinaí el 31 de octubre y un Sukhoi Su-24 fue derribado por cazas turcos el 24 de noviembre) causaron que los viajes con destino a Turquía y Egipto decaigan enormemente (Hosteltur, 2015) reorientándose los flujos turísticos hacia España, Chipre, Italia, Grecia o Crimea (Instituto de Turismo de España, 2016; Sáenz, 2015), mejorando la posición de España en el mercado ruso.

El objetivo de este trabajo es realizar una primera aproximación al turismo ruso en Baleares, que a su vez es un reflejo del turismo ruso en España. El trabajo se ha realizado mediante una revisión de la bibliografía, prensa y páginas web de agencias estadísticas oficiales.

Figura 1

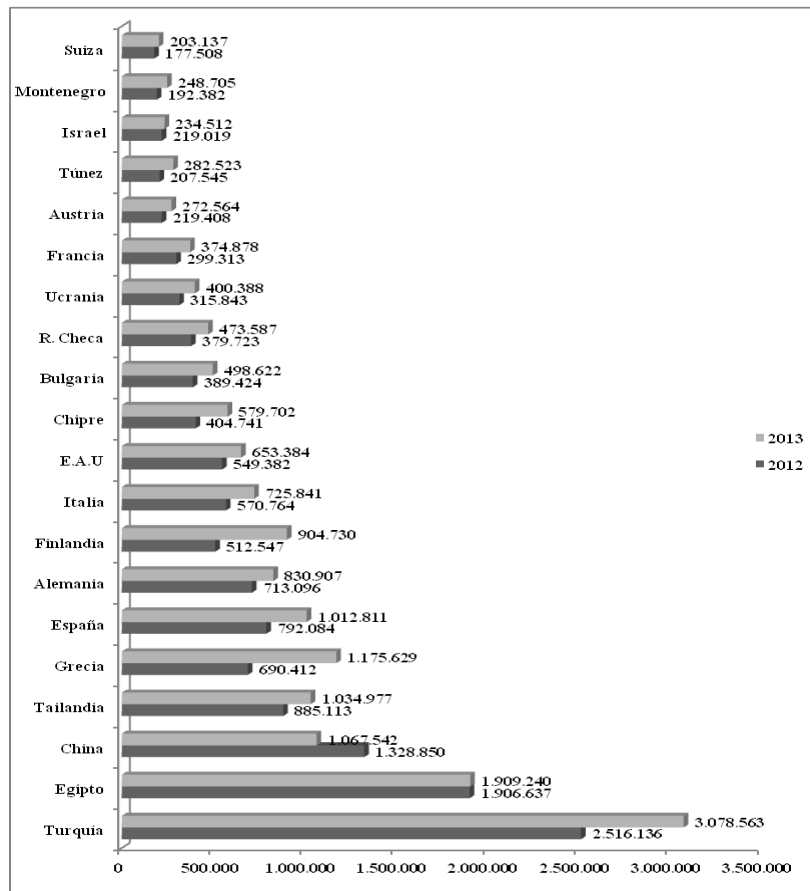
Principales destinos de los viajeros rusos



Fuente: Federal Agency for Tourism.

Figura 2

Principales destinos de los turistas rusos



Fuente: Federal Agency for Tourism.

2. El turismo ruso en España

Tabla 1

Llegadas internacionales a España en 2015 y gasto generado

	TURISTAS, MIL	GASTO TOTAL, MILLONES, €	GASTO MEDIO, €
Reino Unido	15.724	14.081	895
Francia	11.553	7.077	613
Alemania	10.294	9.761	948
Países Nórdicos	4.993	5.674	1.136
Italia	3.916	3.151	805
Países Bajos	2.946	2.589	879
Bélgica	2.276	2.085	916
Portugal	1.894	853	450
Suiza	1.779	1.809	1.017
EE.UU.	1.504	3.316	2.205
Irlanda	1.378	1.216	883
Rusia	956	1.425	1.491
Japón	601	1.267	2.106
Brasil	455	794	1.746
Argentina	406	615	1.517
China	400	260	651
México	346	820	2.369
Republica de Corea	311	292	937
Canadá	303	685	2.262
Turquía	251	499	1.988
Israel	244	313	1.282
Chile	93	172	1.839
India	85	217	2.561
Venezuela	74	197	2.656
Emiratos Árabes Unidos	53	138	2.605
Filipinas	52	60	1.166
Arabia Saudita	50	155	3.104

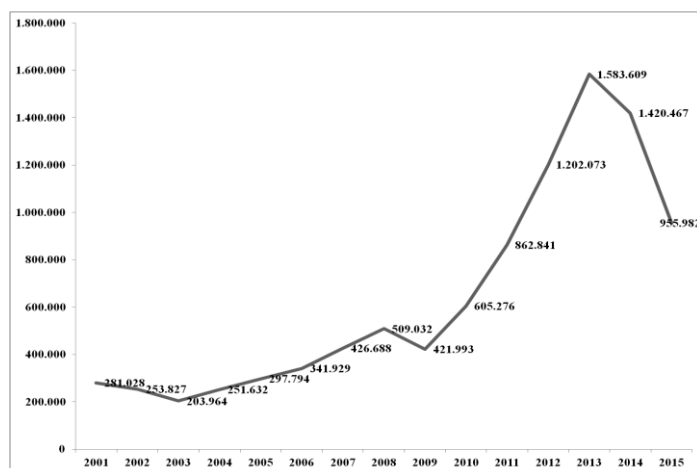
Resto de Países	5.279	7.737	1.466
TOTAL	68.215	67.259	986

Fuente: Frontur y Egatur (Instituto Nacional de Estadística, 2016a, 2016b).

España es un país con un peso muy importante del turismo internacional y en 2015 recibió más de 68 millones de turistas extranjeros que dejaron más de 67.258 millones de euros. Rusia es el doceavo país emisor por número de turistas con el 1,4% del total de turistas internacionales en 2015 (en 2013 llegó a representar el 2,6%). Los principales destinos dentro de España son Cataluña (56,4%), Comunidad Valenciana (12,8%) y Andalucía (9,1%). El gasto medio que realizan es un 51% superior a la media de los turistas internacionales, aunque no es de los más elevados (Tabla 1). El turista ruso es un turista de clase media o media-alta que viaja por ocio (94%) a destinos de playa, concentrando sus visitas en los meses de verano, y con una edad media de 35 años. La mayoría viaja sin paquete turístico (61%) y pernocta en alojamientos hoteleros (70%), realizando estancias medias de 11,1 días. Las principales actividades que realizan son compras (87%) y actividades culturales (76%), siendo conocidos por su alta capacidad de gasto (Instituto de Turismo de España, 2016).

Figura 3

Turistas rusos llegados a España



Fuente: Frontur (Instituto Nacional de Estadística, 2016b).

Tradicionalmente, el turismo ruso era muy residual, representando entre el 0,4% y el 0,9% de las llegadas internacionales entre 2001 y 2008, aunque con una tendencia creciente. Pero la evolución entre 2009 y 2013, con crecimientos anuales cercanos al 40% mientras España y Europa se encontraban en crisis, hizo que el mercado ruso fuera visto como una gran promesa para el turismo de lujo (Figura 3). Desde 2013 han descendido enormemente los volúmenes de llegadas (Instituto de Turismo de España, 2016) a causa de:

- Hasta 2013 la evolución económica de Rusia era buena, pero a partir de 2014 la desaceleración económica iniciada a finales de 2013 se agudizó. A esta desaceleración se unió la bajada del precio del petróleo (Oficina de Información Diplomática, 2016) causando que en 2015 Rusia entrara en recesión (Instituto de Turismo de España, 2016), aunque el Fondo Monetario Internacional prevé que a partir de 2017 tenga un crecimiento del PIB del 1,5% (Oficina de Información Diplomática, 2016). Al igual que hizo Alemania en 2002, las administraciones rusas fomentaron el turismo doméstico en cuanto se inició la desaceleración económica (Hosteltur, 2013).

- En 2014 se produjo un importante distanciamiento entre Rusia y la Unión Europea (UE) debido a los distintos puntos de vista sobre la crisis ucraniana y la anexión de la península de Crimea y la ciudad de Sebastopol por parte de Rusia. La Resolución 68/262 de la Asamblea General de las Naciones Unidas declaró ilegal la anexión y la Unión Europea aprobó medidas diplomáticas y económicas contra Rusia, respondiendo Rusia con sus propias medidas (Oficina de Información Diplomática, 2016).

Es esperable que cuando mejore la situación económica de Rusia y se produzca una distensión de las relaciones diplomáticas entre la UE y Rusia la evolución de las llegadas de turistas rusos vuelva a tendencias parecidas a las de antes de 2013. Mientras tanto, el desvío de turistas de Turquía y Egipto hacia otras partes del Mediterráneo puede generar una mejora temporal a partir de 2016 (Sáenz, 2015).

Baleares recibieron el 8,3% de los turistas rusos llegados a España en el periodo 2006-2015 y es un buen ejemplo de la situación de este turismo en España y otras zonas del Mediterráneo.

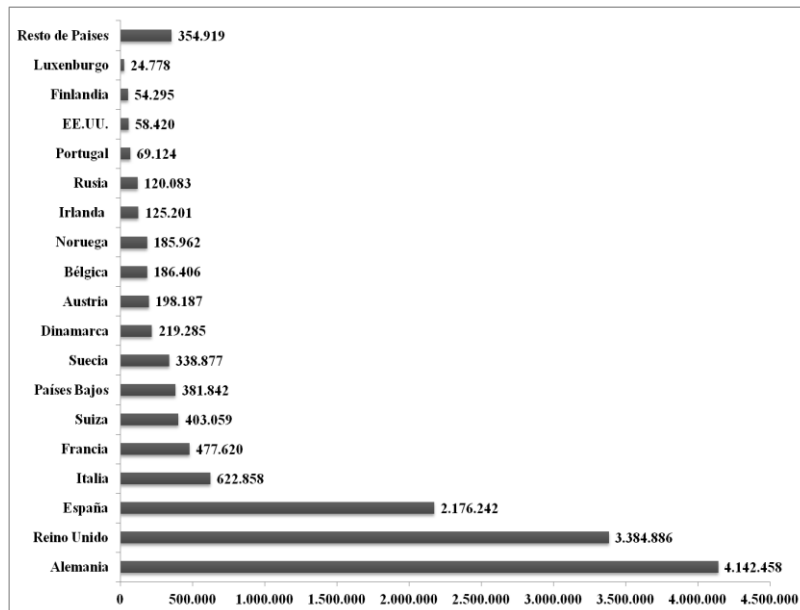
3. El turismo ruso en Baleares

Baleares tenía 1.104.479 habitantes en 2015 (2,37% del total de España) y recibió 11.650.246 turistas extranjeros (17,08% del total de

España). El gasto realizado por los turistas extranjeros representa el 40% del PIB de las islas y a ello hay que sumar los 2.361.088 de turistas nacionales (Ibestat; Instituto Nacional de Estadística, 2016a, 2016b). Ello implica que Baleares es la región más dependiente del turismo de toda España, a gran distancia de regiones como Canarias, Cataluña y Andalucía. Los principales mercados emisores de Baleares (Figura 4), a parte del nacional, son el Reino Unido y Alemania, seguidos a gran distancia por otros países de Europa occidental (Italia, Francia, Suiza, Países Bajos, Suecia, etc.).

Figura 4

Principales nacionalidades de los turistas de Baleares (año 2014)



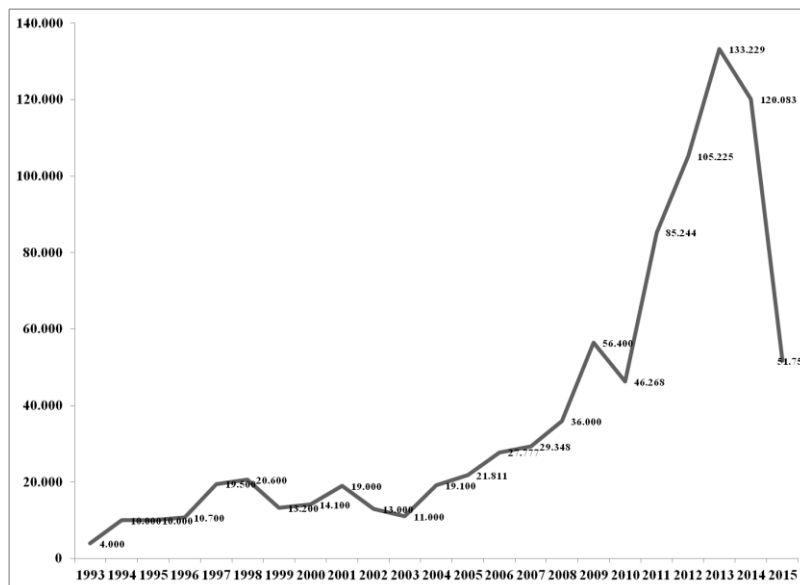
Fuente: Ibestat y elaboración propia.

Rusia es el decimotercer país emisor de turistas extranjeros hacia Baleares (Figura 4) y en su mejor momento (2013) llegó a representar el 1,2% de los turistas extranjeros y el 1% (Sáenz, 2015) de todo el turismo de Baleares (en 2015 sólo eran el 0,40% de los turistas). De forma similar al conjunto de España, la llegada de turistas rusos

aumento de forma moderada entre 2003 y 2008 para iniciar un rápido crecimiento entre 2008 y 2013, llegando a 133.229 turistas en 2013 (Figura 5). Desde entonces se ha producido un descenso, llegando a los 51.751 turistas en 2015.

Figura 5

Llegadas de turistas rusos a Baleares



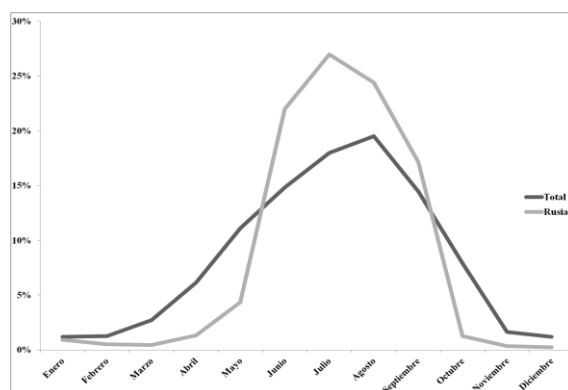
Fuente: Ibestat y elaboración propia.

El turismo en Baleares es muy estacional y el 78% de los turistas llegados en 2014 lo hicieron entre mayo y septiembre. El turismo ruso destaca por tener unos niveles de estacionalidad muy superiores ya que el 91% llegó entre junio y septiembre (Figura 6). La principal dificultad para romper esta estacionalidad y una de las principales para aumentar la llegada de turistas rusos es la escasez de vuelos directos entre Rusia y Baleares. En los últimos años han existido conexiones regulares, pero sólo en verano, de Moscú a Palma de Mallorca (desde 2009) e Ibiza (desde 2012) y de San Petersburgo a Palma de Mallorca (en 2012 y 2013). En concreto, en 2015 (Figura 7) existieron vuelos directos regulares entre Moscú-Domodédovo y

Palma de Mallorca (mayo a octubre) y entre Moscú-Domodédovo e Ibiza (junio a septiembre). También hubo vuelos chárter entre Moscú-Domodédovo y Palma de Mallorca (mayo a octubre) y entre Moscú-Sheremétievo y Palma de Mallorca (junio a septiembre). Menorca no ha contado con vuelos regulares o chárter en los últimos años.

Figura 6

Distribución de los turistas llegados a Baleares (año 2014)

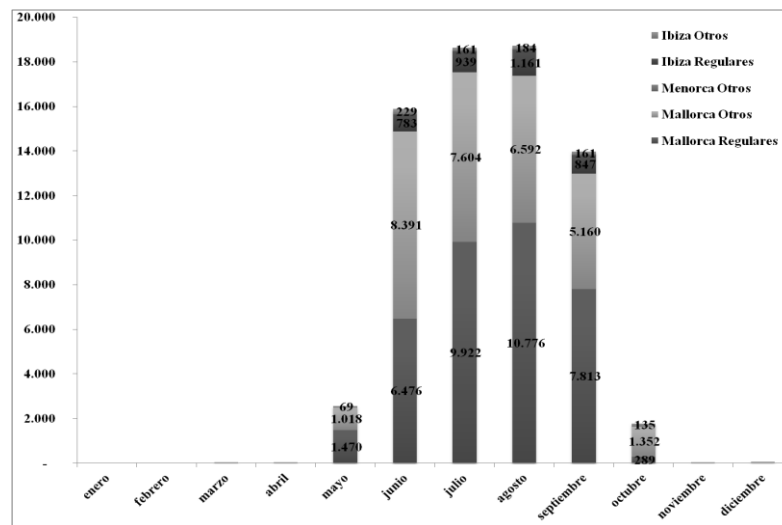


Fuente: Ibestat y elaboración propia.

Es un turismo que despertó gran interés en 2012 y 2013 al ser el mercado con mayor crecimiento durante el periodo de crisis 2008-2013 y por realizar un gran gasto turístico (Hosteltur, 2014), superior a británicos, alemanes o franceses (Marí, 2014). Se produjo un importante esfuerzo por traducir cartas, menús, carteles, guías, etc. de los establecimientos (Alcolea, 2013) y por conseguir trabajadores con dominio del ruso, ya que es un mercado con poco dominio de otros idiomas (Hosteltur, 2014; Rohé, 2012). Los carteles para indicar que se hablaba ruso se convirtieron en habituales en los establecimientos turísticos y en las ofertas de empleo fue equiparado al alemán o el francés. Aunque la mitad de los rusos eran de clase media y la otra mitad media-alta o alta (Marí, 2014), todos ellos se caracterizaban por elevados niveles de gasto durante su estancia, llamando la atención de la prensa, administraciones y residentes (Marí, 2014; Rohé, 2012).

Figura 7

Pasajeros en Baleares con origen o destino Rusia (año 2015)



Fuente: AENA y elaboración propia.

Eran habituales los comentarios en prensa y redes sociales sobre rusos que compraban productos de miles de euros durante su estancia y eran los clientes más apetecibles para las tiendas de lujo. Los rusos, al igual que otros países emergente, son turistas famosos por buscar lujo, primeras marcas y productos gourmet (Sáenz, 2012). Ello es debido a que estos productos son difíciles de obtener o muy caros en sus países de origen, aprovechando los viajes turísticos al extranjero para su compra. Cabe mencionar que muchas de las compras las realizan en las tiendas de la terminal de salidas, mientras esperan para embarcar en el vuelo de regreso, ya que evitan pasar los productos por el control del aeropuerto y pueden embarcarlos sin problemas (Sáenz, 2012).

Pero con la reducción de las llegadas a partir de 2014, debidas a las tensiones geopolíticas y a la crisis económica (Sáenz, 2015), el entusiasmo decayó. Las iniciativas para fomentar el mercado ruso casi desaparecieron y el interés por estudiar ruso también. Por ejemplo, en el curso 2015-2016 los cursos de ruso que ofrecía la Universidad de las Islas Baleares no se realizaron por falta de

alumnos matriculados. De cara al 2016 se espera una mejora debida a los turistas rusos que perderán destinos como Turquía y Egipto (Sáenz, 2015).

Lo más llamativo del comportamiento de las administraciones, residentes y empresarios de Baleares hacia el mercado ruso es la volatilidad en sus actitudes y acciones, unos años son de euforia hacia ese mercado, supuesta panacea del sector turístico, y otros años de olvido y abandono, cuando el descenso de 2014 y 2015 parece que va ha ser algo puntual como sucedió entre 1998 y 2000, entre 2002 y 2003 o entre 2009 y 2010.

4. Conclusiones

Dado el tamaño de Rusia, es un mercado que permitiría diversificar las llegadas de turistas pero es un turismo muy estacional al concentrarse entre junio y septiembre, básicamente debido a los pocos vuelos directos existentes. En 2014 y, sobretodo, en 2015 han descendido las llegadas (61% en total) debido a la situación geopolítica, la evolución económica de Rusia y la promoción del turismo nacional por parte del estado ruso. La reacción hacia este mercado ha sido muy volátil, unos años de euforia y otros de olvido, cuando debería realizarse una planificación a largo plazo del que podría ser uno de los cinco mercados emisores más importantes. Rusia, al igual que Estados Unidos, China, Japón, México y Brasil, es una economía muy importante y con gran potencial como país emisor de turistas hacia España y Baleares. Son turistas con elevado poder adquisitivo o que ahorran para viajes excepcionales a destinos lejanos, realizan estancias largas y gastan mucho en compras (Turespaña, 2014). Para potenciar el mercado ruso es necesario tener en cuenta:

- Un elemento muy importante es que no sea necesaria la obtención de visado o que resulte muy fácil obtenerlo (Prokopenko & Mazón, 2014). Hasta 2015, Turquía y Egipto eran los dos destinos turísticos principales del mercado ruso y no necesitaban visado los ciudadanos rusos. Cabe indicar que la entrada en vigor del Acuerdo sobre Facilitación de Visados entre la Federación Rusa y la Unión Europea en 2007 explica parte del crecimiento del turismo ruso entre 2008 y 2013 (Álvarez, González & Otero, 2016). Otros estudios indican que la obtención de visado es uno de los inconvenientes de España para los rusos (Marí, 2014) y una posible causa de las

compras de propiedades de más de medio millón de euros por parte de ciudadanos rusos (Romero, 2014).

- No sólo son importantes las facilidades en la obtención de visados, también debe facilitarse la realización del viaje propiamente dicho y para ello son fundamentales los vuelos directos. En los últimos años sólo han existido vuelos regulares directos desde Moscú y San Petersburgo. Aunque son las dos mayores ciudades de Rusia y donde hay más población con elevados ingresos, al no existir vuelos regulares con otras ciudades se pierde un elevado volumen de potenciales turistas. Los aeropuertos de destino también son pocos, en Baleares sólo Palma de Mallorca e Ibiza, y muchas rutas sólo operan desde mayo a octubre, en Baleares todas. Además desde 2013 se han eliminado rutas y se ha reducido el número de vuelos de las restantes rutas. Por ejemplo, en Baleares desaparecieron las rutas con San Petersburgo. Si no se mantienen las rutas es más difícil recuperar las llegadas de turistas.

- Al igual que ocurre con otros mercados emisores, los turistas rusos son sensibles ante la percepción de inseguridad (Álvarez, González & Otero, 2016). En 2014, las desavenencias diplomáticas entre la Unión Europea y Rusia por la crisis de Ucrania afectaron las llegadas de turistas rusos ante el miedo a encontrarse con actitudes adversas en Europa. En 2016, los atentados terroristas y las crisis con el gobierno ruso han causado el hundimiento del turismo ruso en Turquía y Egipto (Pérez, 2016).

Es importante que en el futuro se profundice en el estudio de los mercados emisores emergente (Rusia, China, México, Brasil, India, etc.) para comprender mejor sus preferencias y costumbres, mediante estudios cualitativos y cuantitativos, pero también hay que estudiar estos países como destino receptor de turistas, conocer su imagen y potencial en los países occidentales. Por ejemplo, Rusia tiene 17 millones de kilómetros cuadrados (Oficina de Información Diplomática, 2016) y siglos de historia que lo convierte en un destino turístico con gran potencial. Especialmente para el turismo cultural, por su patrimonio material e inmaterial, el turismo de naturaleza, por sus grandes extensiones casi despobladas (desierto ártico, tundra, bosques de abetos y abedules, estepa, etc.), o el turismo negro, por su historia militar, principalmente la Segunda Guerra Mundial y la Guerra Fría.

Referencias

- Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA). Consultado el 15-03-2016 de <http://www.aena.es/>
- Alcolea, A. (2013). La carta de Can Joan de s'Aigo habla ruso. *Diario de Mallorca*, 24-08-2013. Consultado el 15-03-2016 de <http://www.diariodemallorca.es/>
- Álvarez, M., González, M. & Otero, M. S. (2016). La modelización de la demanda de turismo de economías emergentes: el caso de la llegada de turistas rusos a España. *Cuadernos de Economía*. doi: 10.1016/j.cesjef.2015.10.001
- Federal Agency for Tourism. Consultado el 15-03-2016 de <http://www.russiatourism.ru/>
- Hosteltur (2013). Rusia no quiere que sus ciudadanos viajen al extranjero. *Hosteltur*, 17-12-2013. Consultado el 15-03-2016 de <http://www.hosteltur.com/>
- Hosteltur (2014). NT Incoming asegura que un turista ruso "equivale a cinco británicos". *Hosteltur*, 17-10-2014. Consultado el 15-03-2016 de <http://www.hosteltur.com/>
- Hosteltur (2015). Turquía y Egipto son expulsadas de Rusia, ¿oportunidad para España? *Hosteltur*, 30-11-2015. Consultado el 15-03-2016 de <http://www.hosteltur.com/>
- Institut d'Estadística de les Illes Balears (Ibestat). Consultado el 15-03-2016 de <http://ibestat.caib.es/>
- Instituto de Turismo de España (2016). *Ficha Ejecutiva Rusia-Mayo 2016*. Madrid: Instituto de Turismo de España.
- Instituto Nacional de Estadística (2016a). *Encuesta de Gasto Turístico (EGATUR): 2015*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Instituto Nacional de Estadística (2016b). *Estadística de Movimientos Turísticos en Fronteras (FRONTUR): 2015*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Marí, F. (2014). La mitad de turistas rusos que visitan Baleares son mileuristas. *Ultima Hora*, 21-03-2014. Consultado el 15-03-2016 de <http://ultimahora.es/>
- Oficina de Información Diplomática (2016). *Federación de Rusia: Ficha País*. Madrid: Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.
- Pérez, J. (2016). El turismo se desploma en Turquía a causa de la inseguridad. *ABC*, 04-06-2016. Consultado el 04-06-2016 de <http://www.abc.es/>

- Prokopenko, Y. & Mazón, T. (2014). Historia del turismo en Rusia. *Gran Tour*, 9, 27-44.
- Rohé, A. (2012). Mallorca se adapta al ruso. *El Mundo*, 03-10-2012. Consultado el 15-03-2016 de <http://www.elmundo.es/>
- Romero, M. (2014). La demanda de segunda residencia en España. *Cuadernos de Información Económica*, 243, 61-67.
- Sáenz, H. (2012). A la caza de la Visa del turista ruso. *El Mundo*, 29-12-2012. Consultado el 15-03-2016 de <http://www.elmundo.es/>
- Sáenz, H. (2015). El turismo ruso volverá a mirar hacia Baleares el año que viene. *El Mundo*, 28-11-2015. Consultado el 15-03-2016 de <http://www.elmundo.es/>
- Turespaña (2014). *Plan de Turismo de Compras 2015*. Madrid: Turespaña.

POLÍTICA ECONÓMICA Y ECONOMÍA DE LA INDUSTRIA DEL CINE EN ESPAÑA Y RUSIA

Resumen: *La economía política de la comunicación es un enfoque teórico que analiza las articulaciones entre la producción y consumo de productos culturales, entre ellos los del cine. El cine a menudo sirve como instrumento de propaganda, por eso la industria cinematográfica depende de la política económica y cultural del país o región. La presente investigación se centra en el análisis del impacto socio-económico que provocan los festivales del cine, siendo parte de la estrategia del desarrollo local. Vamos a comparar en este sentido los festivales más representativos de España y Rusia.*

El festival de cine es un evento importante de nivel nacional. Consigue a la vez varios objetivos, principalmente los siguientes: (1) cree una imagen positiva de la ciudad, (2) es un componente para la atracción de turismo urbano, ya que se trata de hacer lo mejor para mayor diversión de los espectadores, (3) es un fuente de ingresos importantes y da un efecto multiplicador para toda la economía ciudadana, poniendo funcionar diferentes sectores productivos: restauración, hotelería, agencias de viajes, transporte, comercio, construcción y ocio, entre otros sectores del sector servicios, (4) produce un gran impacto en la regeneración urbana de la ciudad que repercute en la calidad de vida de los ciudadanos, como lo demuestra la experiencia de las ciudades que han organizado grandes eventos deportivos.

Palabras clave: *industrias creativas, industria cinematográfica, desarrollo local, festival de cine, España, Rusia.*

Vamos a ver, que objetivos para el desarrollo local establecen y consiguen las ciudades organizadoras de los festivales del cine en España y Rusia y qué lecciones pueden dar unas a otras. El tema obtiene una mayor actualidad en el año 2016 — Año del cine en Rusia.

1. Organización de festivales. A pesar de sus diferencias formales y en la forma de organización, los objetivos vinculados a la celebración de los festivales actuales (musicales, teatrales, de arte, danza, cine, etc.) son bastante coincidentes ya que comparten iniciativas similares de respuesta a la crisis urbana, e intentan satisfacer nuevas necesidades recreativas y culturales globales. De hecho los festivales forman parte de las estrategias de desarrollo local y urbano que toman la cultura (local o global) como referente o argumento en un contexto de reorganización productiva de las ciudades contemporáneas. El enlace con el desarrollo local se consigue mediante la puesta en valor de las particularidades de una

región o ciudad (el patrimonio intangible, musical, festivo, etc.) y mediante la explotación de experiencias efímeras, que representan una oportunidad única e irreplicable (“lo tomas ahora o lo pierdes para siempre”) que estimulan la asistencia (Devesa, Báez, Figueroa, Herrero; 2012).

El vínculo que los festivales mantienen con el desarrollo local urbano se manifiesta también en el enriquecimiento y la continuidad de la programación cultural y el estímulo al sector cultural local, en la formación de una atmósfera urbana competitiva (entendida como un factor de atracción de visitantes, nuevas empresas, talentos y residentes), en la generación de dinámicas de integración social, en la creación de escenarios para la modificación de la imagen turística del destino y, por supuesto, en la obtención de ingresos y creación de lugares de trabajo directos e indirectos.

En relación a la atmósfera urbana, aunque los festivales por sí solos no bastan para la localización de clases creativas o de personas con talento en las ciudades que los celebran, sí que aumentan esas posibilidades al crear un entorno cultural dinámico y participativo que actúa como una pieza más del engranaje cultural, genera animación turística y contribuye a revalorizar el patrimonio. Por ejemplo, en Cannes se reúnen más representantes de medios de comunicación para seguir el festival de cine que en ningún otro evento de este tipo en el mundo, cuya cobertura queda solo por debajo de acontecimientos de magnitud global como los JJOO o los mundiales de fútbol.

El festival de cine es un evento importante de nivel nacional. Consigue a la vez varios objetivos, principalmente los siguientes: (1) cree una imagen positiva de la ciudad, (2) es un componente para la atracción de turismo urbano, ya que se trata de hacer lo mejor para mayor diversión de los espectadores, (3) es un fuente de ingresos importantes y da un efecto multiplicador para toda la economía ciudadana, poniendo funcionar diferentes sectores productivos: restauración, hotelería, agencias de viajes, transporte, comercio, construcción y ocio, entre otros sectores del sector servicios, (4) produce un gran impacto en la regeneración urbana de la ciudad que repercute en la calidad de vida de los ciudadanos, como lo demuestra la experiencia de las ciudades que han organizado grandes eventos deportivos.

En el otro lado de la balanza existen tres factores que actúan como lastre para el logro del desarrollo local a través de los festivales urbanos: el exceso de concentración, los problemas de gestión y las

expectativas de creatividad. Los impactos sobre los residentes también son inherentes al grado de concentración (temporal y espacial) de los festivales en la ciudad y su espacio público (ruido, congestión, problemas de tráfico y aparcamiento). Los problemas de gestión tienen que ver sobre todo por el acceso compartido a los escasos recursos disponibles, en la mayoría de casos obtenidos a través de la ayuda pública. Pero todas estas desventajas aparecen solo cuando el nivel del festival ya no es local sino internacional, por eso son significativos solo para los festivales como los de Cannes, Berlín, San Sebastián y etc.

2. Turismo cinematográfico. Uno de los efectos que pueden provocar los festivales de cine es influir en el ingreso de los turistas a la ciudad. En las últimas décadas la actividad turística ha experimentado un crecimiento exponencial, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda turística. De forma que muchos territorios han visto cómo buena parte de sus economías y del desarrollo socio-económico que vienen experimentando se basan en el crecimiento de este sector. Como consecuencia de ello, buena parte de sus estrategias y políticas económicas, actualmente se basan en el fomento de esta actividad económica. No en vano, tal y como recogen Flores y Barroso (2012), las relaciones entre turismo y desarrollo local adquieren especial importancia, dadas las estrechas relaciones que se establecen entre el territorio y esta actividad económica.

Sin embargo, en los últimos años, aunque la demanda turística continúa creciendo, la oferta turística, tanto de empresas como de destinos turísticos, lo hace a mayores tasas, lo cual incide en un importante incremento en los niveles de competencia del sector (Barroso y Flores, 2006). De forma que, para hacer frente a este incremento en los niveles de competencia, los territorios que apuesten por considerar al turismo dentro de sus estrategias de desarrollo local deberán implementar políticas turísticas dirigidas a la creación de una oferta turística atractiva y diversa, la cual resulte realmente competitiva en los mercados turísticos nacionales e internacionales. En este sentido, una de las tipologías de turismo que más está creciendo en los últimos años es el turismo cultural y, dentro de éste, el turismo cinematográfico (Rodríguez et al, 2013), el cual se presenta como uno de las tipologías con mayor potencial de crecimiento a la hora de diseñar la oferta turística de un destino.

El turismo cinematográfico podría ser definido como aquel tipo de turismo que es generado como consecuencia del rodaje de

largometrajes o de la organización de festivales de cine. En este sentido se manifiestan Rodríguez et al (2013, p. 264) al afirmar que la necesidad de innovar, de ser creativos y diferenciarse ha llevado a destinos turísticos de todo el mundo a ser pioneros en la utilización del cine tanto para promocionarse a través de ellos, como para diversificar su cartera de productos.

Por tanto a raíz de esta definición, pueden identificarse varias tipologías de turismo cinematográfico: a) en primer lugar, destacamos las visitas a determinados destinos turísticos para ver las escenas y paisajes donde se rodaron determinados largometrajes; y b) desplazamientos a determinados destinos con objeto de asistir a eventos y festivales de cine (turismo de festivales). En el presente trabajo nos centramos en el análisis de la organización de eventos y festivales de cine como estrategia del desarrollo local. En los casos de las ciudades-organizadoras de festivales de cine en España estas estrategias son mejor organizadas y bien pensadas y tratan de diversificar la oferta turística y atraer al destino a un determinado segmento de la demanda turística, la cual, cada día, experimenta un mayor crecimiento. Para las ciudades-organizadoras de festivales de cine en Rusia la elaboración de aquellas estrategias y su cumplimiento sería buena lección.

De la mano del turismo, los festivales ya no sólo son instrumentos con carácter cultural y formativo dirigidos a una corriente de demanda elitista, sino que también se ofrecen como modos de generar experiencias participativas basadas en el consumo de cultura popular. Además han pasado de ser un recurso complementario a tener un rol central en la oferta de ocio, cultura y turismo urbana.

3. Festivales de cine en Rusia. La industria de cine en Rusia está localizada en Moscú. El cine regional existe solo en regiones correspondientes, las películas que no son filmadas por los «majors» rusos no llegan a las salas de cine del país entero. Pero el año 2016 fue nombrado por el presidente ruso Vladimir Putin como año de cine. El primer objetivo de los miembros de la Unión de los cinematográficos de Rusia es «el desarrollo del cine regional de Rusia en todos los aspectos». La mitad del año ya ha pasado, vamos a ver la situación con los festivales de cine en Rusia.

Para la investigación primero hemos escogido festivales locales con mayor autenticidad. Y después hemos analizado el índice de popularidad de todos los festivales de cine en Rusia según el interrogatorio de los miembros de la Unión de los cinematográficos de Rusia. Resultó que la mayoría de los festivales de cine con mejores

indicadores (entre cuales vemos: la ayuda en la promoción de películas, la calidad del trabajo con prensa y profesionales, la hospitalidad etc.) se celebran en Moscú. Por ejemplo, de los 10 primeros 7 tienen lugar en la capital de Rusia. De los otros tres uno a bordo del crucero, otro en Sochi y por fin el último en la ciudad de Kansk en la provincia de Krasnoyarsk.

De los 10 primeros festivales de Rusia el único que demostró la mayor autenticidad fue el que se celebra en la ciudad de Kansk (90 mil habitantes; está situado en la provincia de Krasnoyarsk). Está nombrado el International Kansky video festival. Su nombre es un juego de palabras, porque en ruso suena como El Festival de Cannes (Francia). Aunque lo organizaron tres moscovitas, este festival tiene lugar ya 14 años y en realidad es muy local y auténtico y, lo más importante, — él cambió la vida de la ciudad siberiana. Además del programa propio de cine independiente, en los días del festival funciona la escuela para cineastas jóvenes y gracias al festival en la ciudad aparecieron objetos de arte público. En base de este festival el año pasado fueron organizados el festival de arquitectura y de literatura. Cabe mencionar que la ciudad de Kansk sufrió en los años 1990 una crisis profunda (está situada cerca del yacimiento de carbón Kansko-Achinsky) por eso el festival ha sido (y sigue siendo) causa del renacimiento local.

Otros dos festivales interesantes que se celebran en Rusia son de nivel regional y están fuertemente vinculados con tradiciones locales.

El primero de ellos es el festival «La tierra de nuestros padres – mi tierra». Se celebra en una pequeña ciudad de Ust-Labinsk (40 mil habitantes) de la provincia de Krasnodar, en la estepa del sur ruso. Según el mensaje, el festival está dedicado principalmente a los “cerealecultores, horticultores, arboricultores, ganaderos – trabajadores verdaderos, personas simples y sinceras”. Por eso (lo que está mencionado especialmente) el programa del festival no acepta películas del género art-haus, sólo cine basado en historias comprensibles y claras. En Ust-Labinsk el festival está incluido en el programa del desarrollo de la ciudad. Aunque el festival de Ust-Labinsk es uno de los últimos en el índice de popularidad citado, según nuestro punto de vista es el festival con mayor capacidad para crecimiento. Porque se celebra en un lugar muy especial (pequeña patria de los cosacos del Don) y pudiera obtener muchos beneficios, especialmente en lo que se refiere al turismo.

Otro festival local se celebra en Hanty-Mansiysk (96 mil habitantes) en la provincia de Tiúmén. El festival de cine «El espíritu

del fuego» se realiza allí durante ya 14 años, pero empezó a ser popular solo hace dos años. Por nuestro punto de vista el festival cambia no sólo la atmósfera en la ciudad (durante la noche polar todas las diversiones son de valor) sino también la conecta con los pueblos pequeños del norte e incorpora a la gente nativa del norte ruso en la cultura popular. El programa se lleva a cabo primero en la ciudad de Hanty-Mansiisk y después se traslada a los pequeños pueblos del norte. El tema de la gente nativa del norte en las películas del festival ocupa un lugar especial. El festival también tiene una capacidad muy grande para la atracción de turistas.

4. Festival de cine en España. De los numerosos festivales que tienen lugar en España hemos escogido solo uno — el Festival Iberoamericano de Huelva — basándonos en una investigación completa (Ruiz, González, López; 2014) que era dedicada al análisis del efecto que produce este festival. Eso pudiera ser una lección para las administraciones de las ciudades-organizadoras de los mencionados festivales rusos. El festival en la ciudad de Huelva (150 mil habitantes) se viene realizando de forma continuada a partir del año 1974, y está centrado en el cine desarrollado en países americanos y europeos de lengua española y portuguesa. Desde sus orígenes, se ha caracterizado por convertirse en la puerta de entrada al circuito nacional y europeo de la industria cinematográfica latinoamericana, aprovechando las relaciones que mantiene históricamente la ciudad con estos países. Actualmente es uno de los eventos cinematográficos con mayor arraigo y proyección internacional de los que se celebran en España (Ruiz, González, López; 2014).

Las fuentes principales de información para analizar la demanda que asistió a la 36ª Edición del Festival de Cine Iberoamericano y el impacto económico que generó en la ciudad de Huelva, proceden de:

– Una encuesta estructurada que fue distribuida entre los asistentes al Festival.

– Información proporcionada por la organización del Festival.

El cuestionario fue distribuido entre 732 asistentes al festival en las diferentes sedes en las que éste tuvo lugar. El cuestionario se elaboró tomando como base otros instrumentos de recogida de información utilizados en diferentes estudios pero principalmente se tomó de referencia el estudio de valoración del impacto del Festival Internacional de Cine de Valladolid, llevado a cabo el año 2014. El cuestionario se compone de 21 preguntas sobre los siguientes aspectos:

- Datos generales (sexo, edad, residencia habitual, ocupación, estado civil, nivel de estudios finalizado e ingreso mensual neto aproximado);
- Tipo de entrada que habían adquirido;
- Residencia habitual;
- En caso de ser foráneo, el motivo del viaje a la ciudad;
- Período de permanencia en la ciudad;
- Gasto medio diario;
- Su asistencia al festival en anteriores ediciones;
- Número de películas que prevé el encuestado que va a visualizar;
- Motivación para asistir al festival;
- Su asistencia a otros festivales nacionales o internacionales;
- Frecuencia con la que asiste al cine;
- La importancia que le da al festival sobre aspectos tales como la posibilidad de ver cine alternativo, la importancia sobre la economía de la ciudad, la atracción sobre el turismo, las oportunidades que se pueden generar para nuevos realizadores, la promoción del cine iberoamericano, el sentimiento de orgullo local, la imagen de la ciudad, la animación de la vida cultural u otras;
- Valoración global de la presente edición.

En cuanto al análisis de caso, cabe destacar que el Festival de Cine Iberoamericano, en el año 2010, se estima que generó alrededor de 1,54 millones de Euros. De tal forma, que podría decirse que el presupuesto que tenía asignado la organización del Festival (791.067 € para el 2010) representa un 51,3% del total del flujo financiero que mueve el mismo en la ciudad de Huelva (Ruiz, González, López; 2014).

Por consiguiente, se puede concluir que, en lo que a los efectos económicos respecta, el Festival de Cine Iberoamericano representa una verdadera inversión para la ciudad, al generar un volumen de flujo financiero estimado en el doble respecto a la inversión inicial que se realiza con la organización del mismo. Los sectores más beneficiados por la celebración del Festival es el de la hostelería (incluyendo restaurantes), es decir, el sector más relacionado con el sector turístico. No obstante, también hay otros sectores que se ven muy beneficiados por la celebración del Festival, como son: los servicios de edición e imprenta y el comercio al por menor de la ciudad.

5. Lecciones principales. Según la investigación analizada (sobre el festival de Huelva y otros festivales mencionados en el

estudio) el festival del cine provoca un impacto socioeconómico a diferentes partes de la vida ciudadana, lo cual puede ser una lección para ciudades-organizadoras de festivales de cine en Rusia:

1. respecto a los impactos económicos, los ingresos suelen superar a los gastos que ocasiona la organización de los mismos, ya sea en forma de efectos económicos directos, indirectos o inducidos;

2. respecto al impacto social, la organización de estos eventos contribuyen a mejorar la calidad de vida y el nivel cultural de gran parte de la población local que habita en estos territorios;

3. este tipo de eventos culturales representan un importante atractivo para promocionar turísticamente los territorios (destinos turísticos) donde se organizan, y configurar productos turísticos relacionados con el turismo cultural, y, para el caso del cine, con el turismo cinematográfico;

4. el tipo de turista que participa en estos eventos, entre otras características, suele tener un nivel formativo alto, unos ingresos medios-altos y suele repetir en sus visitas, lo cual representa un segmento de la demanda turística bastante atractivo a la hora de diversificar la oferta turística de los territorios.

Conclusión. En forma de conclusión podemos decir que la situación con los festivales en Rusia y España es diferente: en España este tipo de eventos suele estar incluido en la estrategia del desarrollo urbano, la administración entiende que para el mejor «funcionamiento» del festival de cine es necesario medir el efecto que provoca, analizarlo y hacer encuestas entre los visitantes del festival. En Rusia existen festivales grandes de nivel mundial (El Festival Internacional de Cine de Moscú, Kinotavr), pero los festivales de cine regionales todavía no son muy populares siendo excepción de la regla que dice: «todo lo importante tiene lugar en Moscú». Estos festivales están inspirados por personas activas y regulativas. Según nuestro punto de vista, los festivales nombrados en el presente trabajo (International Kinsky video festival, La tierra de nuestros padres — mi tierra, El espíritu del fuego) tienen todas las capacidades para convertirse en símbolos de sus ciudades-organizadoras y de generar no sólo cultura sino que también dinero proveniente de turistas cinematográficos, lo que mejoraría la vida de los ciudadanos. Estudiando la experiencia de España las administraciones regionales rusas podrán realizar la política cultural de forma más efectiva y activar el potencial cinematográfico de la región.

Bibliografía:

Barroso, M.O. Flores, D. (2006): "La competitividad internacional de destinos turísticos: del enfoque macroeconómico al enfoque estratégico", Cuadernos de Turismo, 17, 7-24.

Brida, J.G., Pereyra, J.S., Such Devesa, M.J. Zapata, S. (2008): "La contribución del turismo al crecimiento económico, Cuadernos de turismo, no 22, pp. 35-46.

Carl, D., Kindon, S., Smith, K. (2007) "Tourist experiences of film locations: New Zealand as Middle-Earth", Tourism Geographies, Vol. 9, no. 1, pp. 49-63.

Devesa, M. Herrero, L.C. (2008): "El atractivo turístico de los festivales culturales y su incidencia en el desarrollo local", XI Congreso de Turismo Universidad y Empresa. Castellón, mayo de 2008.

Devesa, M., Báez A., Figueroa, V., Herrero, L.C (2012): "Repercusiones económicas y sociales de los festivales culturales: el caso del Festival Internacional de Cine de Valdivia", ©EURE, VOL 38 no 115, pp. 95-115.

Flores, D. y Barroso, M.O. (2012): "El turismo rural como estrategia de desarrollo rural sostenible. Los parques naturales andaluces", Revista de Estudios Empresariales. Segunda Época, 1 (2012), pp. 59-83.

Grande, J. (2001): "Análisis de la oferta de turismo cultural en España", Estudios Turísticos, no 150, pp. 15-40.

Hudson, S. Berent, J.R. (2006): "Promoting destinations via film tourism: an empirical identification of supporting marketing initiatives", Journal of travel research, no 44, pp. 387-396.

Rodríguez, M.L. et al (2013): "Nuevos segmentos turístico culturales. Una aproximación al comportamiento del consumidor turístico cinematográfico", Cuadernos de Turismo, no 32, pp. 259-279.

Ruiz D., González M., López C. (2014): Turismo, cine y desarrollo local. El Festival de Cine de Huelva. Grupo de investigación Departamento de Economía. Universidad de Huelva, pp. 1-32.

Throsby, D. (2011): Economía y Cultura, Cambridge University Press, Cambridge. Torres Bernier, E. (2004): "Rutas y redes temáticas en turismo rural", en Pardellas, X.: Potencial turístico de territorios periféricos, Universidad de Vigo, Vigo.

PARTE III. ASPECTOS SOCIO-POLÍTICOS DE PROCESOS ECONÓMICOS

Yury Moséykin

EL CONTEXTO DE LA EVOLUCIÓN GLOBAL DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR Y EL MODELO DE REFORMA UNIVERSITARIA DE RUSIA

Resumen: *el artículo pone de relieve las principales tendencias mundiales que determinan el estado actual y forman la dirección y las perspectivas de desarrollo del sistema de educación superior en el siglo XXI, tales como la globalización, la internacionalización, la transición a la educación superior de masas, la comercialización, la transición a la flexibilización en especialidades y el enfoque basado en competencias, la aparición de nuevas formas de educación, el cambio de las tecnologías de educación y otras. Tendencias mencionadas caracterizan la participación de Rusia en la transición global hacia una educación post-industrial. Se destaca que el sistema ruso de la educación superior cada vez más acorde con los criterios de nivel internacional, pero existe zaga en una serie de indicadores.*

Palabras clave: *educación superior, tendencias principales del desarrollo, globalización, internacionalización, comercialización, profesiones flexibles, mercado de servicios educativos*

Introducción

En el presente, Rusia está experimentando un cambio de valores profundos que en la situación anterior eran imposibles de enunciar, tales como autonomía, libertad de enseñanza e investigación y competencia. Este proceso de cambio en el sistema de la educación superior de Rusia, es relativamente reciente, sin embargo, a pesar de ello, se reportan cambios modestos pero relevantes para el contexto europeo.

Es de sobra conocido que, el objetivo de la universidad en Rusia y en cualquier parte del mundo, no es simplemente preparar a los jóvenes para un empleo: también debe cultivar los valores y los principios que trascienden el tiempo. En el estado actual de las cosas que marcan el escenario complejo del mundo globalizado en que vivimos, reformar la universidad no es una tarea fácil. Las reformas universitarias se multiplican por todo el mundo y el caso de Rusia no es una excepción. Sin embargo, todo hace ver que, pese a los intentos desplegados, los desafíos no cesan de acentuarse.

Desde mediados de los años 1990 las universidades han comenzado a llevar a cabo activamente las transformaciones, tratando de adaptarse a las nuevas realidades y aprovechar las nuevas tendencias en el sistema de educación global [5.PP.5-23]

Tendencias principales que caracterizan la situación actual del mercado educativo

Hoy en día podemos identificar una serie de tendencias y características importantes del sistema de desarrollo de la educación superior en el mundo, que son en gran medida inherente a la educación superior de Rusia.

§1. Participación de la educación superior en los procesos de la globalización

La globalización en el campo económico y el rápido desarrollo de las tecnologías de la información forman la economía global del conocimiento.

Los investigadores identifican los principales retos y amenazas de la globalización de la educación superior [1]:

- la existencia de fuertes competidores en el mercado (por ejemplo, una pequeña escuela local, incluso ocupando la posición de liderazgo en la región y de la universidad con una reputación en todo el mundo);
- la dificultad o incluso la imposibilidad de atraer a estudiantes extranjeros;
- el crecimiento de la popularidad de la educación a distancia.

§2. La internacionalización de la educación

Los procesos de internacionalización de las universidades en el mundo, abarcan a todas las esferas de la enseñanza superior: la investigación se torna internacional en los temas y el financiamiento, los currículos internacionalizan sus contenidos y se diversifican en los principales idiomas, las disciplinas aumentan sus fondos bibliográficos internacionales, la movilidad académica se torna en un indicador fundamental de los aprendizajes, los estándares de oferta se tornan globales, y la propia pertinencia de los programas se globalizan, facilitando la emigración y la movilidad profesional.

Los mismos mercados de trabajo profesionales se han vuelto internacionales. La educación internacional contribuye a formar profesionales mejor capacitados, generar ganancias y beneficios a las universidades y a los egresados, desarrollar la diversidad de capacidades que carecen la mayoría de los países y permitir la mayor movilidad de los factores.

En este contexto global de internacionalización universitaria, la educación superior en Rusia se va reestructurando con la pretensión de llegar a constituirse en un referente de inserción en el sistema de enseñanza global en un mediano plazo.

Las Universidades de Rusia están aplicando estrategias en cada una de las tres formas principales de internacionalización: la movilidad de los estudiantes, los programas de movilidad y movilidad de las instituciones de educación superior, que se traducen en iniciativas de investigación y colaboración, el reconocimiento de títulos y grados, etc.

En la actualidad se considera que un país líder en exportación de programas educativos en el mundo son los Estados Unidos. Son líderes en el número de estudiantes extranjeros matriculados y cubren aproximadamente el 30% del mercado de los servicios educativos. En segundo lugar se encuentra el Reino Unido, seguido por Alemania, Francia, Australia, España y Canadá [4].

En este aspecto de la internacionalización, en lo que respecta a Rusia, entre 2014 y 2015 se capacitaron a 84.4 mil estudiantes de los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y 221.4 mil de países extranjeros respectivamente. Se debe hacer notar que hace un cuarto de siglo, Rusia compartía con los Estados Unidos el primer y segundo lugar en el mundo en el número de estudiantes extranjeros [4].

§3. La transición a la educación superior de masas

En los países desarrollados, el número de candidatos a graduados de las escuelas de educación superior fue en 1995 - 60%, en América del Norte - 84%, en los países en desarrollo, el número cubierto por la educación superior se ha incrementado en los últimos años 11 veces. Esta tendencia se ralentizó un tanto hasta el comienzo del siglo XXI [3.PP.108-119].

Las razones para la transición a la educación de masas en la educación superior son los mismos para todos los países, incluida Rusia. En primer lugar, son:

- un fuerte aumento en el número de puestos de trabajo que requieren a los solicitantes una formación superior, compleja y continua, en comparación con la que ofrece la formación profesional primaria y secundaria.

- la educación superior en una situación de inestabilidad en el mercado laboral aumenta la competitividad y la capacidad de adaptación de los solicitantes de empleo.

- además, al final del siglo XX ha cambiado la función social de la educación superior, que se encuentra hoy en día como la unión de tres tipos de instituciones sociales de importancia social - la ciencia, la educación y la cultura [6.PP.91-97].

§4. La comercialización de la educación superior y la transformación de las universidades en empresas

Actualmente, la educación privada predomina en el sistema de educación superior, no sólo en los países anglosajones, donde la educación tradicionalmente ha sido financiada principalmente de fuentes no gubernamentales, sino también en Japón, Corea del Sur, Taiwán, Filipinas, Chile, Armenia. En los años 1990 más de la mitad de los estudiantes latinoamericanos fueron matriculados en universidades privadas. En los EE.UU., de 3.000 instituciones de educación superior de diferentes tipos, la mitad son privadas. En Japón, 425 de las 600 universidades así mismo son privadas.

Y la relación entre profesor y estudiante también otorga el carácter del mercado.

A mi juicio, aquí hay un problema del Sistema.

Los estudiantes pueden no solamente comprar los servicios educativos sino también hacer la configuración del conjunto de esos servicios según sus aspiraciones de aumentar su propia competitividad. De así se nota la disminución del significado de los conocimientos fundamentales. Las disciplinas dictadas se orientan a las necesidades del momento del mercado

Se cambió también la relación de los estudiantes y sus padres respecto a la educación universitaria. Se torna más consumidor. El principio general de elegir la universidad comienza a ser la correlación «precio/calidad» y la posición de la universidad en los *ratings*.

Ahora en Rusia operan 950 universidades acreditadas, entre ellas hay 548 públicas y 402 no estatales. Ámbito de la educación pagada actualmente ocupa un segmento bastante grande en el sistema

educativo ruso. En 2015, representó 42% de todas las universidades del país (ver Tabla 1).

Tabla 1

Las instituciones educativas de educación superior en Rusia
(2000-2015)

Años	Número de instituciones estatales y municipales de educación superior	Total estudiantes mil personas	Instituciones educativas privadas de educación superior	Total estudiantes, mil personas
2000/01	607	4270,8	358	470,6
2005/06	655	5985,3	413	1079,3
2006/07	660	6133,1	430	1176,8
2007/08	658	6208,4	450	1252,9
2008/09	660	6214,8	474	1298,3
2009/10	662	6135,6	452	1283,3
2010/11	653	5848,7	462	1201,1
2011/12	634	5453,9	446	1036,1
2012/13	609	5143,8	437	930,1
2013/14	578	4762,0	391	884,7
2014/15	548	4405,5	402	803,5

Fuente: Instituciones educativas de educación superior.

§5. La transición a la función "flexible" y al enfoque de competencia

Para sincronizar la dinámica de la educación y la tasa de cambio en el mercado de trabajo en los EE.UU. han sido ampliamente introducidos programas de formación por módulos, el número de casos ha aumentado en el proceso educativo con el fin de profundizar en la especialización en asuntos prácticos. La aparición de especialidades flexibles requiere cambios radicales en el sistema de evaluación de la calidad de los programas educativos. En lugar de los resultados de las pruebas finales llegaron indicadores que muestran los avances en el trabajo de los graduados, por ejemplo, el tamaño de su salario después de la graduación.

§6. La aparición de nuevas formas de educación

Entre los nuevos actores del espacio educativo global de hoy se encuentran los de licencia virtual (franquicia) y las universidades corporativas; bibliotecas, museos y organizaciones intermediarias, asociaciones profesionales; brokers en el campo de la educación, las compañías con necesidades de personal.

Fuerte posición en el mercado de los países desarrollados se ocupa por la educación a distancia.

En Rusia, la formación de este espacio de mercado es relativamente reciente. Pero las universidades corporativas, educación a distancia, comunidad de educación en negocios y del sistema de formación que ayuda a acelerar la preparación para el trabajo en las condiciones del mercado laboral altamente dinámico, tienen un impacto importante en el mercado de la educación.

§7. Cambio de tecnología educativa

La educación universitaria ha dejado de ser capaz de adaptarse a cada vez mayor flujo de información, ha perdido su base ontológica en la forma de una filosofía universal, que permitía armonizar la ciencia especializada [3.PP.108-119].

En los EE.UU., uno de los métodos de enseñanza de educación superior es el método de estudio de casos (case-study), resolución de problemas, que no requiere la memorización sino la búsqueda de soluciones. Muchas universidades extranjeras han traducido una gran parte de sus cursos en formato electrónico que están a disposición del público.

Así llamados «MOOC» (*massive open online courses*) es una plataforma abierta de educación on-line. Hace tres años no existían, aunque hubo muchos intentos de crear un curso on-line pagado.

Conclusión

Las tendencias globales aquí mencionadas en el desarrollo de la escuela superior determinan el estado actual y forman la dirección y las perspectivas de desarrollo del sistema de educación superior del siglo XXI.

El análisis de la globalización en el área de educación nos permite destacar que estos procesos seguirán siendo predominantes en adelante. En la transición hacia la sociedad del conocimiento, la

globalización hace que la educación superior cada vez más adquiere los requisitos como centros de conocimiento. Los intereses del individuo se convierten en las prioridades del nuevo paradigma educativo, en este sentido, la democratización, la humanización y la humanitarización de la educación superior se tornan en sus principales tendencias.

Tendencias identificadas caracterizan la participación de Rusia en la transición global hacia una educación post-industrial. El sistema ruso de la educación superior se acorde cada vez más con los criterios internacionales. Pero, hay un retraso en algunos indicadores de otros países desarrollados: en el desarrollo de la investigación en las instituciones de educación superior, la transición a la especialización "flexible", el desarrollo de nuevas formas de educación, la introducción de nuevas tecnologías de la educación, posición de mercado en el mundo y la internacionalización de la educación superior.

Referencias

[1] A.Grudzinski, Design-oriented university. Nizhny Novgorod: Nizhny Novgorod State University, 2014

[2] Instituciones educativas de educación superior. Rosstat. Publicación electrónica, http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm

[3] M.Galushkina, V.Knyaguinin, De masas, flexible e internacional.// Expert, numero 43, November 2005, pp.108-119

[4] Anuario Estadístico de Rusia, 2015 (Publicación electrónica: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/year/year15.rar)

[5] Y.Moseykin, La influencia del proceso de Bolonia en las reformas de la educación superior de América Latina y Rusia. Anuario del Centro científico educativo de investigación de América Latina, 2014. Moscú, Universidad Rusa de la Amistad de los Pueblos, pp.5-23

[6] Y.Moseykin, Tendencias actuales en el mercado internacional de educación. // Business education, number 2(25), 2008, pp.91-97

EL IMPACTO ECONÓMICO DE LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA: LECCIONES ENTRE RUSIA Y ESPAÑA

Resumen. La reciente crisis sistémica ha puesto de relieve la necesidad de invertir de una manera que sea eficiente, siendo unos de los pilares fundamentales la educación y la formación durante toda la vida laboral. La fuerza del sistema de educación está en el avance socio-económico de cualquier país, en el sentido de que debe estar alineada con las necesidades reales de la sociedad y, por tanto, del mercado. En este artículo, se muestran las características principales del sistema universitario de España, en un contexto internacional con especial referencia a Rusia, para determinar los problemas estructurales de nuestro sistema, el actual modelo 4+1, teniendo en cuenta las principales variables macroeconómicas del país.

Palabras clave: educación universitaria, España, Rusia

1. De la crisis sistémica de 2008 a la actualidad: características macroeconómicas generales de España

Las características macroeconómicas generales de España son las siguientes:

1) Legislación inestable. Durante el período democrático (1975 - presente) la educación superior ha estado regulada por diferentes leyes, y los distintos gobiernos nunca llegaron a un acuerdo-marco sobre estas leyes. Esta situación hace difícil lograr un rendimiento adecuado y un buen nivel práctico, siendo esta inestabilidad una de las principales razones de la mala organización del sistema educacional. Los estudiantes y profesores en general tienen que enfrentarse a métodos cambiantes, diferentes tipos de exámenes y problemas con la compatibilidad real de cada nuevo título en relación al anterior.

2) La falta de conciencia y el elitismo académico. Es algo generalizado el pensar que la educación superior es algo que solo se obtiene en la Universidad. La formación profesional en trabajos prácticos son tan necesarios como la formación académica universitaria. No hay sociedad que pueda vivir sin trabajos técnicos. Además, el mercado de trabajo no tiene la capacidad de absorber todos los estudiantes que producen las universidades.

3) La pérdida de prestigio de los profesionales académicos y la

indiferencia gubernamental. El reconocimiento social y la relevancia de los maestros están en los niveles más bajos de los últimos años. Además, por lo general los resultados de las investigaciones académicas son vistos por la sociedad como cosas inútiles sin aplicación real. Además, no hay acciones gubernamentales centradas en mejorar la investigación universitaria y el presupuesto para el sistema educativo es menor año tras año.

4) Baja conexión entre la Universidad y el mundo de los negocios y las necesidades del mercado de trabajo. Los estudiantes que terminaron sus estudios, por lo general tienen un perfil que se ajusta al de un autómatas. Son buenos trabajadores dentro de sus ámbitos específicos, pero tienen una baja capacidad creativa. En el 90% de los casos, las materias universitarias sólo aseguran la adquisición de un conocimiento teórico que suele ser incompleto cuando el profesional necesita resolver un problema práctico en una situación real. Los estudiantes en esta situación no pueden afrontar directamente un trabajo y requieren un período de adaptación (prácticas) más largo que el deseable.

5) Influencia de la crisis global en el *Estado del Bienestar*. En una situación de depresión económica, los sectores más afectados son los que se centran en las actividades que no son esenciales para la vida. Es evidente que el Estado debe proteger los servicios básicos (alimentación, hogar, salud, seguridad). Por desgracia, la educación no se considera generalmente como un servicio básico. Esta actitud errónea es un factor importante cuando se hacen los presupuestos generales del Estado. La Universidad es vista como un gasto y no como una inversión o una herramienta de progreso.

6) Sistemas de becas y ayudas para estudios mal diseñados y mal distribuidos. Las becas no garantizan el acceso adecuado al sistema de educación para las familias que lo necesitan y en la mayoría de los casos las subvenciones para estudios dan dinero sin la certeza de que los estudiantes terminen sus estudios. La mala distribución de becas aumenta los costes asociados con los estudios universitarios para las familias de bajos ingresos y también a menudo hace que estos costes no son soportables para ellos.

2. El modelo de educación superior español: factores clave

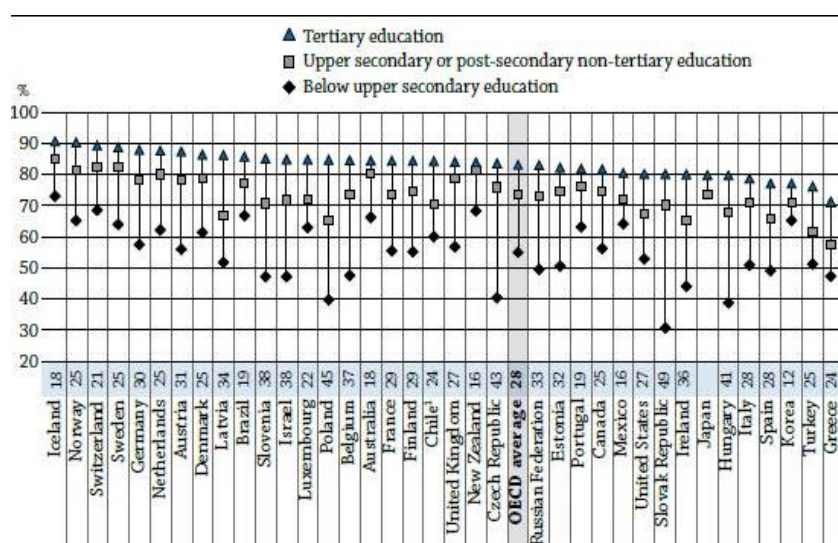
En España el impacto de la reciente crisis sistémica ha puesto de relieve la brecha entre el desarrollo económico y el desarrollo

educativo a través de diferentes variables:

- El mercado de trabajo es hermético y en ocasiones resulta incapaz de ofrecer un trabajo de calidad para retener a los universitarios y prevenir la famosa "fuga de cerebros" de otros países capaces de ofrecer un mejor futuro.
- El nivel de cualificación en comparación con otros países del entorno.
- El nivel de gasto en educación en la formación universitaria, de modo que el crecimiento económico no se traduce en el correspondiente crecimiento del gasto público en educación. Sin embargo, se ha mantenido dicho gasto y ha aumentado el gasto por alumno, pero no se ha apostado por una adecuada inversión en educación. En resumen, la educación se ha convertido en un factor de segunda clase en un momento donde su potenciación es más necesaria.

Tabla 1

Ratios de empleo entre 25 y 64 años por tipo de nivel educativo (2012)



1. Year of reference 2011.

Countries are ranked in descending order of the employment rate of tertiary-educated 25-64 year-olds.

Source: OECD, Table A5.3a. See Annex 3 for notes (www.oecd.org/edu/eag.htm).

La información proporcionada por el *Report Education at a Glance 2014* de la Organización de la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) indica que la educación universitaria en España es todavía uno de los mismos problemas que a existían a finales del siglo XX: una universidad de gran tamaño con desajustes en lo que se refiere a las demandas sociales y con un nivel limitado de atracción para los futuros estudiantes por el bajo nivel de éxito y la falta de colocación en el mercado de trabajo.

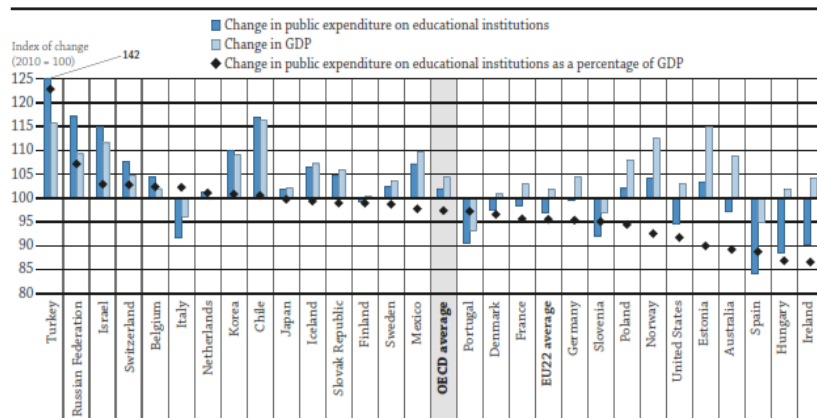
En este entorno turbulento, revela el fuerte impacto de un modelo universitario basado en la doble educación como un bien público, basada en la coexistencia de la universidad pública tradicional contra la universidad privada. Este modelo tiene las siguientes características reseñables:

- La universidad pública de España se destaca debido a su efecto redistributivo e igualitario, con un sistema de financiación basado en los impuestos, por lo que la formación presenta un precio inferior al precio de mercado, pero no más bajo que en otros países de Europa y del mundo comparables en nivel de formación.

- La parte de la población que no tiene suficientes recursos para acceder al sistema universitario, pueden hacerlo sobre la base de un sistema de becas. Los cambios resultantes de la crisis sistémica, con una reducción de los subsidios y el endurecimiento de los criterios, se ha limitado este factor. La universidad pública en España depende en más de 80% de las transferencias del Estado.

- La ineficacia del sistema universitario público, con normas de baja calidad. En este sentido, España es un claro ejemplo a través de las escuelas de estudios empresariales. Las mejores en todo el mundo son privadas. La situación actual de la universidad española es muy inferior a la que correspondería a España por el ingreso, la riqueza y la población. España tiene un ingreso per cápita entre los 25 más altos del mundo, pero nuestras más distinguidas universidades ocupan lugares en las clasificaciones internacionales que están por debajo del puesto 200, salvo excepciones muy notables. La explicación para esta situación está por lo general en el modelo de funcionarios de la universidad, en la que los ingresos y el prestigio de los profesores no están relacionados con su calidad académica, sin escapar de las deficiencias del proceso de selección de la facultades y la falta de estimulación de las universidades para mejorar su valor y calidad.

El impacto de la crisis en el gasto en educación: Índice de cambio entre 2010 y 2013 sobre el gasto en instituciones educacionales como porcentaje de PIB



Nota: Para todos los niveles de educación. 2010=100. Precios constantes 2013.

Fuente: Education at a glance 2016: OECD Indicators. Figure B 2.

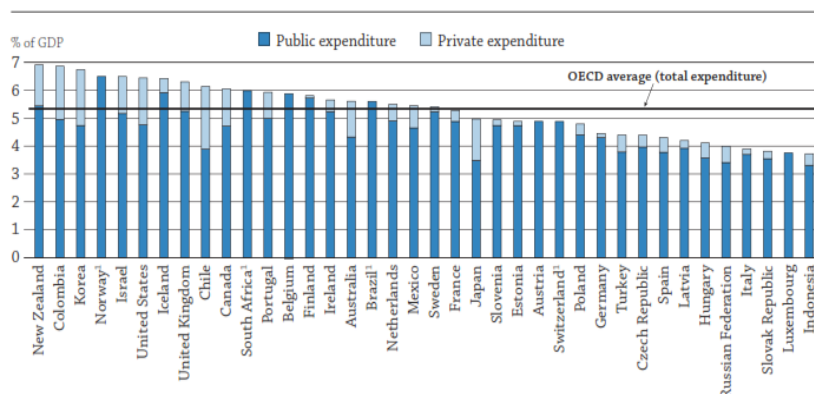
- Las cifras de rendimiento españolas de la educación universitaria (el diferencial de rentabilidad que pueden esperar que los poseedores de un título universitario) están siempre por debajo de la media de la OECD y, por otra parte, la tendencia en los últimos años ha sido la caída de esta prima, lo que parece indicar una disminución en la calidad de la educación recibida, mientras que otras variables también pueden influir, como las peculiaridades del mercado laboral español.

- El actual modelo del Plan Bolonia no parece haber sido eficaz en la solución de los problemas de la autonomía universitaria y la libertad académica, y tampoco en proporcionar una mayor capacidad de elección de los estudiantes. Hemos pasado de un sistema de titulaciones en 5 años a un sistema de grados de 4 más un post-grado (máster), que está destinado a evolucionar para grados de maestro 3 años más dos años de especialización. Este cambio pone de manifiesto que la constante intervención legal y el menor control de los resultados, así como su relación con la financiación pública no

han sido capaces de aumentar la calidad del sistema. La OCDE cree que la universidad española llevó a cabo el 28% de la investigación en España y absorbía el 43% de los recursos públicos en I + D, mientras que el esfuerzo de inversión en I + D en relación con el PIB nos sitúa en el puesto 26 de 39 en el conjunto de la OCDE. El impacto de los cambios de gobierno se deriva casi en un modelo por el legislador, lo que lleva a un modelo mixto que presenta siempre los cambios de timón.

Tabla 3

Gasto en instituciones educativas como porcentaje del PIB
(Recursos públicos y privados para todos los niveles de educación)



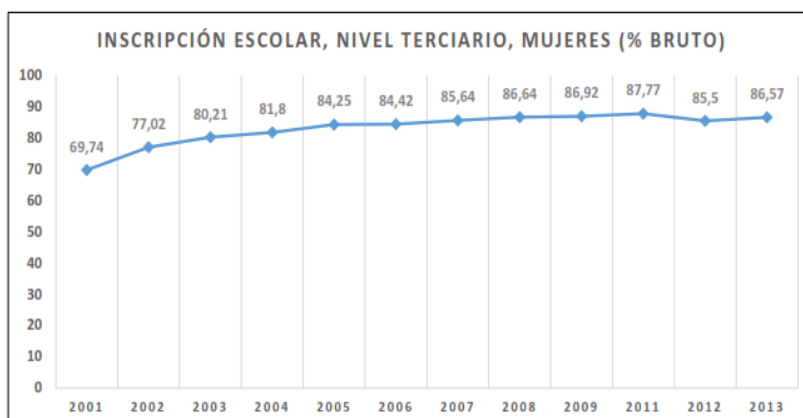
Fuente: Education at a glance 2015: OECD Indicators. Figure B 2.1

A pesar de que son más difíciles de cuantificar que los efectos monetarios, los beneficios no monetarios y los factores externos que buscan capital humano, tanto del lado de la persona y del lado de la sociedad, estos efectos también han sido objeto de numerosas investigaciones. Más allá de la incidencia de la sobre-educación, el impacto del desequilibrio educativo sobre las ganancias, la movilidad laboral y la satisfacción en el trabajo han atraído gran interés a los estudios económicos.

3. La evolución rusa y los beneficios de la convergencia

La educación en Rusia ha experimentado importantes cambios en los últimos años, tanto cualitativos como cuantitativos. El número de mujeres en la educación terciaria ha aumentado unos 17 puntos porcentuales entre 2001 y 2013 (Gráfico 1). De la misma forma, Rusia se sitúa a una considerable distancia de la media de la OCDE en cuanto a número de personas con título de la educación terciaria.

Gráfico 1



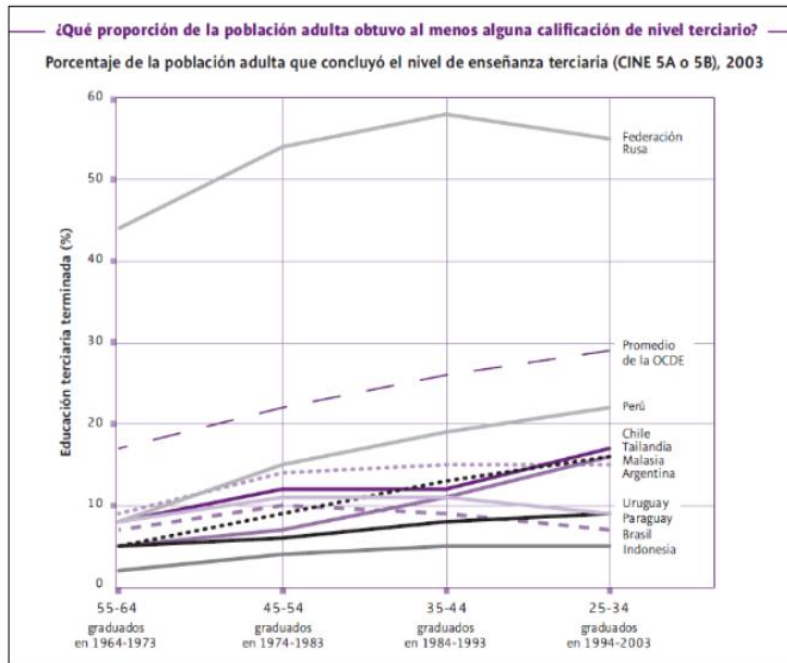
Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial, 2016.

Estos factores de progreso otorgan ciertas ventajas, sobre todo al situarse Rusia en la periferia europea, al igual que España. En el siglo XXI, Rusia puede y debe competir no solo en calidad educativa con los países más desarrollados de Europa, sino que además tiene elementos para mejorar su posición a través de la colaboración internacional. En la actualidad, dicha colaboración, es parcialmente real como demuestran los datos de alumnos extranjeros en los diversos países del mundo (Gráfico 3). Dicha colaboración se presenta como un impulsor de varias ventajas: la mejora de las competencias de los alumnos y las instituciones formativas; la internacionalización de la educación (propia de un mundo globalizado); la complementación mutua de carencias y el también refuerzo mutuo de fortalezas; la oportunidad de mejorar el sector

público frente al privado (de presencia bastante importante este último tanto en España como en Rusia); la posibilidad de proporcionarles a los alumnos una visión más amplia de los problemas de mundo actual y la oportunidad de presentarse un fragmentando mercado laboral con competencias globales.

Gráfico 2

Porcentaje de población adulta que concluyó enseñanza terciaria, 2003. Rusia



Fuente: UNESCO-UIS. Compendio mundial de la educación 2006. Comparación de las estadísticas de educación en el mundo. Paris, 2007.

4. Conclusiones

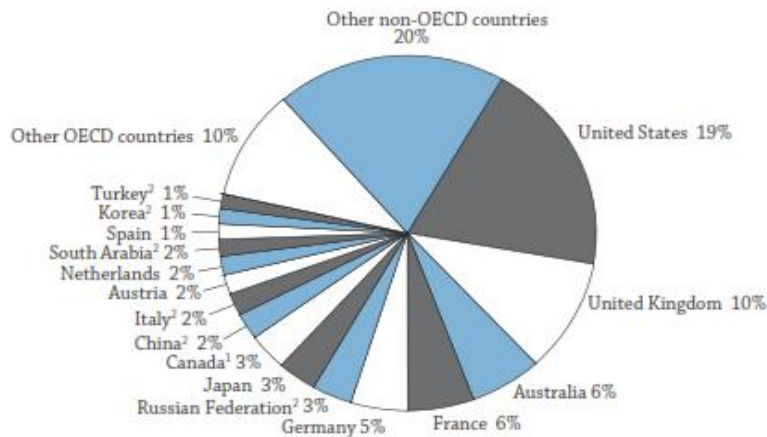
Vivimos en una sociedad informacional, global. El conocimiento se fue configurando a partir de los desarrollos económicos e industriales, lo que nos permitió establecer una estructura económica singular, y que ha generado su propio cambio social. En este sentido,

el mercado laboral y la formación de profesionales es un elemento clave. La política de educación debe formar para el desempeño en el trabajo y el crecimiento personal, con un nivel de flexibilidad que pueda conducir a la obtención de un capital humano más formado, polivalente, emprendedor y con curiosidad por aprender.

Gráfico 3

Distribución total mundial de estudiantes internacionales por destino (2013/2014)

Percentage of foreign and international tertiary students reported to the OECD who are enrolled in each country of destination



Fuente: Education at a glance 2015: OECD Indicators. Figure C4.2

España necesita un sistema educativo que garantice no sólo el acceso a la educación universitaria, sino también la igualdad de oportunidades, y la adecuada formación de capital humano. Para ello, no debe pasarse por alto el modelo de financiación del sistema universitario. Por eso, optando por un modelo totalmente liberalizado como el desarrollado en Suecia, donde la financiación directa al estudiante sustituiría a la financiación de las instituciones - escuelas, colegios y las universidades públicas - que tendrían que responder ante sus clientes, los estudiantes, que podrían cambiar de centro universitario cuando este no respondiese a sus expectativas (calidad

del centro, servicios insatisfactorios, etc.). Para un cambio de esta naturaleza tuviera éxito en España, en el supuesto de que hubiera un gran acuerdo político para activarlo, requeriría también la simplificación de la normativa existente en todos los niveles educativos. Un cambio en la forma de financiación y en la libertad de actuación de las instituciones educativas. La libertad de elección de los estudiantes y sus padres, y la financiación directa a los usuarios, deben ir acompañadas de la libertad de organización de los centros y la libertad académica de los profesores.

Paralelamente, se presenta como una gran oportunidad la posibilidad de desarrollar estudios a nivel supra-nacional. En este ámbito, destacan las posibles relaciones que se puedan construir entre países de características y culturas en algún punto compatibles. España y Rusia, por sus respectivas situaciones en la periferia responden adecuadamente a este sistema. Finalmente, una colaboración a nivel y no solo económico, sino especialmente educativo permitiría formar profesionales con mayores capacidades y un amplio dominio de las habilidades reclamadas por el mercado laboral actual.

BIBLIOGRAFÍA

Fernández Enguita, Mariano (2002): "Educación, economía y sociedad en España: los desafíos del trabajo en la era global". Ciclo La Educación que queremos. Fundación Santillana. Madrid.

Fundación Cotec (2014): Informe Cotec 2014 para la innovación y la tecnología.

Lassibille, Gerard and Navarro Gómez, M^a Lucía (2012): "Un compendio de investigaciones en economía de la educación". Presupuesto y Gasto Público nº 67, pages 9- 28. Secretaría de Estado de Presupuestos y Gastos. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.

Núñez, Clara Eugenia and Gabriel Tortella (2012): España 2025: la educación. Fundación Sepi. Madrid.

OECD (2014): Education at a glance 2014.

Tarrach, R.; Egron-Polak, E.; Rapp, J. and Salmi, J. (2011): Audacia para llegar lejos: universidades fuertes para la España del mañana. Informe de la Comisión de Expertos Internacionales de la EU2015.

Teijeiro M., Rungo P. and Freire M. J. (2013): "Graduate

competencies and employability: The impact of matching firms' needs and personal attainments". *Economics of Education Review*, n 34, pp. 286-295.

UNESCO-UIS (2006). *Compendio mundial de la educación 2006. Comparación de las estadísticas de educación en el mundo*. Montreal, Quebec (Canadá): Instituto de Estadística de la UNESCO.

LA COMPETENCIA CREATIVA Y LA ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA. ALGO SE MUEVE... DESPACIO

Resumen: *En los últimos años, el descontento con los planes de estudio de economía vigentes se ha manifestado a través de diversos canales en muchas universidades. Ello invita a reflexionar acerca de la conveniencia de cambiar los estudios de economía en nuestras universidades. La mejora de la calidad de la enseñanza de la economía no depende solo de la innovación educativa, ni tampoco deriva únicamente de un cambio en los contenidos. La renovación de la enseñanza de la economía en la universidad depende de ambas cosas: cambios en los contenidos y en los métodos.*

En cuanto a los métodos, el desarrollo de competencias que estimulen la reflexión, el análisis crítico y la imaginación es fundamental para mejorar los procesos de enseñanza-aprendizaje de la economía. Por ello, el fomento de la creatividad debe jugar un papel central en la transformación de las prácticas docentes en el ámbito universitario.

Respecto a los contenidos, el cambio requiere reducir el excesivo protagonismo del enfoque ortodoxo de la economía, caracterizado por un elevado grado de abstracción matemática, y la necesidad de introducir una visión más plural e interdisciplinar. La política económica como disciplina que estudia problemas económicos reales, e investiga posibles soluciones alternativas, y que integra las dimensiones económicas, sociales y políticas, representa un campo de conocimiento apropiado para enriquecer los planes de estudio. El espacio abierto por los estudios de posgrado oficiales representa una buena oportunidad para la extensión de la enseñanza de la política económica.

Palabras clave: *enseñanza de la economía, creatividad, pluralismo, innovación educativa.*

1. El método y la competencia creativa

La mera acumulación de información no es suficiente para interpretar los fenómenos económicos actuales. Parece ser que si bien muchos alumnos de economía conocen bastantes conceptos económicos, son menos los capaces de responder a preguntas que requieren realizar análisis más reflexivos. Por ejemplo, según el *Handbook for Economics Lecturers*, “muchos estudiantes de economía, incluidos aquellos con las mejores calificaciones, tienen dificultades con el método de la economía, en particular a la hora de relacionar conceptos abstractos, diagramas y modelos con los

fenómenos y problemas económicos del mundo real” (Forsythe, 2010). Walstad y Allgood (1999) muestran incluso como muchos estudiantes de último año, que pasaron el curso de introducción a la economía al comienzo de la carrera, desconocían conceptos económicos muy elementales que no habían sido retenidos en la memoria.

Desde hace tiempo se llama la atención sobre la necesidad de introducir cambios en la enseñanza de la economía. Peterson y McGoldrick (2009) sintetizan hacia donde van las recomendaciones principales: aulas más inclusivas, enfoques constructivistas y aprendizaje colaborativo, clases apoyadas en la interdisciplinariedad y el desarrollo del pensamiento crítico, mayor participación, aprendizaje significativo, etc. A ello podemos añadir el fomento de la creatividad. La necesidad de impulsar el desarrollo de competencias que estimulen la reflexión, el análisis crítico, la imaginación, la interpretación de la realidad, la anticipación al cambio, la búsqueda de alternativas, etc. es fundamental en la enseñanza de la política económica. En esta dirección se sitúan las propuestas de reservar al fomento de la creatividad un papel central en la transformación de las prácticas docentes en el ámbito universitario.

No se trata de exigir a los estudiantes soluciones originales “objetivamente” definitivas a los problemas de la política económica, sino que practiquen sus habilidades creativas de forma que sus soluciones sean nuevas y apropiadas desde su perspectiva y la del profesor. En línea con lo anterior, y desde el punto de vista del desarrollo de la creatividad en la enseñanza superior, lo relevante sería más la creatividad de los procesos que de los resultados.

Una dimensión especialmente relevante desde el punto de vista educativo es la relación de la creatividad con las estrategias de solución de problemas, cuestión señalada hace tiempo por Guildford (1950) y Torrance (1965). En este sentido, la creatividad está conectada con la producción de respuestas inesperadas diversas a partir del establecimiento de conexiones y asociaciones novedosas usando la información disponible (Cropley y Cropley, 2008). Ello implica que el conocimiento es un elemento esencial tanto para la identificación de los problemas como para la búsqueda de soluciones, de forma que adquisición de contenidos y pedagogías creativas no deben contraponerse. En realidad, existe una relación simbiótica entre conocimiento y creatividad: los conocimientos constituyen la materia prima fundamental para el desarrollo de la creatividad, y a su

vez, la creatividad está presente en la creación de conocimiento. Vale la pena recordar que la creatividad no es exclusiva de aquellas personas dotadas con algún talento innato propio de los genios. La creatividad es una facultad de todos los individuos y, por tanto, es educable. No se trata de convertir a todos los estudiantes en personas que destaquen por su creatividad, sino simplemente que todos y cada uno de ellos sean más creativos que antes y capaces de producir algo más o menos original, como mínimo para ellos.

Sin embargo, la cultura educativa tradicional no potencia el desarrollo de la creatividad. Sin un conjunto de incentivos apropiados, el alumno (y también el profesor) perciben riesgos o costes elevados a la hora de adoptar estrategias creativas. En consecuencia, hay que cambiar las prácticas para no penalizar la asunción de riesgos y aceptar los errores con el fin estimular la creatividad y la innovación. Para ello, hay que convertir la creatividad en un objetivo de aprendizaje explícito y adaptar los sistemas de evaluación a ello. Solo con pedir a los alumnos que sean más creativos ya se está potenciando una actitud más creativa si éstos piensan que dicha opción será premiada. Y hay muchas formas de hacerlo, en realidad, todas conectadas con abrir el espacio a la participación de los estudiantes, al aprendizaje activo, al autoaprendizaje y a la construcción relevante del conocimiento.

Junto con nuevas técnicas, también se puede ampliar la gama de recursos docentes para fomentar la creatividad. Hace ya tiempo que se utilizan las TIC en el aula, con mejores o peores resultados, u otros recursos como los medios audiovisuales. Incluso el arte puede ser útil. El arte es el ámbito de desarrollo de la creatividad por excelencia. Su potencial pedagógico ha sido ampliamente estudiado en el ámbito de la enseñanza primaria y secundaria y en los museos, pero no así en la Universidad.

Eisner (1995) señala diferentes argumentos que justifican la presencia del arte en la enseñanza. En primer lugar, existen razones de tipo contextualista (o instrumentalizadora del arte), entre las que destaca su papel en el desarrollo del pensamiento creativo y su papel como mediador en la formación de conceptos, en especial de las ciencias sociales. El arte desarrolla una función educativa por su contribución al desarrollo de una comprensión más profunda y del pensamiento creativo complejo (Eisner, 2004). El informe elaborado por *European University Association* señala que las conexiones entre el arte y otras disciplinas pueden ser especialmente fructíferas para el

desarrollo de la creatividad (EUA, 2007). Efland (2002) pone el acento en la relación entre las habilidades de pensamiento superiores y la interpretación de símbolos. Los estudiantes, al experimentar con el arte, aprenden a interpretar símbolos y comprender ideas abstractas. Esta capacidad de construir significados a través de diversas representaciones del arte conduce a un pensamiento más profundo. En segundo lugar existen otras razones de tipo esencialista, más relevantes para Eisner, que destacan el tipo de contribución a la experiencia y al conocimiento que solo el arte puede ofrecer. Esta perspectiva concibe el arte como una experiencia particular y valiosa en el sentido de Dewey (1949). Desde este enfoque, el arte es capaz de crear formas que permiten expresar valores a modo de metáforas visuales, activa nuestra sensibilidad y es capaz de llamar la atención sobre aspectos cotidianos que pasamos por alto.

Una de las grandes potencialidades del arte es la conexión con otras realidades a través de las emociones. Esto nos permite empatizar con problemáticas ajenas a nuestra cotidianidad y así ampliar nuestra visión crítica de la política económica. El arte activa nuestra sensibilidad y tiene mayor impacto emocional que las clases magistrales, los libros de texto o los datos (Watts y Christophers, 2012). No es lo mismo informar que la tasa de pobreza es el 20% que expresar la injusticia y el sufrimiento de la pobreza a través de una obra artística. Y esto no es irrelevante porque la toma de conciencia de la gravedad de un problema es el primer paso para investigar la búsqueda de soluciones.

La exhaustiva revisión de la literatura de Rooney (2004) señala efectos afectivos y cognitivos beneficiosos en los estudiantes que participan en un aprendizaje basado en las artes. El desarrollo afectivo se refiere a mayor interés en el aprendizaje, autoestima y predisposición a intentar cosas nuevas. El desarrollo cognitivo incluye habilidades aplicables a situaciones de aprendizaje como la creatividad, el auto-aprendizaje y habilidades de pensamiento complejo, incluidas la comprensión, la interpretación y la resolución de problemas. Sin embargo, la relación entre el aprendizaje basado en las artes y los resultados académicos en términos convencionales de asimilación de contenidos es poco clara y en todo caso no es directa o inmediata. En consecuencia, la conveniencia de usar el arte como herramienta pedagógica debe ser justificada “por si misma”, es decir, por sus beneficios en términos de desarrollo de esas otras capacidades (Winner y otros, 2013).

Los ejemplos del uso del arte como herramienta educativa en enseñanza primaria y secundaria son numerosos. Sin embargo, este tipo de metodologías en la enseñanza universitaria constituyen un fenómeno escaso y reciente. Uno de los ejemplos más paradigmáticos es el trabajo de Watta y Christophera (2012), que incluso crearon un sitio web con un catálogo de cuadros que mostraban la amplia gama de contenidos económicos que podía reflejar la pintura. Otros ejemplos son las experiencias publicadas por De Arriba y Vidagañ (2014), Fulková y Tipton (2013), Cepeda (2007), Tereso (2012), Van Horn y Van Horn (2013), Koski (2012) o los trabajos recopilados en McIntosh y Warren (2013).

2. Pluralismo y la enseñanza de la economía: la contribución de la política económica

Mejorar los métodos sirve de poco si no se cambian los contenidos (Wilson y Dixon, 2009). En 1992, la *American Economic Review* publicó una petición titulada “*A Plea for a Pluralistic and Rigorous Economics*”. Los firmantes, que incluían 44 destacados economistas tanto neoclásicos como heterodoxos, reclamaban un espíritu más pluralista en la economía con el objetivo de convertirse en una ciencia, no menos, sino más rigurosa (Hodgson, Mäki y McCloskey, 1992):

*‘We the undersigned are concerned with the threat to economic science posed by intellectual monopoly. Economists today enforce a monopoly of method or core assumptions, often defended on no better ground than it constitutes the “mainstream.” Economists will advocate free competition, but will not practice it in the marketplace of ideas.’*Consequently, we call for a new spirit of pluralism in economics, involving critical conversation and tolerant communication between different approaches. Such pluralism should not undermine the standards of rigor; an economics that requires itself to face all the arguments will be a more, not a less, rigorous science.’

‘We believe that the new pluralism should be reflected in the character of scientific debate, in the range of contributions in its journals, and in the training and hiring of economists.’

Desde entonces, se han multiplicado los trabajos en defensa de un mayor pluralismo en la enseñanza de la economía en las universidades (Freeman, 2009). Los enfoques pluralistas ayudan a los estudiantes a pensar críticamente acerca de su propia

perspectivas y la de los demás, así como a resolver los problemas de formulación y evaluación de criterios para la comprensión de perspectivas opuestas. El trabajo de Cooper y Ramey (2014) ofrece evidencia en apoyo del pluralismo por sus resultados positivos en el desarrollo de pensamiento crítico y habilidades de solución de problemas.

Por último, vale la pena señalar que esto no son reflexiones únicamente de los académicos. Los propios estudiantes, receptores en última instancia del producto que enseñan las universidades han reaccionado contra esta economía monista. Buen ejemplo de ello es la *Post-Crash Economics Society*, formada por estudiantes de la Universidad de Manchester que denuncian los planes de estudios de economía que no contemplaban, por ejemplo, la posibilidad de la crisis financiera global. Su informe *Economics, Education and Unlearning* puede consultarse en <http://www.post-crasheconomics.com>. Más adelante se creó el grupo *Rethinking Economics*, una red de estudiantes e intelectuales comprometidos con el cambio del discurso dominante en la economía. La "*International Student Initiative for Pluralism in Economics*" es una red of 65 asociaciones de estudiantes de economía de 30 países de todo el mundo cuyo fin es la enseñanza de una economía "más abierta, diversa y pluralista". En España también existen grupos con la misma filosofía, como *Post-Crash Barcelona*, la Asociación de Estudiantes de Económicas de la Universidad Autónoma de Madrid o *Estudiantes de Económicas e Empresariales* de la Universidad de Santiago de Compostela.

Sin embargo, desde entonces, la enseñanza de la economía se ha vuelto menos pluralista todavía. La norma es la extensión del enfoque monista dominado por la macroeconomía y microeconomía convencionales y la econometría. Un enfoque condicionado por prejuicios normativo-morales centrados en el *homo economicus* y abstracciones matemáticas desnaturalizadoras de la realidad; supuestos que aunque sean

manifiestamente falsos no invalidan los modelos ni sus conclusiones: como señaló Milton Freedman (1966) en su célebre Ensayo sobre Economía Positiva parece que es la realidad la que debe acomodarse a los modelos y no al revés. Un enfoque de la economía que confía en que las limitaciones de la ortodoxia sean olvidadas una vez superada la crisis actual.

La política económica constituye una parcela de la ciencia

económica especialmente plural e interdisciplinar, no sólo debido a su carácter finalista (tiene vocación de cambiar la realidad, no simplemente conocerla), sino también debido a que sitúa explícitamente los fines sociales en el centro de su proyecto. El objeto de estudio de la política económica se centra en la relación Estado-proceso económico. Ello exige precisar, al menos, la visión que se tiene de la economía, del Estado y de la relación entre ambos, y ello abre el espacio a interpretaciones plurales. Es fácil comprender que el objeto de la política económica, que rebasa las fronteras de lo económico, puede ser enfocado por distintas disciplinas. La separación de lo económico del resto de lo social es un artificio intelectual: “una sociedad existe siempre como un todo, como un conjunto articulado de relaciones y funciones todas las cuales son simultáneamente necesarias para que la sociedad exista como tal” (Godelier, 1989, 23). La política económica traspasa las fronteras disciplinarias convencionales y, desde luego, recupera la filosofía de la vieja escuela de la Economía Política. Dado que no hay una separación clara entre lo económico y lo político, requiere enfoques multidimensionales de interacción entre la economía y la política.

3. Postgrados oficiales con docencia de política económica en España

La oferta de estudios oficiales de postgrado de la Universidad española es amplia y variada. Dentro de esta oferta de títulos podemos encontrar varios másteres generales en economía y másteres más especializados dedicados a temas como la economía internacional, el desarrollo, la economía pública, el desarrollo local, las políticas públicas, etc.

Para realizar este trabajo se ha utilizado la información sobre títulos universitarios oficiales existentes en España procedente del Registro de Universidades, Centros y Títulos, del Ministerio de Educación (RUCT). Se ha hecho una búsqueda de títulos usando, por un lado, los términos “economía”, “económico/s”, “económica/s”, “economics” y, por otro, “política/s” y “político/s”. Esto no agota los másteres que pueden contener asignaturas de política económica. Así que también se han analizado otros títulos que no aparecen en esas categorías, sino en: “desarrollo”, “globalización”, “Europa”, “territorio”, “trabajo”, “empleo”, “laboral” y “sociales” relacionados con la economía.

En total se han analizado 370 másteres. 107 son másteres de Economía, de los cuales 23 pueden considerarse másteres generalistas. Bajo la categoría de Política se han encontrado 25 títulos con alguna relación con la economía. En el resto de categorías analizadas hay 238 títulos: Desarrollo (65 más), Globalización (1 más), Europa (66 más), Territorio (15 más), Trabajo (23 más), Empleo (4 más), Laboral (56 más) y Sociales, relacionados con la economía (8 más). De estos 370 títulos, solo 46 incluyen como mínimo dos asignaturas de PE, un 12,4% del total.

Tabla 1

Tipos de Máster

Tipo	Posgrados con al menos dos asignaturas de PE
Temas internacionales	25
Temas sociales y laborales	8
Generalista de economía	4
Desarrollo territorial	4
Especializado en PE	1
Políticas públicas	1
Competencia y ss. públicos	1
Innovación	1
Consultoría	1

Elaboración propia

Si miramos los planes de estudios de estos másteres comprobaremos que hay una gran variedad de asignaturas de política económica dispersadas a lo largo y ancho del sistema universitario español. Analizando los posgrados con al menos dos asignaturas de política económica en sus planes de estudio, podemos comprobar que la mayoría de los títulos que dedican atención a esta materia

están centrados sobre todo en cuestiones internacionales y en cuestiones sociales y laborales. Llama la atención que a pesar de la variedad de Másteres generalistas en economía que existen en España, solo cuatro conceden cierta relevancia a la política económica (*Máster en Economía* de la Universidad de Barcelona, *Máster en Análisis Económico Aplicado* de la Universidad Complutense de Madrid y la Universidad de Alcalá, *Master en Análisis Económico Especializado* ofertado por la Universidad Autónoma de Barcelona junto con la Universitat Pompeu Fabra a través de la Barcelona Graduate School of Economics y el *Máster en Análisis del entorno económico* de la Univesitat Oberta de Catalunya). Y también que solo hay uno específico especializado en política económica, el *Máster en Política Económica y Economía Pública* de la Universidad de Valencia (Tabla 1).

Por otra parte, las asignaturas de política económica que más presencia tienen en estos títulos son sobre todo las dedicadas a aspectos laborales y sociales (37 asignaturas) y a desarrollo económico (25). A continuación, están las políticas estructurales (20), cuestiones territoriales y regionales (19), cooperación al desarrollo (15), política económica internacional (11), políticas coyunturales (10), las relativas a Integración económica, sobre todo sobre la Unión Europea¹¹ (8) y políticas sectoriales (7). El resto de temas de política económica tiene una presencia menor, como medioambiente (5), evaluación de políticas (4), etc. (Tabla 2).

Tabla 2

Asignaturas predominantes

Asignatura	Presencia en títulos
Laboral y social	37
Desarrollo	25
Pol. estructurales	20
Pol. territorial	19
Cooperación	15

¹ Las asignaturas temáticas que hacen referencia a la UE se clasifican en su tema correspondiente: ej. Política industrial de la UE se clasifica en Políticas sectoriales y no en Integración económica.

Pol. internacional	11
Pol. coyunturales	10
Integración económica	8
Pol. sectoriales	7
Medioambiente	5
Evaluación	4
General	3
Economía social	1

Elaboración propia.

Bibliografía

Cepeda, C. (2007). Art in science education: Creative visions of DNA by engineering students. *International Journal of Education Through Art*, 3, 1

Cooper, B. y Ramey, E. A. (2014). Pluralism at work: Alumni assess an economics education. *International Review of Economics Education*, 16, mayo

Cropley, A. J., y Cropley, D. (2008). Resolving the paradoxes of creativity: An extended phase model. *Cambridge Journal of Education*, 38, 3.

De Arriba, R. y Vidagañ, M. (2014). Is there any place for using arts when teaching economics? *Journal for Educators, Teachers and Trainers*, 5

Dewey, J. (1949). *El arte como experiencia*. México: FCE.

Efland, A.D. (2002). *Art and cognition: Integrating the visual arts in the curriculum*. NY: Teachers College Press

Eisner, E.W. (1995). *Educar la visión artística*. Madrid: Paidós.

Eisner, E.W. (2004). *El arte y la creación de la mente: el papel de las artes visuales en la transformación de la conciencia*. Madrid: Paidós. EUA (2013).

Creativity in higher education. Report on the EUA creativity project 2006-2007. Brussels: European University Association

Forsythe, F. (2010). Problem Based Learning. *Economics Network The Handbook for Economics Lecturers*. (<http://www.economicsnetwork.ac.uk/handbook/pbl/>)

Freeman, A. (2009). *The Economists of Tomorrow: the Case for a*

Pluralist Subject Benchmark Statement for Economics. *International Review of Economics Education*, 8, 2

Friedman, M. (1966): The Methodology of Positive Economics. En *Essays in Positive Economics*. Chicago: Chicago University Press

Fulková, M. y Tipton, T.M. (2013). DNA as a Work of Art: Processes of Semiosis between Contemporary Art and Biology. *International Journal of Art & Design Education*, 32, 1

Godelier, M. (1989). *Lo ideal y lo material*. Madrid: Taurus

Guilford, J. P. (1950). Creativity. *American Psychologist*, 5

Hodgson, G., Mäki, U. y McCloskey, D. (1992). A plea for a pluralistic and rigorous economics. *American Economic Review*, 25, Mayo

Koski, K. (2012). Ethics and data collection in arts-based inquiry: Artist-researcher embedded in medical education. *International Journal of the Creative Arts in Interdisciplinary Practice*, 11

McIntosh, P. y Warren, D. (2013). *Creativity in the Classroom. Case Studies in Using the Arts in Teaching and Learning in Higher Education*. Chicago: Chicago University Press

Peterson, J. y McGoldrick, K.M. (2009). Pluralism and Economic Education: a Learning Theory Approach. *International Review of Economics Education*, 8, 2

Rooney, R. (2004). Arts-Based Teaching and Learning. *Review of the Literature*. VSA Arts, Washington, DC

Tereso, S. (2012). Environmental education through art. *International Journal of Education Through Art*, 8, 1

Torrance, E. P. (1965). Scientific views of creativity and factors affecting its growth. *Daedalus*, 94, 3

Van Horn, R. y Van Horn, M. (2013). What Would Adam Smith Have on His iPod? Uses of Music in Teaching History of Economic Thought. *Journal of Economic Education*, 44, 1

Walstad, W. y Allgood, S. (1999). What Do College Seniors Know About Economics? *American Economic Review*, 89, 2

Wattsa, M. y Christophera, Ch. (2012). Using Art (Paintings, Drawings, and Engravings) to Teach Economics. *Journal of Economic Education*, 43, 4

Wilson, D. y Dixon, W. (2009). Performing Economics: A Critique of 'Teaching and Learning'. *International Review of Economics Education*, 8 (2), 91-105

Winner, E., T. Goldstein y S. Vincent-Lancrin (2013). *Art for Art's Sake? The Impact of Arts Education*. Paris: Educational Research and Innovation, OECD.

POLÍTICAS ACTUALES EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR DE RUSIA

Resumen: Los cambios que están sucediendo en todas las esferas de la vida humana en las últimas décadas y guardan estrecha relación con el desarrollo de tecnologías digitales y el proceso de la globalización en general afectan el sistema de educación en todo el mundo requiriendo un cambio correspondiente de este sistema.

En España históricamente las reformas educativas se encuentran en el centro del debate público especialmente en los periodos del cambio del poder. Están en la agenda de hoy tanto la revisión acalorada de la LOMCE así como la reforma universitaria nacional. El sistema de la educación en Rusia, que es la parte del Proceso de Bolonia desde 2003, actualmente experimenta profundas reformas, particularmente en la enseñanza superior. Aunque dichas reformas también provocan acalorado debate tanto público como en la comunidad profesional rusa, la presente comunicación tiene como objetivo poner al corriente de las nuevas tendencias en la esfera de la educación superior rusa y principalmente de las políticas estatales de Rusia en dicha esfera sin hacer estimaciones de las mismas. Adicionalmente, se presentan en el texto algunas referencias al caso de España con fines del ulterior análisis comparativo. La obra presente podría contribuir al intercambio de experiencias, resultando en mejor comprensión de los sistemas nacionales de la educación de dos países y pueda tener efecto positivo para más fructífera cooperación entre España y Rusia.

El presente texto contiene una parte introductoria en la que se describen las nuevas tendencias en la educación superior en Rusia, una parte principal con el análisis de los puntos clave de la política del Estado en la esfera de este nivel de enseñanza que determinan su transformación, así como unas breves conclusiones sobre el tema.

Palabras clave: políticas de educación, enseñanza superior en Rusia, reforma educativa rusa.

Los cambios que ocurren en el mundo en todos los ámbitos de la vida en las últimas décadas asociados con el desarrollo de la sociedad de conocimiento dictan las reglas del juego en muchas áreas de la vida. En todo el mundo se han encontrado con el problema del retraso de las transformaciones del sistema de educación ante la realidad que se cambia cada vez más rápido. La educación es una de las esferas más afectadas por la propagación de la tecnología digital y debe llenar requisitos del mercado: capacitar al

personal para satisfacer sus necesidades y adaptarse a las condiciones cambiantes.

En el caso de la Federación de Rusia a los factores globales que afectan el sistema educativo y requieren su cambio correspondiente se añaden otros factores internos. Tras la desintegración de la Unión Soviética en 1991 el proceso de la transformación de la economía fue mucho más acelerado que los cambios en el sistema de la educación universitaria, que determinó su atraso.

1. Nuevas tendencias en la enseñanza superior en Rusia

La Federación de Rusia (FR) se incorporó al Proceso de Bolonia en el año 2003, cuando llegó a ser su nuevo parte durante la Conferencia de los Ministros de Educación en Berlín. Este momento puede ser considerado el punto de referencia para la transformación del sistema de enseñanza en Rusia post-soviética con el fin de hacerlo similar a los sistemas de los países europeos.

Una de las primeras notables innovaciones en la educación de la FR llegó a ser el Examen de Estado Unificado (EEU; en ruso *EGE*), que fue introducido en 2006-2008. Antes los alumnos de la escuela secundaria pasaban las pruebas finales (idioma ruso, matemática y dos exámenes opcionales) y más tarde exámenes de ingreso en la universidad, que eran distintos en cada establecimiento de la enseñanza superior. La nueva prueba introducida es obligatoria para todos los alumnos de la escuela al cursar la instrucción de 11 años siendo al mismo tiempo el examen de admisión en la universidad. La mayor parte de esta reválida al fin del curso escolar se realiza en forma de test, que es una de las razones por que la comunidad profesional se opone fuertemente contra su implementación. Pero hay que admitir que esta medida simplificó el procedimiento del ingreso en las instituciones de la enseñanza superior y permitió a los jóvenes de todo un gran país ruso formalizar la matrícula en cinco universidades de manera simultánea y ver en qué universidad tienen más oportunidad de estudiar gratuitamente, en caso de tener buenas notas. Estudiar de forma gratuita en Rusia significa que el Estado paga por la educación del estudiante y que en el caso de buenos resultados éste obtiene beca.

Las tendencias más actuales en las políticas públicas en el campo de la enseñanza superior rusa son siguientes.

Una de ellas que será analizada más detalladamente en este texto es la reducción de la cantidad de universidades mediante el cierre o la fusión de estas (ver Tabla 1).

Tabla 1

Dinámica del desarrollo de la enseñanza superior en Rusia

Año lectivo	Cantidad total de establecimientos	Estudiantes matriculados (miles de personas)	Número de estudiantes por 10 mil habitantes
2011/12	1080	6490,0	454
2012/13	1046	6073,9	424
2013/14	969	5646,7	393
2014/15	950	5209,0	356
2015/16	896	4766,5	-

Fuente: Servicio Federal de las Estadísticas.(ROSSTAT).-www.gks.ru

Otra tendencia es la revisión de la política de la distribución de así llamados *puestos presupuestarios* entre las universidades. Hace unos años el Ministerio de Educación distribuía dichos puestos de una rama de ciencia entre todos los establecimientos de la enseñanza estatales, que tenían esta titulación en su lista de oferta. Ahora la mayoría de los puestos presupuestarios se concede a las universidades para las cuales esta rama de ciencia es fundamental.

Por lo que atañe directamente al profesorado hay que destacar dos medidas tomadas últimamente.

La primera es la implementación de así llamados *contratos de eficiencia* de manera obligatoria para todo el cuerpo docente. Este tipo de contrato impone, entre otro, la cantidad de publicaciones anuales para cada posición de los profesores e investigadores y contiene recomendaciones acerca del *Índice de Citas*. Hay que destacar que el aumento de este índice es una de las prioridades en la política actual del Ministerio de la Educación y Ciencia de Rusia.

Otra medida importante que afecta a la docencia es la introducción del procedimiento estricto de selección de los profesores

que incluye entre otro examen médico, la evaluación anual de desempeño de docentes que también deben conceder el plan para el próximo año de trabajo.

En cuanto a las medidas que afectan tanto a los estudiantes como a los profesores, es el rumbo a la reducción de las horas presenciales, las que hasta hoy en las universidades rusas son muchas: hasta 52 horas académicas semanales para los alumnos. Está planificado que la reducción se alcance mediante la creación de plataformas digitales especiales, para que los estudiantes puedan estudiar más a distancia y no deban asistir a tantas clases en el aula.

Una de las más destacadas medidas es la división de la educación superior en los niveles: 1) título de grado; 2) título de máster 3) doctorado. Esta división fue introducida por la *Ley Federal №273 Sobre la Educación en la Federación de Rusia* [Federal'nyj zakon № 273 ot 29.12.2012 1] en 2012 y anteriormente no existía: el doctorado nunca había sido el nivel de la educación superior, no había maestría. Como subraya la investigadora del Centro de los Estudios Ibéricos del Instituto de Latinoamérica de la Academia de Ciencias de Rusia Eleonora Ermólieva, "las primeras tentativas piloto en organizar los estudios superiores, basados en dos ciclos, fueron hechas en la FR ya a mediados de los 1990 por la Facultad de Economía de la Universidad Estatal "Lomonósov" en Moscú. Pero, desde aquel entonces hasta los inicios del siglo XXI la mayoría de los centros universitarios preferían conservar la estructura tradicional de estudios superiores por causa de las demandas del mundo del empleo" [Ermólieva E., 2015]. Esta estructura tradicional prevía que después de 5 años de estudios en la universidad los graduados recibían *título de especialista cualificado* y podían seguir los cursos de doctorado si querían dedicarse a la ciencia.

La Ley Federal №273 también introdujo otra medida importante, que es la matriculación a distancia, por lo que los aspirantes obtuvieron la oportunidad de estudiar en la universidad sin la presencia personal mediante la presentación de documentos por correo o enviando una persona autorizada con poder de representación. La introducción de tal medida era consecuencia de la introducción del EEU que concedió a los graduados de la escuela secundaria el derecho de presentar los documentos a cinco universidades de manera simultánea.

Otra cosa destacada es la división de los programas de grado en dos tipos: académico y así llamado *aplicado*. El módulo aplicado es completamente nuevo para la enseñanza rusa. La base de este nivel

educativo son los programas de la educación profesional de nivel secundario, que se centran en la adquisición de habilidades prácticas para futura actividad profesional, junto con los programas de educación superior que sirven para realizar una formación teórica seria. El objetivo de este tipo de programa es garantizar que, al recibir el título de grado (o master) de la enseñanza terciaria, los jóvenes reciban conocimientos y habilidades necesarias para empezar a trabajar tras la graduación. El programa de grado que es *académico* lleva más conocimiento teórico y prevé que el estudiante siga su educación en la maestría.

Una prioridad del desarrollo de la educación superior rusa de suma importancia es la internalización. En esta ruta el Jefe del Departamento de la Cooperación Internacional de la Universidad Estatal Social de Rusia Maxim Stepanov destaca tres formas: la enseñanza de los estudiantes extranjeros, la implantación de proyectos de investigación científica en colaboración con socios extranjeros; la realización de los programas de instrucción comunes en cooperación con las instituciones de la enseñanza universitaria de otros países [Stepanov M.S , 2013].

Así son las tendencias de cambio más generales en la enseñanza superior moderna en Rusia.

2. Lineamientos clave de la reforma de la educación universitaria rusa

Basando en el análisis de las iniciativas del Ministerio de Educación y Ciencia de la Federación de Rusia de los últimos años se puede extraer los siguientes lineamientos clave de la política del Estado en la esfera de la enseñanza superior que determinan su transformación:

1. La elaboración e implementación de nuevos estándares de educación;
2. El cambio del procedimiento del otorgamiento de licencias a los establecimientos de la enseñanza y la acreditación de éstos;
3. La regulación de la reforma educativa por el Estado.

Respecto al primer punto, debe señalarse que en Rusia durante largo tiempo existían los estándares educativos que marcaron la lista de asignaturas, cuyo contenido se especificaba detalladamente en así denominadas *unidades didácticas*. La introducción de nuevos estándares federales y estatales de educación implica un cambio de estas componentes didácticos por las competencias, es decir, que

obtiene importancia no solo los saberes de un estudiante, sino que cuales competencias él tiene después de aprender ciertos módulos de una asignatura. En esta situación la universidad misma puede escoger el contenido de los cursos que deben ser aprendidos para que los estudiantes adquieran las competencias correspondientes. Esto implica una mayor libertad y autonomía universitaria, ya que se puede juntar muchas asignaturas diferentes bajo una competencia.

Los cambios de los estándares educativos y planes de estudio está en estrecha relación con la introducción del sistema de formación modular que estuvo ausente en la Unión Soviética y más tarde en Rusia postsoviética.

Pero hay que subrayar que la situación con los estándares educativo aún no está clara, ya que brevemente se espera un nuevo cambio de éstos por el motivo que para todos los cargos y profesiones se establecen las normas elaboradas por el Ministerio de Trabajo. Estas normas entraron en vigor el 1 de julio de 2016.

En este sentido, en Rusia se realiza un cambio de los planes educativos conforme a nueva nomenclatura profesional lo que se diferencia de la práctica en Europa donde la política de regulación estricta de las enseñanzas terciarias es menos vigente.

En Rusia, donde, como ya está mencionado, la remodelación de la economía nacional en los años 1990-2000 fue mucho más rápida que la reforma del sistema educativo, las normas profesionales tienen que servir como una *barrera* contra la incompetencia. Es notorio que en Rusia contemporánea aproximadamente una mitad de los graduados universitarios no trabajan en su oficio indicado en su diploma. Esto se explica en parte por la masificación de la educación terciaria y, además, por el hecho de que los cambios en la nomenclatura de las profesiones y su contenido no se mantienen al día y no corresponden adecuadamente a los cambios del mercado. Como consecuencia, era bastante activa la creación de las universidades comerciales (o privadas) que intentaron de llenar este vacío (ver Tabla 2).

Así, los estándares educativos van a ser adaptados a los profesionales, los cuales tendrán prioridad. Esto cumple con uno de los objetivos del Proceso de Bolonia, que es el empleo exitoso de los graduados universitarios, lo que puede ser logrado mediante la conformidad de los programas académicos con las necesidades y requisitos del mercado laboral.

Tabla 2

Sectores público y privado en la enseñanza superior de Rusia

Año lectivo	Universidades estatales		Universidades privadas	
	Número de entidades	Matricula estudiantil (miles)	Número de entidades	Matricula estudiantil (miles)
2011/12	634	5453,9	446	1036,1
2012/13	609	5143,8	437	930,1
2013/14	578	4762,0	391	884,7
2014/15	548	4405,5	402	803,5
2015/16	530	4061,4	366	705,1

Fuente: El Servicio Federal de Estadísticas Estatales- ROSSTAT.

Otro elemento clave en la reforma de la educación superior en Rusia es el otorgamiento de licencias a las entidades de la enseñanza terciaria y la acreditación de las actividades educativas. Estos mecanismos se han introducido en la conformidad con la Ley Federal №273.

Tales procedimientos están bajo control de *Rosobrnadzor* (la sigla rusa que significa el *Servicio Federal de la Inspección* en los sectores de la educación y ciencia de la Federación de Rusia). Este organismo, subordinado al Ministerio correspondiente, supervisa el cumplimiento de los principios de la política del Estado en el campo de la educación superior.

Las herramientas de *Rosobrnadzor* son las siguientes:

1. **Otorgamiento de licencias.** La universidad debe demostrar el cumplimiento de los requisitos básicos de la financiación, la licencia se da una vez y es permanente, pero puede ser retirada.

2. **Acreditación.** El procedimiento se realiza una vez cada seis años y muestra si la realización de los programas educativos cumple los requisitos estatales (así se realiza una encuesta de los estudiantes sobre el nivel de conocimiento residual, revisión de toda la documentación u otros aspectos). La acreditación de la universidad significa que ésta puede entregar el diploma de estándar estatal.

3. **Monitoring anual** de la eficiencia de las universidades por siete indicadores:

- 1) número de estudiantes extranjeros (cuanto más, mejor);
- 2) nota media por Examen Estatal Unificado de los ingresados;

- 3) el aumento de la rentabilidad de la institución con más actividad científica del personal docente;
- 4) número de metros cuadrados por un estudiante;
- 5) salario promedio anual del profesorado;
- 6) empleabilidad de los graduados según los datos del Ministerio del Trabajo;
- 7) cantidad de estudiantes por un profesor (cuanto más profesores, mejor).

Si se cumple menos que cuatro indicadores, la institución se considera ineficaz, y se recomienda aumentar la eficacia. Si la universidad no mejora sus indicadores con probabilidad lo cierran o se fusiona con otro.

El tercer punto clave de la política educativa rusa es la gestión de la reforma en la educación superior por el Estado, que siendo el institutor (fundador) de la mayoría de los centros de la enseñanza puede modelar su actividad de acuerdo con ciertos principios.

Uno de estos principios es el engrandecimiento de las instituciones de educación superior para aumentar y variar los modos de formación de los estudiantes, desarrollar la interdisciplinariedad y elevar la competitividad de la Universidad. Aquí se trata no solo de la fusión de las entidades ineficientes con más exitosas. Uno de los ejemplos importantes es la creación de las *universidades del nivel federal*, cuando en vez de seis a diez establecimientos aparece una sola encargada por los estudios a los cuales se dedica la región geográfica correspondiente.

Otro medio de reducir la cantidad de las universidades es la creación de las *universidades regionales principales*: en cada región habrá una sola universidad. Hasta el momento hay por lo menos cuatro entidades - pedagógica, médica, de agricultura, técnica. La universidad regional principal una todo esto.

Así, el número de las universidades estatales tiene que reducirse de 900 (en 2012) a 200 (en 2019), pero estas 200 serán más grandes.

Cabe mencionar que los centros más avanzados de la educación en Rusia son las universidades de investigación científica que son 32. La financiación se dirige para fundar una estrecha relación entre la ciencia y el proceso educativo.

En esta parte del texto no podemos pasar en silencio un proyecto estatal, cuyo objetivo es el mejoramiento de la calidad de educación rusa *5top100*. Es un proyecto del aumento de la competitividad de las universidades líderes rusas en comparación con los principales

centros de investigación y educación del mundo. “Hacia 2020 aparecerá en Rusia un grupo de modernas universidades líderes con una administración eficaz y el prestigio académico internacional, capaz de responder rápidamente a los cambios y desafíos globales” – se dice en el sitio web del proyecto [5top100].

El objetivo es aumentar la buena fama de la educación rusa y hacer entrar no menos de cinco universidades en las 100 mejores universidades del mundo según tres clasificadores de mayor autoridad: *Quacquarelli Symonds (QS)*, *Times Higher Education* o *Academic Ranking of World Universities*.

Las tareas indicadas a las instituciones de la educación superior son las siguientes: aumentar la capacidad de investigación; mejorar el contenido y la calidad de los programas educativos y los productos intelectuales integrar propias innovaciones en la formación profesional, desarrollar educación general y popularizar las ciencias entre los niños y jóvenes, estimular actividad creativa; contratar no menos que 10% de los profesores extranjeros de la totalidad del profesorado y atraer al menos 15% de estudiantes extranjeros.

Conclusiones

Tras analizar las políticas públicas de la FR en el sector de la educación superior se puede concluir, que el país no está ajena de las tendencias globales. Suceden cambios significativos que incluyen: la digitalización de la enseñanza; la unificación del modo de examen de admisión a la universidad en forma de test; la introducción de los índices de eficiencia para el profesorado y para las universidades; el alza de correspondencia de la enseñanza superior rusa con las normas paneuropeas y la adecuación de sus niveles educativos en Rusia a los sistemas europeos y una internacionalización general.

La Federación de Rusia ha tenido logros significativos en este campo en los últimos años, tras la aprobación de *Ley Federal №273 Sobre la Educación* . Al mismo tiempo junto con las tendencias globales, la educación rusa guarda sus características particulares nacionales que se radican en la historia moderna del país, en el paradigma del Estado ruso, que regula varias esferas de la vida de la sociedad, incluyendo el sistema de la enseñanza superior.

Bibliografía

5top100. Russian Academic Excellence Project. URL.: <http://5top100.com/about/more-about/>

Ermólieva E. La educación superior de España y Rusia: hacia la convergencia europea// Iberoamérica. 2008. №1. P. 97-108.

Federal'nyj zakon № 273 ot 29.12.2012 «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federatsii». URL.: [http:// minobrnauki.rf](http://minobrnauki.rf)

Servicio Federal de las Estadísticas. URL: <http://www.gks.ru>

Stepánov M.S. Mezhdunarodnaja dejatel'nost' Social'nogo Universiteta v kontekste vysshego obrazovanija v Rossijskoj Federacii (Proekt Programmy internacionalizacii i akademicheskogo razvitija RGSU) [*Stepanov M.S.* International activities of Social University in the context of higher education in the Russian Federation (the Draft Program of Internationalization and Academic Development of RSSU)]. Uchenye zapiski Rossijskogo gosudarstvennogo social'nogo universiteta. 2013. T. 1. № 3 (115). S. 43-50.

POLÍTICA MONETARIA Y DESIGUALDAD: CUESTIONES A TENER EN CUENTA

Resumen: El aumento de la desigualdad que se produjo en los países desarrollados en los últimos treinta años ha convertido este problema en una de las cuestiones más debatidas dentro de la literatura económica reciente.

La mayor parte de los estudios destinados a analizar las causas del incremento de la desigualdad se centran en factores tales como la globalización, el cambio tecnológico, el crecimiento del sector financiero, o el cada vez más reducido papel de los sindicatos. Sin embargo, tras el estallido de la crisis financiera mundial iniciada en 2008, un factor que tradicionalmente se había mantenido en segundo plano comenzó a ganar en atención por parte de la comunidad investigadora: la política monetaria.

Pero antes de abordar el análisis de la influencia potencial que la política monetaria puede tener sobre la desigualdad, cabe plantearse dos cuestiones preliminares: cómo se puede medir la desigualdad y a través de qué canales la política monetaria puede actuar sobre la desigualdad.

Para ello, en este trabajo se lleva a cabo, en primer lugar, un análisis pormenorizado de las medidas de la desigualdad más utilizadas teniendo en cuenta sus características, propiedades y adecuación al estudio que se desee realizar; y, en segundo lugar, se señalan los mecanismos a través de los cuales la política monetaria podría tener efectos significativos sobre la desigualdad.

Palabras clave: política monetaria, desigualdad, canales de transmisión, medidas de la desigualdad.

1. Introducción

Según diversos informes de la OCDE, la brecha entre los grupos de mayor y menor renta en los países miembros de dicha organización lleva creciendo de manera continua desde hace más de tres décadas, tendencia que se aceleró a partir del año 2008 como consecuencia de la crisis financiera mundial, de manera que sólo entre 2008 y 2010 la brecha creció lo mismo que en los doce años precedentes.

El agravamiento de este problema lo ha colocado en el centro del debate durante los últimos años, pero antes de abordar el análisis de sus causas y sus potenciales efectos cabe preguntarse cuál es la mejor manera de medir la desigualdad.

Atkinson y Morelli (2011) plantean que para hacerlo se debe determinar, en primer lugar, si preferimos hacer hincapié en algún

segmento en particular o en la distribución en su conjunto. Siguiendo esta lógica, en el primer epígrafe de este trabajo, se analizarán las medidas centradas en segmentos particulares; en el segundo, se abordarán las medidas de la desigualdad del conjunto de la distribución; y, en un tercer epígrafe, se planteará un breve análisis de los canales a través de los que la política monetaria puede afectar a la desigualdad.

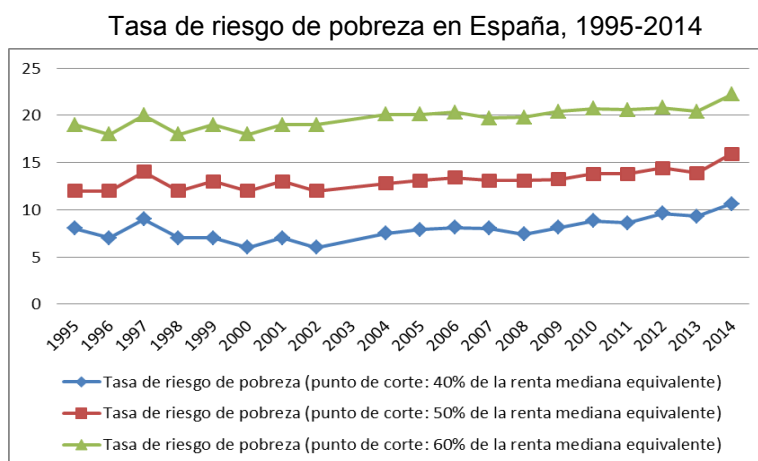
2. Medidas de segmentos particulares

2.1. El extremo inferior

Si nuestro foco de interés es la pobreza, Eurostat ofrece una serie de medidas armonizadas y por lo tanto comparables que nos permiten evaluar las condiciones materiales de vida de este grupo de hogares.

La *tasa de riesgo de pobreza*, que se mide como el porcentaje de hogares que subsisten con una renta igual o menor a un nivel dado respecto de la renta mediana equivalente, descendió en España hasta la primera mitad de la década pasada, y, a partir de ese momento, mantuvo un recorrido ascendente que se reforzó con el estallido de la crisis económica en 2008, para finalmente alcanzar un máximo en 2014 (gráfico 1).

Gráfico 1

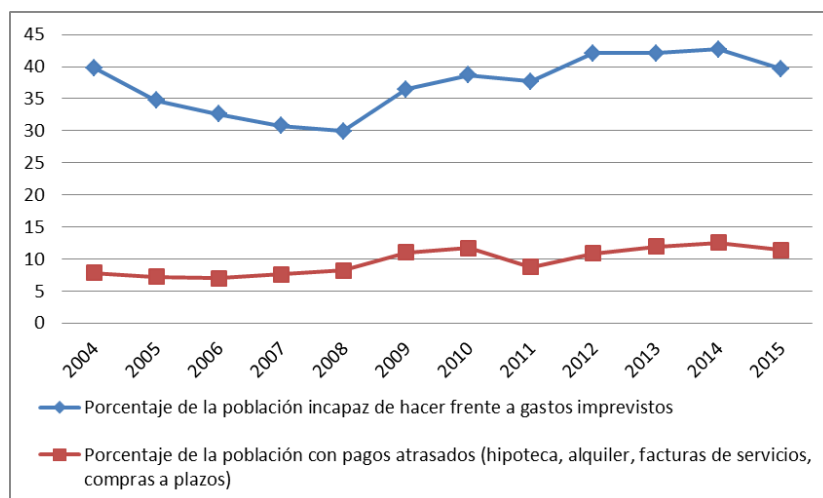


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

Otras dos variables que ofrece Eurostat para valorar las condiciones de vida de los hogares más desfavorecidos son el *porcentaje de población incapaz de hacer frente a gastos imprevistos* y el *porcentaje de hogares con pagos atrasados*. La primera ellas descendió hasta el inicio de la crisis, para luego volver a niveles de 2004, mientras que la segunda pasó de ser un 7,8% en 2004 a un 11,4% en 2014 (gráfico 2).

Gráfico 2

Porcentaje de la población incapaz de hacer frente a gastos imprevistos y porcentaje de la población con pagos atrasados en España, 2004-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

2.2. El extremo superior

Para analizar la acumulación de renta por parte de individuos en el extremo superior de la distribución, las medidas estarán orientadas a cuantificar la proporción de la renta nacional en manos de los grupos más ricos.

Para ello, son de especial utilidad los datos compilados en la World Top Income Database, que, en el caso de España, fueron

calculados por Alvaredo y Saez (2009) a partir de declaraciones de la renta.

Según se puede observar en la tabla 1, el 5% y 10% más ricos redujeron su participación sobre renta total entre 1995 y 2012, mientras que los otros cuatro grupos la aumentaron en mayor o menor medida. Además, para todos los grupos se puede observar una tendencia común: aumento hasta 2006-2007 y posterior caída hasta el final de la serie.

Tabla 1

Proporción de la renta nacional equivalente en manos del extremo superior de la distribución, 1995-2012

	Ingresos del 10% más rico	Ingresos del 5% más rico	Ingresos del 1% más rico	Ingresos del 0,5% más rico	Ingresos del 0,1% más rico	Ingresos del 0,01% más rico
1995	33,37	21,71	7,88	5,12	1,96	0,51
1996	33,30	21,69	7,89	5,13	1,97	0,51
1997	32,82	21,47	7,91	5,18	2,04	0,54
1998	33,00	21,66	8,08	5,33	2,14	0,60
1999	33,51	22,16	8,51	5,71	2,38	0,73
2000	33,45	22,20	8,65	5,87	2,51	0,82
2001	33,36	22,15	8,62	5,83	2,46	0,80
2002	32,93	21,82	8,42	5,66	2,35	0,68
2003	33,20	22,01	8,56	5,79	2,44	0,72
2004	33,24	22,10	8,67	5,90	2,50	0,76
2005	33,32	22,24	8,80	6,04	2,62	0,87
2006	33,85	22,73	9,14	6,33	2,84	1,07
2007	33,33	22,37	9,03	6,27	2,87	1,04
2008	32,84	21,93	8,74	6,03	2,69	0,91
2009	32,46	21,54	8,52	5,85	2,62	0,90
2010	32,09	21,13	8,14	5,51	2,40	0,80
2011	32,42	21,57	8,53	5,84	2,67	0,93
2012	31,64	20,97	8,20	5,57	2,49	0,83

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Top Income Database

2.3. La relación entre ambos extremos de la distribución

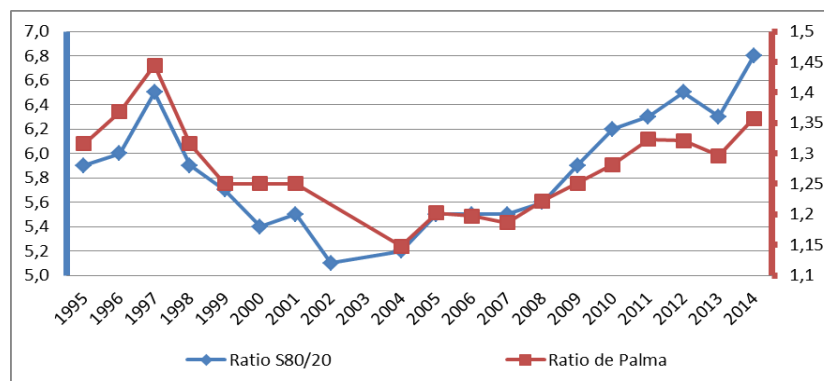
Para valorar conjuntamente ambos extremos de la distribución, cuantificando la brecha entre los más pobres y los más ricos, existen varias ratios de fácil construcción e interpretación. Sin embargo, debemos tener en cuenta que, aunque estas ratios son de uso muy extendido, no miden la desigualdad adecuadamente ya que se calculan sin tener en cuenta el segmento central de la distribución.

Las dos principales son la ratio S80/S20 y la ratio de Palma. La primera se calcula dividiendo la proporción de renta nacional equivalente del quintil más alto y el más bajo, y la segunda se calcula dividiendo la proporción de renta nacional equivalente del decil más alto y los cuatro más bajos.

Ambas ratios siguen trayectorias muy similares: descenso hasta 2002-2004, y crecimiento desde entonces (gráfico 3). Considerando cómo evolucionaron las medidas de los extremos superior e inferior, se puede inferir que el aumento de la desigualdad que reflejan estas ratios puede estar provocado esencialmente por una caída de las rentas bajas y, en menor medida, por un aumento de las rentas altas.

Gráfico 3

Ratio de Palma y Ratio S80/S20 en España, 1995-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

3. Medidas del conjunto de la distribución

Para que una medida de la desigualdad sea útil, como señalan Haughton y Khandker (2009), es deseable que presente las siguientes propiedades:

1. *Invariancia de escala*: si los ingresos de todos los individuos de la población se multiplican por una constante, los resultados de la medición no deben variar.

2. *Sensibilidad a cambios en el origen*: si a los ingresos de todos los individuos de la población se les añade una constante, la desigualdad debe reducirse.

3. *Independencia del tamaño de la población*: si el número de individuos de la población se multiplica por una constante para todos los niveles de renta, los resultados de la medición no deben variar.

4. *Simetría o anonimidad*: si dos individuos de la población intercambian su posición dentro de la distribución, los resultados de la medición no deben variar.

5. *Sensibilidad a las transferencias de Dalton-Pigou*: si se produce una transferencia de renta de un hogar más rico a uno más pobre sin que se modifiquen sus posiciones relativas dentro de la distribución ni la media de la misma, la desigualdad debe reducirse.

6. *Descomponibilidad aditiva*: la desigualdad puede descomponerse según diferentes criterios en "desigualdades parciales".

7. *Rango fijo*: la medición de la desigualdad se realiza en una escala que varía entre dos valores fijos, idealmente 0 y 1.

En los siguientes subepígrafes, se abordará el análisis de las medidas de la desigualdad más utilizadas en la literatura teniendo en cuenta sus ventajas e inconvenientes. En primer lugar, se analizará brevemente dos medidas estadísticas de dispersión para luego pasar al índice de Gini, las medidas de entropía generalizada y finalizar con el índice de Atkinson.

3.1. Medidas estadísticas de dispersión: coeficiente de variación al cuadrado (SCV) y desviación media relativa (RMD)

Estas medidas no están diseñadas para analizar el grado de desigualdad en una distribución de renta, sino que son medidas estadísticas generales que cuantifican la variabilidad de un conjunto de datos respecto de su media. Las más utilizadas para medir la desigualdad son:

- **Coefficiente de variación al cuadrado (SCV):** Es una variante del coeficiente de variación, medida de dispersión que se puede utilizar para cualquier conjunto de datos. Tiende a ser más sensible a la acumulación de renta de los hogares en el extremo superior de la distribución.

Fórmula:

$$\left(\frac{\sigma}{\mu}\right)^2$$

Donde σ es la desviación típica y μ es la media aritmética.

- **Desviación media relativa (RMD):** Mide el porcentaje total de renta que se debería redistribuir para que todos los individuos de la población perciban la renta media.

3.2. El índice de Gini

Este índice se basa en la curva de Lorenz, que es una representación gráfica de una función de distribución acumulada, y se define matemáticamente como la proporción acumulada de los ingresos totales, que obtienen las proporciones acumuladas de la población.

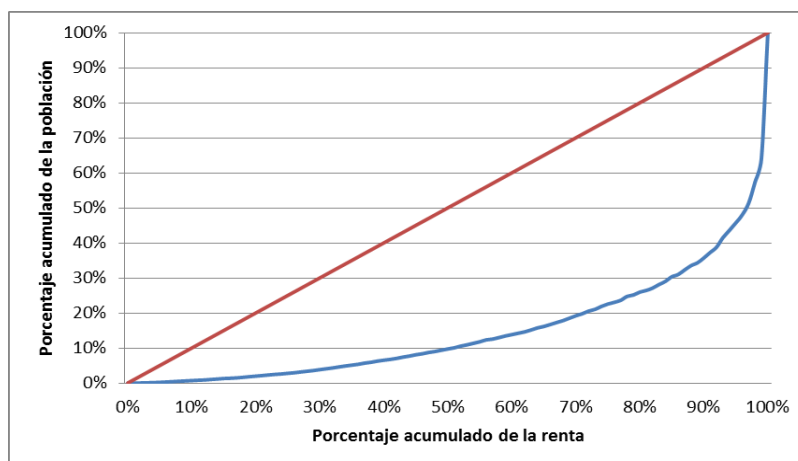
Se calcula con la siguiente fórmula:

$$G = 1 - \sum_{k=1}^n (X_k - X_{k-1})(Y_k - Y_{k-1})$$

Donde X_k es la proporción acumulada de población e Y_k es la proporción acumulada de ingresos.

Utilizando la representación del gráfico 4, el índice de Gini se calcula como cociente entre el área comprendida entre la bisectriz del primer cuadrante (equidad absoluta), y la curva de Lorenz, y el área del triángulo delimitado por dicha bisectriz y el eje de abscisas.

Curva de Lorenz de España en 2011

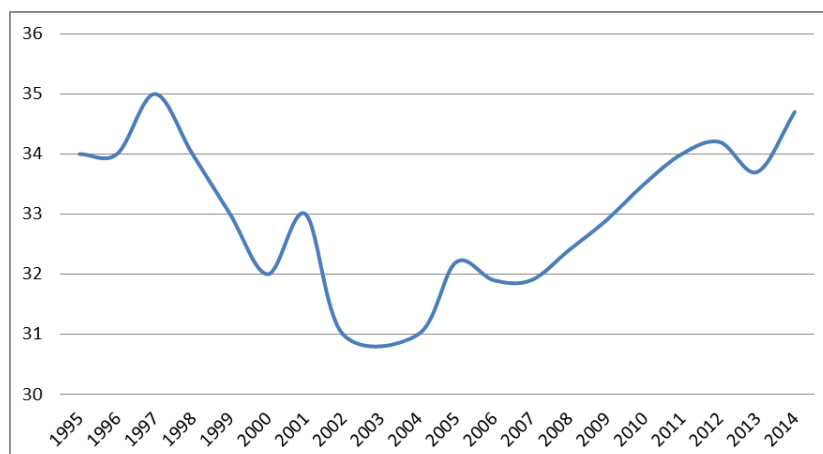


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Financiera de las Familias (2011).

Como puede apreciarse en el gráfico 5, el índice de Gini sigue una tendencia prácticamente idéntica a las ratios de Palma y S80/S20. No obstante, el incremento en términos porcentuales desde su punto mínimo en 2002 es de aproximadamente un 10%, mientras que el aumento de las ratios del gráfico 3 para el mismo período es de alrededor de un 25%.

Este comportamiento desigual se puede relacionar con que el índice de Gini es más sensible a cambios en el centro de la distribución, mientras que las otras ratios se centran exclusivamente en lo que ocurre en los extremos. Esto nos podría llevar a deducir que, si bien existe un aumento generalizado de la desigualdad desde 2002, este aumento es mucho más acusado en los extremos.

Índice de Gini en España, 1995-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

3.2. Medidas de entropía generalizada: índice de Theil y desviación media logarítmica (MLD)

La utilidad del *índice de Theil* radica en que permite segmentar la distribución según diferentes criterios y desagregar la desigualdad en componentes intra y entre grupos.

Se calcula a partir de la siguiente fórmula:

$$T_T = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{\bar{x}} \ln \frac{x_i}{\bar{x}} \right)$$

Donde N es el número de individuos de la población, x_i es el nivel de renta de un individuo dado, y \bar{x} es la renta media de la población.

Y se puede descomponer como la siguiente suma:

$$T_t = \sum_{i=1}^m s_i T_{T_i} + \sum_{i=1}^m s_i \ln \frac{\bar{x}_i}{\bar{x}}$$

Dónde s_i es el porcentaje de renta sobre el total de cada subgrupo, T_i es el índice de Theil de cada subgrupo, \bar{x}_i es la renta media de cada subgrupo, y \bar{x} es la renta media de la población.

El primer término de la ecuación es la suma ponderada de los índices de Theil calculados para los distintos subgrupos., donde las ponderaciones están dadas por las participaciones de cada subgrupo sobre la renta total. Este término representa el componente de la desigualdad atribuido a las diferencias de ingresos dentro de un mismo grupo.

El segundo término, es el índice de Theil calculado sobre una distribución en la cual a cada individuo se le asigna el ingreso promedio del subgrupo al que pertenece. Luego, este componente representa la desigualdad en los ingresos entre los subgrupos de la población.

La descomposición del índice nos permite analizar la evolución de los patrones de desigualdad a lo largo del período de referencia. Así, desde el inicio de la serie la proporción de la desigualdad total debida a la desigualdad entre grupos de renta se redujo en torno a un 6% (tabla 4).

Tabla 4

Índice de Theil de la economía española, 2002-2011

Índice de Theil	2002	2005	2008	2011
Total	0,3123	0,3907	0,3509	0,3794
Descomposición				
Intra-grupos (%)	12,97%	15,60%	19,87%	18,36%
Entre grupos (%)	87,03%	84,40%	80,13%	81,64%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Financiera de las Familias

Utilizando otros criterios de segmentación se puede concluir que los elementos que generan mayor desigualdad entre grupos son el nivel educativo del cabeza de familia y el número de miembros del hogar trabajando (tabla 5).

Tabla 5

Descomposición del índice de Theil de 2011 según seis criterios de segmentación, %

	Edad del cabeza de familia	Situación laboral del cabeza de familia	Nivel educativo del cabeza de familia	Régimen de tenencia de la vivienda principal	Número de miembros del hogar trabajando	Número de miembros del hogar trabajando
Entre grupos	7,15	9,52	23,27	2,18	24,63	11,26
Intragrupos	92,85	90,48	76,73	97,82	75,37	88,74

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Financiera de las Familias

La *desviación logarítmica media (MLD)* presenta el porcentaje de diferencia de ingresos entre un individuo/hogar de la población seleccionado aleatoriamente y la renta media del conjunto.

Fórmula:

$$MLD = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \ln \frac{\bar{x}}{x_i}$$

Donde N es el número de individuos de la población, x_i es el nivel de renta de un individuo dado, y \bar{x} es la renta media de la población.

3.3. El índice de Atkinson

Esta última manera de cuantificar la desigualdad cuenta con la posibilidad de calibrar la sensibilidad del análisis dando valores a una constante ε , que mide el "grado de aversión a la desigualdad". Cuanto mayor sea el valor de esta constante, más sensibles serán los resultados del análisis a cambios en el extremo inferior de la distribución.

Fórmula:

$$A_T = 1 - \left[\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{\bar{x}} \right)^{1-\varepsilon} \right]^{\frac{1}{1-\varepsilon}}$$

Donde N es el número de individuos de la población, x_i es el nivel de renta de un individuo dado, \bar{x} es la renta media de la población y ε es la constante de Atkinson.

Para apreciar su funcionamiento basta comparar cómo se comporta ante cambios en el parámetro ε , y la correlación de estos resultados con el índice de Gini (Tablas 6 y 7).

Tabla 6

Principales medidas de desigualdad para los países de la UE-28,
2012

	Gini	MLD	Theil	SCV	Atkinson ($\varepsilon=0.5$)	Atkinson ($\varepsilon=1$)	Atkinson ($\varepsilon=2$)
Alemania	0,290	0,145	0,154	0,219	0,071	0,135	0,261
Austria	0,269	0,151	0,129	0,149	0,064	0,140	0,665
Bélgica	0,257	0,116	0,115	0,141	0,056	0,109	0,231
Bulgaria	0,351	0,224	0,221	0,300	0,104	0,201	0,404
Chipre	0,320	0,171	0,201	0,350	0,087	0,157	0,268
Croacia	0,307	0,172	0,155	0,168	0,078	0,158	0,341
Dinamarca	0,252	0,117	0,120	0,170	0,056	0,110	0,232
Eslovaquia	0,241	0,109	0,099	0,105	0,050	0,103	0,240
Eslovenia	0,244	0,103	0,100	0,112	0,049	0,098	0,195
España	0,330	0,208	0,185	0,215	0,092	0,188	0,477
Estonia	0,326	0,188	0,179	0,211	0,087	0,171	0,371
Finlandia	0,252	0,108	0,113	0,144	0,053	0,102	0,199
Francia	0,298	0,153	0,178	0,289	0,078	0,141	0,251
Grecia	0,337	0,220	0,205	0,272	0,099	0,198	0,463
Hungría	0,278	0,134	0,141	0,188	0,066	0,125	0,241
Irlanda	0,298	0,157	0,158	0,207	0,075	0,145	0,310
Italia	0,317	0,195	0,178	0,223	0,087	0,177	0,444
Letonia	0,349	0,218	0,210	0,268	0,100	0,196	0,420
Lituania	0,343	0,208	0,205	0,261	0,097	0,187	0,418
Luxemburgo	0,295	0,148	0,158	0,218	0,073	0,137	0,259
Malta	0,277	0,131	0,135	0,177	0,064	0,123	0,250

Países								
Bajos	0,247	0,104	0,108	0,131	0,051	0,099	0,197	
Polonia	0,305	0,161	0,161	0,199	0,077	0,149	0,294	
Portugal	0,341	0,210	0,204	0,262	0,097	0,190	0,408	
Reino Unido	0,298	0,151	0,152	0,186	0,073	0,140	0,280	
Rep. Checa	0,245	0,102	0,107	0,131	0,051	0,097	0,188	
Rumanía	0,337	0,218	0,190	0,214	0,096	0,196	0,443	
Suecia	0,245	0,114	0,105	0,118	0,052	0,107	0,267	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea

Tabla 7

Clasificación de los países de la UE-28 según las principales medidas de desigualdad, 2012

	Gini	MLD	Theil	SCV	Atkinson ($\epsilon=0.5$)	Atkinson ($\epsilon=1$)	Atkinson ($\epsilon=2$)
Bulgaria	1	1	1	2	1	1	9
Letonia	2	3	2	5	2	3	6
Lituania	3	7	4	7	5	7	7
Portugal	4	5	5	6	4	5	8
Grecia	5	2	3	4	3	2	3
Rumanía	6	4	7	12	6	4	5
España	7	6	8	11	7	6	2
Estonia	8	9	9	13	10	9	10
Chipre	9	11	6	1	8	11	15
Italia	10	8	10	8	9	8	4
Croacia	11	10	15	20	12	10	11
Polonia	12	12	12	15	13	12	13
Francia	13	14	11	3	11	14	19
Irlanda	14	13	13	14	14	13	12
Reino Unido	15	15	17	17	16	15	14
Luxemburgo	16	17	14	10	15	17	18
Alemania	17	18	16	9	17	18	17
Hungría	18	19	18	16	18	19	21
Malta	19	20	19	18	20	20	20

Austria	20	16	20	21	19	16	1
Bélgica	21	22	22	23	22	22	24
Dinamarca	22	21	21	19	21	21	23
Finlandia	23	25	23	22	23	25	25
Países Bajos	24	26	24	24	25	26	26
Rep. Checa	25	28	25	25	26	28	28
Suecia	26	23	26	26	24	23	16
Eslovenia	27	27	27	27	28	27	27
Eslovaquia	28	24	28	28	27	24	22
Corr. Gini	1,00	0,97	0,99	0,87	0,99	0,97	0,78

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea

En la tabla 8 se recogen, a efectos comparativos, las propiedades de los indicadores de desigualdad que hemos visto hasta aquí.

Tabla 8

Tabla comparativa de las diferentes medidas de la desigualdad

	Gini	Theil	MLD	SCV	RMD	Atkinson
Invariancia de escala	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sensibilidad a cambios en el origen	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Independencia del tamaño de la población	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Simetría o anonimidad	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sensibilidad a transferencias (Dalton-Pigou)	✓	✓	✓	✓	X	✓
Descomponibilidad aditiva	X ¹	✓	✓	X	X	✓
Rango fijo	✓	X	X	X	✓	✓

Fuente: Elaboración propia.

¹ Sólo se puede descomponer por fuentes de ingresos (Lerman y Yitzhaki, 1985), pero no por otros criterios.

4. Canales de transmisión de la política monetaria

Una vez conocidos los principales instrumentos para cuantificar la desigualdad en una distribución de la renta, podemos pasar a analizar brevemente los canales por los que la política monetaria podría influir sobre la desigualdad (Coibion et al, 2012):

- *Canal de composición de los ingresos:* la diferente composición de las rentas de los hogares según su origen para los distintos grupos de hogares hará que, si los efectos de la política monetaria sobre las rentas del trabajo y el capital son diferentes, las medidas de política monetaria tengan efectos sobre la desigualdad de la renta.

Por ello, si la autoridad monetaria toma medidas de carácter expansivo que incrementan en mayor medida las rentas del capital que las del trabajo, la desigualdad de ingresos tenderá a incrementarse en tanto que los hogares que obtienen una mayor parte de sus ingresos del capital son los que se encuentran en el extremo superior de la distribución.

- *Canal de segmentación financiera:* si determinados agentes operan en los mercados financieros con mayor frecuencia y se ven afectados de manera más rápida por los cambios en la oferta de dinero, medidas de política monetaria expansiva redistribuirán riqueza hacia ellos. Por lo tanto, estas medidas no sólo tendrían un efecto claro sobre la desigualdad de ingresos, sino también sobre la desigualdad en consumo.

- *Canal de composición de la cartera:* de funcionamiento análogo al canal de composición de los ingresos, pero para la cartera de activos reales y financieros en posesión de los hogares. En lugar de afectar a la distribución de la renta, lo hace sobre la distribución de la riqueza.

Una consecuencia de medidas de política monetaria que provoquen un incremento de valor de los activos financieros es que tenderán a incrementar la desigualdad en riqueza, pues los hogares más ricos son, a su vez, los que acumulan una mayor parte de su riqueza en este tipo de activos.

Otra ramificación de este canal sería que la toma de medidas inflacionarias por parte de la autoridad monetaria tendería a redistribuir la riqueza de los hogares en el extremo inferior hacia los del extremo superior, lo que seguidamente tendría consecuencias sobre la desigualdad en consumo.

- *Canal de redistribución del ahorro*: un aumento inesperado de los tipos de interés o un descenso de la inflación beneficiarán a los ahorradores y perjudicarán a los deudores. Teniendo en cuenta que los hogares de más renta tienden a actuar como prestamistas de los que se encuentran en el otro extremo de la distribución, medidas de política monetaria que provoquen este tipo de resultados motivarán un incremento de la brecha entre estos dos grupos.

- *Canal de heterogeneidad de los ingresos*: las rentas del trabajo son la principal fuente de ingresos de la mayor parte de los hogares y el comportamiento de estos ingresos responderá de manera diferente ante las medidas de política monetaria dependiendo de si se trata de hogares de rentas altas, medias o bajas. La mayor prociclicidad del empleo y de los salarios para las rentas más bajas – que a su vez son las más dependientes de los salarios como fuente de ingresos– hará los efectos de la política monetaria sobre la actividad económica se transmitan de manera desigual para los diferentes grupos de renta.

El hecho de que una misma medida de política monetaria pueda provocar efectos de magnitud dispar y de signo contrario sobre la desigualdad hace que las repercusiones sobre esta variable sean, en principio, inciertas. Es por esto que resulta imprescindible estudiar con mayor profundidad la manera en la que política monetaria puede afectar a la distribución de los ingresos.

Bibliografía

Alvaredo, F. & Saez, E. (2009). Income and wealth concentration in Spain from a historical and fiscal perspective. *Journal of the European Economic Association*, 7(5), 1140-1167.

Atkinson, A. B. & Morelli, S. (2011). Economic crises and inequality. *UNDP-HDRO Occasional Papers*, nº 2011/6.

Coibion, O., Gorodnichenko, Y., Kueng, L. & Silvia, J. (2012). *Innocent bystanders? Monetary policy and inequality in the US*. National Bureau of Economic Research. Working paper N° w18170.

Encuesta Financiera de las Familias. [http://www.bde.es/bde/es/areas/estadis/Otras_estadistic/Encuesta Financi/](http://www.bde.es/bde/es/areas/estadis/Otras_estadistic/Encuesta_Financi/)

Eurostat. <http://ec.europa.eu/eurostat>

Haughton, J. H., & Khandker, S. R. (2009). *Handbook on poverty and inequality*. Washington DC: World Bank Publications.

Lerman, R. I. & Yitzhaki, S. (1985). Income inequality effects by income source: a new approach and applications to the United States. *Review of economics and statistics*, 67(1), 151-156.

Luxembourg Income Survey Data Center.
<http://www.lisdatacenter.org/>

World Top Income Database. <http://www.wid.world/>

**PROBLEMAS DE EMPLEABILIDAD DE LOS JÓVENES
EN LOS PAÍSES IBÉRICOS
(UN VISTAZO DESDE RUSIA)**

Resumen. Los estudios de los expertos evidencian que la situación de los jóvenes en Europa se ha agravado seriamente debido a la aguda crisis económica que estalló en 2008 y provocó profundas consecuencias de diferente índole, afectando primordialmente el Sur europeo. Los resultados más demostrativos de la recesión prolongada en los países ibéricos son reducida inserción laboral y altas tasas del desempleo juvenil, el aumento de la generación Ni-ni. En el presente trabajo se realiza una breve revisión de esos fenómenos, teniendo en cuenta que los problemas de empleabilidad de los jóvenes no son el caso único de España o Portugal. Las turbulencias de la economía mundial tiene un efecto negativo, oscureciendo el horizonte futuro del mundo de trabajo juvenil en diferentes partes de nuestra planeta. Adicionalmente, se presentan en el texto algunas referencias al caso de Rusia con fines del análisis comparativo.

Palabras clave: países ibéricos, desempleo juvenil, generación Ni-ni, Rusia, nivel educativo de la población.

El futuro inmediato de Europa depende de los 94 millones de las personas en edades comprendidos entre 15 y 29 años. Por eso suscita gran preocupación que a estos jóvenes les haya afectado la crisis económica de una manera muy intensa, primordialmente empeorando su situación en el mercado de trabajo.

§1. Paro juvenil, el problema número “1”

En enero del año 2016, en la conferencia en Bruselas dedicada a la situación general en el ámbito del empleo, a la temática de la juventud se le prestó especial atención, y se presentó el informe de los expertos de la Oficina Europea de Estadística (*Eurostat*) bajo el título de “*Ser joven hoy en Europa*” [Being Young in Europe Today, 2015]. Los autores de la investigación subrayan que el año 2013 fue el periodo más dramático cuando la tasa de desempleo entre los jóvenes de 15-24 años, que entran en la categoría económicamente activa, alcanzó (en promedio en la UE) el 24%, mientras tanto en Grecia subió al 58%, en España – 55%, Italia – 40%, Portugal – 38%. [European Semester Thematic Fiche. Youth employment, 2015]. (Ver tabla 1).

De acuerdo con los datos de verano del 2016 el promedio en la UE (compuesta por 28 países) este indicador se redujo hasta 18,8%, pero, continua superando dos veces la tasa general de desempleo entre toda la población económicamente activa (PEA) en la edad de 15-74 años (10,2%) [Euro-Indicators. Euro area unemployment. News release, N 106/2016) .

Tabla 1

Dinámica del *nivel de desempleo* juvenil en algunos países europeos
(en %, grupo de edad 15-24 años)

Países	2007	2009	2011	2013	2015	2016*
Promedio en la UE	15,9	20,1	21,2	23,7	19,7	18,8
Promedio en Euro zona	15,4	20,3	21,0	24,4	22,0	21,1
Alemania	11,8	11,1	8,5	7,8	7,0	7,0
Grecia	22,7	25,7	44,7	58,3	48,6	51,4
España	18,1	37,7	46,2	55,5	46,0	45,0
Italia	20,4	25,3	29,2	40,0	37,9	36,9
Francia	-	22,6	21,3	23,5	24,3	23,5
Portugal	21,5	25,3	30,3	38,1	31,0	29,9

Notas: * las cifras de mayo/junio de 2016.

Fuente: EC. Annual Growth Survey 2016; Eurostat. Youth unemployment rate, by 15-24 age group; EC. Employment and Social Developments in Europe. Quarterly Review, Summer 2016.

Al caracterizar este problema número “1”, en el cual se ha convertido el desempleo juvenil en Europa, se debe dar algunas explicaciones. Los analistas de *Eurostat* precisan: “El indicador cerca de 20% no significa que uno de cada cinco jóvenes está desempleado. Esta conclusión es un error común”, ya que en el grupo de 15-24 años, sobre el cual generalmente se proporciona información, una significativa parte no está objetivamente involucrada en el mercado laboral – en esta edad muchos jóvenes suelen estudiar. Y por lo tanto, para una interpretación más correcta de los datos estadísticos los expertos usan no uno, sino dos indicadores – *el nivel de desempleo* juvenil (*youth unemployment rate*) y *el índice de desempleo* (*youth unemployment ratio*, en su versión inglesa. A nuestro modo de ver, se puede definirlo, también, como *el coeficiente*

de desocupación). El primero muestra qué proporción de jóvenes, habiéndose establecido como fuerza laboral, perdieron el trabajo o todavía no lo han podido encontrar. Más concretamente, la investigadora de la Universitat Pompeu Fabra Queralt Capsada - Munsech nos explica: "Mientras que la tasa de paro divide el número de parados de 15(16) a 24 años entre el número de *activos* de la misma edad, el índice de desempleo lo divide entre el *número total de personas* entre esas edades. ..Tanto a nivel español, como europeo se observa cómo el índice de desempleo es menor a la tasa de paro". [Capsada-Munsech, Q., 2014].

Para una mayor claridad damos, por nuestra parte, una corta tabla, en la cual se comparan ambos indicadores en algunos países europeos para el grupo de la edad de 15-29 años. (Los datos de la tabla abajo manifiestan las diferencias en el formato "Norte – Centro – Sur" europeo).

Jóvenes de 15 – 29 años

Países	Índice de desempleo (<i>unemployment ratio</i> , %)	Tasa de paro (<i>unemployment rate</i> , %)
Noruega	4,4	6,3
Alemania	4,3	6,6
España	21,7	38,9
Italia	13,1	32,4
Portugal	13,3	25,2
Grecia	22,1	45,0

Fuente: Eurostat. Youth unemployment rate/youth unemployment ratio. (24/02/2016).

Muchos jóvenes tienen a menudo que arreglárselas con trabajos temporales. Los jóvenes de 15-29 años, que tienen contrato laboral temporal, constituyen, por ejemplo, en España hasta 1/2, en Portugal – alrededor del 45%. [Eurofound 2016]. Muchos jóvenes, por una u otra razón, se contentan con trabajar el día laboral parcial o la semana laboral parcial. Tal forma de ocupación está ampliamente extendida en los países nórdicos: en Suecia y Noruega el 40% de los jóvenes de 15-29 años se encuentran en la categoría de "subempleados". Este modo de ocupación sirve como una manera de combinar los

estudios con la posibilidad de obtener algunos ingresos. Sin embargo, son numerosos ejemplos cuando el trabajo a tiempo parcial es forzado (*empleo a tiempo parcial involuntario*), y no elegido voluntariamente. En el periodo del año 2007 al 2015 el salto record para la UE de esta forma de ocupación fue típico para España (aumentó de 62% al 70% para los jóvenes ocupados de 16-24 años), ahora la tasa de temporalidad involuntaria en España duplica la media europea: asciende al 80% en el país ibérico contra 37,8% en la EU en promedio [Informe. Jóvenes y mercado de trabajo: junio 2016:14].

§2. Los jóvenes Ni-ni, el otro problema

El desempleo, el trabajo parcial, es decir, la desocupación en una u otra forma es la principal fuente del incremento de la generación Ni-ni. Al día de hoy dentro de las fronteras de la UE cerca de 14 millones de personas menores de 30 años son clasificados como NEET - *not in employment, education or training*, o Ni-ni, es decir que no estudian, ni trabajan, ni reciben ningún tipo de formación¹. La más baja porción de jóvenes de tal categoría en el grupo de 15-29 años fue registrada en Luxemburgo – 6,5%, ligeramente superior en Dinamarca – 7,3%, en Suecia – 7,8%. La situación más catastrófica es observada en Grecia: los Ni-ni constituían (y continúan constituyendo) casi un 27% en el grupo de edad de 15-29 años, un poco menores son los índices en Italia (26%), Bulgaria (24%), España (21%)². Es significativo que la porción de Ni-ni “aumenta con la edad”, lo que es marcado por Eurostat que divide los indicadores en dos subgrupos – de 20-24 y 25-29 años (ver tabla 2). En algunos países de Europa la capa de jóvenes desilusionados y desesperados (*disengaged persons*), no registrados por los servicios sociales, es bastante grande. Con frecuencia, precisamente su apariencia, estilo de vida, modo de

¹ El término se introdujo por primera vez en el Reino Unido en 1999 en el Informe *"Bridging the gap: new opportunities for 16-18 year olds not in education, employment or training"*, elaborado por la Unidad de Exclusión Social de UK. En las regiones de habla hispana se utiliza la denominación «Ni-ni».

² Eurofound. Exploring the diversity of NEETs, 2016. URL.<http://www.eurofound.europa.eu>

comportamiento forman cierta típica imagen del joven europeo, “rechazado por la sociedad”.

Hemos incluido no casualmente en la tabla 2 las estadísticas sobre los jóvenes del bajo nivel educativo. Estos datos sobre el número de adolescentes que abandonaron los estudios en la escuela secundaria, junto con los indicadores de la ocupación/desocupación juvenil, y de la porción relativa de los Ni-ni son clasificados por Eurostat como *indicadores clave* que caracterizan la situación socio-económica en distintos países de Europa.

Tabla 2

Indicadores de la expansión de los Ni-ni
(países seleccionados, 2015)

Países	Porción de Ni-ni (en %) entre la población en el grupo de edad de 15-29 años , incluyendo los subgrupos de 20-24 y 25-29 años			Número aproximado de Ni-ni (miles de personas)*	% de los jóvenes de 18 a 24 años que no están estudiando ni han terminado estudios postobligatorios
	Total	20-24	25-29		
Promedio en la UE	15,4	17,1	20,4	-	11,1
Alemania	8,7	9,3	12,6	1 380	9,6
Grecia	26,7	26,1	39,5	490	8,3
España	20,7	22,3	26,7	1 913	20,3
Italia	26,2	31,1	33,8	2 340	14,6
Portugal	14,6	17,5	19,2	318	14,4
Suecia	7,8	9,3	9,0	203	6,6

Nota: * valoración de la OCDE para los años 2013-2014.

Fuentes: OECD Working Paper (2015). Carcillo S., Königs S. NEET Youth in the Aftermath of the Crisis: challenges and policies, N 164; Eurostat. Early school leavers; Young people neither in employment nor in education or training (16/08/2016).

De acuerdo con los datos disponibles, el promedio de deserción escolar en la UE alcanza el 11% - este es el porcentaje de los jóvenes de 18-24 años de edad que no terminaron el curso completo de la escuela secundaria. Indicadores dos veces mayores que el

promedio general europeo fueron registrados en España, Malta, Rumania y Portugal. Las consecuencias de la deserción escolar son muy negativas; los poco educados y formados ex-alumnos o engrosan las filas de los desempleados, o las filas de los jóvenes inactivos. [European Semester Thematic Fiche. Early leavers, 2015].

El abandono escolar en cada uno de los casos concretos se atribuye a diferentes motivos. Además de la búsqueda de ingresos, o la tenencia de trabajo asalariado, los expertos destacan frecuentemente la falta de interés entre los adolescentes de continuar los estudios porque pierden la fe en el valor de la educación.

De acuerdo con la encuesta realizada por el servicio *Eurobarometer* en el año 2014, a la pregunta “¿Qué tan bien está adaptado el sistema de educación en su país a las demandas del mundo laboral?”, solo el 42% de los jóvenes europeos de edad de 16-30 años respondieron positivamente, y en España, por ejemplo, respondieron negativamente el 74% de los encuestados. [Flash Eurobarometer, European Youth - 2014]. Estos resultados coinciden con la opinión de los empresarios europeos. Un número significativo de empleadores se quejan de la escasez de cuadros, que les son convenientes por su nivel de formación y sus cualidades personales. En las entrevistas frecuentemente se descubre que los pretendientes no están bien dotados de los conocimientos y del nivel de formación profesional necesarios en el ambiente moderno competitivo. La inadecuación de las habilidades laborales de los jóvenes pretendientes a las demandas de los empleadores se ha denominado como “*skills mismatch*” (*desajuste en competencias*).

Para el caso de España hay que destacar el Informe conjunto de Fundación BBVA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) que analiza en profundidad los problemas laborales de los jóvenes de 16-34 años en el país ibérico en el periodo reciente y las perspectivas para la próxima década [Serrano L. y Soler A., 2015]. El trabajo aborda varias cuestiones relevantes, verbigracia, entre otras: ¿qué efectos ha tenido la época de crisis sobre la demanda de educación posobligatoria y el abandono temprano? ¿qué desajustes formativos existen entre los perfiles de los oferentes de trabajo y de las demandas de las empresas?

Algunas comparaciones: nivel educativo de la población activa joven
(países seleccionados)

Países	Porcentaje de la población (edad 25-34 años) que ha completado al menos la 2ª etapa de educación secundaria	Porcentaje de la población (edad 35-44) que ha completado la educación terciaria
Alemania	87	19
España	64	27
Portugal	58	20
Rusia	94 (89 *)	29 (28*)

Nota: * los datos del Ministerio de la Educación y la Ciencia de la RF.

Fuentes: Panorama de la educación 2014: indicadores de la OCDE. Fundación Santillana, 2015; ROSSTAT/ Federal State Statistics Service. Education in Russian Federation. 2014/2015. International comparisons.

El Informe muestra que en España persiste un retraso en la realización de estudios secundarios postobligatorios, a consecuencia del elevado abandono temprano. Así, atendiendo al nivel máximo de estudios terminados, los jóvenes de 16 a 34 años con enseñanza secundaria postobligatoria apenas suponen en torno del 30%, mientras la media de la UE es del 45%. Al mismo tiempo, un rasgo remarcable para España es la reducción durante la crisis en 10 puntos porcentuales de la tasa de abandono educativo. “Esa mejora se ha derivado en parte de los efectos negativos de la crisis en la probabilidad de empleo de los jóvenes, que los incentiva a seguir estudiando”, - apuntan los autores, profesores de la Universitat de València. Respecto a los escenarios futuros, ellos advierten: “Es previsible que en el futuro cercano las oportunidades de empleo ... sean mucho mayores en las que exigen mayores niveles de formación...”, mientras que los niveles formativos más bajos quedarán fuera del mercado de trabajo.. [Serrano L. y Soler A., 2015:107]. Otra conclusión relevante es que “sin iniciativas públicas y privadas mucho más potentes que las actuales para mejorar la empleabilidad de los jóvenes escasamente cualificados, sus riesgos de exclusión laboral son elevados y lo serán aún más en el futuro” [Trayectoria y perspectivas de la formación..., 2015].

El fenómeno del déficit de habilidades profesionales está directamente relacionado con el problema de empleabilidad juvenil y en otros países de Europa: careciendo del capital inicial de conocimientos y destrezas necesarias para una decente inserción laboral, muchos jóvenes quedan fuera del ámbito de la ocupación. En opinión del ex presidente del Consejo de la UE Herman Van Rompuy, “como resultado, cada vez más jóvenes dan la espalda al mercado laboral y prefieren la exclusión social. Esto es un drama humano y una situación extremadamente peligrosa, ...es importante no perder el momento, ya que no podemos perder toda una generación” [Van Rompuy H., 2013].

Según la opinión de los blogueros del proyecto *FutureLab Europe*, los problemas con la búsqueda del trabajo no siempre están relacionados con la insuficiente cualificación de los jóvenes candidatos a la vacancia. “La juventud griega y española están amenazados de exclusión social no solamente porque .. su nivel de educación es bajo”, - considera la inglesa Juliana Sarnes, los jóvenes griegos y españoles se quedan desempleados principalmente “debido al increíble déficit de puestos de trabajo, característico de todo el sur de Europa”. [Young European’s perspectives on the crisis, 2013]. Más aun, debido a la saturación del mercado laboral de categorías más competitivas de fuerza de trabajo adulta, poseedores de la necesaria cualificación y experiencia profesional, los jóvenes se convierten en un grupo más vulnerable.

§3. Los esfuerzos de atenuar los problemas juveniles en Europa

La negativa tendencia del desempleo juvenil y el fenómeno de Ni-ni tienen consecuencias muy duros: en primer lugar suceda la *infrautilización* del potencial económico inherente de la juventud. “Debido al hecho de que los recursos laborales jóvenes no se utilizan productivamente, - subrayan los expertos de la OCDE, - a partir de los años 2008/2009 la UE sufre pérdidas financieras, estimadas por el *Eurofound* el margen de los 100–150 mil millones de euros anuales, lo que significa no menos del 1,2-1,5% del PIB comunitario. [OECD Skills Outlook: 2015]. “Estas cifras incluyen la situación hipotética en la cual todos los jóvenes podrían ser integrados al mercado laboral”, - explica uno de los autores del informe sobre la juventud NEET Massimiliano Mascherini. Y, en efecto, precisamente las manos de

trabajo juvenil deben ser un activo, no un pasivo para la economía europea.

Las autoridades de la UE son plenamente conscientes del peligro de la situación que se desarrolla en el medio juvenil: cuando una gran parte de la población está desempleada o desmoralizada, esto está preñado de subsiguientes quebramiento de la estabilidad socio-política. Por ejemplo, el representante de la OCDE Stefano Scarpetta expresó su preocupación de que la decepción política de la joven generación en Europa en algún momento puede alcanzar la misma intensidad que en los países de Magreb en el año 2011, cuando uno de los impulsores de la “Primavera árabe” fueron las protestas de los jóvenes descontentos. [Europe lost generation, Malik S., 2012].

Para unir los esfuerzos en resolver los problemas de empleabilidad juvenil, los Estados miembros de la UE acordaron en su compromiso, mediante la *Estrategia de la Unión Europea para la Juventud 2010-2018*, “crear más oportunidades y con mayor igualdad para los jóvenes en la educación y el mercado de trabajo, animarlos a participar activamente en la vida de las sociedades”. En el marco de este proyecto unitario cada país miembro ha elaborado su plan nacional, por ejemplo, *Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016* (España), o *Garantía Jovem* (Portugal).

El tema de la “JUVENTUD” se ha designado como prioridad en el marco del semestre europeo del 2016 y para los años siguientes. Actualmente se han adoptado dos interrelacionados proyectos comunitarios – “Garantía Juvenil” (Youth Guarantee) y la “Iniciativa Europea de Empleo Juvenil” (Youth Employment initiative – YEI); esta última está precisamente determinada para los Ni-ni.

El programa “Garantía” prevé que cada persona menor de 25 años durante cuatro meses después de la pérdida del trabajo “debe tener la posibilidad de conseguir un nuevo empleo, o de participar en programas de entrenamiento para el aprendizaje o la subsiguiente formación profesional”. [Youth employment: overview of EU measures: 2014]. A la “Garantía Juvenil” se planea asignar (por el periodo hasta el año 2020) anualmente alrededor de 10 mil millones de euros del presupuesto del Fondo Social Europeo (*Eurofound*), así como de recursos de otros fondos estructurales y de inversión de la UE. Los países, donde el nivel del desempleo juvenil supera el 25%, gozan de un apoyo adicional financiero en el marco del sub-proyecto YEI. Así, en los años 2014-2015 recibieron subsidios especiales por esta línea España (943 millones de euros), Italia (567 millones),

Francia (310), Portugal (161 millones de euros). [Youth Employment Initiative. Country fiches, 2015].

Al formular las tareas en el marco de las iniciativas europeas para la juventud, incluso los participantes directos son conscientes de su complejidad. En el año 2013 en la Cumbre Europea en Berlín, la Canciller Federal de Alemania Angela Merkel expresó su convicción de que “el dinero por sí solo no es suficiente, se necesita una reestructuración del mercado laboral en un grupo de países de la Unión Europea” [Bundeskanzlerin Merkel im Europa-Interview, 2013]. Por su parte, el presidente del Banco Europeo de Inversiones (EIB Group) Werner Hoyer reconoció: “Hay que ser honestos ante nosotros mismos de que por el momento no existe una solución rápida para resolver estos problemas...” [Hoyer W. Maximising our youth employment... , 2013].

Un momento especialmente alarmante es, en nuestra opinión, el pesimismo de grupos significativos de la propia juventud europea. Los resultados de la encuesta realizada por el servicio *Eurobarometer* en abril del año 2015, mostraron que casi $\frac{1}{3}$ de los jóvenes de 25-30 años no creen en la posibilidad de conseguir un contrato para un empleo estable. Otro estudio reveló un hecho aún más impresionante: entre las personas de 21-25 años de edad solamente el 17% tiene conocimientos de la “Garantía Juvenil” [Flash Eurobarometer, 2014]. Y ¿qué resultados se pueden obtener si los programas proclamados “arriba” tienen poca respuesta desde “abajo”?

Disonante a las declaraciones oficiales de los comisarios europeos, que afirman que la gravedad del problema de la empleabilidad juvenil en Europa “se reduce un poco”, suenan algunas previsiones de los prestigiosos centros internacionales. De acuerdo a los pronósticos de la OIT, en el año 2017 el desempleo entre los jóvenes españoles puede preservarse al nivel del 53%, en Italia – 43%, en Portugal -35% [ILO. Global Employment Trends for Youth, 2015; La OIT prevé...,2016]. A su vez, Dr. Holger Schäfer del Instituto de la Economía Alemana (IW), al reconocer que la juventud en Europa espera muchos difíciles años en el plano económico, no la considera como *lost generation* [Generation Lost/Jugendarbeitslosigkeit in Europa, 2013].

Para mantener el equilibrio en nuestro análisis hay que subrayar que la *generación perdida* no es la principal tarjeta de visita de la juventud moderna. Sí, es una capa significativa, pero muchos jóvenes tienden a completar sus estudios en la escuela y las instituciones de educación superior, para superar las barreras en el mercado laboral,

alcanzar éxitos en la su carrera laboral y ascender en la estatificación social.

§4. Un poco sobre Rusia

Con fines comparativos cabe mencionar que el el problema de los Ni-ni en Rusia ya ha sido tocado pero requiere, a nuestro juicio, los estudios más detallados. Entre las publicaciones más recientes merece destacar la presentación de la Dra. Elena Varshavskaya, profesora de la Escuela Superior de Economía/Universidad Nacional de Investigaciones (Moscú). Como apunta esta autora, en la Federación de Rusia actualmente el porcentaje de los jóvenes (en el grupo de 20-24 años) que no estudian ni están incluidos en el mercado laboral es similar al promedio de la UE-28 – 17, 1 y 17,3% correspondiente. Pero hay algunos rasgos específicos en género: en Rusia la proporción de los Ni-ni entre los hombres es menos que en los países europeos pero es más alto el porcentaje de los Ni-ni entre las mujeres. La investigadora rusa propone incluir en la base estadística nacional los indicadores más detallados sobre la juventud problemática lo que permitiría realizar un análisis confiable de este grupo social [Varshavskaya E., 2015].

En lo que se refiere a la empleabilidad juvenil en Rusia, el problema no es tan grave como en España. La tasa de desempleo entre la población activa joven (menores de 25 años), es menor que al promedio europeo - 16% frente al 19% ([EU Employment and Social Situation, Quartely review, Spring 2016]. Cabe destacar que algunos economistas rusos refieren al número de indicadores representativos la porción de jóvenes desempleados en la cantidad total de las personas que perdieron el trabajo. Según los datos a inicios de 2016, “los jóvenes menores de 25 años constituyen el 21,6% de todos los desempleados” [ROSSTAT. Federal State Statistics Service. Social and Economic Situation in Russia, febrero-marzo, 2016)]. (Algunos datos comparativos en el formato ” G-20” se encuentran en la tabla abajo).

Porcentaje del desempleo juvenil en el paro general (2014)

Argentina	Brasil	Canadá	EE.UU.	China	Rusia
40,9	43,1	29,3	29,0	33,1	25,6

Fuente: The EU in the World. Eurostat yearbook. 2015 edition.

Federación de Rusia: nivel educativo de la población activa (16-59 años) por regiones



Nota: En la Ciudad de Moscú el 48,2% de la población tiene la educación superior, en San Petersburgo – 41,1%.

Fuente: ROSSTAT. Regiones de Rusia. Indicadores económicos y sociales, 2015.

A modo de conclusión

La experiencia práctica de nuestros vecinos europeos muestra que la exclusión laboral no es solamente un drama en cada caso personal, sino también una grave situación social, preñada de un conjunto de negativas consecuencias para la sociedad. Más aun, el examen de las políticas de Estado muestra que no es la tarea fácil llevar a cabo las medidas necesarias para incorporar a los jóvenes en el mercado de trabajo en las condiciones vulnerables de la empleabilidad en general. Al mismo tiempo, la experiencia de la UE es indicativa por la atención prestada a la problemática juvenil, por el crecimiento de las publicaciones analíticas dedicadas a la generación Ni-ni, la aspiración de examinar detenidamente la esencia de este fenómeno. En algunas conclusiones se puede percibir la idea que la presencia de una juventud desempleada y desesperada es un signo

más evidente de la crisis que sufre el modelo europeo del Estado social. Por otra parte, a nuestra opinión, la experiencia europea es instructiva por aquellos esfuerzos prácticos (no solamente declaraciones), que están dirigidos a que la juventud del Viejo Mundo deje de ser una “*generación excedente*”, y adquiera la posición de un recurso laboral requerido y eficaz. Y no casualmente el leitmotiv principal de estos esfuerzos es: los jóvenes son una oportunidad para Europa – y Europa debe ser una oportunidad para cada uno de ellos.

Referencias bibliográficas:

Being Young in Europe Today (2015). Eurostat. URL <http://ec.europa.eu/eurostat>

Bundeskanzlerin Merkel im Europa-Interview: Mit Geld und klugen Reformen gegen Jugendarbeitslosigkeit
URL://<http://www.EuroActiv.de/03.07.2013>

Capsada-Munsech, Q. (2014). Educación y desempleo juvenil. Revistas ICE (Información Comercial Española), 2014, N 881, pp. 51-65. URL:<http://revistasice.com>

Ermólieva E. (2015). En la senda de recuperación: nuevas “hojas de ruta” de la formación profesional en España//Crisis mundial: las experiencias de España y Rusia. Actas del X Simposio ruso-español. Madrid, 6-7 de junio 2013.- Moscú: ILA RAN, 2015, pp. 171-184.

Eurofound report (2012). NEETs. Young people not in employment, education or training: characteristics, costs and policy response in Europe. Dublin, 2012.

Eurofound (2015). Spotlight on Youth in Europe/Young people and NEETs. URL: <http://www.eurofound.europa.eu/news/spotlight/25/06/2015>

Eurofound (2016). Factors affecting employment and social development of young people. URL: <http://www.eurofound.europa.eu/28/01/2016>

Eurofound (2016). Exploring the diversity of NEETs. URL: <http://www.eurofound.europa.eu>

Europe lost generation. Malik S.(2012). URL://www.theguardian.com, 22/10/2012

European Semester Thematic Fiche (2015). Youth employment.URL: [http:// ec.europa.eu/europe2020/](http://ec.europa.eu/europe2020/)

European Semester Thematic Fiche (2015). Early leavers from education and training. URL: [http:// ec.europa.eu/europe2020](http://ec.europa.eu/europe2020).

Eurostat (2016). Young people neither in employment nor in education or training. URL <http://ec.europa.eu/eurostat/17/02/2016>.

Flash Eurobarometer "European Youth-2014". URL://<http://europa.eu/.../flash>, 28/04/2014

Generation Lost/Jugendarbeitslosigkeit in Europe: URL: <http://handelsblatt.com>, 28/02/2013

Hoyer W. (2013): "Maximizing our youth employment programme". UE leaders debate youth jobs in Berlin .URL: <http://www.euractiv.com>, 05.07.2013

Informe. Jóvenes y Mercado de Trabajo. Junio-2016//www.empleo.gob.es

OECD Skills Outlook (2015). Youth, Skills and Employability. Paris, 2015.

OECD Working Paper. (2015). Carcillo S., Königs S. NEET Youth in the Aftermath of the Crisis: challenges and policies, N 164.

ROSSTAT (2016). Federal State Statistics Service. Social and Economic Situation in Russia, January-March, 2016 (en ruso). URL:<http://www.gks.ru> (28.04.2016).

Serrano L. y Soler A. (2015). La formación y el empleo de los jóvenes españoles: trayectoria reciente y escenarios futuros. Informe BBVA-IVIE.

Trayectoria y perspectivas de la formación y el empleo de los jóvenes españoles. Nota de prensa. URL:<http://www.fbbva.es> (04.03.2015).

Van Rompuy H. (2013). Press statement following the Berlin Conference on Youth Employment. URL:<http://www.european-council.europa.eu>, 03/07/2013.

Varshavskaya E. (2015). La juventud excluida del empleo y el sistema educativo: la situación en la EU y Rusia (en ruso)//Demoskop weekly, N 663-664, 2015. URL: <http://www.demoscope.ru> (16-29.11.2015).

Young European's perspectives on the crisis (2013). Europe's lost generation? URL://futurelabeurope.eu, April, 2013.

Youth Employment Initiative. Country fiches (2015). URL: <http://europa.eu.social/main>

LOS AUTORES

ESPAÑA
Albert Puig Gómez Profesor. Universitat Oberta de Catalunya
Antoni Seguí Alcaraz Profesor Asociado. Universidad de Valencia
Maja Barac Vuskovic Profesora Ayudante Doctora. Universidad de Valencia
María Victoria Soldevila Lafon Profesora Asociada. Universidad de Zaragoza
Miguel Torrejón Velardiez Profesor Titular de Universidad. Universidad de Valencia
Víctor Enrique Barrios Pérez Profesor Titular. Universidad de Valencia
Antonio Sánchez-Andrés Profesor Titular de Universidad. Universidad de Valencia.
Fernando de Llano Paz Profesor Contratado Interino de Sustitución. Universidad de A Coruña
José Manuel Martín Ruiz Doctorando en Economía y Empresa. Universidad de Santiago de Compostela
Óscar Rodil Marzábal Profesor Contratado Doctor. Universidad de Santiago de Compostela
Berta Rivera Castiñeira Profesora Titular de Universidad. Universidad de A Coruña
María Concepción Peñate Valentín Doctoranda en Economía y Empresa. Universidad de Santiago de Compostela
María del Carmen Sánchez Carreira Profesora Ayudante Doctora. Universidad de Santiago de Compostela
María Dolores Sánchez Fernández Profesora Ayudante Doctora. Universidad de A Coruña
José Ramón Cardona Colaborador de Investigación. Universidad de las Islas Baleares

Rosa María Regueiro Ferreira Profesora Contratada Interina de Sustitución. Universidad de A Coruña
Raúl de Arriba Bueno Profesor Titular de Universidad. Universidad de Valencia
Álvaro Cabo Rodríguez Estudiante. Universidad de A Coruña
María Vidagañ Murgui Profesora Asociada. Universidad de Zaragoza
Juan Ignacio Martín Legendre Doctorando en Economía y Empresa. Universidad de A Coruña
RUSIA
Vladimir M. Davydov Dr., prof., Miembro correspondiente de la Academia de Ciencias de Rusia (ACR), Director del Instituto de Latinoamérica (ILA) de la ACR, Moscú
Petr P. Yákovlev Dr., Jefe del Centro de Estudios Ibéricos, ILA de la ACR.
Ekaterina D. Belova Investigadora del Centro de Estudios Ibéricos, ILA de la ACR.
Yury N. Moséykin Decano de la Facultad de Economía. Universidad Rusa de la Amistad de los Pueblos. Moscú
Ilona A. Gritsenko Investigadora del Centro de Estudios Ibéricos, ILA de la ACR.
Eleonora G. Ermólieva Phd, Investigadora principal del Centro de Estudios Ibéricos, ILA de la ACR.

LOS SIMPOSIOS RUSO-ESPAÑOLES

- I. España: los resultados del periodo de transición. Moscú, enero de 2003.
- II. Aproximaciones político-económicas a la transición rusa. Valencia, mayo de 2004.
- III. España: tres décadas de avances y transformaciones económicos y político-sociales. Moscú, julio de 2005.
- IV. Rusia: 15 años de transformaciones políticas, económicas y sociales. Madrid, abril de 2006.
- V. Rusia y la Unión Europea después del año 2007: camino a la cooperación estratégica (enfoques ruso y español). Moscú, junio de 2007.
- VI. La Unión Europea y la Federación Rusa: continuidad y cambios. Barcelona, junio de 2008.
- VII. Rusia y España en los principios del siglo XXI: las nuevas fronteras. San Petersburgo, junio de 2009.
- VIII. Alianza de Civilizaciones: Rusia y España y sus retos de vecindad. Toledo, junio de 2010.
- IX. Rusia, España y la Unión Europea en el proceso de formación del mundo multipolar. Moscú, junio de 2011.
- X. La crisis como fenómeno mundial. Las experiencias de España y Rusia. Madrid, junio de 2013.
- XI. España: cuatro décadas del desarrollo en democracia. Moscú, septiembre de 2015.
- XII. Política económica y economía de España y Rusia frente a los nuevos desafíos globales. La Coruña, julio de 2016.

ESPAÑA Y RUSIA FRENTE A LOS NUEVOS DESAFÍOS GLOBALES

Макет – И.М. Вершинина
Обложка – Д.В. Разумовский

Подписано в печать 29.11.2016.
Бумага офсетная. Формат 60x84/16.
Физ. печ. 16,9 л. Уч.-изд. 11,25 л.
Тираж 300 экз. (первый завод 100 экз.).
Заказ № 27.

ПЛ ИЛА РАН 115035 Москва, Б. Ордынка, 21/16
Тел.: (495) 951-53-23, факс: (495) 953-40-70.
E-mail: ilac-ran@mtu-net.ru

ИНСТИТУТ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Основанный в 1961 г., ИЛА РАН является ныне крупнейшим европейским центром, ведущим комплексные фундаментальные исследования экономических, социально-политических, международных и культурологических аспектов современного развития государств и народов Латино-Карибской Америки, а также стран Иберийского полуострова – Испании и Португалии.

Институт изучает актуальные проблемы сотрудничества России с указательными странами, разрабатывает перспективные направления оптимизации отношений с ними на двусторонней и многосторонней основе.

ИЛА занимается также консультационной работой по заказам государственных, общественных и частных организаций, культурно-просветительской, образовательной и издательской деятельностью.

За годы своего существования Институтом выпущено около 600 монографий и сборников статей. Ежегодно публикуется более 10 различных наименований. ИЛА издает ежемесячный журнал «Латинская Америка» и ежеквартальный журнал «Iberoamérica» на испанском языке. Периодически публикуется научный бюллетень «Аналитические тетради ИЛА РАН». Библиотека Института, насчитывающая около 100 тыс. томов, является одной из самых крупных в мире по современной проблематике Латино-Карибской Америки.

ИЛА РАН подтверждает связи с более чем 200 зарубежными научными центрами, осуществляет свыше 40 соглашений и программ о научном сотрудничестве с университетами и исследовательскими центрами Латино-Карибской Америки, США, Европы и Азии.

В Институте ежемесячно проводятся научные конференции, симпозиумы, круглые столы и семинары с участием российских и зарубежных ученых. Осуществляется подготовка специалистов высшей квалификации на уровне кандидата и доктора наук.

Адрес: Москва, 115035, Б. Ордынка, д. 21.
Тел.: (495) 951-5323, 953-4639, факс: (495) 953-4070.

E-mail: ilac-ran@mtu-net.ru

<http://www.ilaran.ru>

ИНСТИТУТ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ РАН

РЕАЛИЗУЕТ СВОИ КНИГИ ЧЕРЕЗ МЕЖИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДИСТРИБЬЮТЕРСКИЙ ЦЕНТР
ПРИ ИЗДАТЕЛЬСТВЕ УРСС

ТЕЛ.: +7 (499) 135-42-46, +7 (499) 135-44-23 E-mail: urss@urss.ru <http://urss.ru>

- *Бобровников А.В.* Макроциклы в экономике стран Латинской Америки.
- Испания: траектория модернизации на исходе XX века. Отв. ред. *Давыдов В.М.*
- *Шелешнева-Солодовникова Н.А.* Латиноамериканское искусство сквозь призму постмодернизма.
- *Яковлев П.П.* Аргентинская экономика перед вызовами модернизации.
- *Холодков Н.Н.* Латинская Америка: финансовая либерализация и перестройка национальных банковских систем. Итоги и проблемы.
- *Мартынов Б.Ф.* Бразилия – гигант в глобализирующемся мире.
- Латинская Америка: испытания демократии. Вопросы политической модернизации. В 2-х частях. Отв. ред. *Чумакова М.Л.*
- Испания и Латинская Америка: динамика культурных процессов в конце XX – начале XXI веков. Отв. ред. *Константинова Н.С.*
- Индейский мир перед вызовами XXI века (сборник статей). Отв. ред. *Чумакова М.Л., Мартынов Б.Ф.*
- Латино-Карибская Америка в контексте глобального кризиса. Отв. ред. *Давыдов В.М.*
- Мексика: парадоксы модернизации. Отв. ред. *Давыдов В.М.*
- *Дьякова Л.В.* Чилийская демократия: преемственность и перемены.
- Латинская Америка на пути экономической модернизации. Отв. ред. *Симонова Л.Н.*
- Аналитические тетради ИЛА РАН. Вып. 23. Куда идет Испания. Отв. ред. *Яковлев П.П.*
- Аналитические тетради ИЛА РАН. Вып. 24. Организованная преступность – вызов безопасности Латинской Америки. Отв. ред. *Мартынов Б.Ф.*
- БРИКС – Латинская Америка: позиционирование и взаимодействие. Отв. ред. *Давыдов В.М.*
- *Ермольева Э.Г.* Образование в Латинской Америке: адаптация к вызовам времени.
- Ибероамериканская культура: инновационные процессы и государственная культурная политика. Отв. ред. *Константинова Н.С.*
- Мексика: реформа энергетического сектора. Отв. ред. *Давыдов В.М., Яковлев П.П.*
- Португалия: эпоха перемен. Отв. ред. *Яковлева Н.М.*
- *Ивановский З.В.* Латинская Америка: электоральное законодательство и властные структуры (справочник).
- Испания на выходе из кризиса. Отв. ред. *Яковлев П.П., Ермольева Э.Г.*
- Латинская Америка: избирательные процессы и политическая панорама. Отв. ред. *Ивановский З.В.*
- Язык как экономический и политический фактор международных отношений. (Материалы международного симпозиума).
- Латинская Америка на мировом рынке продовольствия. Отв. ред. *Яковлев П.П.*
- Россия и Аргентина на траектории взаимного сближения. К 130-летию российско-аргентинских дипломатических отношений. Отв. ред. *Яковлев П.П.*

Уважаемые читатели!
Институт Латинской Америки РАН
планирует выпустить в свет в 2017 г. следующие книги:

- Транснациональная преступность – угроза безопасности Латинской Америки. Отв. ред. *Мартынов Б.Ф.*
- Возможности и пределы инновационного развития стран Латинской Америки. Отв. ред. *Симонова Л.Н.*
- Иберийские страны после кризиса: тенденции и контртенденции общественного развития. Отв. ред. *Яковлев П.П., Яковлева Н.М.*

**По вопросам приобретения через систему «Книга почтой»
обращаться в Институт Латинской Америки РАН
(E-mail: iberoamerica@ilaran.ru, тел.(495) 951-5323, факс (495) 953-4070;
в Издательство УРСС (тел: (499) 135-44-23, E-mail: urss@urss.ru),
а также в магазины:**

«Библио-Глобус» (м. Лубянка, ул. Мясницкая, 6. Тел. (495) 925-2457)
«Московский дом книги» (м. Арбатская, ул. Новый Арбат. 8. Тел. (495) 203-8242)
«Аргумент» (м. Университет, 2 гум. корп. МГУ. Тел. (495) 939-2206)
Киоск МГИМО, Пр-т Вернадского, 76
«Фаланстер» (Малый Гнезниковский пер., 12/27. Тел. (495) 749-5721)

**В магазинах торговой фирмы «Академкнига»
(адрес фирмы: 117312 Москва, ул. Вавилова, 55/7,
тел. (499) 124-55-00, E-mail: akadkniga@voxnet.ru)
можно приобрести следующие публикации ИЛА РАН**

- Энциклопедия. Латинская Америка. Гл. ред. *Давыдов В.М.*
- Латинская Америка в современной мировой политике. Отв. ред. *Давыдов В.М.*
- *Коваль Б.И.* Трагическая героика XX века. Судьба Луиса Карлоса Престеса.
- Трансграничный терроризм: угроза безопасности и императивы международного сотрудничества (латиноамериканский вектор). Отв. ред. *Мартынов Б.Ф.*
- Латинская Америка XX века. Социальная антропология бедности. Отв. ред. *Коваль Б.И.*

Ф. СП-1

Министерство связи РФ
ГПС "Моспочтамт"

АБОНЕМЕНТ на журнал
Латинская Америка

70497

(индекс издания)

(наименование издания)

Количество комплектов:

на 200 год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

Куда

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

(фамилия, инициалы)

ДОСТАВочная КАРТОЧКА
на журнал **70497**

(индекс издания)

ПВ место гер

Латинская Америка

(наименование издания)

Стоимость

по каталогу
доставку за

руб. коп.
руб. коп.

Кол. комп.

на 200 год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

Куда

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

(фамилия, инициалы)

Уважаемый читатель!

Приглашаем Вас подписаться на наш журнал.
Подписка принимается в любом
отделении связи по Каталогу ФУПС. Индекс 70497.
В розницу журнал не распространяется.