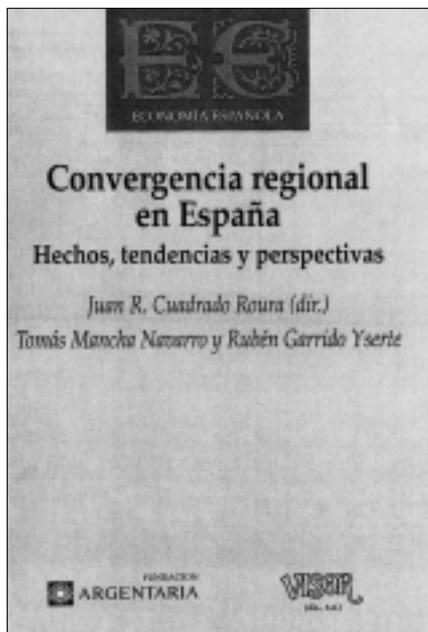


NOTAS CRITICAS

CONVERGENCIA REGIONAL EN ESPAÑA: HECHOS, TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS

Juan Ramón Cuadrado Roura
(Dir.), Tomás Mancha Navarro y
Rubén Garrido Yserte



El crecimiento económico ocupa gran parte de los recursos de la ciencia económica. Entender cuáles son los mecanismos por los que una economía crece, aprender a suavizar los ciclos, asegurar un crecimiento sostenido ... , son algunas de las cuestiones que están tras este gran tema. En concreto, por diversos motivos, durante los últimos

años gran parte de los esfuerzos se han centrado en el estudio de la evolución de las desigualdades regionales. En este sentido se ha observado una gran proliferación de trabajos científicos intentando dilucidar si las economías tienden a converger hacia niveles similares de renta per cápita. Para responder a esta pregunta, de formulación tan sencilla, ha sido necesario profundizar en la comprensión de características regionales tales como la estructura sectorial, los niveles de productividad o la composición del mercado de trabajo. De esta forma la literatura de convergencia ha enlazado con la denominada economía regional en la que en nuestro país, por diversos motivos, tiene una gran tradición. La diversidad de enfoques y líneas de investigación no han permitido proporcionar un marco conjunto a todos los trabajos ni realizar comparaciones entre los resultados obtenidos mediante diversas metodologías. Así el libro que nos ocupa realiza un esfuerzo para, de una manera simple, clarificar los principales resultados obtenidos hasta el momento, no mediante la recopilación de resultados diversos sino a través de una tarea coordinada con una línea argumental y un método de trabajo conjunto que permiten obtener las conclusiones más consensuadas dentro de la literatura de convergencia, desde un enfoque de la economía regional. O expresado de otra forma; el lector encuentra en el libro *Convergencia regional en España: Hechos, tendencias y perspectivas* una revisión completa de los grandes temas regionales con un enfoque desde la teoría de la convergencia y crecimiento.

Con el objetivo mencionado anteriormente, en el libro se ha cuidado de manera especial la estructura y construcción argumental. Los distintos capítulos mantienen una línea de investigación que, desde los conceptos generales, nos conduce a los temas, mucho más detallados, considerados fundamentales para la explicación de la convergencia / divergencia regional. El volumen realiza un esfuerzo considerable para extraer y plasmar de forma sencilla los elementos consolidados en la literatura básica de convergencia. De la misma forma pone de manifiesto, sin profundizar demasiado, los debates que pueden generar más confusión al lector no especializado en el tema. Por estos motivos, es un texto de mucha utilidad que ofrece varias opciones para su uso en cursos avanzados de economía o en los últimos años de licenciatura.

La estructura del volumen es la siguiente, en primer lugar hace una panorámica de la convergencia regional en Europa y analiza, dentro de este área geográfica, los elementos que posteriormente serán los principales ejes del libro. Esta panorámica muestra cómo ha ido evolucionando la literatura de convergencia, su conexión con los modelos neoclásicos de crecimiento y presenta los conceptos básicos de la literatura de convergencia. Asimismo identifica dos ejes explicativos de la evolución regional: la estructura sectorial de los territorios y la correlación espacial entre regiones. En un segundo bloque del libro se estudian los principales rasgos de la convergencia española. Estos capítulos dedicados a España no modifican significativamente ni la estructura ni los resultados obteni-

dos en la primera parte. Por último, aproximadamente la última mitad del trabajo se dedica a abordar temas más específicos como son la estructura productiva regional, los efectos externos y los esfuerzos en innovación, investigación y desarrollo de las comunidades autónomas.

Con respecto a Europa se proporciona evidencia del agotamiento del proceso de convergencia que se dio en los años sesenta y setenta y pone de manifiesto el inicio de lo que podría considerarse un ligero proceso de divergencia. En los resultados se observa que la evolución regional está marcada por la capacidad endógena de responder a los nuevos retos que plantea una economía más globalizada y dinámica, y no simplemente por el proceso de convergencia derivado del incremento en la dotación de factores productivos en las regiones con menor renta per cápita, argumento básico de la teoría de crecimiento neoclásica. Los grupos de regiones con crecimiento similar vienen definidos por características estructurales como son el acceso a la financiación y a la información, las mejoras en infraestructuras, la dotación en recursos humanos, la composición de las actividades económicas (por ejemplo por sectores, por tamaños de empresa o en función del tipo de organización) y la generación de economías externas. De esta forma las economías con mayores rigideces encontrarán dificultades para mantener el ritmo de crecimiento mientras que las economías más dinámicas y flexibles crecerán más rápidamente que la media.

Tras el marco europeo, la segunda parte se centra exclusivamente en Espa-

ña. Los tres capítulos de este bloque ponen de manifiesto los siguientes rasgos básicos: existe convergencia de España hacia niveles europeos, especialmente a finales de los ochenta, tras la integración en la Unión Europea; segundo, hay mayor convergencia en productividad que en valor añadido bruto per cápita; y tercero, la creciente globalización y la aproximación de las estructuras productivas ha derivado en una mayor coordinación de los ciclos económicos, entre las distintas regiones y entre España y Europa.

Los capítulos que componen esta segunda parte, además de extraer con gran claridad las conclusiones anteriores, permiten identificar los rasgos básicos que determinan el proceso de convergencia de una región (como la estructura sectorial y el nivel de capitalización). Estos elementos se analizan en detalle en la segunda mitad del libro.

Los últimos seis capítulos del volumen se ocupan de estudiar, detenidamente, los elementos identificados anteriormente y considerados fundamentales para el crecimiento y la convergencia de las regiones españolas. En primer lugar se analiza la evolución de la productividad de las comunidades autónomas y, de nuevo, se pone de manifiesto un agotamiento del proceso de convergencia en productividad y la gran heterogeneidad en la evolución de la productividad, en el periodo 1980-1995, existente a escala regional. Una gran parte de las disparidades en las evoluciones regionales es consecuencia de las diferentes estructuras productivas, con sectores más o menos dinámicos y territorios que, en función de esta estructura, son capaces de gene-

rar algún tipo de efecto externo positivo sobre el crecimiento de la región. En el siguiente capítulo se abordan estas externalidades aunque de forma no explícita y se propone una metodología novedosa para su estudio. Con un análisis *shift-share* se identifica, por un lado, la parte del crecimiento regional correspondiente a la estructura de la región y, por otro, el crecimiento derivado de factores locales, ligados a ciertas características del territorio como es la presencia de grandes empresas, característica que, en la medida que implica menor nivel de competencia, puede suponer un menor crecimiento de la región (ver por ejemplo, Glaeser, Kallal, Scheinkman y Shleifer, 1992). De forma paradójica la composición sectorial de la región es uno de los elementos explicativos del componente locacional que se identifica de forma conjunta con el componente estructural; esta doble presencia de la estructura merecería una explicación más detallada, de cualquier manera este hecho podría ser considerado como evidencia de la importancia de los efectos estructurales.

En el décimo capítulo del libro se analiza «La convergencia regional bajo la óptica del empleo». En línea con la búsqueda de mecanismos generadores de convergencia independientes de los rendimientos decrecientes neoclásicos, como son los mencionados efectos externos o la evolución del empleo (de la Fuente, 1996), este capítulo se ocupa de este último. Los resultados señalan, de nuevo, que son las características de cada región en términos de formación, composición de la población o la estructura sectorial, las que explican gran parte de los diferentes ritmos de crecimiento de las regiones.

El dinamismo empresarial es otro de los factores que, independientemente del tipo de rendimientos, determinan el ritmo de crecimiento de una economía. El capítulo undécimo utiliza la potencia eléctrica instalada por la industria manufacturera para analizar el proceso inversor. Pese a todos los problemas que puede tener dicho indicador al provenir la información de un registro, los resultados que se obtienen son novedosos y totalmente razonables. En primer lugar se observa un gran protagonismo de las grandes concentraciones económicas como focos de localización de inversión industrial. En segundo lugar se muestra el mayor dinamismo de los territorios con intensidad tecnológica media alta y finalmente se identifica un proceso de convergencia en el dinamismo inversor de las provincias españolas (este es el único capítulo con desagregación provincial), especialmente en lo que se refiere a las nuevas industrias.

El análisis de los principales elementos determinantes de la convergencia se completa con el estudio de la innovación tecnológica. Este capítulo hace un esfuerzo significativo para, utilizando la información cuantitativa disponible, proporcionar una panorámica de la situación actual de la innovación en las regiones españolas. El trabajo pone de manifiesto un incremento, tanto de la demanda como de la oferta de tecnología y una concentración elevada de la investigación y el desarrollo. Los determinantes son la estructura empresarial, tanto su distribución sectorial como de tamaños de empresas, y el capital humano disponible en la región. La elevada concentración en las regiones más ricas no favorece la con-

vergencia, por este motivo es imprescindible establecer mecanismos que mejoren el proceso de difusión de la innovación entre regiones, especialmente ante la descentralización de la política tecnológica y la desconexión entre las actuaciones emprendidas por las distintas administraciones.

El libro, en su conjunto, puede considerarse como una muestra del redescubrimiento, al que estamos asistiendo durante los últimos años, de la economía regional. Sin duda alguna uno de los elementos que han renovado el interés por la economía regional es el análisis de convergencia, impulsado por los trabajos de Barro y Sala-i-Martin de principios de los años noventa.

Los autores aprovechan perfectamente las ventajas ofrecidas por la economía regional y por la literatura de convergencia y proponen un método de análisis que utilizando herramientas más ligadas a la primera (*shift-share*, análisis *cluster* ...) proporciona resultados de convergencia que también pueden ser interpretados como resultados de la economía regional. Una constante a lo largo de todo el libro es el esfuerzo realizado por mantener la máxima claridad y con este objeto se explican las técnicas utilizadas y se ofrecen una serie de recuadros explicativos que complementan el hilo argumental del texto. Estas dos características lo convierten en un trabajo muy adecuado para utilizar en los cursos de licenciatura. Quizás por mantener la mencionada claridad, el libro no realiza análisis de convergencia con técnicas de series temporales (Suriñach, 1995, Esteve y Pallardo, 1996), no presenta la literatura ligada a interrelaciones regionales y econometría espacial (Vayá, López-

Bazo y Artís 1999), ni la literatura en la línea de Quah 1993, ni hace mención a los resultados que los modelos de competencia imperfecta tipo Krugman (1991) tienen sobre la convergencia.

En 1994, el Instituto de Análisis Económico publicó *Crecimiento y convergencia regional en España y en Europa*. Este libro supuso una aportación sustancial al estudio de la convergencia. Sin interés de hacer una comparación entre textos complementarios pero utilizando el libro más antiguo como punto de referencia para situar el texto que nos ocupa, se observa que en cuatro años se ha producido una consolidación de los conceptos y resultados referentes a la convergencia regional y se ha observado una creciente tendencia a realizar un análisis detallado de las características de las unidades estudiadas. Las técnicas empleadas y los modelos utilizados han evolucionado sustancialmente y quizás ahora ya no sea tan relevante la polémica entre los modelos neoclásicos de crecimiento y los modelos de crecimiento endógeno sino lo que hemos aprendido en el camino sobre convergencia y economía regional. El libro demuestra la necesidad de descender a las características particulares de cada territorio dejando de lado las hipótesis de homogeneidad de las unidades estudiadas. En este sentido, por ejemplo, es una constante a lo largo de los distintos capítulos el señalar el destacado papel que juega la distribución sectorial de la región en el crecimiento, por esta razón el análisis de la convergencia deriva hacia trabajos que podríamos enmarcar en la denominada economía regional. El libro muestra de forma evidente las interrelaciones entre ambas materias.

En definitiva, el trabajo refleja un considerable esfuerzo de síntesis de los elementos más consensuados en el análisis de la convergencia regional y de estudio de los elementos que la determinan. Esto lleva a los autores a poner de manifiesto el acercamiento que la teoría de la convergencia está teniendo hacia la economía regional. Por otra parte, el trabajo es muy claro explicando el procedimiento de investigación, las técnicas utilizadas y los principales resultados. Si además se tiene en cuenta que los autores no han incluido las aproximaciones menos ilustrativas, el resultado es un libro muy didáctico de utilidad tanto para expertos en la materia, como para aquellos otros economistas que quieren iniciarse en los estudios de convergencia y economía regional.

Referencias bibliográficas

[1] ESTEVE GARCIA, V. y PALLARDO PEREZ, V. J. (1996): «Convergencia real en la Unión Europea : un análisis de series temporales» FEDEA. Fundación de Estudios de Economía Aplicada.

[2] FUENTE DE LA , A. (1996): «Convergencia y otras historias: economía regional desde una perspectiva neoclásica» *Revista de Economía Aplicada*, 10, volumen IV.

[3] GLAESER, E.L.; KALLAL, H.D.; SCHEINKMAN, J.A. y SHLEIFER, A. (1992): «Growth in Cities». *Journal of Political Economy*, volumen 100, número 6, páginas 1126-1152.

[4] KRUGMAN, P. (1991): «Increasing Returns and Economic Geography». *Journal of Political Economy*, 99, páginas 483-499.

[5] QUAH, D. (1993a): «Empirical Cross-section Dynamics in Economic Growth». *European Economic Review* 37, páginas 426-434.

[6] QUAH, D. (1993b): «Galton's Fallacy and Test of the Convergence Hypothesis» *Scandinavian Journal of Economics* 95, páginas 427-443.

SURIÑACH CARALT, J. (coaut.) (1995): «Análisis económico regional: nociones básicas de la teoría de la cointegración» Barcelona: Antoni Bosch, 1995.

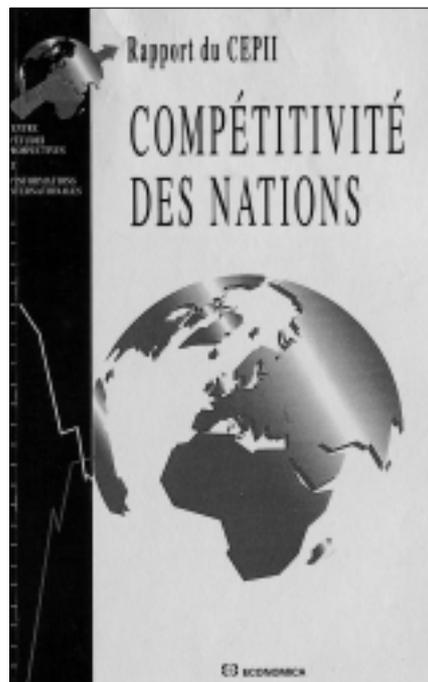
VAYA, E.; LOPEZ-BAZO, E. y ARTIS, M. (1999): «Growth, Convergence and (why not?) Externalities across Regions»

Juan José de Lucio

COMPÉTITIVITÉ DES NATIONS

M. Fouquin y otros investigadores del CEPII

Económica, 1998, 258 páginas



En el examen de los títulos sobre temas de economía internacional que se asoman a nuestras librerías hay algunos que se presentan con denominaciones que llaman inmediatamente la atención y

cuyo examen a fondo corresponde a las expectativas despertadas. No tan frecuentemente se encuentran títulos en apariencia alejados de estos temas, pero cuyo análisis merece el esfuerzo de los lectores. También hay títulos atractivos que despiertan curiosidad inicial pero cuyo contenido no responde al interés despertado, unas veces para mejorarlo y otras para todo lo contrario. Pues bien, tanto el título como la referencia al centro responsable de la publicación del texto examinado nos despertaron una curiosidad favorable. Al terminar de leerlo nos ha quedado una sensación extraña. El libro, que tiene grandes virtudes y un tratamiento interesante de algunos temas, no responde al esquema tradicional que estudiamos con frecuencia: una definición de los conceptos, una valoración de los mismos con la realidad y unas conclusiones. Tras el libro de Porter sobre ventajas competitivas de las naciones y la pluralidad de estudios llevados a cabo en instituciones multilaterales y en el mundo académico, pensábamos antes de su lectura que encontraríamos una amplia contribución al debate doctrinal, una cuidada síntesis de argumentos favorables y desfavorables relativos a la estimación del concepto de competitividad y una exposición y aplicación de métodos de medición.

Nuestra gran sorpresa tras la lectura es que el libro no responde a ese «prejuicio». El texto que nos parece una colección magnífica de contribuciones de destacados autores se aleja de la línea argumental señalada. Comienza con tres capítulos destinados a analizar los logros de los países emergentes y a la forma en que la crisis asiática ha afectado a algu-

nos de ellos. A continuación se encuentra un conjunto de trabajos que describen algunos de los apellidos que se asocian a la palabra competitividad (la estructural, la competitividad-precio) pero en el que se incluyen otros conceptos también interesantes (los logros productivos, las ventajas comparativas y los logros de exportación). Por último, se dedican dos capítulos al análisis de la relación comercio internacional-inversión directa en el extranjero. ¿Quiere esta breve descripción significar que el libro no merece la pena? Desde el principio hemos de decir que buena parte de su contenido nos ha parecido del mayor interés y que las técnicas y conceptos empleados nos han sabido a poco... pero que hemos echado en falta un análisis más a fondo de los conceptos que nos interesaban. El nexo entre las tres partes descritas no nos ha parecido fácil de encontrar... pero el contenido, expresado capítulo a capítulo, responde a un texto esclarecedor y útil. Pensamos que quizá si se hubiera explicitado un subtítulo más descriptivo nuestra perplejidad final sería menor.

En cierta medida, el texto introductorio de J. C. Berthélemy, director del CEPII y de su prestigiosa revista *Economie internationale* proporciona una pista del enfoque del libro. Se trata de analizar la evolución de los competidores de Francia en los mercados mundiales los cuales son, por un lado, los grandes países industrializados y por otro los emergentes. Tal evolución del entorno internacional debería contribuir a esclarecer las elecciones estratégicas de las decisiones de los responsables franceses (pensamos que un análisis similar podría establecerse para el caso español —ahí

está la razón principal de nuestro interés por el libro— especialmente en el medio y largo plazo). De ahí que varios temas —la crisis asiática, la pérdida de una competitividad posible por causas monetarias, pero también la marcha de las exportaciones en sus componentes sectoriales y geográficos o la participación de las empresas en los movimientos de globalización vía inversiones en el exterior— tengan en este enfoque justificación para su inclusión en el volumen.

Con una indudable habilidad dialéctica, los autores eluden el complejo problema de la definición de la competitividad que «aunque por muy intuitiva que parezca sigue levantando polémicas» y señalan los informes dedicados a evaluarla (los anuales de Estados Unidos, Alemania, la Comisión Europea y la OCDE así como el Foro Económico Mundial, cuyo sistema de análisis multicriterio, en buena medida similar a las entidades de valoración de riesgos-país, critican). La introducción también distingue entre la competitividad a largo plazo, estimada a través del bienestar de los habitantes de un país en relación con la renta por habitante y cuyo incremento se relacionaría con la productividad de los factores de producción, y la competitividad a corto, relacionada con la competitividad-precio y sus relaciones con las políticas de gestión de la demanda y, a niveles sectoriales, con las ventajas comparativas en tanto expresan la estructura de los precios relativos.

Planteadas de esta manera las finalidades y los conceptos a desarrollar, los capítulos que siguen formalizarán las comparaciones internacionales y los métodos a emplear para poder llevarlas a

cabo. Comienza —ya lo hemos apuntado— con el análisis de los países emergentes. Para llevar a cabo la clasificación de los distintos países en este u otro grupo se utiliza un criterio doble: el producto medio por habitante en el período 1967-1996 junto al tipo de crecimiento de la participación del país que se trate en las exportaciones mundiales de productos manufacturados. Para cada uno de ellos se establece un umbral (70 por 100 para el primer criterio; 2 por 100 para el segundo). Serían países ricos los que superan el primer umbral y países emergentes los que superan el segundo. De esta forma, un gráfico que une las parejas de valores permite calificar como emergentes a ciertos países y territorios de la OCDE (Irlanda, Turquía, México y Corea del Sur), del Sudeste asiático (Indonesia, Malasia, Filipinas, Taiwan, Tailandia y Vietnam), de América (Brasil, Colombia, Ecuador y Venezuela) así como a países del Golfo Pérsico y a algunos países mediterráneos.

Sin entrar en lo apropiado de tales criterios —o de otros que pudieran utilizarse— se pone de manifiesto la doble faceta de la situación: los temores de algunos países a perder cuotas de mercado pero también las esperanzas de que el crecimiento de los países emergentes produzca un efecto de arrastre en todo el mundo. Los aspectos positivos se ponen de manifiesto, asimismo, en que el reparto del crecimiento mundial se hace para el período 1992-1997 con tasas del 58 por 100 para los países emergentes, 35 por 100 para los países ricos y 7 por 100 para los no emergentes. Pero estos tiempos también se enfrentan a los problemas derivados de las crisis financieras experi-

mentadas por varias de las economías emergentes. Las explicaciones que proporciona el texto —progreso de exportaciones, frenado por el enfriamiento de la demanda, las diferencias entre ahorro nacional e inversión, las crisis de liquidez y confianza, etcétera— no difieren en grado apreciable de la literatura disponible, pero ponen de manifiesto diferentes escenarios para diversos supuestos tales es la tendencia hacia los nuevos equilibrios de la economía mundial. Como es bien sabido, las previsiones de las instituciones internacionales se dirigen a realizar ejercicios similares —con notorios fallos— y en este sentido pensamos que las que nos ofrece el texto son unas proyecciones respetables pero sujetas a las mismas clases de errores que las efectuadas por instituciones de mayor nombradía y también mayor coste.

Nos han parecido muy ilustrativas las contribuciones realizadas para la segunda parte del texto, a las que se agrupa con el título algo atrevido de «la competitividad en todas sus gamas». Por ello les dedicamos una atención especial, exponiendo cada uno de los cinco capítulos que lo componen.

a) Se dedica un capítulo especial al análisis del enfoque macroeconómico de la competitividad estructural, el cual constituye, a nuestro modo de ver, un buen resumen de aportaciones teóricas, siguiendo el esquema de la buena ordenación tradicional de los autores franceses. Se estima así la competitividad a largo plazo de una nación a través de su capacidad para mejorar el nivel de vida de sus habitantes. En grandes líneas se distingue —lo que no es una novedad— entre países en desarrollo que «pueden beneficiar-

se de un efecto de acercamiento acelerado» para salvar las diferencias con los países desarrollados y estos otros, cuyo crecimiento dependería de su capacidad para innovar. En definitiva, se trataría de analizar desde los datos existentes las situaciones de convergencia/divergencia que se presentan en el mundo real.

Así, se ponen de manifiesto diversos conceptos de convergencia: la beta-convergencia absoluta tiene lugar cuando las economías pobres crecen más deprisa que las ricas. La beta-convergencia condicional indica que las economías que disponen de un capital «por habitante» inicial más reducido tienen un crecimiento per cápita más elevado que las economías avanzadas si tienen los mismos fundamentos económicos (tipo de ahorro, tipo de crecimiento de la población, tipo de depreciación del capital y nivel de tecnología). Estos conceptos, y otros similares, sirven de base para una presentación de indicadores de acercamiento en el período 1960-1996. Se destaca así que los países asiáticos y los europeos del sur han sido los de mejor comportamiento mientras que los del África subsahariana y la mayoría de los de América del Sur no han conseguido «colmar las brechas» que les separan de los países ricos.

Para los autores «la convergencia no tiene nada de automática. Los países cuyas características estructurales han estado más cercanas a las de los países ricos son también los que mejor han cubierto su desviación de riqueza. Partiendo de un nivel de renta per cápita relativamente reducido, su crecimiento ha sido rápido y sostenido por las políticas llevadas a la práctica para favorecer la inversión y la formación, a la vez que

se limitaba el crecimiento de su población».

b) El capítulo siguiente —limitado en su aplicación a cinco países: Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia y Reino Unido— se consagra al análisis de la evolución de la productividad, partiendo de una idea atractiva. En efecto, se buscaría hacer operativa a nivel de países la técnica del *benchmarking* empresarial: una referencia a una frontera de excelencia que, en este caso, sería la marcada por los países citados.

Para llevar a cabo el análisis se utiliza la contribución de cada factor de producción al crecimiento del valor añadido y la estimación del progreso técnico por medio del denominado residuo de Solow. Se estudian los crecimientos del PIB, la productividad del factor trabajo y del factor capital a través de diferentes componentes (aumento del empleo, horas trabajadas para el trabajo, *stocks* de capital, edad media de tales *stocks* en diferentes momentos) para el período y mediante un sencillo modelo, se llegan a estimar los principales elementos que explican el crecimiento general. También se puede llevar a cabo un análisis sectorial.

De esta forma, Japón ha llegado a crecer un 5,4 por 100 como tipo anual medio para 1960-1995 y ello se explica a través de un 0,5 por 100 de crecimiento del empleo, 3,5 por 100 de contribución del capital y un 1,4 por 100 como aumento de la productividad global. Francia ha aumentado un 3,3 por 100, Alemania y Estados Unidos un 2,9 por 100 y el Reino Unido un 2,1 por 100. Los componentes globales y sectoriales difieren, lo que lleva a los autores a señalar que las explicaciones se deben a diferentes sendas de creci-

miento. Así, la de Japón obedecería a la acumulación de capital y el progreso técnico ha resultado mayor en Alemania y Francia.

c) El capítulo siguiente constituye el de mayor extensión del volumen y se dedica, por medio de una utilización técnica de las estadísticas de comercio internacional, a proporcionar una explicación sectorial de los resultados de acortamiento o alejamiento entre las naciones para el período que comienza en los sesenta. En definitiva se emplean conceptos bien conocidos para los lectores de *Información Comercial Española* como son los que tienen que ver con la especialización internacional y las ventajas comparativas, estimadas a través de los indicadores ya tradicionales en los análisis. Desde esta perspectiva, se ofrece la división de las producciones en los tres grupos tradicionales: las que permanecen estables, las que avanzan y las que retroceden en el período.

La clasificación por grupos que los autores realizan (los 72 grupos recogidos en los trabajos del CEPIL), aún coincidiendo en grandes líneas con otras basadas en criterios arancelarios, tiene rasgos diferenciados por lo que hemos de limitarnos a recoger los que parecen más significativos. Según la misma, aplicándola al período indicado, son sectores en progresión la electrónica (aunque alguno de los subsectores que la componen en el criterios de clasificación se haya estabilizado), parte de la industria textil (del cuero, el vestido) de la industria agroalimentaria (las conservas), de la industria química (pinturas, productos farmacéuticos) y de la energía (gas natural), mientras que los minerales o buena parte de

los productos agroalimentarios estarían en regresión. Claro es que esta clasificación parte de un hecho: la comparación de situaciones en 1960 y en 1995 y que una parte de los productos de uso hoy normal no se conocían en el año tomado como origen. Ello, en nuestra opinión, limita el alcance de las conclusiones.

Estas son relativamente fáciles de establecer en grandes líneas. Los países ricos tendrían ventajas en los productos estables, mientras que los países convergentes se habrían especializado en productos dinámicos y los divergentes en los productos primarios. Un análisis más pormenorizado pone de relieve mayores precisiones y a él dedican los autores una segunda parte del capítulo, limitando su alcance a los de la Unión Europea respecto a cuyos Estados miembros se acuña un concepto no demasiado difundido: la distinción entre comercio de variedad y comercio de calidad. En definitiva, se tratará de definir los puntos débiles de cada país a través de su comercio, esto es, aplicando la técnica iniciada por Porter sobre competitividades empresariales. Los autores buscan su aplicación a casos concretos... que, en buena lógica, queda centrado en el francés.

d) El capítulo subsiguiente corresponde a las concepciones más tradicionales de la competitividad, la que se establece a través de los precios. Nos ha parecido un capítulo de síntesis, bien construido desde unas descripciones muy operativas de indicadores de tipo de cambio. En efecto, para los autores —y para un amplísimo sector de la doctrina— «el tipo de cambio debería establecer, en un sistema de libre circulación de bienes y capitales, la equivalencia entre los precios de un país y los de sus socios comerciales». Los autores del capítulo lle-

van a cabo una descripción explicativa de la competitividad-precio a largo y corto plazo. A largo plazo, por medio de lo que subyace en el concepto e incidencia de las *misalignments*, esto es de las distorsiones importantes y duraderas de los tipos de cambio que no responderían a los «fundamentos» económicos (inflación, déficit externo e interno, empleo). Las comparaciones se harían utilizando las paridades de poder de compra. En lo que se refiere a la dinámica interna de la formación de precios, buscan la explicación en lo que constituye su componente principal, los costes salariales. A muy corto plazo, por último, los autores emplean un indicador de tipo de cambio relativo real, en definitiva, una relación entre precios.

El estudio, destinado, como los de otros capítulos señalados, a los movimientos registrados, en los últimos 30-40 años, se lleva a cabo en esta ocasión comparando los tres grandes polos de la economía mundial en cuanto a la evolución de sus tipos de cambio, como reflejo de lo que ocurre con los precios. Pues bien, los datos ponen de relieve la tendencia a la disminución de la parte de cada uno de los países o zonas citadas en las exportaciones mundiales y la correspondiente subida en este orden de los países en desarrollo (en sentido contrario, aumento de las importaciones en los tres polos de referencia), si bien han de tomarse en consideración elementos monetarios (un cierto desfase en los tiempos de reacción entre lo real y lo monetario) o burbujas especulativas. En definitiva, aunque la tendencia a la mundialización debería llevar a unas menores desviaciones de los precios relativos, no se encuentra aún una explicación plena de *misalignments* de los tipos de cambio.

e) El último de los capítulos a examen se refiere a un concepto de interés, si bien — como todos los análisis realizados— busca más una explicación del pasado que una aplicación al futuro. Se pretende encontrar en los comportamientos de las exportaciones aspectos relativos a la competitividad. Como en capítulos anteriores, los autores utilizan un indicador con el que se quiere distinguir entre los efectos sobre la demanda (global, derivado del crecimiento de mercado mundial, sectorial y geográfico) y el efecto competitividad. El efecto demanda indicaría una situación de *status quo*, esto es, de mantenimiento de exportaciones al mismo ritmo que la demanda internacional, mientras el efecto competitividad se mostraría a través de un crecimiento de las cuotas de mercado frente a la competencia. Tal efecto se pone de manifiesto mediante un indicador diferencial.

Los autores lo aplican a las exportaciones mundiales para el período 1991-1996. Sus resultados son muy distintos a los obtenidos para los conceptos anteriores. En efecto, son países con un efecto competitividad positivo, clasificados por orden decreciente Vietnam, China, México, Malasia, Filipinas y la India y con una competitividad negativa Hong-Kong, Japón, Estados Unidos y Taiwan. Ahora bien, los propios autores reconocen que sus resultados deben interpretarse con prudencia, tanto por lo que se refiere al año inicial de comparación (obsérvese que en los demás casos era 1960 y en éste 1991, lo que hace que la cifra de crecimiento de exportaciones sea muy distinta a lo que se obtendría con otros criterios) como a los pesos de las exportaciones en cada país.

El libro, como ya hemos señalado, dedica una tercera parte, en dos capítulos, al exa-

men de las inversiones directas en el exterior. Se pretende en ellos poner al día la cuestión de las relaciones entre tales inversiones y las formas tradicionales del comercio. ¿Se produce una complementariedad o no? Los autores se preguntan por los efectos (tradicionalmente de creación y desviación de comercio) a los que añaden un «efecto sustitución» y un «efecto destrucción». Sin embargo, pese a los objetivos metodológicos que se pretenden alcanzar, su conclusión a la vista de los datos existentes no puede pasar de ser una expresión de ambivalencia. Lógicamente, sugiere una línea de investigaciones para el futuro.

Cierra el libro un buen resumen de datos estadísticos que permiten al interesado obtener una visión de la economía mundial. De ahí nuestra recomendación final: pese a las ambigüedades del título, en todo el trabajo comentado se ponen de manifiesto numerosos puntos de interés y de arranque para estudios complementarios.

Evidentemente las complejidades del concepto competitividad se acrecientan al tratar de llevar a cabo una comparación entre las naciones. Eso ya lo pusieron de manifiesto desde la creación en nuestro país de las Facultades de Ciencias Económicas profesores como J.L. Sampedro o R. Martínez Cortiña. Lo que sí nos parece sorprendente es que sí se haga un mayor caso, al menos en medios de difusión amplia, a otros estudios que buscan efectuar también comparaciones de competitividad... y que presenten metodologías tan discutibles al menos como las del texto que hemos examinado.

Miguel Angel Díaz Mier
Universidad de Alcalá de Henares
Antonio M. Avila Alvarez
Universidad Autónoma de Madrid

RESEÑAS

FUNDAMENTOS Y PAPEL ACTUAL DE LA POLÍTICA ECONOMICA

Andrés Fernández Díaz (director)
Ediciones Pirámide, 1999,
547 páginas



Durante los últimos años estamos asistiendo a una serie de cambios económicos manifestados principalmente en la creciente interrelación de los mercados. La mayor competencia, el crecimiento del comercio mundial y la aparición de grandes bloques regionales están obligando a los gobiernos, administraciones y empresas de todo el mundo a afrontar el nuevo entorno económico internacional con el fin de mejorar la eficiencia de sus estructuras, la asignación de recursos y responder con éxito a las exigencias del nuevo siglo.

Nuestro país no está permaneciendo al margen de este proceso, y es testigo directo de las ventajas e inconvenientes que de él se derivan. España se ha incorporado desde el primer momento a la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, que nació como respuesta europea al llamado proceso de globalización y se ha constituido en el mayor bloque regional del mundo. Esta entrada ha supuesto la necesidad de cumplir con unos requisitos macroeconómicos que han condicionado la capacidad de acción de la política presupuestaria (tras el Pacto de Estabilidad), y ha llevado a una política monetaria única dirigida desde el Banco Central Europeo, limitando nuestra flexibilidad por el lado del tipo de cambio, que nos permitía responder a situaciones de crisis a través de devaluaciones competitivas. Esto ya no es posible, y por lo tanto debemos afrontar la nueva situación desde las reformas estructurales y las políticas de oferta.

Ante esta rápida evolución del marco de relaciones internacionales, de las limitaciones de la política presupuestaria y el creciente protagonismo de los mercados, nos planteamos cuál debe ser el papel de la política económica y esto es precisamente lo que se analiza en el libro dirigido por el profesor Andrés Fernández Díaz, catedrático de Política Económica de la Universidad Complutense y Consejero del Tribunal de Cuentas del Estado.

Para ello ha recurrido a la colaboración de 26 firmas provenientes del mundo de la universidad las cuales plantean posturas que, aunque puedan ser contradictorias, siempre son fundamentadas desde el rigor y la experiencia de los autores. Este es uno de los mayores logros: con-

seguir combinar una pluralidad de opiniones respecto al papel de la política económica, con argumentos teóricos sólidos y presentarlo como una unidad compacta. Y todo ello en un momento en el que se habla con bastante frecuencia del llamado pensamiento único, algo que es analizado personalmente por Fernández Díaz en el primer capítulo.

El libro está dividido en 20 capítulos agrupados en cuatro bloques: argumentos generales en torno a la política económica; ciclos, crecimiento y política económica; economía del bienestar e intervención pública y, por último, la política económica en la nueva Europa.

El primer bloque trata de dar una visión general sobre el papel de la política económica, con consideraciones sobre cuestiones como los fallos de mercado, la autonomía en la aplicación de la política económica y la demanda de trabajo.

El segundo plantea los efectos del nuevo entorno sobre los ciclos, la estabilidad y el crecimiento. Durante estos últimos años la reducción del déficit, la política autónoma del Banco de España y el proceso de reformas estructurales han contribuido a la reducción de la inflación y de los tipos de interés a niveles equiparables a los del resto de los países de Europa. Esto se ha traducido en una mayor estabilidad económica que tendrá efectos sobre el ciclo y sobre las políticas monetaria, fiscal y de estabilización, que son precisamente tres de los temas tratados en este apartado.

El tercer bloque analiza el papel del Estado del bienestar y las consecuencias que sobre el medio ambiente, la educación y el empleo tiene el nuevo entorno internacional. La política medioambiental

constituye una de las áreas de mayor actualidad y, sin embargo, puede decirse que es un tema sobre el que no hay demasiado escrito. Este apartado supone, por tanto, una novedad. El desempleo es el mayor problema de las economías europeas, en general, y de la española en particular. Nuestra tasa prácticamente dobla la media europea y, aunque se está creando empleo a un ritmo de casi el 3 por 100 anual, todavía estamos lejos de poder equipararnos al resto de países europeos, tanto en renta per cápita como en nivel de paro, los factores que determinan la convergencia real. En este libro se plantean posibles soluciones desde la Administración mediante subvenciones directas a las empresas para el empleo, o subvenciones para la formación de trabajadores. La decisión, según los autores, dependerá del grado de formación del trabajador. Si el trabajador está poco formado, será preferible una subvención para reducir el coste salarial, mientras que, en caso contrario, la subvención debería ir dirigida a la mejor formación de los parados. Es interesante cualquier aportación que se realice en referencia a un tema que durante ya demasiados años está siendo motivo de preocupación para toda la sociedad. La conclusión a la que se llega en este capítulo está íntimamente ligada al capítulo referido a la educación, ya que, además de ser un elemento «potenciador de valor y de calidad de vida», tal y como se reconoce en el libro, cada vez tiene más repercusión económica por su efecto sobre la productividad y el incremento del valor añadido de bienes y servicios.

El cuarto apartado analiza las consecuencias de la entrada de nuestro país

en la Unión Económica y Monetaria. Ello ha supuesto la necesidad de un mayor control sobre el gasto público, a la vez que se deja el control de la política monetaria en manos del Banco Central Europeo. Esto, si bien tiene efectos positivos porque facilita la estabilidad macroeconómica del área euro, limita los instrumentos de política económica. Así, en los seis capítulos de que consta este apartado, se estudian tanto los instrumentos en manos del Estado para hacer posibles sus objetivos de política económica, como las consecuencias de entrar a formar parte de la Unión Económica Monetaria. El primer punto es un estudio pormenorizado de las ventajas e inconvenientes de las privatizaciones, atendiendo a las características particulares de nuestro país. Si las ventajas responden a criterios de eficiencia, mejor asignación de recursos, reducción de déficit y deuda, es decir, a cuestiones económicas, los inconvenientes suelen ser de carácter social, destacando el perjuicio a las clases más necesitadas y a determinadas regiones. Los siguientes dos capítulos analizan la política financiera y su necesidad de reforma ante la integración monetaria en Europa. En cuanto a la política fiscal, ésta es una cuestión de máxima importancia una vez adoptado el compromiso por parte de los países miembros de no sobrepasar los límites establecidos en sus respectivos programas de estabilidad. Los autores analizan la posibilidad de recurrir a ella como elemento estabilizador. Otro aspecto analizado es el referido a las reformas y la desregulación, con análisis comparativos concretos de sectores como las telecomunicaciones, el trans-

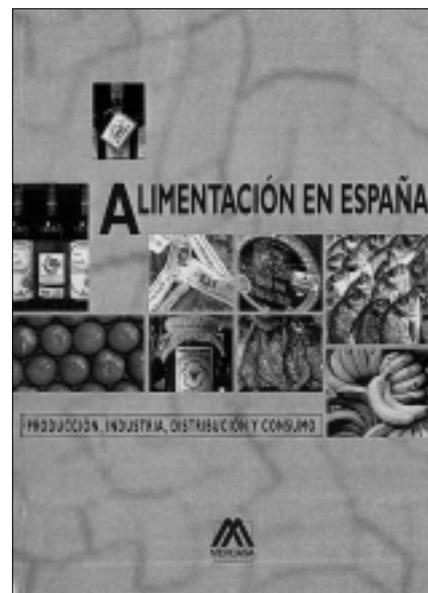
porte aéreo o el eléctrico, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea. Y, por último, pero no por ello menos importante, se examinan las consecuencias sociales de la integración y sus efectos sobre los sistemas de protección social.

Este libro nos permite obtener una visión global sobre el papel que debe representar la política económica en un momento en el que los cambios están teniendo lugar a gran velocidad, y en el que la integración de España, no sólo en la UEM, sino en la economía mundial, requiere llevar a cabo un proceso de reestructuración, tanto de las empresas como de la propia Administración. Pero a la vez esta visión de conjunto, nos acerca, desde el análisis detallado, a las materias en torno a las que giran los grandes interrogantes económicos de nuestro país: estabilidad y crecimiento, economía del bienestar y la Europa de la Unión Monetaria. *Fundamentos y papel actual de la política económica* aparece en un momento clave para la economía, tanto por los nuevos retos a los que nos enfrentamos, como por la visión aparentemente simplificada que de la situación económica se está realizando, en lo que se ha dado en llamar el pensamiento único. El objetivo del libro responde a la primera, mientras que la simplificación de los problemas se evita desde el pluralismo y la argumentación teórica rigurosa del que han sabido hacer gala el gran número de profesores universitarios que han intervenido en su elaboración.

Esteban Sastre Torregrosa

ALIMENTACION EN ESPAÑA. PRODUCCION, INDUSTRIA, DISTRIBUCION Y CONSUMO

Edita: Empresa Nacional Mercasa.
Madrid, edición 1999/2000,
416 páginas



El perfil actual de la industria agroalimentaria es de carácter dual al existir, por una parte, pequeñas empresas centradas fundamentalmente en el mercado local y por otro lado, medianas y grandes empresas que, además de cubrir el mercado nacional, realizan un gran esfuerzo por competir en el mercado de la Unión Europea y en los mercados de terceros países.

Considerando las inversiones realizadas en su modernización con la entrada en la Unión Europea, y debido, en parte, a los cambios en los hábitos de consumo y a la capacidad demostrada para posicionarse en los mercados mundiales, nues-

tras empresas han ganado competitividad rompiendo la tendencia caracterizada por los persistentes déficit de la balanza de productos alimentarios transformados.

Cabe destacar que en estos tres últimos años ha llegado a consolidarse en el exterior la presencia de nuestros productos alimentarios elaborados, con una evolución favorable y un dinamismo mayor que el conjunto del comercio exterior alimentario.

El sector agroalimentario en España presenta dos facetas diferenciadas: por un lado la producción de alimentos exentos de procesos de transformación (frutas y hortalizas, carnes y pescados frescos, caza, etcétera), y por otro lado el sector que definiremos como Industria Agroalimentaria, con importantes procesos de transformación y, por tanto, de alto valor añadido.

La producción bruta de la industria alimentaria española alcanzó en 1998 los 8,73 billones de pesetas, con un crecimiento respecto al año anterior, del 1,12 por 100 y un incremento en valores corrientes del 2,3 por 100.

La producción bruta del sector de alimentación representa el 20 por 100 de la producción industrial en España.

Por su parte, la formación bruta de capital (volumen de inversiones) registró un incremento del 3,7 por 100 respecto al año anterior. La formación bruta de capital sobre ventas, con un crecimiento del 3,3 por 100, indica el esfuerzo dedicado al capítulo de inversiones, destacando los apartados de aseguramiento de calidad, procesos de comunicación e informática, logística y formación.

El empleo en el sector, que representa el 17 por 100 de la mano de obra del total industrial nacional, se incrementó durante el pasado ejercicio en un 8 por 100, con unos activos de 398.000 personas.

Las perspectivas de futuro para nuestras empresas son buenas, sobre todo en el marco de la Unión Europea. La industria de productos alimentarios y de bebidas en la UE es la rama de actividad más importante de la industria manufacturera en términos de valor de la producción industrial y una de las más importantes en valor añadido, situándose España en una posición importante, con el 9,9 por 100 del valor total de la producción industrial alimentaria de la UE, por detrás de Alemania (21,7 por 100), Francia (19,2 por 100), Reino Unido (13,7 por 100) e Italia (11 por 100).

Con la implantación de la moneda única, la competitividad de las empresas estará más ligada a las mejoras de productividad que se consigan con una gestión más eficiente de los recursos productivos que éstas utilizan.

Las empresas del sector agroalimentario español han de aprovechar inteligentemente el nuevo programa de apoyo 2000-2006, de siete años, seleccionando y priorizando las inversiones, susceptibles de recibir ayuda, con objeto de ganar competitividad y aumentar el valor añadido de los productos.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, contribuirá, como lo ha venido haciendo, en el apoyo y la ayuda financiera a las empresas para la mejora de las condiciones de transformación y comercialización de los productos.

Francisco Gallego Colmenar

FACTORES PRODUCTIVOS Y COMPETITIVIDAD EN ESPAÑA

Revista del Instituto de Estudios Económicos, números 1 y 2 / 1997, Madrid, 511 páginas



La economía mundial está inmersa en un proceso de profundas transformaciones. Cinco factores impulsan el proceso de cambio: la voluntad de los gobiernos para acelerar la apertura de sus economías al exterior; la aplicación de reformas estructurales —liberalización de mercados de bienes, servicios y factores— para aumentar la competencia entre operadores y la capacidad de respuesta de la oferta al estímulo de la demanda; la decisión de reducir el peso del Estado mediante la disminución de la discrecionalidad de los políticos ante el convencimiento de que la intervención pública es fuente de ineficiencias; el

desarrollo de una intensa revolución tecnológica, que afecta a todos los ámbitos de la producción de bienes y servicios y que, en esa medida, genera nuevas exigencias en cuanto a la calidad de los factores productivos; y, por último, la aparición de un grupo de países, conocidos hoy bajo el nombre de economías emergentes, que, tras la puesta en marcha de reformas institucionales y estructurales, han penetrado con fuerza en los mercados internacionales. La formación de este nuevo contexto no ha concluido, aunque los logros alcanzados permiten ya extraer algunas lecciones importantes. La actividad comercial no es de suma cero. No es cierto que algunas naciones ganen gracias a que otras pierden. En segundo lugar, la presencia del Estado debe limitarse a los casos en los que resulta imprescindible —producción de bienes públicos puros, externalidades, etcétera— y donde su situación actual rebasa lo aconsejable. Y, en tercer lugar, es el orden basado en la propiedad privada, la libertad de empresa y de intercambio de bienes, servicios y factores el que garantiza la prosperidad de las empresas más flexibles e innovadoras.

Los elementos de la competitividad

La competitividad depende de una pléyade de factores entre los que cabe mencionar la existencia de un marco jurídico, legal e institucional que garantice de forma clara y precisa los derechos de propiedad de los individuos sobre los bienes y servicios que producen; la creación de las condiciones de estabilidad macroeconómica necesarias para facilitar la formación y el desarrollo del tejido productivo,

así como la utilización racional de los recursos existentes; el aumento de la dotación y de la calidad de las infraestructuras más directamente ligadas al desenvolvimiento de la actividad económica, de modo que los agentes privados puedan beneficiarse de las ventajas que reporta el acceso rápido a los principales mercados internacionales; y la mejora, en fin, de la calidad de los factores empleados, mediante la incorporación de las nuevas tecnologías a los procesos productivos y la adaptación veloz de los conocimientos humanos a los requisitos impuestos por la técnica. Por último, la competitividad de una economía o de una empresa no depende únicamente del precio, sino que factores tales como el diseño, la marca, el desarrollo de nuevos inventos asimilables por la producción real o la publicidad pueden también hacer que una unidad productiva cualquiera sea competitiva mediante la diferenciación de sus productos.

Mercados, factores productivos y competitividad

El Instituto de Estudios Económicos ofrece en este número doble de la Revista un monográfico sobre la relación entre los mercados, los factores productivos y la competitividad. La mayor parte de los autores llegan a la conclusión de que la falta de competitividad de España obedece, fundamentalmente, a la carencia en la dotación y la calidad de los factores productivos, sobre todo del capital humano y de las infraestructuras. El eje central de las nuevas teorías del crecimiento es, por tanto el mantenimiento de unas tasas de inversión elevadas, tanto pública como

privada. De ahí la importancia concedida al análisis de las infraestructuras y del marco natural en este número de la revista. Puede que todavía sea demasiado pronto para llegar a conclusiones firmes acerca de la validez de estas teorías. Pero la evidencia empírica sugiere que las economías con más éxito en las últimas décadas han sido las que más decididamente han avanzado en la apertura exterior, la aplicación de políticas de estabilización macroeconómica y la promoción de la inversión en la mejora de la calidad del capital y el trabajo —aumento del gasto en investigación y desarrollo tecnológico y formación y adaptación constante de la mano de obra a las cambiantes condiciones del entorno—. En la perspectiva de una integración monetaria con Europa, la mejora de la dotación de infraestructuras, la organización de mercados transparentes que reflejen en los precios el coste real de producir un bien o servicio —incluso de los recursos naturales—, la aplicación de políticas de estabilización y la flexibilización del sistema económico son los puntos clave para aumentar la competitividad. Diferentes autores tratan en este número de la revista el tema del suelo, el mercado del agua, los transportes y las telecomunicaciones como aquellos aspectos en los que España debería hacer un mayor esfuerzo infraestructural y de cambio de la regulación restrictiva de la competencia del pasado por un ordenamiento más competitivo.

La presencia determinante de la tecnología

En relación con lo anterior, la tecnología se ha convertido en otro factor indis-

pensable para ganar competitividad. El origen de su desarrollo son los descubrimientos realizados en el ámbito de la microelectrónica. Las transformaciones que se están produciendo en el campo de las tecnologías de amplio espectro se centran en la generación y tratamiento de la información. Su efecto sobre la competitividad y el comercio internacional condicionan el desarrollo futuro de los países y es un aspecto determinante de las nuevas relaciones de dependencia y marginalidad económica. La tecnología es hoy, más que nunca antes, un factor que condiciona los procesos de desarrollo y un elemento básico para la estabilidad del sector exterior. Así como sucedió en el pasado, la revolución tecnológica actual está produciendo un cambio estructural importante de la sociedad y la economía.

La capacidad competitiva del sector energético español

El sector energético español padece importantes desajustes que afectan directamente a su posición competitiva. El análisis del sector energético desde el punto de vista de las energías primarias se reali-

za en tres artículos, los cuales se centran en los principales obstáculos a los que se enfrenta el sector carbonífero para ser competitivo, la situación de la principal energía para España: el petróleo, y la decidida apuesta de futuro de los últimos planes energéticos: el gas. Asimismo, se hace una valoración sobre el futuro marco regulador del sector eléctrico y del carbón esbozado en el Protocolo Eléctrico de 11 de diciembre de 1996 y en el Plan de Futuro de la Minería del Carbón y Desarrollo. A su vez, se analizan las consecuencias inmediatas y a largo plazo que plantea una liberación del sector eléctrico pasando de un sistema de planificación centralizada a otro en el que la asignación de recursos la efectuará el mercado en función del mecanismo asignador de los precios.

Las regulaciones económicas y administrativas

Otros de los factores que influyen en la ganancia de competitividad es el entorno en el que las diferentes empresas actúan y las posibles limitaciones que éstas puedan tener en la ejecución diaria de sus labores. Aunque todas las

formas de regulación inciden directa o indirectamente en la realidad económica de un país, la regulación económica y la administrativa lo harán de forma más relevante, por lo que éstas se analizan más profundamente en este número doble de la revista. La idea de que un sistema descentralizado de toma de decisiones aumenta los costes de transacción y que el incremento sustancial de los costes de información, de asesoramiento jurídico, fiscal y de gestión actúan como barreras de entrada entre regiones pone de relieve la necesidad de hacer un estudio en profundidad sobre los posibles costes y beneficios que se derivan de vivir en un país con 17 autonomías. De igual modo, aunque no es fácil cuantificar la importancia relativa de la carga fiscal en la toma de decisiones empresariales, los escasísimos estudios realizados en este campo demuestran que constituye un factor de gran importancia pero, paradójicamente, el peso de la imposición sobre las empresas españolas es sensiblemente superior a nuestros competidores.

Sumario remitido por el IEE