

Incidencia y Expectativas Económicas para los Sectores Productivos de Castilla y León generadas por “la Ampliación a 27” y “el Programa de Perspectivas Financieras 2007-2013” de la Unión Europea

DOCUMENTO TÉCNICO

EQUIPO REDACTOR

COORDINACIÓN

Avelino García Villarejo

ELABORACIÓN

Antonio Adrián Arnáiz

PROFESOR DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

Avelino García Villarejo

PROFESOR DE ECONOMÍA APLICADA

Pablo Gordo Gómez

PROFESOR DE ECONOMÍA APLICADA

Jorge Nogales García

PROFESOR DE ECONOMÍA APLICADA

Isabel Vega Mocoroa

PROFESORA DE ECONOMÍA APLICADA

UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

Las opiniones expresadas en el documento técnico corresponden a sus autores y su publicación no significa que el Consejo Económico y Social se identifique necesariamente con las mismas.

PARTE II
DOCUMENTO TÉCNICO

INCIDENCIA Y EXPECTATIVAS ECONÓMICAS PARA LOS SECTORES
PRODUCTIVOS DE CASTILLA Y LEÓN GENERADAS POR
“LA AMPLIACIÓN A 27” Y
“EL PROGRAMA DE PERSPECTIVAS FINANCIERAS
2007-2013” DE LA UNIÓN EUROPEA

PRESENTACIÓN	85
CAPÍTULO 1. ASPECTOS INSTITUCIONALES DE LA AMPLIACIÓN	89
<i>Antonio Adrián Arnáiz</i>	
1. Introducción: las fuentes normativas de la quinta ampliación de la Unión Europea	91
1.1 El contexto: hacia el final del parón institucional de la Unión Europea	91
1.2 El resultado: complejidad y relativa certidumbre de proceso	94
2. El Tratado de Reforma de la Unión Europea	95
3. El papel de la dimensión regional en la vida democrática de la Unión Europea	97
4. Cómo combatir el peso decreciente de los Estados más poblados en el seno del Consejo	99
4.1 El rumbo en la toma de decisiones	99
4.2 La mayoría cualificada y la ponderación de votos	100
4.3 La doble mayoría en el seno del Consejo y del Consejo Europeo	101
5. La redefinición del diseño institucional de la quinta ampliación de la UE	102
6. El Tratado de Adhesión de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea	105
6.1 El Acta de Adhesión de Bulgaria y Rumania a la UE	105
6.2 La adhesión de Bulgaria y Rumania al Espacio Económico Europeo	106
6.3 Las medidas transitorias del Acta Bulgaria y Rumania UE	108
7. Las medidas de salvaguardia y otras medidas del Acta de Adhesión Bulgaria y Rumania UE	109
7.1 Las cláusulas de salvaguardia	109
7.2 Las cláusulas específicas relativas a las normas veterinarias, fitosanitarias y de salud alimentaria	111
7.3 Disposiciones de acompañamiento para garantizar el funcionamiento de las políticas de la UE	112
CAPÍTULO 2. LA ECONOMÍA DE CASTILLA Y LEÓN ANTE LOS RETOS DE LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA A 27 PAÍSES MIEMBROS Y DEL PROGRAMA DE PERSPECTIVAS FINANCIERAS PARA EL PERIODO 2007-2013	113
<i>Avelino García Villarejo</i>	
1. El mapa regional de la Unión Europea tras la ampliación y el diseño institucional de su política de solidaridad	115
1.1 Castilla y León en el contexto del nuevo mapa regional de la UE	115
1.2 El diseño institucional de la política de solidaridad europea	118
1.3 Las dos vertientes de la política de solidaridad europea	119

2. Los indicadores económicos de convergencia real y las condiciones de competitividad de Castilla y León	120
2.1 Indicadores económicos de convergencia real de Castilla y León	120
2.1.1 La convergencia en términos de PIB por habitante	121
2.1.2 La convergencia en términos de empleo	125
2.1.3 La convergencia en términos de productividad	128
2.1.4 Los factores más determinantes en el proceso de convergencia real de Castilla y León	131
2.2 Las condiciones de competitividad de la economía de Castilla y León	134
2.2.1 El marco teórico de la competitividad	134
2.2.2 Las condiciones de competitividad de la economía española	135
2.2.3 las condiciones de competitividad de Castilla y León	139
2.3 Los rasgos básicos de la estructura productiva	143
3. La política de solidaridad de la UE y su grado de incidencia en el desarrollo económico de Castilla y León	146
3.1 La dotación financiera de la política de solidaridad hasta 2006	146
3.1.1 Las ayudas procedentes de la PAC	146
3.1.2 Las ayudas procedentes de la política de cohesión	147
3.2 Incidencia de las ayudas europeas en el desarrollo de Castilla y León	149
4. La ampliación de la UE con la entrada de 12 nuevos países miembros (PECO) y sus previsibles consecuencias sobre la economía de Castilla y León	155
4.1 Los retos económicos de la ampliación para los antiguos países miembros y sus regiones	156
4.2 La entrada de los PECO, la reforma de la PAC y su incidencia sobre la agricultura de Castilla y León	157
4.2.1 Consecuencias de la ampliación para el sector agrario	157
4.2.2 Los rasgos básicos de la reforma de la PAC	158
4.2.3 Consecuencias para Castilla y León	160
4.3 El nuevo diseño institucional de la política de solidaridad para el periodo 2007-2013	162
4.3.1 Un nuevo escenario estratégico	162
4.3.2 La política agraria de la UE en el periodo 2007-2013	165
4.3.3 Directrices estratégicas y dotación de la política agraria para el periodo 2007-2013	167
4.3.4 La política de cohesión en el periodo 2007-2013	171
4.3.5 Las líneas estratégicas de la política regional para hacer frente al recorte de las ayudas europeas	180
4.4 Los movimientos migratorios con los países de la ampliación y sus consecuencias sobre la economía de Castilla y León	183
4.4.1 La inmigración, ¿un problema o una solución?	183
4.4.2 Las cifras de los movimientos migratorios de Castilla y León	188
4.4.3 El futuro de la inmigración tras la ampliación de la UE	193
4.5 Beneficios y costes asociados al futuro de los intercambios comerciales con los doce nuevos países miembros de la Unión	196
4.5.1 Los rasgos básicos del comercio exterior a partir de la entrada en la UE	196
4.5.2 Ventajas asociadas al aumento de los intercambios comerciales	198
4.5.3 Problemas potenciales para el comercio exterior de Castilla y León derivados de la ampliación	199
BIBLIOGRAFÍA	202

CAPÍTULO 3. VALORACIÓN DEL IMPACTO DE LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE EL SECTOR AGRARIO DE CASTILLA Y LEÓN 205

Pablo Gordo Gómez

- 1. Análisis comparativo del potencial agrario de los nuevos países miembros,
con relación a las principales producciones regionales** 207
 - 1.1 Estructura productiva del sector agrario** 209
 - 1.2 Costes, productividad y competitividad de las producciones** 214
- 2. Efectos derivados de la capacidad comercial de los nuevos socios** 219
 - 2.1 Evolución de los intercambios** 219
 - 2.2 Incidencia de las condiciones de adhesión en las producciones
exportables de los PECO** 225
 - 2.3 Oportunidades y amenazas para las producciones más significativas
de Castilla y León** 227
- 3. Perspectivas ante las propuestas de reforma de la PAC a partir del año 2007** 228
 - 3.1 Evolución prevista en el sector productivo y mercados de los PECO** 228
 - 3.2 Impacto para el sector agrario de Castilla y León** 230

BIBLIOGRAFÍA 232

CAPÍTULO 4. VALORACIÓN DE LA ÚLTIMA AMPLIACIÓN DE LA UE EN EL SECTOR INDUSTRIAL DE CASTILLA Y LEÓN Y DEL NUEVO MARCO DE ACTUACIÓN –PERSPECTIVAS FINANCIERAS 2007-2013– EN EL SECTOR INDUSTRIAL DE CASTILLA Y LEÓN 233

Isabel Vega Mocoroa

- 1. Introducción y contexto** 235
 - 1.1 La realidad del Mercado Interior** 237
 - 1.2 La estrategia de Lisboa: competitividad, crecimiento y empleo** 240
- 2. Análisis de la estructura del Sector Industrial en Castilla y León
y en los nuevos países miembros** 244
 - 2.1 Principales características del sector industrial en Castilla y León** 245
 - 2.1.1 Rasgos destacados de la estructura productiva del sector industrial** 247
 - 2.1.2 Debilidades y fortalezas del sector industrial en Castilla y León** 249
 - 2.2 Principales características del sector industrial en los nuevos Países miembros
de UE y en los nuevos candidatos** 250
 - 2.2.1 Rasgos destacados de la estructura productiva del sector industrial** 251
 - 2.2.2 Debilidades y fortalezas del sector industrial en
los nuevos países miembros** 257
 - 2.3 Análisis comparado** 258
- 3. Especialización, competitividad y repercusiones en los intercambios comerciales
del Sector Industrial** 259
 - 3.1 Escenario actual y evolución de los factores de los que depende el grado
de competitividad del sector industrial en Castilla y León** 261
 - 3.1.1 La productividad** 261
 - 3.1.2 Los costes de producción** 263
 - 3.2 La competitividad del sector industrial de Castilla y León en la UE ampliada:
especial referencia a su posición frente a los nuevos socios** 263
- 4. La Política Industrial en la Europa ampliada** 266
 - 4.1 La industria europea: puntos fuertes, débiles y tendencias para mejorar
su competitividad** 267
 - 4.2 Retos de la política industrial en la Europa ampliada** 268
 - 4.3 Nuevas propuestas para la política industrial en la Europa ampliada** 269

4.4 La Industria manufacturera en la UE ampliada: Principales desafíos e iniciativas sectoriales	270
4.4.1 Principales desafíos sectoriales	272
4.4.2 Iniciativas políticas intersectoriales u horizontales	274
5. Efectos económicos de la 5ª ampliación de la UE sobre el sector industrial y el comercio de manufacturas de Castilla y León	279
5.1 La libre circulación de mercancías, las repercusiones de la ampliación sobre los intercambios comerciales y el papel de las barreras técnicas	279
5.2 La libre circulación de factores y las repercusiones de la ampliación a través de la Inversión Directa Extranjera	295
5.2.1 Flujos de Inversión directa de Castilla y León con los PA12	298
5.2.2 Flujos de IDE en los PA12 por multinacionales con fuerte implantación en Castilla y León y sus riesgos	301
5.3 El ajuste de las ayudas europeas al sector industrial castellano y leonés	303
5.4 Estudio sectorial de las principales ramas de actividad industrial de Castilla y León: efectos de la ampliación sobre las mismas	306
5.4.1 Sector Alimentación, bebidas y tabaco (DA)	316
5.4.2 Sector Material de transporte (MD)	318
6. Oportunidades para el sector industrial derivadas de la ampliación	320
BIBLIOGRAFÍA	325
 CAPÍTULO 5. REPERCUSIONES DE LA AMPLIACIÓN EN EL SECTOR SERVICIOS EN CASTILLA Y LEÓN	329
<i>Jorge Nogales</i>	
1. Introducción: los servicios en la economía global	331
1.1 Relaciones entre servicios, competitividad y globalización	333
2. La política de servicios en la Unión Europea	341
3. Especialización sectorial en la Unión Europea de 27 países miembros	344
4. El sector servicios en Castilla y León	347
4.1 Introducción	347
4.2 Distribución de la actividad productiva y del empleo en el sector servicios de Castilla y León	348
5. Estructura productiva de los PECO	358
6. El intercambio de servicios comerciales	371
7. Efectos previsibles en el sector servicios de la entrada de los nuevos socios	446
BIBLIOGRAFÍA	449

PRESENTACIÓN

El pasado 1 de enero de 2007, con la entrada de Bulgaria y Rumanía, se ha completado la 5ª ampliación de la Unión Europea, dando con ello significado institucional a la actual UE-27, tras un largo proceso que se había iniciado con la firma del Tratado de Niza en 2001 y materializado el 1 de mayo de 2004 con la entrada del primer cupo de 10 nuevos países con los que se configuraba la UE-25.

Al conjunto de estos 12 nuevos países, geográficamente ubicados en el Este y Centro de Europa, se les viene conociendo de manera simbólica –por alusión a tales iniciales– con el nombre de PECO, expresión que hemos hecho propia a lo largo del proceso de elaboración de este trabajo.

El equipo de investigación encargado de llevarlo a cabo ya había realizado un estudio de naturaleza análoga al que ahora se presenta en el año 2003, esto es, uno antes de la incorporación de los 10 nuevos países miembros en mayo de 2004, auspiciado igualmente por el CES de Castilla y León y que se publicó ese mismo año con el título *“Repercusiones y expectativas económicas generadas por la ampliación de la Unión Europea para los sectores productivos de Castilla y León” (Informe a Iniciativa Propia 2/2003)*.

En la realización del nuevo proyecto han participado los mismos autores que componían el equipo de investigación del trabajo anterior, al que se ha incorporado Jorge Nogales, Profesor de Economía Aplicada que imparte docencia en la Universidad de Valladolid, como el resto del equipo, al que se le encomendó la realización del capítulo dedicado al análisis del sector Servicios, el cual había sido realizado de forma conjunta en el trabajo de 2003.

Las razones que justifican la revisión del primer estudio sobre el tema, realizado en el año 2003, son varias:

Por un lado, valorar bajo la perspectiva del tiempo transcurrido, cuatro años, las consecuencias de la primera ampliación de 10 miembros llevada a cabo en 2004 y su grado de concordancia con las previsiones efectuadas a priori por el equipo de investigación.

Por otro, completar el análisis anterior referido a la ampliación parcial que tuvo lugar en 2004 con la formación de la UE-25, con el estudio global de todo el pro-

ceso de ampliación hasta la actual UE-27, para poder valorar de forma conjunta la 5ª ampliación.

Por último, exponer y analizar las consecuencias que previsiblemente van a tener para la economía de Castilla y León los cambios normativos que, como consecuencia de la ampliación, han sido introducidos por las autoridades de la UE y plasmados en el programa de “perspectivas financieras” para el periodo 2007-2013.

Tales cambios serán especialmente graves para aquellas regiones que, como Castilla y León, tanto por el “efecto estadístico” de la ampliación como por el “efecto natural” de su recuperación económica, verán recortados los generosos programas de ayudas que la UE viene destinando a la política de solidaridad interregional.

El estudio que presentamos está realizado a partir de dos planos superpuestos:

Uno de carácter general, dedicado a exponer y analizar, por un lado, el marco institucional de la UE a raíz del proceso de ampliación a 12 nuevos Estados miembros (Capítulo I) y, por otro, los retos que se le plantean a la economía de Castilla y León para competir en un mercado interior ampliado a 480 millones de habitantes y, sobre todo, a 12 nuevos países que presentan unos perfiles socioeconómicos marcadamente alejados de los que ostentaba hasta ahora la llamada UE-15.

El hito más determinante de tales retos viene auspiciado por la aplicación de las reformas presupuestarias llevadas a cabo por las autoridades comunitarias en la cumbre de Bruselas de diciembre de 2006 y que han quedado plasmadas en el programa de “perspectivas financieras” de la UE para el periodo 2007-2013 (Capítulo II).

El otro nivel al que se desarrolla el trabajo se corresponde con el análisis pormenorizado de las consecuencias que tales reformas van a tener para cada uno de los tres sectores convencionales que componen la estructura productiva de Castilla y León: el sector agrario (Capítulo III), el sector industrial (Capítulo IV) y el sector servicios (Capítulo V).

Cabría destacar algunos aspectos que se deducen del texto del estudio, tales como:

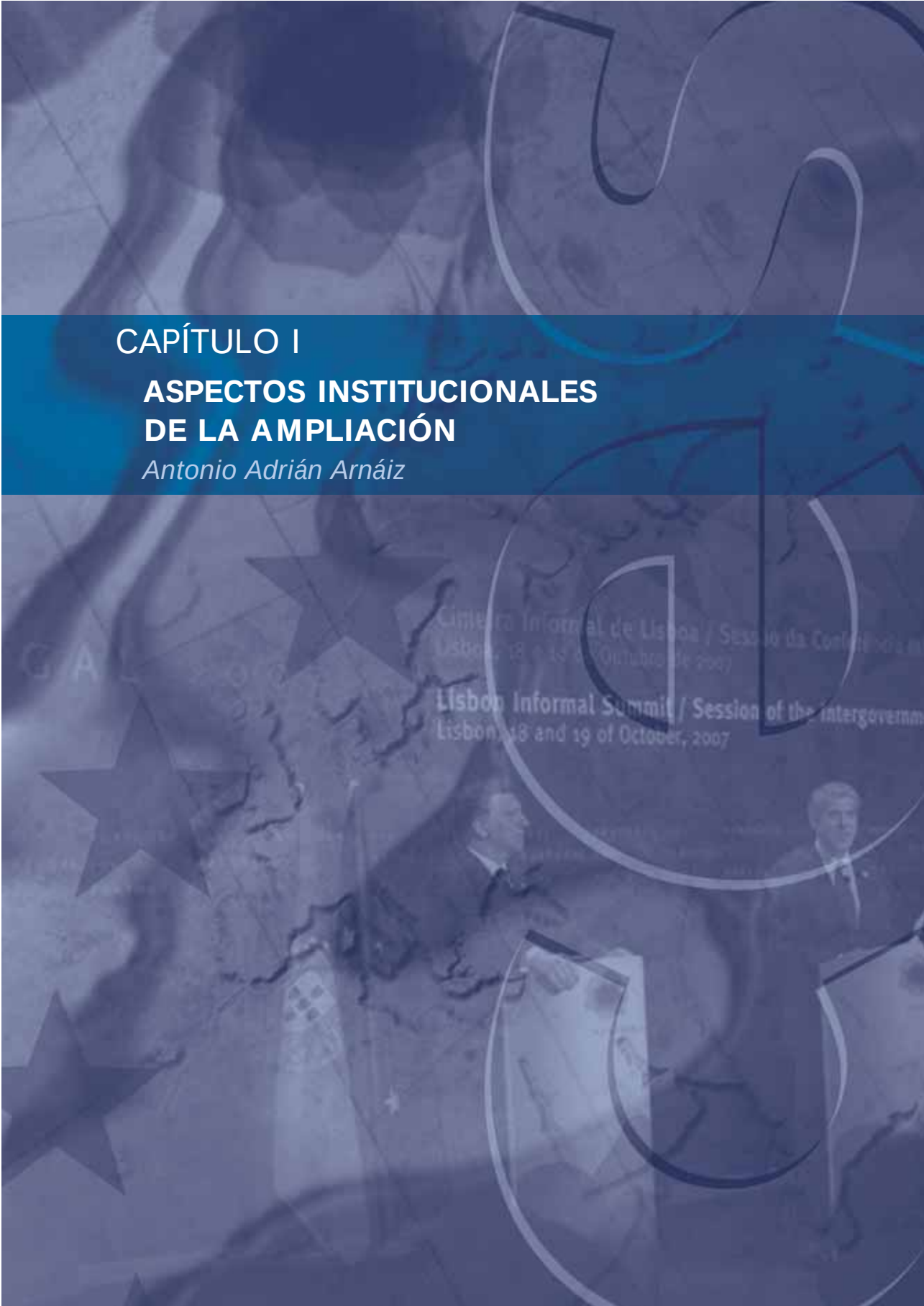
- El significado institucional de la 5ª ampliación y sus derivaciones sobre el diseño futuro de la Constitución Europea.
- Los polos de influencia económica surgidos a raíz del nuevo mapa regional europeo.
- El perfil del proceso de convergencia económica de Castilla y León en el ámbito de la UE ampliada y los efectos de las ayudas europeas sobre dicho proceso.
- Las condiciones de competitividad de los sectores productivos de Castilla y León en el contexto general de la UE-27.

- Los rasgos diferenciales de la estructura productiva de Castilla y León y sus implicaciones a la hora de seguir participando en la distribución de las políticas de solidaridad de la UE.
- Las consecuencias de la libre circulación de personas aplicada a los PECO sobre el candente tema de la inmigración.
- Las consecuencias de la reforma de la PAC y del nuevo “enfoque rural” impuesto por Bruselas a la política agraria.
- Las posibilidades que se le abren a los empresarios de la Comunidad por los inevitables fenómenos de “creación de comercio”, “desviación de comercio” y “expansión del comercio” que acompaña a todo proceso de liberalización y ampliación de mercados.
- El modelo europeo de competitividad, los fenómenos de deslocalización industrial y sus posibilidades de aparición en Castilla y León.
- Las ventajas comparativas salariales y los fenómenos del *catching up* derivados de la incorporación futura de los nuevos países a la Europa del euro.
- La ampliación de los intercambios de servicios y la aparición de otros nuevos relacionados con factores de diferenciación y especialización y con la implantación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

No es necesario advertir que el verdadero propósito de estas consideraciones, es el de conseguir superar la proverbial barrera de incomunicación existente entre los trabajos de investigación universitaria y la praxis política. Por detrás del esfuerzo que para los autores supone la realización de estos trabajos de investigación subyace siempre, qué duda cabe, un egoísta y mal disimulado deseo: conseguir que los resultados alcanzados terminen siendo de general conocimiento para las autoridades regionales y poder así contribuir a perfilar las directrices futuras de la política regional de esta Comunidad.

AVELINO GARCÍA VILLAREJO

COORDINADOR DEL ESTUDIO



CAPÍTULO I

ASPECTOS INSTITUCIONALES DE LA AMPLIACIÓN

Antonio Adrián Arnáiz

Cimeira Informal de Lisboa / Sessão da Conferência de
Lisboa, 18 e 19 de Outubro de 2007

Lisbon Informal Summit / Session of the Intergovernmental
Lisbon, 18 and 19 of October, 2007

1. INTRODUCCIÓN: LAS FUENTES NORMATIVAS DE LA QUINTA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

1.1 El contexto: hacia el final del parón institucional de la Unión Europea

Con la adhesión a marchas forzadas de Bulgaria y Rumanía, el 1 de Enero de 2007, se completó la quinta ampliación de la Unión Europea (en adelante UE), tras la adhesión de diez nuevos Estados miembros el 1 de Mayo de 2004.

La ampliación ha sido diseñada por el legislador comunitario como la esencia del desarrollo institucional y material de la UE a lo largo de las últimas décadas, pues, el modelo europeo de integración económica persigue básicamente el objetivo irrenunciable de superar la división de Europa como consecuencia de las dos Guerras Mundiales acaecidas en el siglo xx. Dicho objetivo, no obstante, se diluye con el paso del tiempo en el siglo xxi. Los problemas que tiene planteados la UE a Veintisiete Estados miembros son muy distintos que los de 1957. Ahora no se trata de evitar otra guerra franco-alemana¹ o hacer frente a la Unión Soviética, incluso el objetivo de compartir la producción de carbón y acero². La quinta ampliación de la UE se superpone, por tanto, a los nuevos desafíos del siglo xxi: el terrorismo, el crimen organizado, la energía, el cambio climático, la globalización, la inmigración, etc.³ Problemas mundiales, por tanto, que los Estados europeos no pueden resolver por separado.

¹ Es decir, que las catástrofes de 1870, 1914 y 1939 no se repitiesen jamás.

² Y todo ello, sin olvidar el fin de la visión eurocéntrica del mundo, es decir, que Europa pasaba a ser estrictamente europea por la pérdida o futura pérdida de sus imperios coloniales (como fue el caso de Francia, Holanda, Bélgica e Italia).

³ A los que cabe añadir los problemas de orden geoestratégicos: las relaciones con los Estados Unidos y el imparable ascenso de China y la India como nuevas superpotencias.

El Tratado sobre la Unión Europea de Niza (en adelante TUE Niza)⁴, constituyó *la primera etapa del ciclo normativo introducido por el legislador comunitario para planificar la ampliación de la Unión Europea a los Estados del Centro y Este de Europa* (en adelante PECO) y contenía, al respecto, un acuerdo básico sobre la cuestiones institucionales que no se habían resuelto en el Tratado sobre la Unión Europea de Ámsterdam (en adelante TUE Ámsterdam) y que debían resolverse antes de la ampliación de la Unión Europea a los países PECO.

El 20 de Junio de 2003, el Presidente de la Convención (V. Giscard d'Estaing) presentó en nombre de la Convención Europea sobre el futuro de Europa⁵ al Consejo Europeo reunido en Salónica (Grecia), el Proyecto de Tratado por el que se instituye una Constitución para Europa que, en palabras del Presidente de la Convención, *debía permitir que la Europa ampliada del siglo XXI funcionase sobre bases sólidas*.⁶ El Consejo Europeo de Salónica decidió que el texto del proyecto de Tratado Constitucional era “una buena base” para iniciar la Conferencia Intergubernamental y solicitó a la Presidencia en ejercicio del Consejo (Italia) que iniciara el procedimiento establecido en el artículo 48 del TUE Niza, a fin de que la Conferencia pudiese comenzar durante el mes de Octubre de 2003.⁷

El 4 de Octubre de 2003 se iniciaron los trabajos de la Conferencia Intergubernamental (CIG) y tras arduas y muy complicadas negociaciones, los Jefes de Estado y de Gobierno alcanzaron un acuerdo político en el Consejo Europeo de Bruselas, los días 17 y 18 de Junio de 2004, sobre el proyecto de Tratado sobre una Constitución para Europa.⁸ El 29 de Octubre de 2004 los Jefes de Estado y Gobierno de los 25 Estados miembros de la Unión Europea firmaron en Roma el Tratado por el que se instituye una Constitución para Europa (en adelante Tratado Constitucional). Las previsiones iniciales fueron que una vez realizada su ratificación y notificada oficialmente por todos los Estados signatarios mediante el depósito de los instrumentos de ratificación, el Tratado Constitucional entrase en vigor, y de conformidad con las previsiones del propio Tratado, el 1 de Noviembre de 2006.

⁴ El TUE Niza fue firmado el día 21 de Febrero de 2001 y entró en vigor el 1 de Febrero de 2003.

⁵ El Consejo Europeo, reunido en Laeken (Bélgica) los días 14 y 15 de Diciembre de 2001, certificó las carencias del TUE Niza, en particular, del método intergubernamental para la reforma de los Tratados fundacionales y, en este contexto, convocó la Convención Europea sobre el futuro de Europa,

⁶ Véase, CONVENCION EUROPEA. Declaración de Roma. V.GISCARD D'ESTAING, Presidente de la Convención Europea. Roma, 18 de Julio de 2003.

⁷ El Consejo de Salónica no puso fecha fija para la finalización de la Conferencia, pero indicó la necesidad de su conclusión antes de las elecciones al Parlamento Europeo de Junio de 2004.

⁸ El 12 de Octubre de 2004 se aprobaron las Declaraciones anexas al Acta Final de la CIG y Acta Final.

España (conviene recordarlo siempre) fue el primer Estado de la Unión Europea en aprobar mediante referéndum el Tratado Constitucional el día 20 de Febrero de 2005⁹, pero como es bien sabido en Francia y Holanda los ciudadanos rechazaron el texto de la Constitución, el 29 de mayo y el 1 de Junio de 2005 respectivamente. A la vista de estos resultados, y en medio de un gran desconcierto, pues, a mayor abundamiento, siete Estados miembros (Portugal, Irlanda, Suecia, Dinamarca, Reino Unido, Polonia y República Checa) se han resistido a plantear su ratificación, el Consejo Europeo del 16 y 17 de Junio de 2005 consideró que la fecha del 1 de Noviembre de 2006, inicialmente prevista para examinar el estado de las ratificaciones, ya no era realista y convino en volver a examinar la cuestión de la ratificación del Tratado Constitucional durante el primer semestre de 2006, para proceder a una valoración de conjunto de los debates nacionales iniciados como parte del periodo de reflexión y acordar los próximos pasos del proceso.¹⁰

Tras el obligado periodo de reflexión de los años 2005-2006 y a la vista de las reflexiones contenidas en la Declaración de Berlín de 25 de Marzo de 2007¹¹ con ocasión del cincuenta aniversario del Tratado de Roma, la Presidencia semestral alemana de la UE presentó al Consejo Europeo de los días 21 a 23 de Junio de 2007, la “nueva hoja de ruta comunitaria” para concluir un nuevo marco institucional para la UE al tiempo de las próximas elecciones al Parlamento Europeo (Junio de 2009)¹².

Dicho Consejo Europeo acordó, al respecto, convocar una Conferencia Intergubernamental (CIG) el 23 de Julio de 2007, con un mandato muy preciso que detalla los elementos de la reforma de la UE y establece un estricto calendario para la conclusión de la CIG (el 18 de Octubre de 2007 en el marco del Consejo Europeo de Lisboa), pero que supuso, en definitiva, el abandono formal, por el momento, del modelo comunitario de integración basado en una Constitución.¹³

⁹ Luxemburgo fue el segundo (y definitivamente) último Estado miembro en ratificar el Tratado Constitucional mediante referéndum.

¹⁰ COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Comunicación de la Comisión al Consejo Europeo: El periodo de reflexión y el Plan D. COM(2006) 212 final.

¹¹ Esta Declaración fue firmada por los Presidentes del Consejo Europeo, del Parlamento Europeo y de la Comisión Europea (y no por los Estados miembros de la UE).

¹² Para un análisis de conjunto de este periodo comunitario y sus principales encrucijadas véase, PARLAMENTO EUROPEO. Resolución del Parlamento Europeo, de 7 de Junio de 2007, sobre la hoja de ruta para el proceso constitucional de la Unión. A6-0197/2007.

¹³ Véase, CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA. Mandato de la CIG de 2007. 11218/07. 26 de Junio de 2007.

1.2 El resultado: complejidad y relativa certidumbre del proceso

Con anterioridad al descarrilamiento del texto constitucional europeo en Francia y Holanda, el día 16 de Abril del 2003, diez Estados del Centro y del Este de Europa (Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta y Chipre) procedieron a la firma, en la ciudad de Atenas (Grecia), del Tratado de Adhesión de dichos Estados a la UE, y cumplidos todos los trámites legislativos de ratificación, la incorporación efectiva a la UE se produjo el 1 de Mayo de 2004. En consecuencia, dichos Estados ya participaron de pleno derecho en las elecciones al Parlamento Europeo de Junio de 2004.

Con la finalidad de completar la quinta ampliación de la UE, el día 25 de Abril de 2005, Bulgaria y Rumanía, procedieron a la firma, en Bruselas, del Tratado de Adhesión de dichos Estados a la UE, y cumplidos todos los trámites legislativos de ratificación, la incorporación efectiva a la UE se produjo el 1 de Enero de 2007.

El resultado de este marco normativo tan plural y relativamente complejo es que el escenario de las repercusiones institucionales para Castilla y León de la ampliación de la UE al conjunto de los PECO (con Bulgaria y Rumanía) es un escenario institucional muy cambiante, sujeto al juego de múltiples factores normativos de diferente importancia (cuantitativa y cualitativa).

El factor más importante a tener en cuenta es, sin ninguna duda, la nueva vertebración política del marco institucional de la UE tras la ampliación a los Estados PECO, según los criterios acordados en el Consejo Europeo de Junio de 2007. Esta vertebración pasa por la profundización del marco institucional de la UE, no obstante el abandono formal del Tratado Constitucional. Ahora bien: ¿que ocurrirá previsiblemente después del fracaso del modelo de integración basado en una Constitución para la UE? La hipótesis más realista sería pensar que este fracaso y su modelo alternativo (la CIG 2007 con el objetivo de realizar una reforma encubierta del Tratado Constitucional), pueden suponer, finalmente, contra pronóstico, una relativa revitalización del modelo europeo de integración política y económica. ¿Por qué? La razón fundamental es que tanto el mandato como los objetivos de la CIG 2007 son transformar la mayor parte de las innovaciones del Tratado Constitucional en modificaciones del TUE Niza y TCE Niza: es decir, el Tratado de Reforma de la UE (resultante de la CIG 2007) salvaguardará y mejorará (en ciertos casos) el fondo de la mayoría de las innovaciones del Tratado Constitucional en los ámbitos de la democracia, la eficiencia y la transparencia.

Otro importante factor a tener en cuenta es que tanto el Tratado de Grecia de Adhesión de los PECO a la UE como el Tratado de Bruselas de Adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE (a diferencia del Tratado de Adhesión de España a las Comu-

nidades Europeas) contienen mecanismos de supervisión y salvaguardia que podrían alterar sustancialmente algunas de las previsiones actuales sobre las consecuencias para Castilla y León de la ampliación de la UE del conjunto de los Estados PECO.

En conclusión, el objeto del presente capítulo es ofrecer una visión muy general de las principales consecuencias institucionales de la ampliación de la UE al conjunto de los Estados PECO desde la perspectiva de Castilla y León, no sólo por lo que se refiere a las consecuencias del mismo, según el sistema del TUE Niza y los Tratado de Adhesión Grecia y Bruselas, sino también a las consecuencias que habría que tener en cuenta en el marco de la futura reforma institucional de la UE resultante de la CIG 2007.

2. EL TRATADO DE REFORMA DE LA UE

Tal y como acordó el Consejo Europeo de 21 a 23 de Junio de 2007, la CIG 2007 debe elaborar un Tratado de Reforma de la Unión Europea (en adelante Tratado Reforma UE) introduciendo en los Tratados existentes (TUE Niza y TCE Niza), que seguirán en vigor, las innovaciones resultantes de la CIG 2004 (CIG sobre la Constitución Europea), pero con arreglo a nuevas reglas y mandatos jurídicos.¹⁴

El Tratado Reforma UE contendrá dos cláusulas substantivas que modificarán, respectivamente, el Tratado de la Unión Europea de Niza (TUE Niza) y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de Niza (TCE Niza). El TUE Niza mantendrá su denominación actual, mientras que el TCE Niza pasará a llamarse “*Tratado sobre el funcionamiento de la Unión*”, pues, en adelante, la Unión Europea tendrá una única personalidad jurídica y, de este modo, se acabará finalmente con la confusa distinción entre “Comunidad Europea” y “Unión Europea”.

La principal novedad que introducirá el Tratado Reforma UE es que tanto el TUE como el Tratado sobre el funcionamiento de la Unión no tendrán carácter consti-

¹⁴ La CIG 2007 comenzó el día 23 de Julio de 2007 y dicho día la Presidencia semestral portuguesa colgó en la página Web oficial de la CIG el primer borrador completo del Tratado Reforma UE. Véase, CONFERENCE DES REPRÉSENTANTS DES GOUVERNEMENTS DES ETATS MEMBRES. Projet de traité modifiant le traité sur l'Union Européenne et le traité instituant la Communauté européenne. CIG 1/07. Bruxelles, le 23 juillet 2007. Los expertos comenzaron a analizar dicho Proyecto, en reuniones formales, el 29 de Agosto de 2007. El 8 de Septiembre de 2007, (fecha de finalización del presente Capítulo) la CIG finalizó la primera lectura del TUE Reforma UE. No obstante las declaraciones muy optimistas del Ministro de Exteriores portugués sobre la finalización de la CIG 2007 en los plazos previstos y con estricta sujeción a los acuerdos del Consejo Europeo de Junio de 2007, lo cierto es que Polonia y Reino Unido efectuaron las primeras reservas (formales) al TUE Reforma UE.

tucional. Como dice textual y muy taxativamente el punto 3 del Mandato del Consejo Europeo a la CIG 2007, los nuevos TUE Niza y TCE Niza, resultantes del Tratado Reforma UE, no utilizarán el término “Constitución”, y, en esta misma línea, el Ministro de Asuntos Exteriores de la UE pasará a llamarse Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y se abandonarán las denominaciones “Ley” y “Ley marco”, conservándose las de “Reglamento”, “Directiva” y “Decisión” actuales.

Esta novedad es, sobre todo y, al mismo tiempo, su principal defecto. La CIG 2007 deberá renunciar necesariamente a crear un solo Tratado que sustituyese a los Tratados en vigor y, por añadidura, también deberá renunciar a la creación de una terminología que ofreciese a los ciudadanos una idea clara de la naturaleza de los actos de la Unión Europea (la utilización de la “Ley”, “Ley marco”, etc.). Por idéntico motivo, el Tratado Reforma UE no hará referencia alguna a la cuestión de los símbolos (bandera, himno o divisa) que obviamente facilitarían la identificación de los ciudadanos con la UE.¹⁵

Por lo que se refiere a los cambios institucionales, éstos se integrarán, en parte, en el TUE y, en parte, en el Tratado sobre el funcionamiento de la UE. A este respecto, subrayar que de conformidad con el futuro artículo 9, Título III, del TUE, las Instituciones de la UE serán siete: Parlamento Europeo, Consejo Europeo, Consejo, Comisión Europea, Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Banco Central Europeo y Tribunal de Cuentas. Por tanto, la gran novedad será el Consejo Europeo (transformado en Institución al igual que el Banco Central Europeo) y la creación del cargo de Presidente del Consejo Europeo.¹⁶

¹⁵ Para un análisis de estos aspectos negativos del futuro Tratado Reforma UE véase, PARLAMENTO EUROPEO. Resolución del Parlamento, de 11 de Julio de 2007, sobre la convocatoria de la Conferencia Intergubernamental (CIG): Dictamen del Parlamento Europeo (artículo 48 del Tratado de la Unión Europea) (11222/2007-C6-0206/2007-2007/0808 CNS).

¹⁶ La consideración del Consejo Europeo como Institución comunitaria de pleno derecho implicará, de entrada, la supresión de las presidencias de turno de la UE y, al mismo tiempo, la creación de un Presidente estable del Consejo Europeo con poderes limitados y con un mandato de dos años y medio, renovable. En todo caso, aunque el Consejo Europeo debe perfilar las grandes líneas de actuación de la UE, no ejercerá funciones legislativas.

3. EL PAPEL DE LA DIMENSIÓN REGIONAL EN LA VIDA DEMOCRÁTICA DE LA UNIÓN EUROPEA

El modelo comunitario de integración económica diseñado en el TCEE de Roma de 25 de Marzo de 1957 (confirmado en los TUE de Maastricht, Ámsterdam y Niza) no ha reconocido métodos para una participación adecuada de las autoridades regionales (y locales) en la elaboración de las políticas de la Unión Europea, no obstante la importancia creciente de la dimensión regional (y local) en la vida diaria de la UE. Esta importancia deriva, en definitiva, de que los entes territoriales son responsables de transponer y aplicar gran parte de la legislación y las acciones de la UE.

La perspectiva del tiempo histórico comunitario explica con meridiana claridad las razones de peso político que aconsejaron (desafortunadamente) que la ampliación de la UE a los PECO y su marco normativo de referencia (el TUE NIZA) no fuesen el momento y lugar adecuados para plantear el problema de la identidad de los Estados miembros de la UE y de la organización de sus poderes públicos en los planos nacional, regional y local. ¿Por qué? ¿Cuáles fueron las principales razones de este no reconocimiento? Pues, básicamente, estas razones se relacionan con el hecho de que las estructuras administrativas internas de los Estados PECO no contribuyen precisamente a conceder protagonismo a los niveles regionales y locales en la distribución de poderes territoriales. La incorporación de Bulgaria y Rumanía a la UE contribuye a reforzar aún más dicho proceso de fuerte consolidación del plano estatal en el proceso de construcción europea. Otras hipotéticas ampliaciones (en particular el caso de Turquía) sólo harían que ahondar en dicho proceso.

Por el contrario, la Convención sobre el Futuro de Europa desencadenante del Tratado Constitucional parecía un marco más idóneo para abordar la cuestión de la dimensión regional (y local) de la UE. El debate a este respecto ha sido muy intenso, pero el resultado final del mismo será que el Tratado Reforma UE se limitará a preservar la esencia de los (modestos) logros institucionales a favor de los entes territoriales que contenía el Tratado Constitucional.

Dichos logros se refieren, sobre todo, al reconocimiento de la autonomía local y regional por la UE, la nueva dimensión del principio de subsidiariedad, el reconocimiento de la cohesión territorial, así como la diversidad cultural y lingüística como objetivos de la UE. Por tanto, el Tratado Reforma UE plasmará adecuadamente la referencia a la autonomía regional hecha en el artículo 5 del Tratado Constitucional relativo a las relaciones entre la UE y los Estados miembros. Por el contrario, el Tratado Reforma UE refuerza aún más si cabe el sentido del (non nato) artículo 1 del Tratado Constitucional relativo al rechazo expreso de la UE como un Estado federal unitario europeo.

Por consiguiente, es realista pensar que cualquier modelo alternativo al Tratado Reforma UE que salga adelante en los próximos años reforzará la idea-fuerza de la naturaleza dual del sistema europeo de integración: el proyecto europeo tiene su base contractual en la voluntad de los ciudadanos y de los Estados, y no en la de los “pueblos” asociados según el modelo federal.

Desde la óptica de los intereses regionales de Castilla y León, hay que poner de relieve el papel importante que deben jugar en un futuro próximo tanto el “*Protocolo (nº 1) sobre la función de los parlamentos nacionales en la Unión Europea*” como el “*Protocolo (nº 2) sobre la aplicación de los principios de subsidiariedad y proporcionalidad*”, tal y como constan en los anexos del TUE Reforma UE, al igual que el nuevo sistema por el que la Comisión Europea transmite todas las propuestas directamente a los parlamentos nacionales. Obviamente, habrá que arbitrar mecanismos para que los gobiernos o parlamentos regionales tengan alguna participación directa o indirecta en este proceso, pero el camino parece abierto para reforzar la dimensión regional en la aplicación del principio de subsidiariedad¹⁷.

Otro aspecto muy relevante para los intereses de Castilla y León será que el Tratado Reforma UE recogerá del Tratado Constitucional el reconocimiento expreso de que uno de los objetivos prioritarios de la UE será fomentar la cohesión económica, social y territorial y la solidaridad entre los Estados miembros de la UE y, al mismo tiempo, promover la reducción de las diferencias entre los niveles de desarrollo de las distintas regiones y el retraso de las regiones menos favorecidas, pues, las desigualdades regionales siguen siendo importantes en la UE, en parte debido a la reciente ampliación de la UE a los Estados PECO (incluidos Bulgaria y Rumanía)¹⁸.

¹⁷ Este principio (básico desde el punto de vista de la dimensión regional del proceso de construcción europea) opera en las relaciones verticales entre la UE y los Estados miembros para limitar la acción del legislador comunitario, asegurando que la Comunidad intervendrá sólo en la medida en que los objetivos de la acción pretendida por el legislador no puedan ser alcanzados de manera suficiente por los Estados miembros. Véase, ADRIÁN, A-SACRISTÁN, M. El ordenamiento jurídico comunitario. GUIONES PARA LA ENSEÑANZA DE LA UNIÓN EUROPEA. (Historia, Derecho y Economía de la Unión Europea). (Dir: A. Calonge). Valladolid. 2003.

¹⁸ Sobre el sentido de estas desigualdades véase, COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Cuarto Informe sobre la cohesión económica y social. COM(2007) 273 final. Pág. 6.

4. CÓMO COMBATIR EL PESO DECRECIENTE DE LOS ESTADOS MÁS POBLADOS EN EL SENO DEL CONSEJO

4.1 El rumbo en la toma de decisiones

Todas las previsiones razonables indican que el acuerdo alcanzado en el Consejo Europeo de 21 a 23 de Junio de 2007 parece destinado a poner fin a la crisis política e institucional de la UE. Dicho acuerdo perfila, por tanto, las condiciones reales de que se establezca un nuevo marco institucional capaz de impulsar con mayor determinación la vida diaria de la UE, en particular en el plano externo del proyecto europeo.

Este nuevo escenario debe de aliviar, en todo caso, la creciente sensación de que la adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE acrecentó la crisis institucional de la UE, pues, hizo la toma de decisiones (es decir, la gobernabilidad de la UE) cada vez más difícil y compleja.

El Tratado Reforma UE apuesta decididamente por una profundización del proceso de integración (“más Europa”) a través del recurso generalizado a la regla de funcionamiento de las mayorías democráticas para legislar. En este contexto, el Tratado Reforma UE devalúa el recurso al método intergubernamental (“menos Europa”), que propicia en exceso el papel de la unanimidad y el derecho de veto.

Por consiguiente, el Tratado Reforma UE trata el problema de la unanimidad desde el punto de vista de que para que el Consejo pueda funcionar con eficacia en una UE ampliada es absolutamente indispensable que el voto por mayoría cualificada se convierta en la norma. Igualmente, el Tratado Reforma UE pone el acento en que el problema de la mayoría cualificada no se debe relacionar sólo con la formación de las minorías de bloqueo en el seno del Consejo¹⁹.

De este modo, el Tratado Reforma UE aspira a reflejar de forma más equitativa los diferentes tamaños de los Estados miembros de la UE en un contexto en el cual la ampliación del voto por mayoría cualificada a más de 40 nuevos supuestos priorizará la idea de “más Europa” en la construcción comunitaria.

¹⁹ Véase, COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Un proyecto para la Unión Europea. COM(2002) 247 final. Pág. 6.

4.2 La mayoría cualificada y la ponderación de votos

Con anterioridad al TUE Niza, la ponderación de votos en el seno del Consejo pretendió asegurar siempre una representación adecuada entre la población total y el número de Estados, pero la lógica del sistema de ponderación de votos introducido por el inicial TCEE de Roma de 1957 conducía a que las adhesiones de nuevos Estados poco o medianamente poblados producía en el seno del Consejo minorías de bloqueo practicadas por Estados muy poco poblados²⁰.

El TUE Niza introdujo un nuevo sistema de votación que exigía una determinada mayoría de votos, una mayoría de (2/3) de miembros del Consejo y , en su caso, una mayoría que represente como mínimo el 62% de la población.

El umbral de la mayoría cualificada para la UE antes de la ampliación a los PECO fue de 169 votos sobre un total de 237 (España 27 votos), es decir, un umbral del 71,31% (España 8,18%). En la UE a 27 miembros el umbral de la mayoría cualificada alcanza el 73,91%. En la práctica, el sistema del TUE Niza fue aplicado, con efectos de 1 de Noviembre de 2004, de conformidad con las previsiones normativas del artículo 12 del Acta de Adhesión de los PECO a la UE, que introdujo algunas modificaciones al respecto²¹.

Este sistema es muy complejo y existe una opinión muy generalizada acerca de la dificultad de que se alcance en muchos casos la mayoría cualificada para aprobar una determinada disposición. El sistema es complejo y de difícil aplicación en muchos casos, pero la práctica certifica que dicho sistema beneficia a España y, en particular, a las Comunidades Autónomas que como Castilla y León (residualmente) son potencialmente beneficiarias de las ayudas estructurales de la UE y, al mismo tiempo; la normativa sobre la PAC tiene una gran influencia en la economía regional. ¿Cuál es la razón? La respuesta es sencilla: el sistema de ponderación de votos en el seno del Consejo introducido por el TUE Niza facilita la creación de minorías de bloqueo en sectores de actividad vitales para España, si bien conviene subrayar que las antiguas minorías de bloqueo en la UE a Quince (por ejemplo la del sector del aceite de oliva o la de la pesca) están siendo mucho más difíciles de mantener tanto en la UE a 25 como en la UE a 27 Estados miembros, pues, algunos Estados PECO (por ejemplo, Polonia) han pasado en poco tiempo de ser estrechos aliados a fuertes competidores de España.

²⁰ Como es el caso de la mayoría de los Estados PECO con la notable excepción de Polonia.

²¹ El artículo 26 del Acta PECO reguló el periodo anterior al 31 de Octubre de 2004.

4.3 La doble mayoría en el seno del Consejo y del Consejo Europeo

El sistema de ponderación de votos del TUE Niza tiene el importante problema (para España, pero no sólo para España) de que atribuye los votos en forma decreciente y, por tanto, la opinión de los Estados menos poblados tiene un peso mayor en relación con la población que la de los Estados miembros más poblados. Estos inconvenientes pueden solucionarse en el futuro marco institucional de la UE resultante de la CIG 2007, pero otros nuevos problemas podrían llegar para España.

El Tratado Reforma UE consagra el sistema del Tratado Constitucional mediante la adopción del sistema de la doble mayoría en el Consejo y también (según los casos) en el Consejo Europeo²². Es decir: la mayoría cualificada se definirá como un mínimo del 55% de los miembros del Consejo que incluya al menos a 15 de ellos y represente a Estados miembros que reúnan como mínimo el 65% de la población de la UE. A esta regla básica se añade una cláusula adicional según la cual una minoría de bloqueo (*a priori* un 35% de la población de la UE) deberá sumar por lo menos cuatro Estados miembros, a falta de lo cual la mayoría cualificada se considerará alcanzada. Sin embargo, cuando el Consejo no actúe a propuesta de la Comisión o del Alto Representante para los Asuntos Exteriores de la UE, la mayoría cualificada se definirá como un mínimo del 72% de los miembros del Consejo que represente a Estados miembros que reúnan como mínimo el 65% de la población de la UE. Otro tanto ocurrirá para el Consejo Europeo.

La ventaja principal del nuevo sistema ha sido glosada certeramente por la Comisión Europea: el voto por mayoría cualificada debe reflejar de forma más equitativa los diferentes tamaños de los Estados miembros de la UE y reforzará la eficacia del Consejo y ofrecerá un claro equilibrio entre el número de Estados miembros y el tamaño de su población²³.

²² Este sistema (conocido inicialmente con el nombre de *sistema de doble mayoría simple*) fue propuesto por la Comisión Europea durante la Conferencia Intergubernamental que adoptó el TUE Niza, pero esta propuesta fue rechazada por algunos Estados miembros. Véase COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Para la Unión Europea: Paz, Libertad y Solidaridad. COM(2002) 728 final. Pág. 16.

²³ Véase, COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. La reforma de Europa para el siglo xxi. Dictamen de la Comisión Europea con arreglo al artículo 48 del Tratado de la Unión Europea sobre la Conferencia de los representantes de los Gobiernos miembros convocada para revisar los Tratados. COM(2007). 412 final. Pág. 6.

El sistema de la mayoría cualificada se comenzará a aplicar a partir de Noviembre de 2014 y supondrá que, por primera vez en el proceso de construcción europea, se produce un punto de inflexión de enorme calado en el proceso histórico relativo al peso decreciente de los Estados más poblados en el seno del Consejo. La paradoja para España es que la futura regla de la mayoría cualificada interesa a los Estados más poblados de la Unión Europea y, por tanto, a España, pero el sistema de fijación del umbral de la mayoría cualificada haría más difícil para España la formación de minorías de bloqueo, en particular frente a las opciones estratégicas del eje franco-alemán (con el eventual apoyo británico) en la reforma de los Fondos Estructurales o de la PAC.

El principal inconveniente de la futura regla de la doble mayoría es la posibilidad (remota) de que el sistema de la doble mayoría pudiese potenciar estructuras hegemónicas de poder en la UE, incompatibles con la experiencia histórica de algunos nuevos Estados miembros de la UE (es el caso de Polonia)²⁴.

5. LA REDEFINICIÓN DEL DISEÑO INSTITUCIONAL DE LA QUINTA AMPLIACIÓN DE LA UE

El papel de la rotación igualitaria del Colegio de Comisarios, el aumento de los poderes del Parlamento Europeo, la eficacia de la reforma jurisdiccional del sistema jurisdiccional y el aumentos de la representatividad de los órganos auxiliares de la UE (Comité de las Regiones y Comité Económico y Social) representan ejemplos concluyentes por lo que se refiere a que la UE se ha ampliado quizá demasiado deprisa y con un acusado problema de gigantismo por lo que se refiere a su gobernabilidad.

Pero ciertamente la UE ha sido un logro histórico de enorme envergadura, y dado que se ha empeñado en el proceso de ampliación, el Tratado Reforma UE no ha tenido otro remedio que perfilar las principales reformas del diseño institucional de la UE. A este respecto, el papel y el futuro de la Comisión Europea reflejan cómo los viejos problemas del diseño institucional nublan el futuro de las reformas institucionales pendientes después de la conclusión de los trabajos de la CIG 2007.

Uno de los aspectos más significativos del problema del gigantismo de la UE se plasma en que el número de miembros del Colegio de Comisarios ha ido aumen-

²⁴ A este respecto, subrayar que Polonia defendió con enorme ardor, hasta el último minuto, en el Consejo Europeo de Junio de 2007, el llamado sistema de la raíz cuadrada mediante el cual ganarían peso los Estados más poblados y se reduciría la diferencia entre Estados grandes y pequeños.

tando con los años. Tras la adhesión de España a las Comunidades Europeas, nuestro país consiguió el “status” de uno de los cinco Estados miembros grandes a efectos del número de miembros de la Comisión. En el momento de la entrada en vigor del TUE Niza, la composición del colegio de Comisarios era de 20 miembros (un nacional de cada uno de diez Estados miembros y dos procedentes de cada uno de los cinco Estados miembros más grandes, es decir, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España).

El TUE Niza tuvo como objetivo frenar el proceso expansivo en el número de miembros de la Comisión en aras de la eficacia, pero mantuvo de cara a la ampliación de la UE a los PECO la presencia de un Comisario por Estado miembro y que, para cuando la UE contase 27 Estados miembros, hubiese menos Comisarios que Estados miembros, eligiéndose la Comisión Europea por rotación igualitaria.

Por tanto, respecto de la Comisión Europea que entró en el ejercicio de su funciones a comienzo de 2005, es decir, la UE a Veinticinco, el Colegio de Comisarios estuvo compuesto ya por un Comisario por Estado miembro. Y con fecha de 1 de Enero de 2007, el Colegio de Comisarios está compuesto por 27 Comisarios.

Por consiguiente, el TUE Niza supuso una pérdida de poder notable para los antiguos cinco Estados miembros grandes como España, pues, perdieron la posibilidad de proponer el nombramiento de un segundo Comisario, y ahora se está a la espera de la regulación del sistema de rotación igualitaria de los miembros de la Comisión (problema no resuelto por el TUE Niza). El TUE Niza estipula, al respecto, que tras la firma del Tratado de Adhesión del vigésimo séptimo Estado miembro (es el caso actual tras la adhesión de Bulgaria y Rumanía), el Consejo adoptará por unanimidad el número de miembros de la Comisión y las modalidades de rotación igualitaria deberán, en todo caso, asegurar que todos los Estados miembros serán tratados en un estricto pie de igualdad y que cada Colegio de Comisarios deberá reflejar de manera satisfactoria las distintas características demográficas y geográficas del conjunto de Estados miembros. Es decir, en pocas palabras, la cuadratura del círculo europeo.

A este respecto, subrayar que el Tratado Reforma UE establece que la primera Comisión Europea nombrada con arreglo a dicho Tratado constará de un nacional por Estado miembro, incluidos su Presidente y el Alto Representante para Asuntos Exteriores de la UE y, posteriormente, en principio a partir de 2014, la Comisión constará de un número de miembros correspondiente a los dos tercios del número de Estados miembros, que incluirá a su Presidente y al Alto Representante, a menos que el Consejo Europeo decida por unanimidad alterar dicha composición.

El problema del Parlamento Europeo es diferente, pues no se relaciona con la espinosa cuestión del gigantismo de la UE, sino con el (también muy espinoso) pro-

blema del déficit democrático de la UE. El aumento del poder legislativo del Parlamento Europeo en el sistema del TUE de Niza fue ciertamente modesto, pero el TUE Niza efectuó un nuevo reparto de escaños en el Parlamento Europeo, con vistas a una UE a 27 miembros. El TUE Niza fijó en 732 el número máximo de parlamentarios europeos y estableció una distribución de escaños del Parlamento según el tradicional criterio de la proporcionalidad decreciente en el coeficiente entre ciudadanos y diputados y cuyo resultado final más llamativo es, sin duda alguna, que por primera vez en el proceso de construcción europea se ha roto la paridad (en una Institución Comunitaria) entre Alemania y Francia.

El Tratado Reforma UE establece que el número de miembros del Parlamento Europeo no excederá de 750 diputados y no prevé la distribución de los escaños entre los Estados miembros de la UE.

España (recaltar esta circunstancia) perdió poder en la composición del nuevo Parlamento Europeo en el sistema del TUE Niza, pues, rebajó en 14 su cifra de parlamentarios (prácticamente un 20% menos en comparación con el TUE Ámsterdam), y todo ello a cambio de un aumento del umbral de la mayoría cualificada en el seno del Consejo que permitiese a nuestro país la formación de minorías de bloqueo más sólidas. Si bien el artículo 11 del Acta PECO atribuyó a España cuatro nuevos eurodiputados a los efectos de paliar dicha pérdida. En todo caso, España pierde peso de forma gradual en la Institución de la UE que sale (aparentemente) más reforzada en el contexto de la quinta ampliación de la UE y del TUE Reforma UE.

Lo dicho para la Comisión Europea o el Parlamento Europeo sirve también como marco de referencia para el análisis de la inconclusa reforma del sistema jurisdiccional de la UE, pues, los cambios que el TUE Niza introdujo en orden a mejorar el modo de funcionamiento del sistema jurisdiccional de la UE, quedan sujetos a la aprobación unánime por parte del Consejo de una UE a Veintisiete. Es el caso de la anunciada (pero algo remota) posibilidad de la descentralización de la cuestión prejudicial, es decir, la pretendida atribución al Tribunal de Primera Instancia de la UE de la competencia prejudicial en determinadas materias específicas como las ayudas regionales.

Otro tanto cabe decir de los órganos auxiliares de la UE (el Comité de las Regiones y del Comité Económico y Social), pues ambos órganos mantienen inalterables sus rasgos centrales como organismos meramente consultivos de la Unión Europea.

6. EL TRATADO DE ADHESIÓN DE BULGARIA Y RUMANÍA A LA UNIÓN EUROPEA

6.1 El Acta de Adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE

El Tratado de Adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE (en adelante Tratado Bulgaria y Rumanía UE) contiene el Acta relativa a las condiciones de adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE (en adelante Acta Bulgaria y Rumanía UE)²⁵. El Tratado Bulgaria y Rumanía UE es formalmente un único instrumento jurídico, en el cual las condiciones de ingreso de Bulgaria y Rumanía y las adaptaciones de los Tratados de la UE como consecuencia de dicho ingreso, figuran en el Acta Bulgaria y Rumanía UE adjunta al Tratado Bulgaria y Rumanía UE²⁶.

El Acta Bulgaria y Rumanía (que en la práctica es el texto jurídico más relevante de todo el proceso de adhesión) se divide en cinco Partes. La primera Parte se refiere a los Principios. La segunda Parte versa sobre las Adaptaciones de los Tratados. La tercera Parte contiene las Disposiciones permanentes. La cuarta Parte establece las Disposiciones temporales y la quinta y última Parte, consiste en las Disposiciones relativas a la aplicación del Acta Bulgaria y Rumanía UE.

El Acta Bulgaria y Rumanía UE comprende 9 importantes Anexos, y también hay un Acta Final, un conjunto de Declaraciones (7) y un Canje de Notas final relativo al procedimiento de información y consulta para la adopción de determinadas decisiones y otras medidas que debían tomarse durante el periodo que precedió a la adhesión de Bulgaria y Rumanía a la Unión Europea²⁷.

²⁵ De conformidad con el artículo 2 del Tratado de Adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE, en caso de que el Tratado por el que se establece una Constitución para Europea no hubiese entrado en vigor el 1 de Febrero de 2007 (como finalmente ocurrió), el Acta Bulgaria y Rumanía UE será de aplicación hasta la entrada en vigor del Tratado por el que se establece una Constitución para Europea. En cuyo caso, se aplicaría el Protocolo relativo a las condiciones de adhesión de Bulgaria y Rumanía y a las adaptaciones de los Tratados en los que se fundamenta la UE.

²⁶ Véase, Tratado entre el Reino de Bélgica, el Reino de Dinamarca, la República Federal de Alemania, la República Helénica, el Reino de España, la República Francesa, Irlanda, la República Italiana, la República de Chipre, la República de Letonia, la República de Lituania, el Gran Ducado de Luxemburgo, la República de Hungría, la República de Malta, el Reino de los Países Bajos, la República Portuguesa, la República Checa, la República de Estonia, la República de Malta, la República de Polonia, la República de Eslovenia, la República Eslovaca, la República de Finlandia, el Reino de Suecia y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, (Estados miembros de la Unión Europea) y la República de Bulgaria y Rumanía, relativo a la adhesión de la República de Bulgaria y Rumanía a la Unión Europea. DOUE L/157 de 21 de Junio de 2005. Pág. 11 y ss.

²⁷ Véase, Acta relativa a las condiciones de adhesión de la República de Bulgaria y de Rumanía y a las adaptaciones de los Tratados en los que se fundamenta la Unión Europea. DOUE L/157 de 21 de Junio de 2005. Pág. 203 y ss.

La primera Parte del Acta Bulgaria y Rumanía UE refleja la idea central subyacente a las condiciones del ingreso de Bulgaria y Rumanía a la UE: la regla general de la adhesión (con las correspondientes medidas transitorias reguladas en la cuarta Parte del Acta) es que desde el primer día de la incorporación de Bulgaria y Rumanía, éstos deben respetar todas las obligaciones jurídicas que incumben a la UE en relación con el cumplimiento estricto del acervo comunitario.

Esta regla general implica, por su parte, obligaciones para la UE a Veinticinco, pues, ésta tiene que adaptar inmediatamente todos los programas existentes, en todos los ámbitos, a los nuevos Estados miembros, especialmente por lo que se refiere a los dos ámbitos que más influyen en las repercusiones económicas para Castilla y León de la ampliación de la UE a Bulgaria y Rumanía: a saber, la Política Agrícola Común y los Fondos Estructurales. Y, por tanto, esta obligación significará que se producirá un reajuste en la asignación de los recursos provenientes de los Fondos Estructurales de la UE a favor de los dos nuevos Estados miembros.

6.2 La adhesión de Bulgaria y Rumanía al Espacio Económico Europeo

La adhesión formal de Bulgaria y Rumanía a la UE no acaba con la incorporación de las disposiciones institucionales y materiales del Tratado Bulgaria y Rumanía UE a los respectivos ordenamientos jurídicos nacionales, pues ambos nuevos Estados miembros se han incorporado rápidamente²⁸ al Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (en adelante Acuerdo EEE), a través de la Decisión 2007/566/CE del Consejo, de 23 de Julio de 2007 relativa a la firma y la aplicación provisional de un Acuerdo sobre la participación de la República de Bulgaria y Rumanía en el Espacio Económico Europeo y cuarto Acuerdos conexos²⁹.

El Acuerdo EEE es un Acuerdo entre la UE (y sus Estados miembros dado que el citado Acuerdo es un Acuerdo mixto) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), en concreto, Noruega, Islandia y Liechtenstein, que implica básicamente la aplicación de la normativa del Mercado Interior comunitario a los países de la AELC (con la excepción de Suiza que forma parte de la AELC, pero no del Acuerdo EEE)³⁰. Dicho Acuerdo establece, en su artículo 128, que todos los Estados que se adhieran

²⁸ Las negociaciones para la ampliación del EEE a Bulgaria y Rumanía se iniciaron oficialmente el 6 de Julio de 2006 y concluyeron el 29 de Marzo de 2007.

²⁹ Véase, DOUE. L/221 de 25 de Agosto de 2007.

³⁰ Queda fuera del Acuerdo EEE, en particular, la normativa sobre la Política Agrícola Común y la normativa sobre la Política Pesquera Común.

a la UE deberán solicitar asimismo su participación en el Acuerdo EEE en calidad de Partes Contratantes, tal y como ocurrió con la adhesión de los diez Estados PECO el 1 de Mayo de 2004.

El instrumento jurídico relativo a la ampliación del Acuerdo EEE consta de un Acuerdo Principal y de cuatro Acuerdos Conexos, todos ellos vinculados entre sí. El Acuerdo Principal introduce enmiendas al Acuerdo EEE en el contexto de la ampliación de este último a Bulgaria y Rumanía. La mayoría de las enmiendas tienen su origen en el Acta Bulgaria y Rumanía UE y se refieren a las adaptaciones técnicas o a los periodos transitorios para la aplicación del acervo comunitario ampliado (relativo al Mercado Interior) a los Estados del EEE³¹.

El Acuerdo de Adhesión de Bulgaria y Rumanía al Acuerdo EEE contiene dos importantes mecanismos financieros (uno, el mecanismo financiero del EEE; y dos, el mecanismo financiero entre Noruega y la Comunidad Europea) destinados a reducir las disparidades sociales y económicas en el EEE y, por tanto, deben contribuir a la consolidación de la capacidad de Bulgaria y Rumanía para participar plenamente en el Mercado Interior ampliado 27 miembros³².

En consecuencia, estos mecanismos financieros del EEE deben ser unos instrumentos que favorezcan, en particular, la reducción de los flujos migratorios desde Bulgaria y Rumanía hacia la UE a Veinticinco y, por tanto, la aplicación práctica de dichos mecanismos será de gran importancia para los intereses de Castilla y León.

³¹ Los resultados de las negociaciones que no han sido incorporados en el Acuerdo Principal figuran en cuatro Acuerdos Conexos. El primero se refiere al Acuerdo Bilateral en forma de canje de notas entre la Comunidad Europea y Noruega sobre un mecanismo financiero noruego destinado a establecer un Programa de Cooperación para el crecimiento y el desarrollo sostenible en Bulgaria. El segundo versa sobre el Acuerdo Bilateral en forma de canje de notas entre la Comunidad Europea y Noruega sobre un mecanismo financiero noruego destinado a la creación de un Programa de Cooperación para el crecimiento y el desarrollo sostenible en Rumanía. El tercero trata del Protocolo Adicional al Acuerdo entre la Comunidad Europea e Islandia consiguiente a la adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE. El cuarto es el relativo al Protocolo Adicional entre la Comunidad Económica Europea y Noruega consiguiente a la adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE.

³² El mecanismo financiero EEE supondrá una aportación de 21, 5 millones de euros para Bulgaria y 50, 5 millones de euros para Rumanía, desde el 1 de Enero de 2007 hasta el 30 de Abril de 2009. Por su parte, en base al mecanismo CE-Noruega se destinará 20 millones de euros a Bulgaria y 48 millones de euros a Rumanía. A cambio, la UE realizará una serie de concesiones a favor de Noruega e Islandia en el ámbito de la pesca, también limitadas en el tiempo al 30 de Abril de 2009.

6.3 Las medidas transitorias del Acta Bulgaria y Rumanía UE

Como ha sucedido con anteriores ampliaciones de la UE, el aspecto positivo de la ampliación de la UE a Bulgaria y Rumanía³³ dependerá, en buena medida, de una adecuada utilización de las medidas transitorias tanto por parte de la UE a Veinticinco como por parte de Bulgaria y Rumanía. Poner de relieve, a este respecto, que la idea central de la existencia de medidas transitorias en los procesos de adhesión de nuevos Estados a la construcción europea consiste en que dichas medidas deben ser limitadas en cuanto al tiempo y al alcance y deben ir acompañadas de un plan que indique claramente las fases de aplicación del acervo comunitario³⁴.

Uno de los aspectos centrales de los efectos de la ampliación de la UE a Bulgaria y Rumanía, consiste en valorar adecuadamente si la introducción de medidas transitorias en el Acta Bulgaria y Rumanía UE ampliará o reducirá el periodo de duración de los flujos migratorios intensivos entre Bulgaria y Rumanía y la UE a 25 Estados miembros. En efecto, la libre circulación de trabajadores (en adelante LCT) es (como en 2004)³⁵ el aspecto más espinoso de la ampliación de la UE a Bulgaria y Rumanía, debido al temor de que la adhesión genere una mayor competencia en el empleo y los salarios³⁶.

El principio básico de la adhesión de Bulgaria y Rumanía en el ámbito de la LCT es que dichos Estados estarán sometidos al llamado “régimen transitorio 2+3+2”. Éste consiste en un marco normativo en el que pueden moverse los Veinticinco Estados de la UE que abarca desde la liberalización total a partir del momento efectivo de la adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE hasta la aplicación de la limitación del movimiento de los trabajadores por una duración de dos, cinco o siete años.

³³ En lo que aquí interesa, la oportunidad histórica para reforzar la competitividad de la Europa integrada en la economía mundial globalizada. Véase, COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Explicar la ampliación de Europa. COM(2002) 281. final. Pág. 2

³⁴ Véase, COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEA. Hacia una Europa ampliada. COM(2002) 700 final.

³⁵ Reino Unido, Suecia e Irlanda fueron los únicos Estados de la UE a Quince que no pusieron límites a la entrada de trabajadores procedentes de los Estados PECO.

³⁶ Subrayar, a este respecto, que tras la primera reconsideración de principios de 2006, España (al igual que Grecia, Portugal y Finlandia) decidió eliminar las restricciones a la LCT, en el marco de la UE a Veinticinco, a partir del 1 de Mayo de 2006.

El régimen transitorio entre España y Bulgaria y Rumanía es, por tanto, un régimen normativo que operará conforme a varios escalones temporales “2+3+2”, de conformidad con los Anexos VI (Bulgaria) y VII (Rumanía) relativos al artículo 23 del Acta Bulgaria y Rumanía UE.

El primer escalón (“+2”) consiste en que durante los dos primeros años tras la adhesión, los Veinticinco admitirán a trabajadores de Bulgaria y Rumanía según la legislación nacional de cada uno de los Veinticinco y no se aplicará, en consecuencia, la LCT. El segundo escalón (“+3”) se refiere a que dos años después de la adhesión la Comisión Europea informará sobre los flujos migratorios (pasados y futuros) entre los Veinticinco y Bulgaria y Rumanía, y los Veinticinco anunciarán entonces si mantienen la misma situación de los dos primeros años de la adhesión durante tres años más o, por el contrario, aplican a Bulgaria y Rumanía la normativa sobre la LCT.³⁷ El tercer escalón (“+2”) alcanza a que transcurridos tres años (después de los dos primeros años tras la adhesión) se invitará a los Estados miembros de UE a 25 que no hayan aplicado la LCT a que lo hagan, si no lo hacen la consecuencia es que no aplicarán la LCT durante dos años más. El cuarto y último escalón es que transcurrido los dos últimos años comenzará, con carácter irreversible, a funcionar plenamente la LCT entre los 27 Estados miembros de la UE.

En definitiva, *7 años es el plazo máximo de aplicación de medidas transitorias en el ámbito de la LCT por parte de España*. A este respecto, subrayar que España (con aproximadamente un millón de ciudadanos rumanos residentes en nuestro país) ha establecido (primer escalón + 2) un periodo transitorio de dos años, con limitaciones a la entrada de rumanos y búlgaros durante este tiempo.

7. LAS MEDIDAS DE SALVAGUARDIA Y OTRAS MEDIDAS DEL ACTA DE ADHESIÓN BULGARIA Y RUMANÍA UE

7.1 Las cláusulas de salvaguardia

El Acta Bulgaria y Rumanía UE (al igual que sucedió con el Acta de Grecia de Adhesión de los Estados PECO a la UE) contiene tres importantes mecanismos de supervisión y salvaguardias en orden a *controlar las consecuencias indeseadas o perversas* de la adhesión de Bulgaria y Rumanía a la UE.

³⁷ Ahora bien, los Estados de la UE a 25 que decidan aplicar en esa fecha la LCT a Bulgaria y Rumanía podrán ejercer una cláusula de salvaguardia y suspender unilateralmente la LCT para todos los sectores de actividad o para determinadas actividades

El primero de estos mecanismos está regulado en el artículo 36 del Acta Bulgaria y Rumanía UE y se refiere a la *cláusula general de salvaguardia económica*, cuyo objetivo es resolver las situaciones en que se producen dificultades graves y con posibilidades de persistir en un sector de la actividad económica o las dificultades que pudieran ocasionar un importante deterioro de la situación económica en una región. Esta cláusula *puede ser invocada tanto por los Estados miembros de la UE a 25 como también por Bulgaria y Rumanía*. Una vez vigente dicha cláusula, se aplicará hasta que la Comisión decida suspenderla previa resolución del problema subyacente.

Esta cláusula general de salvaguardia económica tendrá una vigencia de tres años a contar desde el momento efectivo de la adhesión. La Comisión Europea, a petición del Estado interesado, determinará las medidas de salvaguardia que considere necesarias, mediante un procedimiento de urgencia, precisando las condiciones y modalidades de su aplicación. La cláusula de salvaguardia económica general fue introducida por primera vez en el Derecho comunitario con ocasión de la tercera ampliación de la UE, es decir, la ampliación a Suecia, Finlandia y Austria, si bien la vigencia de la cláusula fue de sólo un año. En consecuencia, esta cláusula no se aplicó a la adhesión de España a las Comunidades Europeas.

El segundo mecanismo de supervisión es la *cláusula de salvaguardia del Mercado Interior*, que aparece regulado en el artículo 37 del Acta Bulgaria y Rumanía UE. Esta cláusula versa sobre situaciones en las que un nuevo Estado miembro no hubiera cumplido los compromisos asumidos en el contexto de las negociaciones de adhesión, incluidos los compromisos respecto de todas las políticas sectoriales que afecten a actividades económicas con efectos transfronterizos, causando con ello una perturbación grave del funcionamiento del Mercado Interior comunitario o un riesgo inminente. Esta cláusula *puede ser invocada por un Estado miembro de la UE a Veinticinco o por la propia Comisión Europea*, pero no puede ser invocada, en consecuencia, ni por Bulgaria ni por Rumanía. Una vez vigente dicha cláusula, se aplicará hasta que la Comisión decida suspenderla previa resolución del problema subyacente.

Esta cláusula de salvaguardia del Mercado Interior comunitario tendrá también una vigencia de tres años a contar desde el momento efectivo de la adhesión. La Comisión Europea, previa petición motivada de un Estado miembro o por iniciativa propia, podrá tomar las medidas apropiadas al respecto. La cláusula de salvaguardia del Mercado Interior fue introducida por primera vez en el Derecho comunitario con ocasión de la adhesión de los Estados PECO en el año 2004 y, por consiguiente, no se aplicó a la adhesión de España a las Comunidades Europeas.

El tercer y última mecanismo, regulado en el artículo 38 del Acta Bulgaria y Rumanía, concierne a la *cláusula de salvaguardia del Espacio de Libertad, Seguridad y*

Justicia en la UE. Esta cláusula se aplicará si Bulgaria o Rumanía incumplen las obligaciones derivadas de incorporar o aplicar las disposiciones del Título VI del TUE Niza y las disposiciones del Capítulo IV del TCE Niza (todas ellas relativas a la libre circulación de personas en el marco del Espacio de Libertad, Seguridad y Justicia en la UE). Una vez vigente dicha cláusula, se aplicará hasta que la Comisión decida suspenderla previa resolución del problema subyacente. Esta cláusula *puede ser invocada por un Estado miembro* (pero no puede ser invocada Bulgaria o Rumanía) *o por la propia Comisión Europea*, y ésta podrá tomar las medidas apropiadas y especificar las condiciones y modalidades de ejecución de dichas medidas hasta el final de un periodo máximo de tres años tras la entrada en vigor del Acta Bulgaria y Rumanía UE.

Esta cláusula no se aplicó a la adhesión de España a las Comunidades Europeas en el año 1986, pues, el Espacio de Libertad, Seguridad y Justicia fue introducido por el TUE de Ámsterdam (que entró en vigor el 1 de Mayo de 1999) y su primera aplicación efectiva se produjo con ocasión de la adhesión de los Estados PECO a la UE el año 2004.

7.2 Las cláusulas específicas relativas a las normas veterinarias, fitosanitarias y de salud alimentaria

De conformidad con el artículo 42 del Acta Bulgaria y Rumanía UE, existe una segunda categoría de disposiciones transitorias que la Comisión Europea puede tomar durante un periodo de tres años tras la adhesión. Se trata en este caso de la eventual adopción de medidas por parte de la Comisión para facilitar la transición del régimen vigente en Bulgaria y Rumanía, el 1 de Enero de 2007, al régimen resultante de la aplicación de la normativa comunitaria en materia veterinaria, fitosanitaria y de seguridad alimentaria³⁸.

Un buen ejemplo de eventual aplicación práctica de estas medidas de control, según la propia estimación de la Comisión, sería la posible prohibición a los establecimientos de alimentación de vender sus productos en el Mercado Interior comunitario durante un periodo transitorio de tres años como máximo, si no cumplen la legislación pactada en el Acta Bulgaria y Rumanía UE. Durante el periodo

³⁸ Poner de relieve que en el caso de la adhesión de los diez Estados PECO a la UE en el año 2004, el artículo 42 del Acta PECO ya utilizó este modelo de cláusula específica pero sólo referida a la normativa comunitaria sobre el régimen veterinario y fitosanitario.

transitorio de aplicación de la cláusula de salvaguardia específica, tales establecimientos sólo podrían producir artículos con un distintivo específico y únicamente para el mercado nacional de Bulgaria o Rumanía. Después del periodo transitorio, dichos establecimientos deberán cumplir estrictamente la legislación comunitaria o, en caso contrario, cerrar.

Igualmente, de conformidad con el artículo 41 del Acta Bulgaria y Rumanía UE, si fuesen necesarias medidas transitorias para facilitar la transición del régimen vigente en Bulgaria y Rumanía al régimen resultante de la aplicación de la PAC en las condiciones establecidas en dicha Acta, la Comisión podrá adoptar medidas para facilitar dicha transición durante un periodo de tres años a partir del 1 de Enero de 2007, si bien el Consejo, por unanimidad, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, podrá prolongar dicho periodo³⁹.

7.3 Disposiciones de acompañamiento para garantizar el funcionamiento de las políticas de la UE

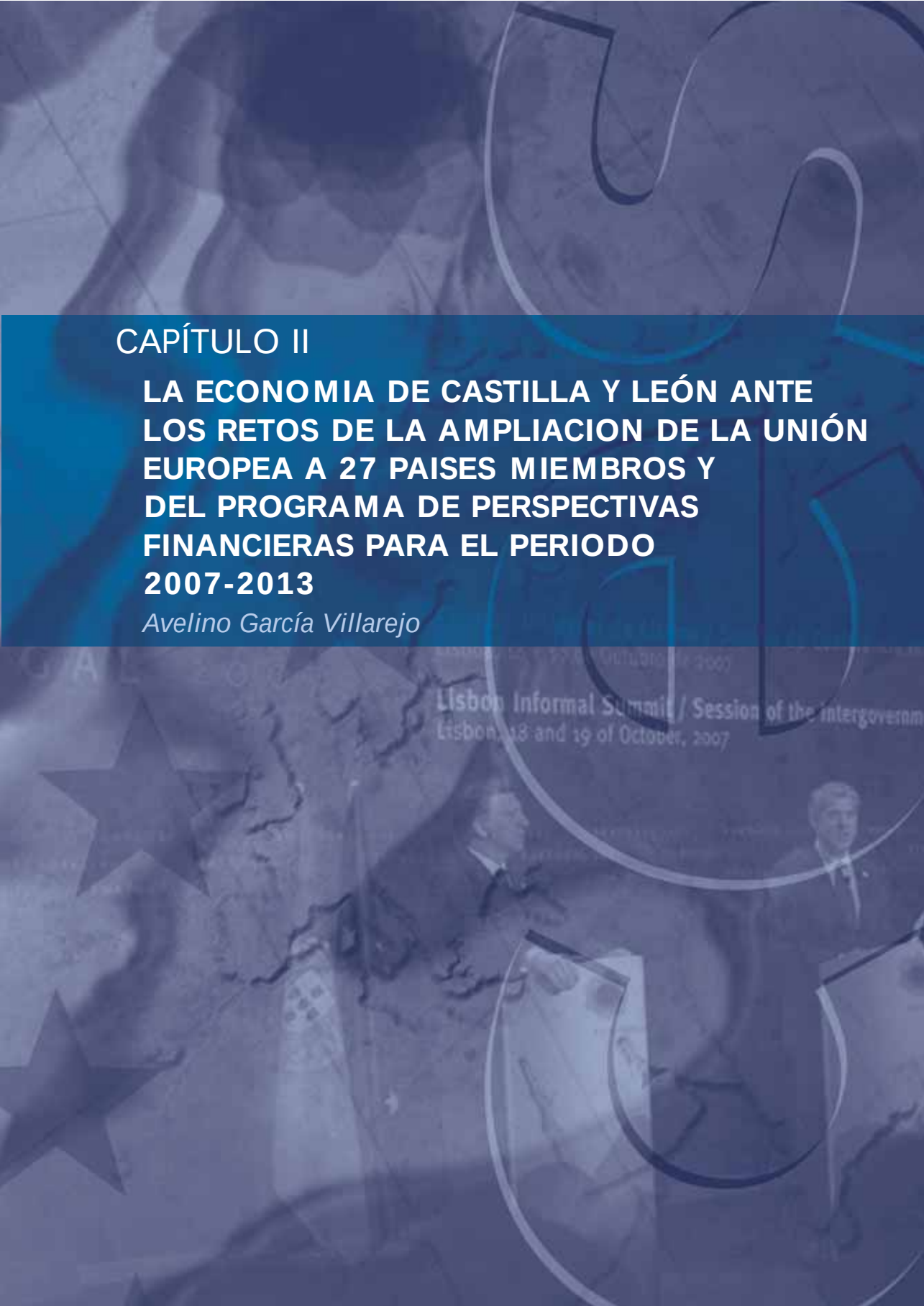
La Comisión también podrá adoptar medidas correctoras para garantizar el buen funcionamiento de las políticas de la UE por lo que se refiere, en general, a asuntos relativos a la seguridad alimentaria, la seguridad aérea, los fondos agrícolas y el sistema judicial y la lucha contra la corrupción⁴⁰.

Un ejemplo de este amplio catálogo de disposiciones puede apreciarse en el Dictamen de la Comisión de 22 de Febrero de 2005, sobre las solicitudes de adhesión a la UE presentadas por Bulgaria y Rumanía, por lo que se refiere a la política de competencia. En efecto, la Comisión declara que aplicará, en su caso, el mecanismo específico sobre ayuda estatal previsto en el Tratado de Adhesión para Rumanía (artículo 39.3 Acta Bulgaria y Rumanía UE), en el supuesto de que dicho Estado no cumpliera sus compromisos en cuanto al nivel de aplicación de la legislación en este ámbito⁴¹.

³⁹ El artículo 41 del Acta PECO UE contenía la misma medida respecto de la aplicación de la PAC a los efectos de la UE a Veinticinco.

⁴⁰ La previsible aplicación práctica de estas medidas puede verse en COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. "Informe de seguimiento sobre el nivel de preparación de Bulgaria y Rumanía con vistas a su adhesión a la UE". COM(2006) 549 final.

⁴¹ Véase, Decisión de la Comisión, de 22 de Febrero de 2005, sobre las solicitudes de adhesión a la Unión Europea presentadas por la República de Bulgaria y por Rumanía. DOUE L/157. 21.6.2005. Pág. 4.



CAPÍTULO II

LA ECONOMIA DE CASTILLA Y LEÓN ANTE LOS RETOS DE LA AMPLIACION DE LA UNIÓN EUROPEA A 27 PAISES MIEMBROS Y DEL PROGRAMA DE PERSPECTIVAS FINANCIERAS PARA EL PERIODO 2007-2013

Avelino García Villarejo

1. EL MAPA REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA TRAS LA AMPLIACIÓN Y EL DISEÑO INSTITUCIONAL DE LA POLÍTICA DE SOLIDARIDAD

1.1 Castilla y León en el contexto del nuevo mapa regional de la UE

La *reunión de Copenhague* en la que se dio forma institucional al proceso de ampliación de la UE abrió el camino para una nueva eclosión del actual mapa de las regiones europeas. A raíz de la ampliación a 27 miembros se van a abrir *nuevas fronteras y lazos estratégicos* para aprovechar el potencial de crecimiento de cada una de ellas, por lo que conviene conocer cuál será el nuevo perfil del mapa regional europeo que surgirá tras el proceso de ampliación, las nuevas zonas de influencia económica y, sobre todo, cuál puede ser el posible escenario de estrategias que se diseñarán a partir de él y su incidencia en el ámbito de las relaciones económicas de Castilla y León.

De entrada es obligado destacar que, el papel que va a jugar el proceso de ampliación a 12 nuevos miembros, tras la primera oleada de mayo de 2004 con la incorporación de 10 nuevos países miembros y la entrada de Bulgaria y Rumanía en enero de 2007 dependerá, por un lado, de las peculiaridades que presenta la estructura productiva de los nuevos países miembros frente a la de los antiguos países de la Unión, por otro, del peso relativo que presenta el potencial económico del conjunto de los nuevos países en el contexto general de la UE y, por último, del número de potenciales demandantes de bienes y de puestos de trabajo en los antiguos países de la Unión.

En cuanto al primero de estos factores, el rasgo más destacado de la estructura productiva de los nuevos países del Este y Centro europeos (PECO) es el acusado peso específico del sector agrario dentro de su estructura productiva sectorial y el menor peso del sector industrial y de servicios. La razón fundamental de tal sesgo específico es, sin lugar a dudas, el retraso en el que se encuentran estas economías en su recorrido por las etapas del crecimiento económico, –siguiendo

la terminología de Rostow—, sometida la mayor parte de ellas durante muchos lustros a un sistema económico fuertemente planificado desde la Administración Central.

En cuanto al potencial económico de los nuevos países, el perfil de los mismos es el de economía en vías de desarrollo, muy alejadas, como veremos más adelante, del nivel alcanzado por los antiguos países miembros, en los diversos indicadores de convergencia real: PIB por habitante, nivel de empleo y productividad.

Por último, el volumen de población que aportan estos países a la UE (100 millones de habitantes) constituye una cifra respetable que apunta a un aumento considerable del mercado interior de bienes y servicios, aunque corregida por el bajo potencial económico de estos países y un pujante flujo de demandantes de empleo dado el acusado diferencial de salarios de los PECO con relación a los antiguos países miembros.

A la vista de estos datos, es de suponer que el nuevo escenario regional va a ampliar y potenciar el papel de los viejos esquemas regionales ya existentes. En este sentido, es bueno recordar cuáles han venido siendo estas *zonas de influencia* económica de la UE:

El llamado *Arco Atlántico* que va recorriendo el mar de su nombre desde Lisboa hasta el sur de Inglaterra e Irlanda compuesto por una serie de regiones pobladas por gentes orgullosas de sus orígenes celtas, con un espíritu independiente y una clara vocación marinera. Esta región es, sin duda, la que puede verse menos favorecida e incluso gravemente afectada por una Europa cuya ampliación genera un sesgo de influencia espacial justo en la dirección contraria.

En el otro lado de la península ibérica surge el cinturón soleado de Europa que representa el *Arco Latino*, todo el espacio económico que va rodeando el Mediterráneo desde la Comunidad Valenciana hasta el noroeste de Italia pasando por la Costa Azul del sureste francés. Se trata de un área geográfica donde el *boom* turístico de los últimos 40 años y una agricultura especializada en productos agrarios donde la influencia del sol constituye su principal factor de diferenciación.

La vieja Europa se cerraba por el norte con el que ha venido siendo el eje de influencia económica más sobresaliente, representado por la *hot banana*, que nace en el sureste de Inglaterra y, atravesando el Canal de la Mancha, se extiende por el Benelux, el Noreste de Francia, la antigua Alemania Occidental, Suiza y el norte de Italia. Esta “banana caliente” (en clara alusión a la acusada iluminación nocturna que puede observarse volando por las alturas en ese espacio económico, el más poblado y desarrollado de toda Europa) tiene su característica más acusada precisamente en el elevado PIB por habitante de las regiones que la pueblan. Hemos de advertir de entrada que, dada su ubicación geográfica, la ampliación

puede contribuir a acentuar las diferencias espaciales de renta ya que esta zona de influencia puede ser una vez más la más favorecida por la ampliación.

La espina dorsal de este mapa regional europeo ha estado dominada hasta ahora por la *Diagonal Continental* que partiendo del sur de España y Portugal recorre la España interior a través de las regiones de Extremadura, las dos Castillas y Aragón para penetrar en Francia a través de todo su espacio interior. Se trata de la más vasta zona europea por extensión geográfica, con una economía de aluvión por su extremada variedad, aunque mucho menos dinámica tanto en cuanto al volumen y evolución de su población como a su nivel de desarrollo. Por último se trata, con mucha diferencia, de la zona de influencia menos estructurada y vertebrada institucionalmente, sin clara conciencia de cuál debe ser su papel estratégico en el nuevo escenario regional.

Estos cuatro polos de influencia de la UE-15 van a verse ampliados con los nuevos espacios naturales de la nueva Europa. Con solo hacer un breve recorrido por el pasado histórico de estos nuevos países miembros, advertiremos que existen zonas potenciales de influencia, al menos en torno a estos tres frentes: la de las riberas del Báltico desde Dinamarca, norte de Alemania, Polonia, Lituania, Letonia, Estonia, Finlandia y Suecia, lo que históricamente dio nombre a la *Liga Hanseática*. Lo que se ha venido en denominar el nuevo *Danubio Azul*, cuyo recorrido está marcado por el curso de dicho accidente fluvial y que desde el sur de Alemania, recorre Austria, Hungría, Yugoslavia y Bulgaria, un espacio con fuertes desniveles de renta y que se superpone en parte con la última zona de influencia, la *Península Balcánica*, configurada en torno a Grecia y con Chipre, Macedonia, Hungría y Bulgaria como socios ineludibles.

Como se ve, es de esperar que la ampliación europea conserve las viejas fronteras diseñadas en base a lazos históricos que seguirán marcando su impronta espacial, pero qué duda cabe que con ella se abren nuevos escenarios entre los cuales surgirán nuevos vínculos de influencia económica que marcarán el curso de los acontecimientos futuros.

Al hilo de la descripción anterior, surge de inmediato la pregunta: ¿Qué papel le está reservado a Castilla y León en el diseño futuro de la política regional europea?

Castilla y León es la región europea que dispone de *mayor espacio territorial* lo que constituye a la vez, por un lado, un activo económico de primer orden y, por otro, un arduo problema de costes para su ordenación territorial. Su ubicación hace que se constituya en *nudo de comunicaciones*, a nivel interno, entre Madrid y la cornisa Cantábrica y Galicia y, a nivel europeo, en paso obligado y eje central de la *Diagonal Continental*, que partiendo, como hemos dicho anteriormente, de Portugal (Lisboa y Oporto) une a dicho país y a las zonas del sur y centro de España, a través de Aragón, con la Europa comunitaria.

En este contexto y a la luz de los nuevos polos de influencia que surgirán tras la ampliación, con un claro sesgo espacial hacia el Norte y Este europeos, parece claro que *el futuro de nuestra región se encuentra ligado al desarrollo de este corredor económico que representa la Diagonal Continental* y que, al tratarse de un punto de enlace de Portugal con Europa, es a lo largo de este nudo de comunicaciones donde surgirán (ya está sucediendo) los focos de desarrollo más dinámicos de esta Comunidad Autónoma. Esto nos lleva a ponderar la importancia que para nuestra región representa potenciar las infraestructuras de comunicación, por un lado, hacia Portugal y el sur de España y, por otro, hacia el centro de Europa.

1.2 El diseño institucional de la política de solidaridad europea

La tarea primordial de las autoridades comunitarias a lo largo de los 50 años de andadura del proceso de integración que hemos celebrado el 25 de marzo de 2007 ha consistido en coordinar un conjunto de actuaciones destinadas a corregir las diferencias de renta y de riqueza existentes entre los estados miembros, lo que se viene constituyendo su *política de solidaridad*.

El desarrollo institucional de este medio siglo de andadura del proceso de integración ha puesto de manifiesto que el nudo gordiano para un feliz desarrollo del proceso de integración –primero para crear fundamentos sólidos para una efectiva apertura de los mercados, más tarde, para facilitar la coordinación sistemática de las políticas económicas comunes– descansaba en la tarea de propiciar un espacio económico para el conjunto de los países miembros de la UE lo más homogéneo posible, para lo cual era imprescindible corregir de manera ordenada las enormes diferencias de renta existentes entre el conjunto de los países y las regiones europeas.

Una simple ojeada a los rasgos básicos de las magnitudes económicas ofrecidas por los diferentes órganos de información estadística, –entre los que de ahora en adelante le concederemos un peso específico a *Eurostat*, órgano oficial de la UE–, ponen de manifiesto que, dadas las diferencias económicas existentes entre los países y regiones participantes en el proceso de integración europea, sus responsables políticos habrían de demostrar desde un principio dosis considerables de imaginación para poder aplicar políticas económicas que, por un lado, gozaran de un amplio consenso y que, a su vez, fueran capaces de corregir tales desigualdades, cuestión nada fácil toda vez que su instrumentación exige un gran esfuerzo de solidaridad.

La forma de llevar a cabo esta ingente tarea tuvo desde un principio un enfoque regionalista y el *fundamento teórico* en el que descansaba tal “enfoque” parte de

la idea básica asumida por el federalismo fiscal de que, las actividades del sector público destinadas a corregir las diferencias espaciales de renta pueden producir *mejores resultados económicos* cuando las decisiones y la ejecución de las actuaciones se toman a *un nivel de gobierno más cercano a los ciudadanos*, tal como el que representan las autoridades regionales.

El segundo aspecto digno de reseñar está relacionado con el *modelo de desarrollo* al que responde el diseño de la política regional europea. Se acepta con generalidad que la política regional comunitaria se ajusta a los postulados del *modelo de desarrollo endógeno* según el cual, la forma más eficaz de luchar contra las desigualdades espaciales de renta consiste en dispensarle a las regiones más pobres los medios necesarios para un mejor aprovechamiento de su propio potencial de crecimiento, medido este por sus condiciones naturales y el volumen y calidad de los recursos de que disponen.

No obstante, a partir del segundo periodo de programación de los fondos estructurales 1994-1999, se ha ido imponiendo la idea de que este ideario económico debía ser completado con las recientes aportaciones de los *modelos de desarrollo sostenible* ya que, como señala Pearce (1990), –su valedor más reconocido– para que el desarrollo resulte completo y consistente es necesario determinar de forma preventiva, cuáles han de ser en cada caso las correcciones que se deben practicar en el modelo de desarrollo económico para que éste resulte viable, soportable y duradero a largo plazo, esto es, un *desarrollo sostenible*, un desarrollo, en definitiva, que sirva para satisfacer las necesidades del presente sin poner en peligro ni comprometer la supervivencia de las generaciones futuras. (Para un análisis en profundidad sobre el modelo de política regional de la UE, véase García Villarejo, 1997).

1.3 Las dos vertientes de la política de solidaridad europea

Las autoridades comunitarias desde un principio advirtieron sobre la necesidad de abordar el problema de la desigualdad concentrando los esfuerzos en sus *tres vertientes* básicas: la *regional*, la *social* y la *agraria*. A tal efecto, se fueron dotando de contenido estos tres aspectos de la política de cohesión, estableciendo ayudas específicas para cada uno de esos tres campos y creando al efecto los instrumentos de financiación específicos para su ejecución:

La política agraria, expresamente reconocida en el Tratado de Roma, para la que se creó en 1962 el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrario (FEOGA), cuya misión era corregir los desequilibrios de renta que presenta este sector con el resto en todos los países. Dicho Fondo ha venido conteniendo, a su vez, dos vertientes:

una destinada a cubrir las necesidades de la Política Agraria Común, ordenada a través de los mecanismos de *nivelación* económica que representan las ayudas de la PAC, encomendada al FEOGA-Garantía, y otra destinada a propiciar mecanismos de *promoción* económica mediante la ejecución de reformas estructurales en dicho sector, el FEOGA-Orientación. La última reforma de las políticas de solidaridad europeas han sustituido estas dos vertientes por un nuevo fondo, el FEADER.

La Política Social, la cual tiene un reconocimiento explícito en el mismo tratado constitutivo de la CEE. En los artículos 117 a 128, se establecían las bases de la política social: un conjunto de disposiciones de carácter social y la creación del Fondo Social Europeo (FSE) para mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores, contribuir a la elevación del nivel de vida y fomentar la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores.

La Política Regional, para la que fueron necesarios 18 años hasta que el Consejo aprobara el primer Reglamento relativo a la creación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), de fecha 18 de marzo de 1975, con base jurídica en el artículo 235 del Tratado de Roma. Con el tiempo, esta se ha convertido en el principal instrumento comunitario, –al menos en cuanto al volumen de ayudas que distribuye–, para la implementación de la política de cohesión. En 1993 se creó un nuevo fondo, el Instrumento Financiero para la Ordenación de la Pesca (IFOP), encargado de las reformas estructurales en este sector.

Por último, la segunda reforma del tratado de Roma llevada a cabo por el Tratado de la Unión Europea, aprobado en Febrero de 1992 en la ciudad holandesa de Maastricht traza, en su Anexo, las líneas reguladoras de un nuevo fondo destinado a acometer reformas estructurales en los sectores de las redes de transporte transeuropeas y en el del medio ambiente por parte de los gobiernos de aquellos países que, como España, dispusieran de una renta por habitante inferior al 90% de la media comunitaria: el Fondo de Cohesión.

2. LOS INDICADORES ECONÓMICOS DE CONVERGENCIA REAL Y LAS CONDICIONES DE COMPETITIVIDAD DE CASTILLA Y LEÓN

2.1 Indicadores económicos de convergencia real de Castilla y León

Sin lugar a dudas, el problema más urgente a resolver por las autoridades económicas españolas a lo largo de estos últimos años ha girado sobre la necesidad de adecuar el perfil de nuestra estructura productiva a las exigencias de la competencia europea.

Al comenzar a abordar el contenido de este epígrafe lo primero que debemos hacer es definir con precisión qué entendemos por convergencia real. Se viene admitiendo que tal concepto atiende a la medición del grado de equiparación existente entre varios espacios territoriales en aquellas variables económicas más directamente relacionadas con el nivel de vida de los ciudadanos: producción o renta, empleo y productividad.

A su vez, se entiende que el indicador básico para medir las condiciones de convergencia real descansa en la evolución comparada de la tasa de crecimiento del PIB *per capita*; pero, dado que los resultados obtenidos en este indicador dependen de las condiciones generales en las que se desenvuelven los vectores de empleo y de productividad, estos dos indicadores constituyen, a su vez, un complemento explicativo de ese indicador básico. Este es el criterio que vamos a seguir aquí, mostrando los resultados comparados de la evolución experimentada por estos tres indicadores, el PIBpc, el empleo y la productividad.

Decir por último que, puesto que lo que nos interesa es mostrar la evolución comparada de Castilla y León con relación a los dos espacios de referencia, España y la UE, nos parece conveniente analizarlos conjuntamente, advirtiendo de entrada que, en el caso de la UE, resulta ocioso advertir sobre la dispar referencia espacial que contienen los datos estadísticos de los países de la Unión toda vez que este espacio económico se ha ido conformando desde la incorporación de España a la UE-10 en 1986, como resultado de las cuatro ampliaciones que han tenido lugar dentro de ella: la de 1986 con la incorporación de España y Portugal, dando lugar a la UE-12; la de 1994 con la entrada de Austria, Finlandia y Suecia, conocida como la UE-15, la de 2004 con la incorporación de los 10 países del Este y Centro Europeos (PECO), dando lugar a la UE-25 y, por último, la más reciente de 2007 con la incorporación de Bulgaria y Rumanía, dando lugar a la UE-27.

2.1.1 La convergencia en términos de PIB por habitante

Como se advierte en el *gráfico II.1* desde el momento de nuestra incorporación a la UE en enero de 1986 se ha ido produciendo un acercamiento sostenido del PIB por habitante de Castilla y León al conjunto de España y, de manera mucho más acusada, a la UE.

No obstante, parece obligado tener que matizar este halagüeño dato con dos precisiones conceptuales:

Por un lado, que no se puede pasar por alto que la mejora de la convergencia, al venir dada en términos de producción *per capita*, viene condicionada por la evolución comparada del volumen de población. Hay que señalar al respecto que el análisis de la evolución de la población en Castilla y León con la seguida en el conjunto

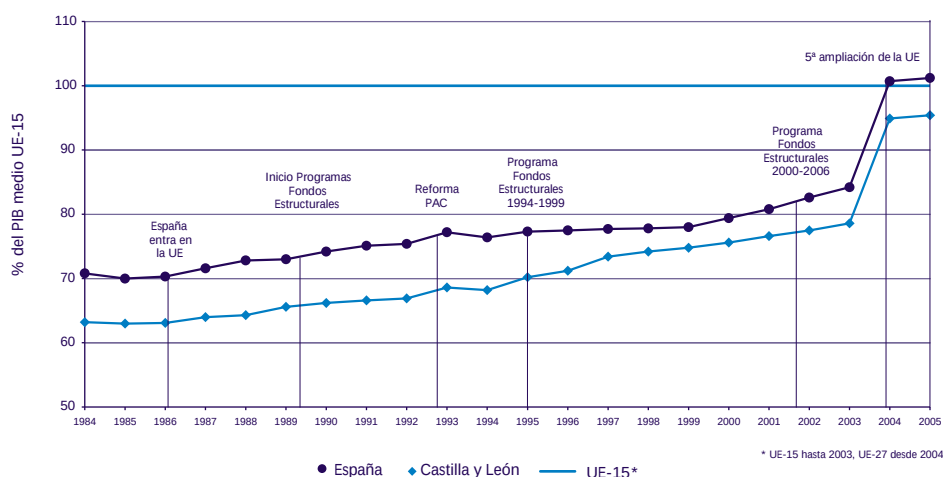
del país pone de manifiesto que sin duda ha sido éste el factor más determinante de la mejora relativa del PIBpc hasta 1985.

Sin embargo, a partir de esa fecha, a pesar de que tanto la tasa vegetativa como, según los datos del INE, la tasa migratoria neta (inmigraciones menos emigraciones) de la región han venido siendo negativas al contrario que en el conjunto del país, se trata de una variación de escasa importancia, lo que implica que las mejoras alcanzadas en materia de convergencia real en la región han venido determinadas básicamente por aumentos relativos en los niveles de producción.

La ilustración gráfica que se acompaña muestra el proceso de convergencia de Castilla y León con relación a España y a la UE resaltando de paso el momento de aplicación de las políticas europeas en materia de solidaridad (la Política Agraria Comunitaria, PAC) y la política de cohesión (Fondos Estructurales y Fondo de Cohesión), dada la importancia que, como veremos más adelante, atribuimos a la implementación de dichas políticas en ese proceso de convergencia.

El prolongado proceso de convergencia seguido por la economía española y de Castilla y León con relación a la UE desde el momento de nuestra incorporación al proceso de integración económica se ha visto catapultado en 2004 por el conocido “efecto estadístico” de la incorporación de los PECO en dicho año, dado el menor nivel de renta de este conjunto de países.

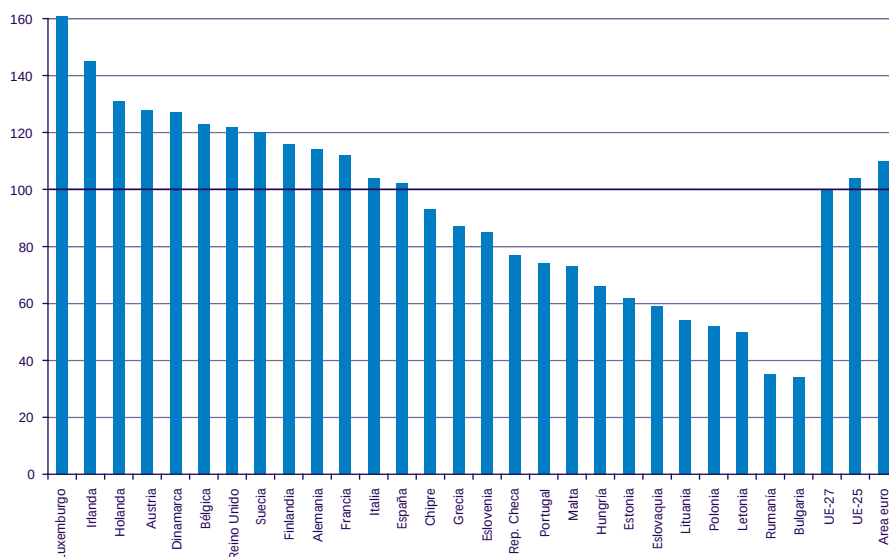
Gráfico II.1 Convergencia del PIB por habitante de España y Castilla y León respecto de la UE-15 y UE-27 (a partir de 2004) (fechas relevantes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, Eurostat y Funcas.

Por otro lado, el *gráfico II.2* de barras construido a partir de los datos ofrecidos por *News Release* de Eurostat en febrero de 2007, sobre los niveles de PIB por habitante en unidades de poder de compra (UPC) de los 27 países de la UE a 31 de diciembre de 2006, muestra la favorable situación relativa de España, superando por primera vez la media de renta del conjunto de la UE.

Gráfico II.2 Ranking de PIBpc de los países miembros de la Unión Europea a 31 de diciembre de 2006 (UE-27 = 100)

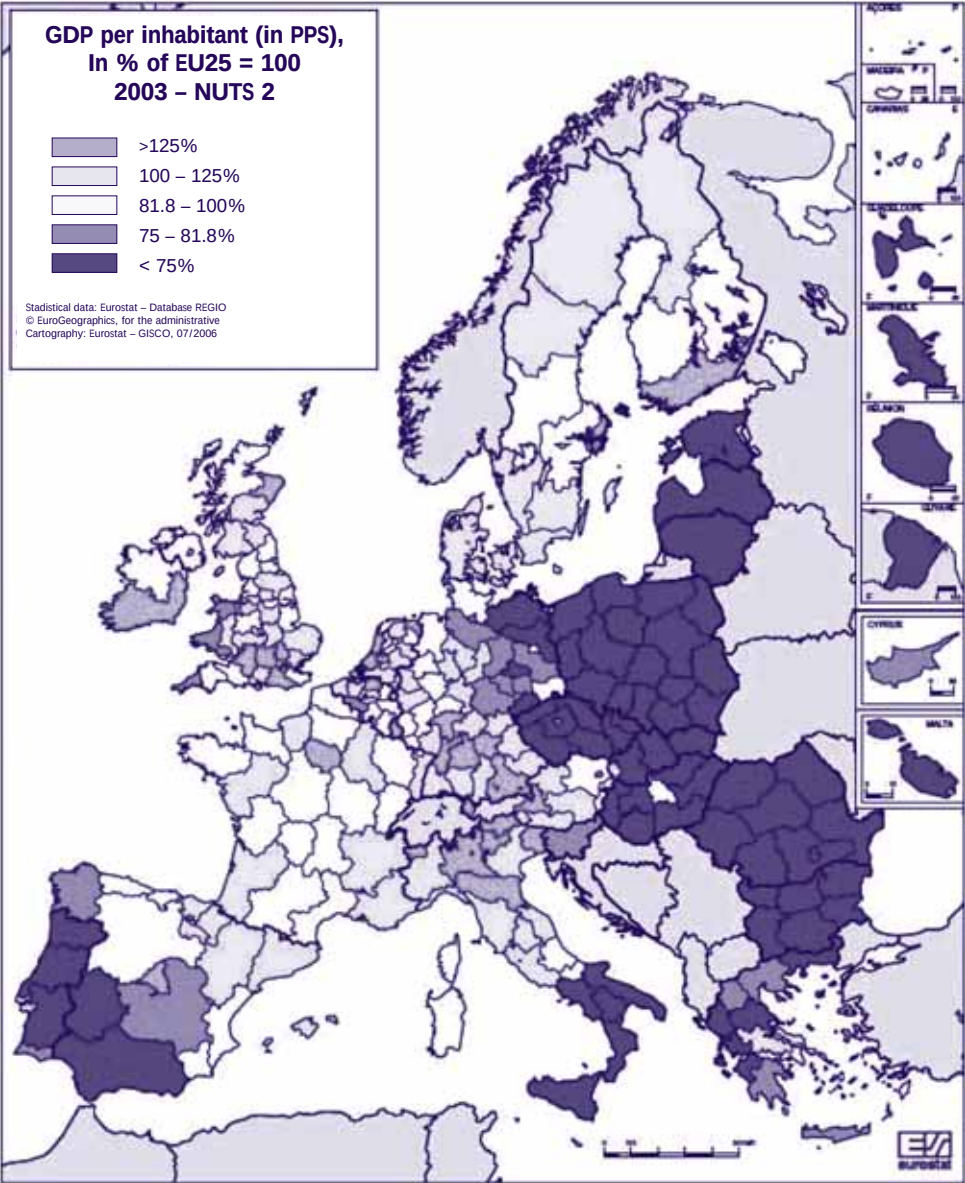


Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Abundando en esto, el *mapa II.1* muestra la capacidad económica de las regiones europeas tras la ampliación a 27 miembros medida en términos de PIBpc y en unidades de poder de compra en el que se observa la posición relativa de Castilla y León, con un PIBpc entre el 80 y el 100% de la UE-25.

Todos estos datos dan a entender, por un lado, la posición relativa de Castilla y León en el contexto general de la UE ampliada, con un PIBpc por debajo de la media europea, si bien con valores muy cercanos a dicha media y, por otro, el fuerte proceso de convergencia seguido por el indicador del PIBpc de Castilla y León desde nuestra incorporación a la UE, en este caso muy escaso con relación a España y muy acusado con relación a la UE.

Mapa II. 1



2.1.2 La convergencia en términos de empleo

Los indicadores de empleo *completan* de alguna forma los datos sobre convergencia del producto y la renta, ya que ayudan a interpretar los resultados obtenidos de los indicadores de producción al menos en estos dos sentidos:

Por un lado, con un *sesgo positivo* toda vez que, *ceteris paribus*, la constatación de unos niveles superiores de desempleo constituye en sí mismo la existencia de un mayor *potencial de crecimiento* y por lo tanto de convergencia futura, en la medida en que la existencia de mayor número de recursos ociosos permitirá aumentar la capacidad productiva sin necesidad de tener que recurrir a los mercados exteriores. Pero, en *sentido negativo*, la existencia de un mayor nivel de paro es sin duda sintomática de un perfil más acusado de *atonía económica* ya que no deja de ser un fiel reflejo de la falta de oportunidades y del escaso dinamismo en el que se desenvuelve su estructura productiva.

Ahora bien, entendemos que, para tener una información completa de las condiciones de empleo de la economía de la región, deberíamos conocer el comportamiento de todos sus componentes:

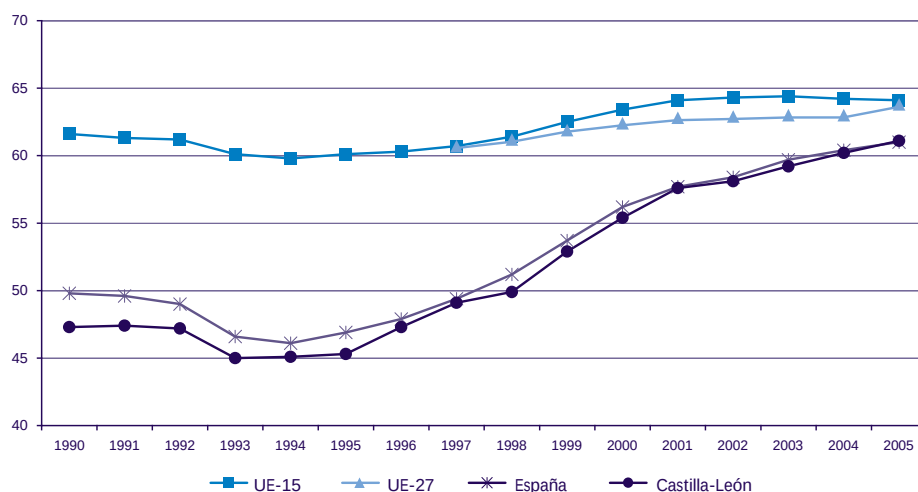
1. La tasa de empleo potencial, esto es, de personas en edad de trabajar representada por las personas comprendidas entre los 16 y los 64 años.
2. La tasa de actividad, que refleja el número de personas de personas que, estando en edad de trabajar, desean trabajar, y que queda definida como la relación porcentual entre las personas que desean trabajar con relación a las que están en edad de trabajar.
3. La tasa de ocupación, referida al número de personas que, desean trabajar y encuentran realmente empleo, definida por la relación entre las personas empleados con relación a la población activa. La diferencia entre la tasa de ocupación y la tasa de actividad, en términos porcentuales, constituye, según esto, la tasa de paro.
4. Por razones de espacio reflejaremos únicamente el comportamiento de la tasa de ocupación, sin duda la más significativa de los tres y de la que podemos mostrar el comportamiento comparado de Castilla y León con España, la UE-15 y la UE-27.

El *gráfico II.3* nos ofrece las condiciones de empleo dentro de esa variada gama de espacios geográficos. En dicho gráfico podemos advertir que el comportamiento de la tasa de ocupación de Castilla y León presenta un perfil a lo largo de todo el periodo considerado *muy similar al que presenta el conjunto de la economía española*. Es de advertir igualmente que los peores ratios de los niveles de ocupación con relación a la UE-27 tienden a corregirse y que a lo largo del periodo

considerado, 1990-2005, se pueden distinguir dos periodos claramente diferenciados: de 1990 a 1995 en el que se fue deteriorando la convergencia de la tasa de ocupación con relación a la UE; y desde 1995 hasta el final, en el que se advierte una acusada recuperación de esos niveles de convergencia con la UE.

Los últimos datos de diciembre de 2006 ponen de manifiesto la *fuerte recuperación del empleo* observada desde la implantación del Primer Plan de Empleo regional de Castilla y León puesto en práctica en 1997, con una reducción de la tasa de paro desde casi el 20% de aquella fecha, al 7,47% de 2006, lo que ha supuesto una creación de 239.000 nuevos empleos y rebajar el número de parados a 85.600 a pesar del fuerte crecimiento de la población activa registrado en los últimos años.

Gráfico II.3 Evolución de la tasa de ocupación en la Unión Europea
(personas empleadas / personas de 16 a 65 años, en porcentaje)



Fuente: Eurostat, INE y elaboración propia.

Por último, el *mapa II.2* nos muestra la tasa de desempleo del conjunto de las regiones europeas. En él se advierte la posición relativa de Castilla y León, ubicada entre las regiones con una tasa de paro entre el 10 y el 15% de la población activa, si bien los datos más recientes de 2006 rebajan ese porcentaje al 8,4% ya en línea con la media europea y ocupando, dentro de las regiones españolas, una posición intermedia entre las mayormente afectadas por este problema, Extremadura y Andalucía, y las mejor dotadas, Navarra, País Vasco, y Madrid.

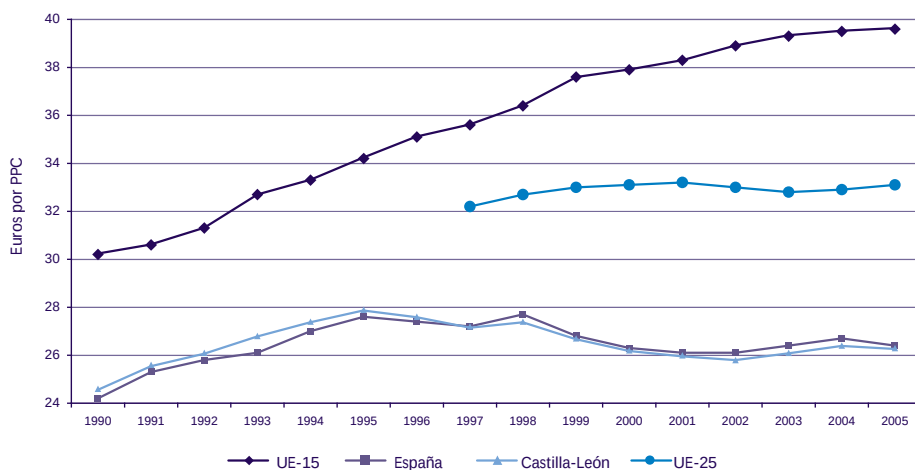
2.1.3 La convergencia en términos de productividad

La productividad es un indicador económico que mide la relación existente entre el producto final y la cantidad de factores de producción utilizados para generarlo y se viene admitiendo que, en términos de economía estática, es el indicador que mejor representa el potencial de crecimiento de una economía. No obstante, debemos advertir que tal concepto se puede utilizar con variadas acepciones:

- Productividad del trabajo por persona ocupada o productividad aparente del trabajo, que representa el cociente entre la producción total y el número de personas empleadas.
- Productividad del capital o productividad aparente del capital, que relaciona el producto total con el capital empleado.
- Productividad total de los factores o productividad factorial, que mide la relación existente entre el producto final y el número de factores de producción empleados de tierra trabajo y capital.

El *gráfico II.4* nos ofrece una visión de la evolución seguida por la productividad por hora trabajada y valorada en términos de poder de compra, lo que permite conocer el comportamiento de la productividad corregido por la evolución de los precios. En él se advierte con claridad la desviación existente entre el indicador de productividad español y el de Castilla y León con relación al de la UE.

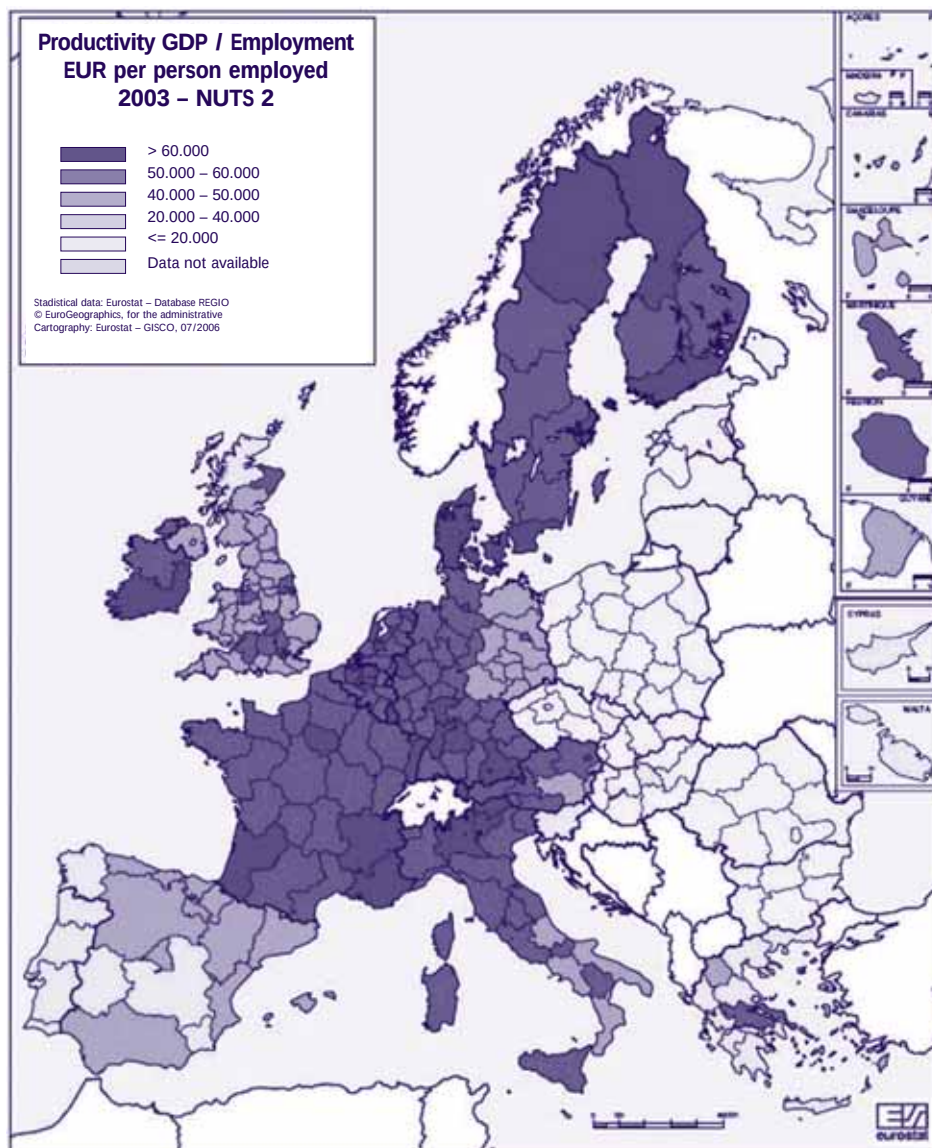
Gráfico II.4 Evolución de la productividad en la Unión Europea
(PIB euros PPC/hora trabajada)



Fuente: Eurostat, INE, Junta de Castilla y León y elaboración propia.

El *mapa II.3* nos muestra las condiciones de productividad de los trabajadores de las regiones europeas advirtiéndolo, por un lado, la posición favorable de Castilla y León en el conjunto de las regiones españolas puesto que pertenece al grupo que ofrece mejores condiciones pero, por otro, su peor comportamiento frente al grupo de regiones europeas más favorecidas, de las que la separan dos niveles de productividad.

Mapa II.3



Menos halagüeño resulta el dato de la productividad total de los factores (trabajo y capital), cuyas diferencias son debidas a la dispar evolución experimentada por el progreso técnico. El *cuadro II.1* nos muestra los niveles relativos de productividad alcanzados por las regiones españolas con relación a la región líder, Madrid. Según los datos del cuadro, Castilla y León presenta uno de los niveles más bajos a lo largo del periodo 1980-2000 con un 72,7% de la productividad alcanzada en la Comunidad de Madrid, superando únicamente a tres regiones españolas, si bien durante el último periodo considerado, 1986-2000, se advierte una clara recuperación, alcanzando el 82,2% y superando ya a siete regiones españolas.

Cuadro II.1 Niveles medios de la productividad total de los factores en las regiones españolas

	1980-2000	1980-1985	1985-1990	1991-1995	1996-2000
Madrid	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
País Vasco	89,2%	84,8%	84,7%	92,0%	96,1%
Cataluña	89,0%	83,4%	86,9%	93,2%	93,8%
La Rioja	88,9%	86,2%	82,1%	91,3%	96,4%
Navarra	87,5%	84,0%	84,9%	90,0%	91,9%
Baleares	84,7%	82,3%	83,8%	87,0%	86,3%
Cantabria	82,1%	72,9%	78,2%	88,1%	90,9%
Andalucía	78,4%	73,3%	77,2%	82,9%	81,4%
C. Valenciana	78,1%	79,4%	75,4%	79,2%	78,0%
Aragón	77,5%	70,0%	74,4%	82,0%	85,3%
Asturias	77,3%	74,6%	72,5%	78,8%	83,8%
Canarias	76,1%	72,5%	79,3%	78,1%	75,3%
Murcia	75,6%	72,3%	75,1%	79,4%	76,3%
Castilla y León	72,7%	66,2%	67,9%	75,7%	82,2%
Castilla-La Mancha	66,2%	60,9%	61,7%	70,4%	72,8%
Galicia	65,1%	58,1%	60,6%	68,3%	74,9%
Extremadura	58,5%	50,3%	54,6%	63,4%	67,4%

Nota: Medias de los periodos indicados. La obtención de la PTF exige usar datos de capital físico y éstos no están disponibles para las CCAA con posterioridad al año 2000.

Fuente: Servicio de Estudios de “la Caixa”.

2.1.4 Los factores más determinantes en el proceso de convergencia real de Castilla y León

En lo visto hasta aquí, ha quedado claro que la economía de Castilla y León ha experimentado, desde el mismo momento de nuestro ingreso en la UE, un acelerado proceso de convergencia en el indicador directamente relacionado con la actividad productiva, el PIB *per capita*, tanto con relación a la economía española como, de forma aun más acusada, respecto a la UE.

En la génesis de este proceso de convergencia del PIB regional ha contribuido con fuerza una mayor utilización del trabajo como factor de producción. En cuanto a la productividad, se trata de un indicador complementario de los de PIBpc y del nivel de empleo ya que, al estar representada por el cociente entre el PIB y la población ocupada, constituye el complemento inevitable de los resultados obtenidos anteriormente con relación a la producción y al empleo.

Esto es así porque en términos económicos puede aceptarse que los incrementos en la producción por habitante (PIBpc) por fuerza obedecen a uno de estos elementos: el número de personas en edad de trabajar, el número de personas que desean trabajar, el número de personas que tienen trabajo, el número de horas trabajadas y el grado de productividad de los mismos. A partir de esto, podemos convenir que:

$$PIBpc = PO/PT \cdot H/PO \cdot PIB/H$$

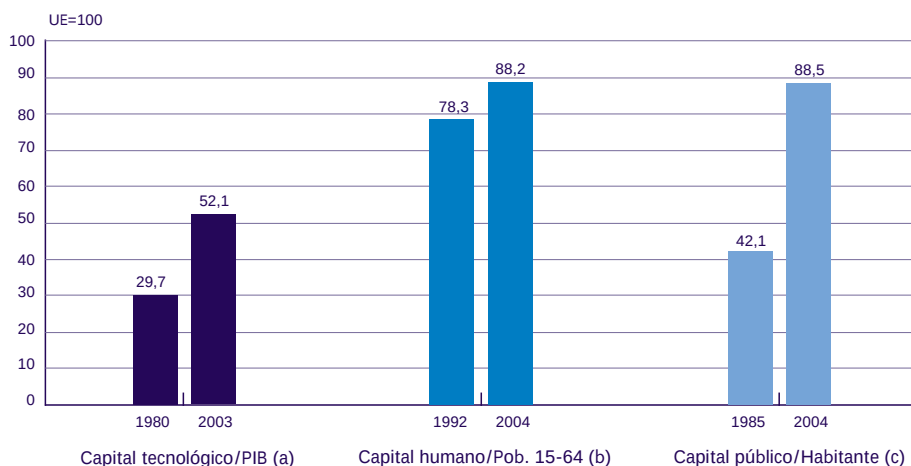
Representando PO/PT el porcentaje de la población ocupada sobre la población total, H/PO el número de horas trabajadas por persona ocupada y PIB/H el coeficiente de productividad del trabajo. Según esto, las mejoras alcanzadas en el PIBpc como indicador de convergencia, por fuerza son debidas, bien a un aumento del empleo (PO/PT) y de las horas trabajadas (H/PO), o a mejoras en la productividad (PIB/H), dependiendo este último elemento del grado de capitalización o relación capital/trabajo y del progreso técnico.

Con relación a este último componente, el *gráfico II.5* nos ofrece los niveles alcanzados y la evolución seguida por los tres componentes de la formación de capital que condicionan la PTF: el capital tecnológico (I+D+i), el capital humano (formación y cualificación profesional) y el capital público (infraestructuras) según un reciente estudio de La Caixa en su sección de “Documentos de Economía” (2006) con el título *El problema de la productividad en España: ¿cuál es el papel de la regulación*.

Se observa que en términos globales el grado de capitalización de la economía española se encuentra alejado de los niveles europeos a pesar del fuerte avance

experimentado en los tres componentes. Se advierte igualmente que, dentro de los tres componentes, donde la economía española presenta un acusado déficit con relación a Europa es en el capítulo del capital tecnológico, el más directamente relacionado con el progreso técnico.

Gráfico II.5 La acumulación de factores productivos en la economía española (UE-15= 100)



Fuente: Servicio de Estudios de "la Caixa".

Aunque la convergencia con Europa observada en estos tres factores determinantes de la productividad ha sido muy fuerte en los 25 años transcurridos a partir de 1980, con tasas de crecimiento del 110% para todo el periodo en el caso de las infraestructuras, del 75% para el capital tecnológico y del 11% en el del capital humano, no se ha conseguido reducir la brecha de productividad con Europa –que en el caso del capital tecnológico es aun muy amplia– lo que da a entender que la convergencia con Europa en estos tres factores es una condición tal vez necesaria pero no suficiente para cerrar esa brecha de la productividad. El trabajo apunta, con fundamento, que la razón última de esta falta de correspondencia puede descansar, por un lado, en la escasa participación de una de esas formas de capital, el tecnológico, tal vez el más determinante en la aplicación de la nueva economía y, por otro, en la existencia de barreras externas a la explotación económica de las nuevas tecnologías, relacionadas con la excesiva reglamentación de las diversas Comunidades Autónomas españolas que crean

dificultades innecesarias para su difusión entre las empresas y en el conjunto de la ciudadanía.

A partir de estos argumentos, se pueden establecer estas cuatro proposiciones concluyentes:

1. En cuanto al proceso de convergencia logrado por el PIB regional con relación al PIB nacional, la aportación del empleo (tasa de ocupación) ha sido imperceptible y el factor determinante ha descansado en las mejoras alcanzadas en la productividad del trabajo y, durante los últimos años, en la productividad total de los factores.
2. En cuanto al proceso de convergencia con la UE, tanto en el caso de España como en el de Castilla y León, a la hora de señalar cuáles han sido los factores más influyentes, deben distinguirse dos etapas claramente diferenciadas:
 - Hasta 1995, dados los altos niveles de destrucción de empleo existentes tanto en España como en Castilla y León, las mejoras alcanzadas en términos de PIBpc fueron debidas fundamentalmente a mejoras en la productividad.
 - De 1995 para acá, tanto la economía española como la castellana y leonesa ha experimentado un acusado aumento en los niveles de ocupación laboral y, como suele suceder en estos casos, este fenómeno causa un deterioro de la productividad aparente, lo que hace que las mejoras alcanzadas en la convergencia del PIBpc sólo pueden explicarse por una mayor utilización del factor trabajo y no por aumentos en la productividad.
3. De acuerdo con esto, puede afirmarse con rotundidad que la asignatura pendiente en estos momentos, tanto en el caso de la economía española como en el de Castilla y León, se centra en el deficiente comportamiento, en términos comparados, de los indicadores de productividad respecto a la UE y que, si se quiere continuar por la senda de mejorar las condiciones de convergencia del PIB, se ha de modificar el modelo de crecimiento tratando de alcanzar los niveles de productividad actualmente existentes en el ámbito de la UE.
4. Relacionado con esto último, constatamos que el factor más determinante en la determinación del *gap* que nos separa en términos de productividad de la UE está relacionado con el nivel de capital tecnológico y que por lo tanto es en este campo, y más concretamente, en el fomento de la dotación de actividades relacionadas con la I+D+i donde, deberían concentrar sus esfuerzos las políticas públicas para corregir la brecha de productividad con la UE.

2.2 Las condiciones de competitividad de la economía de Castilla y León

2.2.1 El marco teórico de la competitividad

En los análisis teóricos del tema se vienen utilizando los dos enfoques convencionales del análisis económico: micro y macro.

La competitividad en términos *microeconómicos*, queda constreñida al campo de la empresa y se define como la capacidad de ésta para conquistar nuevos mercados y mejorar sus resultados económicos.

En términos *macroeconómicos*, la competitividad se mide con relación a un determinado entorno geográfico y se refiere a la capacidad de una economía, nacional, regional o local, para ganar cuota de mercado en el mercado exterior. La OCDE hace hincapié en el requerimiento de éxito económico asociado al concepto de competitividad y, por ello, la define como la capacidad de un país o región para vender sus productos en el exterior aumentando con ello su nivel de renta.

En cuanto a sus *factores influyentes*, el análisis económico nos enseña también que en la determinación de las condiciones de competitividad intervienen muy variados ingredientes:

- a) Por un lado, sus *factores condicionantes*: se trata de aquellos elementos directamente relacionados con su medición contable y que constituyen los ingredientes internos de la *ecuación productividad-costes* de una economía. Según esto, la competitividad viene determinada, de forma positiva, por las mejoras alcanzadas en la productividad de los factores y, de manera negativa, por el aumento relativo de los costes de producción. A su vez, constituyen factores de influencia directa de cada uno de ellos:

- 1) *En el ámbito de la productividad:*

- La dotación de recursos naturales
- La dotación de capital físico
- La formación del capital humano
- El progreso técnico: Gastos en I+D+i

- 2) *En el ámbito de los costes de producción (CLU):*

- Las condiciones de competencia del mercado de trabajo
- El grado de rigidez de los contratos laborales
- El efecto *cuching-up* (emulación)

- b) Por otro lado, intervienen también otros *factores coadyuvantes*: aquellos que de forma inducida contribuyen a modificar el comportamiento de los factores directos, los cuales están relacionados con las condiciones de arbitraje que juegan en los intercambios comerciales, por un lado, el diferencial de inflación y, por otro, las condiciones de la competencia fiscal.

En cada uno de estos dos casos, los elementos más influyentes son:

- a) *En cuanto a la evolución comparada de los precios (el diferencial de inflación)*:
- Las condiciones de competencia de los mercados de bienes y servicios.
 - El funcionamiento de los canales de distribución.
- b) *En cuanto a las condiciones de la presión fiscal*: los niveles de presión fiscal alcanzada en sus 3 niveles de actuación:
- Local-provincial.
 - Regional o autonómica.
 - Nacional.

El reto para las autoridades regionales consiste en ver sobre cuáles de estos ingredientes tienen competencias reconocidas las autoridades regionales para poder modificar su comportamiento y, en el caso de que las tengan, si disponen de medios para implementar las políticas necesarias para su aplicación.

2.2.2 Las condiciones de competitividad de la economía española

Partiendo de ese marco teórico, tenemos que recordar que en el epígrafe anterior ya quedó reflejada la evolución mostrada y la situación actual que presenta el primero de los indicadores condicionantes, el de la productividad.

En cuanto al resto de los indicadores de la competitividad, en el *cuadro II.2* quedan reflejadas las condiciones de competitividad de la economía española en cuanto a los diferenciales de inflación y de los costes laborales con relación a los países más desarrollados, cifras obtenidos a partir de la información ofrecida por el Servicio Estadístico del Banco de España.

En dicho cuadro puede observarse cómo los principales factores determinantes de las condiciones de competitividad de la economía han venido teniendo un comportamiento peor que los de nuestros principales competidores. La evolución de los precios relativos industriales –con un 110,6%, en el segundo trimestre de 2006- y de consumo –con un 111,8%– y la de los costes laborales unitarios –con 114.6%–, supera el 100% de media de los países desarrollados. Esto conlleva automáticamente una pérdida de las condiciones de competitividad que, con rela-

ción a los países miembros de la Unión Monetaria Europea, resulta definitiva al no poder ser corregido mediante el tradicional mecanismo de la devaluación de nuestra moneda. Sólo el valor unitario de las exportaciones ofrece unos valores en línea con la que presentan en el conjunto de esos países.

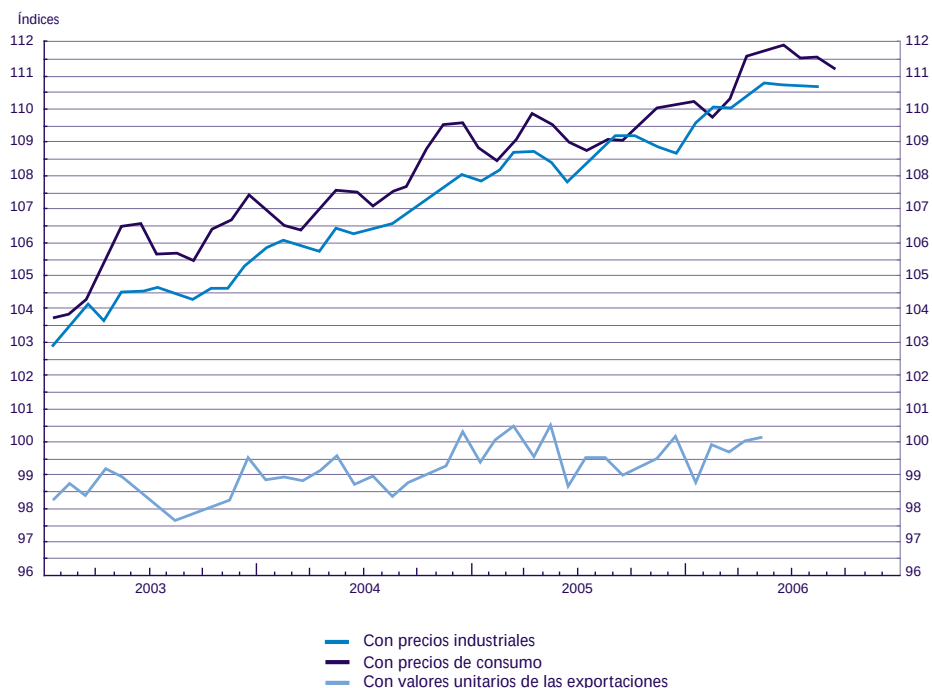
Cuadro II.2 Indicadores de competitividad de España frente a los países desarrollados (Base 1999 = 100)

	Precios industriales	Precios de consumo	Costes laborales unitarios	Valores unitarios de las exportaciones
2003	104,3	105,7	105,3	98,5
2004	106,6	107,7	109,6	99,1
2005	108,6	109,3	113,7	99,7
2006 ⁽¹⁾	110,6	109,5	113,5	99,6

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

⁽¹⁾ Segundo trimestre.

Gráfico II.6 Indicadores de competitividad de España frente a los países desarrollados

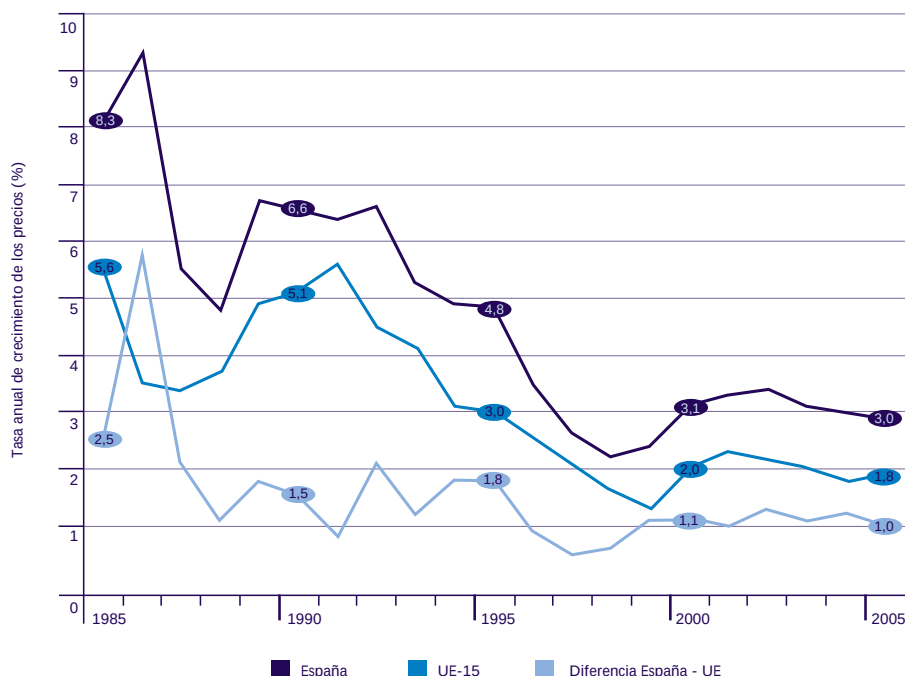


Dada la importancia que han adquirido dentro de nuestro comercio exterior los países de la UE, es importante destacar la evolución seguida por los factores coadyuvantes de la competitividad –diferencial de precios y de presión fiscal– para sopesar con criterios de eficacia nuestras condiciones de competitividad.

El *gráfico II.6* muestra de forma visual las condiciones y la pérdida constante de competitividad de nuestra economía debido a la evolución de los precios y al valor unitario de las exportaciones dejando constancia de la evolución negativa de los precios y su incidencia directa en las condiciones de competitividad de la economía española.

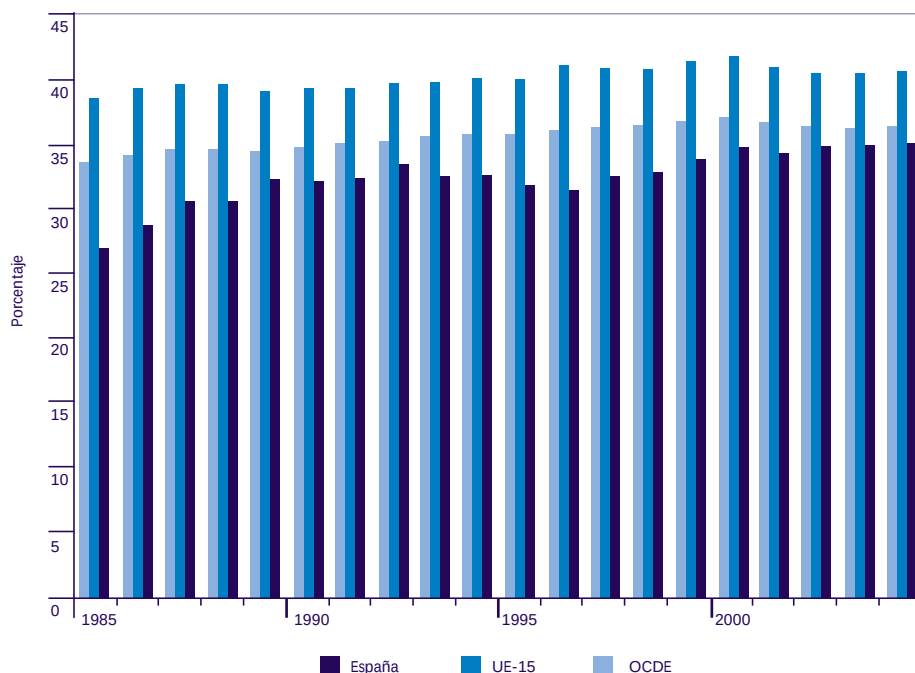
A tal efecto, el *gráfico II.7* nos muestra la evolución de la tasa de inflación de la economía española con relación a la UE-15, donde se advierte cómo España ha ido perdiendo sin interrupción competitividad a razón de 1-2 puntos porcentuales cada año desde 1987, según pone de manifiesto la línea que describe la evolución del diferencial de inflación con la UE-15.

Gráfico II.7 Inflación



El *gráfico II.8* nos muestra igualmente la evolución seguida por el factor de arbitraje que representa el diferencial de la presión fiscal. Aquí advertimos que los indicadores son favorables para España si bien el diferencial, tanto con la UE-15 como con el conjunto de países de la OCDE, tiende a corregirse, debido sin duda, en el caso de los países de la UE a la normativa europea sobre armonización fiscal y, en el caso de los países de la OCDE, como resultado de los procesos de competencia fiscal derivados del fenómeno imparable de liberalización económica internacional.

Gráfico II.8 Presión fiscal: Ingresos fiscales como % del PIB



Abundando en lo mismo pero, partiendo de otro enfoque metodológico, se viene utilizando también la “cuota de exportación” como indicador sintético del conjunto de los componentes que intervienen en las condiciones de competitividad. En este sentido, según un estudio reciente de La Caixa recogido en su Informe mensual, (enero de 2007) bajo el título *La competitividad exterior española aguanta el tipo....de momento*, la cuota de exportación española estuvo creciendo de forma sostenida hasta 1998, tendencia que se ha perdido a partir de nuestra incorporación a la zona euro, si bien, se advierte en el estudio, este fenómeno le afecta en

mayor medida a la mayor parte de nuestros socios europeos y, en menor medida, a EEUU y Japón. La razón estriba en el empuje exportador de los países emergentes del Asia Oriental, con China e India a la cabeza. La exportación española a estos países es puramente simbólica (un 0,2% en 2006 de las exportaciones mundiales a dichos países y con tendencia a la baja). Pero más grave parece el nivel de nuestra cuota exportadora a los nuevos socios de la Europa del Este, ya que nuestras exportaciones a los 10 nuevos socios que entraron en la Unión en 2004 sólo representan el 1,6%, porcentaje que va en retroceso a partir de dicha fecha, a favor de otras economías como la alemana cuya cuota de exportación con estos nuevos socios de la UE alcanza el 25% del total de exportaciones.

2.2.3 Las condiciones de competitividad de Castilla y León

Partiendo de los datos recogidos en el epígrafe anterior y amparándonos en el método de análisis seguido por el Informe que sobre la economía española elaboró la Dirección de Economía y Finanzas de la Unión Europea bajo el sugestivo título *Country Study: Spain in EMU: a virtuous long-lasting cycle?* (2005), bajo la dirección de Marco BUTI y Carlos MARTINEZ MONGAY, podemos proponer algunas sugerencias para valorar el grado de competitividad de la economía de Castilla y León.

1. Desde 1995 hasta el momento presente la economía de Castilla y León ha descrito, al igual que la del resto de España, un ciclo de “*desarrollo virtuoso*” ya que ha hecho coincidir altas tasas de crecimiento del PIB (3,5% de media), con altas tasas de creación de empleo (3,5% de media) y bajas tasas de inflación (3,5%). Al ir además acompañado de un crecimiento de la población menor, el PIB *per capita* ha conquistado 5 puntos porcentuales en términos de convergencia con la UE-15 en el periodo 1995-2004 (14 puntos porcentuales con relación a la UE-27, debido al efecto estadístico). Es cierto que, en este mismo periodo, nuestros socios europeos han conseguido tasas de inflación aun menores (2,5%), pero tanto el crecimiento de su PIB (2% de media) como la creación de empleo (0,8%) han sido sensiblemente menos brillantes que los de la economía española.
2. Como compendio de la información facilitada por los datos sobre el proceso, de convergencia real de la economía regional podemos afirmar que, la pérdida de competitividad de la economía de Castilla y León sufrida en los últimos años ha venido determinada fundamentalmente por el diferencial de inflación y por la pérdida de productividad.

3. En los últimos años y en el momento presente, se conjugan varios indicadores económicos que confluyen todos ellos en la necesidad de cambiar o modificar el modelo de desarrollo seguido hasta aquí, a fin de poder mantener las condiciones de competitividad de la economía, entre los que destacan los siguientes:
- El modelo competitivo se ha apoyado en la contención de los costes salariales y en los ajustes periódicos a través de la variación en el tipo de cambio de la peseta, lo que ahora ya no es posible mantener al haberse resquebrajado el modelo por los dos flancos: el diferencial de costes salariales se ha ido acortando como resultado del efecto *catching-up* tras la creación de la zona-euro y la pérdida automática de control de cambios por parte de las autoridades nacionales.
 - Por otra parte, el diferencial de inflación de nuestra economía con la de nuestros socios europeos (en torno a un 1,20% anual a lo largo de estos últimos 8 años) sigue deteriorando el grado de competitividad de la economía regional al no estar compensado por mejoras en la productividad. De todo ello se deduce que las líneas de actuación de la política regional para hacer frente a esta situación, deben estar orientadas a utilizar el único instrumento impoluto que le queda a los 3 niveles de gobierno internos de la economía española, nacional, autonómico y local: el recurso a las reformas estructurales.
 - Por otro lado, se advierte que el camino recorrido por los enfoques competitivos de los últimos lustros ha seguido el siguiente itinerario: reducción de costes –1960-1980–, diferenciación de productos y especialización para explotar la apertura de los mercados –1980-1995–, nuevas tecnologías asociadas a la sociedad de la información y comunicación, la innovación y desarrollo tecnológico (1995- hasta hoy). Por lo tanto, la mejora de la competitividad debe estar asociada hoy día fundamentalmente a la implementación de medidas en estos últimos campos.
4. La estructura productiva regional, sobre todo en el sector manufacturero (el más propicio para la aplicación de las nuevas tecnologías) presenta rasgos inequívocos de economía dual, con un número reducido de empresas de gran tamaño (98 en 2003) y otro de abundantes empresas de pequeña y mediana dimensión (PYMES) (151.358 en 2003). Esto hace que el tema del tamaño o dimensión empresarial se convierta en un factor determinante de la competitividad.
5. El saldo deficitario de la balanza comercial española (en torno al 7% del nuestro PIB en el momento presente) y el de nuestra balanza de operacio-

nes corrientes (en torno al 5% del PIB), ha alcanzado niveles desconocidos desde hace muchísimos años. No obstante, los datos que ofrecemos a continuación, en el *cuadro II.3*, nos ponen de manifiesto que, evidentemente, la economía de Castilla y León parece más competitiva frente al exterior que el resto de España.

Cuadro II.3 Estructura del comercio exterior de Castilla y León por zonas geográficas (2004, en miles de euros)

ZONA	Exportaciones [A]	Importaciones [B]	Saldo [A-B]	en % del total
Resto de España	15.671.864	15.739.047	-67.183	64,20
Unión Europea	7.965.786	8.354.220	-388.434	32,02
Resto del mundo	1.229.854	545.600	684.254	3,78
TOTAL	24.867.504	24.638.867	228.637	100,00

Fuente: AEAT, Departamento de Aduanas, Tablas input-output y elaboración propia.

A partir de las cifras recogidas en el *cuadro II.3* podemos afirmar que nuestra balanza comercial con el exterior a la región se cerró en 2004 con un pequeño superávit y que incluso el saldo de nuestro comercio exterior resulta positivo con el “resto del mundo”, mientras que es con relación a España y sobre todo con relación a la UE donde el saldo de nuestro comercio resulta claramente deficitario. Esta constatación resulta más preocupante si advertimos, como muestra el gráfico que más del 95% de nuestro comercio exterior es con España (nuestro primer cliente, con un 64,20%) y con la UE (un 32,02%).

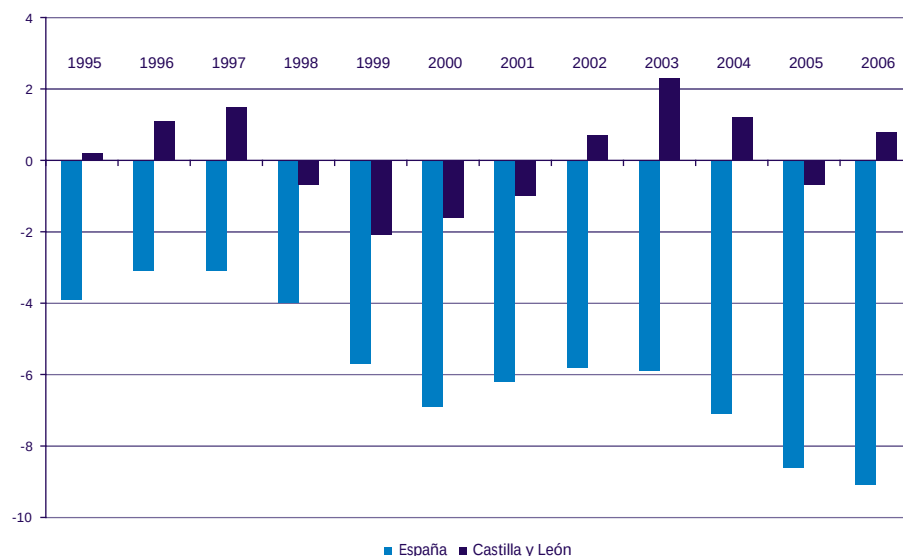
Para una visión más amplia del nivel de competitividad alcanzado por la economía de Castilla y León en base a su capacidad de penetración en el exterior, el *cuadro II.4* nos ofrece las cifras de exportaciones e importaciones de la Comunidad con el exterior en el que, por el signo de los saldos, puede advertirse el *grado de fortaleza de nuestra economía* toda vez que, a diferencia de lo que ha venido sucediendo con la economía española en su conjunto, en la mayor parte de los ejercicios económicos a partir de 1996 ha presentado superávit. Llama poderosamente la atención el hecho de que ha sido en los últimos años cuando este saldo ha resultado más favorable, a pesar del momento crítico por el que ha venido atravesando el sector más influyente en el comercio exterior de Castilla y León, el sector de la automoción. El grado de cobertura del comercio exterior (Exportaciones / Importaciones en %) de la región ha superado el 100% en 6 de los 11 últimos ejercicios económicos y, por otro lado, la economía de la región da muestras de una economía dinámica toda vez que esa mejora del índice de cobertura ha ido ganando puntos con el paso de los años.

Cuadro II.4 La balanza comercial de Castilla y León con el exterior
(en millones de euros)

	Exportaciones [A]	Importaciones [B]	Saldo [A-B]	Cobertura [A/B en %]
1996	4.709,9	4.601,4	108,5	102,35
1997	5.370,9	5.183,5	187,4	103,61
1998	6.623,3	6.707,4	-84,0	98,83
1999	7.402,9	7.775,1	-372,2	95,21
2000	8.199,2	8.354,1	-154,9	98,14
2001	8.244,2	8.330,3	-86,1	98,72
2002	7.927,5	7.865,3	62,2	100,79
2003	8.629,5	8.077,1	552,4	106,84
2004	9.186,4	8.899,8	286,6	103,22
2005	8.979,9	9.160,1	-180,2	98,03
2006	9.261,5	9.067,2	194,3	102,14

Fuente: ICEX de Castilla y León.

Gráfico II.9 Evolución de los saldos de la balanza comercial, de España y Castilla y León



Fuente: Datos de INE, Excal y elaboración propia.

Las cifras que aparecen en el *gráfico II.9*, las cuales dan contenido numérico a los saldos de las balanzas comerciales de España y de Castilla y León, constituyen el mejor exponente del grado de fortaleza relativa con la que estas dos economías soportan la competencia exterior en el mercado de bienes. Frente a la deteriorada imagen que ofrecen los saldos de la balanza comercial española, con déficit crecientes que han llevado el último año de la muestra a superar el 9% del PIB, Castilla y León presenta un balance mucho más saneado, con tendencia hacia el equilibrio, compaginando a lo largo de los 11 años reseñados los déficits y los superávits en torno a una línea de tendencia de cobertura cero.

2.3 Los rasgos básicos de la estructura productiva

Apoyándonos en los datos recogidos en el *cuadro II.5* sobre la evolución del VAB de Castilla y León y su distribución por sectores, así como en la distribución del empleo por sectores ofrecidos por Eurostat, del *cuadro II.6*, podemos observar que la estructura productiva sectorial de la región obedece a un modelo de desarrollo que sigue las pautas marcadas por el proceso de cambio estructural que se inició a finales de los años 50 del pasado siglo y que ha continuado sin interrupción hasta el momento presente.

El *cuadro II.5* nos muestra la evolución de la estructura productiva del VAB regional por sectores económicos, mientras que el *cuadro II.6* nos presenta los datos de esa misma estructura sectorial en base a la distribución del empleo.

Cuadro II.5 Evolución y distribución sectorial del valor añadido bruto en Castilla y León

SECTOR	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Agricultura	9,81	9,31	9,97	9,78	9,20	8,31	8,05	7,16	6,92	6,56	5,96
Industria	22,74	22,68	22,80	23,61	24,15	24,41	24,45	24,03	23,86	23,74	23,78
Construcción	7,92	7,81	7,34	7,56	8,03	8,51	8,95	9,87	10,16	10,62	11,05
Servicios	59,90	60,20	59,89	59,04	58,61	58,88	58,58	58,94	59,06	59,08	59,21
TOTAL	100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Cuadro II.6

Ocupados por sectores económicos. Años 1989-2003

(Miles de personas)

	Agricultura		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	CyL	España	CyL	España	CyL	España	CyL	España	CyL	España
1989	180,9	1.594,50	166,8	2.989,60	81,5	1.183,10	407,4	6.871,00	836,6	12.638,20
1990	171,1	1.484,30	175,6	3.071,00	86,8	1.276,80	424,5	7.123,00	857,9	12.954,90
1991	150,9	1.341,60	173,1	2.997,00	92,1	1.338,50	445,8	7.380,00	861,9	13.057,10
1992	138,8	1.249,50	166,6	2.913,90	87,2	1.254,90	446,0	7.404,10	838,7	12.822,30
1993	121,8	1.192,60	154,6	2.647,10	87,9	1.144,00	452,7	7.310,20	817,0	12.293,80
1994	113,5	1.146,30	152,7	2.577,10	90,0	1.117,20	435,7	7.367,10	791,9	12.207,60
1995	112,0	1.106,50	144,8	2.575,20	84,3	1.193,80	446,9	7.636,60	788,0	12.512,10
1996	107,8	1.074,20	149,4	2.589,70	83,3	1.227,60	455,0	7.943,70	795,5	12.835,00
1997	107,1	1.070,30	145,1	2.686,60	85,6	1.300,20	467,6	8.202,50	805,3	13.259,50
1998	99,7	1.074,40	157,5	2.843,60	86,3	1.380,10	485,6	8.509,50	829,1	13.807,60
1999	93,4	1.039,70	162,2	2.944,00	99,2	1.567,40	516,0	9.016,90	870,7	14.568,00
2000	89,0	1.012,10	176,1	3.073,30	108,3	1.715,70	526,7	9.568,50	900,1	15.369,70
2001	90,4	1.019,10	181,3	3.167,60	111,9	1.850,20	535,1	9.908,60	918,7	15.945,60
2002	85,4	961,30	173,6	3.153,80	114,5	1.913,20	558,1	10.229,40	931,6	16.257,60
2003	84,2	942,10	179,0	3.123,50	116,0	1.984,60	561,8	10.644,50	941,0	16.694,60

Fuente: INE, "Encuesta de Población Activa", según la nueva metodología EPA 2002.

Ocupados por sectores económicos. Años 1989-2003 (Porcentajes)

	Agricultura		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	CyL	España	CyL	España	CyL	España	CyL	España	CyL	España
1989	21,6	12,6	19,9	23,7	9,7	9,4	48,7	55,4	100	100
1990	19,9	11,5	20,5	23,7	10,1	9,9	49,5	55,0	100	100
1991	7,5	10,3	20,1	23,0	10,7	10,3	51,7	56,5	100	100
1992	16,6	9,7	19,9	22,7	10,4	9,8	53,2	57,7	100	100
1993	14,9	9,7	18,9	21,5	10,8	9,3	55,4	59,5	100	100
1994	14,3	9,4	19,3	21,1	11,4	9,2	55,0	60,3	100	100
1995	14,2	8,8	18,4	20,6	10,7	9,5	56,7	61,0	100	100
1996	13,6	8,4	18,8	20,2	10,5	9,6	57,2	61,9	100	100
1997	13,3	8,1	18,0	20,3	10,6	9,8	58,1	61,9	100	100
1998	12,0	7,8	19,0	20,6	10,4	10,0	58,6	61,6	100	100
1999	10,7	7,1	18,6	20,2	11,4	10,8	59,3	61,9	100	100
2000	9,9	6,6	19,6	20,0	12,0	11,2	58,5	62,3	100	100
2001	9,8	6,4	19,7	19,9	12,2	11,6	58,2	62,1	100	100
2002	9,2	5,9	18,6	19,4	12,3	11,8	59,9	62,9	100	100
2003	9,0	5,6	19,0	18,7	12,3	11,9	59,7	63,8	100	100

Fuente: INE, "Encuesta de Población Activa", según la nueva metodología EPA 2002.

A la luz de los datos anteriores, puede constatar la confluencia, dentro de la evolución seguida por la estructura productiva sectorial de Castilla y León, de los siguientes *rasgos diferenciadores*:

1. Aunque el proceso de reestructuración sectorial en España ha sido constante y muy acusado en los últimos 10 años, en el caso de Castilla y León se ha circunscrito a una pérdida paulatina del *sector agrario* a favor de la *construcción*. Aun así, es necesario apuntar que aun es patente *el alto grado de dependencia del sector agrario* de la economía de la región, muy superior a la media de las regiones españolas y europeas, con un tipo de producción, además, de bienes de consumo excedentarios en el ámbito de la CE y de demanda inelástica. Esto ha abocado al sector a ser *muy dependiente de las políticas de sostenimiento de rentas practicadas por la UE* a través de los programas de ayudas compensatorias de la PAC.
2. La aportación del *sector industrial* se ha mantenido sin grandes variaciones a lo largo de la última década y presenta acusados rasgos de *economía dual*, dada la confluencia simultánea de algunas –muy pocas– empresas de gran tamaño, muy competitivas y dinámicas, con un peso específico muy grande dentro del sector aunque concentradas en torno a muy pocas ramas de producción (automoción, agroalimentaria y energética), frente al resto del sector constituido por muchas pequeñas y medianas empresas con serias dificultades para abordar procesos de innovación y para hacer frente a los retos de la globalización.
3. El creciente y ya preponderante *sector servicios* por niveles de producción y de empleo, ofrece la particularidad de estar muy sesgado hacia la atención de las *actividades más tradicionales* (educación, sanidad) muy vinculadas al sector público y menos abiertas a la competencia y, por el contrario, presta menor dedicación a aquellas áreas de servicios más dinámicos como el turismo y la aplicación de las nuevas tecnologías, imprescindibles hoy día para dinamizar la actividad económica y que, dadas sus condiciones de apoyo a la actividad productiva, contienen un mayor potencial para actuar como elemento reproductor.
4. En cuanto al *modelo de desarrollo* valorado en su conjunto, nos interesa señalar que el proceso de convergencia del PIBpc regional observado, ha venido determinado básicamente por un *aumento* importante del empleo en sectores de *menor productividad*, como son el de la construcción y los servicios, mientras que los dos sectores más orientados a mejoras de la productividad, el industrial y el agrario, han visto reducida su participación, sobre todo el segundo de ellos. Esto nos lleva a pensar que la acusada *reducción de la tasa de paro* advertida en el epígrafe 2.1.2 de este trabajo,

no garantizará por sí sola el mantenimiento del proceso de convergencia del PIB (como podría derivarse de la simple aplicación de la Ley de Okun, según la cual, a largo plazo se establece una relación estable entre la evolución de la tasa de ocupación y la tasa de crecimiento), si este crecimiento del empleo no va acompañado de mejoras en la productividad, lo que nos llevaría a proponer medidas para fomentar en empleo y la producción en el sector industrial, ya que la pérdida de peso específico del sector agrario parece irremediable.

3. LA POLÍTICA DE SOLIDARIDAD DE LA UE Y SU GRADO DE INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE CASTILLA Y LEÓN

3.1 La dotación financiera de la política de solidaridad hasta 2006

Castilla y León ha sido destinataria, desde el momento de ingreso de España en la UE, de las ayudas concedidas por la UE, tanto en la distribución de las ayudas de la política agraria como de las destinadas a la política de cohesión. Y resulta obligado anticipar ya que, en ambos tipos de políticas, Castilla y León puede considerarse como una *región privilegiada* al concurrir en ella los dos factores que han venido jugando un papel más determinante en cuanto a su justificación: ser la región española con la más alta participación relativa del sector agrario en la producción regional y tratarse de una región encuadrada en el objetivo nº 1 al disponer de un PIB por habitante inferior al 75% de la media comunitaria. Veamos a continuación y por separado el montante global de las ayudas recibidas.

3.1.1 Las ayudas procedentes de la PAC

El volumen global de este tipo de ayudas se puede conocer recurriendo a las partidas consignadas en los Presupuestos de esta Comunidad Autónoma ya que, a pesar de tratarse de ayudas directas al sector programadas por la Comisión Europea, es la Consejería de Agricultura de cada Comunidad Autónoma la destinataria final para, a través de ella, proceder a su reparto definitivo. Los Presupuestos de Castilla y León recogen, a partir de la reforma practicada en 1992, las consignaciones anuales de la PAC en su epígrafe 491.2.

El gráfico II.10, que se ha construido a partir de esos datos, pone de manifiesto tanto la cuantía como su evolución temporal, en la que se advierte el salto cuantitativo que supuso para esta Comunidad la reforma de 1992, ya que se pasó de los

288,88 millones de euros obtenidos en 1992 a 470,92 millones del año siguiente, el primero de la reforma, lo que representa un 63% de incremento. El último dato disponible, Presupuestos de 2002, dobla casi la cifra anterior ya que arroja un saldo de 893 millones de euros, cifra que se ha mantenido constante en los ejercicios económicos siguientes.

Gráfico II.10 Ayudas de la PAC consignadas en los Presupuestos de Castilla y León



Fuente: Elaboración propia

Señalemos que estas ayudas representan un porcentaje algo superior al 15% del montante global de las dispensadas por la PAC a la agricultura española.

3.1.2 Las ayudas procedentes de la política de cohesión

El perfil que han venido presentando los principales indicadores económicos de esta Comunidad Autónoma, le ha permitido quedar incluida hasta ahora en la lista de regiones menos desarrolladas, encuadradas todas ellas dentro del *objetivo nº 1*. Se trata de regiones en las que se dan una serie de características: un crecimiento demográfico y económico débil, desequilibrio demográfico, tejido económico débil y de baja productividad, carencias estructurales en equipamientos y en servicios, mercado de trabajo desajustado con alta tasa de desempleo, sector industrial poco diversificado, atraso en amplias zonas rurales, escasez de recursos hidráulicos e insuficiente investigación en materia de tecnología.

Cuadro II.7 Reparto de las ayudas europeas de la política de cohesión entre las regiones españolas (En millones de euros)

REGIONES	Periodo de programación								
	1989-1993		1994-1999 ⁽¹⁾		2000-2006			Periodo 1989-2006	
	FF.EE.	FF.EE.	F. de Cohesión	Total	FF.EE.	F. de Cohesión	Total	Total	% Total
Andalucía	2.889	7.270	2.096	9.366	13.254	2.194	15.448	27.703	24,54%
Asturias	527	1.221	184	1.405	2.042	310	2.352	4.284	3,80%
Canarias	805	1.772	283	2.055	3.042	547	3.589	6.449	5,71%
Castilla-La Mancha	1.038	2.108	282	2.390	3.477	524	4.001	7.429	6,58%
Castilla y León	1.232	3.020	378	3.398	5.215	718	5.933	10.563	9,36%
Ceuta y Melilla	126	164	14	178	260	42	302	606	0,54%
C.Valenciana	932	2.902	582	3.484	4.867	1.229	6.096	10.512	9,31%
Extremadura	704	2.037	296	2.333	3.433	310	3.743	6.780	6,01%
Galicia	978	3.438	406	3.844	5.997	794	6.791	11.613	10,29%
Murcia	360	1.072	196	1.268	1.869	366	2.235	3.863	3,42%
Total regiones objetivo 1	9.591	25.206	4.717	29.923	43.502	7.095	50.551	90.065	79,79%
Aragón	186	418	464	882	548	355	903	1.971	1,75%
Baleares	89	130	268	398	214	273	487	974	0,86%
Cantabria	205	568	186	754	402	159	561	1.520	1,35%
Cataluña	648	1.710	1.392	3.102	2.281	1.934	4.215	7.965	7,06%
C. de Madrid	322	1.543	878	2.421	1.317	1.650	2.967	5.710	5,06%
La Rioja	24	54	54	108	91	83	174	306	0,27%
Navarra	54	368	260	628	239	167	406	1.088	0,96%
País Vasco	238	808	580	1.388	1.168	609	1.777	3.403	3,01%
Total otras regiones	1.771	5.463	4.092	9.555	6.260	5.230	11.490	22.816	20,21%
Total España	11.362	30.669	8.809	39.478	49.716	12.325	62.041	112.881	100,00%

⁽¹⁾ Incluye fondo de cohesión de 1993.

Fuente: Eurostat, Comisión Europea y elaboración propia.

Para hacernos una idea de la importancia de este tipo de ayudas, empezaremos ofreciendo la *dotación financiera* del conjunto de España y de sus Comunidades Autónomas (*cuadro II.7*) a través de los tres periodos de programación anteriores al actual tal como fueron diseñados por la Comisión Europea a partir de la reforma de 1988, lo que nos permite conocer, aparte de su cuantía, el perfil de la dotación económica que ha seguido su evolución y el trato relativo recibido por Castilla y León en el contexto de las regiones españolas.

A la luz de los datos anteriores recogidos en el *cuadro II.7*, se pueden extraer importantes *conclusiones*:

- 1.º Que Castilla y León ha sido, en valores absolutos, la *segunda* Comunidad, después de Andalucía, en el reparto de los fondos de cohesión.

- 2.º Que la aportación comunitaria ha tenido un *ritmo creciente* al igual que ha sucedido con el conjunto de la regiones españolas.
- 3.º Que, en términos relativos, la participación de Castilla y León ha representado, para el conjunto de los tres periodos de programación, *el 9,36% de los fondos* destinados a España y si nos centramos en las ayudas destinadas a las regiones españolas del objetivo nº 1, la participación relativa que viene obteniendo Castilla y León ha venido representando un porcentaje en torno al 12% del total, si bien las reprogramaciones aumentaron, si no la participación relativa, sí su dotación económica.

3.2 Incidencia de las ayudas europeas en el desarrollo de Castilla y León

Apoyándonos, una vez más, en el indicador económico de convergencia más representativo, el *PIB*, para conocer la aportación de una región al producto nacional, –medido este como el conjunto de bienes y servicios producidos dentro de un determinado territorio en un año determinado–, nos encontramos con que su utilización requiere ciertas precisiones conceptuales ya que se trata de un indicador que, por definición, está condicionado por estos dos factores: la *extensión territorial* de la región y la participación de *factores de producción ajenos* a la propia región pero que prestan sus servicios dentro de la misma. Por otro lado, el indicador que mejor mide el estado de bienestar de los ciudadanos es el de la renta familiar disponible por habitante (*RFDpc*), ya que es el que representa sus verdaderas posibilidades adquisitivas de bienes y servicios.

En cuanto a lo primero digamos que la aportación relativa de una región al PIB español será tanto mayor cuanto mayor sea su dimensión territorial y el número de personas – domiciliadas o no dentro de la región- que aportan sus factores productivos -trabajo y de capital- a la actividad económica dentro de dicha región. Por este motivo, se viene admitiendo que no constituye un indicador fiable de convergencia el dato de la evolución seguida por la aportación de la región al PIB nacional, siendo preferible, a pesar de los inconvenientes que mostraremos después, la utilización del PIB por habitante o *per capita* (PIBpc).

El *cuadro II.8* muestra la evolución del indicador de convergencia representado por el PIBpc de Castilla y León con relación a la media nacional a partir del momento de nuestra incorporación a la UE. En él puede constatarse cómo desde 1985 se ha ido produciendo un acercamiento sostenido de dicho indicador a los niveles alcanzados en el conjunto de España, pasando del 86,54% alcanzado en dicho año al 93,20% de 2004, lo que representa una *mejora relativa de 6,66 puntos porcentuales*.

Cuadro II.8 PIBpc y RFDpc de Castilla y León (España=100)

	AÑO								
	1985			1993			2004		
	PIB pc	RFDpc	Coef. de solidaridad	PIB pc	RFDpc	Coef. de solidaridad	PIB pc	RFDpc	Coef. de solidaridad
Ávila	75,2	81,6	+6,4	78,4	96,6	+18,2	77,3	96,3	+19,0
Burgos	98,6	99,3	+0,7	109,4	105,8	-3,6	106,6	103,2	-3,4
León	79,3	82,6	+4,3	79,7	88,0	+8,3	86,9	96,3	+9,4
Palencia	80,6	84,5	+3,9	91,9	96,3	+4,4	93,2	96,6	+3,4
Salamanca	78,2	82,8	+4,6	85,7	91,9	+6,2	81,0	93,3	+12,3
Segovia	83,4	86,4	+3,0	92,4	103,2	+10,8	100,5	104,6	+4,1
Soria	86,2	89,3	+3,1	92,6	100,6	+8,0	105,3	103,2	-1,9
Valladolid	99,6	102,1	+2,5	102,3	99,7	-1,6	106,8	101,2	-1,6
Zamora	70,3	78,9	+8,6	76,2	91,0	+14,8	70,8	90,3	+19,5
Castilla y León	86,54	91,1	+4,56	90,9	96,6	+5,7	93,2	102,3	+9,1

Fuente: INE, Funcas y elaboración propia.

No obstante, resulta obligado tener que *matizar* este halagüeño dato con otro que enturbia en parte los logros alcanzados y no es otro que el de la acusada *asimetría existente en la distribución espacial de la renta* ya que, un análisis más desagregado de ese proceso, el del nivel provincial, nos muestra que dentro de Castilla y León existen acusados desequilibrios entre las nueve provincias que la componen, tanto en cuanto al proceso como al nivel alcanzado en los niveles de convergencia real siendo cada vez más acusadas las diferencias existentes entre las provincias ubicadas geográficamente en la “Diagonal Continental” (Burgos, Valladolid, Palencia y Salamanca) y todas las demás.

El *cuadro II.8* nos proporciona información fehaciente para constatar este aserto, ya que el indicador medio en 2004 del 93,2% de la región con el PIBpc nacional oculta acusados desequilibrios de renta entre las 9 provincias de la Comunidad que, en sus valores extremos, arrojan un desnivel de 36 puntos, los que van del porcentaje alcanzado por el PIBpc de Valladolid (106,8%) al de Zamora (70,8%)

Pero, como decíamos al comienzo de este epígrafe, entendemos que el *indicador de convergencia que mide mejor el papel de las ayudas europeas* en el desarrollo de la región es el de la *Renta Familiar Disponible por habitante (RFDpc)*, un indicador obtenido a partir de la aportación de la región al PIB visto con anterioridad, restándole todos los impuestos que gravan la renta y el consumo de los ciudadanos, –incluidas las cuotas satisfechas a la Seguridad Social– así como los beneficios no distribuidos por las empresas a los accionistas de las mismas y sumándole las subvenciones y pagos de transferencias de las administraciones públicas a la región. Se trata, sin duda, de un indicador mucho más representativo

que el anterior para conocer los cambios en el nivel de vida de los habitantes de una región ya que representa las disponibilidades reales de su poder de compra.

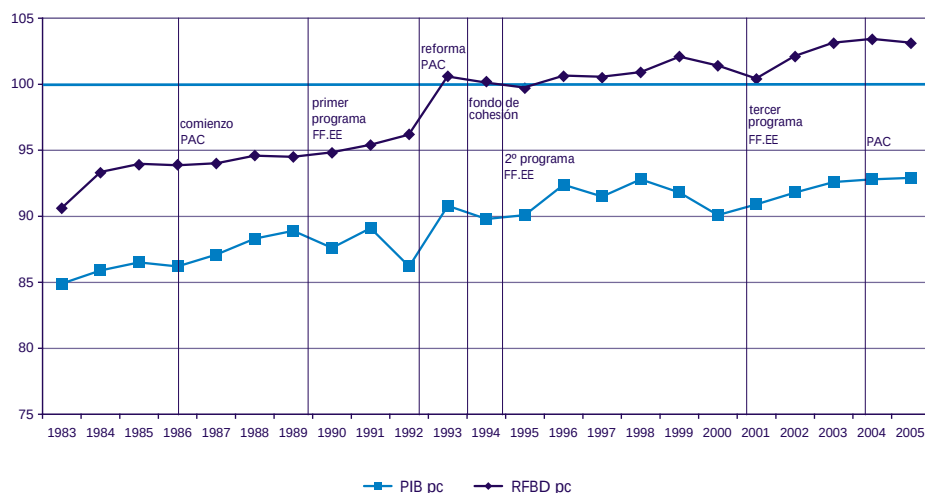
El *cuadro II.8* recoge igualmente los datos provinciales y regionales de Castilla y León así como las diferencias entre los valores del PIBpc y de la RFDpc, lo que se viene reconociendo como el *coeficiente de solidaridad*, toda vez que la diferencia viene de terminada por el papel solidario que juegan, por un lado, los menores impuestos pagados, y, por otro las mayores subvenciones recibidas. Como se observa en el gráfico, este coeficiente ha ido mejorando sustancialmente a medida que se iban implementando las ayudas europeas a la región, pasando del +4,56 de 1985 cuando no disponíamos de ayudas europeas, al +9,1 de 2004. Se observa igualmente el efecto redistributivo que se deriva de la política de solidaridad en el ámbito espacial, viendo el mayor coeficiente de solidaridad alcanzado en las provincias menos desarrolladas de la región (Zamora, Ávila...) frente al que presentan las más desarrolladas (Valladolid, Burgos...) en las que incluso resulta negativo. Y si ampliáramos el análisis a un mayor grado de desagregación, los municipios de la región, veríamos que el proceso de convergencia ofrece un segundo sesgo de asimetría, en este caso entre lo sucedido en los grandes centros urbanos y los espacios rurales.

Así, un trabajo reciente del CES de Castilla y León elaborado por Herrero Prieto, Figueroa Arcila y Sanz Lara con el título *Las disparidades territoriales en Castilla y León: estudio de la convergencia económica a nivel municipal (2007)* muestra cómo las disparidades de renta entre los núcleos urbanos de la región viene determinada por estos factores: el tamaño urbano, el crecimiento de la población, el grado de aislamiento geográfico y la capacidad de generar actividad económica.

Podemos mostrar el fenómeno general de una forma aun más explícita como se hace en el *gráfico II.11* en el que se observa cómo Castilla y León, a pesar de disponer de un PIB por habitante que, en el mejor de los casos sólo alcanza el 93% de la media nacional, “dispone” de unos niveles de renta familiar por habitante muy cercanos siempre a la paridad e incluso ha venido superando la media nacional en los últimos años, lo que viene a significar que el nivel de vida de sus habitantes se encuentra en torno a la media nacional a pesar de que su contribución a la producción de bienes sólo representa en torno a un 93% de la media.

Parece obligado convenir, como venimos apuntando, que este fenómeno es inevitablemente el resultado de la incidencia causada, por un lado, por los diferentes programas de ayudas que en forma de subvenciones Castilla y León viene recibiendo de las administraciones europea y española y, por otro, del efecto redistributivo generado por un sistema tributario basado en el principio de progresividad impositiva sobre la capacidad económica de los contribuyentes (artículo 31 de la Constitución Española) y el mecanismo redistributivo del “estado del bienestar” en cuanto a la política de gastos.

Gráfico II.11 Indicadores de renta de Castilla y León con relación a la media nacional (España=100)



Fuente: INE, Funcas y elaboración propia

Dada la importancia que atribuimos a la influencia de los programas de solidaridad europea, (política agraria –PAC– y política de cohesión, –Fondos Estructurales y Fondo de Cohesión–) sobre este fenómeno, en el gráfico II.11 aparecen remarcados los momentos capitales de las reformas llevadas a cabo por la UE en cuanto a su política de solidaridad. Esto nos permite observar la *fuerte correspondencia* existente, por un lado, entre las medidas de política regional destinadas a *reformas estructurales* con la evolución seguida por el PIBpc donde se advierte con claridad el proceso de aceleración del crecimiento de dicha variable económica a partir de 1989, –la fecha del primer periodo de programación de los Fondos Estructurales– y de manera más acusada aun , a partir de 1994, –segundo programa, mucho más generoso aún ya que en él casi se triplican las ayudas de los diversos fondos de cohesión y, por otro, entre las *reforma de la PAC* de 1992 basada en la aplicación de ayudas directas a los agricultores y la evolución de la *Renta Familiar Disponible* (RFDpc).

Para valorar los *resultados de la PAC*, podemos observar cuáles han sido los cambios producidos sobre la renta de los agricultores de Castilla y León.

La *dependencia* que la agricultura de la región tiene de la PAC resulta obvia con sólo repasar el tipo de producciones agrarias de la región y la importancia relativa

de cada una de ellas. Tanto los cereales, como la carne de bovino y ovino que, junto a la remolacha, constituyen las producciones básicas del sector en Castilla y León, están fuertemente protegidos por la PAC. Esto hace muy dependiente al sector de los cambios que se produzcan en la política agraria dentro de la UE así como de las circunstancias en las que se va a desenvolver en el futuro este tipo de política.

Los datos oficiales muestran que, en términos absolutos, *la producción final agraria, el VAB a precios de mercado y la renta agraria* (en pesetas constantes) han descendido sucesivamente desde 1986 hasta 1992, año a partir del cual se advierte un clima de sostenimiento, manteniendo al menos su peso relativo. Dentro de estos indicadores, mejora sensiblemente el de la renta agraria (que incluye las ayudas europeas de la PAC) como resultado del nuevo sistema de protección agraria implantado en 1992 basado en “ayudas directas” a la producción.

No obstante, hemos de señalar que este deterioro de la actividad productiva agraria es *causa y efecto* a su vez de la *disminución de la población activa agraria*, de tal forma que no se traduce en una reducción de la rentas de los agricultores en términos *per capita* y a ello han contribuido de manera acusada las ayudas de la PAC. Para ver la importancia que este tipo de ayudas representan para el sector, señalemos que las subvenciones directas a la agricultura procedentes de la PAC representaban en 1998 el 24,60% de la renta bruta agraria, produciéndose un salto cualitativo y cuantitativo en 1992 ya que hasta entonces sólo representaban el 15%.

Debemos advertir, no obstante, dos cuestiones: por un lado, que la comparación no es ecuánime ya que el sistema de política de sostenimiento de precios incorpora las ayudas en el aumento de los precios y no queda recogida como aportación directa de la Comunidad Europea, es decir, hasta 1992 las transferencias de renta hacia la agricultura se producían desde el consumidor al quedar reflejadas en los precios, mientras que a partir de 1992 esas transferencias provienen directamente del presupuesto comunitario (A. de los Ríos, 1999). Por otro lado, si a este tipo de ayudas añadimos la participación indirecta del sector en las distribuidas por los Fondos Estructurales, en particular por el FEOGA-Orientación, advertiríamos que en la composición de la renta de los agricultores de Castilla y León, las ayudas comunitarias representan más del 40 de la actividad económica del mismo.

De todos estos datos se pueden extraer estas 5 importantes *conclusiones*:

- 1.º La *actividad productiva* de Castilla y León ha mostrado un *acelerado proceso de convergencia*, tanto con relación a la economía nacional (2 puntos porcentuales desde 1986) como respecto a la de la UE (32 puntos porcentuales desde esa misma fecha), aunque este dato debe ser corre-

gido parcialmente, como vimos en el gráfico II.1, por el conocido “*efecto estadístico*”.

- 2.º A pesar de ser esta una Comunidad con menor capacidad productiva que las medias europea y española, *el nivel de vida* de sus ciudadanos, determinado básicamente por su Renta Familiar Disponible supera claramente la media nacional, y ello es debido fundamentalmente a las *transferencias de renta procedentes de otras CC.AA* (a través del papel redistributivo de los impuestos y de los gastos públicos), y del *resto del mundo* (básicamente, la UE, a través de las ayudas de la PAC y de la política de cohesión). Esa mejora que se observa en la posición relativa de esta Comunidad en términos de RFD, forzosamente responde a los efectos producidos por la implementación de los diversos componentes que, según vimos anteriormente, separan conceptual y contablemente el PIBpc de la RFDpc: el menor volumen de impuestos que paga Castilla y León como resultado del sensible grado de progresividad que presenta el modelo fiscal de tributación del estado español, y el mayor volumen de gastos de transferencia recibidos del Estado y de la UE en aplicación de los criterios de reparto del llamado “estado de bienestar”, en el primer caso y de la política regional y sectorial europea, en el segundo.
- 3.º De todo ello se infiere la *importancia que la política de solidaridad* practicada por España y por la UE representa para el mantenimiento y mejora futura del nivel de vida de los ciudadanos de esta Comunidad. Dadas las dificultades que entraña superar, para una región con una estructura productiva como la de Castilla y León, las cotas alcanzadas hasta ahora en ese terreno, es de suma importancia que se *mantenga el actual modelo redistributivo* si queremos mantener el actual nivel de vida de nuestros ciudadanos. Cualquier cambio en el sistema de asignación territorial de impuestos, en el contenido del Estado de bienestar y en la política europea de cohesión social tendría funestas consecuencias para la economía familiar de Castilla y León.
- 4.º Es de destacar, en este mismo sentido, el *fuerte grado de dependencia* que presenta la *agricultura de la región* de los programas de ayudas procedentes de la PAC. No obstante, dada la naturaleza económica de este tipo de ayudas –se trata de medidas de distribución secundaria, en la terminología de Musgrave–, esto es, de mera nivelación económica en la medida en que su finalidad consiste únicamente en corregir los desniveles de renta del sector con relación al resto de los sectores económicos, no se puede esperar que por sí solas vayan a cambiar tal estado de cosas, por lo que sería plausible que en los programas futuros se introdujeran acciones incentiva-

doras o cambios estructurales destinados a crear incentivos que promuevan el desarrollo de la agricultura de la región.

- 5.º Señalar, por último, que el *saldo presupuestario de nuestra balanza fiscal con la UE* ha sido muy favorable para las regiones españolas, en especial para aquellas que, como Castilla y León, han pertenecido al grupo de regiones del objetivo nº 1, destinatarias destacadas de los fondos de cohesión, y tienen una estructura sectorial en la que la actividad productiva agraria tiene mayor peso relativo que en el resto de España. La *entrada de los 12 nuevos socios (PECO)*, con una estructura productiva sectorial bastante parecida a la de Castilla y León y con un nivel sensiblemente más bajo de desarrollo económico obligará a los mandatarios europeos, como veremos más adelante, a practicar *recortes acusados* en este tipo de políticas.

4. LA AMPLIACIÓN DE LA UE CON LA ENTRADA DE 12 NUEVOS PAÍSES MIEMBROS (PECO) Y SUS PREVISIBLES CONSECUENCIAS SOBRE LA ECONOMÍA DE CASTILLA Y LEÓN

4.1 Los retos económicos de la ampliación para los antiguos países miembros y sus regiones

La opinión pública más extendida es que el proceso de ampliación de la UE iniciado en mayo de 2004 con la entrada de 10 nuevos países y concluido en enero de 2007 con la incorporación de Bulgaria y Rumanía tendrá muy diferentes consecuencias para unos países frente a otros por lo que puede afirmarse con fundamento que habrá países (y por supuesto regiones) “favorecidos” y “desfavorecidos”.

En este orden de cosas se viene admitiendo que, dentro de esta clasificación pueden abrirse dos apartados: uno primero, para distinguir entre países receptores (los actuales miembros de la UE) y los nuevos países asociados (los PECO), sobre los que existe la idea preconcebida de que serán estos últimos básicamente los más favorecidos, mientras que son los actuales miembros los que tendrán que soportar prácticamente todos los costes asociados a la ampliación; un segundo apartado para advertir las diferentes consecuencias internas que se darán dentro de los antiguos 15 miembros de la UE ya que se da por descontado también que, mientras los países más próximos y los más desarrollados se verán más favorecidos (Alemania, Austria, Finlandia, Holanda,) ya que serán quienes verán ampliados en mayor medida sus intercambios comerciales con los nuevos países mientras que verán reducida en mucha menor cuantía la factura de las ayudas comunitarias

destinadas a la PAC y a la política de cohesión, los países más alejados del nuevo centro de operaciones y los más pobres (España, Portugal...) serán, por el contrario, quienes se verán más perjudicados, tanto por la menor incidencia de la ampliación en el volumen de intercambios comerciales como por ver deteriorada su participación en el reparto de las ayudas de la PAC y de la política de cohesión (Fondos Estructurales y Fondo de Cohesión).

Esto ha llevado –básicamente entre los órganos de opinión de los estados más negativamente afectados–, a plantearse la necesidad de discutir tanto la *conveniencia* de admitir a los nuevos socios dentro de la Unión como la de determinar, en caso de darlo por hecho, en *qué condiciones debe hacerse*. En trabajos anteriores (García Villarejo, 2003) ya hemos señalado como, a nuestro modo de ver, las autoridades comunitarias están planteando este problema de una forma que supone, si no un chantaje moral, al menos una verdadera provocación política ya que a los gobiernos de aquellos países de la Unión Europea económicamente más débiles, como es el caso de España, que tanto por esta razón como por mantener aun un fuerte sesgo de economía agraria, han venido gozando de una posición privilegiada en la distribución de las ayudas, si se les pide su parecer sobre la conveniencia o no de la ampliación se les plantea un serio dilema: por un lado, por razones de solidaridad, no estaría bien visto oponerse a la admisión de este grupo de países para que puedan disfrutar las ventajas de la integración europea, ya que esto le acarrearía un coste político; pero, por otro lado, de producirse la incorporación de estos países menos desarrollados perderán la mayor parte de sus regiones el actual estatus de regiones objetivo nº 1, por lo que dicha incorporación tendrá para ellas un evidente coste económico.

No obstante, desde el primer momento se ha venido asumiendo que la participación de los PECO en los sistemas de ayudas europeas debe tener un carácter prioritario ya que esto forma parte central del modelo institucional de la construcción europea, en la que el principio de solidaridad y de cohesión económica y social constituye uno de sus pilares fundamentales lo que lleva a que esos países –como unos años antes sucedió con España y Portugal–, lo consideren una conquista irrenunciable del proceso de negociación y, por lo tanto, una condición necesaria para delimitar los términos de las propuestas de adhesión y para decidirse a participar, en fin, en el proceso de construcción europea (Flores, G y Luengo, F, 2002).

A la vista de esto, nos interesa detenernos en el análisis de los aspectos más controvertidos de la ampliación y, sobre todo, en aquellos que resultan más influyentes para el futuro desarrollo económico y social de Castilla y León.

Digamos al respecto que, dentro de la amplia gama de *cuestiones económicas* que se verán afectadas por la ampliación de la UE de 15 a 27 miembros tras la entrada de los

12 países del Este y Centro europeo, cuatro son las que tendrán, sin duda, una incidencia más directa y unas consecuencias más destacadas sobre el futuro desarrollo de Castilla y León: dos de ellas, el *reparto de la PAC* y de la *política de cohesión*, relacionadas con el nuevo diseño redistributivo que la UE propondrá en el programa de “perspectivas financieras” para el periodo 2007-2013 a la luz de las nuevas necesidades ocasionadas por la entrada de países menos desarrollados y otras dos, los *movimientos migratorios* y la ampliación de los *intercambios comerciales*, derivados de los cambios que se producirán en el ámbito de las relaciones económicas por la aplicación estricta de la normativa sobre el mercado interior.

4.2 La entrada de los PECO, la reforma de la PAC y su incidencia sobre la agricultura de Castilla y León

4.2.1 Consecuencias de la ampliación para el sector agrario

Cualquier análisis de incidencia de la entrada de los PECO en la UE ha de partir de la constatación de estos *datos*:

- 1.º Se trata de países donde el *sector agrario* tiene *mayor peso relativo* dentro de la estructura económica sectorial que la media de los actuales países miembros, lo que modificará al alza el actual peso relativo de este sector dentro del contexto general de su estructura económica sectorial de la UE, tanto en términos de producción como de empleo.
- 2.º La entrada de estos *nuevos países miembros ampliará fuertemente la superficie agrícola* de este área económica. Los estudios sobre el tema ponen de manifiesto que, atendiendo a las características sectoriales de su estructura productiva, la entrada de los PECO producirá de inmediato desde una perspectiva general estas dos consecuencias:
 - Creará serias dificultades para la sostenibilidad de la política agraria y del presupuesto comunitario.
 - Acentuará el problema de los excedentes agrícolas de la UE y el de sus compromisos con la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Por este motivo, las autoridades comunitarias se han visto obligadas a abordar, antes incluso de la entrada de los nuevos países miembros, aunque muy condicionadas por ello, la imprescindible necesidad de reformar la política de la PAC.

En el Documento presentado por la Comisión de Bruselas en la cumbre de Berlín de 1999, se exponían los nuevos *objetivos* de la PAC, los cuales quedaron recoge-

dos algo más tarde con rango institucional en la *Agenda 2000* y han pasado a constituir el ideario estratégico de la política agraria para después de la ampliación:

- Aumento de la competitividad agraria
- Fomento de la diversificación económica de las zonas rurales
- Necesidad de que la política agrícola y rural contribuyan a la cohesión económica dentro de la UE.

Los *instrumentos* de actuación que se proponían para lograr tales objetivos eran: la reducción de las ayudas directas, incentivos a la calidad de los alimentos y creación de posibilidades de renta y empleo complementarios en el medio rural. Los fundamentos teóricos de este enfoque se basaban en que las ayudas debían modularse y limitarse en función de los aumentos de productividad alcanzada por los agricultores y deberían estar ligadas al logro de objetivos medioambientales.

4.2.2 Los rasgos básicos de la reforma de la PAC

El 10 de julio de 2002 se aprobó el *Proyecto de Reforma de la PAC* que cambia de manera sustancial los planteamientos seguidos hasta ahora por la política agraria comunitaria (García Villarejo, 2003). Tres eran, a nuestro entender, los problemas que el Comisario F. Fischler, verdadero artífice de la reforma y ardiente defensor de la misma, pretendía resolver, los cuales se pueden concretar en el logro de estos tres *objetivos*:

- 1.º Por un lado, definir un modelo de ayudas para el sector que resulte viable ante la inminente entrada de los nuevos países del Este y Centro europeos, recortando las ayudas actualmente recibidas por los agricultores a fin de generar excedentes capaces de tender las necesidades de los nuevos socios comunitarios a partir de 2004.
- 2.º Por otro, lograr un mercado de productos agrarios más abierto y menos protegido, tal como viene exigiendo de forma reiterada la OMC.
- 3.º Por último, lograr un modelo de agricultura más competitiva y más comprometida con los productos de calidad y el control del medio ambiente a través de un tipo de política económica orientada a compatibilizar los dos vectores de la sostenibilidad: la económica y la medioambiental.

Los Ministros de Agricultura de la UE *aprobaron la Reforma de la Política Agraria el 26 de junio de 2003* tras un prolongado y duro proceso de negociaciones en torno a un texto, el citado Proyecto que, a tenor de las opiniones recogidas por la prensa, tenía la particularidad de no contentar a nadie excepción hecha del Comisario Fischler. El texto aprobado mantiene en líneas generales los planteamientos

iniciales de la reforma aunque suaviza algo los términos de la primera propuesta de la Comisión.

El *contenido de la reforma* se concreta en estos puntos básicos:

1. Se *mantienen los actuales niveles de ayudas* recibidos por los agricultores que en los últimos 3 años *no hayan superado los 5.000 euros* de subvención, siempre que se comprometan a cumplir ciertas normas de calidad y de conservación medioambiental.
2. Se *recortan las ayudas directas* a los agricultores, lo que se conoce como *sistema de modulación*, de una forma creciente desde un 3% anual en 2005 a un 5% en 2007 (tope máximo a recortar hasta el año 2012), para las explotaciones que actualmente reciben entre 5.000 y 300.000 euros, fijándose en esta cantidad el tope máximo de ayudas a percibir y destinándose el 80% de los excedentes generados a crear *un fondo para el fomento del desarrollo rural* mediante un sistema de subvenciones que, en las regiones del objetivo nº 1, alcanzarán el 85% del coste total. No obstante, *se mantiene el precio de intervención del cereal* que no quedará sometido al sistema de modulación, lo que representa todo un logro para regiones como la nuestra, dado el peso relativo de este tipo de producción en Castilla y León.
3. Se *desvincula en un porcentaje variable*, –un 75% para los cereales, 50% en las ayudas al sector ovino y caprino, el 100% para la vaca nodriza y el 6% para la de sacrificio–, el volumen de ayudas recibido por cada agricultor *de su nivel de producción* con el fin de reducir la actual carga burocrática y fomentar criterios de eficiencia buscando que se produzca, no lo que proporciona más ayudas sino lo que demanda el mercado. En palabras del ideólogo de la reforma, el Comisario F. Fischler, “ya no se pagará a los agricultores por la sobreproducción sino por hacer lo que pide la sociedad”.
4. Se pretende que las ayudas de la PAC *fomenten la calidad de los productos a costa de la cantidad*, tratando de evitar los fraudes apoyados en falsas producciones (algunos casos que se han dado con la producción de lino y de girasol han rozado el esperpento) y acercándose a los requerimientos de la OMC. A tal efecto se implantará un método de auditorías en las explotaciones que recibían más de 5.000 euros anuales con el fin de controlar el uso de la tierra.
5. Como criterio redistributivo y de racionalidad económica, podrán recibir los agricultores ayudas de la PAC sin que haya producción, en base únicamente a los derechos históricos, lo que se conoce como *desacoplamiento*, a fin de incentivar la desaparición de explotaciones agrarias claramente marginales y de escoger la dedicación de los cultivos no en función de las ayudas recibidas del exterior sino de su rentabilidad atendiendo a estrictas reglas de mercado.

4.2.3 Consecuencias para Castilla y León

Las valoraciones que se han venido haciendo en los meses anteriores a la aprobación de la reforma –ignoramos cuál pueda ser el grado de rigor científico de estas estimaciones– apuntan a que la aplicación de la misma, tal como estaba diseñada en el Proyecto, le costaría a los agricultores españoles a lo largo de los 7 años previstos para completar su aplicación, entre 700 y 900 millones de euros (no menos de 100 millones anuales).

No obstante, como sucede siempre con la aprobación de las reformas, el mensaje político que ha seguido de forma inmediata a la aprobación de la Reforma es que, no sólo no habrá perdedores sino que España recibirá en el periodo 2005–2013 un aumento de ayudas de 1.652 millones de euros. El desconcierto en la opinión pública está, pues, totalmente justificado.

Sin entrar en el juego de cifras que suele utilizarse como recurso fácil evitar el compromiso de tener que dar explicaciones entendemos que lo que conviene es *precisar algunas cuestiones*:

- 1.º Contemplados en su conjunto los rasgos de la reforma anteriormente expuestos, es indudable que *los ajustes* que cada región vaya a sufrir *dependerán del tamaño de las explotaciones agrarias* ya que, según vimos, no sufrirán merma en la dotación actual aquellos agricultores que en los últimos 3 años hayan recibido subvenciones anuales por debajo de los 5.000 euros. A tal efecto hemos de señalar que en España hay 1,2 millones de explotaciones, –el número mayor después de Italia–, lo que representa un acendrado minifundismo empresarial y que *el tamaño de las explotaciones en Castilla y León está muy por debajo de la media nacional*. De ello se infiere que la pérdida de subvenciones para España y, en especial, para esta Comunidad Autónoma estaría claramente por debajo de los recortes generales previstos para el sector en el conjunto de la UE.
- 2.º Es indudable que, independientemente de lo acertado o no de la reforma con vistas al desarrollo económico del sector, lo que sí se vislumbra en ella es un acentuado *perfil redistributivo* ya que los ajustes que pretende en cuanto a la *modulación de las ayudas*, transfiriendo recursos de las ayudas directas a los agricultores hacia actuaciones de desarrollo rural, no se reparte de una forma igualitaria ni proporcional ya que la van a soportar sólo aquellos agricultores que han superado unos ingresos comunitarios superiores a 5.000 euros anuales y, sobre todo, los grandes agricultores, de acuerdo con el tope establecido de 300.000 euros anuales.
- 3.º Dado que la reforma no pretende disminuir el montante global de las subvenciones al campo sino que *lo que se propone es un cambio de estrategia de desarrollo* para el mismo, basada en llevar a cabo más medidas de pro-

moción económica frente a las actuales medidas de nivelación de la PAC, cabe esperar que Castilla y León como región objetivo nº 1 se vería favorecida en la política de retorno de los fondos liberados y destinados al desarrollo rural toda vez que el reparto de estos excedentes entre países se hará con arreglo a criterios de cohesión. De ser así y si realmente queremos valorar la reforma desde el punto de vista del interés general, llegaríamos a la conclusión de que el saldo neto global para Castilla y León sería positivo.

- 4.º Siguiendo esta misma argumentación vemos, por lo tanto, que *el asunto más conflictivo de la reforma* en marcha reside en que esos fondos desviados hacia el desarrollo rural *no los van a recibir directamente los agricultores* como sucedía hasta ahora con todas las ayudas de la PAC –ayudas directas–, sino que los excedentes generados se le asignarán a los Estados para que estos determinen el tipo y localización de las actuaciones de desarrollo rural que se deben realizar. Es decir, la reforma propone un cambio de asignación de las ayudas que supone una merma de recursos económicos para los agricultores en favor de una mayor dotación de recursos de gestión pública. Parece claro que esa reducción de ayudas directas servirá para fomentar el grado de intervencionismo estatal ya que, lo único seguro, es que aumentarán el volumen de “fondos políticos”.
- 5.º Señalar, por último, que una valoración desapasionada de la reforma requiere, por un lado, deslindar claramente lo que son intereses particulares o corporativos de lo que son los intereses del sector y, por otro, no olvidar cuál es la verdadera naturaleza de los problemas del sector. A partir de aquí, tenemos que admitir que el sistema de ayudas seguido hasta ahora por la PAC lo único que ha conseguido es alargar la lenta agonía económica de un sector con nulas expectativas de mejora y que *la reforma supone orientar las actuaciones hacia un modelo de desarrollo más dinámico*, un modelo más basado en criterios de promoción económica. De paso, la reforma solventará un asunto que ha soliviantado a la opinión pública y a las autoridades comunitarias: el *confuso destino de muchas de las ayudas y su excesiva concentración* lo que, como señala en su preámbulo el Proyecto de Reforma de la Comisión, ha propiciado que en los últimos años “una minoría de agricultores se benefician de la mayoría de las ayudas directas”, desvirtuando con ello el peculiar carácter compensatorio de nivelación de rentas en el que se basaba su modelo redistributivo.

No sabemos en qué medida se cumplirá la sentencia post-aprobación de la Ley de Reforma de la PAC dada por el Comisario Fischler de que esto supone “el primer día de una nueva era para la PAC, para los agricultores y para los consumidores”. Tal vez lo más acertado de esta sentencia sea el que por una vez alguien hace ver que hay un agente económico al que nadie pide opinión por más que, indudable-

mente, es parte esencialmente afectada, el de los consumidores como destinatarios finales de la producción.

En cualquier caso, entendemos que esta reforma se queda a mitad de camino de lo que exigiría el modelo de desarrollo que viene defendiendo la literatura económica sobre el llamado “enfoque rural” del desarrollo agrario: este enfoque propone que los instrumentos de la política agraria estén orientados hacia la implantación de la *multifuncionalidad*, esto es, proponer por un lado una “*función ambiental*” para el desarrollo sostenible y conservación del medio ambiente y el paisaje rural y, por otro, “*una función social*” para que las reformas contribuyan a la viabilidad de las áreas rurales y lograr un desarrollo sectorial equilibrado (Arnalte Alegre, E., 2002).

En tal sentido, aunque *consideramos que esta reforma está bien encaminada, nos parece claramente insuficiente* ya que es dudoso que sirva por sí sola para lograr tan loables objetivos. Es más, seríamos reos de escándalo farisaico si pretendiéramos transmitir a la opinión pública que el problema principal del campo español reside en los recortes de las ayudas de la PAC —en el caso incluso de que los hubiere—, ya que entendemos que, como apuntaba el Ministro de Agricultura español requerido por los periodistas para explicar los retos que para el campo representaba esta reforma, “*el problema de la agricultura española no es la PAC sino el envejecimiento de la población*”. Conseguir que este cambio redistributivo que se ha producido con la reforma que, como hemos visto, consiste en que parte de las ayudas directas se destinan al desarrollo rural, sirva para incentivar y lograr convencer a los jóvenes agricultores para que permanezcan en el medio rural, sería el mejor servicio que la política agraria europea podría hacer al desarrollo futuro del sector.

4.3 El nuevo diseño institucional de la política de solidaridad para el periodo 2007-2013

4.3.1 Un nuevo escenario estratégico

El *esquema II.1* recoge la ordenación institucional de las dos vertientes que presenta la política de solidaridad ya descritas en el epígrafe 1.2 de este trabajo: por un lado, las ayudas destinadas a nivelar las rentas agrarias con el resto de los sectores económicos, lo que constituye a la *política de la PAC* dispensada por el FEOGA-Garantía y, por otro, las ayudas destinadas a la promoción regional (FEDER, Fondo de Cohesión), social (FSE) y sectorial (FEOGA-Orientación, IFOP) que, reconocida institucionalmente por la reforma del Acta Única Europea en 1987, se viene reconociendo ya sin ambages como la *política de cohesión*. En dicho esquema se ofrecen los instrumentos financieros y el reparto de responsabilidades entre los niveles de gobierno participantes y, lo que más nos interesa aquí, se muestran los cambios que se han operado a raíz de la ampliación de la UE y del programa de perspectivas financieras para el periodo 2007-2013.

Esquema II.1 Marco operativo de la política de solidaridad europea y cambios operados tras la ampliación

1. LAS DOS VERTIENTES DE LA POLÍTICA DE SOLIDARIDAD EUROPEA

A) La política agraria comunitaria (PAC)

Instrumentos financieros

1989-2006	2007-2013
FEOGA-Garantía	FEADER (FEOGA-G+FEOGA-O)

B) La política de cohesión

Instrumentos financieros

1989-2006	2007-2013
Fondos Estructurales	Fondos Estructurales
-FEDER	-FEDER
-FSE	-FSE
-FEOGA- Orientación	
-IFOP (desde 1994)	
Iniciativas Comunitarias	
Fondo de Cohesión (desde 1993)	Fondo de Cohesión

Objetivos

2000-2006	2007-2013
Objetivo 1	Convergencia
Objetivo 2	Competitividad y empleo regional
Objetivo 3	
Fondo de Cohesión	
Equal	
Leader	
Interreg	Cooperación territorial
Urban	
Desarrollo Rural	

2. REPARTO DE RESPONSABILIDADES EN LAS TAREAS DE GESTIÓN

a) Directamente por las autoridades europeas

2000-2006	2007-2013
EL FEOGA-Garantía (PAC)	FEADER

b) Por las autoridades nacionales

MCA (Submarco pluriregional)	MCA (Sub. Pluriregional)
(FEDER, FSE, FEOGA-Orientación, IFOP)	FEDER, FSE
Fondo de Cohesión	Fondo de Cohesión

c) Por las autoridades regionales

MCA (Submarco regional)	MCA (Sub. Regional)
(FEDER, FSE, FEOGA-Orientación, IFPOP)	FEDER, FSE

Como se advierte en el esquema anterior, el marco institucional de la política de solidaridad de la UE para el periodo de programación 2007-2013 sufre cambios sustanciales, tanto en la determinación de los instrumentos financieros como en la delimitación de los objetivos.

En el terreno de los *instrumentos financieros*, la simplificación se debe fundamentalmente a dejar la política de desarrollo rural fuera del ámbito de la política de cohesión y ubicarla dentro de la política agraria, creando un fondo específico para ella, el FEADER (Fondo Europeo para la Agricultura y el Desarrollo Rural) en el que quedan refundidas las anteriores dos vertientes del FEOGA, la de “Garantía” (Agricultura-PAC) y la de “Orientación” (Desarrollo Rural), convirtiéndose así en un fondo mixto con el que se atenderá, tanto la vertiente estructural de la de la política de cohesión como la de la política de nivelación agraria.

Por otra parte, está la necesidad de impulsar un cambio estructural en los sistemas de producción de muchas regiones europeas, que no se están adaptando con la rapidez necesaria a los procesos de cambio, lo que está creando una brecha con las economías más dinámicas y se traduce en tasas de crecimiento menores, con las consecuencias que ello tiene sobre el empleo y la renta de las familias. Esta situación es la que se quiere combatir con la denominada Agenda o Estrategia de Lisboa, cuyo objetivo es lograr dinamizar la economía europea para integrarla plenamente en la economía mundial.

El resultado es una nueva política de cohesión que sustituye los anteriores 9 objetivos en los que se venían concentrando el reparto de la política de cohesión a solamente 3 con el siguiente contenido:

OBJETIVO DE CONVERGENCIA

El objetivo de «convergencia», que es el prioritario en la actuación de los Fondos, está dirigido en las palabras de la Comisión a facilitar “la convergencia de los Estados miembros y regiones menos desarrollados, creando condiciones más favorables para el crecimiento y el empleo mediante el aumento de la inversión en capital físico y humano, y la mejora de su calidad, el desarrollo de la innovación y de la sociedad del conocimiento, la adaptabilidad a los cambios económicos y sociales, la protección y mejora del medio ambiente y la eficacia administrativa”.

Regiones menos desarrolladas, son en este entorno, aquellas que su producto interior bruto por habitante, calculado mediante la media de los tres años anteriores a la adopción del reglamento, no alcance el 75% de la media de la Unión ampliada. De forma transitoria podrán beneficiarse aquellas regiones que por el efecto estadístico que la entrada de los nuevos Estados tiene sobre la media comunitaria, es

decir aquellas regiones que de no producirse la ampliación hubieran seguido estando por debajo del 75%.

Se mantiene el Fondo de Cohesión, pero se integran dentro de este objetivo. Podrán beneficiarse de los recursos de dicho Fondo los Estados cuyo nivel de renta, calculado a partir de la media de los tres años que disponga la Comisión (no se especifica el criterio), esté por debajo del 90% de la media de la Unión y, de forma transitoria, aquellos países que venían disfrutando de estas ayudas y que ahora superan ese nivel de renta por el efecto estadístico derivado de la incorporación de los nuevos países miembros.

OBJETIVO DE COMPETITIVIDAD Y EMPLEO REGIONAL

Los fines que se pretenden con este objetivo son los de anticipar y promover el cambio económico, a fin de mejorar la competitividad y el atractivo de las regiones, señalándose la necesidad establecer un número reducido de prioridades a fin de garantizar el aprovechamiento de los escasos recursos disponibles, entre las que se cita la investigación, la innovación, la accesibilidad y la creación de empleo.

Este objetivo, tiene una gran amplitud territorial, como se deduce de sus finalidades, y así se reconoce en la propuesta al señalar que pueden beneficiarse de la financiación dispuesta para este objetivo todas las regiones que no lo hagan de objetivo Convergencia.

OBJETIVO DE COOPERACIÓN TERRITORIAL

Este objetivo que supone dar continuidad a la iniciativa comunitaria Interreg, trata, a partir de la experiencia acumulada por la misma, intensificar la cooperación entre regiones transfronterizas a fin de corregir los problemas económicos que las fronteras han impuesto a los espacios que se extienden a sus lados, al limitar los intercambios con los vecinos extranjeros. Este objetivo quiere suprimir las barreras al comercio, construir una red de intereses comunes, de manera que las fronteras dejen de ser espacios de separación y se conviertan en piezas de unión entre las distintas economías nacionales de la Unión.

4.3.2 La política agraria de la UE en el periodo 2007-2013

Es cierto que la tendencia al crecimiento exponencial del gasto agrario y los conflictos comerciales que ocasionan los excedentes inducidos por la PAC, son una continua fuente de problemas que obligan a un proceso de reforma continua pero, a pesar de ello, se viene observando que el reparto de los fondos de la PAC entre países y sectores apenas se modifica, de tal manera que los beneficiarios de esta

política logran retener la porción que les corresponde. Esta tendencia parece haberse mantenido en la última modificación, de manera que no parece que puedan esperarse grandes cambios en las transferencias de recursos en relación con los años precedentes.

De hecho, en la *reforma de 1993* se acordó mantener el estatus financiero de la PAC hasta 2013, lo cual asegura la continuidad en la corriente de recursos provenientes de esta parte del presupuesto comunitario para España y Castilla y León, no debiendo esperarse más que pequeños cambios debidos a los procesos de ajuste que se siguen de la denominada “reforma intermedia” de 2003 que se comienza a aplicar en la presente campaña y de los continuos cambios en las OCM de los distintos productos que una política tan intervencionista exige.

A pesar de todo, es preciso señalar que en las disputas presupuestarias de la *Cumbre de Luxemburgo*, originadas por la falta de acuerdo sobre la propuesta de la Comisión, algunos países se han mostrado partidarios de revisar el compromiso existente en materia agraria lo que ha introducido una incertidumbre sobre el futuro de la PAC. Otro factor de desasosiego lo constituyen las negociaciones que se están produciendo en el seno de la OMC, y que de llegar a buen fin, exigirán profundas reformas en los sistemas de protección de las producciones agrarias de los países desarrollados, fundamentalmente en materia de protección arancelaria y ayudas a la producción, los cuales muy posiblemente acabarían introduciendo cambios radicales en la forma de contemplar la actividad agraria y su regulación en los países desarrollados.

Desde el punto de vista de la Política de Cohesión los aspectos que resultan más relevantes de las reformas recientes de la Política Agraria son, por una parte, la creación del Fondo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) (Reglamento (CE) nº 1698/2005 del Consejo, de 20-9-2005) que viene a sustituir al FEOGA-Orientación, y por otra, la introducción, por la denominada “reforma intermedia de la PAC” (Reglamento (CE) 1782/2003), de un sistema de “modulación” de las ayudas directas, que detraerá un porcentaje de la cuantía de la ayuda recibida por las explotaciones más grandes, destinando esos recursos a la política de desarrollo rural.

La sustitución del FEOGA-Orientación por el FEADER debe considerarse, en principio, positiva, ya que el mayor peso que quiere darse al Desarrollo Rural exige la independencia de la política de mercados y precios, de lo contrario seguirá siendo lo que era hasta ahora: un apéndice con el que trataba de camuflarse alguno de los aspectos menos ejemplares de la misma.

Aunque, como señalábamos, no aparece citado entre los instrumentos financieros de la política de cohesión, el estudio del reglamento que le da carta de naturaleza,

muestra en qué medida es la experiencia acumulada por estas políticas la que guía todo su diseño y su plan de actuación, no así en sus objetivos, que se muestran aún demasiado agrarios, si bien da entrada al medio ambiente y propugna medidas destinadas a la diversificación de la actividad económica en los espacios rurales.

La influencia se aprecia claramente en los artículos 5 a 8 sobre los principios relativos a la ayuda: complementariedad, coherencia y conformidad; cooperación; subsidiaridad e igualdad entre mujeres y hombres y no discriminación. Son pocas las diferencias que se encuentran en relación con lo contenido en la propuesta de Reglamento por el que se establecen las disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión (COM(2004) 492 final). Más evidente aún resulta en los Títulos II y III: Enfoque estratégico del desarrollo rural. Allí se fija el establecimiento de unas estrategias comunitarias de desarrollo rural para el periodo 2007-2013 que marcarán las prioridades para el periodo de programación, también se fija la elaboración de planes estratégicos nacionales, acordes con las directrices comunitarias, los cuales serán la guía para los “programas de desarrollo rural” que los Estados miembros deben elaborar, que serán los instrumentos a través de los cuales intervendrá el FEADER en el periodo de programación y que serán objeto de seguimiento y evaluación.

4.3.3 Directrices estratégicas y dotación de la política agraria para el periodo 2007-2013

La propuesta de directrices estratégicas comunitarias de desarrollo rural (COM(2005) 304 Final) presentada por la Comisión al Consejo, resulta muy útil para saber como se va a desarrollar esta política en el periodo 2007-2013, al contener las prioridades señaladas para cada uno de los objetivos. En forma sintética las exponemos a continuación.

En el objetivo uno, denominado “Mejora de la competitividad de los sectores agrario y silvícola”, los programas presentados deberán dar prioridad a las actuaciones dirigidas a facilitar la innovación y el acceso a la I+D a fin de poder agrandar la gama de productos de calidad y mayor valor añadido que demandan los consumidores europeos.

En el objetivo dos denominado “Mejora del medio ambiente y del entorno natural” las actuaciones básicas serán las destinadas a fomentar servicios medioambientales y prácticas agropecuarias respetuosas con los animales; las dirigidas a protegerlos paisajes rurales; la lucha contra el cambio climático; el refuerzo de la aportación de la agricultura ecológica; el fomento de iniciativas económico-ambientales doblemente beneficiosas y, finalmente, el fomento del equilibrio territorial.

En el tercer objetivo denominado “Mejora de la calidad de vida en las zonas rurales y fomento de la diversificación” las prioridades deben ser aquellas que incrementen la calidad económica y la tasas de empleo de la economía rural; fomentar la incorporación de la mujer en el medio rural; promover la creación de microempresas; enseñar a los jóvenes conocimientos rurales tradicionales; impulsar la aceptación y el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación; impulsar el suministro de fuentes renovables de energía; fomentar el turismo y, finalmente, modernización de las infraestructuras locales, especialmente en los nuevos países miembros. Además de los tres objetivos, que dan cada uno lugar a un eje de actuación, el FEADER incorpora un cuarto eje, que no es otra cosa que la actual iniciativa Leader, que de esta forma, sigue existiendo, pero deja de depender de la Comisión para hacerlo de cada Estado. Pues bien en este eje las directrices son las siguientes: desarrollar la capacidad local de cooperación; fomentar la cooperación entre el sector público y privado; fomentar la cooperación y las innovaciones, y finalmente, mejorar el buen gobierno local (lo que ahora la jerga comunitaria denomina gobernanza).

Visto desde la perspectiva de Castilla y León, una región dominada por sus espacios rurales, el nacimiento de este fondo, diseñado específicamente con el fin de corregir los problemas de estos espacios, debe considerarse de forma muy positiva. Ahora bien, al compartir la principal carencia de su antecesor el FEOGA Orientación: la ausencia de unos recursos financieros, no puede esperarse, al menos en este primer periodo de programación, una gran ayuda. Por otra parte, la no inclusión de Castilla y León dentro de las regiones del objetivo *convergencia*, tiene aquí también sus consecuencias, ya que la contribución del Fondo supondrá, en el mejor de los casos, el 55 por ciento del gasto público subvencionable, frente al 80 por ciento al que podría llegar de tener una renta *per capita* inferior al 75 por ciento de la media comunitaria.

La escasa dotación de recursos con que nace el FEADER va a ser paliada, en parte, con la modulación de las ayudas introducida en la Reforma intermedia de la PAC¹, que va a permitir trasladar una parte de los recursos de la política de mercados y precios al desarrollo rural, sin embargo, como veremos seguidamente, no parece que esta medida tenga la dimensión deseada.

¹ El primer efecto de ello es la modificación mediante Decisión del Parlamento y del Consejo de 7 de septiembre de 2005 de las actuales perspectivas financieras, para en el año 2006, trasladar 655 millones de euros desde la PAC a la subrúbrica “desarrollo rural”.

La transformación de la PAC desde una política de precios mínimos garantizados al productor a otra de ayudas directas, ha dejado al descubierto un aspecto de las mismas poco defendible socialmente, consistente en que una parte reducida de los agricultores recibe la mayor parte de las mismas. Ello ha hecho que se discuta la necesidad de introducir alguna medida correctora en las ayudas, y la solución propuesta ha sido la de recortar las ayudas recibidas por las explotaciones que superen cierto umbral. A esto se le ha llamado modulación y tras la aprobación de la reforma intermedia se traduce en la reducción del 3 por ciento en la campaña que da inicio en 2005, el 4 por ciento en la de 2006 y el 5 por ciento de 2007 en adelante; mediante un mecanismo un tanto complejo destinado a evitar que mediante el fraccionamiento de las explotaciones se evada la medida, se hace que las explotaciones con ayudas iguales o inferiores a 5.000 euros queden exentas de la modulación.

Cuadro II.9 Cálculo de la cuota de los Estados en los fondos para el desarrollo rural (%)

	SAU	Empleo	Cuota sin corregir	PIB UE-PIB Estado	Cuota corregida
Bélgica	1,10%	0,99%	1,06%	-6,21%	1,04%
Dinamarca	2,09%	1,39%	1,84%	-15,51%	1,75%
Alemania	13,53%	14,28%	13,79%	-1,79%	13,71%
Grecia	2,83%	9,29%	5,09%	33,78%	5,66%
España	20,63%	15,24%	18,74%	16,30%	19,76%
Francia	21,97%	13,99%	19,18%	-4,17%	18,91%
Irlanda	3,50%	1,84%	2,92%	-14,64%	2,78%
Italia	10,30%	16,84%	12,59%	-1,05%	12,55%
Luxemburgo	0,10%	0,04%	0,08%	-94,19%	0,05%
Holanda	1,60%	3,47%	2,25%	-11,31%	2,17%
Austria	2,67%	3,18%	2,85%	-15,09%	2,71%
Portugal	3,05%	9,72%	5,38%	29,66%	5,91%
Finlandia	1,75%	2,02%	1,84%	-3,27%	1,82%
Suecia	2,42%	1,66%	2,16%	-7,61%	2,10%
Reino Unido	12,46%	6,04%	10,21%	-3,98%	10,08%

Fuente: Eurostat y elaboración propia. Para Francia se ha utilizado el empleo de 2000 al no constar el de 2001.

Los fondos obtenidos mediante la modulación se destinarán al desarrollo rural, si bien cada Estado retendrá para sus propios programas el 80 por ciento de los fondos modulados en su territorio, salvo Alemania que mantendrá el 90 por ciento; el resto engrosa un fondo comunitario que se distribuirá entre los 15 Estados que actualmente se benefician del sistema de ayudas directas y por tanto soportan la modulación. El reparto se hará de acuerdo con criterios basados en la superficie agraria y el empleo agrario y serán corregidos con el PIB *per capita*, (art. 78 Reglamento (CE)796/2004). El cálculo de las cuotas nacionales, ver el *cuadro II.9*, muestra que España tienen derecho a casi el 20 por ciento del mismo, ahora bien a falta de determinar cual será la aportación, para lo que sería preciso conocer con detalle el reparto de las ayudas, es difícil determinar con precisión el resultado final, si bien las simulaciones realizadas muestran que España recibiría algo más de lo que aportaría, resultando por tanto beneficiada.

Los efectos de la modulación financieros para Castilla y León deben ser positivos en conjunto, siempre y cuando la traslación de la normativa comunitaria a la dimensión regional española no sea alterada, ya que la mayor ponderación que recibe la superficie frente al empleo, es claramente favorable a las circunstancias regionales. En definitiva, los datos disponibles hacen pensar que la pérdida de ingresos de los agricultores con ayudas superiores a 5.000 euros se compensará con el aumento de fondos disponibles en la región para el desarrollo rural. En cualquier caso, debe tenerse presente que la modestia con la que se va a aplicar la modulación no hará que estos recursos sean muy cuantiosos.

El crecimiento experimentado por la región le impide en el próximo periodo de programación de las ayudas seguir siendo, como lo había sido hasta ahora, elegible para el objetivo que se ocupaba de impulsar el desarrollo en las regiones más desfavorecidas, que es el que dispone de mayores recursos, y que ahora se va a denominar objetivo de “Convergencia” en lugar de objetivo nº 1.

Las cifras que la UE destinará a Castilla y León en el capítulo del desarrollo rural a repartir por el FEADER más la pequeña cuantía de fondos destinados al sector por el FEDER, se ajusta a lo consignado en el *cuadro II.10*:

Cuadro II.10 Fondos Europeos destinados al desarrollo rural de Castilla y León en el periodo 2007-2013

CONCEPTO	Periodo		[b/a] en %
	2000-2006 [a]	2007-2013 [b]	
A) A percibir por las instituciones regionales			
1. Reparto FEADER	1.511	452	29,91%
2. Reparto FEDER	33	14	42,42%
3. Procedentes de la modulación		271	
Total	1.544	737	47,73%
B) Apartado del Estado	331	544	164,35%
Total	1.875	1.281	68,32%

Fuente: Junta de Castilla y León.

A la luz de estos datos, podemos afirmar que Castilla y León verá recortadas sensiblemente las ayudas destinadas al desarrollo rural, si bien es de destacar que dicho recorte (un 31,7% de las que venía recibiendo en el periodo de programación 2000-2006, ya que sólo recibirá un 68,3% de las mismas) es sensiblemente inferior al que recibirán las ayudas destinadas a la política de cohesión y que veremos a continuación.

4.3.4 La política de cohesión en el periodo 2007-2013

El reparto por países nos permite conocer, por un lado, el grado de participación relativa de cada uno de ellos en la política de cohesión europea y , por otro, constatar de paso la pérdida relativa sufrida por los antiguos países miembros con relación los anteriores periodos de programación. En él puede observarse cómo, tanto en términos absolutos como porcentuales, es España el país que ha visto minorada en mayor medida la dotación de los diversos instrumentos financieros destinados a la política de cohesión.

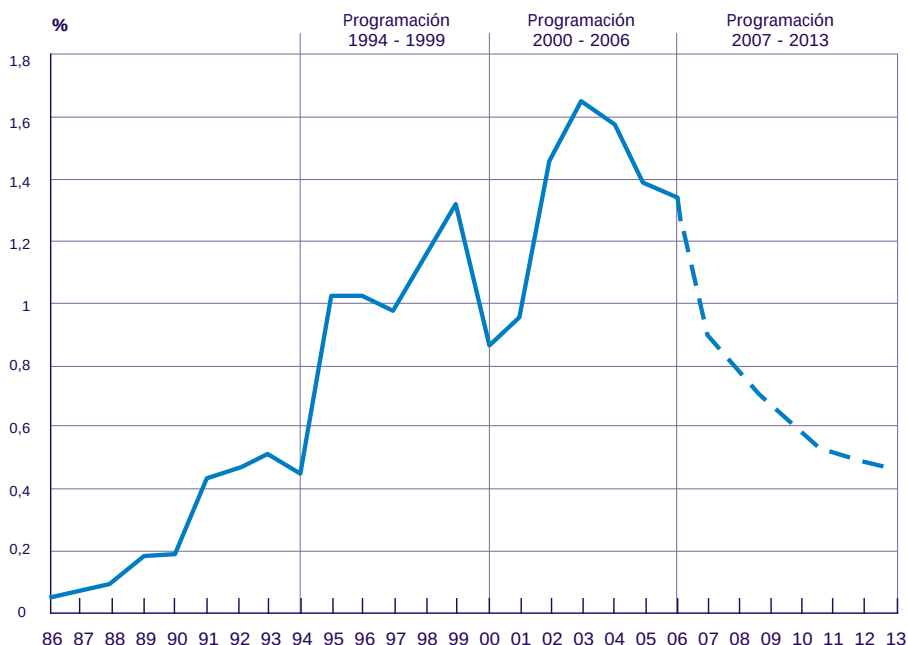
En términos absolutos, España pasa de los 66.205 millones de euros recibidos en el periodo 2000-2006 (ver *cuadro II.11*) a 31.536 millones que va a recibir en el periodo 2007-2013, lo que supone una reducción en su dotación financiera de 34.669 millones, más de la mitad de los fondos recibidos en el periodo anterior. En términos porcentuales, todavía es más drástica la reducción ya que se pasa de recibir un 26,65% del total de fondos repartidos por Bruselas en el periodo 2000-2006 a recibir solamente un 10,24% en el nuevo periodo de programación.

Cuadro II.11 Reparto por países y por objetivos de la política de cohesión de la Unión Europea en el periodo 2007-2013.
En millones de euros, a precios de 2004

Países	Objetivo de convergencia			Objetivo de competitividad y empleo regional		Objetivo cooperación Territorial Europea	Total	% del Total
	Fondo de cohesión	Convergencia	Reg. Phasing out	Reg. Phasing in	Competitividad y empleo			
Bélgica			579		1.268	173	2.019	0,66%
República Checa	7.830	15.149			373	346	23.697	7,69%
Dinamarca					453	92	545	0,18%
Alemania		10.553	3.770		8.370	756	23.450	7,61%
Estonia	1.019	1.992				47	3.058	0,99%
Grecia	3.289	8.379	5.779	584		186	18.217	5,91%
España	3.250	18.727	1.434	495	3.133	497	31.536	10,24%
Francia		2.838			9123	775	12.736	4,13%
Irlanda				420	261	134	815	0,26%
Italia		18.867	388	879	4.761	752	25.647	8,33%
Chipre	193			363		24	581	0,19%
Letonia	1.363	2.647				80	4.090	1,33%
Lituania	2.034	3.965				97	6.097	1,98%
Luxemburgo					45	13	58	0,02%
Hungría	7.589	12.564		1.865		343	22.451	7,29%
Malta	252	495				14	761	0,25%
Holanda					1.477	220	1.696	0,55%
Austria			159		914	228	1.301	0,42%
Polonia	19.562	39.486				650	59.698	19,38%
Portugal	2.722	15.240	254	407	436	88	19.147	6,22%
Eslovenia	1.239	2.407				93	3.739	1,21%
Eslovaquia	3.433	6.230			399	202	10.264	3,33%
Finlandia				491	935	107	1.532	0,50%
Suecia					1.446	236	1.682	0,55%
Reino Unido		2.436	158	883	5.349	642	9.468	3,07%
Bulgaria	2.015	3.873				159	6.047	1,96%
Rumanía	5.769	11.143				404	17.317	5,62%
No adscritos						392	392	0,13%
Total	61.558	177.083	12.521	10.385	38.742	7.750	308.041	100,00%

Fuente: Comisión Europea y elaboración propia.

Gráfico II.12 Importancia relativa, en % del PIB, de los Fondos de Cohesión recibidos por España de la Unión Europea desde su integración (a precios constantes de 2004)



Fuente: Servicios de Estudios de "La Caixa" y elaboración propia.

El *gráfico II.12* nos muestra el perfil del recorte de las ayudas de la política de cohesión recibida por las regiones españolas desde el momento de nuestra incorporación en 1986. Según este gráfico, el volumen de ayudas que va a recibir España al final de este nuevo periodo representará un porcentaje del PIB español similar al de las ayudas recibidas al final del primer programa de Fondos Estructurales en 1993.

Nos interesa conocer cuál va a ser la participación de las regiones españolas en el reparto de las ayudas en el nuevo periodo de programación y, muy particularmente, cuál será la participación de Castilla y León.

La participación de cada región en la dotación financiera de la política de cohesión para el periodo 2007-2013 viene condicionada por el índice que la Comisión Europea viene utilizando como criterio básico de referencia para la distribución de las ayudas en el ámbito de la política de cohesión: el PIB por habitante. De acuerdo con los datos aportados por el III Informe de Cohesión de 2004, el conjunto de los 10 países ya

admitidos como miembros de pleno derecho (PECO-10) sólo disponía en 2001 de un 46,1% del PIB por habitante de la actual UE-15, porcentaje que bajaba al 39,9% si ampliamos la muestra a Bulgaria y Rumanía (PECO-12). Esto genera de forma automática el conocido “efecto estadístico” de aumento de los niveles de renta relativa de los anteriores países miembros en el contexto general de la UE.

Cuadro II.12 Participación de las regiones españolas (ordenadas, de menos a más, por su nivel de renta) en el reparto de las ayudas de la política de cohesión durante el periodo de programación 2007-2013

	PIBpc UE-15 (2001)	PIBpc. UE-25 (2000-2002)
1. Objetivo de <i>convergencia</i>		
a) Regiones con PIBpc < 75% de UE-25		
Extremadura	53,5	59,9
Andalucía	63,1	69,3
Galicia	66,5	73,4
Castilla-La Mancha	67,1	74,7
b) Regiones <i>phasing out</i> (efecto estadístico)		
Murcia	71,2	79,4
Asturias	72,4	79,3
Ceuta y Melilla	71,2	79,7
2. Objetivo de <i>competitividad y empleo regional</i>		
a) Regiones <i>phasing in</i> (efecto natural)		
Castilla y León	78,0	85,8
Canarias	79,1	87,8
Comunidad Valenciana	81,1	89,0
b) Resto de regiones		
Cantabria	82,7	89,7
Aragón	90,5	99,0
La Rioja	96,9	105,8
Cataluña	100,7	110,9
País Vasco	105,1	115,2
Baleares	105,4	116,0
Navarra	106,2	117,1
Comunidad de Madrid	112,4	124,7
3. Objetivo de <i>cooperación territorial</i>		
Regiones fronterizas		
Cooperación transnacional		

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Partiendo de los datos manejados por la Comisión Europea para confeccionar la distribución por objetivos de las regiones europeas, y tomando en cuenta el indicador del PIB por habitante correspondiente al trienio 2000-2002, que se tomó como referencia para hacer el catálogo de las regiones, hemos confeccionado el *cuadro II.12* en el que, ordenadas las regiones españolas por su nivel de PIB por habitante (de menos a más), queda reflejada la ubicación que le corresponderá a cada una de ellas dentro del organigrama de los criterios establecidos por la Comisión Europea en cuanto a los nuevos “objetivos económicos” de la política de cohesión.

El *cuadro II.12* muestra muy claramente las consecuencias del llamado “efecto estadístico” producido por la ampliación de la UE con la entrada en 2004 de los PECO. Todas las regiones españolas ven incrementado sensiblemente su nivel medio de PIB por habitante a partir de la ampliación lo que tiene una incidencia directa sobre su categoría dentro de los nuevos Objetivos fijados para el periodo 2007-2013 y vistos con anterioridad.

De acuerdo con dicho cuadro, se puede establecer la siguiente categoría de regiones españolas en cuanto a su grado de participación en la política de cohesión para el periodo 2007-2013:

- Regiones que mantendrían su actual estatus: Extremadura, Andalucía, Galicia y Castilla la Mancha (Les corresponden 18.727 millones de euros).
- Regiones que perderían su actual situación por el “efecto estadístico” (*phasing out*): Murcia, Asturias y Ceuta-Melilla, aunque las dos ciudades norteafricanas disfrutarán de un tratamiento especial por su condición de ultraperiféricas) (Les corresponde por tal concepto 1.434 millones).
- Regiones que perderían su actual condición por el “efecto natural” (*phasing in*): Castilla y León, Canarias (con estatus particular por su condición de región insular) y la Comunidad Valenciana. (Le corresponden 4.495 millones de euros)
- Regiones que seguirían, como ahora, ajenas a un tratamiento preferente: Cantabria, Aragón, La Rioja, Cataluña, País Vasco, Baleares, Navarra y la Comunidad de Madrid (3.133 millones de euros).
- Además de esto habrá un reparto no regionalizado del Fondo de Cohesión de 3.250 millones de euros que, de forma transitoria, recibirá el estado español a pesar de haber sobrepasado el tope máximo del 90% del PIB por habitante de la UE y 497 millones destinado a la cooperación territorial de las zonas fronterizas.

El primero de estos grupos podrá seguir disfrutando de una situación similar a la actual, sólo que pierden su condición de objetivo 1 y pasan a disfrutar de las ayudas destinadas al objetivo de convergencia, el mejor dotado de todos ellos.

El segundo de los grupos dispondrá de una participación transitoria en los fondos de este objetivo de convergencia por su condición de región *phasing out*.

Por último, al tercer grupo de regiones, dejará de participar en el reparto de las ayudas dispuestas para este objetivo de convergencia (antiguo objetivo 1) y pasará a participar en el sistema de ayudas destinadas al objetivo de competitividad y empleo regional ya que, en su condición de regiones *phasing in*, dispondrán de una ayuda transitoria.

Mapa II.4



El *mapa II.4* muestra la tipología de las regiones españolas a efectos de la política de cohesión europea para el periodo 2007-2013, en el que quedan reflejadas con sus respectivos colores los cuatro tipos de regiones diseñados por la CE para el periodo 2007-2013: regiones del objetivo convergencia (en rojo), regiones *phasing out* (en naranja), regiones *phasing in* (en azul oscuro) y regiones competitividad y empleo regional (en azul claro).

Por último podemos señalar que, por el efecto estadístico, España en su conjunto perdería su condición de región favorecida ya que su PIBpc superaría el tope establecido incluso de no haberse producido la ampliación ya que, en 2001, era el 90,6% según el III Informe de Cohesión Económica y Social (*Cohesión, Competitivines, Employment and Growth, 2004*) y alcanza el 92,9% como promedio de los años 2000-2002 en la EUR-25 que se han tomado como referencia para el reparto de las ayudas en el nuevo periodo.

Dado que esta pérdida de estatus económico obedece a “causas naturales”, el Consejo de Bruselas de diciembre de 2005 le ha reconocida una situación similar a la dispensada a las regiones *phasing in*, a pesar de no estar recogido estatutariamente en los reglamento de dicho fondo. A tal efecto, como vimos anteriormente, se le ha proporcionado a España una ayuda transitoria de 3.250 millones de euros para todo el periodo 2007-2013, que a pesar de todo, supone un acusado recorte sobre la dotación de programas anteriores.

El *mapa II.5* da una imagen visual del reparto de ayudas entre las regiones españolas, entre ellas, Castilla y León, en el periodo 2007-2013.

Castilla y León, como las otras 10 regiones europeas que no pueden optar al objetivo de “Convergencia” por razones “naturales” o *phasing in*, resulta elegible para el objetivo de “Competitividad y empleo regional”, (4.495 millones de euros a repartir entre las 3 regiones españolas *phasing in*: Castilla y León, la Comunidad Valenciana y Canarias) y en virtud de ser una región fronteriza también puede optar a los recurso del Objetivo “Cooperación territorial europea”. Por otro lado podrá disponer de su participación en el fondo de cohesión destinado a España. En cualquier caso, no debe olvidarse que las previsiones actuales destinan a la “Convergencia” el 81,5% de las ayudas.

Cuadro II.13 Recursos financieros de la política de cohesión para el período 2007-2013 destinados a Castilla y León y comparación con el período anterior (En millones de euros)

Fondo	A) Periodo 2000-2006		B) Periodo 2007-2013	
	Importe	Fondo	Importe	B/A en %
FEDER-FSE	3.916	FEDER-FSE-I+D+i	1.209 ⁽¹⁾	31,6
II.CC	157	Cooperación Territorial	32,3 ⁽²⁾	20,57
Fondo de Cohesión	721	Fondo de Cohesión	811 ⁽³⁾	112,95
TOTAL	4.794		2.052,3	42,81

⁽¹⁾ La Junta de Castilla y León gestionará el 63,11% de estas ayudas, el resto, la AGE.

⁽²⁾ La Junta de Castilla y León gestionará el 53,42%, el resto la AGE.

⁽³⁾ La Junta de Castilla y León gestionará el 21,83%, el resto la AGE.

Fuente: Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León.

Las consecuencias económicas para esta Comunidad Autónoma de la reducción de las ayudas europeas, por la simple comparación de las dotaciones financieras del periodo actual 2000-2006 para Castilla y León con los del periodo 2007-2013, nos permite sopesar que serán muy negativas tanto a corto como a medio y largo plazo.

No obstante, entendemos que, la mera comparación entre las dotaciones financieras de los distintos programas de ayudas no deberá centrarse únicamente en la mera confrontación estadística sino que se ha de tener en cuenta la valoración cualitativa de las ayudas ya que este será sin duda uno de los aspectos destacados de la nueva programación. Es decir, para ponderar los previsibles resultados, se ha de tomar en cuenta tanto la comparación de las dotaciones financieras de cada periodo de programación como la naturaleza y destino de las ayudas, toda vez que, la nueva ubicación regional de Castilla y León como región perteneciente al objetivo de competitividad y empleo regional, exigirá tener que elegir dentro de la más concisa variedad de gastos que las autoridades comunitarias han asignado a las ayudas destinadas a atender las necesidades de dicho objetivo.

4.3.5 Las líneas estratégicas de la política regional para hacer frente al recorte de las ayudas europeas

MARCO INSTITUCIONAL

Son 3 los documentos elaborados por las autoridades europeas en los que se ha inspirado el perfil del sistema de reparto de las ayudas financieras, recogido de manera oficial en el programa de perspectivas financieras para el periodo 2007-2013.

1. La Agenda de Lisboa.
2. La Agenda de Gotemburgo.
3. La Agenda de Lisboa renovada.

En el primero de ellos, el Consejo Europeo, en su reunión del 23 y 24 de marzo de 2000 en la ciudad de Lisboa, aboga decididamente por una economía basada en el conocimiento, fijando para la política económica de la UE de los próximos años el siguiente *objetivo estratégico*: “convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de forma sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social”. Como se ve, sin renunciar a la cohesión social, la estrategia de Lisboa rompe una lanza decidida a favor de la competitividad, siendo estos, como se sabe, dos objetivos no siempre bien avenidos.

Los postulados defendidos en la estrategia de Lisboa, fueron ratificados y corroborados al año siguiente en la reunión del Consejo Europeo del 15 y 16 de junio en Gotemburgo (2001) completando sus principios programáticos con la inclusión de un tercer objetivo estratégico: el desarrollo sostenible.

Por último, ante la falta de aplicación de los postulados establecidos en Lisboa y Gotemburgo han obligado a revisar todo el cúmulo de propuestas establecidos en estos dos documentos, en marzo de 2005, aprobando un nuevo documento con el título *Trabajando juntos por el crecimiento y el empleo: relanzamiento de la estrategia de Lisboa*.

En el “Preámbulo” de dicho documento, se corrobora la opinión el Grupo de “Alto Nivel” presidido por Wim Kok sobre los nuevos retos a los que se enfrenta Europa:

“La aplicación de la estrategia de Lisboa es hoy todavía más urgente ante la intensificación del diferencial de crecimiento respecto a los EE.UU y Asia, en un momento en el que, además, Europa debe afrontar el doble reto de un crecimiento demográfico escaso y de un envejecimiento de su población. Queda poco tiempo y no podemos permitirnos la autocompla-

cencia. Europa, de cara a este reto, tiene que mejorar su productividad y crear más empleo.”

A la vista de esto, el *programa de acción de la estrategia de Lisboa renovada* se concentrará en la realización de un variado tipo de actuaciones, concentrados en estos 3 campos:

1. Un lugar más atractivo para invertir y trabajar.
2. El conocimiento y la innovación como los factores del crecimiento.
3. Crear más empleo y de más calidad.

El documento más reciente, y por lo tanto, el más actualizado y en el que se refunden muchas de las aportaciones doctrinales de los documentos anteriores es el conocido como tercer informe intermedio sobre cohesión de la CE, publicado en junio de 2005 bajo el título *Towards a new partnership for growth, jobs and cohesion*, a partir del cual, la propia Comisión redactó un “comunicado” para definir las “directrices estratégicas comunitarias para el periodo 2007-2013”, en junio de 2006, en lo que se considera como el documento definitivo sobre *La política de cohesión en apoyo del crecimiento y el empleo*.

LAS NECESIDADES PRIORITARIAS DE GASTO DE CASTILLA Y LEÓN PARA EL PERIODO 2007-2013

Si algo ha debido quedar aclarado a lo largo del desarrollo temático de este trabajo es que la participación de Castilla y León en los programas de ayudas europeas –tanto las destinadas a la cumplimentación del capítulo 1 sobre política regional, como las del capítulo 2 sobre política agraria- depende de la capacidad de las autoridades regionales para proponer iniciativas que permitan mejorar las condiciones de *competitividad*. Resumiendo el desarrollo temático que hemos seguido en este trabajo hasta aquí, diremos que esa proposición anterior está avalada por esta catarsis de argumentos:

1. Por la naturaleza de los desequilibrios actuales de la región donde el deterioro de la productividad, como hemos observado, se ha convertido en factor determinante de la falta de convergencia real.
2. Por la necesidad institucional de hacer efectivos los compromisos de Lisboa y Gotemburgo, tanto en su versión original de 2000 y 2001 respectivamente, como en la revisión efectuada en 2005 en la llamada “Agenda de Lisboa renovada”.
3. Por la obligación de adaptar la estructura de los gastos elegibles a la nueva ubicación estratégica de la región por parte de las autoridades comunitarias entre las del objetivo de “competitividad y empleo regional”.

4. Por el cambio en el modelo de desarrollo surgido de la reforma de junio de 2003 para la ejecución de la política agraria en favor de la competitividad, las reformas estructurales y el desarrollo rural.

Todos estos factores coinciden en apuntar como *ideario económico* para la implementación de la política regional de los próximos años, el fomento de la competitividad.

EL NUEVO PERFIL DE LOS GASTOS ELEGIBLES

Siguiendo las orientaciones de la Comisión, tres deberían ser los ámbitos de actuación preferentes de la política regional para los próximos años:

1. **Medidas destinadas a fomentar el atractivo económico de la región**

En este campo, entendemos que la política regional debe proporcionar de antemano un marco institucional que garantice la coordinación de actuaciones con otras administraciones, que infunda sosiego en el ámbito de las relaciones laborales y que fomente la cooperación institucional. Por otro lado, debe propiciar redes de infraestructuras básicas que faciliten las relaciones de intercambio y el feliz ejercicio de la unidad de mercado.

2. **Políticas destinadas a fomentar el crecimiento**

El programa de actuaciones a realizar debe concentrarse en aquel tipo de tareas con verdadero potencial para incidir en una mejora de las condiciones de la competitividad.

Especialmente nos parecen prioritarios estos 2 campos de actuación:

1. Abordar los bajos niveles de investigación y desarrollo tecnológico (IDT) mediante acciones destinadas al fomento de la “nueva economía”.
2. Promover la sociedad de la información y la difusión de la misma entre todas las capas sociales de Castilla y León.

3. **Políticas destinadas a crear más empleo y de mayor calidad**

Nos parecen realmente sugerentes las propuestas que hace la Comisión en su comunicado de 5 de julio de 2005 sobre las políticas de cohesión en apoyo del crecimiento y el empleo a este respecto. Se pueden proponer algunas líneas de actuación que parecen comunes a todas ellas:

1. Atraer más personal al mercado laboral y modernizar los sistemas de protección social.
2. Mejorar la adaptabilidad de empresarios y trabajadores y la flexibilidad del mercado laboral.

4.4 Los movimientos migratorios con los países de la ampliación y sus consecuencias sobre la economía de Castilla y León

4.4.1 La inmigración, ¿un problema o una solución?

Los movimientos geográficos de la población pueden obedecer a causas muy variadas si bien, la mayoría de las veces, esos desplazamientos tienen su origen en *causas económicas*. Esto sucede, tanto cuando se contemplan los movimiento internos de la población dentro de un país o región como cuando se analizan los movimientos internacionales de la población aunque, en este último caso, interviene generalmente un según elemento causal: las diferencias demográficas existentes entre los países receptores –generalmente con crecimientos vegetativos muy bajos o nulos–, y los países emisores –con altas tasas de crecimiento de su población–.

Este ha sido el caso de los países de la UE-15 y el de España en particular. Hasta 1975 los movimientos de población en España permitieron cubrir, a nivel interno, la fuerte demanda del sector industrial a partir de la etapa desarrollista de mediados de los 60 mediante el cupo excedentario del sector agrario. Aunque el desplazamiento del campo a la ciudad fue un fenómeno general a lo largo de toda la geografía española, la diáspora agraria se concentró de manera espacial en Madrid, Cataluña y el País Vasco. Por otro lado, parte de este excedente encontró acogida fuera de nuestra fronteras y contribuyó a prolongar el pujante proceso de crecimiento que en aquellos momentos mantenían los países europeos ubicados al norte de nuestras fronteras, la mayor parte de ellos inmersos en un proceso de integración económica, la EFTA en unos casos, el Mercado Común, en otros.

Los años siguientes, *hasta 1990*, fueron de relativa tranquilidad en cuanto a movimientos migratorios debido, por un lado, al decaimiento económico de los países europeos a raíz de la primera y segunda crisis del petróleo en 1973 y 1980 respectivamente y, por otro, a la contracción demográfica que se produjo en nuestro país que se fue agudizando a medida que pasaban los años. *A partir de 1990*, tanto por el recorte demográfico sufrido en los últimos años como por el mayor ritmo de crecimiento experimentado por nuestro país a partir de nuestra entrada en la UE en 1986, se cambia de manera radical el signo de la tendencia migratoria y España pasa a convertirse en receptora neta de mano de obra extranjera.

Castilla y León que participa y se mueve en este mismo contexto ofrece, no obstante, peculiaridades que hay que subrayar: Desde 1900 para acá, Castilla y León ha ido *perdiendo de forma continua peso específico* en el contexto nacional, pasando de representar un 12,4% de la población nacional en 1900 al 5,7% que le asigna el INE en 2005. Esto ha propiciado que este momento presente con

mucha diferencia la menor densidad de población de las regiones españolas, 26,7 habitantes por kilómetro cuadrado, con espacios provinciales como el de Soria, donde no se superan los 9 habitantes.

Este es, pues, el contexto en el que debemos valorar el fenómeno de la inmigración. Dada la dimensión social, económica y política del fenómeno, una de las mayores preocupaciones de los gobiernos de los actuales países miembros de la UE reside en afrontar las consecuencias que se derivan de los movimientos migratorios con estos países, a la vista de los que han tenido lugar en los años anteriores a la ampliación y de lo que cabe esperar una vez le haya sido reconocida a sus habitantes la libre circulación de personas al pasar a ser miembros de pleno derecho de la Unión sus países de origen.

Desde siempre se ha tendido a considerar que *los movimientos migratorios pueden representar tanto un problema como una solución*.

Quienes piensan lo primero se basan, por una parte, en el hecho de que *la entrada de mano de obra se convertirá en un lógico competidor en el mercado laboral* puesto que habrá que contar con esta oferta ampliada los escasos puestos de trabajo y, por otra, en los *problemas de adaptación y de convivencia*, que trasladará a los órganos de gobierno y a la sociedad en su conjunto la aparición de una población con diferentes costumbres, religiones y rasgos étnicos.

Por el contrario, quienes piensan lo segundo, sostienen que la inmigración no sólo no crea problemas sino que incluso puede resolverlos ya que *puede convertirse en la mejor solución ante el problema del envejecimiento de la población* que afecta a todos los países de la UE. (Argere y Vilar, 2001). En un estudio de la *United Nations Population Division (2000)* sobre el fenómeno de la inmigración en los países desarrollados se llega, entre otras, a estas dos conclusiones:

1. Que de no contar con el flujo de inmigrantes los países desarrollados estarían abocados a sufrir a medio plazo recortes importantes en su población.
2. Que para evitar el declive demográfico y, como consecuencia, el de la población activa, los países desarrollados deben permitir la entrada foránea de unos niveles de población activa más altos que los que se necesitarían para evitar el descenso de la población.

El *cuadro II.14* muestra el perfil temporal del *declive demográfico* soportado por España y por Castilla y León, mostrando los indicadores de natalidad, mortalidad y, en consecuencia, el indicador de crecimiento vegetativo, expresados todos ellos en tantos por mil. Como se observa, ha sido básicamente el decaimiento de la tasa de natalidad el factor más determinante del deterioro sufrido por el indicador del crecimiento vegetativo de la población, indicador este último que, en el caso de Castilla y León ha presentado un signo negativo (hemos ido perdiendo población en

términos netos) desde 1990, saldo negativo que se mantiene aun, si bien se ha ido corrigiendo en los últimos años.

Cuadro II.14 Tasas de natalidad, mortalidad y crecimiento vegetativo de la población (1975-2005)

	Tasa de natalidad		Tasa de mortalidad		Crecimiento vegetativo	
	España	Castilla y León	España	Castilla y León	España	Castilla y León
1975	18,76	13,94	8,36	8,77	10,40	5,17
1980	15,22	12,80	7,71	8,17	7,51	4,63
1985	11,88	10,24	8,13	8,81	3,75	1,43
1990	10,33	9,44	8,57	9,44	1,76	-1,09
1995	9,23	7,17	8,79	8,89	0,44	-2,72
2000	9,88	7,26	8,95	10,43	0,93	-3,17
2005	10,72	7,98	8,93	10,46	1,79	-2,48

Fuente: INE y elaboración propia.

Siguiendo los indicadores que representan los ratios de dependencia elaborados por la UE en su publicación *Regions: Statistical Yearbook 2006* podemos hacernos una idea, tanto del perfil de las regiones en cuanto a los indicadores de dependencia:

- Del peso relativo de la población medido a través de los indicadores de densidad de población (*mapa II.6*).
- Del grado de dependencia actual y futura de la población madura, de acuerdo con la evolución de las cifras de la población joven (ciudadanos con edad inferior a 15 años) sobre la de los que han superado la edad de trabajar (mayores de 64 años) (*gráfico II.13*).

Del *mapa II.6* se extrae la concluyente opinión que España tiene, junto a Francia (su franja central), los peores indicadores de densidad de población y, de forma particular, Castilla y León se encuentra en el grupo de regiones que presentan los datos más negativos dentro de España.

El *gráfico II.13* muestra para el conjunto de la UE lo que nos depara el futuro de seguir la actual línea de tendencia, donde se observa que en este momento nos encontramos en el punto de confluencia de los dos indicadores, pero que la tendencia acentúa el proceso de tal forma que, en el año 2050, por cada joven menor de 15 años (empleo potencial), contaremos con 2 ciudadanos que estarán, por edad fuera del mercado laboral.

Mapa II.6 Densidad de población de los países miembros de la Unión Europea

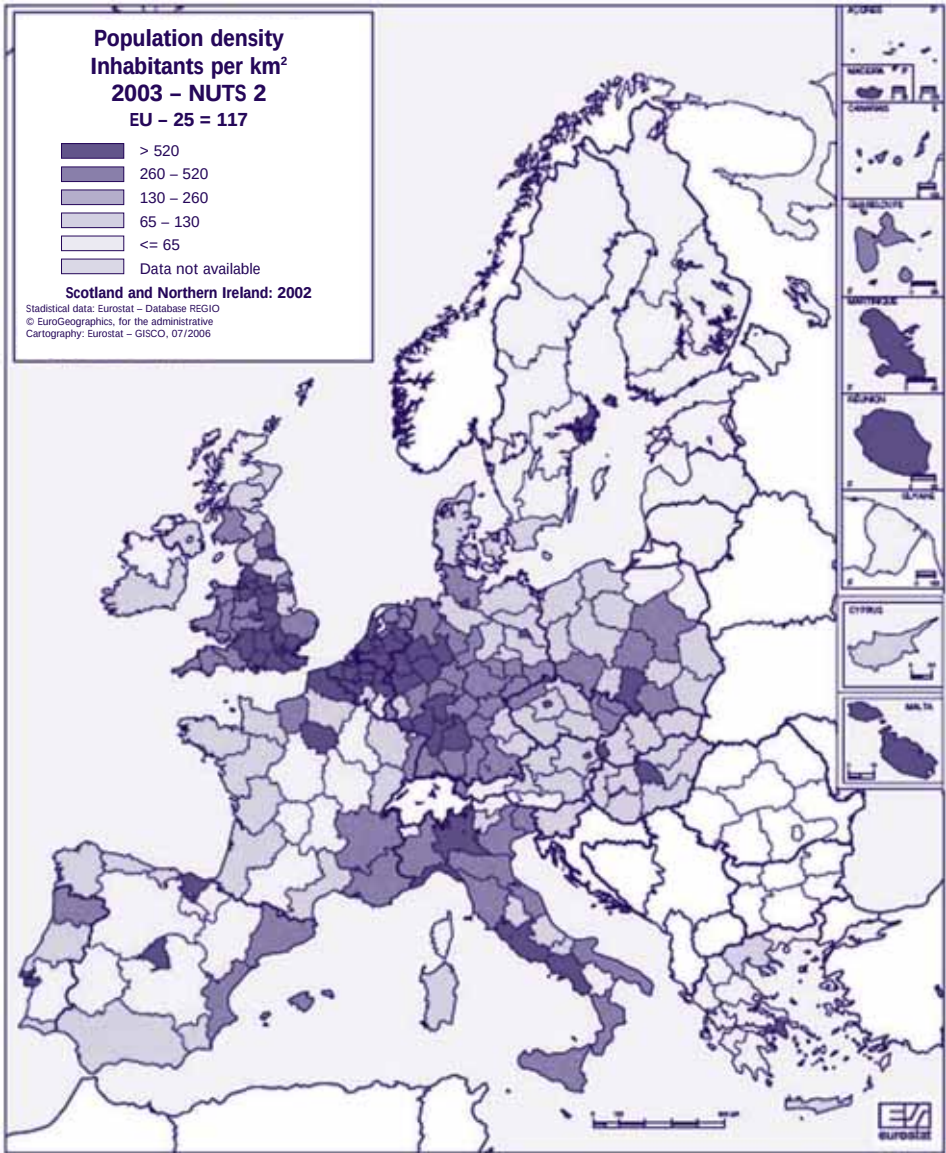
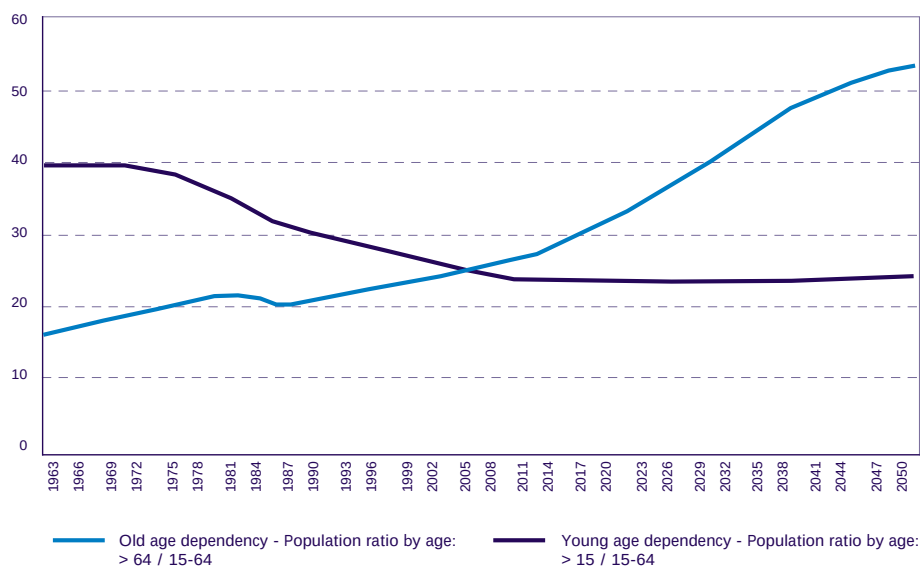


Gráfico II.13 After 2004: Projections



A la luz de estos datos, es indudable que la llegada de extranjeros al mercado de trabajo de España puede contribuir a *paliar el acusado deterioro demográfico* sufrido en los últimos años, más palpable aun en el caso de Castilla y León que en el resto de España.

Por otro lado, son acusados también los desajustes en el mercado de trabajo padecidos en los últimos años, determinados fundamentalmente por una acusada sectorización del mismo en el que, por un lado, desde hace muchos años existe un palpable problema de escasez de puestos de trabajo en la mayor parte de los sectores mientras en algunos otros –tales como los trabajos agrícolas, el servicio doméstico, la construcción y el cuidado de ancianos– existe manifiesta escasez de mano de obra. Esto es debido básicamente (Argere y Vilar, 2001) a estas dos razones: la *tendencia a la inmovilidad geográfica de los trabajadores* y el *rechazo visceral hacia determinadas clases de empleos*.

4.4.2 Las cifras de los movimientos migratorios de Castilla y León

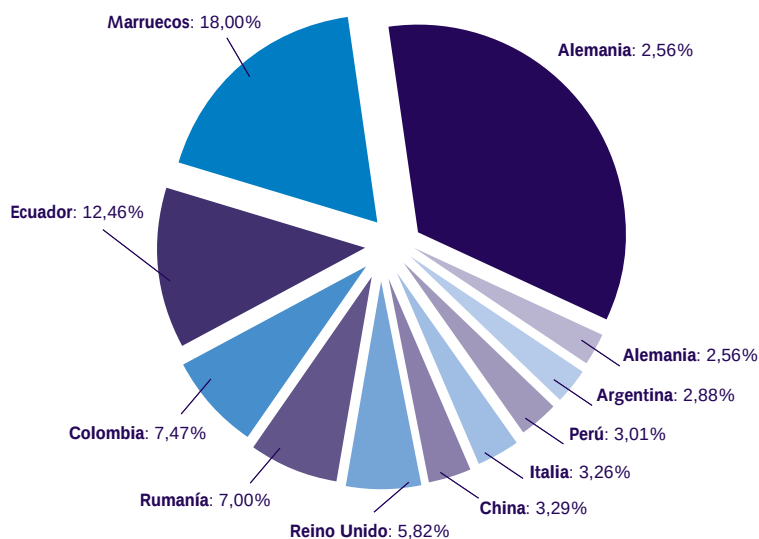
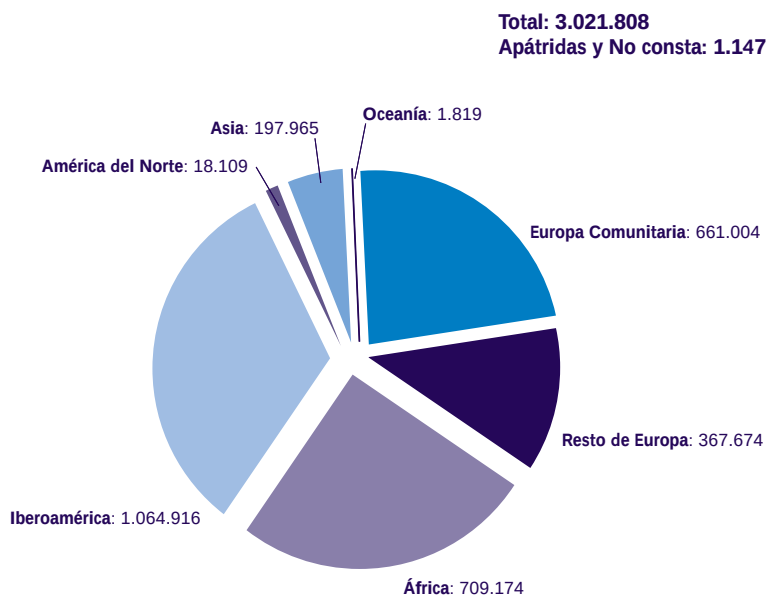
El *gráfico II.14* ofrece información de la importancia que ha adquirido el fenómeno en el contexto general del estado español. Este fenómeno empieza a adquirir verdadera importancia a partir de 1990 y, en los últimos años, la evolución gráfica empieza a dibujar una curva exponencial alcanzando la cifra de 3.021.808 de personas a finales de 2006. Debemos recordar que, no obstante, estas cifras no recogen toda la información sobre el desarrollo del fenómeno ya que, como es bien sabido, este es uno de los más proclives a manifestarse en términos de *economía oculta*. Según el Padrón del INE el total de residentes en España ascendía a 4.856.300 habitantes, lo que significa que la cifra de “residentes autorizados” sólo representa el 62,2% de los extranjeros residentes en el país.

Para Castilla y León disponemos de datos elocuentes. Desde 1996 a diciembre de 2006 se ha sextuplicado el número de extranjeros residentes en la Comunidad, alcanzando la cifra de 95.273 inmigrantes “legales” a finales de 2006. No obstante, la cifra de residentes extranjeros totales, según la misma fuente estadística anterior, alcanzaba los 138.081 habitantes, por lo que el número de “residentes autorizados” sólo representaba un 69% de los extranjeros residentes. De todos modos, podemos observar que el problema es mucho menos acuciante que en el resto de las CC.AA españolas, ya que la cifra de inmigrantes legales sólo representa un 3,15% del volumen total de inmigrantes españoles y el 3,8% de la población de la Comunidad, frente al 6,7% que representa en el conjunto de España.

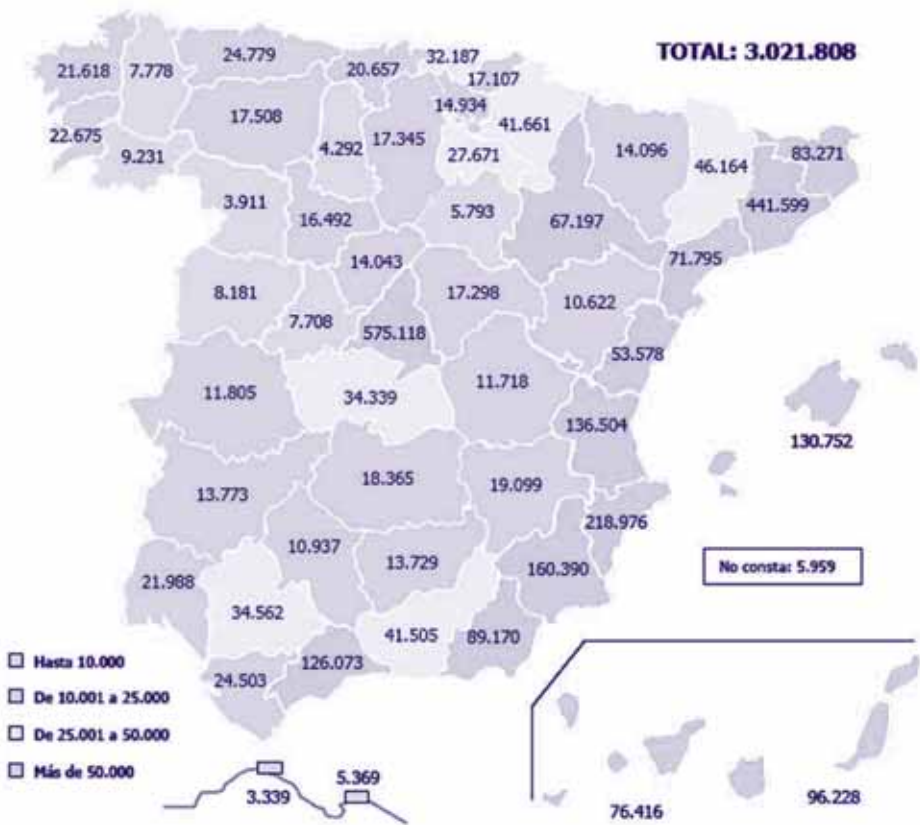
Vemos también que, atendiendo al lugar de procedencia, –*gráfico II.14*–, son los países del Norte de África y de Iberoamérica los principales surtidores de inmigrantes mientras que, los ciudadanos procedentes de la Unión Europea se acercan ya a esos dos lugares de procedencia y dentro de ellos son, por este orden, Bulgaria, Rumanía (los últimos incorporados a la UE) y Polonia los tres países de procedencia con mayor peso específico ya que un 65% de los inmigrantes procedentes de la Europa del Este proceden de estos tres países.

Por su parte, el *mapa II.7* contiene información más desagregada de forma espacial ya que en él aparece la distribución de inmigrantes por CCAA y por provincias.

Gráfico II.14 Extranjeros en España con tarjeta o permiso de residencia en vigor por lugar de procedencia (a 31 de diciembre de 2006)



Mapa II.7 Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor por provincias y por CCAA (a 31 de diciembre de 2006)



La importancia relativa que tienen las cifras de inmigrantes es muy diferente tanto en términos absolutos (siendo León, Valladolid y Burgos las que cuentan con un mayor número de inmigrantes) como en términos relativos sobre el volumen de población de cada provincia (siendo, en este caso, Soria y Segovia las que sopor-
tan un mayor peso relativo de inmigrantes).

Por último, la distribución por edades de los inmigrantes (*cuadro II.15*), pone de manifiesto que una gran mayoría de ellos (un 88%) están en edad de trabajar (entre los 16 y los a 64 años).

Cuadro II.15 Residentes extranjeros con permiso en España, en Castilla y León y en las provincias de esta Comunidad y distribución por edades (a 31 de diciembre de 2005)

	Régimen de residencia			% población interna	Distribución por edades (en %)		
	Total	General	Comunitario		De 0-15 años	De 16-64 años	Más de 64 años
Ávila	5.742	4.923	819	1,44	6,7	91,2	2,1
Burgos	14.183	10.510	3.673	3,04	6,9	91,1	2,0
León	14.989	9.201	5.788	3,23	9,3	88,3	2,4
Palencia	3.544	2.580	964	1,04	9,6	87,7	2,7
Salamanca	6.993	4.964	2.029	2,43	8,3	88,2	3,5
Segovia	11.131	9.613	1.518	3,56	10,4	88,1	1,5
Soria	5.267	4.466	801	5,12	12,6	87,1	0,3
Valladolid	14.060	11.335	2.725	2,58	6,2	90,6	3,2
Zamora	3.285	2.076	1.209	1,02	8,1	87,9	3,0
Castilla y León	79.194	59.668	19.526	3,16	7,8	88,4	2,8
España	2.738.932	1.958.091	780.841	6,12	8,4	89,1	2,5

Fuente: Elaboración propia en base al Anuario de Extranjería 2005 del Ministerio de Trabajo.

Para el conjunto de España, los datos ofrecidos por el *Anuario de Extranjería* del Ministerio de Trabajo recogidos en los *gráficos II.15 y II.16* nos muestran, el primero, la pirámide de población de la población inmigrante, componiendo una figura atípica ya que la mayor parte de ellos, –tanto hombres como mujeres– se concentran en las edades que coinciden con los periodos de vida laboral, de 16 a 64 años, siendo los procedentes del África el único caso en el que abunda la población joven, pero que se compensa con un menor porcentaje de población adulta (*gráfico II.16*).

Por último, el *cuadro II.16*, ilustra la distribución de la mano de obra extranjera por sectores económicos, atendiendo a su lugar de procedencia. En el cuadro se advierte las direcciones divergentes que siguen estos ciudadanos según cual sea su lugar de procedencia ya que mientras la procedente del Norte de África se concentra preferentemente en la agricultura y la de Iberoamérica se coloca en el sector servicios, la procedente de los países del Este europeo sigue una senda mucho más parecida a la del conjunto de los españoles.

Gráfico II.15 Pirámide de población de los extranjeros con permiso de residencia a 31 de diciembre de 2006

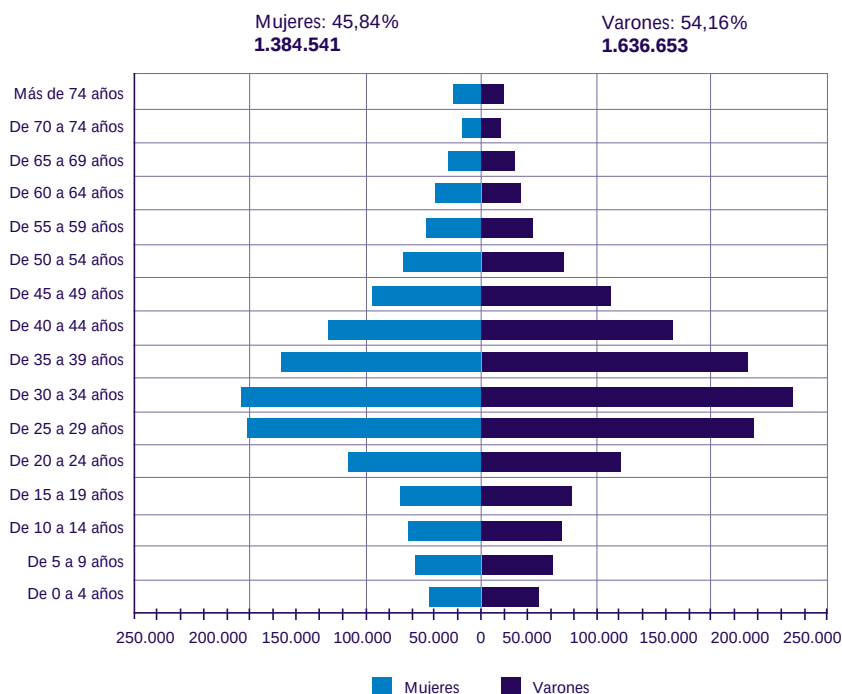
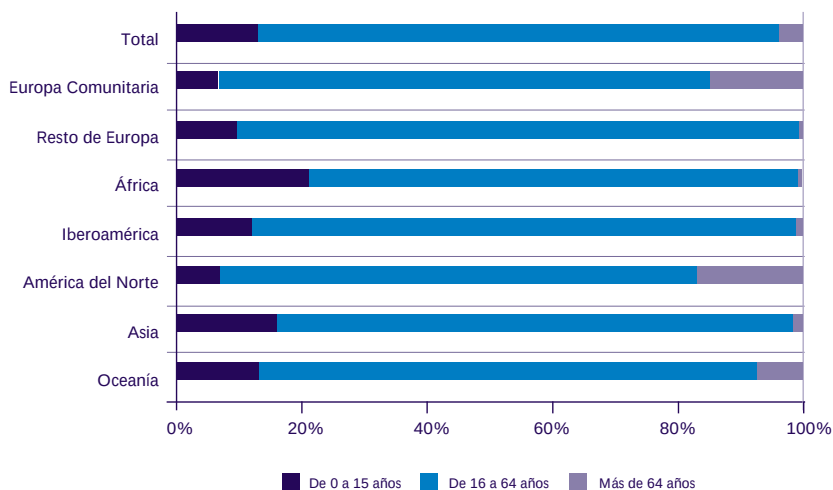


Gráfico II.16 Distribución por edades de los extranjeros residentes en España atendiendo al lugar de procedencia



Cuadro II.16 Distribución de los trabajadores extranjeros en España por sectores económicos (Año 2004)

LUGAR DE NACIMIENTO	S. Primario (%)	S. Secundario (%)	Construcción (%)	S. Servicios (%)
España	7,4	16,6	10,1	65,9
África	38,2	9,0	18,4	34,4
Eur. Del Este	10,1	10,6	15,6	63,7
Iberoamérica	2,2	4,6	7,5	85,7

Fuente: Anuario Estadístico de Extranjería y elaboración propia.

4.4.3 El futuro de la inmigración tras la ampliación de la UE

A la vista de la información estadística ofrecida ¿Qué es lo que cabe esperar del fenómeno de la inmigración para el momento posterior a la entrada de estos países como miembros de pleno derecho en la UE? En principio cabe suponer que la decisión de emigrar se adoptará en función, lógicamente, del saldo neto existente entre beneficios y costes que el emigrante espera obtener con su salida al país extranjero y que sólo se tomará tal decisión cuando dicho saldo sea positivo. La teoría económica ha venido asociando los flujos migratorios a las diferencias existentes en la dotación económica y niveles de salario de los países (Mundell, 1957).

En el caso de España, los estudios más recientes (así, el de Moreno Torres y López Casanova, 2006) ponen el acento en factores como el que la normativa española sobre inmigración ha convertido a nuestro país en un “país receptor” y al “contacto” entre los individuos que ya se ha instalado en España y los potenciales inmigrantes a nuestro país.

En el caso de la inmigración procedente de los PECO hacia la UE en los últimos años se ha ido prodigando la aparición de estudios en los que se hacen estimaciones basadas tanto en encuestas personales como en técnicas cuantitativas. Con relación a nuestro país estos estudios muestran una menor incidencia de los flujos migratorios y esta característica está determinada en, por este orden, la mayor distancia geográfica, menor nivel de renta por habitante y mayores tasas de paro. Estudios recientes como los de Martín, C., Herce J. A., Sosvilla-Rivero, S. Y Velázquez, F. J. (2002) y los de Anchuelo A. y Delgado, M. J. (2002), para los flujos migratorios de la UE, están de acuerdo en destacar como determinantes algunos factores que, de forma sintética, hemos clasificado por nuestra cuenta siguiendo el *esquema II.2* que se expone a continuación:

Entre los factores demográficos, resaltar la estructura de la pirámide de población de estos países, mucho más consecuente con la dinámica propia del ciclo vital que la de los actuales países miembros, entre los que el caso español ha pasado a ser paradigmático en este aspecto y, dentro de él, de forma aun más acusada Castilla y León. Tanto España como Castilla y León presentan pirámides de población con una base y cúspide invertidas a partir de 1985, debido a la acusada contracción de las tasas de nacimientos, por un lado, y el aumento de índices de esperanza de vida, por otro, lo que ha convertido la convencional pirámide de población en una figura geométrica imposible de clasificar.

Los factores económicos son en este contexto sin lugar a dudas los más fáciles de identificar, toda vez que los indicadores de *renta, salarios y niveles de empleo* ponen claramente de manifiesto las *acusadas diferencias existentes* entre los nuevos países y los antiguos países miembros. Como hemos observado anteriormente, los nuevos países sólo cuentan con una media del 43,7% de la renta de la UE-15, tienen una tasa de paro del 14,5% frente al 7,6% de aquellos y sus salarios son por término medio más de cuatro veces inferiores los de los actuales países miembros.

Esquema II.2 Factores determinantes de los movimientos migratorios de los países de UE con los PECO.

a) Factores demográficos

- Mayores tasas de fertilidad de los PECO.
- Un menor nivel de envejecimiento.
- Una pirámide de población con una base más amplia (Más gente joven, sobre todo de adultos jóvenes que es la que más emigra, y menos viejos) que en el caso de los países europeos.
- Presencia previa de inmigrantes del propio país en el país de destino.

b) Factores económicos

- Importantes diferencias de renta y de riqueza.
- Salarios reales mucho más altos en los países de destino.
- Ventajas de instalarse en países donde está consolidado el sistema de economía de mercado para no tener que soportar los costes de adaptación del cambio de sistema.
- Posibilidades de encontrar empleo en el país de destino.

Continúa

c) Factores circunstanciales

1) Culturales

- Facilidad para adaptarse a las exigencias laborales dado el alto nivel de formación profesional y preparación técnica de los países entrantes.
- Participar, por razones históricas, en los condicionantes del acervo cultural europeo.
- Buena adaptación a las costumbres europeas y a las exigencias del cambio de mentalidad para adaptarse al medio.
- Lógicas dificultades idiomáticas (aunque, según la experiencia, mucho menores de lo esperado).
- Normativa más permisiva para la inmigración.

2) Geográficos

- Proximidad geográfica.
- Buenas comunicaciones por carretera, ferrocarril y aérea.
- Bajos costes de desplazamiento.

Por último, hay factores culturales (nivel formativo, costumbres y hábitos culturales dentro de la tradición europea) y geográficos (proximidad, buenas comunicaciones) que ayudan a pensar que estos factores circunstanciales tan influyentes como elementos disuasorios de los movimientos migratorios no tendrán en el caso de los PECO la importancia que se le concede en circunstancias normales.

A la vista de ello, tenemos que admitir que existe una alta probabilidad de que a raíz del proceso de ampliación de la UE aumente de una forma considerable la inmigración procedente de los nuevos países miembros hacia los antiguos países miembros. Bien es verdad que, en el caso de *España*, hay algunas circunstancias específicas que llevan a pensar en la *menor incidencia* de la entrada de inmigrantes procedente de estos países, tales como, nuestro menor nivel de renta, mayor nivel de paro y menores salarios relativos dentro del contexto de la EU-15, nuestra menor proximidad que de la de la mayor parte de los países europeos y la mayor competencia que estos inmigrantes pueden encontrar con nuestros inmigrantes tradicionales: los ciudadanos procedentes del Norte de África y de Hispanoamérica. Es de esperar que esta misma tendencia se producirá respecto de Castilla y León, una de las Comunidades Autónomas menos afectadas hasta ahora por el fenómeno, a pesar de la importancia que ha ido adquiriendo en los últimos años.

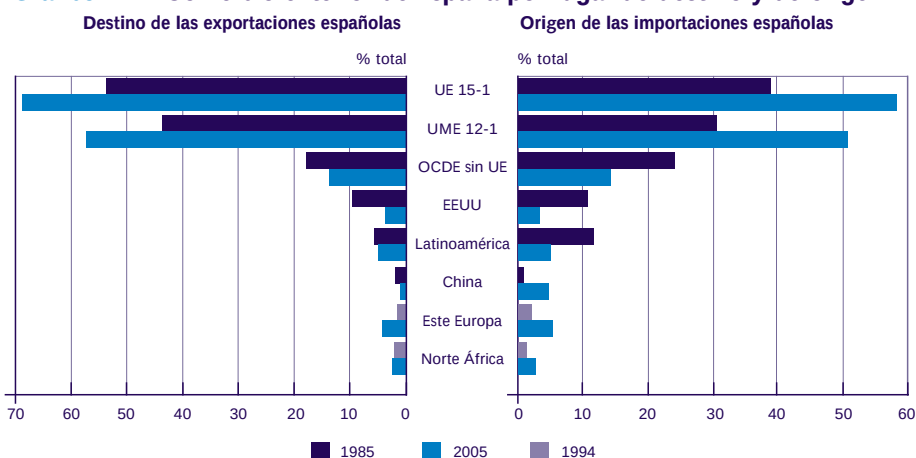
4.5 Beneficios y costes asociados al futuro de los intercambios comerciales con los doce nuevos países miembros de la Unión

4.5.1 Los rasgos básicos del comercio exterior a partir de la entrada en la UE

Son de sobra conocidos los planteamientos teóricos en los que se fundamenta el comercio internacional así como los mecanismos establecidos para su desarrollo entre los que, en este caso, tienen una especial interés los que sirven para justificar los procesos de integración económica internacional. Apoyándonos, por un lado, en las teorías convencionales del comercio internacional, tanto la basada en las diferencias existentes en los costes comparativos con las ventajas de eficiencia asociada a las mismos (Ricardo) como la que parte de las diferencias en la dotación de factores y en las características de la función de producción de cada uno de los países (HECKSCHER y OHLIN), pueden preverse sin más cuáles serán las ventajas asociadas a la ampliación para un país como España y para una región como Castilla y León.

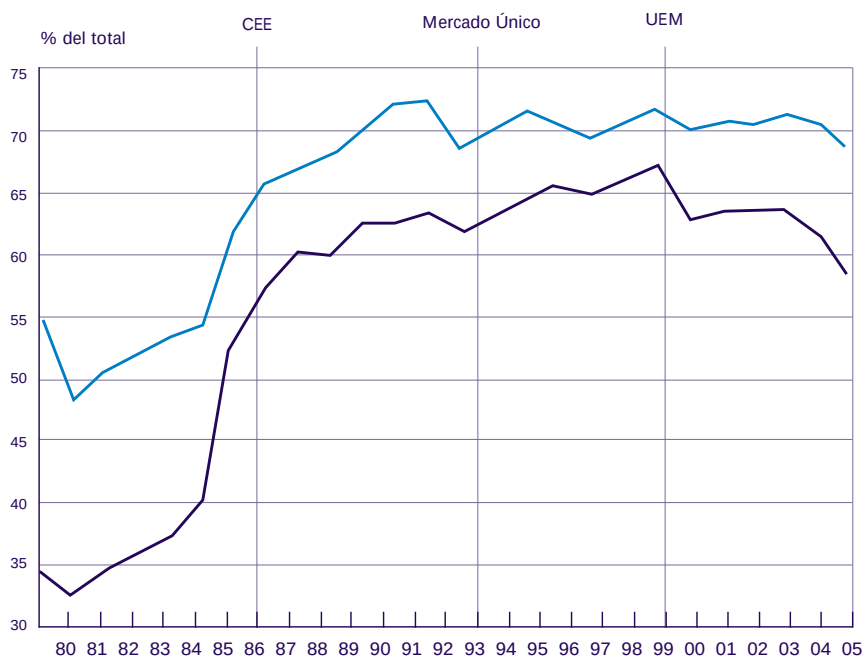
El gráfico II.17 nos muestra, por un lado, la orientación geográfica de nuestro comercio exterior y, por otro, los cambios sufridos tanto en el ámbito de las importaciones como de las exportaciones a partir del momento de nuestra entrada en la UE. Tanto en unas como en otras, se observa los cambios operados en el destino (exportaciones) y en el origen (importaciones) desde 1985 a 2005, con un mayor peso específico del resto de países de la UE a costa del resto de países de la OCDE, EEUU y América Latina; fenómeno aun más acusado en el campo de las importaciones que de las exportaciones.

Gráfico II.17 Comercio exterior de España por lugar de destino y de origen



Fuente: "La Caixa" y Ministerio de Economía y Hacienda.

Gráfico II.18 La evolución del comercio exterior de España a partir del momento de su integración en la Unión Europea



Fuente: "La Caixa y Ministerio de Economía y Hacienda.

En otro sentido, el *gráfico II.18* nos muestra la evolución del comercio exterior con relación a la UE, remarcando los 3 momentos más influyentes, la entrada en la UE en 1986, la creación del mercado interior en 1993 y la entrada en la Unión Económica y Monetaria en 1999. Como muestra el *gráfico II.18* el factor que catapultó nuestra apertura exterior fue realmente el hecho de nuestra entrada en el proceso de integración económica (1986) ya que los otros dos factores de influencia no han tenido una incidencia muy significativa aunque sí han permitido mantener el fuerte peso relativo de nuestro comercio exterior con el conjunto de países de la UE, en un entorno del 70% para las exportaciones, y del 60-66% para las importaciones, menor siempre debido al papel jugado por la factura del petróleo y sus derivados, de forma más acusada a partir de 2004 por la fuerte subida de precios de esta materia prima.

En cuanto a Castilla y León, a la luz de los datos del *cuadro II.4* expuestos en el epígrafe 2.2.3 de este trabajo recogidos por el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) de Castilla y León referidas a los últimos 11 años, podemos afirmar que, a

diferencia de lo que sucede en el conjunto de España, el saldo de la balanza comercial de esta Comunidad Autónoma se mueve en valores muy cercanos al equilibrio y en un entorno de creciente apertura hacia el exterior.

4.5.2 Ventajas asociadas al aumento de los intercambios comerciales

El *Esquema II.3* resume cuáles pueden ser las ventajas más determinantes:

Esquema II.3 Ventajas económicas de la ampliación de la UE para el comercio de Castilla y León

-
- Aumento considerable de los intercambios comerciales con los nuevos países miembros.
 - Disponer ya de una balanza comercial excedentaria con estos países.
 - Posibilidades para la toma de posición en sectores estratégicos.
 - Disposición de mano de obra bastante cualificada.
 - Rejuvenecimiento de la población en edad de trabajar.
 - Aumento de las cotizaciones a la SS y mayor cobertura de las mismas dentro del modelo de reparto en que se basa, con aumento del fondo social.
 - Abaratamiento de los costes laborales para el empresario al disponer de un mercado más amplio y competitivo.
 - Disminución de la economía oculta al aflorar al mercado los actuales inmigrantes "sin papeles" procedentes de estos países.
-

La información disponible pone de manifiesto que España ha venido siendo en los últimos años una de los países de la EU-15 con menor volumen de intercambios comerciales con los PECO si bien se ha producido un aumento considerable de los mismos y el saldo obtenido a partir de ellos siempre ha sido positivo desde la caída del muro de Berlín (Martín, C. *et altera*, 2002). Esto lleva a pensar que, dada la escasa cifra de intercambios de los que se parte y el fuerte dinamismo seguido por los mismos, la *ampliación supondrá un aumento considerable del volumen de intercambios*, así como del saldo de la balanza comercial.

Por otro lado, la apertura de esos nuevos mercados ofrecerá oportunidades a los empresarios españoles, tanto en cuanto a los efectos derivados de la *creación de comercio* (ampliación del volumen de intercambios), los de la *desviación de comercio* (reducción de costes al eliminar la protección arancelaria con esos países), y, por último, los de *expansión de comercio*, consecuencia de la reducción a la larga de los precios interiores que hará más competitivos nuestros productos frente al exte-

rior. De estas mismas ventajas de eficiencia podrán disfrutar igualmente los consumidores españoles quienes dispondrán de mercados más amplios y diversificados para la compra de los productos y a precios más reducidos.

Un factor más es el de las *posibilidades de invertir en sectores estratégicos* en los que nuestros empresarios cuentan con ventajas tecnológicas, tales como el inmobiliario, el del transporte y el de las comunicaciones.

Por último, la ventaja más perentoria quizás sea la asociada al *rejuvenecimiento de la población* que en este caso además permitirá disponer de una mano de obra mucho más cualificada que la de la inmigración procedente de otros continentes, lo que contribuirá a su vez a *abaratar los costes laborales*, a *rejuvenecer nuestra estructura poblacional* ya que la inmigración se concentra en el estrato de la pirámide poblacional que va de los 25 a los 45 años, y a *aumentar el volumen de cotizantes y de cotizaciones a la SS*, mejorando con ello nuestra precaria relación entre trabajadores y jubilados lo que resulta fundamental en un modelo de pensiones como el español basado en el sistema de reparto. A medio plazo, la libre circulación de personas permitirá legalizar a muchos de aquellos inmigrantes de esos países que se refugiaban en la denominada *economía oculta* al no tener en regla su documentación para trabajar en nuestro país, lo que contribuirá a ampliar el potencial de cotizaciones a la SS.

4.5.3 Problemas potenciales para el comercio exterior de Castilla y León derivados de la ampliación

No cabe duda de que un factor determinante del sentimiento de rechazo que se produce en la conciencia ciudadana ante el fenómeno de la inmigración está marcado por la idea soterrada de que, por mucho que se trate de ocultar con sofisticados argumentos, la entrada de inmigrantes supondrá un duro golpe para los trabajadores nativos toda vez que deberán repartirse los puestos de trabajo entre una masa de población más amplia y en abierta competencia con ciudadanos acostumbrados a unos niveles de vida y de bienestar muy alejados de los estándares de bienestar existentes en los países de acogida. Estas reacciones xenófobas se extiende en general a todas las capas sociales aunque, dejando aparte los grupúsculos minoritarios amparados en raíces ideológicas de naturaleza racista existentes en todos los países europeos, cuyo inaceptable comportamiento escapa a las posibilidades e intenciones de este informe, es indudable que es entre los trabajadores donde el fenómeno de la inmigración crea mayor grado de intranquilidad.

Se tiene igualmente la sensación de que en esta batalla por el empleo puede identificarse una vez más, la existencia de *ganadores y perdedores*: la clase empresarial y los consumidores se encontrarían entre los primeros; la clase trabajadora es, por

el contrario, la que deberá soportar los costes reales de la inmigración, lo que se manifestará a través de unos salarios más bajos presionados por el aumento de la fuerza laboral, una mayor precariedad en las condiciones de empleo y un aumento de las cifras de desempleo como consecuencia del aumento de la oferta de trabajo y de la reestructuración de la actividad productiva. Incluso se puede ir más lejos para afirmar que, mientras la inmigración en general suele competir con los trabajadores ocupados en los puestos de trabajo más precario, la inmigración procedente de los PECO, al distinguirse por poseer unos niveles formativos y culturales más elevados que la procedente del Norte de África y de Hispanoamérica inquieta en mayor medida a las clases medias ya que es en al ámbito de estos yacimientos de empleo donde encuentra un mayor acomodo.

El *Esquema II.4* hace una descripción de los principales costes asociados al fenómeno de la inmigración:

Esquema II.4 Costes asociados a la ampliación de la UE para Castilla y León

-
- Desempleo a corto plazo como consecuencia de la reestructuración productiva.
 - Reducciones salariales en amplias capas de la población
 - Reacciones xenófobas de potenciales afectados.
 - Precarización de las relaciones laborales.
 - Deslocalización de las empresas regionales hacia los nuevos países miembros de la UE.
 - Disminución de los flujos financieros recibidos del exterior
-

Por último, reseñar el atractivo que para los empresarios españoles y para las multinacionales representa la apertura de mercados donde la mano de obra y las condiciones de empleo se desenvuelven en unas condiciones de trabajo en las que aun son incipientes los perfiles del estado de bienestar tal como es disfrutado por la ciudadanía europea. Unos menores costes salariales y una reglamentación laboral mucho más permisiva constituyen el mejor acicate para la *deslocalización de las empresas* europeas hacia estos nuevos países comunitarios lo que, a la larga, puede convertirse en un verdadero riesgo para el desmantelamiento empresarial de las regiones españolas.

Fenómeno paralelo a este es el de los *cambios de orientación de las inversiones directas hacia España* que, como fenómeno típico de desviación de comercio, pueden sufrir las procedentes de los antiguos países de la UE, así como, los *cambios de orientación en la canalización de nuestro ahorro interno hacia esos mercados*

emergentes. El resultado de todo ello puede derivar, sin duda, en un proceso de desmantelamiento empresarial que las autoridades nacionales y regionales deben cuidar siempre que esto no suponga quebrantar la normativa europea en materia de libre circulación.

El tema de los *impactos de la inmigración en las relaciones laborales* es de tal trascendencia que debemos indagar cuáles son las posibilidades reales de que acontezca tal evento. Entendemos que ante las reacciones que se producen sobre este fenómeno debe actuarse con suma cautela ya que pueden encubrir la defensa de intereses legítimos de particulares aunque disfrazados de aparente dimensión social cuando no el mantenimiento de privilegios del todo injustificados.

Hemos de convenir que, en principio, la idea de que la competencia exterior causará quebrantos en los salarios de los trabajadores nacionales se basa en *un supuesto* que se nos antoja bastante improbable en un mercado laboral como el español con acusadas rigideces institucionales: *que los salarios se ajustan de forma automática a la variaciones de la demanda y la oferta de trabajo*. Es posible que tales rigideces sean tan consistentes –este ha venido siendo precisamente el caso en el mercado de trabajo español– que impidan ajustarse a la baja el nivel de salarios. No obstante, de ser así, también hay que admitir que el ajuste buscaría otro mecanismo de actuación con resultados diferentes pero no menos traumáticos: el aumento del paro.

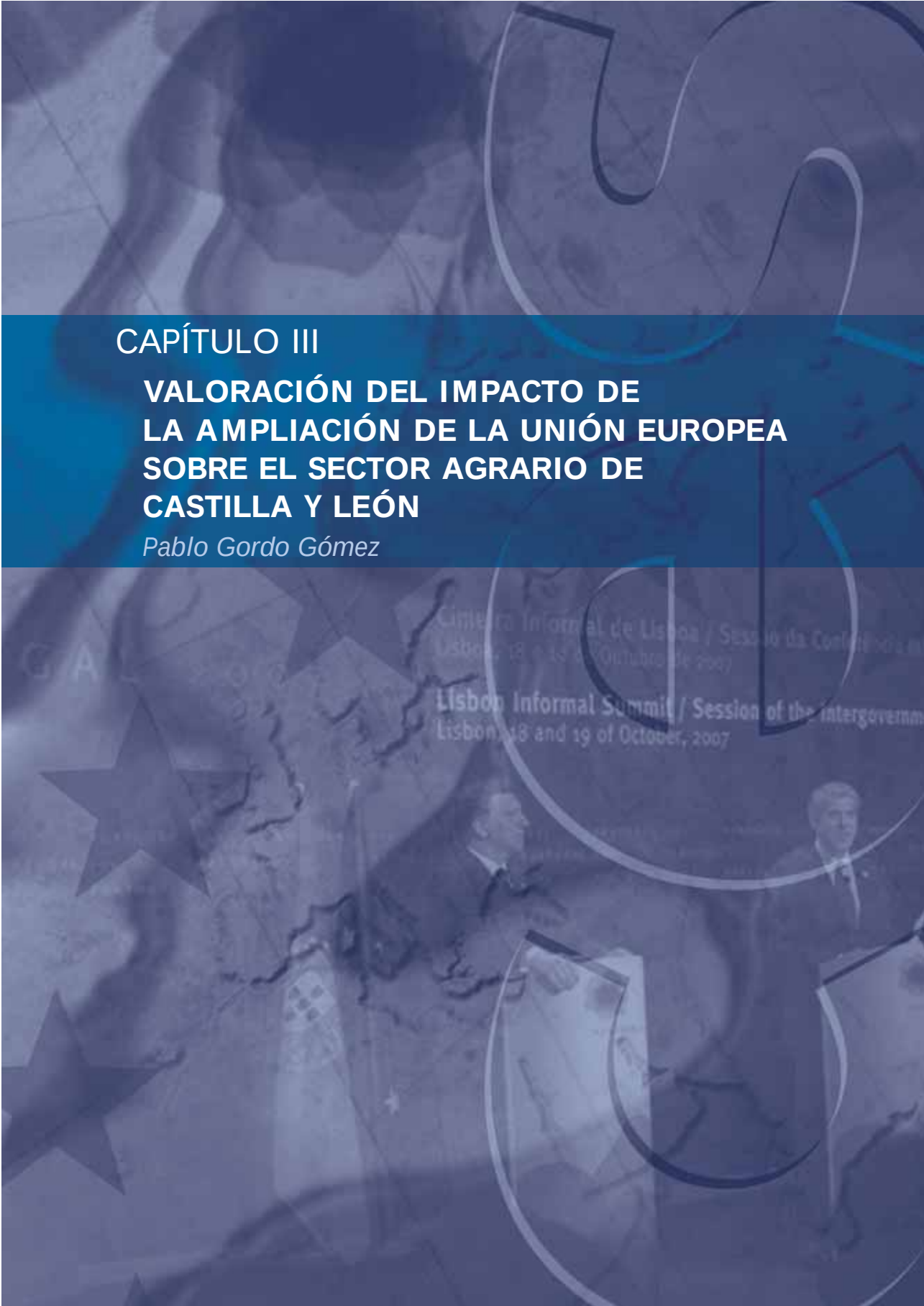
El *segundo aspecto* en el que se basa la propuesta es el de un *fuerte grado de homogeneidad de los empleos*. En este caso, los salarios que se verían afectados serán únicamente los de aquellos trabajadores que cuentan con un trabajo homogéneo con el que demandan los inmigrantes mientras que, para el resto del mercado laboral, la entrada de estos trabajadores puede servir de complemento de su propio trabajo y potenciar sus expectativas de ganancia y de empleo. Como hemos apuntado, el alto grado de cualificación profesional de los inmigrantes del Este europeo hace pensar que *su mayor incidencia se producirá entre los trabajadores españoles con buenos niveles de formación profesional*, aunque de momento no sea así debido a la competencia desleal a la que están sometidos como consecuencia del proteccionismo contenido en las Leyes de Extranjería mantenidas por los gobiernos de los estados europeos, lo que les obliga a estar relegados a ocupar trabajos con un nivel de exigencia profesional claramente inferior a las potenciales ofrecidas por su formación y cultura académicas. Las normas sobre libre circulación de personas en el ámbito de la UE por las que se regirán las relaciones laborales tras la ampliación conllevarán, no obstante, una mayor vinculación entre la ocupación laboral y los niveles formativos de todos los trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA

- ANCHUELO GREGO, A. y DELGADO RODRÍGUEZ, M. J., (2002): *Flujos migratorios entre los países candidatos de la Europa del Este y España*. Rev. Economía Industrial, núm. 344. Madrid.
- ARGEREY VILAR, P. (2001): *La política de inmigración en la Unión Europea*. Ed. IEE. Universidad San Pablo-CEU. Madrid.
- ARNALTE ALEGRE, A. (2002): *PAC y desarrollo rural: una relación de amor-odio*. Rev. Información Comercial Española, núm. 803. Madrid.
- BUTI, M. y MARTÍNEZ MONGAY, C. (2005): *Country Study: Spain in EMU: a virtuous long-lasting cycle?* Dirección de Economía y Finanzas de la Unión Europea. Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2005): *La política de cohesión en apoyo del crecimiento y el empleo*. Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2005): *Trabajando juntos por el crecimiento y el empleo: relanzamiento de la estrategia de Lisboa*. Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2006): *La estrategia de crecimiento y empleo y la reforma de la política de cohesión europea*. Cuarto informe intermedio sobre la cohesión. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo.
- COMISIÓN EUROPEA (2007): *Informe General sobre la actividad de la Unión Europea*. Bruselas-Luxemburgo.
- CORDERO, G. (2003) : *El futuro de la política de cohesión económica y social de los países de la Unión Europea* en "Evaluación de programas e iniciativas comunitarias: experiencias, nuevas orientaciones y buenas prácticas" (Obra colectiva). IEE. Universidad de Valladolid.
- EUROSTAT (2007): *GDP per inhabitant in 2005 ranged from....* News Release, February, 2007. Bruselles.
- FLORES, G y LUENGO, F. (2002): *El desafío de la ampliación hacia el Este de la Unión Europea*. Rev. Economía Industrial, núm. 344. Madrid.
- GARCÍA VILLAREJO, A. (2001): *Los Fondos Estructurales y su papel sobre el crecimiento, el empleo y la competitividad en Castilla y León* en "Castilla y León en Europa: claves para el futuro". Ed. Asociación castellano y leonesa de Ciencia Regional. Burgos.
- GARCÍA VILLAREJO, A. (2003): *La economía de Castilla y León y el "efecto Bruselas"*. Ed. Ambito. Valladolid.

- GARCÍA VILLAREJO, A. (2003): *La economía de Castilla y León en el contexto del nuevo mapa de la política regional europea* en “Repercusiones y expectativas económicas generadas por la ampliación de la Unión Europea para los sectores productivos de Castilla y León”. Ed. CES de Castilla y León. Valladolid.
- GARCÍA VILLAREJO, A. (2005): *Presente y futuro de la política de cohesión europea y su incidencia sobre las economías regionales*. Ed. Lex Nova. Valladolid
- GARCÍA VILLAREJO, A., NOGALES GARCÍA J. y DE LOS RÍOS RODICIO, A. (2005): *Incidencia de las ayudas europeas en Castilla y León y retos que presenta el nuevo escenario de las perspectivas financieras para el periodo 2007-2013*. Consejería de Economía y Hacienda de Castilla y León. Valladolid. s/p.
- GONZÁLEZ VALLVÉ, J. L. y BENEDICTO SOLSONA, M.A. (2006): *La mayor operación de solidaridad de la historia. Crónica de la política regional de la UE en España*. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo.
- GUAL, J., JODAR ROSEL, S., RUIS ROSINO, A. (2006): *El problema de la productividad en España: ¿cuál es el papel de la regulación?*. Documentos de economía “la Caixa”. Barcelona.
- HERRERO PRIETO, L.C. et alt. (2007): *Las disparidades territoriales en Castilla y León: estudio de la convergencia económica a nivel municipal*. Revista de Investigación Económica y Social. núm. 9. CES de Castilla y León.
- LA CAIXA (2007): *La competitividad exterior española aguanta el tipo... de momento*. Servicio de estudios. Informe mensual, Enero.
- MARTÍN, C., HERCE, J.A., SOSVILA-RIVERO, S y VELÁZQUEZ, F.J. (2002): *La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española*. Ed. Servicio de estudios de La Caixa”. Barcelona.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2007): *Anuario Estadístico de Inmigración*. Madrid.
- MORENO TORRES, I. y LÓPEZ CASANOVAS, G. (2006): *Los determinantes de la inmigración internacional en España*. Rev. Investigaciones Regionales, núm. 9.
- MUNDELL, R.: (1957): *Internacional Trade and Factor Mobility*. American Economic Review, núm. 47.
- PEARCE, D.V (1990): *El significado del desarrollo sostenible*. Rev. Alfoz, núm. 35. Madrid.
- RÍOS RODICIO (de los), A. (1999): *La agricultura*. Serie de Estudios Regionales del BBVA: Castilla y León.

- SAPIR, A., (2002): *An Agenda for a Growing Europe*. European Comission. Brusells.
- UNION EUROPEA. Política Regional (2006): *Política de cohesión en apoyo del crecimiento y el empleo*. Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas. Belgium.
- UNITED NATIONS POPULATION DIVISION (2000): *Replacement Migration: It is a Solution to Declining and Ageing Population?* Ed. Departament of Economics and Social and Affairs.



CAPÍTULO III

VALORACIÓN DEL IMPACTO DE LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE EL SECTOR AGRARIO DE CASTILLA Y LEÓN

Pablo Gordo Gómez

La incidencia espacial, económica y poblacional, además de institucional que experimentará la Unión Europea con motivo de la incorporación de los PECO, no parece intrascendente si se consideran las discrepancias y tensiones que fue suscitando en su día el proceso negociador de los 10 primeros países, hasta la reciente incorporación de Bulgaria y Rumanía.

En estas circunstancias nos hemos propuesto valorar nuevamente cuál es la repercusión específica que está teniendo en el sector agrario de Castilla y León, sobre todo si se tiene en cuenta que los nuevos adherentes se presentan con la aureola de su potencial agrario. Es preciso, pues, conocer cómo es la realidad de sus producciones, de su eficiencia productiva, los rasgos de su comercio agrario y las repercusiones de la reforma de la PAC en este proceso a partir de 2006 y las perspectivas del sector agrario regional con la ampliación. Análisis que, aun con diferencias de escala administrativa (regional en nuestro caso, nacional en el de los PECO), puede sugerir algunas de las claves que suscita este acontecimiento, especialmente con la reciente incorporación de Bulgaria y Rumanía.

1. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL POTENCIAL AGRARIO DE LOS NUEVOS PAÍSES MIEMBROS, CON RELACIÓN A LAS PRINCIPALES PRODUCCIONES REGIONALES

La posición del sector agrario en el conjunto de la economía de los nuevos socios puede deducirse de su aportación al PIB, el cual, a pesar de que ha ido reduciéndose tras la puesta en marcha de las privatizaciones de las explotaciones agrícolas y la retirada de las subvenciones concedidas por el régimen socialista, se mantiene para el conjunto de los 12 países por encima de la cota comunitaria del 1,7 por ciento¹. Así se observa que oscila entre el 1,3% que representa en Malta al 12,2%

¹ European Comission (Eurostat and Agriculture and Rural Development DG). 2005.

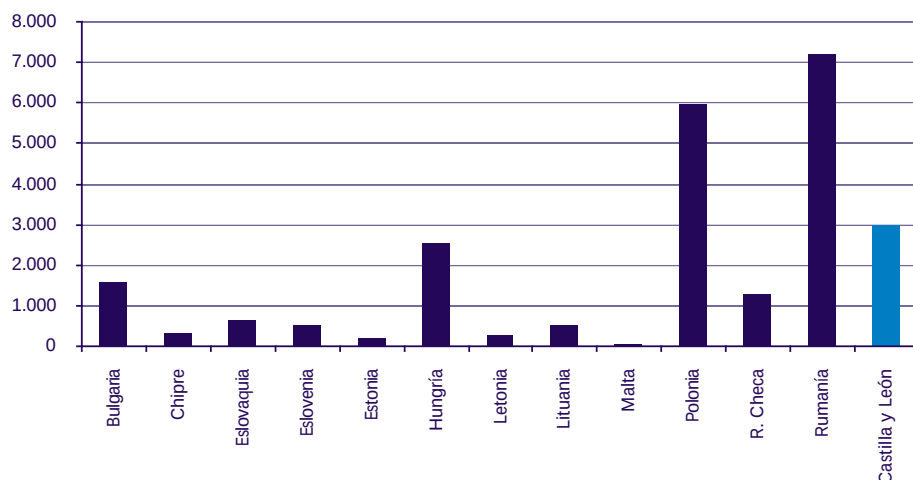
Rumanía, en tanto que la contribución agraria de Castilla y León al PIB correspondiente alcanza actualmente el 6,4%. Si consideramos el nivel de producción agraria en términos absolutos, Polonia y Rumanía representan más del 60% del VAB del sector en los doce nuevos países, siendo la producción conjunta de estos dos países cuatro veces superior al VAB agrario regional, que a su vez resulta similar al de Hungría. Las variables que configuran los rasgos de su actividad agraria permiten precisar un poco más la estructura y las condiciones en que se obtienen los productos más representativos (Cuadro III.1 y gráfico III.1).

Cuadro III.1 Algunos indicadores del sector agrario en los PECO

	SAU	VAB Agrario	VAB Agrario/PIB	Empleo Agrario	Productividad
	Miles Has.	Millones €	Porcentaje	Miles	VAB/empleo €
Bulgaria	5.331	1.589	8,2	319	4.981
Chipre	158	314	2,5	17	18.471
Eslovaquia	1.935	646	2,0	109	5.927
Eslovenia	491	499	1,9	91	5.484
Estonia	770	199	2,2	32	6.219
Hungría	5.862	2.531	3,1	205	12.346
Letonia	1.642	285	2,6	136	2.096
Lituania	2.604	516	2,9	234	2.205
Malta	10	58	1,3	3	19.333
Polonia	16.301	5.974	3,1	2.409	2.480
República Checa	3.621	1.255	1,4	208	6.034
Rumanía	14.324	7.205	12,2	3.024	2.383
Ampliac-12	53.049	21.071	3,7	6.787	3.105
Castilla y León	5.424	2.979	6,4	95	31.358
UE-15	128.989	155.396	1,6	6.208	25.032

Fuente: European Comisión (Eurostat and Agricultura and Rural Development DG). 2005 Y Anuario Estadístico de Castilla y León 2006.

Gráfico III.1 Valor añadido bruto agrario en los 12 países de la ampliación (millones €)



Fuente: European Comission (Eurostat and Agriculture and Rural Development DG). 2005 y Anuario Estadístico de Castilla y León 2006.

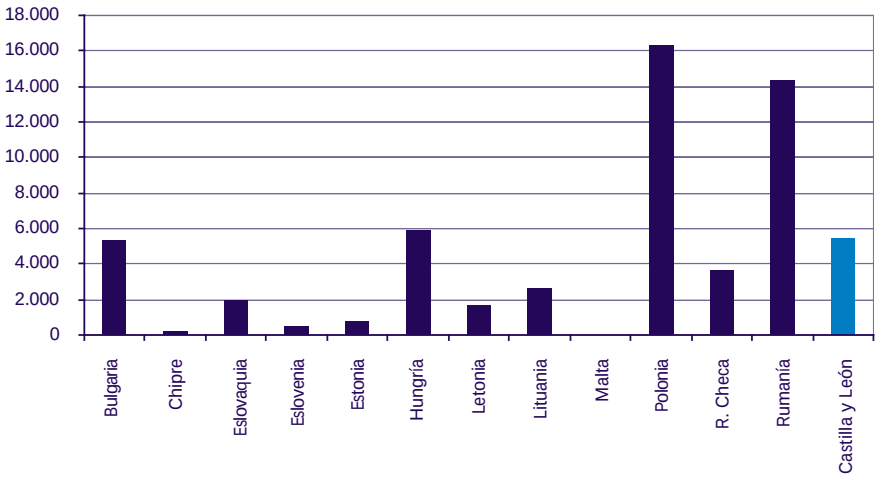
1.1 Estructura productiva del sector agrario

El estudio de los factores de producción muestra, en relación con la tierra, que la Superficie Agraria Útil (SAU) incorporada supera los 53 millones de Has., el equivalente al 41 por ciento de la existente en la Europa de los Quince, representando casi 10 veces la disponible en Castilla y León. De todos ellos sobresalen claramente Polonia y Rumanía que aportan conjuntamente más del 57% de la superficie citada, multiplicando casi por 6 la de la Región que resulta similar a la de Bulgaria y Hungría (*Gráfico III.2*).

Este espacio agrario de los nuevos miembros presenta una estructura de las explotaciones caracterizada por el reducido tamaño. A este respecto, mientras en Castilla y León la superficie media por explotación es, aproximadamente, de 40 Ha., en los PECO se sitúa en torno a las 6 Ha., aunque con marcadas diferencias, pues oscila desde las 79,4 Ha de la República Checa a las 3 Ha. de Rumanía y Malta (*Gráfico III.3*). Estas dimensiones enmascaran, en los países del antiguo bloque socialista, la existencia de una estructura polarizada entre grandes explotaciones, herencia de las antiguas propiedades estatales y de las granjas colectivas (modelos sovjos y koljos),

y muy pequeñas unidades agrarias dedicadas, sobre todo, al autoconsumo o a la venta en mercados locales. Bipolaridad que va atenuándose con el diseño de explotaciones de tamaño medio, si bien en Polonia y Eslovenia no es tan perceptible esta modificación porque ya existía un mayor número de explotaciones privadas² (más de las tres cuartas partes de la SAU en 1997), ya que la colectivización no progresó tanto en su momento. Buena muestra de ello es el minifundismo polaco, puesto que más del 80 por ciento de las granjas individuales tiene menos de 10 Has y, de estas, casi el 70 por ciento dispone de una dimensión menor a las 5 Has.

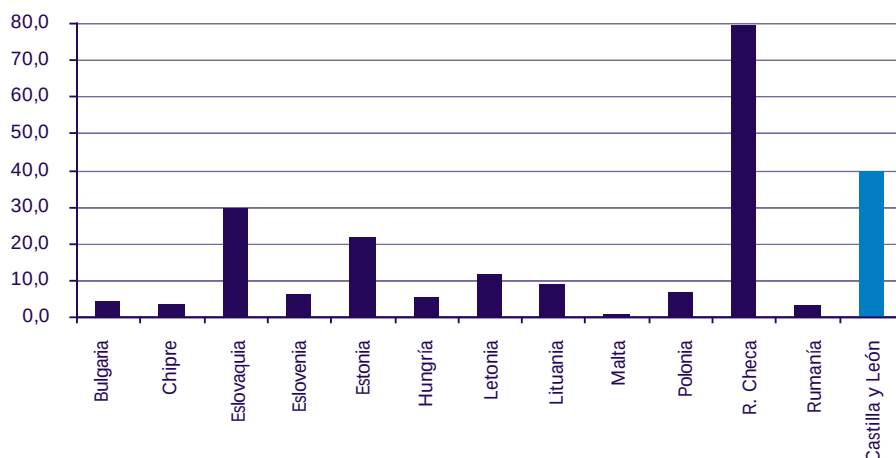
Gráfico III.2 Superficie agraria útil de los 12 países de la ampliación (miles Has. 2005)



Fuente: European Comission (Eurostat and Agriculture and Rural Development DG). 2005 y Anuario Estadístico de Castilla y León 2006.

² COMPÉS LÓPEZ y otros (2002), p. 91.

Gráfico III.3 Dimensión media de las explotaciones en los 12 países de la ampliación (Has. por explotación)



Fuente: European Comission (Eurostat and Agriculture and Rural Development DG) 2005 y Anuario Estadístico de Castilla y León 2006.

En tales circunstancias no es extraño que, para estos países, uno de los retos ante la integración sea modificar la estructura agraria, pero la reforma estructural de la tierra, una de las medidas del SAPARD³, supone, entre otros asuntos, resolver la cuestión de los derechos de la propiedad, problemática presente y de ardua solución en todos los países de experiencia socialista.

Estas explotaciones agrarias siguen siendo importantes en la ocupación de la población activa, pues acogen a 6,7 millones de empleos frente a los 6,2 millones de la Unión Europea de los 15 países. Ello significa aumentar la tasa media comunitaria de empleos agrarios sobre el total que se sitúa actualmente en el 6,3 por ciento para la UE-27. Afirmación corroborada sobradamente en Rumanía donde

³ Responde a *Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development* y se trata de un programa de ayuda a los países del candidatos a la adhesión para responder a los problemas derivados del ajuste estructural en sus sectores agrícolas y áreas rurales, así como de la aplicación de la PAC y la legislación relacionada.

con ligeras variantes regionales alcanza el 32,6 por ciento, así como en Polonia, Letonia, Lituania y Bulgaria que también rebasan ampliamente el indicador de 9,7% de población activa agraria de Castilla y León (*Mapa III.1*). Los demás PECO presentan niveles inferiores a la media regial, pero por encima en todo caso del valor medio registrado en la UE-15, a excepción del mínimo de Malta, cuyos ocupados se afanan en el sector turístico preferentemente.

Se trata de una población agraria bastante menos envejecida que la castellanoleonesa, sobre todo en Polonia y Eslovaquia, pues los mayores de 65 años apenas llegan al 12 por ciento, en tanto que en Castilla y León supera el 21 por ciento; pero además los menores de 15 años son más numerosos, situándose en torno al 20 por ciento, cuando en esta Región supera ligeramente el 12 por ciento⁴. En este sentido resulta interesante señalar que la mano de obra inmigrante más representativa para el sector agrario de esta Región procede de los dos países recientemente incorporados a la UE, se trata de búlgaros y rumanos, de los cuales, una gran parte se asienta en la provincia de Segovia⁵. Así pues, el peso de la población activa agraria de los PECO se proyecta con una incidencia social considerable y constituye un dato relevante en la evolución demográfica regional.

La productividad de los activos agrarios, medida en VAB/empleo, es muy baja, puesto que en el ámbito de los 12 apenas supera los 3.100 €, muy alejada de la media comunitaria situada en los 25.032 € o de los 31.358 € de Castilla y León. Únicamente Malta y Chipre, que no son precisamente los más representativos en este sector económico, se sitúan en torno a los 19.000 €, el resto ofrecen valores pequeños hasta el punto de que Polonia y Rumanía llaman la atención con los 2.480 € y 2.383 € respectivamente, tanto más significativo si se considera que representan el 80% del empleo agrario de los 12 nuevos países.

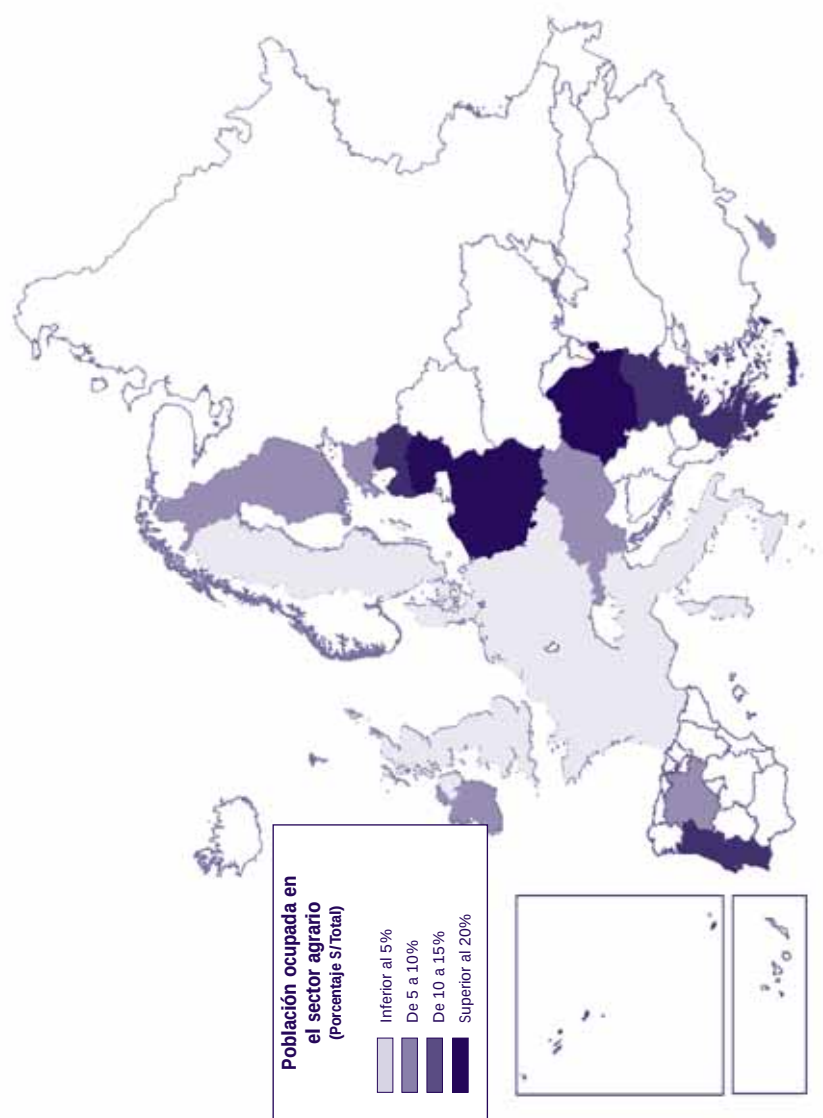
Los factores productivos señalados, tierra y trabajo, deberían completarse con el grado de capitalización de las explotaciones agrarias relativo en relación con la mecanización, regadío o utilización de fertilizantes, pero la falta de estadísticas para valorarla adecuadamente impiden, por el momento, el contraste con la situación de Castilla y León, aunque puede atisbarse que manifiesta niveles más bajos en aquellos países.

Así pues, la estructura productiva que actualmente presentan los PECO, pone de manifiesto, en general, la necesidad de modificar muchos de sus rasgos para aproximarse al modelo que se pretende comunitario.

⁴ Eurostat, Base de datos Regio 2002.

⁵ GORDO GÓMEZ, P. (2007) Incidencia de la población inmigrante en la evolución socioeconómica de Castilla y León (2000-06).

Mapa III.1.1 Empleo agrario en Castilla y León comparado con los países de la UE-27

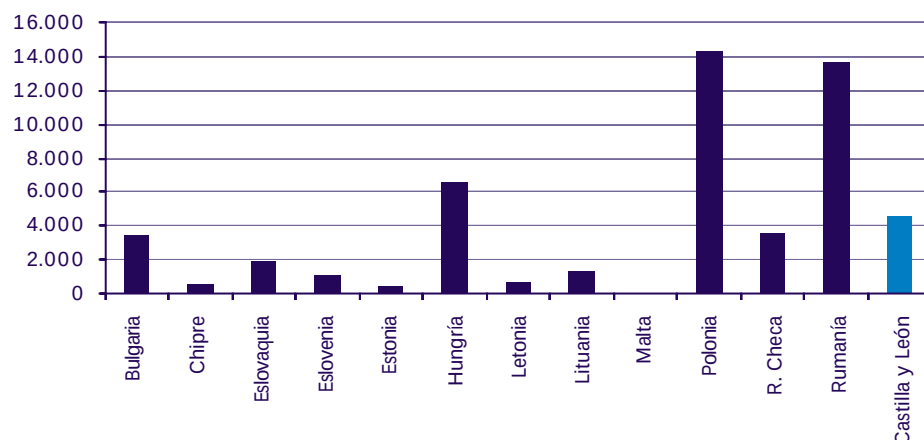


Fuente: European Comission (Eurostat and Agriculture and Rural Development DG). 2005 y elaboración propia.

1.2 Costes, productividad y competitividad de las producciones

El valor de las producciones obtenidas en los PECO, mediante la actividad agraria representan el 13,8% respecto al total de Unión Europea ampliada con estos doce países y pone de relieve la posición dominante de Polonia y Rumanía en el global de las mismas, ya que aportan mas de la mitad del total de los PECO, seguidos de Hungría, República Checa y Bulgaria. El valor productivo de Castilla y León representaría el 9,5 por ciento del ofrecido por el conjunto de los nuevos socios. En términos absolutos, solamente Polonia, Rumanía y Hungría superan la valoración regional, en tanto los demás ofrecen una posición más débil (*Gráfico III.4*).

Gráfico III.4 Valor de la producción agraria en Castilla y León y en los 12 países de la ampliación UE-27 (Millones €)



Fuente: European Comission (Eurostat and Agriculture and Rural Development DG) 2005 y Anuario Estadístico de Castilla y León 2006.

A partir de los datos Eutostat y las estimaciones realizadas por los datos disponibles en el Anuario de Estadística Agraria del MAPA, (*Cuadro III.2*), los PECO destacan en las producciones agrarias de cereales, leche, patatas, carne y frutas. Los cereales constituyen una partida básica de la estructura productiva agraria de Polonia, Rumanía Hungría, Chequia, Bulgaria, Eslovaquia y Lituania si bien en términos absolutos el mayor volumen lo aportan Polonia y Rumanía que cosechan más del 50 por ciento del total recogido en los 12 nuevos socios comunitarios. El valor de la producción de cereal polaco, y también el rumano, suponen casi el doble a la obtenida en Castilla y León.

**Cuadro III.2 Importación de algunas producciones agrarias en los PECO
(Miles Tm. 2003)**

	Cereales	Azúcar	Girasol	Patatas	Frutas	Leche	Huevos	Carne
Bulgaria	3.742	3	789	630	102	1.385	88	458
Chipre	142			120	17	212	12	107
Eslovaquia	2.394	200	253	392	76	1.166	68	327
Eslovenia	362	25		98	185	700	23	208
Estonia	462	s.d.		244	20	612	15	67
Hungría	8.385	378	992	582	604	2.078	189	1.170
Letonia	787	91		739	39	789	30	71
Lituania	2.219	150		1.445	69	1.789	49	196
Polonia	13.755	2.250		13.732	2.614	11.893	510	3.288
República Checa	5.417	574	115	841	291	2.657	167	730
Rumanía	12.920	73	1.506	3.947	1.842	5.124	332	1.129
Total PECO	50.583	3.744	3.654	22.771	5.860	28.405	1.482	7.751
Castilla y León	6.882	536	202	793	37	1.136	106	648
% Castilla y León/PECO	13,61	14,31	5,53	3,48	0,62	4,00	7,14	8,36

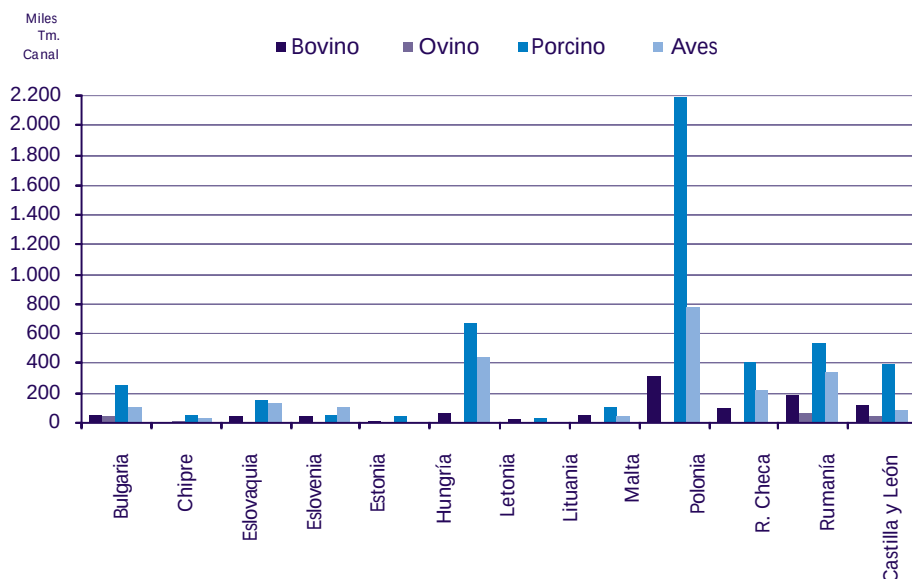
Fuente: Anuario de Estadísticas Agroalimentaria 2005. MAPA.

La producción láctea es también uno de los activos más destacados en los PECO, la mayor parte de la cual tiene lugar en Polonia, Rumanía, Chequia y Hungría, alcanzando un valor casi veinte veces superior al estimado para Castilla y León. Por otro lado, destacan igualmente las producciones agrarias de carne, patatas y frutas, donde Polonia y Rumanía siguen siendo los principales países productores, manteniendo unos altos volúmenes frente a los niveles alcanzados por nuestra comunidad autónoma.

El caso de la remolacha azucarera resulta igualmente significativo, por cuanto Polonia se mantiene claramente como el máximo competidor en este producto, de vital importancia para Castilla y León, alcanzando en este país una proporción superior al 60% del total obtenido por el conjunto de los 12 PECO, que siguen siendo deficitarios en la producción de azúcar.

La importancia de la incorporación de los PECO en el caso de las producciones cárnicas está recogida en el *Gráfico III.5*, donde puede apreciarse el alto significado de las especies de porcino y aves en Polonia, Hungría y Rumanía, todas ellas representan una cuantía significativamente superior a la que tiene lugar en Castilla y León y, solamente en el caso del porcino y el ovino, nuestra comunidad adquiere cierta trascendencia ante los nuevos países miembros, a juzgar por el volumen de producción alcanzado.

Gráfico III.5 Importancia de las producciones cárnicas en Castilla y León y en los PECO



Fuente: Anuario de Estadística Agroalimentaria 2005. MAPA. Madrid, 2006.

En definitiva, la estructura productiva agraria de los PECO tiene unas partidas dominantes cuyo contraste cualitativo con las de Castilla y León, pone de manifiesto el protagonismo de los cereales, la remolacha azucarera y, en los productos ganaderos, la carne y la leche. En este sentido, existiría concurrencia al acudir al mercado en aquellos que presentan excedentes susceptibles de comercialización por superar ampliamente el grado de autoabastecimiento en los respectivos países. Tal sería el caso de los cereales en Hungría, Bulgaria y Eslovaquia, de la leche en Estonia, Lituania, Eslovenia y República Checa, así como la producción de carne de ave en Hungría y las patatas, carne de vacuno y leche de Polonia, Eslovenia y Eslovaquia. (*Cuadro III.3, Gráfico III.6*).

Especialmente significativo resulta la producción de los cereales, puesto que tres de los potenciales competidores en el mercado, Eslovenia, Hungría y República Checa, presentan rendimientos superiores a los de Castilla y León, y muy próximos a la media de la Europa de los 27, la cual es superada ampliamente por Eslovenia, aunque en este caso no presente autoabastecimiento (*Gráfico III.7*).

No obstante, parece que en el sector agrícola de estos países se ha registrado una extensión de los cultivos, que ha provocado un descenso en los rendimientos generales⁶.

Cuadro III.3 Grado de abastecimiento de las principales producciones agrarias en los 10 países de la ampliación UE-25

	Cereales	Patatas	Leche	C. Vacuno	C. Cerdo	C. Aves
Bulgaria	135	92				
Chipre				66	102	
Eslovaquia	126	90	117	107	92	101
Eslovenia	58		130	109	83	109
Estonia	72	93	131	93	63	39
Hungría	139	88	98	90	103	159
Letonia	109	100	99	57	58	41
Lituania	104	99	131	101	75	61
Malta		74	51	12	77	83
Polonia	97	103	106	114	103	104
República Checa	109	90	121	97	99	99
Rumanía	85	98				

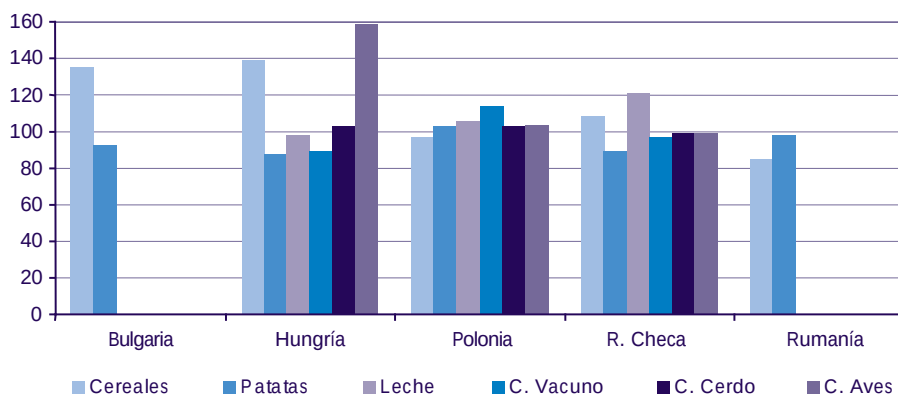
Fuente: Eurostat. European Commission. Directorate General for Agriculture. Agricultural situation in the candidate countries, 2002 y 2005.

Estas producciones se obtienen con costes de mano de obra más bajos⁷, aunque esto no es un dato significativo para el sector agrario, porque no es competitivo vía precios, pues éstos tienden a ser los mismos en el interior de la Unión. Sin embargo, existe riesgo para Castilla y León ante las perspectivas de homologación con el mercado mundial, ya que en esas circunstancias ante producciones similares, dispondrán de mejores condiciones para resistir la competencia exterior.

⁶ COMPÉS LÓPEZ y otros (2002), p. 91.

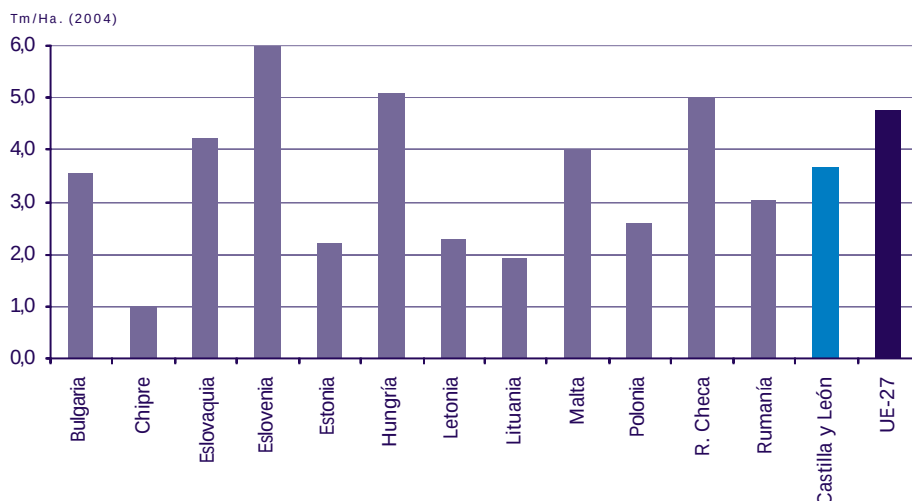
⁷ MARTÍN (2002) .

Gráfico III.6 Grado de autoabastecimiento agrario en los principales países productores de los PECO-12



Fuente: Eurostat. European Commission. Directorate General for Agriculture. Agricultural situation in the candidate countries, 2002 y 2005.

Gráfico III.7 Rendimientos en la producción de cereales de los 12 países de la ampliación UE



Fuente: European Comision (Eurostat and Agriculture and Rural Development DG), 2005 y Anuario Estadístico de Castilla y León 2006.

2. EFECTOS DERIVADOS DE LA CAPACIDAD COMERCIAL DE LOS NUEVOS SOCIOS

La estructura productiva agraria de los PECO ha mostrado las pautas del sector, pero es preciso conocer el comportamiento del mismo con relación al mercado, puesto que se trata precisamente de valorar su impacto en el espacio comunitario al que se han incorporado, derivado de sus propias características, lo que en última instancia puede repercutir en mayor o menor medida en los intercambios comerciales de los actuales miembros.

2.1 Evolución de los intercambios

La trayectoria de las relaciones comerciales de los nuevos socios con la Unión Europea hunde sus raíces en las transacciones verificadas con anterioridad a la transformación de los regímenes políticos y se ha consolidado durante el proceso de negociación, hasta el punto de que la Unión Europea es el principal socio comercial de los PECO y estos son el segundo socio comercial comunitario después de Estados Unidos. Esta conexión no resulta, pues, nueva sobre todo para Alemania⁸. En consecuencia, el grado de aproximación es notable ya antes de la integración total, facilitada por la posición geográfica respecto al núcleo de la Europa comunitaria.

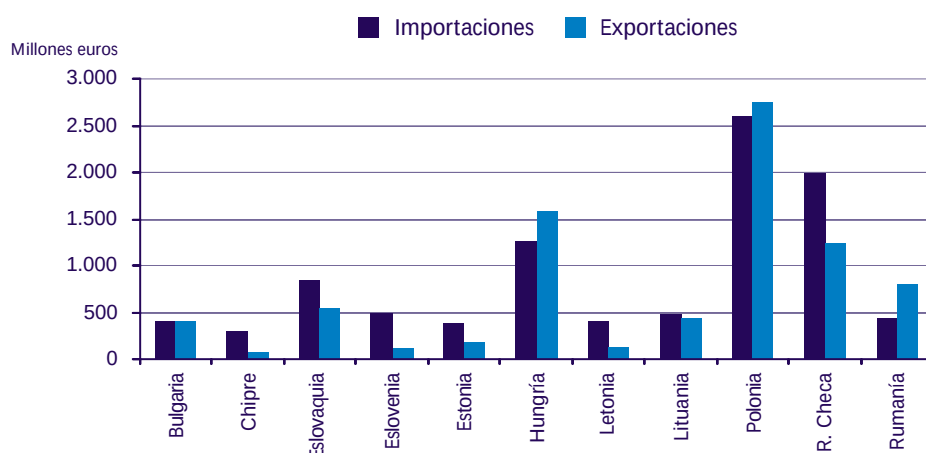
En este sentido, el ámbito geográfico preferente de su comercio agrario hasta el momento de la integración estaba siendo la Europa de los Quince, de donde reciben, por término medio el 46,5 por ciento de las importaciones y a donde se dirigen el 57 por ciento de sus exportaciones. A este respecto es significativo que, durante el período 1997-2000, más del 80 por ciento de las exportaciones procedían de Polonia y casi la misma cuantía de Lituania, tenían también como destino la UE-15; también Hungría estaba siendo un gran proveedor de la UE antes de su incorporación, puesto que más de la mitad de sus ventas al exterior se dirigían a este mercado. Asimismo, en el período citado, el abastecimiento exterior agrario de Estonia, Letonia, Lituania, Eslovenia, Polonia y Hungría procedía entre un 50 y 60 por ciento de la UE-15.

De acuerdo con los últimos datos disponibles sobre el comercio exterior agrario de los 12 nuevos miembros, sobresalen Polonia, Hungría y República Checa, como los países que absorben más del 60% de los intercambios; sin embargo, la balanza

⁸ LOBEJÓN (2002), p. 78.

comercial agraria de los PECO es, en general, deficitaria, a excepción de Hungría Polonia y Rumanía (*Gráfico III-8*), con la particularidad de que en el primero de estos países se ha ido registrando un considerable descenso del excedente comercial agrario lo largo de los últimos años.

Gráfico III.8 Comercio exterior del sector agrario en los PECO (2004)



Fuente: European Comission (Eurostat and Agriculture and Rural Development DG). 2005.

El valor de los intercambios exteriores agrarios de los actuales miembros de la UE, de acuerdo con los últimos datos disponibles, mantiene una importancia relativa bastante discreta con relación a la totalidad del comercio exterior que alcanza solamente el 6% del total. En el caso de los PECO, durante los años previos a la incorporación de los diez primeros países, la estructura de su balanza comercial estaba definida por unas importaciones lideradas por las frutas, infusiones, grasas y aceites, en menor medida plantas y flores, resinas y zumos, mientras que en sus exportaciones destacaban las carnes, productos frescos, animales en vivo, girasol, y mucho menos cereales y arroz. A este respecto se podía observar que Hungría, era un país netamente exportador y las producciones de carnes y cereales representaban más de la mitad de sus extracciones agrarias, las cuales sumadas a animales vivos, vegetales y girasol constituían las tres cuartas partes del global agrario vendido por este país en el exterior.

Gráfico III.9 Comercio exterior de productos agrarios en la UE-25. 2004



Fuente: European Comission (Eurostat and Agriculture and Rural Development DG). 2005.

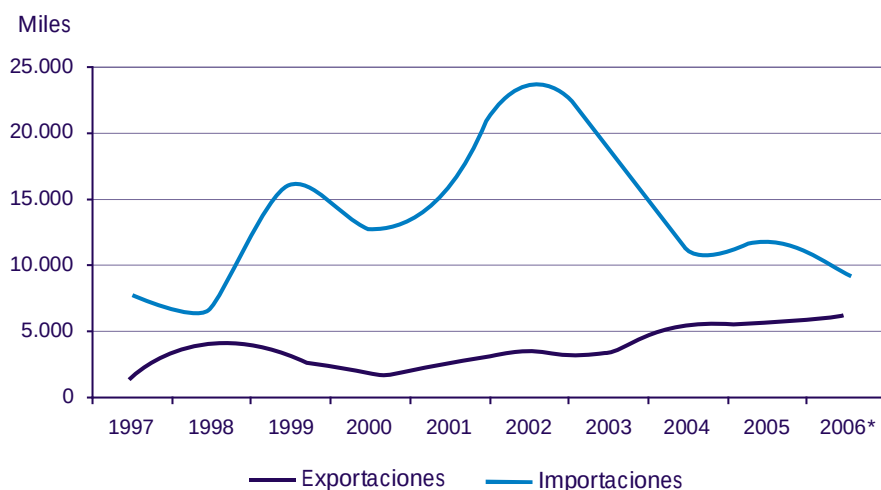
Actualmente, la UE-25 mantiene con el resto de los países un saldo comercial deficitario para la mayoría de los productos agrarios, con las excepciones de carne, leche, huevos y harinas. Los déficits más destacables se presentan, por orden de importancia, en el caso de los frutos comestibles, productos oleaginosos, café, té y especias, legumbres y tubérculos, grasas y aceites, así como cacao y derivados (*Gráfico III-9*). Asimismo, tras la incorporación de Bulgaria y Rumanía, los cuales representaban aproximadamente el 2% del comercio de productos agrarios de UE-25 con el resto del mundo, el saldo comercial con estos dos países resultaba bastante equilibrado, si bien las exportaciones con destino a estos dos nuevos socios comunitarios superaban ligeramente las importaciones, siendo los animales vivos, cereales, preparados de carne y productos oleaginosos los protagonistas principales de los intercambios.

Si el dinamismo y la continuidad en el vínculo comercial son rasgos que han definido los intercambios de los PECO con la Europa de los Quince en general, no han sido tan expresivos en España; de igual forma ha ocurrido en Castilla y León, cuyo acercamiento comercial es reciente y todavía tenue. En este marco, partiendo del hecho de que las transacciones españolas y regionales con el ámbito de adhesión han sido de escasa cuantía⁹, sin embargo, la relación comercial agraria de Castilla y

⁹ MARTÍN (2002). Mientras Alemania abastece el 24,8% de las compras de los PECO y recibe el 32,6 de sus ventas, España realiza un 1,8 por ciento de sus exportaciones hacia aquel destino y de allí provienen el 1,4% de sus importaciones. García Teruel (2002), p. 17

León con los PECO ha sido desfavorable de forma decreciente entre 2002 y 2006, aunque durante los años anteriores a ese período las exportaciones regionales hacia ellos se mantuvieron estables, en tanto que las importaciones llegaron a multiplicarse por tres durante los años 1997 a 2002 (*Gráfico III.10*).

Gráfico III.10 Evolución del comercio exterior del sector agrario en Castilla y León con los PECO

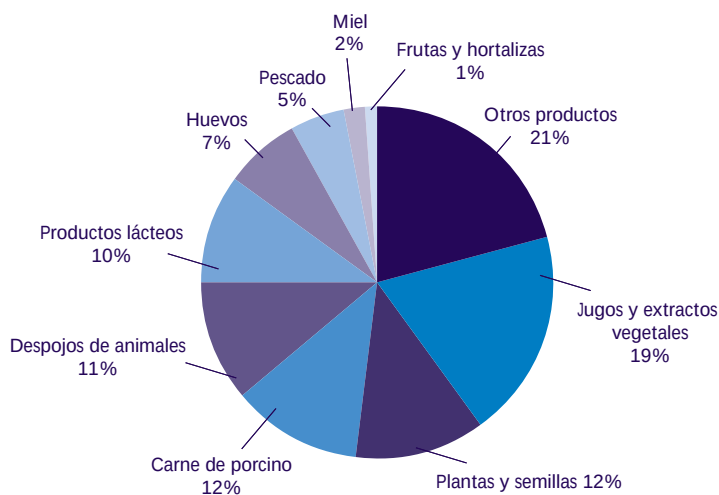


* Enero-Noviembre 2006

Fuente: Elaboración propia, a partir de la información procedente de la Dirección General de Aduanas. Servicio de Estudios de la Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León.

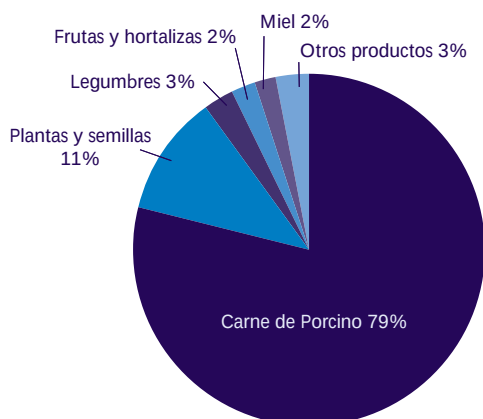
La estructura de este comercio agrario se muestra diversificada en los envíos castellanos y leoneses y muy concentrada, sectorial y geográficamente, en las remesas provenientes de los PECO. Así se envían jugos y extractos vegetales, carne de porcino, despojos de animales, productos lácteos y huevos. Simultáneamente, junto a plantas y semillas y unas pocas legumbres se importan principalmente carnes que constituyen casi el 80 por ciento del total agrario recibido de los PECO; en este sentido, cabe destacar el contraste que supone la fuerte importación de carnes con la disponibilidad del producto en el interior (*Gráficos III.11 y III.12*).

Gráfico III.11 Composición de las exportaciones de productos agrarios de Castilla y León a los PECO (2000-2006)



Fuente: Elaboración propia, a partir de la información procedente de la Dirección General de Aduanas. Servicio de Estudios de la Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León.

Gráfico III.12 Composición de las importaciones de productos agrarios de Castilla y León a los PECO (2000-2006)

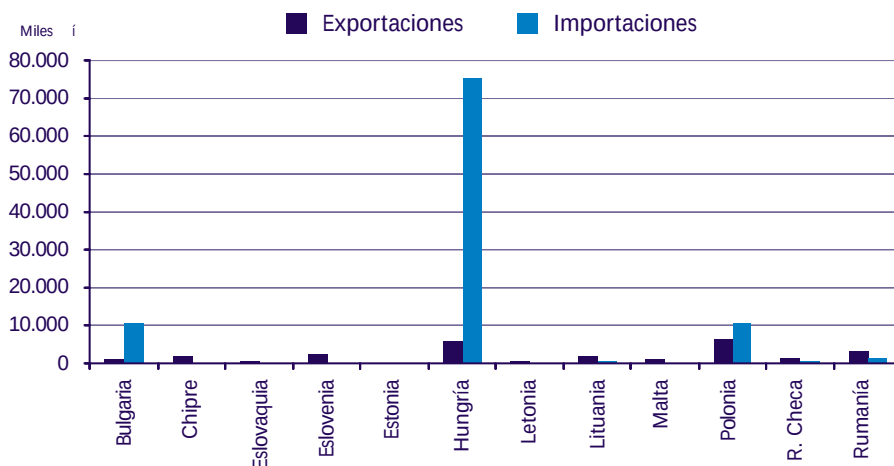


Fuente: Elaboración propia, a partir de la información procedente de la Dirección General de Aduanas. Servicio de Estudios de la Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León.

Los países con los que se mantiene mayor relación en los intercambios exteriores de Castilla y León, a lo largo de los últimos 6 años son Polonia, Hungría y Bulgaria (Gráfico III.13). Con la primera los intercambios se han mantenido bastante estables durante el período considerado; en el caso de Hungría, sigue registrando un elevado déficit motivado por las fuertes importaciones de productos cárnicos que, sin embargo, ha ido reduciéndose considerablemente a partir de 2003. Por lo que se refiere a Bulgaria, los intercambios son mucho más estables a lo largo de todo el período considerado y el saldo deficitario que mantiene nuestra región se debe principalmente a las importaciones de plantas y semillas frente al menor valor de las exportaciones de carne con destino a ese país.

En suma, el comercio agrario regional que Castilla y León mantiene con los PECO sigue presentando, hasta ahora, un escaso volumen en sintonía con la debilidad del comercio español con aquel ámbito y además resulta claramente deficitario sobre todo mediante un producto, la carne que, paradójicamente, se produce en nuestra Región de forma abundante.

Gráfico III.13 Comercio exterior del sector agrario en Castilla y León con los PECO (2000-2006)



Fuente: Elaboración propia, a partir de la información procedente de la Dirección General de Aduanas. Servicio de Estudios de la Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León.

2.2 Incidencia de las condiciones de adhesión en las producciones exportables de los PECO

En marzo de 1999 la Comisión recibió el mandato de iniciar negociaciones con cada uno de los PECO con la finalidad de ampliar el ámbito de las concesiones bilaterales para los productos agrícolas incluidos en los Acuerdos europeos, puesto que ya a principios de los años noventa se realizaron importantes concesiones arancelarias a este respecto entre la UE y los PECO respectivos. Junto a las mejoras aportadas a las concesiones existentes, el mandato establece un enfoque “doble cero” en determinados sectores por el que las Partes acordarían reducir los derechos de importación (dentro de los contingentes arancelarios establecidos en un nivel que cubra los flujos comerciales tradicionales) a cambio de la desaparición de las restituciones por exportación¹⁰.

Como consecuencia de los acuerdos “doble cero” casi las dos terceras partes del comercio tradicional de productos agrícolas estuvieron exentas de derechos de importación. Al margen del grado de liberalización alcanzado por cada uno de los PECO, aproximadamente el 88% de las importaciones agrícolas de la UE a partir de los PECO y el 75% de las exportaciones agrícolas de la UE a dichos países estuvieron exentos de derechos de aduana y se beneficiaron de derechos preferentes reducidos¹¹.

Tras esta experiencia se aprobaron otra serie de negociaciones “de doble beneficio”, orientadas a ampliar el proceso de liberalización a fin de incluir productos de sectores más sensibles para los que se aplica un sistema de mantenimiento interno de la PAC, junto a una elevada protección fronteriza como son los cereales, productos lácteos y carne de bovino y ovino, es decir, mercancías que se encuentra en las partidas exportadoras de los nuevos socios. Esta ronda incluiría el compromiso de eliminar las restituciones por exportación en determinados sectores¹².

El resultado de este paulatino proceso es que la protección aduanera en ambos sentidos ha hecho mínima la diferencia de precios en la actualidad, y ha terminado siendo homogénea con la integración formal a partir del 2004, incluso para aquellos productos que todavía pueden presentar diferencias en algunos mencionados como el vacuno, azúcar, leche y algunos cereales, por tanto el argumento de los precios no ha tenido la influencia suficiente como para llegar a obstaculizar el proceso¹³.

¹⁰ Comisión Europea (junio 2002), p.4.

¹¹ COMPÉS (2002), pp. 88-89.

¹² Comisión Europea (junio 2002), p.4.

¹³ MASSOT (2002), p. 27.

La producción no ha llegado a aumentar sustancialmente durante el periodo 2004-2006 y, consecuentemente, en el futuro no habrá peligro de aumento de excedentes. Básicamente podría registrarse un ligero incremento de los cereales debido al aliciente de los precios institucionales más altos¹⁴ tratando de fortalecer la competitividad con costes que les permita exportar a mercados mundiales sin subvención. Simultáneamente se espera que la carne de porcino, vacuno y lácteos sigan teniendo cierta caída en la oferta externa gracias al aumento de la renta y del consumo interno de los PECO. Estos, como conjunto, según los análisis de la Comisión, no serían capaces de producir hasta al menos 2015 la cuota láctea que han solicitado a la Unión Europea, mientras que los sectores porcino y avícola tendrán que superar la mayor competencia con los productores europeos, de alta calidad a precios más bajo y uso más eficiente de los piensos¹⁵. En cuanto al azúcar no se prevén problemas puesto que la práctica totalidad de los nuevos socios sigue siendo ligeramente deficitarios.

En suma, la aplicación de medidas de intervención y regulación de mercados pueden comportar a partir de estos momentos, respecto a 2002, un aumento de 25 por ciento en producciones vegetales y 20 por ciento de animales, los más beneficiados serían aquellos sectores agrarios sin excedentes o con la mayor parte de producción sin problemas de mercado (Estonia, Letonia, Chequia y Eslovaquia). Las existencias consideradas normales se eliminarán a cargo de la Unión Europea y el resto se hará por los nuevos adherentes. Las existencias de seguridad no serán financiadas por el Presupuesto comunitario. En las OCM durante cierto tiempo habrá superposición de reglas que afectarán a los Quince en unos casos y en otros exclusivamente a los países candidatos¹⁶.

En definitiva, el proceso de negociaciones para la adhesión ha ido introduciendo condiciones y la asunción por parte de los PECO de las orientaciones de la PAC, lo que junto a los periodos transitorios establecidos para algunos productos, han atenuado las posibles repercusiones de la integración, de manera que se cuestionan las afirmaciones sobre el riesgo para las explotaciones de los actuales miembros, ya que el potencial productivo y la capacidad de exportación de los nuevos miembros se encuentra limitada por problemas estructurales, comportamiento que parece corroborarse por la evolución registrada desde 1989 caracterizada por el incremento mucho mayor de sus importaciones que de sus exportaciones a los países

¹⁴ COMPÉS (2002), p. 95.

¹⁵ COMPÉS (2002), pp. 95-96.

¹⁶ MASSOT (2002), pp. 31-34.

de la UE-15, hasta el punto de que muchos contingentes reconocidos a su favor en los Acuerdos Europeos no los han utilizado nunca¹⁷.

2.3 Oportunidades y amenazas para las producciones más significativas de Castilla y León

La ampliación del mercado comunitario hacia los PECO puede suponer un ajuste comercial con doble repercusión general¹⁸. Por un lado una potencial expansión del comercio bilateral, si se aporta lo que cada uno demanda con menores costes, lo que por el momento no parece factible. Por otro lado la posibilidad de sustituir nuestras exportaciones a otros miembros de la Unión por las orientadas a los nuevos socios, ante las expectativas de un mercado en crecimiento por la mejora de la renta disponible y una población más joven.

En las circunstancias descritas anteriormente, el efecto de creación de comercio provocado por la adhesión será en beneficio más bien de aquellos países o regiones comunitarias que puedan proporcionar lo que requieren los nuevos socios, es decir, productos mediterráneos, animales y, especialmente, los agrarios transformados, constituyendo una ventaja añadida la situación y la existencia de relaciones previas¹⁹.

Si estos planteamientos se aplican a Castilla y León se observa que existen limitaciones, pues la evolución de los intercambios agrarios no está presentando una trayectoria claramente positiva, quizá debido a la tardía decisión de mantener relaciones comerciales, cuando ya existían bien tejidos otros vínculos, pero además la lejanía geográfica y la similitud en la oferta productiva agraria susceptible de comercialización no favorecen en principio las exportaciones de productos regionales. No en vano ha podido constatarse que más del 30 por ciento de las mercancías agrarias exportadas son jugos y extractos vegetales, así como plantas y semillas, los cuales no son precisamente los más representativos del sistema agrario regional, a no ser que se aprovechen las posibilidades de productos para la alimentación de ganado como las algarrobas u otros que parecen disponer de demanda en aquel ámbito.

¹⁷ MASSOT (2002), p. 26.

¹⁸ MARTÍN (2002), p.

¹⁹ MASSOT (2002), p. 26.

3. PERSPECTIVAS ANTE LAS PROPUESTAS DE REFORMA DE LA PAC A PARTIR DEL AÑO 2007

El presupuesto comunitario, las condiciones de la OMC y la ampliación de la Unión Europea junto a nuevos planteamientos de carácter medioambiental, desarrollo rural o seguridad alimentaria han sido los factores que han proporcionado un mayor impulso a la reforma de la PAC, cada vez más apremiante, al constituir una hipoteca para la evolución de la Europa unida.

3.1 Evolución prevista en el sector productivo y mercados de los PECO

Los criterios de la reforma de la PAC aplicable a partir de 2006 ya tuvieron su influencia sobre el proceso de negociación para la adhesión y por lo tanto se dejarán sentir en los resultados finales de la misma.

La Comisión Europea ha elaborado, a partir del nuevo marco comunitario, algunas estimaciones hasta 2010 acerca del impacto en los nuevos socios y para el conjunto de la Unión. En estas proyecciones se señala que, en conjunto, la implementación de la PAC mejorará la situación agraria de los nuevos estados con relación a la situación actual, con unos precios un poco más altos y debe lograr, además, la difusión de sistemas intensivos en la producción y la reestructuración de la misma²⁰.

La producción agrícola de los PECO crecería un poco gracias a precios más estables y con las expectativas favorables del mercado único y de las medidas de desarrollo rural. La adhesión puede cambiar ligeramente la dinámica de los mercados agrícolas de la Unión, modificando las perspectivas para cereales, carne y productos lácteos.

El informe mencionado señala que la producción de cereales aumentará, pero el horizonte incierto de los precios de mercado mundiales para varios de ellos cambia a medio plazo las perspectivas, así como la apreciación del euro respecto al dólar puede afectar al mercado de cereal a corto plazo, mientras la producción de trigo continuará creciendo y la mitad de los excedentes de cereal serán de este mismo producto. Por otro lado la ampliación de la Unión puede incrementar el

²⁰ European commission (2003), p.19.

comercio interno de cereales, sobre todo de cebada, que puede expandirse en los mercados de los nuevos miembros, al tiempo que el maíz pudiera encontrar demanda adicional en ellos.

La cabaña bovina de los PECO permanecería limitada a pesar de la introducción de los pagos directos, pero su composición estará más determinada por las necesidades de leche con relación a la UE-15. La carne de vaca tendría escasa preferencia en los consumidores de los nuevos adherentes que dejarían estos mercados bajo regulación particular. Se produciría un descenso de los precios comunitarios en comparación con la situación antes de la ampliación, aumentando la tendencia descendente de los precios de las vacas previstos a medio plazo.

En cuanto a la producción de cerdo en los PECO estaría en desventaja a causa de su calidad en relación con el contenido de magro y por los costes de los piensos. Entretanto algunos de los nuevos socios ganarían en competitividad en el área de la producción de volatería, debido a la inversión exterior directa en la producción y procesado de la cría de pollos. No obstante, crecería ligeramente la producción de cerdo y menos la de pollos y los mercados serían menos expansivos en el corto plazo debido al más bajo gasto de consumo en estos productos²¹.

Respecto a la producción láctea, para subsistencia y para mercado, permanecería estable, ya que la dedicada al mercado se elevaría según la cuota convenida durante las negociaciones, mientras la dedicada al autoabastecimiento disminuiría gradualmente debido al esperado desarrollo de las economías rurales. Por su parte, la producción de mantequilla y de leche en polvo podría crecer en los nuevos miembros debido al aumento de sus precios tras la integración, no obstante, llama la atención que la mayor parte de la producción de leche se oriente a productos con menor valor añadido (el 60 por ciento) frente al 40 por ciento de los actuales miembros de la Unión²².

Estas proyecciones de la Comisión están sujetas a algunas incertidumbres que pueden tener implicaciones en los mercados comunitarios como la evolución del tipo de cambio del euro, las perspectivas a medio plazo de los mercados agrarios mundiales, el resultado de las actuales negociaciones de comercio multilateral y la recuperación más o menos rápida de la economía mundial.

Las consideraciones productivas y de mercado referidas a los PECO están muy relacionadas con los planteamientos de la PAC respecto a las ayudas recibidas por ellos.

²¹ European commission (2003), p. 21.

²² European commission (2003), pp. 21-22.

Integración progresiva y flexible de los nuevos socios a la PAC que respete el acervo comunitario, en la práctica eso significa la aplicación transitoria de una PAC a dos velocidades, una para los Quince y otra para los nuevos socios hasta 2013²³

Así, las ayudas directas se otorgarían en un periodo transitorio de forma gradual hasta alcanzar en 2013 las vigentes entonces. La superficie, rendimientos, cuotas de producción u otros mecanismos de control de oferta tienen en los datos 1995-1999 la referencia y no los potenciales de producción como en adhesiones precedentes. Al mismo tiempo se mantiene un bajo nivel de ayudas de mercado a los nuevos socios y una progresiva desconexión en las ayudas a la producción. Las ayudas de la PAC se irán reduciendo paulatinamente, previéndose un régimen simplificado basado en una ayuda a la hectárea consolidando formas de apoyo a la ocupación del espacio y en general la tendencia a la renacionalización de la PAC, reconociéndose la concesión de ayudas nacionales complementarias a las ayudas comunitarias, lo cual confluye en un reforzamiento de la cofinanciación de la PAC a medio plazo. Se trata de la reducción paulatina de protección de mercados comunitarios vía precios con traspaso de fondos hacia el llamado segundo pilar o desarrollo rural, utilizando el mecanismo de la modulación, es decir los mismos objetivos de la Agenda 2000²⁴. En efecto, en la negociación no ha estado ausente la reestructuración del campo de los nuevos socios sobre todo en la ganadería para mejorar la competitividad²⁵ y el desarrollo rural se financiará por la política de cohesión

3.2 Impacto para el sector agrario de Castilla y León

Los principios de la reforma de la PAC, en consonancia con la Agenda 2000²⁶, pasan, entre otros, por la reestructuración financiera de la misma y ello se manifiesta en la reducción de los precios de intervención de cereales, el pago único disociado, la desvinculación de la producción y, en suma, una disminución progresiva de las ayudas mediante modulación que se aplicará gradualmente hasta 2013.

En este sentido, en enero de 2003, se planteó una reducción progresiva de las ayudas agrícolas que entraría en vigor a partir de 2007 y hasta un máximo del 19% en 2013. Los agricultores que percibían menos de 5.000 euros al año no han visto

²³ MASSOT (2002), p. 31.

²⁴ Compés (2002), p. 95.

²⁵ MASSOT (2002), p. 31.

²⁶ ROMERO (2002), pp.163-164.

reducidas sus subvenciones, mientras que los que obtengan entre 5.000 y 50.000 tendrán una disminución paulatina hasta el 12,5%, en tanto que aquellos productores que en 2013 perciban más de 50.000 euros sufrirán una rebaja máxima del 19%. Se señala desde la Comisión que se trata de “estabilizar” la renta de los agricultores, aunque los estudios de impacto de esta reforma parecen demostrar que los agricultores europeos tendrán un aumento de renta del 1,7% que no tendrían su origen en el incremento de producción, sino en su orientación al mercado en lugar de estar fundamentada en el sistema de pagos directos. Además se manifestaba que el “desacoplamiento” de las ayudas directas a la producción puede resultar positivo, ya que los agricultores podrán utilizar su superficie de la manera más rentable que les convenga. Así en el cultivo de los cereales habrá pocas repercusiones porque el sistema actual ya está en cierta manera disociado. Por lo que respecta a la carne de vacuno, se ha estimado que la producción disminuirá un 3% pero los precios aumentarán un 7%, por ello se espera un “equilibrio” en la renta de los ganaderos con un aumento final del 4%²⁷.

Según las valoraciones de la Consejería de Agricultura y Ganadería de la Junta de Castilla y León, el sector agrario dejaría de percibir 50 millones anuales hasta 2013 por las reformas de las ayudas agrarias europeas y en el caso de la modulación o recorte de ayudas directas calcula que supondrá el 8% para los agricultores y ganaderos de la Región entre 2007 y 2012²⁸.

Algunas estimaciones respecto a la incidencia de la misma parecen indicar que más de la mitad de los productores estarían exentos de la misma y sectorialmente los menos exentos serían los productores de ovino-caprino. Asimismo, serían los agricultores profesionales los más afectados por dicha modulación, aunque si se eleva la franquicia inferior mejoraría a los profesionales, porque quedarían exentos casi las tres cuartas partes de los productores y más de la mitad de los profesionales agrarios. La reducción real de las ayudas en el año de mayor implantación de la modulación es más elevada en los productores del sector vacuno de carne, seguido de ovino de carne, ovino de leche y herbáceos.

Por otro lado, se califica de escasa la participación para el desarrollo rural, sobre todo para aplicar a las comarcas más desfavorecidas con escaso rendimiento en la producción de cereal, el cual vería reducir su superficie en unas 100.000 Has en el conjunto de la Región. Reducción que afectaría también a la cabaña ovina. En definitiva traería consigo la pérdida de activos agrarios directos e indirectos.

²⁷ EUROPA PRESS, Bruselas 20 de enero de 2003, Declaraciones de Fischler.

²⁸ Tribuna de Salamanca. El Campo. 31 de enero de 2003.

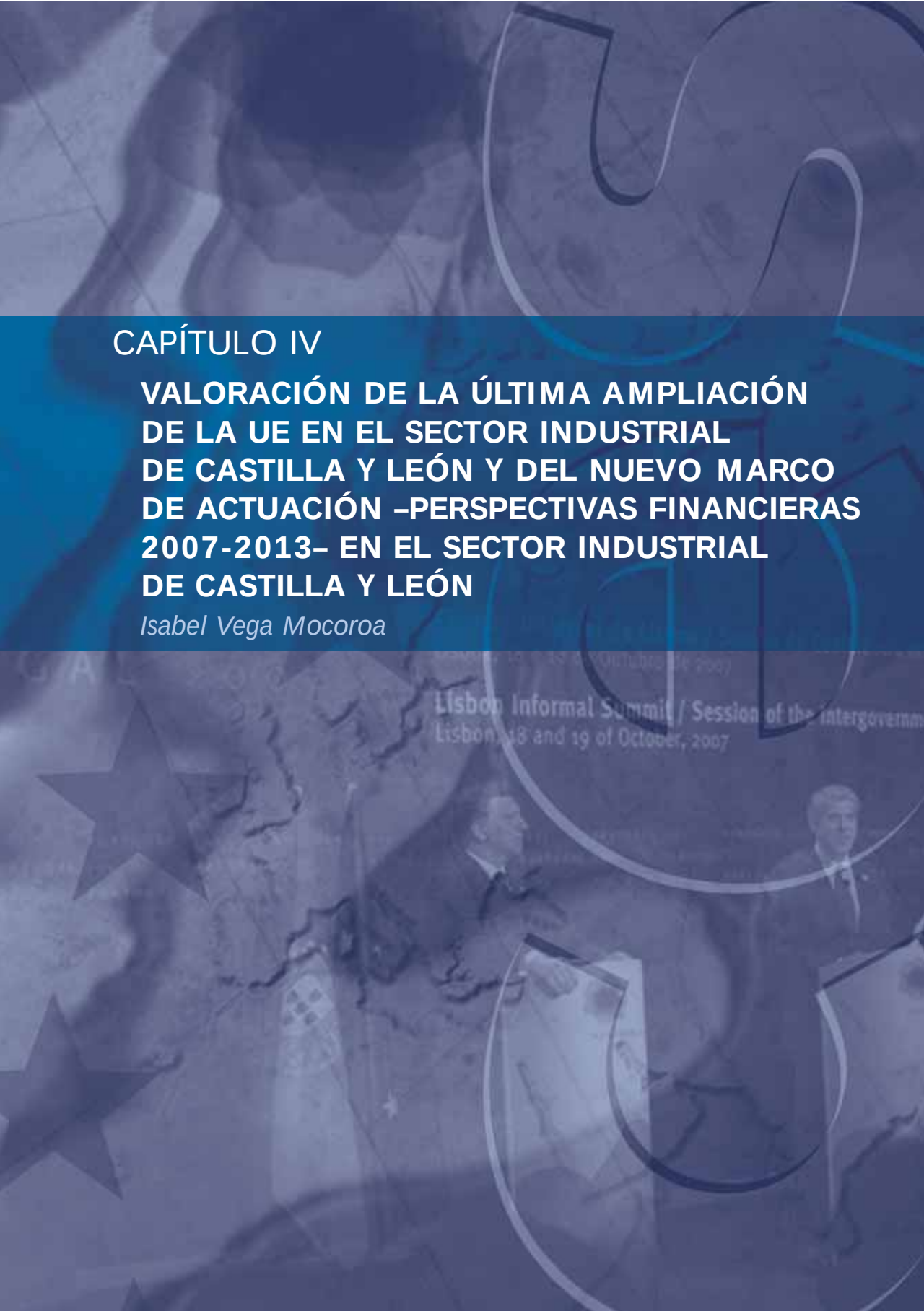
BIBLIOGRAFÍA

- COMISIÓN EUROPEA. Dirección general de agricultura (junio de 2002): *La agricultura de la Unión Europea y la ampliación*.- Bruselas.
- COMPÉS LÓPEZ, R., y otros (2002): "El reto agrícola de la ampliación al Este. Lecciones de la experiencia española". *Economía industrial*, 344, pp. 87-98.
- DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO DE CASTILLA Y LEÓN (septiembre 2002): "Castilla y León". *Boletín Económico de ICE*, 2739. pp. 105-117.
- EUROPEAN COMMISSION. DIRECTORATE-GENERAL FOR AGRICULTURE (June 2003): *Prospects for agricultural markets in the European Union. 2003-2010*.
- GARCÍA TERUEL, M. (2002): "Intercambios comerciales de España con los países candidatos a la ampliación de la UE".- *Boletín Económico de ICE*, 2750. pp. 17-29.
- GORDO GÓMEZ, P. (2007): "Incidencia de la población inmigrante en la evolución socioeconómica de Castilla y León (2000-2006)" *Pendiente de publicación*.
- LOBEJÓN HERRERO, L.F. (2002): "El comercio entre la Unión Europea y los países de la Europa Central y Oriental ante el reto de la ampliación. La perspectiva española".- *Economía industrial*, 344. pp. 71-86.
- MARTÍN, C. y otros (2002): *La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española*. Colección Estudios Económicos, 27. La Caixa.
- MASSOT MARTÍN, A., (2002): "La Política Agrícola Común y la ampliación hacia el Este". *Boletín Económico de ICE*, 2731. pp. 25-36.
- ROMERO, J.J (coord.) (2002): *Los efectos de la política agraria europea. Un análisis crítico*. Ed. Desclee de Brouwer. Bilbao.

CAPÍTULO IV

VALORACIÓN DE LA ÚLTIMA AMPLIACIÓN DE LA UE EN EL SECTOR INDUSTRIAL DE CASTILLA Y LEÓN Y DEL NUEVO MARCO DE ACTUACIÓN -PERSPECTIVAS FINANCIERAS 2007-2013- EN EL SECTOR INDUSTRIAL DE CASTILLA Y LEÓN

Isabel Vega Mocoroa



1. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO

Castilla y León como región NUTS II de la UE ha sufrido, desde el ingreso de España en las Comunidades Europeas el 1-1-1986, una serie de cambios en los modelos por los que discurrían las relaciones económicas, lo que ha requerido una adecuación de nuestras estructuras productivas a las exigencias de competitividad impuestas por la nueva situación. El nuevo modelo económico está basado en la eficiencia y el libre comercio. El cumplimiento de las libertades de circulación básicas en el mercado interior ha estado siempre ligado a las ganancias en eficiencia que obtienen los distintos países que integran el mismo. La liberalización del mercado no sólo elimina los costes comerciales originados por los aranceles y mejora la eficiencia en los intercambios comerciales en términos de creación de comercio y de desviación de comercio, sino que propicia que las industrias se ubiquen buscando bajos costes de producción y mercados amplios para los bienes finales. Los consumidores serán los grandes beneficiados de este nuevo modelo, ya que dispondrán de una mayor variedad de productos más baratos y de mejor calidad.

La apertura de nuestros mercados al exterior implica un doble fenómeno: la presencia de empresas extranjeras en nuestro territorio y el acceso de nuestras empresas a los mercados exteriores. Las reglas de juego de este modelo son las mismas para todas las regiones europeas, lo que cambia es la situación de partida de cada región en la Europa de las regiones, y las estructuras productivas de las distintas regiones para conseguir ser competitivas en una Europa ampliada y, de este modo, beneficiarse de las ventajas del mercado interior.

La ampliación hacia el Este preocupa a Castilla y León, ya que con la ampliación de 15 a 25 Estados miembros, el territorio de la UE aumentó en un 23% y la población en un 20%, pero el valor añadido lo hizo sólo en un 5%. Sin embargo, la renta media de los 10 nuevos Estados miembros pudo incrementarse del 44% en 1997 al 50% en 2005 de la renta media de los 15 antiguos Estados miembros; sin embargo, en los 15 antiguos Estados miembros, entre los que se encuentra España, siguen sin resolverse muchos problemas estructurales o se ponen de manifiesto nuevas debilidades ligadas al emplazamiento como expresión de la globalización. Muchas regio-

nes están afectadas por el cierre de empresas y por un elevado desempleo. La equiparación antes mencionada de la potencia económica de los 10 nuevos Estados miembros con respecto a los 15 antiguos Estados miembros es también el resultado de una relativa debilidad del crecimiento en los antiguos 15 Estados miembros.

La adaptación económica se realiza también ante el trasfondo de una situación presupuestaria pública tensa en la mayoría de los Estados miembros. Seis (Polonia, la República Checa, Hungría, Eslovaquia, Malta y Chipre) de los diez nuevos Estados miembros han infringido el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Los presupuestos de Estados miembros más grandes tales como Alemania y Francia también presentan en los últimos años déficits que no son compatibles con el Pacto de Estabilidad. Ello influirá negativamente sobre las posibilidades de muchos Estados miembros de contribuir al presupuesto de la UE y con ello a la política de cohesión. La ampliación es un fenómeno que continua, y recientemente el 1 de enero de 2007 se han adherido otros 2 nuevos países Rumanía y Bulgaria, lo que ha hecho que aumente en un 9% el territorio de la UE-25 elegible para los Fondos estructurales y en un 6% el número de habitantes, y que descienda en un 5% su PIB per cápita.

Pero lo que más nos ha de preocupar es que ya existen nuevos países candidatos como es el caso de Croacia que incrementaría en un 1,3% el territorio de la UE-27 y en un 0,9% su población, al tiempo que decrecería en un 0,6% su PIB per cápita o de Turquía cuya adhesión incrementaría en un 18,3% el territorio de la UE-27 y en un 14,7% su población, al tiempo que decrecería en un 10,5% su PIB per cápita y en un horizonte algo más tardío, hemos de tener en cuenta la adhesión de los otros países de los Balcanes Occidentales incrementaría en un 4,8% el territorio de la UE-27 y en un 4% su población, al tiempo que decrecería en un 3,5% su PIB per cápita. Ante este nuevo panorama, debemos ser conscientes de los efectos de las ampliaciones sobre los fondos estructurales y sobre la política estructural, por no hablar de las reformas institucionales, financieras y políticas en el contexto de la revisión del marco financiero de la UE.

La valoración de la 5ª ampliación de la UE incluidos los 2 últimos Estados Miembros ha de incluir las eventuales ventajas o pérdidas que para nuestro país y, en concreto para Castilla y León ocurrirán desde el Mercado Interior en toda su plenitud. Por ello, en este capítulo analizaremos las principales características del sector industrial en Castilla León, así como la evolución en el mercado interior. Analizaremos sus debilidades y fortalezas, y prestaremos especial atención a la competitividad del sector industrial y a sus principales factores; en esta misma línea, analizaremos dicho sector en los países de la 5ª Adhesión. Del análisis de los factores determinantes de la competitividad podemos identificar soluciones a las eventuales pérdidas de competitividad. Posteriormente, estudiaremos la Política industrial en la UE y las perspectivas de la misma en la UE ampliada y, finalmente, realizaremos un análisis desagregado por

subsectores para establecer líneas de actuación que contribuyan a mejorar los resultados del sector industrial castellano y leonés en la UE-27.

1.1 La realidad del Mercado Interior

Ha transcurrido más de una década desde que el programa del Mercado Único fue concebido como una gran política de oferta que permitiera el fortalecimiento de la competitividad y la reestructuración del sistema productivo europeo con el fin de mejorar la dinámica económica y la creación de empleo. Ya han pasado casi cincuenta desde que se considera el Mercado Común como el núcleo del proceso integrador, y a pesar de la existencia de numerosos estudios realizados que demuestran que la eliminación de las barreras no arancelarias ha provocado una notable mejora en la integración del mercado europeo, todavía no se han llegado a alcanzar todos los beneficios potenciales debido a las dificultades encontradas en el desarrollo del mismo.

El Mercado Interior es un proceso inacabado, en evolución, incompleto en algunos ámbitos y con problemas de funcionamiento en otros. El Mercado Interior tiene todavía potencial para generar crecimiento y empleo en la UE, pero para ello debe completar el desarrollo de las áreas menos desarrolladas del mismo y mejorar el funcionamiento y las normas ya promulgadas; es preciso eliminar las trabas todavía pendientes y que los operadores máximos económicos conozcan mejor todas las oportunidades que el Mercado Interior les ofrece. De este modo el Mercado Interior generará los beneficios potenciales para las empresas y consumidores europeos y contribuirá al proceso de reforma económica necesario para mejorar la competitividad y el crecimiento en Europa.

El programa del Mercado Interior busca la eliminación de las fronteras económicas entre los estados miembros con el fin de potenciar el mecanismo de la competencia y así estimular la competitividad y el crecimiento de la economía europea. La ampliación de la UE hacia el este en 2004 y 2007, ha supuesto la ampliación del Mercado Interior a 480 millones de consumidores, pero también ha incidido en el funcionamiento y desarrollo del mismo en atención a las disparidades derivadas de la última ampliación en la UE. En el caso español, junto a las ventajas en términos comerciales y de inversión directa derivadas del Mercado Interior, la quinta ampliación ha supuesto un incremento de la competencia, un mercado exigente y nuevas oportunidades en mercados emergentes.

Por otra parte, la consecución de los efectos del Mercado Interior en materia de intercambios comerciales está íntimamente relacionada con los niveles de competitividad. Se pueden analizar los resultados del Mercado Interior en Castilla y León a través de sus principales efectos, es decir, la evolución de los intercambios comerciales intraco-

munitarios y la transformación de las estructuras productivas en la UE, así como la evolución de la inversión extranjera directa intracomunitarias y la convergencia de precios en la UE-27.

Desde que en 1986 España se adhiere a las Comunidades Europeas, el crecimiento de la industria española no lo han incluido vinculado a las ramas industriales de la automoción, la industria electrónica, los transformados metálicos y la industria agroalimentaria; este hecho está propiciando la creación de un núcleo industrial de referencia. Analizaremos las tasas de participación respecto al valor del VAB en las ramas de actividad de material de transporte (DM), industrias diversas (DN), textil (DB) y calzado (DC), las ramas de la alimentación, bebidas y tabaco (DA), químicos (DG), productos no metálicos (DI) , el sector energía (DE), minerales féreos y no féreos (DC) y productos metálicos (DJ) y eléctricos (DL).

La principal característica del sector industrial en España es la escasa diversificación del tejido industrial; sus actividades están concentradas en torno a dos subsectores: Alimentos, bebidas y tabacos (DA)(manufacturas tradicionales) y material de transporte (DM) (manufacturas intermedias-avanzadas). Estos sectores representan una mayor participación en la economía de algunas regiones como Castilla y León donde, generan un 58,8% de las ventas y participan en un 46,6% del VAB industrial de la citada Región; por todo ello, se suele hablar de polarización industrial en torno a los mismos.

Los buenos resultados del sector industrial en los últimos años se deben especialmente a los resultados del subsector material de transporte y del subsector de la agroalimentación. Este último subsector esta íntimamente ligado a las actividades agrícolas y ganaderas y constituye una de las principales salidas para los productos de este sector y una de las principales formas de diversificar la actividad económica en las áreas rurales. El sector agroalimentario se está orientando a una diferenciación de sus productos en torno a la calidad de los mismos y una política de denominaciones de orígenes que les lleve a un reconocimiento en el ámbito nacional e internacional. Las grandes empresas que acaparan un gran volumen de la actividad del sector están generalmente vinculadas al capital extranjero y a las nuevas tecnologías. Sin embargo, la dimensión media del sector gira en torno a las PYMES; estos establecimientos están realizando un importante proceso de readaptación a las necesidades del sector especializado sobre todo en la industria cárnica, de cereales, productos derivados lácteos, hortofrutícola conservera y vitivinícolas.

Ambos subsectores material de transporte y agroalimentario resultan ser claves en la industria castellana y leonesa y por lo tanto tenemos que tener en cuenta que si bien la quinta ampliación de la UE supone nuevas oportunidades para la expansión de la industria castellano y leonesa y la apertura de nuestro sector exterior, igual-

mente puede suponer una amenaza, si nuestro sector industrial resulta ser menos competitivo que el de los nuevos socios de la UE.

En este capítulo también estudiaremos los efectos sobre el Mercado Interior castellano y leonés de la última ampliación de la UE, o dicho de otra forma el *Impacto regional del Mercado Interior*; para ello analizaremos el sector industrial y las repercusiones en los intercambios comerciales de sus manufacturas en sus distintas ramas de actividad, con especial referencia al sector agroalimentario y al de material de transporte. El mayor protagonismo de otorgará a la estimación de los efectos asignativos del mercado interior, es decir, los efectos para el comercio y la especialización productiva de la región, estimados mediante una serie de indicadores de comercio que revelen el grado de integración alcanzado así como los posibles cambios estructurales.

A través de estos indicadores podremos observar como el comercio que ha aumentado ha sido fundamentalmente el de carácter intraindustrial, de manera que los países realizan mayores importaciones y exportaciones simultaneas de la misma línea de productos, con variaciones de precios y calidad. Trataremos de agrupar las principales oportunidades que se presentan a la industria manufacturera castellano y leonesa en el Mercado Interior UE-27.

El mercado Interior también ha estimulado la Inversión extranjera directa intracomunitaria, la cual ha crecido en los últimos años con mayor rapidez que los productos industriales. El destino de la IDE de Castilla y León en el subsector alimentos como veremos ha tenido por destino básicamente Hungría, Polonia y Rumanía. La elección de estos destinos denota las buenas perspectivas de estos países en el subsector y la posibilidad para las empresas castellanas y leonesas de abrir nuevos mercados en ellos. Polonia, Hungría y Rumanía son países muy poblados, con un gran mercado por abastecer y en los cuales la alimentación tiene un gran peso en la cesta de la compra.

La nueva estrategia para el mercado interior europeo ampliado incluye 10 medidas específicas para mejorar la eficacia del mismo (ROCA ZAMORA, A) en 2005, esto es: 1) facilitar la libre circulación de mercancías, 2) integrar los mercados de servicios, 3) proseguir la liberalización y garantizar las industrias de red ,4)reducir la incidencia de los obstáculos fiscales, 5) culminar la apertura de los mercados públicos, 6) mejorar las condiciones de las empresas,7) afrontar el reto demográfico,8)simplificar el entorno normativo, 9) aportar mayor y mejor información a los ciudadanos y 10) Aplicar mejor las normas comunitarias relativas al mercado interior. Estas medidas tendrán su incidencia en el sector industrial castellano y leonés y sus efectos positivos o negativos dependerán de que nuestra Región esté preparada para adoptarlas en tiempo y forma.

1.2 La estrategia de Lisboa: competitividad, crecimiento y empleo

El objetivo del acuerdo de colaboración de Lisboa para el crecimiento y el empleo es modernizar nuestra economía a fin de proteger: nuestro modelo social único ante mercados cada vez más globales, el cambio tecnológico, la presión sobre el medio ambiente y el envejecimiento de la población. Esta estrategia también se enmarca en el contexto más amplio del requisito de desarrollo sostenible, según el cuál las necesidades actuales deben ser cubiertas sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de poder hacer lo mismo. Aunque el éxito del acuerdo de colaboración de Lisboa para el crecimiento y el empleo depende sobre todo de los Estados miembros y de su determinación para realizar las reformas estructurales necesarias, la dimensión comunitaria de la estrategia proporciona un valor añadido esencial.

Las mayores sinergias y la máxima eficiencia solo pueden lograrse si las medidas nacionales y regionales de reforma se complementan con acciones comunitarias. Todas las medidas políticas presentadas en el programa comunitario sobre la estrategia de Lisboa ofrecen un valor añadido claro debido a las acciones efectuadas o coordinadas a escala comunitaria. Este valor añadido es más evidente en las políticas comunitarias relativas al mercado interior, a la mejora de la infraestructura y a la creación de mejores condiciones para las empresas. También deben destacarse las políticas de promoción del conocimiento, la enseñanza y las cualificaciones a fin de reforzar la competitividad de la UE y el desarrollo sostenible, sin descuidar la cohesión social y territorial.

El programa comunitario sobre la estrategia de Lisboa sigue la estructura de las directrices integradas para el crecimiento y el empleo; las medidas políticas que propone se refieren a tres áreas principales:

- Fomentar el conocimiento y la innovación para el crecimiento.
- Hacer de Europa un lugar más atractivo para invertir y trabajar.
- Crear más empleo y de mejor calidad.

Concebir y aplicar políticas macroeconómicas, microeconómicas y de fomento del empleo corresponde ante todo a los Estados miembros. Las directrices integradas para el crecimiento y el empleo orientarán esas políticas. La Comunidad contribuye a la estrategia política general económica y de fomento del empleo con la plena realización del mercado interior y la aplicación de políticas y actividades comunes que apoyan y complementan las políticas nacionales. A tal fin se adoptarán varias acciones clave de gran valor añadido:

- el fomento del conocimiento y la innovación en Europa,
- la reforma de la política de ayudas estatales,
- la mejora y simplificación del marco reglamentario en el que operan las empresas,
- la plena realización del mercado interior de servicios,
- la conclusión de un acuerdo ambicioso en el marco de la ronda de Doha,
- la supresión de los obstáculos a la movilidad en el sector de los transportes, movilidad laboral y académica,
- el desarrollo de un enfoque común de la migración económica,
- el apoyo a los esfuerzos para abordar las consecuencias sociales de la reestructuración económica.

Dentro de las medidas del programa comunitario sobre la estrategia de Lisboa¹, la Comisión ha propuesto que los programas financiados con *los Fondos Estructurales y el Fondo de Cohesión se dirijan a invertir en las capacidades relativas al conocimiento, la innovación y la investigación, así como en mejorar la educación y la formación profesional; facilitando así a los trabajadores las cualificaciones para adaptarse al cambio y realizar nuevas actividades*. Apoyando la infraestructura económica contribuirán a aumentar el atractivo de los Estados miembros, las regiones y las ciudades. Es necesaria una inversión importante en infraestructuras para el transporte, el medio ambiente y la energía en las regiones menos favorecidas, sobre todo en los nuevos Estados miembros, a fin de fomentar el crecimiento y la convergencia a largo plazo con el resto de la Unión Europea. Entre los requisitos para el crecimiento empresarial y la creación de empleo en esas áreas figura una mayor accesibilidad y unas redes de infraestructura eficientes. La nueva programación de los Fondos Estructurales en Castilla y León 2007-2013 se ajusta a la estrategia de Lisboa, concentrando la mayoría de sus actuaciones en torno a los ejes de infraestructura de transporte, de I+DT y de inversión en las empresas². No vamos a profundizar en este capítulo en la reforma de la política de Cohesión económica y social y la nueva programación para el periodo 2007-2013 en una Europa ampliada y sus consecuencias para Castilla y León, pues a la misma se ha dedicado el epígrafe 4 del capítulo 2.

¹ SEC(2005) 981, de 20.7.2005.

² Fuente: El Mundo, Diario de Valladolid 1/3/2007.

El nuevo *fondo de desarrollo rural* se centrará más concretamente en el fomento del crecimiento y el empleo en las zonas rurales, protegiendo y reforzando los recursos naturales. Los recursos se destinarán a inversiones dirigidas a la población rural, a la innovación, al conocimiento técnico y al capital en los sectores agropecuario y silvícola, la adopción de tecnologías de la innovación y las comunicaciones (TIC) en zonas rurales y la creación de más empleo y de mejor calidad gracias a la diversificación rural, en particular, para las mujeres y la juventud. Asimismo, se han presentado un conjunto de directrices estratégicas comunitarias (2007-2013)³ para orientar la siguiente generación de programas de política de cohesión y desarrollo rural hacia el crecimiento y el empleo. Estas directrices pretenden ajustar más la política de cohesión y desarrollo rural con el programa de Lisboa, y establecer un marco que garantice que esas prioridades (atractivo de Europa como lugar para invertir y trabajar, conocimiento e innovación, más empleo y de mejor calidad) se reflejen en programas operativos nacionales y regionales.

También *debe destacarse la contribución horizontal del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) a la financiación*, en particular mediante la iniciativa Innovación 2010 del BEI.

A fin de garantizar la credibilidad del acuerdo renovado de Lisboa para el crecimiento y el empleo y lograr el apoyo continuado de la ciudadanía europea, debe llevarse a cabo de inmediato una acción que muestre resultados visibles. Las medidas comunitarias deberían concentrarse en acciones clave, como el apoyo al conocimiento y la innovación en Europa, la reforma de la política de ayudas estatales, legislar mejor, el mercado interior de servicios, la finalización de la ronda de Doha, la supresión de las barreras a la movilidad, la migración económica y las consecuencias sociales de la reestructuración económica. También es fundamental que las políticas de cohesión y desarrollo rural se ajusten mejor al acuerdo de colaboración de Lisboa para el crecimiento y el empleo tal y como acabamos de exponer.

Las prioridades de la UE de acuerdo con su renovado programa de acción para el crecimiento y el empleo eran:

- hacer que Europa sea un lugar más atractivo para invertir y trabajar,
- convertir al conocimiento y la innovación en motores del crecimiento europeo,
- formular políticas que permitan a las empresas crear más y mejores puestos de trabajo.

³ COM(2005) 299, de 5.7.2005, y COM(2005) 304, de 5.7.2005.

Por ello, la política industrial, anunciada en el programa sobre la estrategia de Lisboa de julio de 2005, representa una contribución importante para alcanzar estos objetivos. La salud de la industria manufacturera es esencial para que Europa pueda crecer. Actualmente está experimentando importantes cambios y enfrentándose a grandes desafíos, y necesita un entorno empresarial favorable para seguir desarrollándose y prosperando. La principal función de la política industrial es proporcionar un marco idóneo para el desarrollo y la innovación empresariales, a fin de que la UE constituya un lugar atractivo para la inversión industrial y la creación de empleo. Es evidente que el crecimiento económico lo generan principalmente las empresas del sector privado, y no el sector público. Las empresas tienen la responsabilidad de desarrollar sus productos y procesos, así como de mejorar su capacidad para abrir nuevos mercados y hallar nuevas oportunidades resultantes de los avances tecnológicos y de la internacionalización. Para aprovechar dichas oportunidades, la responsabilidad social corporativa y el desarrollo sostenible desempeñan una función esencial.

Desde una perspectiva de política industrial, la función de los poderes públicos es actuar sólo en caso de necesidad, cuando algunas ineficiencias de mercado justifiquen la intervención estatal o para promover cambios estructurales. Esto último, puede requerir la introducción de medidas de acompañamiento que reduzcan los costes sociales del cambio estructural a partir de un diálogo continuo con todas las principales partes interesadas. Para ello, los poderes públicos pueden utilizar instrumentos políticos tales como una mejora del marco regulador, el mercado único, la política de innovación e investigación, las políticas sociales y en materia de empleo etc., que se aplican generalmente a toda la economía, sin hacer distinción entre sectores o empresas, junto a medidas de acompañamiento que faciliten la cohesión social y económica.

La Comisión se ha comprometido a que la política industrial sea de carácter horizontal y a evitar un retorno a políticas intervencionistas selectivas. No obstante, los instrumentos políticos no deben limitarse a medidas horizontales de carácter muy amplio. Para que la política industrial sea efectiva, es preciso tener en cuenta el contexto específico de cada sector. Es necesario adaptar las medidas políticas a las características concretas de cada sector y a sus oportunidades y desafíos específicos. Por todo ello, la Comisión mantiene su compromiso de fomentar y facilitar el proceso de innovación y cambio en la industria, pero insiste en que *la política industrial se basa en la cooperación entre la UE y los Estados miembros*. Algunos desafíos de política industrial deben abordarse a escala europea, ya que los Estados miembros, actuando aisladamente, no pueden abordar con éxito aspectos importantes en materia de competencia, regulación del mercado único o cohesión social y económica. Sin embargo, los Estados miembros también son responsables

de numerosos aspectos de política industrial, como ponen de relieve las directrices sobre programas nacionales de reforma. Dedicaremos un epígrafe de este capítulo al análisis de la política industrial de la UE y a su aplicación práctica en sectores concretos. Analizaremos también los desafíos que se plantean en diversos sectores industriales y las líneas de trabajo de política industrial para los próximos años.

2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL SECTOR INDUSTRIAL EN CASTILLA Y LEÓN Y EN LOS NUEVOS PAÍSES MIEMBROS

Como cuestión previa, vamos a recordar las principales características socioeconómicas de Castilla y León como región NUTS II en la Europa de las regiones, ya que a través del conocimiento de las debilidades y fortalezas del sector industrial, podremos establecer una estrategia de desarrollo para el mismo.

Castilla y León con 94.224 Km² es la región más extensa de España y la tercera de Europa, es limítrofe con 9 CCAA españolas y con Portugal, lo que constituye un enclave idóneo para la conexión entre las regiones del norte, centro y sur de España, Portugal y el resto de Europa (la Diagonal Continental). Sin embargo, se ve afectada por los problemas de las regiones periféricas de la UE respecto al centro de la actividad económica europea que se extendería desde el norte de Londres al sur de Milán pasando por el Benelux, Alemania y Francia. *Castilla y León resulta ser uno de los enclaves de la UE más alejados de los países nuevos miembros de la UE-27 tras su quinta ampliación*; hecho que sin duda actuará como condicionante de los posibles efectos económicos que se produzcan por esta última ampliación de la UE sobre Castilla y León.

La orografía condiciona y caracteriza los aspectos climáticos, socio-demográficos y estructurales de la región. El territorio es diverso y comprende tres diferentes tipologías de áreas que determinan junto con los asentamientos poblacionales la estructura productiva de la región: a) áreas rurales de montaña y de llanuras de secano con muy baja densidad de población, b) áreas rurales de las llanuras con regadío y pequeñas cuencas mineras, con densidad de población baja y c) áreas urbanas y entornos periurbanos. La población de Castilla y León representa en 2005 el 5,6%⁴ del total nacional y su principal característica es la atomización de los núcleos poblacionales dispersos en el territorio regional.

⁴ CES (2007) Situación económica y social de Castilla y León en 2006. Tomo II.

Durante los últimos decenios se ha producido un proceso de reorganización de la región, debido a la progresiva desruralización y paralela urbanización que antecede a la modernización socioeconómica. Los tipos de poblamiento son: el poblamiento rural, el minero y mixto, el semiurbano y urbano. En los últimos años se está produciendo un fenómeno de inmigración procedente del exterior, tanto por el retorno de quienes emigraron en la década de los sesenta como por la actual inmigración procedente los países del Este, Hispanoamérica y norte de África.

En relación con el mercado laboral castellano y leonés, uno de sus principales desequilibrios radica en que el factor humano con aptitud para desarrollar trabajo presenta una elevada cualificación académica y, sin embargo, esta cualificación no se corresponde con las demandas de aquellas empresas de la Región que precisan de una mayor especialización técnica y aplicada; la formación profesional no se ha desarrollado adecuadamente.

2.1 Principales características del sector industrial en Castilla y León

De los datos recogidos en el *Cuadro 1* deducimos que la estructura productiva de Castilla y León se caracteriza por tener una mayor participación del sector agrario y una menor participación del sector servicios respecto a la media europea. El sector industrial⁵ sigue la tendencia general de la UE, pero con niveles algo inferiores a la media europea; en el caso de Castilla y León, representa para 2005 el 30,2% de su VAB de Si nos ceñimos sólo al sector manufacturero “strictu sensu” excluyendo el sector de la construcción, su participación sería del 18% del VAB. Las expectativas de crecimiento de la región están condicionadas por su estructura productiva y el desarrollo de los distintos sectores de actividad. La 5ª ampliación podría afectar negativamente a alguno de sus subsectores económicos.

⁵ En este caso concreto, con la finalidad de comparar datos procedentes de diversas fuentes estadísticas, incluimos bajo la denominación de “sector industrial”, el sector manufacturero, el sector energía y el sector construcción; en el resto del capítulo al referirnos al sector industrial nos circunscribiremos al sector *manufacturas*.

Cuadro IV.1 Indicadores macroeconómicos (2005)

Países	Superficie (km²)	Población (en mill.)	PIB por habitante (en PPA)	Crecimiento PIB ^(*)	Tasa de inflación	VAB por sector (en % del total)			Tasa de paro (%)	Productividad laboral		Gastos I+D en % PIB
						Agricultura	Industria	Servicios		PIB en PPA por hora trabajada ^(**)	PIB en PPA por persona ocupada	
Chipre	9.240	0,7	88,9	3,9	2,0	2,9	19,8	77,3	5,2	67,4	80,8	0,4
República Checa	78.859	10,2	73,6	6,1	1,6	2,9	38,2	58,9	7,9	51,3	66,0	1,4
Estonia	43.211	1,4	59,8	10,5	4,1	3,7	28,5	67,8	7,9	41,1	58,5	0,9
Hungría	93.029	10,1	62,5	4,2	3,5	4,3	30,1	65,6	7,2	53,8	71,3	0,9
Letonia	64.589	2,3	48,6	10,6	6,9	4,0	21,6	74,4	8,9	35,5	47,9	0,6
Lituania	65.300	3,4	52,1	7,6	2,7	5,7	34,3	60,0	8,3	43,8	53,4	0,8
Malta	316	0,4	71,7	3,0	2,5	2,8	22,4	74,8	7,3	72,3	83,1	0,6
Polonia	312.685	38,2	49,7	3,5	2,2	4,6	30,8	64,6	17,7	45,6	59,0	0,6
Eslovaquia	49.035	5,4	57,1	6,0	2,8	4,3	35,7	60,0	16,3	56,0	64,8	0,5
Eslovenia	20.273	2,0	81,9	4,0	2,5	2,5	34,1	63,4	6,5	67,9	78,5	1,2
Bulgaria	110.550	7,8	33,7	6,2	6,0	9,4	29,4	61,2	10,1	29,8	32,7	0,5
Rumania	230.340	21,7	34,2	4,1	9,1	9,6	34,5	55,9	7,2	n.d.	38,9	0,4
UE-15	3.154.124	384,7	108,2	1,5	n.d.	1,8	25,9	72,3	7,9	100,0	106,4	1,9
UE-25	3.890.661	458,8	100,0	1,7	2,2	1,9	26,2	71,9	8,7	91,5	100,0	1,9
UE-27	4.231.551	488,3	96,1	1,7	2,3	2,0	26,3	71,7	8,7	n.d.	96,5	1,8
EuroZona-12	2.456.276	310,3	106,2	1,4	2,2	2,0	26,4	71,6	8,6	101,9	106,4	1,9
Turquía	770.760	71,6	27,6	7,4	8,1	10,5	30,4	59,1	10,2	n.d.	39,4	n.d.
Croacia	56.414	4,4	48,0	4,3	3,3	6,7	29,6	63,7	12,6	n.d.	59,5	n.d.
Macedonia	25.713	2,0	25,9	4,0	0,5	n.d.	n.d.	n.d.	37,3	n.d.	n.d.	n.d.
España	504.790	43,0	97,9	3,5	3,4	3,3	29,3	67,4	9,2	88,6	97,1	1,1
Castilla y León ^(***)	94.225	2,5	91,0	3,4	3,3	6,9	30,2	62,8	8,7	n.d.	n.d.	0,9

Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT e INE.

(*) Crecimiento anual PIB a precios constantes sobre año anterior (%); (**) Datos relativos al año 2004; (***) PIB por habitante (en PPA) del año 2004.

2.1.1 Rasgos destacados de la estructura productiva del sector industrial⁶

Por lo que se refiere a la evolución de la producción manufacturera castellano y leonesa, según un reciente estudio (Álvarez López, E. y García Grande, J. 2003), desde que en 1986 España se adhiere a las Comunidades Europeas, la producción industrial de Castilla y León ha crecido a una tasa anual media acumulativa de 3,1%, superior a la de la industria española de 2,9%; lo que explica que haya aumentado el peso de Castilla y León en el VAB industrial español. El crecimiento de la industria regional también se sitúa por encima de la industria comunitaria (Ferraro García, F. y Álvarez López, E. 2000). Castilla y León y la Rioja se están convirtiendo en un eje de desarrollo industrial vinculado a las ramas industriales de la automoción, la industria electrónica, los transformados metálicos y la industria agroalimentaria (Lázaro Araujo, L. coord. 2003), lo que está propiciando la creación de un núcleo industrial de referencia dentro de nuestro país.

Aunque la tasa de participación respecto al valor del VAB regional apenas ha cambiado, no ha ocurrido lo mismo con la tasa de productividad, que lo ha hecho por encima de la media del sector en España. Las ramas de actividad de material de transporte (DM⁷), industrias diversas (DN), textil(DB) y calzado(DC), presentan unos índices regionales de productividad superiores a la media; las ramas de la alimentación, bebidas y tabaco (DA), químicos (DG), y productos no metálicos(DI) se sitúan ligeramente por debajo de la media, y, finalmente, el sector energía (DE), minerales férricos y no férricos (DC) y productos metálicos (DJ) y eléctricos (DL) a niveles claramente inferiores a la media (PDR Castilla y León 2003). Teniendo en cuenta la importancia que el sector transporte tiene en la Región, es sencillo comprender los resultados positivos en materia de productividad.

Respecto al perfil evolutivo del producto industrial regional, el crecimiento es mayor en las actividades intermedias-avanzadas, aunque existe un claro predominio en la Región de las industrias tradicionales frente a las intermedio-avanzadas. (Álvarez López, E. y García Grande, J. 2003).

⁶ No se incluye en el estudio el sector construcción, por lo que vamos a apuntar sus principales características para completar el contenido de este capítulo. La aportación del sector construcción al VAB regional es superior a la que se obtienen en el resto de España aunque su productividad es inferior a la media nacional. El sector de la construcción está atravesando por muy buenos momentos en Castilla y León siguiendo la tónica general española, lo que ha influido positivamente en el incremento de la actividad y en el empleo de la Región. Esto se debe principalmente a las empresas constructoras de viviendas y de ingeniería civil, que se han visto apoyadas tanto por los bajos tipos de interés hipotecarios como por las buenas expectativas económicas.

⁷ Nomenclatura general de las actividades económicas en las Comunidades Europeas. CNAE.

La principal característica del sector industrial en Castilla y León es la escasa diversificación del tejido industrial; sus actividades están concentradas en torno a dos subsectores: Alimentos, bebidas y tabacos (DA) (manufacturas tradicionales) y material de transporte (DM) (manufacturas intermedias-avanzadas). Estos sectores representan una mayor participación en la economía regional que en la nacional, generan en 2005 un 58,2% de las ventas; por ello, se suele hablar de polarización industrial en torno a los mismos. El resto del VAB industrial regional corresponde a ramas productivas muy diversificadas que en la actualidad luchan por modernizarse y asumir los retos de la actual política industrial europea y que cuentan con un elevado número de PYMES. El 14% del VAB industrial se atribuye a empresas con menos de 20 trabajadores que suponen el 98% del total de empresas de la Región. La preponderancia productiva de la región se da en los establecimientos industriales de mayor tamaño que pertenecen al subsector de material de transporte (DM).

El sector industrial de Castilla y León se encuentra fuertemente localizado en el eje Valladolid-Palencia-Burgos; estas tres provincias concentran el 70,9% del VAB regional de productos industriales. La participación de León y Salamanca también es importante, pero de menor relevancia. El sector industrial de Castilla y León se caracteriza igualmente por el liderazgo de los establecimientos industriales multilocalizados, ya que un 50% del VAB Industrial es generado por empresas con sede social fuera de la región, que actúan en subsectores tan significativos como el material de transporte (DM).

Los buenos resultados del sector industrial en Castilla y León en los últimos años se deben especialmente a los resultados del subsector material de transporte (DM) y del subsector de la agroalimentación. Este último subsector está íntimamente ligado a las actividades agrícolas y ganaderas (Véase capítulo 3) y constituye una de las principales salidas para los productos de este sector y una de las principales formas de diversificar la actividad económica en las áreas rurales. El sector agroalimentario se está orientando a una diferenciación de sus productos en torno a la calidad de los mismos y una política de denominaciones de origen que les lleve a un reconocimiento en el ámbito nacional e internacional.

Las grandes empresas que acaparan un gran volumen de la actividad del sector están generalmente vinculadas al capital extranjero y a las nuevas tecnologías. Sin embargo, la dimensión media del sector gira en torno a las PYMES; estos establecimientos están realizando un importante proceso de readaptación a las necesidades del sector especializado sobre todo en la industria cárnica, de cereales, productos derivados lácteos, hortofrutícola conservera y vitivinícolas.

2.1.2 Debilidades y fortalezas del sector industrial en Castilla y León

Siguiendo las pautas del análisis DAFO como técnica para diseñar estrategias de desarrollo económico, vamos a apoyarnos en las fortalezas del sector industrial castellano y leonés y a compensar sus debilidades con vistas a establecer una estrategia de desarrollo que tenga en cuenta las amenazas o factores externos negativos y las oportunidades o factores externos positivos que para el sector industrial se derivan de la 5ª ampliación de la UE.

¿Cuáles son las principales debilidades del sector industrial Castellano y Leonés?

- Débil potencial demográfico
- Desigual distribución de la población
- Atomización y concentración sectorial del sector industrial
- Necesidad de adaptación de las PYMES a las nuevas tecnologías.
- Desequilibrios en el mercado de trabajo (formación).
- Falta de tradición empresarial

¿Cuáles son las principales fortalezas del sector industrial Castellano y Leonés?

- Situación y amplitud de su territorio.
- Fortaleza de la industria agroalimentaria con producciones alimentarias de gran tradición y calidad promocionables en otros mercados.
- Aceptable cualificación de la mano de obra.
- Niveles de productividad superiores a la media nacional y costes salariales unitarios inferiores a la misma.
- Abundante oferta de suelo industrial
- Apuesta por la tecnología
- Sinergias entre las pequeñas y grandes empresas mediante la transferencia de tecnología.
- Creciente expansión de la industria y apertura de la economía regional al exterior.

Estas características positivas y negativas del sector industrial son el punto de partida que ha servido de base para diseñar una estrategia con la finalidad de incre-

mentar la competitividad regional de las empresas. Tenemos que tener en cuenta que si bien la 5ª ampliación de la UE ha supuesto nuevas oportunidades para la expansión de nuestra industria y la apertura de nuestro sector exterior, igualmente puede convertirse en una amenaza si nuestro sector industrial resulta ser menos competitivo que el de los nuevos socios de la UE; por esto, precisamente, resulta necesario también analizar las características del sector industrial en los países candidatos.

2.2 Principales características del sector industrial en los nuevos Países miembros de UE y en los nuevos candidatos

La 5ª ampliación de la UE acoge a países muy variados: pequeñas islas mediterráneas, países satélites de la antigua Unión Soviética e incluso antiguas repúblicas soviéticas. El 1 de mayo de 2004 se incorporaron a la UE 10 nuevos Estados (Polonia, Hungría, Estonia, Lituania, Letonia, República Checa, Eslovenia, Eslovaquia, Chipre y Malta), y el día 1 de enero de 2007 lo hicieron Bulgaria y Rumanía, posponiéndose la entrada de Turquía sin fecha. Como cuestión previa debemos señalar la heterogeneidad entre países de la 5ª Ampliación, en adelante PA12, tanto en dimensiones como en estructuras socio-económicas (v.gr Malta y Polonia) (*Cuadro IV.1*). En una Europa de 27 Estados se han producido cambios tales como el incremento de las disparidades económicas en la UE y sus ámbitos geográficos, un aumento en el desempleo o una nueva redistribución del peso de los sectores productivos en la UE.

La mayor parte de los 103,6 Mhab⁸ de estos países es de naturaleza urbana y sólo 1/3 de la población es de naturaleza rural. Del estudio de los datos recogidos en el *Cuadro IV.1* resulta que el PIB de estos países, es bastante inferior al de los estados de la UE-15, así como también los mismos es respecto a la media de la UE-25 y de la UE-27. Las tasas de paro para la mayoría de lo son superiores a la media de la UE-15, y todos sus niveles de crecimiento están por encima del de la UE-15.

Se trata de países con niveles de desempleo⁹ inferiores a los de la UE-27, con la salvedad de la República Eslovaca, Eslovenia, Bulgaria y Letonia. El análisis del empleo sectorial presenta una estructura similar a la de la UE en décadas pasadas. Siguiendo

⁸ Mhab = Millones de habitantes.

⁹ El empleo en los PA oscila entre el 5,2% y el 17,7%.

datos de Eurostat para los últimos 5 años, hemos apreciado en la mayoría de los PA12 una ligera pérdida de peso del empleo en el sector agrícola y una ganancia en el sector servicios. Igualmente se constata esta misma tendencia en relación con este mismo indicador para Castilla y León.

Concluida la 5ª ampliación en sus dos fases, existen ya nuevos candidatos para formar parte de la UE; los que se perfilan con mayores posibilidades para una pronta incorporación en el tiempo son: Turquía, Croacia y la Antigua Republica Yugoslava de Macedonia. En el *Cuadro IV.1* hemos recogido también los principales indicadores económicos de estos 3 países, lo que nos permite extraer una serie de conclusiones de futuro sobre los efectos de una eventual incorporación en los próximos años.

Se trata de tres países que presentan entre Turquía , por un lado, y Croacia y Macedonia, por otro, una gran heterogeneidad en materia de superficie y población, pero que, sin embargo, presentan grandes similitudes en sus indicadores económicos. Todos ellos con niveles económicos inferiores a la mayoría de los Países de la 5ª adhesión –PA12– y a todos los países de la UE-15; su tasa de paro es superior a la media UE-15, UE-25 y UE-27, pero sin embargo sus niveles de inflación y de crecimiento son sensiblemente superiores; (con la excepción de la tasa de inflación en Macedonia). En relación con el análisis sectorial de su economía, los nuevos candidatos presentan el mismo sesgo respecto a la UE-27 que los países de la 5ª Adhesión presentaban frente a la UE-15, con el agravante de que sus disparidades son mayores en el caso del sector agrícola y en el del sector servicios.

2.2.1 Rasgos destacados de la estructura productiva del sector industrial¹⁰

En relación con el sector industrial, a pesar de la heterogeneidad de los países de la adhesión, podemos destacar las siguientes notas de carácter general. La industria ha sufrido profundas transformaciones a lo largo del proceso de transición; se trata de la privatización del sector, frente a la planificación central y la propiedad estatal¹¹. En 1990 comienza el declive del sector industrial, solamente en Hungría y Polonia se constata un incremento en la producción de bienes industriales, frente a una significativa reducción a la mitad en los Estados Bálticos. La recuperación del sector industrial pasa por atraer inversores extranjeros y una mejora de la tecnología empleada.

¹⁰ El estudio de este epígrafe recoge los datos relativos únicamente al sector manufacturas dejando fuera del mismo al sector construcción.

¹¹ Con la excepción del sector de la siderurgia en la Republica Checa donde este proceso se ha retrasado.

El renacer de la industria en los países candidatos necesitaba una mejora de la competitividad con el sector; lo que exigía una reducción del tamaño del sector, la reorganización del mismo y de sus ramas productivas y un acercamiento gradual a la estructura global de la industrial manufacturera en la UE. En estos últimos años se han producido una serie de notas comunes en los PA12 entre las que apuntamos las siguientes: liberalización de intercambios e inversiones en el sector, privatización de empresas pequeñas y gran escala, eliminación de precios impuestos en el sector, supresión de los accesos al mercado laboral, desarrollo de organismos de apoyo del mercado y promoción de un entorno favorable a las empresas y, finalmente, mantenimiento de ciertos niveles proteccionistas en el sector energético.

Todos los productos industriales, con excepción del acero que lo hizo un año más tarde, se beneficiaron del libre acceso al mercado europeo desde 1995. En el mercado laboral, el empleo en el sector industrial se redujo como consecuencia de un declive acumulado de su producción; países como Polonia, la República Checa, Estonia, Hungría, Eslovaquia y Eslovenia experimentaron un descenso que ha sido de un 40%.

De acuerdo con un reciente documento de trabajo de la Comisión Europea en 2003 sobre el impacto de la ampliación sobre la industria, la especialización industrial de los países de la 5ª ampliación¹² se centra en las manufacturas intensivas en mano de obra. Los subsectores de la alimentación y bebidas (DA), textil (DB), maderas (DD) y metales de base (DJ) están por encima de la media, y los subsectores de maquinarias y equipos (DK), productos químicos (DG) y equipamientos eléctricos y ópticos (DL), que exigen mayores niveles de especialización cuentan con un menor grado de participación de la producción total respecto a la UE-15. A pesar de la diversificación de su industria en las cuatro ramas anteriormente enumeradas en las que están especializados estos países suponen el 60 o 70% de su producción industrial. Este hecho contrasta con un menor ritmo de crecimiento de la productividad de estos mismos sectores respecto a la UE-15; resultando ser menos eficaces a pesar contar con salarios inferiores a la UE. Véanse las tasas de crecimiento salarial en el *Cuadro IV.3* y la productividad laboral en el *Cuadro IV.1*.

Los Estados Bálticos presentan la estructura productiva que más difiere de la UE, ya que en estos países predominan el sector de la alimentación (DA), madera (DD) y textiles (DB); en el otro extremo encontramos a Hungría, cuya producción se orienta

¹² Document de travail des services de la Commission. "L'impact se l'élargissement sur l'industrie". SEC (2003) 234.

a sectores de producción más sofisticados. Con anterioridad a la 5ª ampliación, se realizaron a instancias de la UE una serie de estudios sectoriales que permitieran a la UE conocer las fortalezas y debilidades de los nuevos países miembros y prepararse ante la 5ª Ampliación.

Como resultados de estos estudios (WIIW 2001), se obtuvieron una serie de conclusiones sobre el sector industrial, como la existencia de ciertas *ramas productivas en las que los países de la 5ª Adhesión presentan ventajas comparativas frente a la UE-15, esto es la de la madera (DD), y los subsectores textil (DB), y del cuero(DC); por otro lado, también existen otras ramas que presentan desventajas como son la de productos químicos(DG), plásticos y caucho (DH), papel (DE), maquinaria y equipos ((DK) y equipos eléctricos y ópticos (DL). En los sectores de la alimentación, bebidas y tabaco (DA)y el de material de transporte(DM) la mayoría de los países candidatos están experimentando una mejora en términos de competitividad, siendo Hungría, el país que presenta mejores resultados en ambos casos (Cuadros IV.2, IV.3 y IV.4).*

Para la reestructuración y modernización de la industria manufacturera ha sido clave el apoyo en la inversión extranjera, que se ha dirigido especialmente a Polonia, Hungría y la Republica Checa; España y Castilla y León no han participado apenas de la misma y la tendencia experimentada en los últimos años ha sido irregular (Cuadro IV.18). La distribución de la inversión directa extranjera –en adelante –IDE– entre las diversas ramas de producción ha sido desigual respondiendo más bien a las diferentes estrategias de privatización; sin embargo, las IDE no han dado respuesta a todas las necesidades en materia de nuevas tecnologías como veremos más adelante.

En cuanto al sector exterior, siempre de acuerdo con el mismo trabajo realizado para la Comisión Europea por “Viena Institute for International Economic Studies” (WIIW 2001) ciertos países como, Hungría, Eslovaquia, Estonia y la Republica Checa han de especializarse en aquellas ramas productivas más sofisticadas e intensivas en capital, es decir, en ramas de alta tecnología, en las que se puede alcanzar mayores niveles de productividad y que necesitan de una mano de obra altamente cualificada. Letonia y Lituania por el contrario se han de especializan en productos intensivos en mano de obra no cualificada. Los precios unitarios a la exportación en los antiguos PECO se estarían aproximando a los de la UE-15, sobretudo en el caso de Hungría y Eslovenia; lo que puede interpretarse como una mejora en la calidad de los productos de los países candidatos.

Cuadro IV.2 Productividad laboral en la industria manufacturera (1999) (Sector industrial = 100)

Sectores	Repúb. Checa	Repúb. Eslovaca	Hungría	Polonia	Eslovenia	Rumanía	Bulgaria	Estonia*	Lituania*
Productividad en euros total industria manufacturera (PIB en PPA96)	72.416	63.106	105.774	76.480	69.053	40.620	38.225	45.648	39.924
Austria 1198 = 100	45,5	39,6	66,4	48,0	43,4	25,5	24,0	28,7	25,1
Productividad en euros total industria manufacturera (FBC en PPA96)	49.077	41.280	67.232	58.064	59.996	17.386	15.992	24.294	24.069
Austria 1998 = 100	30,2	25,4	41,3	35,7	36,9	10,7	9,8	14,9	14,1
Alimentación, bebidas y tabaco	141,5	132,9	87,5	123,1	175,3	203,2	147,2	146,9	148,4
Textil y confección	38,4	24,5	21,8	38,5	45,5	28,5	33,4	64,4	56,8
Cuero y calzado	31,4	32,0	19,6	44,9	44,2	50,1	36,0	62,5	28,6
Madera y corcho	46,0	24,0	39,3	83,8	54,5	57,2	60,1	98,3	94,8
Industria del papel: edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	143,3	141,3	87,2	147,5	86,8	82,3	93,5	108,0	107,2
Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	903,1	765,8	194,1	420,1	180,9	476,1	805,0	n.d.	n.d.
Industria química	217,4	171,9	109,0	140,1	217,9	139,3	146,0	125,2	90,4
Transformación del caucho y materias plásticas	97,6	104,2	82,4	119,0	96,5	91,6	83,1	125,0	118,0
Otros productos minerales no metálicos	80,6	77,9	60,7	87,4	110,5	85,3	89,4	127,5	98,5
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	78,9	108,0	74,6	96,3	77,1	141,9	211,3	107,8	93,2
Construcción de maquinaria y equipo mecánico diverso	67,2	53,1	51,6	64,4	82,0	35,5	55,7	52,5	36,1
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	115,2	59,1	209,1	118,1	81,1	128,7	66,6	89,7	63,0
Fabricación de material de transporte	156,5	347,5	292,2	149,8	259,1	129,9	64,8	102,9	72,4
Industrias manufactureras diversas	64,3	40,7	29,4	69,1	91,5	64,0	51,3	48,4	70,4

Fuente: Estimaciones del Viena Institute for International Economic Studies (WIIW) a partir de estadísticas nacionales, OCDE, EUROSTAT y UNIDO.

* Datos correspondientes a 1998.

Notas: PIB (Producto Interior Bruto); PPA (Paridad Poder Adquisitivo); FBC (Formación Bruta Capital).

Cuadro IV.3 Salarios brutos mensuales en la industria manufacturera (1999) (Sector industrial = 100)

Sectores	Repúb. Checa	Repúb. Eslovaquia	Hungría	Polonia	Eslovenia	Rumanía	Bulgaria	Estonia*	Letonia	Lituania*
Total industria manufacturera (en euros, considerando tipo de cambio)	323,3	242,7	302,0	315,0	744,3	105,1	104,8	258,9	219,8	200,2
Tasa media de crecimiento 1993-99	14,9	11,0	6,2	10,9	8,8	0,2	9,7	39,6	38,0	41,7
Total industria manufacturera (en euros, considerando PPA)	824,2	699,6	691,4	679,5	1129,8	402,1	351,5	589,7	505,7	471,3
Tasa media de crecimiento 1993-99 (real, considerando IPC)	4,7	3,0	1,4	3,9	4,2	-6,6	-2,4	6,0	3,6	-5,3
Alimentación, bebidas y tabaco	96,3	96,3	95,6	93,2	115,1	95,6	103,0	108,2	110,2	110,7
Textil y confección	69,9	68,4	62,3	64,9	72,8	71,8	67,1	83,3	92,5	86,9
Cuero y calzado	67,5	72,1	60,7	68,5	76,2	69,3	65,5	84,5	64,2	80,2
Madera y corcho	83,6	74,9	60,5	80,7	85,0	71,3	70,6	94,9	87,6	76,0
Industria de papel: edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	118,0	124,4	112,2	131,2	123,0	113,3	102,0	167,9	140,4	130,3
Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	146,9	157,9	202,2	186,7	112,8	247,1	243,6	96,0	n.d.	n.d.
Industria química	123,2	118,6	159,9	139,2	151,0	128,0	139,9	n.d.	95,6	147,5
Transformación de caucho y materias plásticas	106,3	119,9	100,3	103,2	103,1	108,7	92,0	95,3	80,3	101,0
Otros productos minerales no metálicos	108,1	110,7	108,9	104,9	101,7	110,0	109,5	126,9	91,2	109,1
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	105,1	112,4	97,1	107,7	99,6	128,9	178,9	109,9	86,1	97,6
Construcción de maquinaria y equipo mecánico diverso	102,6	102,0	103,0	103,9	97,1	106,9	95,4	101,6	94,9	93,7
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	100,9	99,6	108,6	117,6	103,0	111,0	92,2	110,7	93,4	113,2
Fabricación de material de transporte	121,3	119,8	129,3	116,5	104,8	124,4	100,0	122,1	89,5	125,0
Industrias manufactureras diversas	80,7	89,8	69,8	80,1	86,3	74,6	68,2	91,8	83,9	88,8

Fuente: Estimaciones del Viena Institute for International Economic Studies (WIIW) a partir de estadísticas nacionales, OCDE, EUROSTAT y UNIDO.

* Datos correspondientes a 1998.

Notas: PPA (Paridad Poder Adquisitivo); IPC (Índice Precios Consumo).

Cuadro IV.4 Valoración cualitativa de la competitividad comercial de la industria manufacturera (según las balanzas comerciales por sectores con la UE en el período 1995-1999)

Sectores	Repúb. Checa	Repúb. Eslovaca	Hungría	Polonia	Eslovenia	Rumanía	Bulgaria	Estonia	Letonia	Lituania	Castilla y León
Alimentación, bebidas y tabaco	---	--	+++	+	---	-	+	-	--	-	--
Textil y confección	+++	+++	++	--	---	+++	+++	+++	+++	+++	S.V.
Cuero y calzado	-	+++	+	---	---	+++	++	--	--	++	+++
Madera y corcho	+++	+++	++	+++	++	+++	+++	+++	+++	++	S.V.
Industria del papel: edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	---	-	--	--	---	---	--	--	---	--	S.V.
Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	---	++	++	--	---	--	--	+	+	++	S.V.
Industria química	---	---	---	---	--	---	---	---	---	---	+++
Transformación del caucho y materias plásticas	-	--	---	---	--	--	---	---	---	--	+
Otros productos minerales no metálicos	+++	+++	---	---	--	++	+	-	--	--	S.V.
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	+++	++	---	---	---	++	++	-	+	++	-
Construcción de maquinaria y equipo mecánico diverso	-	-	---	---	--	--	---	-	---	---	++
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	-	-	+++	---	---	--	---	-	---	--	S.V.
Fabricación de material de transporte	+++	+++	+++	-	--	--	---	-	---	-	+++
Industrias manufactureras diversas	+++	+++	---	+++	+++	+++	--	+++	+++	+++	S.V.

Fuente: Evaluación del Viena Institute for International Economic Studies (WIIW) a partir de EROSTAT COMEXT Database.

* Elaboración propia: valoración cualitativa para Castilla y León respecto a los países de la adhesión.

Signos de evaluación: --- déficits en aumento; -- déficits pequeños o estables; - déficits en reducción; + superávits reducidos o decrecientes; ++ superávits estables; +++ superávits en aumento; s.v. sin valorar.

2.2.2 Debilidades y fortalezas del sector industrial en los nuevos países miembros

Siguiendo la misma metodología planteada para el sector industrial en Castilla y León, en los países de la 5ª ampliación también podemos observar una serie de debilidades y fortalezas.

¿Cuáles son las principales debilidades del sector industrial en los países Nuevos Estados Miembros –PA12–?

- El sector industrial todavía se apoya fuertemente en aquellos sectores intensivos en mano de obra.
- Bajo nivel de poder adquisitivo en el mercado nacional.
- Debilidad en las estructuras institucionales.
- Privatizaciones relativamente recientes.
- Las diferencias en productividad y margen de beneficio entre las empresas con capital extranjero y aquellas bajo control nacional.
- Carencias de infraestructuras básicas.
- Necesidad de adaptación de las PYMES a las nuevas tecnologías.
- Desequilibrios en el mercado de trabajo (formación).
- Inadecuado tamaño del sector y necesidad de reorganizarlo.
- Niveles de productividad laboral inferiores a la UE-15, UE-25 y UE-27.

¿Cuáles son las principales fortalezas del sector industrial en los países Nuevos Estados Miembros –PA12–?

- Casi todos los productos industriales se han beneficiado del libre acceso al mercado europeo desde 1995.
- Desarrollo de organismos de apoyo del mercado.
- Promoción de un entorno favorable a las empresas.
- Costes salariales bajos.
- Situación y amplitud de su territorio.
- Aceptable cualificación de la mano de obra
- Creciente apertura de la economía regional.
- Creciente mejora en la calidad de los productos.
- Niveles de crecimiento superiores en los PA12 frente a la UE-15.

2.3 Análisis comparado

Del análisis de los principales indicadores socioeconómicos de Castilla y León y de los países de la Adhesión, –PA12– recogidos en el *Cuadro IV.1*, así como de los principales rasgos de su estructura industrial estudiados en este epígrafe, podemos entresacar algunas consideraciones de tipo general.

Castilla y León presenta un mayor nivel de renta que los países candidatos, pero todos ellos han mejorado su posición con respecto a la UE-15 en los últimos 5 años (antes y después de su incorporación); los PA12 presentan niveles aceptables de crecimiento superiores a la media europea lo que conlleva mejoras en los niveles de consumo de estos países y mayores posibilidades para los productos de Castilla y León en los PA12. La estructura de la actividad productiva presenta un mayor peso del sector agrícola e industrial que en la UE-15 y un menor peso del sector servicios; sin embargo, también sus índices se han aproximado en los últimos años a los de la UE-15.

En relación con la especialización y ventajas en términos de competitividad, Castilla y León lo hace básicamente en Material de Transporte (DM) y en subsectores relacionados con el mismo como el de Plástico y Caucho (fabricación de neumáticos) DH y agroalimentario (DA) y los PA12, en Madera (DD) y Textil (DB). Sin embargo, poco se puede extraer de una comparación tan general del sector industrial, pues para poder aportar datos precisos sobre ventajas y desventajas de la ampliación en términos comerciales entre Castilla y León y los PA12, tendríamos que descender al análisis desagregado por países y subsectores; estudio que sobrepasa los límites de este trabajo. En el *Cuadro IV.4* recogemos una primera aproximación de tipo comparativo en materia de competitividad comercial en los –PA12– y Castilla y León.

La eliminación de los obstáculos a los intercambios entre los PA12 y Castilla y León, pueden provocar un incremento en el riesgo de deslocalización, como veremos en el epígrafe 3 de este Capítulo. La deslocalización no solo afecta a las industrias denominadas tradicionales, con gran intensidad de mano de obra, como la industrial textil y de la confección, del calzado, de cables y de la madera, sino también a las industrias con gran intensidad de capital, como la industria siderúrgica, mecánica, de construcción naval, aeronáutica y de equipamiento electrónico.

Para luchar contra esta amenaza, hemos de anticiparnos a los posibles cambios de las empresas, reforzar la competitividad de las mismas y mejorar el empleo tanto cuantitativa como cualitativamente.

¿Cuáles son las amenazas para el sector industrial de Castilla y León con la 5ª ampliación de la UE?

- Nuestra CCAA ha dejado de ser NUTS II objetivo 1, para ser región “Phasing in” dentro del objetivo, competitividad y empleo, por lo que perderá fondos estructurales y ciertas líneas de financiación al desarrollo del tejido empresarial.
- Incremento en la competencia (12 nuevos socios).
- Nuevos agentes en el mercado que cuentan con fuerza de trabajo suficiente, buenos niveles de cualificación y costes salariales inferiores.
- Un mercado cada vez más exigente.
- Situación geográfica alejada de los países de la Adhesión.
- Deslocalización empresarial.

¿Cuáles son las oportunidades para el sector industrial de Castilla y León con la 5ª ampliación de la UE?

- Nuevas oportunidades en mercados emergentes.
- Posibilidades de distinción frente a otros competidores en cuanto a capacidad productiva, aspectos postventa y mayores niveles de tecnología incorporados.
- Posibilidad de recibir fondos -período de *phasing in*.
- Posibilidad de crear redes con los países del Este.
- Nuevas posibilidades de Financiación (BEI).

3. ESPECIALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y REPERCUSIONES EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES DEL SECTOR INDUSTRIAL

Cuando dos países deciden entablar relaciones comerciales cada uno tenderá a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que produzca en mejores condiciones e importará los restantes. Este principio económico de la ventaja comparativa (David Ricardo 1815) se complica en su aplicación práctica cuando salimos del mundo abstracto, en el que sólo hay 2 países y 2 ó 3 factores de producción, al mundo real, en el que no se sabe exactamente cómo definir en qué consiste la ventaja comparativa de cada país y, por consiguiente, cómo se determinarán los flujos de exportaciones e importaciones tras la apertura de relaciones comerciales. Si analizamos el mundo real, v gr. el mercado interior y los intercambios comerciales en el mismo, observamos que entre las distintas economías de la UE, la especialización industrial es difícil de explicar, ya que la mayor

parte de los intercambios son intra-industriales, es decir, los países son exportadores e importadores de la misma clase de productos, lo que cuestiona la teoría anteriormente citada.

Sin descartar la validez de la misma, hemos de completarla con otros principios (Pastor A 1992) como el de la existencia de economías de escala o la existencia de rendimientos crecientes (caso de los intercambios entre países comunitarios de carácter intra-industrial). La confianza en la eficiencia del mecanismo competitivo es la pieza clave para establecer los factores que determinan la especialización industrial y los intercambios comerciales de productos entre los países. *La competitividad como capacidad de vender bienes y servicios producidos en los mercados, se suele identificar con la capacidad de exportación de la economía*¹³ (Segura J. 1992). En relación con las exportaciones, los mercados han de hacer frente a la competencia de otros países; por otra parte, las exportaciones constituyen una variable importante para sostener una elevada tasa de crecimiento. Existe una correlación entre la balanza comercial y la eficacia del aparato productivo, a pesar de que la competitividad como capacidad de exportar también depende de otros factores como el desfase cíclico de una economía con la de sus principales clientes. *La medición de la competitividad en este sentido, requiere de estadísticas de comercio exterior, por lo que utilizaremos los datos de intercambio comerciales de Castilla y León con los PA12 (Cuadros IV.5 al IV.12 y Gráficos IV.1 al IV.5).*

Al margen de la medición de la competitividad, un sector es competitivo cuando es capaz de generar alguna ventaja que sea aprovechable frente a terceros en el mercado y que los consumidores sean capaces de valorar al realizar sus compras. Estas ventajas competitivas suelen ser de dos tipos, en costes más bajos (precios más bajos) y en diferenciación del producto (Porter 1980) pero, en cualquier caso, la obtención de estas ventajas depende de dos grupos de factores (Gómez Gras 1997): condicionantes de tipo interno (recursos, capacidades, activos poseídos, comportamientos estratégicos¹⁴...) y factores externos : “*El entorno*” y sus factores genéricos y específicos (Vega Mocoroa, I. 2001).

Metodológicamente procede analizar el escenario actual de Castilla y León y de los países candidatos para determinar el grado de eficiencia y de competitividad del

¹³ En el caso del mercado interior sería más adecuado hablar de capacidad de abastecimiento de los mercados interior e internacional

¹⁴ Actualmente los costes y precios han perdido importancia relativa frente a otros instrumentos de competitividad tales como el contenido tecnológico de los productos, las innovaciones de proceso, el diseño para grandes clientes, la calidad, los servicios posventa, la diferenciación, la comercialización, las marcas y la internacionalización

sector industrial castellano-leonés y analizar las repercusiones de la 5ª ampliación sobre los intercambios comerciales de Castilla y León con los nuevos estados miembros de la UE.

3.1 Escenario actual y evolución de los factores de los que depende el grado de competitividad del sector industrial en Castilla y León

En una economía abierta son las características particulares de las empresas las que pueden marcar las líneas de diferenciación. La capacidad de exportar de las empresas depende de su competitividad frente a otras empresas y, ésta última, de los factores que la determinan y que finalmente determinan la relación productividad-costes.

3.1.1 La productividad

La productividad de las empresas –producción por hora trabajada o producción por empleado–, depende de una serie de factores como son entre otros: el grado de desarrollo de las infraestructuras de apoyo, el tamaño de las explotaciones, la tecnología utilizada y su nivel, y la cualificación de la mano de obra.

Respecto al nivel de infraestructuras de transporte y de apoyo a la actividad industrial, ambos se encuentran en Castilla y León por debajo de la media europea y de la media nacional. En el caso de las infraestructuras de transporte, las causas hemos de buscarlas en las características naturales y demográficas de nuestra región, es decir, su gran extensión en Km² y la dispersión de la población. Como consecuencia de esta primera limitación constatamos que la mayor parte de las empresas se instalan en las áreas más pobladas y en aquellas con un mejor acceso a las vías rápidas de comunicación. El 60% del suelo industrial de Castilla y León se localiza en el eje Valladolid-Palencia-Burgos-Miranda de Ebro.

En los periodos de programación 1989-93, 1994-1999 y 2000-2006, tanto las infraestructuras de transporte como las ayudas a las infraestructuras de apoyo a las actividades económicas han sido objeto de líneas de ayudas en los Programas Operativos cofinanciados por el FEDER; este hecho sin duda ha contribuido a una especial mejoría en los indicadores de la región tanto en lo relativo a infraestructuras de transporte y energía como a los diversos servicios prestados a las empresas de la región (telemáticos, telefónicos, técnicos, etc.).

Para el nuevo *periodo de programación 2007-2013* se seguirán cofinanciando infraestructuras de transporte aunque en menor medida que hasta el presente; sin

embargo serán *las infraestructuras en I+DT y las infraestructuras telefónicas las que recibirán mayores porcentajes de cofinanciación*, con excepción del ferrocarril. Esto indica que las prioridades de *la política regional de la UE se van también ajustando a la estrategia de Lisboa*.

El tamaño de las empresas en Castilla y León presenta una estructura dual, en el que un numero reducido de grandes empresas concentran la mayor parte de la productividad del sector frente a un elevado número de pequeñas y medianas empresas que forman la mayor parte del total (Véase Epígrafe 2.1.1 de este Capítulo).

El reducido tamaño de la mayor parte de nuestras empresas explica la reducida capacidad financiera de las mismas para afrontar nuevas inversiones y condiciona, en parte, las carencias que en inversiones en investigación y tecnología presenta Castilla y León respecto a la media española y a la UE (Cuadro IV.1). Sin embargo, el esfuerzo que en los últimos años se ha realizado en la región en gastos en I+D, la consolidación de centros de la RED de Centros de desarrollo tecnológico en Castilla y León, las actuaciones de la Agencia de Inversiones y Servicios de Castilla y León –ADE– a través de su programa de desarrollo tecnológico y la Constitución de la ADE financiación, con la finalidad de promover una mejor asignación de la financiación privada en beneficio de las PYMES de Castilla y León y una mayor disponibilidad de instrumentos de financiación más idóneos, han conseguido que nuestros indicadores en I+D estén recuperando posiciones en el conjunto nacional.

Según datos del CES¹⁵ para 2004, el gasto de Castilla y León en I+D creció un 15,4% frente a un 8,9% de la media española. Este comportamiento de crecimiento superior a la media nacional fue común en los sectores principales, es decir, sectores de empresas e instituciones sin fines de lucro y de enseñanza superior, e inferior en el caso del sector de la administración pública. La diferencia en el esfuerzo en I+D entre CCAA medido como porcentaje de gasto en I+D/PIB es importante; aunque se constata un mayor esfuerzo en las regiones que no eran objetivo 1 frente a las que sí lo eran; la situación de Castilla y León, a pesar de ser inferior a la media nacional, 0,77% frente a 1,07%, ocupa el 6º lugar tras Madrid, País Vasco, Navarra, Cataluña, y Andalucía.

En cuanto a la cualificación del capital humano y su influencia en el crecimiento de la producción de Castilla y León, es difícil llegar a determinarla con los indicadores que existen; sin embargo, sí se aprecian mejoras en los niveles educativos de la mano de obra del sector industrial, a pesar de seguir presentando niveles inferiores respecto a la media nacional. (Álvarez López, E. y García Grande, J. 2000).

¹⁵ Situación económica de Castilla y León en 2005.

3.1.2 Los costes de producción

En materia de costes, aquellos que resultan ser los más importantes para determinar el nivel de competitividad del sector industrial son los costes laborales, se gana competitividad cuando se alcanzan unos niveles de productividad superiores a los incrementos experimentados por los salarios reales. Los costes laborales unitarios –CLU– van a ser los indicadores utilizados para valorar la competitividad (relación entre costes laborales y productividad): la competitividad mejora cuando los salarios laborales suben menos que la productividad del trabajo. En el caso de Castilla y León los CLU son inferiores a la media española y europea.

3.2 La competitividad del sector industrial de Castilla y León en la UE ampliada: especial referencia a su posición frente a los nuevos socios

La competitividad es el reflejo de la existencia de una serie de ventajas en costes o en diferenciación que permite posicionarse a una empresa frente a sus posibles competidores para la satisfacción de la demanda presente y futura de los clientes. Por lo tanto, *se trata de un término relativo que exige una comparación* con otras empresas, o entre países por ramas de actividad industrial. Por ello, vamos a analizar en detalle alguno de los indicadores que nos permiten determinar la competitividad del sector industrial castellano y leonés frente a los nuevos socios de la UE.

En esta primera aproximación a nuestros niveles de competitividad frente a los países candidatos, podemos decir que *nuestra principal desventaja se centra en el coste laboral*, convirtiéndose ésto en una amenaza para la competitividad castellana y leonesa frente a los nuevos países miembros. *La existencia de costes salariales inferiores en los 12 países de la adhesión plantea diversos problemas:*

- 1) *Las ramas de producción intensivas en mano de obra perderán competitividad en Castilla y León frente a las empresas situadas en los países del Este*; sin embargo, la diferencia de costes salariales no tendrá tanta incidencia en sectores de producción de alta tecnología en los que la cualificación de la mano de obra y los altos costes de inversión en I+D producen una subida mayor en el nivel general de costes y, por lo tanto, unos precios finales más elevados.

- 2) *Este hecho puede acarrear la deslocalización de empresas actualmente situadas en Castilla y León o la apertura de nuevas empresas en los PA12 para beneficiarse de esta reducción de costes*; este eventual problema presenta mayores niveles de gravedad en las zonas fronterizas de los países candidatos con la UE-15, principalmente (Vgr. en Alemania y Austria). La deslocalización de las empresas madres conllevaría que toda una serie de empresas suministradoras se establecieran en torno a la empresa matriz causando importantes efectos negativos en el país de deslocalización.

Sin embargo, precisamente por la importancia de estos efectos, *la determinación de la ubicación de las empresas matrices responde a factores estratégicos más complejos que a la mera existencia de costes laborales inferiores*. El perjuicio que puede sufrir la imagen de la empresa en los medios de comunicación puede actuar como factor de freno a corto plazo en casos de deslocalización. No es fácil identificar las deslocalizaciones de empresas en el plano macroeconómico. En efecto, para poder hablar de deslocalización en el sentido habitual se tienen que producir simultáneamente, o al menos en un intervalo de tiempo relativamente corto, los dos fenómenos siguientes: el cierre de unas instalaciones de explotación o de un departamento de una empresa; y la transferencia de la producción a otras instalaciones de la misma empresa ubicadas dentro de otra entidad económica (región, país de la misma zona económica o de otra distinta). Dicha transferencia puede ir dirigida hacia instalaciones existentes o bien implicar nuevas inversiones, incluida, llegado el caso, la creación de nuevas instalaciones de explotación.

España y Castilla y León, al pertenecer a la zona euro han perdido el recurso al ajuste de los tipos de cambio como mecanismo que permita corregir temporalmente las diferencias de nivel en materia de competitividad y productividad, lo que viene a reforzar proporcionalmente la influencia que tienen las diferencias en materia de costes de producción en las decisiones de implantación y deslocalización. Teniendo en cuenta que en la UE la libre circulación de personas, bienes y capitales esta consagrada en el Tratado por el que se establece la Comunidad Europea y que, por consiguiente, es difícil abogar por que se prohíba totalmente a las empresas la posibilidad de elegir el lugar de instalación de sus actividades, la Unión Europea debe establecer una estrategia europea de lucha contra las deslocalizaciones, que esté coordinada con el conjunto de los Estados miembros y que se orientarse hacia una mayor armonización de los sistemas de los Estados miembros en los ámbitos fiscal y social, ya que numerosas deslocalizaciones de empresas se llevan a cabo con el fin de reducir los costes laborales y de producción (remuneraciones, cargas sociales, fiscalidad directa e indirecta).

La lucha contra las deslocalizaciones pasa por la anticipación de manera optima a los posibles cambios en las estructuras de las empresas con la colaboración de los interlocutores sociales y las autoridades locales y por reforzar la competitividad de las empresas y mejorar el empleo tanto cuantitativa como cualitativamente.

3) *Posibles movimientos migratorios del factor trabajo*, sobre todo en las zonas fronterizas.

A pesar de que *la diferencia de costes salariales* resulta ser un factor determinante de la competitividad industrial, esta amenaza, en el caso de Castilla y León *tiende a reducirse* ya que, si bien es cierto que los salarios en los países de la adhesión, con la excepción de Hungría, son inferiores a los nuestros, también es cierto que éstos están creciendo en dichos países a unos niveles superiores a los de Castilla y León; por todo lo cual la diferencia que actualmente existe entre ambos está disminuyendo. Si a este dato añadimos que el nivel de crecimiento de estos países es superior a la media UE y que, por este hecho, se produce un incremento tanto del consumo como de los precios, no es difícil predecir que en poco tiempo la ventaja de los PA12 en términos de costes salariales habrá desaparecido y las empresas que únicamente se guían por este factor determinante de la competitividad para ubicar sus empresas, buscarán nuevas áreas de inversión en otros países europeos no miembros, en Asia o en Marruecos.

Estas actuaciones de deslocalización marcadas por unas estrategias centradas en la reducción de los salarios se corresponden con el modelo social chino o indio, pero no resultan ser un método eficaz y duradero frente a las posibles deslocalizaciones, ajustado a la realidad europea. En la actualidad, Castilla y León está poniendo su mirada en Marruecos, lo que, por otro lado, presenta una nueva ventaja añadida en el caso del sector industrial cual es: la proximidad geográfica con España.

En cuanto a la afluencia de emigrantes de los PA12 a Castilla y León, en 2005 sus niveles son inferiores a los de la inmigración latino americana y del norte de África, sin embargo ha ido aumentando en los últimos cinco años de forma significativa. Su procedencia queda limitada prácticamente a tres países: Polonia, Rumanía y Bulgaria siendo este país el que aporta en 2005 el mayor número de población inmigrante en toda Castilla y León (10.865), por encima de Marruecos y Colombia; la construcción resulta ser el sector de actividad al que se dirigen mayoritariamente.

Existen, asimismo, otra serie de costes objeto de estudio en materia de competitividad. Se trata los costes *relacionados básicamente con las nuevas estrategias*

*empresariales, las marcas, la diferenciación del producto o las economías de distribución; en todos ellos, Castilla y León presenta ventajas competitivas con los PA12. Asimismo, existen una serie de condicionantes de la competitividad que se encuentran en el entorno, como el entorno legal o fiscal. En esta línea, no debemos olvidar el *hándicap* que presenta el sector industrial de los PA12 en el cumplimiento del acervo comunitario, sobre todo en el caso de Rumanía y Bulgaria, lo que resulta ser una desventaja de estos en materia de competitividad.*

*La conformidad con el acervo comunitario para los países candidatos significa mejorar la fiabilidad y la calidad de sus productos y, de este modo, facilitar el acceso de sus productos a los mercados de la UE. La *asunción como propia del acervo comunitario en el medio plazo redundará en la mejora de la competitividad de los productos de los PA12 en el mercado interior y exterior, como consecuencia de la reducción de las barreras técnicas, de la mejora de la transparencia de los precios y de una mayor credibilidad de la calidad de los productos.**

Sin embargo, en el corto plazo, esto supondrá inversiones suplementarias y modificaciones de los procesos de producción; en otras palabras, se producirá un incremento en los costes indirectos de las empresas. Estos costes indirectos se refieren a reformas en materia de competencia y ayudas de estado, a reformas en el sistema bancario y financiero, a reformas en su política de medio ambiente y, particularmente, a la adaptación de los sistemas productivos de los PA12 a las normas europeas en materia de medio ambiente y de seguridad.

La adaptación al acervo comunitario que se está produciendo en estos países, se convierte, durante este periodo, en una ventaja para la economía española que ingresó en las Comunidades Europeas en 1986 y que, por lo tanto, hace años superó esta fase de internalización del acervo comunitario y no ha de asumir en el presente costes indirectos suplementarios por esta causa.

4. LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN LA EUROPA AMPLIADA

La política industrial europea es de carácter horizontal y tiene por objeto garantizar el establecimiento de unas condiciones marco favorables que conduzcan a la mejora de la competitividad de la industria europea. Sus instrumentos pretenden crear el entorno necesario para que los empresarios y sus sociedades puedan acometer iniciativas, explotar sus ideas y desarrollar sus oportunidades.

La política industrial ha de asegurar que otras políticas comunitarias contribuyan también a mejorar la competitividad de la industria europea; tal es el caso de la política de competencia, la de mercado interior, la de investigación y desarrollo,

la de educación, la política comercial, la de desarrollo sostenible y la política fiscal (fiscalidad). Todas estas políticas contribuyen a formar ese entorno exterior favorable a la competitividad del que hablamos en el capítulo precedente.

Los principios generales que inspiran hoy la política industrial de la UE fueron adoptados en una comunicación de 1990¹⁶; sin embargo, desde la adopción de esos principios el contexto político de la UE ha cambiado y, ante el nuevo panorama y retos la política industrial europea, revisará su enfoque actual. En este apartado vamos a intentar acercarnos al nuevo marco de la Política Industrial europea, sus retos y líneas de actuación para el futuro; puesto que dichas líneas marcarán las nuevas condiciones para garantizar a la industria europea las condiciones necesarias en el desarrollo y materialización de su potencial competitivo en general y a la de cada una de las regiones europeas en particular.

4.1 La industria europea: puntos fuertes, débiles y tendencias para mejorar su competitividad

Como punto de partida debemos realizar un pequeño esbozo sobre *la industria europea* a partir de sus puntos débiles y fuertes.

Puntos fuertes.

- La mayoría de los sectores industriales europeos han mejorado sus infraestructuras de producción y han incorporando nuevas formas de organización; este hecho ha determinado un aumento del contenido especializado de los empleos y, con ello, la creciente demanda de mano de obra cualificada.
- Se han realizado importantes inversiones en medidas de protección industrial, lo que ha permitido a la industria europea integrar la dimensión del desarrollo sostenible, mediante procesos de producción respetuosos del medio ambiente.
- En la década de los 90 se ha producido un amplio proceso de fusiones y adquisiciones, particularmente importante en el sector servicios pero también en el industrial.
- La industria europea sigue constituyendo una fuerza dominante en el comercio internacional.

¹⁶ “La política industrial en un entorno abierto y competitivo- Orientaciones para un enfoque comunitario” (COM (90) 556 final).

Sin embargo, a pesar de todos estos cambios positivos que ha sufrido la industria europea, existen *puntos débiles*.

- El crecimiento de su productividad está resultando más lento que en USA y Japón.
- El incremento del gasto tecnológico no se ha traducido aún en ganancias de productividad.
- La acción innovadora europea sigue siendo muy deficiente en relación con sus competidores.

En el contexto actual de la Industria europea debemos destacar el papel relevante que están desempeñando las PYMES, convirtiéndose éstas en la columna vertebral de la industria europea. Las PYMES aparecen cada vez más integradas en grupos y redes de producción y se están convirtiendo en el segmento dinámico del paisaje industrial europeo y fuente de ideas innovadoras.

4.2 Retos de la política industrial en la Europa ampliada

El primer reto al que se que se enfrenta la política industrial europea en una UE-27¹⁷ es el de la Globalización, fenómeno que, además de abrir nuevos mercados a los productos y a los servicios de la UE, está aumentando la competencia entre los países y puede desembocar en una relocalización de ciertas actividades productivas. Un segundo reto al que se enfrenta la UE-27 es el de garantizar que las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se adopten y se utilicen eficazmente en todas las industrias, incluidas las tradicionales. Un nuevo reto que se presenta a la UE-27 es que el sistema de innovación que rige hoy en la UE no tiene capacidad suficiente para transformar los nuevos conocimientos en nuevos o mejores productos, servicios y procesos creadores de valor. Por último, la política industrial debe satisfacer las nuevas demandas sociales y ambientales de los ciudadanos.

¹⁷ Aunque la industria de los nuevos países miembros está más o menos preparada para competir, sin embargo existen todavía ciertos ámbitos que siguen necesitando una atención especial como lo es el cumplimiento del acervo comunitario, especialmente en materia medioambiental y el de la iniciativa empresarial en materia de creación de pequeñas y medianas empresas, que está evolucionando con mucha lentitud. El reto fundamental al que se enfrentan los PA12 es el de desarrollar las capacidades y marcos institucionales y empresariales necesarios para que las empresas locales puedan integrarse con éxito en las redes de producción.

4.3 Nuevas propuestas para la política industrial en la Europa ampliada

Ante los retos que se presentan a la política industrial europea en una Europa ampliada, la respuesta ha de venir de aquellos factores que apoyan la competitividad y el crecimiento. Estos factores que se convierten en pieza clave de la política industrial europea comprenden una serie de activos que garantizan un entorno político y económico estable, con un ordenamiento jurídico bien establecido, que permita a las empresas invertir, crecer y planificar mejor su futuro. Igualmente hay que fomentar la innovación, el conocimiento y la investigación como factores de innovación esenciales en la UE-27.

El entorno empresarial debe facilitar la creación, crecimiento y desarrollo de PYMES: a tal fin, es preciso impulsar el espíritu de empresa mediante programas de formación. Por último, ha de promoverse una estructura sostenible para la producción industrial, de forma que se creen productos más respetuosos con el medio ambiente.

Las condiciones empresariales a las que se enfrentan las empresas europeas en el mercado interior resultan ser factores fundamentales para su competitividad; estas condiciones en las que actúan las empresas dependen del marco institucional y normativo de la política industrial europea, es decir:

1. Las normas que establecen el marco general del mercado.
2. Las normas que regulan directamente algunas categorías concretas de productos y servicios.
3. Las instituciones que hacen posible el funcionamiento del mercado.
4. Otras condiciones generales cuyo impacto es de difícil evaluación, entre las que se pueden apuntar los valores que impregnan el espíritu de empresa.
5. La existencia de la moneda única que ha permitido aumentar el nivel de transparencia, reducir el coste de las transacciones y multiplicar el potencial económico del mercado interior.

Sin embargo, a pesar de la existencia de estas condiciones marco, subsisten algunas deficiencias de tipo legal que dificultan el funcionamiento del mercado interior, entre las que podemos destacar los fallos de los que adolece la protección de la propiedad intelectual o las diferencias que persisten en el campo de la fiscalidad indirecta y que puede distorsionar el mercado interior y fragmentar el mercado de bienes y servicios.

La complejidad de los 27 sistemas nacionales que regulan la fiscalidad de las empresas crea obstáculos para las actividades fronterizas y la materialización de las

ventajas del mercado único. Por todo esto, *los instrumentos de la política industrial europea tienen por objetivo principal mejorar el entorno en el que funcionan las empresas; la UE está tratando de dar un nuevo enfoque simplificador al marco regulador de la política industrial*¹⁸ y para ello la Comisión Europea lanzó en junio de 2002 un plan de acción específico.

Teniendo en cuenta que la competitividad viene determinada por una amplia gama de condiciones y factores y que todas las políticas que afectan a éstos tienen también una influencia en la competitividad, *una de las nuevas propuestas que se plantean es la de conseguir una mayor integración de las políticas de la UE con incidencia en la competitividad industrial*. Tal es el caso de la política comercial, las políticas relacionadas con el mercado único, la política de energía y de transportes, la política de I+D, la política de la competencia, la política regional, la política social y de empleo, las políticas de salud pública y de protección de los consumidores y, finalmente, la política de protección del medio ambiente.

Entre las nuevas propuestas de política industrial se encuentra la de posibilitar que algunos instrumentos de la política industrial de la UE puedan aplicarse con mayor o menor intensidad para responder a las necesidades específicas de los países de la ampliación; esto implica una cierta adaptación de los instrumentos al entorno de actuación.

Por último, conviene recordar que, *a pesar del carácter horizontal de la política industrial europea, su aplicación será distinta según las características de cada sector*, lo que puede interpretarse como el nacimiento de una dimensión sectorial en el nuevo enfoque de la política industrial europea.

4.4 La Industria manufacturera en la UE ampliada: principales desafíos e iniciativas sectoriales

La industria manufacturera de la UE es importante en sí misma, ya que supone alrededor de una quinta parte de la producción de la UE y emplea a unos 34 millones de personas en la UE, pero además resulta esencial para explotar la nueva economía del conocimiento, pues supone más del 80% de la inversión en I+D del

¹⁸ En el año 2001, la Comisión y los Estados miembros de la UE han llevado a cabo una serie de proyectos en el marco del procedimiento "BEST". Se trata de reunir los resultados de diferentes actividades destinadas a identificar, evaluar comparativamente e intercambiar las mejores prácticas empresariales.

sector privado de la UE. La industria manufacturera crea productos nuevos e innovadores, que representan aproximadamente tres cuartas partes de las exportaciones de la UE y está compuesta, en su gran mayoría, de PYME que concentran más del 99% de las empresas y el 58% de los puestos de trabajo de la industria manufacturera.

Por otra parte, la industria manufacturera de la UE está experimentando una revolución, con nuevas oportunidades y nuevos desafíos: 1) aparecen nuevas tecnologías que permiten lanzar rápidamente nuevos productos y flexibilizar más los procesos de producción y 2) las empresas de la UE se enfrentan a una mayor internacionalización de la economía mundial, como consecuencia de las mejoras en el transporte, los menores costes de comunicación, la reducción de los obstáculos al comercio y a la inversión, así como de una competencia más activa. Por tanto, la UE se enfrenta cada vez más a una competencia internacional como destino de inversión, fabricación y gasto en I+D.

La industria manufacturera de la UE está respondiendo a estos desafíos. El diferencial que existe entre el crecimiento de la productividad entre la UE y otras economías industrializadas, en particular los EEUU, se debe en parte a la composición industrial, ya que la proporción de sectores que producen TIC es menor en la UE. De hecho, la mayoría de sectores de la industria manufacturera de la UE han obtenido buenos resultados en comparación con sus competidores de otras economías industrializadas. Sin embargo, la estructura industrial del conjunto de la economía de la UE resulta menos adecuada para afrontar el proceso de globalización en curso.

Aunque varios sectores importantes de la industria manufacturera de la UE, como los de ingeniería mecánica, productos químicos y vehículos de motor, presentan ventajas comparativas reveladas e importantes excedentes comerciales con el resto del mundo, el comercio de la UE se concentra en general en sectores que requieren un nivel tecnológico medio-alto y una cualificación del personal baja o intermedia.

Esto expone a la UE a la competencia procedente de empresas de las economías emergentes, que exportan productos fabricados por personal cada vez más cualificado y están progresando en cuanto a factores diferentes del precio, que a menudo constituyen la base de las ventajas competitivas de la UE en los mercados mundiales. Por todo ello, hemos de concluir que la adaptabilidad y el cambio estructural, que permiten disponer de ventajas comparativas más sólidas, son imprescindibles para que la UE pueda maximizar los beneficios resultantes de la integración en la economía mundial de China, India y otras economías de rápido crecimiento.

Aunque en los últimos años los resultados de los distintos sectores de la industria manufacturera de la UE han sido positivos, nos esperan grandes desafíos. *Para mantener la competitividad de la industria manufacturera de la UE, es esencial fomentar condiciones que garanticen una mayor adaptabilidad y un mayor cambio estructural*, sobre todo teniendo en cuenta la competencia cada vez mayor de China y las economías asiáticas emergentes. La industria manufacturera de la UE y sus diferentes sectores se enfrentan al reto de mantener y mejorar estos resultados en un futuro de nuevos avances tecnológicos y continua internacionalización.

Los responsables de las políticas se enfrentan al desafío de ofrecer una respuesta clara y coherente, mejorando sustancialmente las condiciones marco y el entorno general en el que se desenvuelve la industria europea. Por ello, procede analizar los principales desafíos e iniciativas por sectores como paso previo al análisis de los efectos económicos de la 5ª ampliación sobre el sector industrial y el comercio de manufacturas de Castilla y León.

4.4.1 Principales desafíos sectoriales

Los servicios de la Comisión han llevado a cabo un estudio detallado de la competitividad de *27 sectores diferentes de la industria manufacturera, agrupando los mismos en cuatro grandes categorías*, esto es: industrias alimentaria y de ciencias de la vida; industrias de maquinaria y sistemas, industrias de la moda y el diseño, e industrias básicas y de productos intermedios. Cada una de estas grandes categorías de industrias se enfrentará a una serie de desafíos específicos.

1) Industrias agroalimentarias y de ciencias de la vida

Las industrias alimentarias y de ciencias de la vida (p. ej. productos alimenticios y bebidas, productos farmacéuticos, biotecnología) representan una quinta parte del valor añadido de la industria manufacturera de la UE y se caracterizan por presentar tasas de crecimiento medias y altas. *Sus principales desafíos son el desarrollo de conocimientos y la mejora del marco regulador*. Como son industrias altamente innovadoras, sus desafíos clave en materia de conocimiento son la I+D, la protección de los derechos de propiedad intelectual y la financiación de la innovación en PYMEs muy innovadoras. También necesitan que la normativa se adapte y actualice continuamente en función de los avances tecnológicos, y que proteja la salud y la seguridad. Asimismo, la convergencia de la normativa internacional tiene gran incidencia en muchos sectores.

Existen asimismo una serie de desafíos sectoriales prioritarios, entre los que cabe citar la necesidad de avanzar en la creación de un mercado único plenamente competitivo para los productos farmacéuticos, así como cuestiones medioambientales

y de acceso a los mercados en las industrias alimentarias y de bebidas, de productos farmacéuticos y de cosméticos.

En relación con el primero de estos subsectores, el comercio de los productos alimentarios transformados solo representa un 6% del comercio de los productos manufacturados, sin embargo su balanza es positiva. La UE es el segundo exportador mundial después de EEUU y el primer importador mundial de este subsector que tiene una participación del 12,6% del comercio mundial. *La industria agroalimentaria constituye la primera fuente de empleo industrial en la UE con 4,1 millón de asalariados de los cuales el 61,3% lo son en PYMES que representan el 99% del número total de empresas. Alemania, Francia, Italia, España y el Reino Unido representan más del 70% de las ventas mientras que los nuevos estados miembros solo un 7,5%.*

2) Industrias de maquinaria y sistemas

Las industrias de maquinaria y sistemas (p. ej. TIC, ingeniería mecánica, etc.) representan aproximadamente un tercio del valor añadido de la industria manufacturera de la UE y se caracterizan por presentar tasas de crecimiento medias y altas, así como altos índices de inversión en I+D. Sus principales desafíos son la innovación, la protección de la propiedad intelectual y la disponibilidad de personal altamente cualificado. El mercado único para muchas de estas industrias depende de normas técnicas que es preciso actualizar continuamente. Asimismo, es esencial un mejor acceso a mercados internacionales en algunas industrias, como en las de TIC, ingeniería eléctrica y mecánica, y vehículos de motor. Las industrias del transporte también se enfrentan a desafíos medioambientales, sobre todo a la necesidad de mejorar continuamente el rendimiento medioambiental de vehículos, aviones y buques. En el sector de las TIC existen iniciativas recientes importantes en el seno de los programas de la iniciativa 2010 sobre una sociedad de información europea para el crecimiento y el empleo así como en el 7º programa marco para la competitividad y la innovación.

En relación con el subsector del automóvil, este subsector en la UE sigue teniendo un excedente comercial frente a sus principales competidores, Japón, EEUU y Corea del Sur a pesar de que estamos asistiendo en los últimos a un aumento rápido de la capacidad de producción de los mercados emergentes de Asia y de Europa del ESTE. La EU tiene unos canales de distribución estables que constituyen una ventaja competitiva frente a sus competidores. *La mayor parte de los trabajadores de la industria del automóvil en la UE-15 se encuentran en Alemania, (el 40%), en Francia (el 16%), en Reino Unido (el 13%), en España (el 11%) y en Italia (7%); de ellos solo un 20% son obreros altamente cualificados.*

La rigidez del mercado laboral resulta ser un problema en comparación con los mercados laborales de los nuevos Estados Miembros, donde existe mano de obra

cualificada y de bajo coste, una política fiscal más beneficiosa y un marco reglamentario al que tienen que ir conformando en los próximos años (se trata de un sector muy reglamentado en la UE donde existen más de 90 directivas adoptadas relativas a la construcción y al funcionamiento de los vehículos de motor).

3) Industrias de la moda y el diseño

Las industrias de la moda y el diseño (p. ej. productos textiles y calzado) representan sólo un 8% del valor añadido de la industria manufacturera, y en los últimos años han registrado un crecimiento de la producción bajo o negativo, así como una inversión en I+D relativamente baja. Su desafío clave es un ajuste estructural acertado. Para poder seguir mejorando la calidad y diversidad de sus productos, necesitan mejorar la innovación, la protección de los derechos de propiedad intelectual y la cualificación del personal. Otro requisito esencial para estas industrias es acceder mejor a los mercados mundiales, actualmente muy protegidos.

4) Industrias básicas y de productos intermedios

Las industrias básicas y de productos intermedios (p. ej. las industrias química, del acero, y del papel y la pasta de papel) representan un 40% del valor añadido de la industria manufacturera de la UE. Como proveedores de recursos esenciales para el resto de la industria de la UE, estas industrias pueden representar una fuente importante de innovación para otros sectores. Las tasas de crecimiento de este sector han sido medias y bajas, con excepción de la industria química y la del caucho, cuyos resultados son muy satisfactorios. Dado que consumen mucha energía, sus principales desafíos se centran en la energía y el medio ambiente.

Son desafíos sectoriales importantes la normativa REACH en la industria química y la simplificación legislativa del sector de la construcción. El ajuste estructural supone un desafío importante para las industrias de la cerámica, la impresión y el acero. Las líneas de trabajo expuestas en la presente sección se centran en una serie de iniciativas, específicamente nuevas, que pretenden estimular la competitividad de diversos sectores.

4.4.2 Iniciativas políticas intersectoriales u horizontales

La Comisión mantiene su compromiso, expuesto en el programa de acción para el crecimiento y el empleo, de contribuir a crear una base industrial fuerte. Para conseguirlo, adoptará las medidas necesarias para mejorar las condiciones marco de la industria manufacturera y garantizar la coherencia de las diversas áreas. El objetivo de las iniciativas horizontales o intersectoriales y el de las sectoriales es complementar la labor realizada por los Estados miembros para abordar los desafíos clave a los que se enfrentan los diversos sectores de la industria manufacturera.

En la Comunicación “COM (2005) 474final” sobre la Implementación del programa de Lisboa y la búsqueda de un enfoque integrado para la política industrial se anuncian siete *iniciativas políticas intersectoriales*, que abordan los desafíos comunes a los que se enfrentan agrupaciones de diversas industrias y refuerzan las sinergias entre los diferentes ámbitos políticos teniendo en cuenta los aspectos relacionados con la competitividad. Estas son:

- *Iniciativa en materia de derechos de propiedad intelectual-DPI, y falsificación (2006)*

Las empresas y sus clientes necesitan DPI que estimulen la innovación, proporcionen un contexto estable para tomar decisiones de inversión y fomenten el desarrollo de nuevos modelos empresariales eficientes.

- *La creación de un Grupo de alto nivel sobre competitividad, energía y medio ambiente (finales de 2005)*

Se trata de una plataforma consultiva que aglutine a los miembros de la Comisión en materia de empresa e industria, competencia, energía y medio ambiente, así como a las partes interesadas. Su objetivo es analizar las relaciones entre las normativas en materia de industria, energía y medio ambiente, para garantizar que las diferentes iniciativas sean coherentes y mejorar la sostenibilidad y la competitividad.

- *Elaboración de una estrategia sobre aspectos exteriores de competitividad y acceso a los mercados (primavera de 2006)*

Se elabora e implementa, conjuntamente con las partes interesadas, una estrategia detallada para eliminar obstáculos en sectores y países seleccionados; asimismo se analiza los instrumentos existentes para centrarse en los sectores y mercados con mayores ganancias potenciales de competitividad.

- *Nuevo programa de simplificación legislativa (octubre de 2005)*

El objetivo de este nuevo programa es el de simplificación de la normativa vigente. Tras consultar con las partes interesadas, se publica una Comunicación que establece un *programa de trabajo de simplificación*, con los tres ámbitos prioritarios identificados para esta propuesta: el sector del automóvil, el sector de la construcción y la normativa sobre residuos.

- *Gestión del cambio estructural en la industria manufacturera (finales de 2005)*

El ajuste estructural es sobre todo responsabilidad del sector privado. Sin embargo, la UE dispone de instrumentos útiles para anticipar y facilitar el cambio. Es esencial que las iniciativas industriales adoptadas a escala comunitaria se integren plenamente con el uso de los Fondos Estructurales y los instrumentos políticos de los distintos Estados miembros.

- *Mejora de las cualificaciones sectoriales (2006)*

La Comisión ha comenzado a abordar los problemas de escasez de personal cualificado mediante una serie de políticas, como el programa de trabajo de educación y formación 2010, incluido el marco europeo de cualificaciones, que servirá de referencia común para los sistemas europeos de educación y formación, facilitando la transparencia, la transferencia y el reconocimiento de cualificaciones, especialmente a escala sectorial.

- *Adopción de un enfoque europeo integrado en materia de investigación e innovación industriales (2005)*

Se trata de establecer un nuevo enfoque integrado de políticas y acciones en apoyo de la investigación y la innovación, incluidas varias iniciativas muy importantes para los sectores industriales. La reciente Comunicación sobre ayudas de estado e innovación propone también facilitar la concesión de ayuda estatal para paliar las ineficiencias de mercado que obstaculizan la innovación. Las plataformas tecnológicas europeas contribuirán a incrementar la inversión industrial en investigación e innovación, así como la capacidad europea de comercializar nuevas tecnologías; estas plataformas se han constituido siguiendo el método proceso de abajo a arriba (*bottom-up*) para formular estrategias industriales y políticas en ámbitos tecnológicos clave bien definidos mediante sus agendas de investigación estratégica.

Además de las iniciativas intersectoriales, se han identificado nuevas *iniciativas políticas sectoriales* en función de su naturaleza o importancia particular. Dichas iniciativas adoptan diversas formas. *Algunas implican la creación de nuevos grupos o foros políticos de alto nivel*, siguiendo los fructíferos ejemplos de grupos como el G10 Medicamentos, el Leadership 2015 o el CARS21, que continuarán aportando una importante contribución en el futuro. Cuando se proponga una nueva iniciativa sectorial, se velará por su coherencia con otras iniciativas, en particular con las plataformas tecnológicas recientemente propuestas, los paneles de innovación sectorial y las iniciativas de creación de redes enmarcadas en la iniciativa europea INNOVA y la iniciativa «i2010 - Una sociedad de la información europea para el crecimiento y el empleo».

Las nuevas iniciativas que ha presentado la Comisión son las siguientes:

- *Foro de productos farmacéuticos (primera reunión en 2006)*

La estrategia en materia de productos farmacéuticos estará supervisada por un foro farmacéutico anual compuesto por representantes de los Estados miembros (a escala ministerial), directivos de la industria y otras partes interesadas clave, como pacientes o profesionales de la sanidad. Abordará la fragmentación del mercado farmacéutico europeo y su trabajo se centrará

en aspectos de I+D y cuestiones reglamentarias a escala de los Estados miembros, p. ej. asuntos cruciales en materia de precio y eficacia relativa.

- *Revisión intermedia de la estrategia de ciencias de la vida y biotecnología (2006-2007)*

En 2006-2007 se procede a la revisión intermedia de la estrategia de las ciencias de la vida y la biotecnología. Esta revisión precisa de la cooperación de la industria a través del grupo consultivo sobre competitividad en biotecnología y de un diálogo triangular anual con la industria y los Estados miembros para identificar problemas, proponer prioridades y recomendar acciones.

- *Nuevos grupos de alto nivel de la industria química (2007) y la industria de defensa*

Tras la esperada adopción en 2007 del REACH, el nuevo marco regulador de las sustancias químicas, se propone crear un grupo de alto nivel responsable de analizar cómo mejorar la competitividad de la industria química. Además, se creará otro grupo de alto nivel para la industria de defensa, que analizará cuestiones como la transferencia de productos de defensa, la contratación pública o la normalización en el sector.

- *Programa espacial europeo*

El programa espacial europeo constituirá la base programática común, exhaustiva y flexible de las actividades de la Agencia Espacial Europea, la UE y sus Estados miembros. También está elaborándose una Comunicación sobre la Vigilancia Mundial del Medio Ambiente y la Seguridad (GMES), que expondrá cómo implementar servicios operativos en 2008.

- *Grupo de trabajo sobre competitividad de las TIC (2005/2006)*

Para garantizar que las políticas públicas apoyen la competitividad del sector, en continua evolución, de las TIC, se crea un grupo de trabajo con representantes de las partes interesadas. Junto a las iniciativas i2010 de la Comisión, identificará obstáculos clave para la competitividad y posibles respuestas políticas, p. ej. en términos de mejora del marco regulador, cualificaciones, DIP o normalización. El grupo de trabajo también permitirá un diálogo estructurado que contribuya a movilizar el sector y sensibilizar a los Estados miembros sobre los obstáculos existentes para la competitividad del sector manufacturero y para su adopción amplia y efectiva.

- *Diálogo político de ingeniería mecánica (2005/2006)*

El diálogo político de ingeniería mecánica analiza los puntos fuertes y débiles que presentan los sectores en el futuro y anticipará cómo abordar las debilidades a largo plazo.

CUADRO RESUMEN

SECTOR	Acciones Sectoriales	Acciones Horizontales
<i>Alimentación, bebidas y tabaco</i>	Inicio de un estudio sobre competitividad de la industria de transformación alimentaria. Plataforma tecnológica europea sobre alimentos para la Vida. Comunicación sobre la estrategia de competitividad de la industria agroalimentaria, acompañada por un plan de acción.	Reestructuración Simplificación de la normativa. Acceso a los mercados.
<i>Automóvil</i>	Grupo de alto nivel Cars 21. Panel de innovación de la industria del automóvil. Plataforma tecnológica europea sobre transporte por carretera. Plataforma tecnológica europea y posible iniciativa tecnológica conjunta sobre hidrógeno y pilas de combustible.	Reestructuración. DPI y falsificación. Acceso a los mercados.
<i>Sustancias químicas y caucho</i>	Grupo de alto nivel sobre competitividad del sector químico Plataforma tecnológica europea sobre química sostenible.	Grupo de alto nivel de competitividad, energía y medio ambiente.
<i>TIC</i>	Grupo de trabajo sobre competitividad de las TIC. Análisis de la competitividad y puntos fuertes y débiles del sector de las TIC. Plataforma tecnológica europea y posible iniciativa tecnológica conjunta sobre nanoelectrónica. Plataforma tecnológica europea y posible iniciativa tecnológica conjunta sobre sistemas informáticos integrados. Plataforma tecnológica europea sobre comunicaciones móviles inalámbricas. Plataforma tecnológica europea sobre nuevos medios de comunicación electrónicos. Panel de innovación de TIC. Revisión de la política de normalización de las TIC de la Comisión.	Cualificaciones.

- *Estudios sobre competitividad, en particular en las industrias de TIC, agro-alimentaria, y de moda y diseño.*

Dichos estudios analizarán las tendencias que inciden en la competitividad de los sectores industriales, y propondrán políticas y acciones concretas en caso necesario.

Aunque los desafíos e iniciativas tal y como se plantean por la Comisión pueden desagregarse a nivel de 27 subsectores manufactureros, que no responden a los NACE sino a una clasificación sui generis de la misma; a continuación, y a modo de resumen de este subepígrafe, (ver cuadro) nos hemos centrado en los sectores con mayor incidencia en el sector industrial castellano y leonés, así como en aquel que parece acaparar las mayores posibilidades de desarrollo en un futuro próximo a nivel de la UE; para el detalle del resto de sectores nos remitimos a los anexos 1 y 2 del Documento “COM (2005) 474 final”.

5. EFECTOS ECONÓMICOS DE LA 5ª AMPLIACIÓN DE LA UE SOBRE EL SECTOR INDUSTRIAL Y EL COMERCIO DE MANUFACTURAS DE CASTILLA Y LEÓN

Los efectos económicos de la 5ª ampliación para el sector industrial de una determinada región europea que forma parte del mercado interior son básicamente de 2 tipos: a) efectos en términos de liberalización de intercambios de bienes, servicios y factores en el nuevo mercado integrado, y b) efectos en términos de ajuste de los fondos estructurales y de cohesión que recibirá el sector industrial de la región. Estas dos cuestiones serán objeto de estudio en la primera parte de este epígrafe; en un segundo momento realizaremos un análisis desagregado de la situación en las principales ramas de actividad industrial (clasificación NACE) para Castilla y León.

5.1 La libre circulación de mercancías, las repercusiones de la ampliación sobre los intercambios comerciales y el papel de las barreras técnicas

Para conocer el impacto que sobre los intercambios comerciales de productos industriales castellano-leoneses tiene la adhesión de los antiguos PECO, tenemos que tener presente la teoría de la integración económica y las ventajas y costes de la misma en términos de creación de comercio, desviación de comercio y expan-

sión de comercio (Bustos Gisbert ,A 1998). La 5ª ampliación de la UE supone para los 12 países de la Adhesión¹⁹, que se eliminan las barreras a la libre circulación de mercancías y de factores, que hay un arancel exterior común frente a terceros países y que existe una coordinación de políticas macroeconómicas en la UE.

La eliminación de aranceles y barreras comerciales entre países miembros provoca, en primer lugar, “creación de comercio”, ya que, al desaparecer el arancel, se sustituye el consumo nacional por la importación de productos de otros países socios con costes más bajos, en segundo lugar, se produce también “desviación de comercio” siempre que se sustituye un producto importado de país tercero por un producto que proviene de país socio, lo que en términos de la legislación IVA, supone sustituir una importación por una adquisición intracomunitaria y, por último, se producen los efectos relacionados con “la expansión de comercio” cuando se produce un aumento de la competitividad de los productos nacionales como consecuencia del descenso de costes derivado de las ventajas de la integración comercial. Estos tres efectos se pueden analizar a través de los resultados de los saldos comerciales; este indicador, en un contexto de economía abierta, también nos sirve para medir el grado de competitividad de los países.

La 5ª ampliación supone la integración de un grupo de 12 países, lo que conlleva un aumento del área geográfica de la UE en un 34,16% y de su población en un 26,9%, formándose, de este modo, un gran mercado interior de 488,3 MHab. En esta ampliación se da la particularidad de que la mayoría de los nuevos socios –PA12– acaban de finalizar la transición de sus economías planificadas a un sistema de economía de mercado con las reformas institucionales que ello conllevaba . Este hecho apunta a una mayor debilidad institucional de los PA12 frente al resto de Estados miembros.

En una primera aproximación, teniendo en cuenta los 103,6 Millones de nuevos consumidores de la UE, podemos ver que se presentan grandes posibilidades de expansión en materia de intercambios comerciales desde los actuales socios a los PA12 y viceversa. Gracias a la eliminación de aranceles tras la 5ª ampliación, Castilla y León ha aumentado las importaciones o adquisición de productos industriales procedentes de los PA12 y también las exportaciones o

¹⁹ Los PA12 han entrado a formar parte de la UE como países miembros en 2 fases distintas: la primera, en mayo de 2004, se incorporaron Malta, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Rumanía, Bulgaria, Eslovenia, Chipre, y en enero de 2007 se han incorporado: Bulgaria y Rumanía.

“ventas intracomunitarias” a los PA12. La libre circulación de factores (capital K y trabajo L) permite la entrada de IDE en los países candidatos y hace posible que empresas extranjeras se instalen en los PA12-, y abastezcan las necesidades económicas de los nuevos mercados.

En cualquier caso, el efecto de la ampliación sobre el comercio exterior es claro: la UE-15 se ha convertido en el principal socio comercial de los PA12. Una vez que desaparece el CAEM en 1991. La principal característica de las relaciones comerciales entre los PA12 y la UE-15 es que la relación comercial es asimétrica (Lobejón, L. 2003); téngase en cuenta que en los Países de la Adhesión la importancia de las transacciones comerciales con la UE-15 en términos cuantitativos es muy superior a la que tienen los intercambios comerciales en la EU15 con los PA12. La asimetría también se produce en el caso de un estudio desagregado entre estados miembros (UE-15) con los distintos países de la Adhesión.

Las causas de esta asimetría hemos de buscarlas en la sustitución por parte de los antiguos PECO del mercado exterior de la antigua URSS por productos provenientes de la UE, ya que desde 1992 se establecieron entre la UE-15 y “los países candidatos” los denominados acuerdos de asociación conocidos como “Acuerdos Europeos”, por los que se establecía un marco para las relaciones bilaterales con cada país candidato, vínculos comerciales con las CE y cooperación en áreas como la actividad industrial. Estos acuerdos forman parte del proceso de transición en las antiguas economías planificadas.

A pesar del incremento producido en los intercambios comerciales todavía existían ciertas trabas a la libre circulación de productos, y no fue hasta 1995 cuando la práctica totalidad de los productos industriales se beneficiaron de condiciones de libre acceso al mercado comunitario. Posteriormente, mediante “los protocolos adicionales a los acuerdos europeos sobre la evaluación de la conformidad y la aceptación de los productos industriales –PECA”–, los productos de un “PECO” que provenían de un sector cubierto por los PECA podían entrar en el mercado interior europeo sin control suplementario. Por esto, antes de producirse formalmente la adhesión, el nivel de apertura de los antiguos PECO con la UE-15 era ya elevado.

El comercio de los antiguos PECO con la UE-15 era del 58, 9% del total de sus intercambios para el año 2000. Del análisis de la evolución positiva de los intercambios PECO-UE en la última década podríamos concluir que *la mayor parte de los efectos en términos de creación, desviación y expansión de comercio ya se habían producido previamente a las fechas de incorporación de los nuevos estados miembros PA12.*

Cuadro IV.5 Exportaciones de Castilla y León a los países de la adhesión 2004-2007 y a los países candidatos a la UE (miles de €)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Eslovenia	100.964	107.480	173.725	185.091	119.159	115.178	170.183
Polonia	15.966	27.504	76.929	68.966	65.389	72.562	91.112
República Checa	8.386	14.414	27.664	31.627	23.419	42.010	55.382
Eslovaquia	3.439	5.577	4.215	12.843	11.595	20.818	31.188
Hungría	6.176	8.428	7.868	8.949	8.035	32.045	39.453
Chipre	2.953	5.287	8.058	4.701	15.277	20.140	10.863
Malta	1.019	1.182	1.838	3.960	2.406	2.671	4.089
Lituania	757	1.228	2.336	2.940	2.852	2.627	3.056
Letonia	1.845	2.071	2.254	2.623	2.265	1.581	894
Estonia	340	333	806	1.802	3.984	4.473	4.478
Rumanía	2.048	15.569	21.166	12.135	12.423	34.230	82.215
Bulgaria	1.687	2.129	3.285	2.926	4.575	5.153	7.700
12 países adhesión	145.581	191.202	330.144	338.563	271.379	353.488	500.613
Turquía	207.320	247.904	102.557	103.361	157.263	227.446	230.410
Croacia	2.067	1.891	2.968	4.788	6.789	12.347	21.568
Macedonia	342	1.019	415	408	540	1.496	527
Total	355.309	442.016	436.085	447.120	435.971	594.777	753.118

Fuente: Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.6 Importaciones de Castilla y León de los países de la adhesión 2004-2007 y de los candidatos a la UE (miles de €)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
República Checa	31.514	41.397	59.894	47.095	27.517	43.123	37.713
Hungría	27.001	31.541	28.492	38.822	49.863	82.581	80.986
Polonia	17.753	20.337	28.531	25.066	39.403	66.275	83.939
Eslovenia	18.954	18.134	22.794	20.230	21.428	26.003	50.266
Eslovaquia	1.654	876	2.333	2.750	2.048	11.159	22.257
Letonia	742	335	670	754	586	307	410
Lituania	95	344	1.974	657	2.650	1.249	1.540
Estonia	710	784	1.342	296	1.021	1.109	840
Malta	0	4	0	4	28	455	148
Chipre	37	809	64	2	0	1	0
Bulgaria	3.491	2.274	5.592	2.316	4.002	3.761	8.072
Rumanía	2.279	3.593	4.288	1.281	2.982	25.529	18.987
12 países adhesión	104.231	120.427	155.972	139.274	151.528	261.552	305.158
Turquía	34.139	31.455	31.723	27.654	24.104	36.431	44.321
Croacia	52	554	1.667	368	750	516	1.233
Macedonia	2.066	809	724	146	38	38	1
Total	140.488	153.245	190.086	167.442	176.420	298.537	350.713

Fuente: Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.7 Saldo balanza comercial de Castilla y León con los países de la adhesión 2004-2007 y con los países candidatos a la UE (miles de €)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
República Checa	-23.128	-26.983	-32.230	-15.468	-4.098	-1.113	17.669
Hungría	-20.825	-23.113	-20.624	-29.873	-41.828	-50.536	-41.533
Polonia	-1.787	7.167	48.396	43.900	25.986	6.287	7.173
Eslovenia	82.010	89.346	150.931	164.861	97.731	89.175	119.917
Eslovaquia	1.785	4.700	1.883	10.093	9.547	9.659	8.931
Letonia	1.103	1.736	1.585	1.869	1.679	1.274	484
Lituania	663	884	363	2.283	202	1.378	1.516
Estonia	-370	-450	-536	1.506	2.963	3.364	3.638
Malta	1.019	1.178	1.838	3.956	2.378	2.216	3.941
Chipre	2.916	4.478	7.994	4.699	15.277	20.139	10.863
Bulgaria	-1.804	-145	2.307	610	573	1.392	-372
Rumanía	-231	11.976	16.878	10.854	9.441	8.701	63.228
12 países adhesión	41.350	70.775	174.172	199.289	119.851	91.936	195.455
Turquía	173.181	216.449	70.834	75.707	133.159	191.015	186.089
Croacia	2.015	1.337	1.301	4.420	6.039	11.831	20.335
Macedonia	-1.724	210	-309	262	502	1.458	526
Total	214.821	288.771	245.999	279.678	259.551	296.240	402.405
Tasa cobertura (%)							
12 países adhesión	140	159	212	243	179	135	164
Tasa cobertura (%)							
12 PA + 3 PC	253	288	229	267	247	199	215

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León. (PA: Países de la adhesión 2004-2007; PC; Países candidatos).

A modo de resumen, podemos apuntar las siguientes *observaciones generales*:

- Los flujos comerciales de la UE-27 con los PA12 y viceversa son muy fluidos; téngase en cuenta que el 73,6% de los proveedores²⁰ de los PA12 y el 78, 8% de sus clientes se encuentran en la UE-27.
- Los flujos comerciales entre los PA12 y la UE-15 también arroja resultados muy positivos; el 57% de sus adquisiciones proceden de la UE-15 y el 40% de sus ventas se destinan a la UE-15; lo que arroja un saldo positivo para la UE-15.

²⁰ No referimos al volumen de ventas de sus adquisiciones intracomunitarias y de sus exportaciones o ventas intracomunitarias.

- El volumen de intercambios difiere entre países: Alemania resulta ser el principal proveedor y cliente de los PA12, seguido de Italia, Francia, Austria y Holanda. El saldo comercial de la UE-15 frente a los PA12 suele ser positivo para los primeros, siendo éste el caso español.

En lo relativo a los intercambios comerciales de productos industriales entre Castilla y León y los PA12 (Cuadros IV.5, IV.6 y IV.7), el volumen de exportaciones de Castilla y León hacia los PA12 ha aumentado sensiblemente, pasando de 145.581 miles de € en 1999 a 500.613 miles de € en 2052, mientras que las importaciones de Castilla y León de los PA12 también han aumentado pero en menor medida, pasando de 104.231 miles de € a 305.158 miles de € en el mismo periodo. Un primer análisis nos indica que en el caso de Castilla y León la ampliación ha tenido efectos positivos en los intercambios comerciales, ya que el volumen de intercambios se ha multiplicado prácticamente por 5 y nuestro saldo comercial con los PA12 en conjunto es superavitario; esta tendencias se mantiene a lo largo de la serie temporal estudiada (1999-2005) (Gráficos IV.1 y IV. 2).

Gráfico IV.1 Comercio exterior de Castilla y León con los países candidatos a la UE (miles de €)

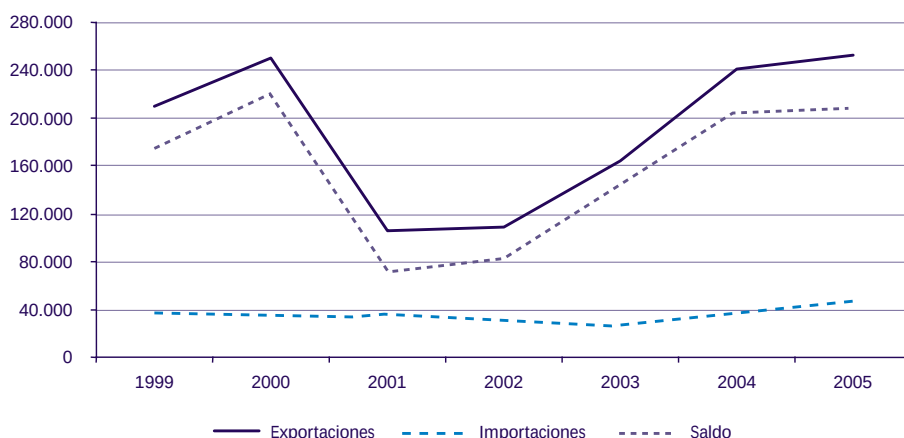


Gráfico IV.2 Comercio exterior de Castilla y León con los países adhesión a la UE (miles de €)



Gráfico IV.3 Exportaciones a los países de la adhesión 2004-2007

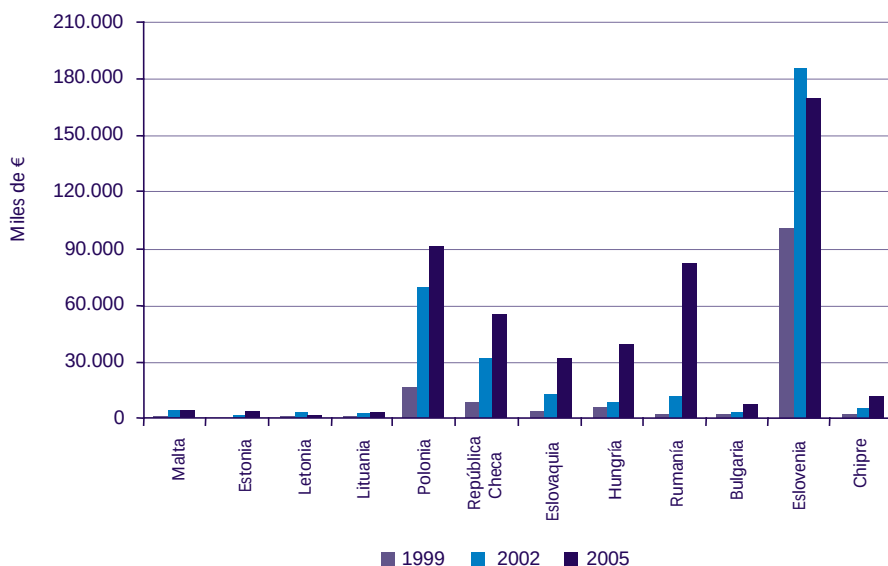


Gráfico IV.4 Importaciones a los países de la adhesión 2004-2007

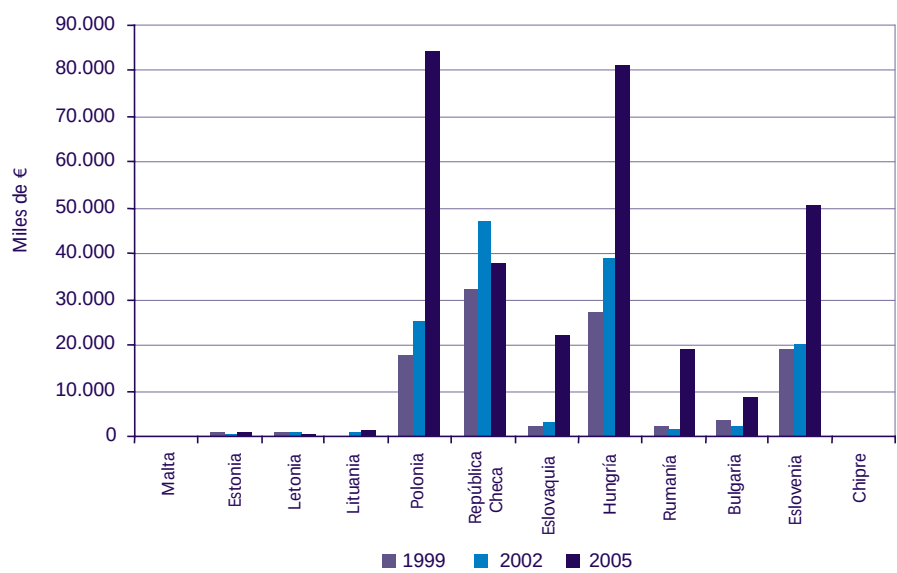
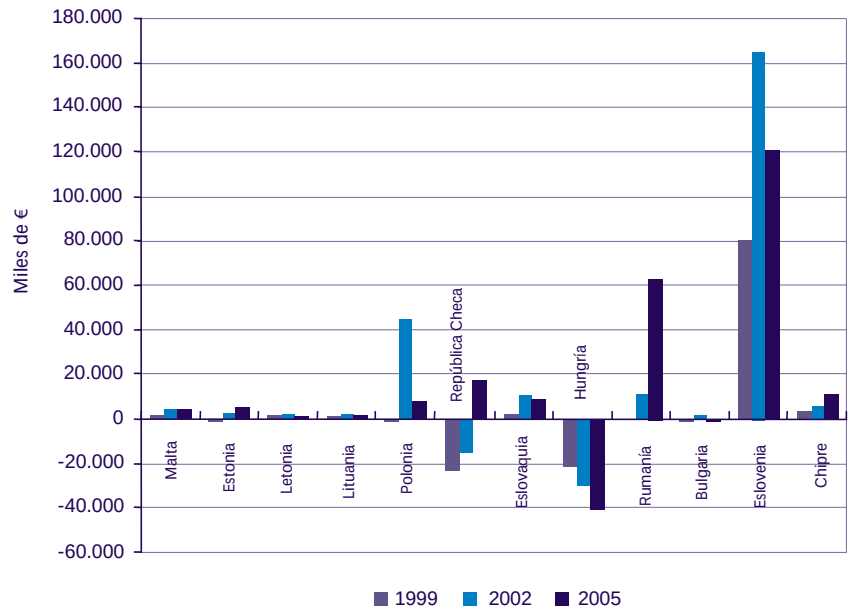


Gráfico IV.5 Saldo comercial con países de la adhesión 2004-2007



Respecto al origen y destino de los intercambios, tomando los últimos datos disponibles para el año 2005, Castilla y León presenta superávit comercial en sus relaciones con todos los PA12 excepto con Hungría y Bulgaria, lo que implica que, *en términos generales, resultamos ser más competitivos que los PA12* (Gráficos IV.3 al IV.5). Además, podríamos añadir que nuestra capacidad de competencia o, dicho de otra forma, *nuestra competitividad ha mejorado frente a los PA12 tanto en número de países como en volumen de negocio*, pues en 1999 teníamos saldo comercial deficitario con Hungría, la República Checa, Polonia, Estonia, Bulgaria y Rumanía y en 2005 solo frente a Hungría y Bulgaria (Cuadro IV.7 y Gráfico IV.5).

Del análisis comparado de los intercambios comerciales de manufacturas entre Castilla y León y los PA12 y ésta y los nuevos países candidatos (Cuadros IV.8 y IV.9), podemos constatar el peso importante que tienen Turquía y Croacia, países candidatos y no Estados miembros de la UE-27; lo que indica que el factor “Adhesión” no resulta ser el único determinante en la elección de socios comerciales, aunque sí que sirve para mejorar las relaciones comerciales cuando ya existen, sobre todo, si éstas eran buenas; vgr Rumanía y Bulgaria que en el periodo en estudio todavía no eran Estados de pleno derecho, pero ya presentaban una tendencia ascendente en sus intercambios comerciales con Castilla y León.

Cuadro IV.8 Exportaciones de Castilla y León a los países de la adhesión 2004-2007 y a los países candidatos a la UE (en %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Eslovenia	28,4	24,3	39,8	41,5	27,3	19,4	22,6
Polonia	4,5	6,2	17,6	15,4	15,0	12,2	12,1
República Checa	2,4	3,3	6,3	7,1	5,4	7,1	7,4
Eslovaquia	1,0	1,3	1,0	2,9	2,7	3,5	4,1
Hungría	1,7	1,9	1,8	2,0	1,8	5,4	5,2
Chipre	0,8	1,2	1,8	1,0	3,5	3,4	1,4
Malta	0,3	0,3	0,4	0,9	0,6	0,4	0,5
Lituania	0,2	0,3	0,5	0,7	0,7	0,4	0,4
Letonia	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,3	0,1
Estonia	0,1	0,1	0,2	0,4	0,9	0,8	0,6
Rumanía	0,6	3,5	4,9	2,7	2,8	5,8	10,9
Bulgaria	0,5	0,5	0,8	0,7	1,0	0,9	1,0
Turquía	58,3	56,1	23,5	23,1	36,1	38,2	30,6
Croacia	0,6	0,4	0,7	1,1	1,6	2,1	2,9
Macedonia	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.9 Importaciones de Castilla y León de los países de la adhesión 2004-2007 y de los países candidatos a la UE (en %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
República Checa	22,4	27,0	31,5	28,2	15,6	14,4	10,8
Hungría	19,2	20,6	15,0	23,2	28,3	27,7	23,1
Polonia	12,6	13,3	15,0	15,0	22,3	22,2	23,9
Eslovenia	13,5	11,8	12,0	12,1	12,1	8,7	14,3
Eslovaquia	1,2	0,6	1,2	1,5	1,2	3,7	6,3
Letonia	0,5	0,2	0,4	0,5	0,3	0,1	0,1
Lituania	0,1	0,2	1,0	0,4	1,5	0,4	0,4
Estonia	0,5	0,5	0,7	0,2	0,6	0,4	0,2
Malta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0
Chipre	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bulgaria	2,5	1,5	2,9	1,4	2,3	1,3	2,3
Rumanía	1,6	2,3	2,3	0,8	1,7	8,6	5,4
Turquía	24,3	20,5	16,7	16,5	13,7	12,2	12,6
Croacia	0,0	0,4	0,9	0,2	0,4	0,2	0,4
Macedonia	1,5	0,5	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

En el caso de los intercambios con los PA12 (*Cuadros IV.10 y IV.11*), durante los últimos años hemos asistido a un reajuste de posiciones en el Ranking de clientes y proveedores; Eslovenia y Polonia resultan ser nuestros mejores clientes; la República Checa y Eslovaquia han mejorado posiciones, en detrimento de Chipre y las Repúblicas Bálticas. Los principales proveedores son Hungría, Polonia, Eslovenia y la República Checa. Los intercambios con las Repúblicas bálticas son reducidos, y Chipre y Malta, en atención a su reducida dimensión y población, sólo resultan ser buenos clientes.

En un análisis desagregado por provincias del comercio de Castilla y León con los países de la adhesión 2004-2007 y Turquía (*Cuadros IV.13 a IV.17 y Gráficos IV.6, IV.7 y IV.8*), resulta que *las provincias con mayor volumen de flujos comerciales coinciden con las del eje Valladolid-Palencia-Burgos*, donde se localiza el 60% del suelo industrial de Castilla y León; por lo tanto, quizás, una mayor dispersión del abundante suelo industrial en nuestra región contribuiría a conseguir una mayor simetría en la balanza comercial de Castilla y León por provincias.

Cuadro IV.10 Exportaciones de Castilla y León a los países de la adhesión 2004-2007 a la UE (en %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Eslovenia	69,4	56,2	52,6	54,8	43,9	32,6	34,0
Polonia	11,0	14,4	23,3	20,3	24,1	20,5	18,2
República Checa	5,8	7,5	8,4	9,3	8,6	11,9	11,1
Eslovaquia	2,4	2,9	1,3	3,8	4,3	5,9	6,2
Hungría	4,2	4,4	2,4	2,6	3,0	9,1	7,9
Chipre	2,0	2,8	2,4	1,4	5,6	5,7	2,2
Malta	0,7	0,6	0,6	1,2	0,9	0,8	0,8
Lituania	0,5	0,6	0,7	0,9	1,1	0,7	0,6
Letonia	1,3	1,1	0,7	0,8	0,8	0,4	0,2
Estonia	0,2	0,2	0,2	0,5	1,5	1,3	0,9
Rumanía	1,4	8,1	6,4	3,6	4,6	9,7	16,4
Bulgaria	1,2	1,1	1,0	0,9	1,7	1,5	1,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.11 Importaciones de Castilla y León de los países de la adhesión 2004-2007 a la UE (en %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
República Checa	30,2	34,4	38,4	33,9	18,2	16,5	12,4
Hungría	25,9	26,2	18,3	27,9	32,9	31,6	26,5
Polonia	17,0	16,9	18,3	18,0	26,0	25,3	27,5
Eslovenia	18,2	15,1	14,6	14,5	14,1	9,9	16,5
Eslovaquia	1,6	0,7	1,5	1,8	1,4	4,3	7,3
Letonia	0,7	0,3	0,4	0,5	0,4	0,1	0,1
Lituania	0,1	0,3	1,3	0,5	1,7	0,5	0,5
Estonia	0,7	0,7	0,9	0,2	0,7	0,4	0,3
Malta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0
Chipre	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bulgaria	3,3	1,9	3,6	1,7	2,6	1,4	2,6
Rumanía	2,2	3,0	2,7	0,9	2,0	9,8	6,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.12 Participación de los países de la adhesión 2004-2007 y de los países candidatos a la UE en el comercio exterior de Castilla y León (miles de €)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1. Exportaciones a países adhesión	145.581	191.202	330.144	339.433	271.375	353.488	500.613
2. Exportaciones a países candidatos	209.729	250.814	105.940	108.557	164.592	241.289	252.505
3. Exportaciones UE-15	6.583.907	7.147.340	7.110.676	6.753.459	7.438.091	7.809.273	7.400.740
4. Exportaciones totales	7.426.924	8.239.696	8.254.164	7.920.597	8.656.633	9.221.639	8.989.493
5. Valor de ventas productos industriales	18.971.560	19.690.160	19.706.851	20.056.065	21.881.736	23.861.220	24.117.346
6. Importaciones de países adhesión	104.231	120.427	155.972	139.094	151.528	261.552	305.158
7. Importaciones de países candidatos	36.257	32.818	34.114	28.168	24.892	36.985	45.555
8. Importaciones UE-15	7.183.361	7.777.913	7.464.769	7.209.718	7.447.859	8.133.845	8.123.113
9. Importaciones totales	7.704.321	8.416.082	8.126.339	7.798.762	8.077.867	8.955.958	9.160.474
(1)/(4)	2,0%	2,3%	4,0%	4,3%	3,1%	3,8%	5,6%
(2)/(4)	2,8%	3,0%	1,3%	1,4%	1,9%	2,6%	2,8%
(3)/(4)	88,6%	86,7%	86,1%	85,3%	85,9%	84,7%	82,3%
(4)/(5)	39,1%	41,8%	41,9%	39,5%	39,6%	38,6%	37,3%
(6)/(9)	1,4%	1,4%	1,9%	1,8%	1,9%	2,9%	3,3%
(7)/(9)	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,4%	0,5%
(8)/(9)	93,2%	92,4%	91,9%	92,4%	92,2%	90,8%	88,7%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.13 Exportaciones de Castilla y León a los países de adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (miles de €)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ávila	7.226	6.385	3.371	2.845	2.419	2.987	5.187
Burgos	57.460	72.386	77.533	90.202	99.252	104.912	113.556
León	1.532	3.055	5.578	7.586	10.096	7.704	5.859
Palencia	37.725	40.188	90.102	78.108	117.679	184.871	170.772
Salamanca	410	947	1.845	3.790	7.883	2.678	5.080
Segovia	1.937	1.413	2.170	3.409	4.483	3.326	2.323
Soria	1.683	4.333	7.178	7.225	3.505	17.347	26.079
Valladolid	244.440	309.961	244.165	244.799	204.431	256.150	394.617
Zamora	487	438	760	2.993	1.410	962	7.546
Total	352.900	439.106	432.702	440.958	451.158	580.937	731.019

Fuente: Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.14 Importaciones de Castilla y León de los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (miles de €)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ávila	8.817	8.075	9.333	15.405	12.870	4.767	840
Burgos	57.512	66.370	80.197	64.538	54.417	71.410	81.193
León	5.293	5.421	6.807	7.074	7.292	5.958	8.080
Palencia	32.011	7.360	1.187	2.295	3.959	3.313	6.412
Salamanca	2.369	2.445	3.938	3.679	5.688	5.751	7.070
Segovia	4.712	3.849	4.372	6.194	5.100	9.365	12.010
Soria	659	644	911	1.211	4.538	6.535	4.289
Valladolid	26.908	57.395	80.630	65.434	77.901	190.186	228.288
Zamora	90	323	320	467	1.079	697	1.296
Total	138.370	151.882	187.695	166.298	172.844	297.982	349.478

Fuente: Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.15 Saldo balanza comercial de Castilla y León con los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (miles de €)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ávila	-1.590	-1.690	-5.961	-12.560	-10.451	-1.780	4.347
Burgos	-52	6.015	-2.664	25.664	44.835	33.502	32.363
León	-3.761	-2.366	-1.229	512	2.804	1.746	-2.221
Palencia	5.714	32.827	88.915	75.814	113.720	181.558	164.360
Salamanca	-1.960	-1.497	-2.094	111	2.195	-3.073	-1.990
Segovia	-2.774	-2.436	-2.202	-2.785	-617	-6.039	-9.687
Soria	1.024	3.690	6.267	6.014	-1.033	10.812	21.790
Valladolid	217.533	252.566	163.535	179.365	126.530	65.964	166.329
Zamora	396	115	440	2.526	331	265	6.250
Total	214.530	287.224	245.007	274.660	278.314	282.955	381.541

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.16 Exportaciones de Castilla y León a los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (en %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ávila	2,0	1,5	0,8	0,6	0,5	0,5	0,7
Burgos	16,3	16,5	17,9	20,5	22,0	18,1	15,5
León	0,4	0,7	1,3	1,7	2,2	1,3	0,8
Palencia	10,7	9,2	20,8	17,7	26,1	31,8	23,4
Salamanca	0,1	0,2	0,4	0,9	1,7	0,5	0,7
Segovia	0,5	0,3	0,5	0,8	1,0	0,6	0,3
Soria	0,5	1,0	1,7	1,6	0,8	3,0	3,6
Valladolid	69,3	70,6	56,4	55,5	45,3	44,1	54,0
Zamora	0,1	0,1	0,2	0,7	0,3	0,2	1,0
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Cuadro IV.17 Importaciones de Castilla y León de los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (en %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ávila	6,4	5,3	5,0	9,3	7,4	1,6	0,2
Burgos	41,6	43,7	42,7	38,8	31,5	24,0	23,2
León	3,8	3,6	3,6	4,3	4,2	2,0	2,3
Palencia	23,1	4,8	0,6	1,4	2,3	1,1	1,8
Salamanca	1,7	1,6	2,1	2,2	3,3	1,9	2,0
Segovia	3,4	2,5	2,3	3,7	3,0	3,1	3,4
Soria	0,5	0,4	0,5	0,7	2,6	2,2	1,2
Valladolid	19,4	37,8	43,0	39,3	45,1	63,8	65,3
Zamora	0,1	0,2	0,2	0,3	0,6	0,2	0,4
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Estadística de la Junta de Castilla y León.

Gráfico IV.6 Exportaciones de Castilla y León a los países de la adhesión
2004-2007 a la UE y Turquía (miles de €)

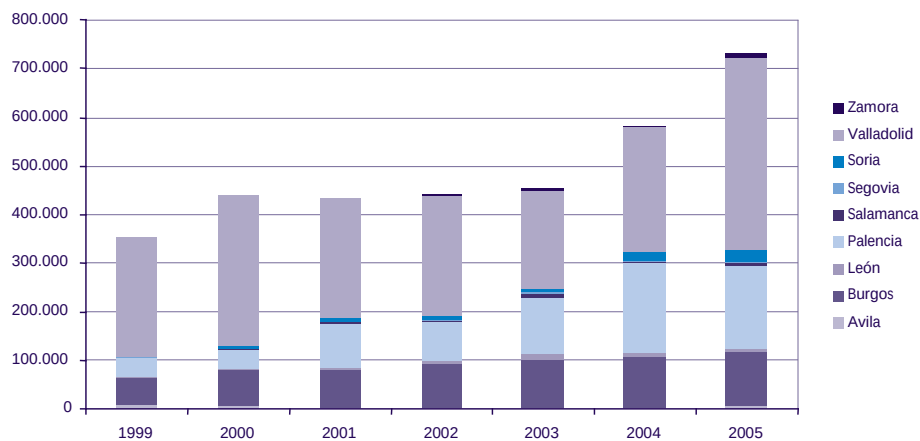


Gráfico IV.7 Importaciones de Castilla y León de los países de la adhesión
2004-2007 a la UE y Turquía (miles de €)

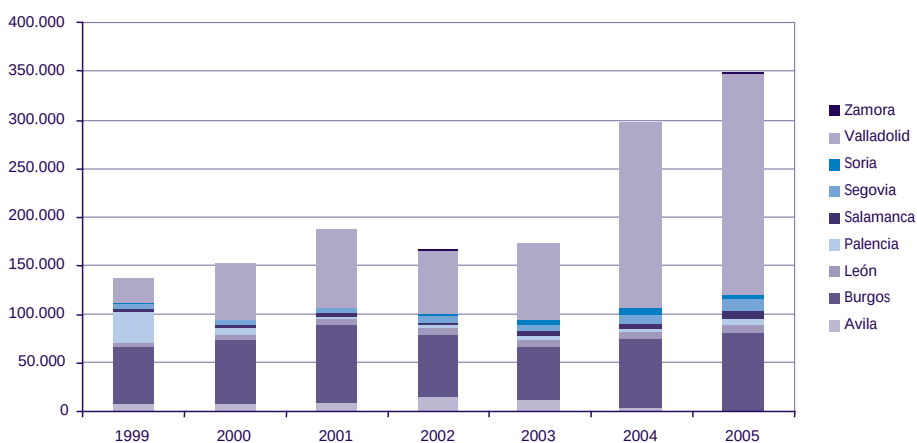
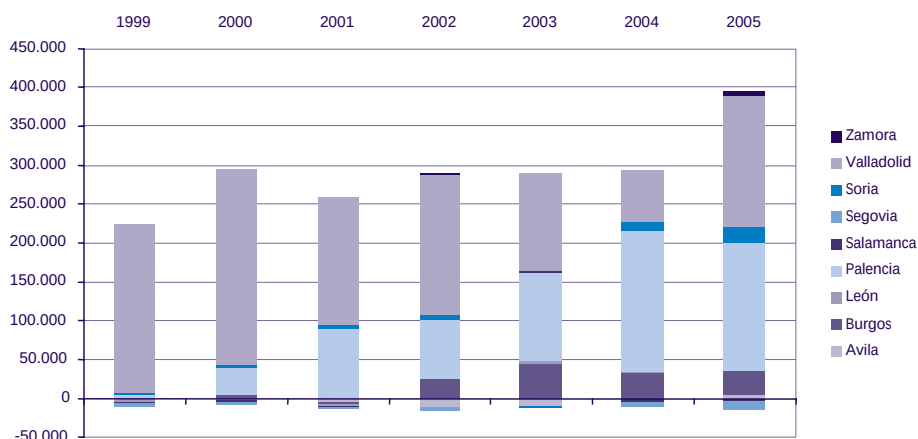


Gráfico IV.8 Saldo balanza comercial de Castilla y León con los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (miles de €)



A modo de resumen del análisis, del *Cuadro IV.12* y *Gráficos IV.1* y *IV.2*, podemos decir que la participación de los PA12 en el comercio exterior de Castilla y León ha experimentado desde 1999 hasta 2005 un crecimiento tanto en las exportaciones como en las importaciones, pero, sin embargo, la importancia de estos intercambios en términos relativos en el último año (5,6% de las exportaciones y 3,3% de la importaciones totales de Castilla y León) resulta ser muy baja en relación con el porcentaje de exportaciones e importaciones de Castilla y León a la UE-15 (82,3% y 88,7% respectivamente).

Un análisis conjunto y agregado del comercio con estas dos zonas resulta positivo, en el sentido de que prácticamente no hemos perdido cuotas comerciales con la UE por el efecto “Ampliación” y los hemos aumentado con los PA12 y con los nuevos países candidatos. El pequeño descenso en intercambios comerciales con la UE-15, que no ha sido asumido por los PA12 + PC implican un pequeño incremento con el resto del mundo.

A pesar de los avances que se han ido consiguiendo en la construcción del Mercado interior, las barreras técnicas siguen siendo consideradas por las empresas los obstáculos más importantes a la libre circulación de bienes (Roca Zamora, A. y Vega Mocoroa, I. 2006). Constituyen un campo muy complejo, consistente en la existencia de reglamentaciones y normas técnicas diferenciadas por países para la fabricación de productos similares. Se incluye en este concepto a la legislación nacional obligatoria y a los estándares voluntarios a los que se acogen los fabricantes, así como todos los complejos procesos de concesión de certificados de conformidad que debe cumplir un producto para tener acceso al mercado de destino.

Para las empresas fabricantes, las barreras técnicas generan importantes costes adicionales derivados de la pérdida de eficiencia en la producción, al tener que adaptar su producto a las exigencias técnicas de cada mercado de destino, impidiendo la explotación de economías de escala.

Estas barreras continúan siendo importantes en dos grandes tipos de productos: por un lado, en productos de elevada complejidad técnica, tales como electrónica y telecomunicaciones, industria mecánica, bienes de transporte público y aparatos de precisión. Por otro, *persisten importantes barreras técnicas en productos “sensibles” en los cuales existe amplia diversidad de normas de protección al consumidor y al medio ambiente en distintos países, tales como productos farmacéuticos y, sobre todo, en la industria agroalimentaria, sector especialmente relevante en Castilla y León.* En efecto, este sector incluye una amplia diversidad de situaciones en las que la Comisión *ha detectado un funcionamiento deficiente del Mercado Interior –en especial, del principio de reconocimiento mutuo–*, lo que crea fragmentación en el mercado e impide que las empresas más competitivas del sector –entre las cuales podrían situarse algunas de Castilla y León– puedan ampliar su mercado y aprovechar todas las potencialidades que el Mercado Interior les ofrece.

Además, los consumidores se ven privados del acceso a una gama amplia y variada de productos a los que tendrían derecho. Las vías emprendidas para la eliminación de las barreras técnicas en sus diferentes modalidades son: la armonización de normas y la aplicación del principio de reconocimiento mutuo, los cuales, a raíz de la puesta en marcha del Mercado Interior, se han visto enriquecidos con una tercera posibilidad, El Nuevo Enfoque de Armonización Técnica o “New Approach” (NA), el cual combina elementos de los dos enfoques básicos.

5.2 La libre circulación de factores y las repercusiones de la ampliación a través de la Inversión Directa Extranjera

El Tratado de la Comunidad Europea establece la libre circulación de personas y trabajadores y la libre circulación de capital; por lo tanto, prohíbe las restricciones a los movimientos de factores en el mercado interior. En el caso del factor trabajo, el aumento de flujos migratorios de los PA12 a la EU15 se ha producido, fundamentalmente, en zonas fronterizas de Alemania, Austria e Italia, debido a la proximidad geográfica, cultural y lingüística de estos países con los PA12 y ha estado originado, básicamente, por la diferencia salarial existente entre los países de la UE-15 y los PA12.

En el caso español, y más particularmente *en el de Castilla y León, la lejanía geográfica, y las diferencias cultural y lingüística actúan como elementos desincentivadores para los inmigrantes frente a una diferencia salarial positiva.* Los movimientos migra-

torios hacia Castilla y León de los PA12 está por detrás de los de América Latina y Norte de África, pero su procedencia se reduce básicamente a tres países: Rumanía, Bulgaria y Polonia. El sector de actividad económica receptor de estos trabajadores es básicamente el sector de la construcción (CES 2006).

En el informe WIM KOK, elaborado para la Comisión Europea, *entre los riesgos que se plantearían como consecuencia de la ampliación en el mercado laboral se apunta la posible existencia de un fenómeno de Dumping social*, debido a la presión que los nuevos estados miembros, con costes salariales más bajos y normas sociales menos rigurosas, podrían ejercer en un mercado libre sobre los estados miembros actuales. *Sin embargo, este riesgo resulta ser más teórico que real, ya que en la práctica en el mercado de trabajo existe una regulación social clara en materia salarial, y lo que previsiblemente ocurrirá será que los nuevos Estados miembros vayan homogeneizando al alza sus niveles salariales como consecuencia de una mayor productividad laboral en sus empresas.*

La subida de los niveles de renta de los países de la 5ª Ampliación ayudará a reducir las diferencias salariales y contribuirá a un incremento de la demanda interna de bienes de consumo, tanto nacionales como provenientes del exterior. En principio *no se prevén efectos negativos para el sector industrial de Castilla y León como resultado de los potenciales flujos migratorios resultantes de la ampliación.*

¿Cuáles son las implicaciones que pueden derivarse para el sector industrial castellano y leonés de los cambios que se den en los flujos de inversión directa? Para contestar a esta pregunta es necesario previamente conocer las causas que determinan la Inversión Directa Extranjera-IDE- en un país. Las diferencias en la dotación factorial relativa de capital y trabajo determina los movimientos internacionales de capital (Mundell 1957), y teniendo en cuenta que la dotación relativa de factores determina su productividad marginal y su remuneración, el capital se movería desde los estados con mayor dotación relativa de factor capital hacia aquellos con menor dotación relativa de capital.

A esta causa inicial de localización se pueden añadir también el deseo del inversor de ejercer el control en otro país en el que tiene participación en la inversión (Hymer 1960)²¹. Las ideas expuestas han servido de base a *la actual teoría ecléctica conocida por O.L.I (Dunnig 1974, 1980 y 1993) que establece como causas de la Inversión Directa Internacional las ventajas de propiedad (Ownership), de localización (Location) y las de internalización (Internalization).*

²¹ Al hablar de inversión directa hay que tener en cuenta que quien la realiza lo hace obteniendo una posición de control y de responsabilidad en la gestión de la empresa en cuestión.

La 5ª ampliación de la UE supone una ampliación sustancial del tamaño del mercado y, por lo tanto, la posibilidad *para los inversores* de obtener una mayor explotación de las *ventajas de propiedad* (mejor tecnología de productos y proceso, formas más eficientes de organización y gestión, marcas comerciales, etc...); igualmente, *se pueden beneficiar de los atractivos de localización de factores de signo tradicional*, entre los que destacan acceder a un nuevo mercado laboral con costes más bajos (costes) y a un nuevo mercado de consumidores (tamaño y crecimiento del mercado); finalmente, la ubicación geográfica en los PECO de filiales de empresas situadas actualmente en la UE *rentabiliza ventajas de internalización* (la reducción de costes de gestión de las actividades desarrolladas en distintos países).

Por todas las causas expuestas, los nuevos Estados miembros –PA12– se presentan muy atractivos para la IDE, tal y como ocurrió en España tras nuestra incorporación a las CE en 1986. En el caso de los PA12, la IDE fenómeno se está produciendo, desde que se iniciara el tránsito hacia el sistema de mercado a través de la adquisición de empresas en el proceso de privatizaciones. Los PA12 han otorgado durante los últimos años ayudas e incentivos fiscales con el propósito de favorecer la ubicación de empresas en su territorio; en algunos casos, estas prácticas entrarían en conflicto con el acervo comunitario en materia de competencia (ayudas de estado) y en materia fiscal (Código de conducta fiscal).

Estos casos que sobrepasan los límites permitidos por el acervo comunitario han sido objeto de revisión en el período de negociaciones previas a la adhesión y tienen que desaparecer; téngase en cuenta que dentro de la Unión, la libre circulación de personas, bienes y capitales esta consagrada en el Tratado por el que se establece la Comunidad Europea y que, por consiguiente, es difícil abogar por que se prohíba totalmente a las empresas la posibilidad de elegir el lugar de instalación de sus actividades, tanto mas cuanto que esa prohibición provocaría una reacción inmovilista que sería negativa para la economía europea.

El problema se plantea en dos frentes distintos :en primer lugar, los flujos de inversión directa que se pueden generar entre Castilla y León y los PA12 y, en segundo lugar, los flujos de inversión que se originen entre el resto de los estados UE-15 y los PA12 y que impliquen por ello una desinversión en Castilla y León.

Analizadas las causas que determinan la IDE, los PA12 presentan mayores atractivos de inversión que Castilla y León. Según los datos del Registro de Inversión Extranjera, la IDE en España, a pesar de haber llevado una tendencia ascendente desde 1986 hasta 1995 y de mantener buenos niveles, en el periodo 1999-2005 ha perdido peso en el total de la IDE en la UE (*Cuadro IV.20*); esto no es de extrañar si pensamos que España ya es un país maduro industrialmente, donde la creación de nuevas empresas productivas se ha reducido de forma considerable (Martín C et Al. 2002). En el caso de Castilla y León tenemos que tener en cuenta también este factor al interpretar la actual situación de la Inversión Directa en nuestra Comunidad.

Los efectos de la ampliación sobre la IDE plantea dos cuestiones: 1) la reubicación de empresas existentes en Castilla y León en los PA12, es decir, los efectos sobre la IDE extranjera en Castilla y León y 2) la IDE de Castilla y León en los PA12; afectando ambas al tejido productivo industrial de Castilla y León. Se trata, por tanto, de estudiar la posible pérdida de IDE en Castilla y León y las posibilidades para las empresas de Castilla y León de acceder a nuevos mercados emergentes en los PA12 a través de la inversión directa.

5.2.1 Flujos de Inversión directa de Castilla y León con los PA12

La entrada de IDE en España ha aumentado significativamente en los últimos años si contabilizamos dentro de la misma la actividad de las Entidades Tenedoras de Valores en el Extranjero –ETVE–, operaciones que se han visto muy beneficiadas por el sistema fiscal español. Sin embargo, si hablamos de Inversión Neta, excluidas las ETVE, los resultados cambian y podríamos decir que la IDE se ha estabilizado a los niveles iniciales de 1995 (Fernández-Otheo, C 2003).

Cuadro IV. 18 Inversión de Castilla y León en los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía

Países	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Eslovenia	0	0	0	0	0	0	0
Polonia	188	0	0	0	0	16	807
República Checa	385	3.980	287	1.541	3.000	25.808	0
Eslovaquia	0	0	700	0	0	0	0
Hungría	0	1.028	0	0	0	13	6
Chipre	0	0	0	0	0	0	0
Malta	0	0	0	0	0	0	0
Lituania	0	0	0	0	0	0	0
Letonia	0	0	0	0	0	0	0
Estonia	0	0	0	0	0	0	0
Bulgaria	0	0	0	0	0	0	10
Rumanía	0	0	0	0	0	0	0
12 países adhesión	573	5.008	987	1.541	3.000	25.837	823
Turquía	5.380	0	0	0	0	0	46.461
12 PA + Turquía	5.953	5.008	987	1.541	3.000	25.837	47.284
Inversión en UE-15	16.905	20.424	8.502	65.643	46.448	2.559	137.524
Inversión exterior total							
de Castilla y León	54.374	52.500	35.833	74.426	68.157	50.666	198.693
Inversión exterior							
Total de España	51.400.429	60.152.023	47.019.528	46.235.263	31.567.198	49.320.916	32.542.338

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores.
(PA: Países de la adhesión 2004-2007).

* Flujo de Inversión Bruta Efectiva para todos los sectores de actividad: inversión total registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupo en el extranjero.

Cuadro IV.19 Inversión de Castilla y León en los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (en %)*

Países	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
12 países adhesión	1,1	9,5	2,8	2,1	4,4	51,0	0,4
12 PA + Turquía	10,9	9,5	2,8	2,1	4,4	51,0	23,8
Inversión en UE - 15	31,1	38,9	23,7	88,2	68,1	5,1	69,2
Inversión exterior total de Castilla y León	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores. (PA: Países de la adhesión 2004-2007).

* Flujo de Inversión Bruta Efectiva para todos los sectores de actividad: inversión total registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupo.

Cuadro IV.20 Inversión extranjera en Castilla y León según su procedencia (miles de €)*

Países	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
12 PA + Turquía	0	0	0	78	5	0	43
UE-15	8.493	22.731	168.952	265.717	6.293	2.675	34.284
Total en Castilla y León	11.297	40.250	174.519	266.400	10.136	3.032	37.054
Total en España	18.508.520	38.379.103	35.119.747	32.645.561	18.248.669	18.850.317	17.377.248

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores. (PA: Países de la adhesión 2004-2007).

* Flujo de Inversión Bruta Efectiva para todos los sectores de actividad: inversión total registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupo en el extranjero.

*Una primera apreciación en materia de IDE (Cuadros IV.18, IV.19 y IV.20) permiten constatar que la IDE de Castilla y León en el exterior resulta muy pequeña en comparación con la IDE total española; podríamos decir que se trata de una inversión meramente “testimonial”, y que todavía resulta menor si la comparamos con la inversión exterior de otros países de la UE. El volumen principal de IDE de Castilla y León se centra en la UE-15 (69, 2% del total frente a un 23, 84% en los PA12 +Turquía durante 2005). Respecto a los datos de la IDE de Castilla y León en los PA12 durante el periodo 1999-2005, estos *no siguen una tendencia evolutiva clara, sino más bien errática* y sus destinatarios en los PA12, durante este mismo periodo en estudio, son: Polonia, República Checa, Hungría, Eslovaquia y Bulgaria, junto con Turquía si ampliamos el estudio a los PA12+Turquía.*

La práctica totalidad de la ID exterior en Castilla y León procede de la UE-15 y la de los PA12 + Turquía podríamos calificarla de prácticamente inexistente tanto

por el número de países de donde procede como por su cuantía; por lo tanto, no podemos deducir que se esté produciendo ningún efecto positivo sobre la IDE en España como consecuencia de la ampliación. En los últimos años se ha invertido el sentido de la ID en Castilla y León que ha dejado de ser receptora neta para convertirse en inversora neta, al reducirse la inversión extranjera en Castilla y León e incrementarse la Inversión de Castilla y León en el Extranjero: Esta misma tendencia se puede observar en España, sin embargo la reducción de las inversiones exteriores en España ha sido menos drástica.

Según fuentes oficiales del Registro de Inversiones Extranjeras, desde 1999 a 2005, la IDE de Castilla y León hacia los PA12+ Turquía en relación con la IDE supone un porcentaje muy reducido. En términos absolutos no son grandes cantidades, pero su valor aumenta ligeramente si lo enmarcamos en el contexto socio-económico de los países receptores de la misma. En cuanto a los PA12 *destinatarios de estas inversiones*²² productivas, el principal receptor durante el periodo 1999-2005 es la República Checa (IRAUSA [GRUPO ANTOLIN-BOHEMIA], INDALUX y DIBAC DIPROTEC) seguida por Hungría (VEGA SICILIA, JAMONES SEGOVIA S.A. y AZUCARERA EBRO AGRICOLAS PULEVA SA), Polonia (INDALUX, POST-QUAM COSMETIC SL Y MADERAS URETA) Eslovaquia (IRAUSA) , Bulgaria (PRODUCCIONES VIJOR S.L) y Rumanía²³ (CAMPOFRÍO) .

Respecto al total de los PE12 + Turquía, este último país ha recibido recientemente fondos procedentes de Castilla y León y existe inversión productiva en Turquía por el grupo castellano y leonés IRAUSA. Como comentario adicional a estos datos, hemos de insistir en que se trata de empresas o grupos de empresas de Castilla y León; por lo tanto, capital de Castilla y León cuyo destino son los PA12 + Turquía y que en ningún caso se debe a que una empresa de la región haya sido deslocalizada y trasladada a los PA12 + Turquía, sino que se trata de empresas de la región que intentan acceder a mercados emergentes a través de la apertura de filiales en los mismos. Estas inversiones tienen un objetivo a medio plazo, ya que el crecimiento de la renta de estos países permitirá incrementar sus niveles de consumo. El acceso a estos mercados puede entenderse también como un eventual acceso a intercambios comerciales con Rusia y algunos estados de la CEI.

²² Datos facilitados por Excal, ADE Internacional. Junta de Castilla y León.

²³ La IDE de Castilla y León a Rumanía se remonta a los años 1997 y 1998, por lo que no aparece referenciada en el cuadro 18 .

5.2.2 Flujos de IDE en los PA12 por multinacionales con fuerte implantación en Castilla y León y sus riesgos

Según un estudio sobre los efectos económicos de la ampliación realizado para La Caixa (Martin, C. y otros 2002)²⁴, ya se constataba que, en un primer momento, se produce una caída de las inversiones en España que coincide con un crecimiento de la IDE hacia los PA12; tendencia que se ha consolidado en los últimos años.

Una salida de IDE de la UE a los PA12 puede originar una deslocalización o traslado de parte de la producción de empresas multinacionales instaladas en Castilla y León hacia los PA12, con su correspondiente reducción de puestos de trabajo en la región. Este resulta ser el riesgo principal que se plantea; sin embargo, no disponemos de datos para contrastarlo, ya que para poder contrastar la afirmación anterior necesitaríamos conocer la IDE del resto de países UE en los años en estudio y sus cambios de destino de Castilla y León a los PA12. Los datos de la UNCTAD no están homogeneizados (incluyen la ETVE) y cualquier conclusión a la que pudiéramos llegar resultaría sesgada.

En 2006 la Comisión europea publicó un informe sobre las consecuencias económicas de la ampliación donde recogía los primeros resultados con la ampliación de los 10 nuevos estados en 2004 y donde entre sus conclusiones afirmaba que los costes laborales, la idoneidad geográfica o el ambiente para los negocios son cuestiones que pesan más en la decisión de trasladar una empresa de un país a otro que factores como la existencia de un bajo impuesto de sociedades²⁵. En dicho informe se constató una inversión de 191.000 Meuros hacia los nuevos estados miembros en 2004, pero aunque dicha cantidad suponía el 40% del PIB de los mismos, solo representó un 4% del total de existencias de inversión en la UE de ese mismo año, por lo que no se puede hablar de un fenómeno importante de deslocalización.

El riesgo que supone para Castilla y León la libre circulación de capitales es que, en base al Paradigma O.L.I, parte de la Inversión Directa Exterior en Castilla y León sea sustituida por IDE a los PA12; este fenómeno afectaría principalmente a la procedente de la UE-15, más que a la de terceros países. Ante la existencia de este riesgo, podemos decir que en la actualidad existen 109 empresas extranjeras ubicadas en Castilla y León, la mayoría de ellas (más de un 60%)²⁶ en Burgos y Valladolid; Francia y Alemania son nuestros socios UE-15 con mayor IDE en Castilla y León.

²⁴ La ampliación de la UE: efectos económicos para España.

²⁵ La DG TAXUD de la Comisión Europea, no obstante, trabaja en la creación de una fiscalidad de las empresas armonizadas. Véase a este respecto Vega Mocoora, I., 2007 y Aujean, M., 2005.

²⁶ Consúltase: WWW.investincastillayleon.com.

Aunque el trasvase de IDE hacia los PA12 es una realidad, no debemos magnificar este hecho, ya que algo similar ocurrió en las Comunidades Europeas ante la entrada de España y Portugal en 1986 y el impacto de desplazamiento de la inversión de la CE10 hacia los nuevos miembros sólo fue temporal; pasados los primeros años, en que se produjo una deslocalización hacia la periferia (predominio de las fuerzas centrífugas en la localización de la IDE), se estabilizó la situación, recuperando las zonas centrales los niveles iniciales de IDE en función de sus ventajas comparativas (factor aglomeración).

El problema tendría graves consecuencias para Castilla y León si las multinacionales del sector de la automoción en Castilla y León trasladaran sus empresas a los PA12; aunque este riesgo ha de tenerse presente, ya que la decisión de deslocalizar es coherente con el paradigma O.L.I, decisiones de este tipo son más complejas de lo que parecen y en ellas juegan también otro tipo de factores como el llamado factor “aglomeración” (Fernández-Otheo, C.M., 2000). El mayor riesgo en relación al número de puestos de trabajo que se perderían, afectaría no sólo a las grandes empresas relacionadas con el sector de la automoción y sus componentes, sino también a todas las PYMES, incluso de otros subsectores (Industria química DG y Industria del caucho DH) cuya actividad gira en torno a las primeras; la deslocalización de las grandes empresas también afectaría a todas aquellas empresas del sector proveedoras de las mismas, lo que agravaría el problema.

La empresa Renault ha abierto una nueva planta de fabricación del modelo Clio en Eslovenia, sin embargo, la planta vallisoletana de Renault, según un informe elaborado para el sector por el World Market Research Center, resulta ser la segunda factoría más productiva de Europa en 2002, con 87 vehículos por trabajador, sólo superada por Nissan (UK) con 95 V/T; Renault Eslovenia tiene una productividad sensiblemente inferior (66 V/T). Mientras los niveles de productividad en Castilla y León sean buenos, no hay riesgo de deslocalización de las grandes factorías multinacionales. La actual situación por la que atraviesa la Factoría de Renault de Valladolid, puede contrastar con esta afirmación y cuestionarla; sin embargo el problema²⁷ no se corresponde con una cuestión de deslocalización y de baja productividad de la empresa, sino con una decisión de la dirección de la empresa en la elección de los modelos elegidos para ser fabricados por la factoría Vallisoletana y los bajos resultados de dichos modelos en el mercado (v. gr Modus).

²⁷ La situación por la que atraviesa la factoría de Valladolid se encuentra en vías de solución ante el nuevo plan de inversiones de la empresa y el compromiso por parte de la misma de fabricar un nuevo modelo en la factoría Vallisoletana en 2009, junto al Modus, R 77 y Clio III; así mismo se percibe un esfuerzo negociador también por los sindicatos en su negociación con la empresa, aviniéndose a rebajar sus reivindicaciones para desbloquear la situación (El Norte de Castilla 24/1/2007).

Otro caso de multinacional ubicada en Castilla y León que pone sus ojos en el “Este” es Michelin, que ya ha anunciado que llevará a Polonia la línea de producción de neumáticos agrícolas; en este caso, no habrá efectos negativos en el mercado laboral castellano y leonés, ya que se sustituirá la fabricación de un tipo de producto por otro con mayores niveles tecnológicos.

Sin embargo, si observamos dónde centran actualmente su mirada las multinacionales, no es en los PA12, sino en Marruecos o en los países asiáticos, pues la ventaja competitiva por el menor nivel salarial que poseen los PA12 en la actualidad tiene un período de duración limitado, toda vez que en un mercado interior la libre circulación de mercancías y factores propicia que se equiparen los salarios y precios. El riesgo de deslocalización hacia los PA12 por causa de costes salariales inferiores es un riesgo limitado en el tiempo, pues no está demostrado que sea el único factor determinante del mismo; a modo de ejemplo, baste citar que cuando España y Portugal ingresaron en las CE la mayoría de las grandes multinacionales prefirieron asentarse en España a pesar de que los costes laborales eran inferiores en Portugal. Las decisiones de localización de inversión productiva no están únicamente basadas en el coste salarial, a pesar de la importancia de este factor en términos de competitividad, sino que responden a pautas de conducta más complejas dentro del modelo OLI.

Los datos ofrecidos por el Registro de Inversiones Exteriores no nos permiten realizar ningún estudio sectorial por CCAA de la Inversión Neta; sólo podemos acercarnos a la realidad a través de la Inversión Bruta efectiva y, por lo tanto, tan sólo podemos intuir el comportamiento general por sectores sin obtener datos de desinversión, es decir, de esa pérdida de inversión del exterior a favor de los PA12. Véanse datos a este respecto *Cuadros IV.26 y IV.27.*

5.3 El ajuste de las ayudas europeas²⁸ al sector industrial castellano y leonés

En marzo de 2000, en el Consejo Europeo de Lisboa, los jefes de Estado y de Gobierno de la UE-15 decidieron que Europa debía de comprometerse a mejorar el crecimiento y el empleo en la UE, fijándose como objetivo el de convertir a la economía europea en la más dinámica y competitiva del mundo para 2010 y señalando,

²⁸ Las repercusiones de la ampliación en materia de política de cohesión económica y social –PCES– ya han sido tratadas de forma general en el cap. II de este trabajo.

como piedra angular para conseguirlo, el desarrollo de la sociedad de la información en Europa. *Los nuevos desafíos marcados por la puesta en marcha de la estrategia de Lisboa para la competitividad y el empleo y la 5ª ampliación hacia el Este con 10 nuevos socios en 2004 han marcado el nuevo paquete de perspectivas financieras para el periodo 2007-2013.*

Esquema resumen

Programas e instrumentos	Elegibilidad	Prioridades	Asignaciones
Objetivo "Convergencia" (incluido programa especial RUPs)			78,5%
Programas regionales y nacionales FEDER	Regiones con PIB/hab. < 75% EU-25	• I+D+i • medio ambiente y prevención de riesgos	67,34%
FSE	Efecto estadístico: Regiones con PIB/hab. < 75% EU-15 y > 75% EU-25	• accesibilidad • infraestructuras • recursos humanos • capacidad admitiva • transportes (RTE)	8,38%
Fondo de Cohesión	EM con RNB/hab. < 90% EU-25	• transporte sostenible • medio ambiente • energías renovables	23,86%
Objetivo "Competitividad Regional y Empleo"			17,2%
Programas regionales (FEDER) y programas nacionales/regionales (FSE)	Los EM proponen una lista de regiones (NUTS I o NUTS II)	• I+D+i • medio ambiente y prevención de riesgos • accesibilidad	83,44%
	Phasing-in (regiones que salen naturalmente del actual Obj. 1)	• estrategia europea para el empleo	16,56%
Objetivo "Cooperación territorial europea"			3,94%
Programas y redes transfronterizos y transnacionales (FEDER)	Regiones fronterizas y grandes regiones de cooperación transnacional	• I+D+i • medio ambiente y prevención de riesgos • accesibilidad • cultura y educación	36% t-fronterizo 12% vecin./IPA 48% t-nacional 4% redes

La aprobación del nuevo marco financiero plurianual determina los objetivos y los medios con que debe contar la UE para el periodo 2007-2013. En el objetivo 1 "crecimiento sostenible se encuentra la política de cohesión económica y social

y sus instrumentos para conseguir este objetivo y su asignación financiera va a suponer el techo de la política regional y sus cambios.

La política regional ha iniciado una nueva reforma para adaptarse a los nuevos objetivos de la UE respetando la programación y las prioridades de la Política de Cohesión Económica y Social, en adelante –PCES– ; los programas e instrumentos, la elegibilidad de las regiones, y la asignación de los fondos va a girar en torno a tres nuevos objetivos: 1) Convergencia, 2) Competitividad y 3) Cooperación territorial europea. A modo de resumen véase el anterior “esquema resumen” de los tres objetivos de la nueva política de cohesión 2007-2013 y el reparto de los fondos respecto a los mismos.

La nueva política pretende basarse en un enfoque más estratégico que tenga en cuenta en mayor medida las prioridades comunitarias, aumente la concentración temática y presupuestaria, desarrolle el principio de subsidiariedad mediante una mayor descentralización y territorialización, simplifique los procedimientos e introduzca criterios de proporcionalidad.

Para el caso de España el momento es particularmente crítico, dado que su posición financiera de los últimos años con relación a la UE se verá alterada como consecuencia del resultado del nuevo periodo de programación 2007-2013. España, que ha sido el principal país beneficiario de la política de cohesión comunitaria desde su implantación, pierde una parte importante de estos fondos en beneficio de los nuevos Estados miembros, dando lugar, a corto o a medio plazo, a un saldo presupuestario global con la UE próximo al equilibrio o incluso de carácter negativo, con lo que ingresaría en el club de los contribuyentes netos.

Pero si la situación de España empeora en los próximos años, a Castilla y León también llegarán menos fondos. *Castilla y León*, que por méritos propios ha superado el 75% de la media europea del PIB per cápita, y cuyo PIB/hab se ve afectado al alza por un segundo efecto estadístico que ya lo situaría en 2004 en un 91, 0% respecto a la media UE-25 = 100; Castilla y León pierde su condición de región objetivo 1 y *pasa a formar parte del objetivo de competitividad y empleo como región phasing in Se trata de regiones (NUTS II) del antiguo Objetivo 1 que en el periodo 2007-2013 ya no son elegibles como objetivo Convergencia en razón de su progreso económico (con un PIB per cápita superior al 75% de la media comunitaria, incluso de la UE-15) y recibirán una ayuda decreciente hasta 2013 en el marco del objetivo Competitividad Regional y Empleo equivalente aproximadamente a un tercio de la ayuda por habitante de las regiones con un PIB per cápita inferior al 75% de la media comunitaria.*

Los efectos generales pueden resumirse en un recorte significativo de fondos para el futuro y concentración de los mismos en nuevos ejes una vez aprobado el MREN para

España con todos sus programas operativos para el FEDER y el FSE, entre los que se encuentran los de Castilla y León el 7/5/2007. En lo relativo al sector industrial, las ayudas del FEDER provendrán del eje de actuación 1 (9.0247, 23 Mil€) en relación a las empresas y centros relacionados con las actividades de ID+T y a las mejoras de redes de cooperación entre PYMES y al eje de actuación 2 (218.968,29 Mil€) en actuaciones para otras inversiones en las empresas y acciones de estímulo a la innovación; además debemos tener en cuenta también las ayudas que recibirá Castilla y León a través del PO del FSE para el mismo periodo.

También es de esperar que continuarán las ayudas al tejido industrial y los Programas Multirregionales España “Phasing in” (FEDER 77 Meuros+ FSE 105 Meuros) entre ellos el antiguo Programa Plurirregional de Incentivos Regionales y de los programas de cooperación en los que participa dentro del objetivo “Cooperación interfronteriza”.

Para un mayor detalle sobre la reforma de la política de cohesión y sus consecuencias para Castilla y León nos remitimos al Capítulo II, epígrafe 4.3 de este trabajo. En cualquier caso, hemos de concluir que *ante el nuevo panorama que se abre para Castilla y León como región Phasing in, el sector industrial castellano y leonés deberá adaptarse a esta nueva situación y reenfocar su política industrial para completar la pérdida de fondos estructurales mediante el acceso a nuevas líneas de ayudas más directamente relacionadas con la Política Industrial Comunitaria y a través de programas que desde la DG Empresa se lancen para el fomento de la PYMES*²⁹.

5.4 Estudio sectorial de las principales ramas de actividad industrial de Castilla y León: efectos de la ampliación sobre las mismas

En este apartado vamos a realizar un estudio sectorial que nos permita conocer mejor los subsectores de la rama de actividad industrial más importantes; estos sectores resultan ser al mismo tiempo los más vulnerables los que más oportunidades pueden ofrecer a la Región según sean los efectos de la 5ª ampliación en los mismos. Del análisis de los datos que aporta la Contabilidad Regional de España para Castilla y León y de los recogidos en el *Cuadro IV.28*, podemos dar una primera valoración sobre la importancia de los distintos subsectores de actividad industrial en Castilla y León, tomando como base la participación de los mismos en la producción industrial regional y su participación en el empleo de Castilla y León.

²⁹ Téngase en cuenta que el 85% del tejido industrial castellano leonés está en manos de empresas de menos de 20 empleados.

El sector industrial castellano-leones³⁰ representa el 30,2% del VAB de Castilla y León para 2005 y en torno al 19% si consideramos el sector industrial strictu-sensu. Para ese mismo año, los subsectores con mayor peso son el de alimentación, bebidas y tabaco (DA), con un peso del 26,8%, y el de material de transporte (DM) 15,9%; el resto de sectores oscila entre un 10,6% para productos minerales no metálicos (DI), el 7,8% para el Caucho y plástico (DH) y el 3% del subsector Textil, confección, cuero y plástico. Durante la serie temporal 1999-2005 todos los subsectores industriales han experimentado cierto crecimiento.

En relación con los puestos de trabajo se mantiene el ranking anterior para los dos sectores claves: alimentación y material de transporte, que agrupan el 37,1% del empleo de la región; la industria química, a pesar de tener buenos resultados en términos de producción, sólo concentra el 3,2% de los puestos de trabajo de la región, siendo superado por el sector textil, con peores niveles de producción.

Los datos anteriores nos sirven para valorar en su justa medida los riesgos que la 5ª ampliación de la UE puede suponer en términos de actividad económica y de puestos de trabajo para la región. Entre los dos subsectores claves en el tejido industrial castellano y leonés la diferencia principal radica en que mientras el sector alimentos (DA) se encuadra dentro de las actividades tradicionales, donde la mayor parte de las empresas del sector son PYMES³¹, el sector material de transporte (DM) se cataloga como actividad de tipo intermedio avanzado y concentra a la mayoría de las grandes empresas de la región³².

Antes de analizar los datos sectoriales de la balanza comercial castellano y leonesa procederemos a analizar cuál es la situación en términos de competitividad de los subsectores industriales en los PA12.

A través de los datos obtenidos del Viena Institute for International Economic Studies WIIW a los que ya nos hemos referido en el epígrafe 2 de este capítulo, podemos analizar alguno de los principales rasgos de la estructura sectorial de la industria en algunos de los PA12³³. De los datos sobre productividad y costes salariales en los PA12 de los Cuadros IV.2, IV.3 y IV.4, no podemos extraer conclusiones de tipo comparado con los indicadores que para Castilla y León disponemos a

³⁰ Considerando el subsector de la Energía y el de la Construcción.

³¹ No obstante esta afirmación, son las medias y grandes empresas quienes producen la mayor parte del VAB.

³² Empresas de más de 20 empleados hasta aquellas de más de 5000.

³³ Los datos facilitados por el WIIW no incluyen ni Malta ni Chipre por el escaso peso y repercusión que la entrada de estos dos países puede tener en la UE y, sin embargo, incluye datos para Bulgaria y Rumanía, países que se han incorporado posteriormente el 17/1/2007.

través de la CRE-95, ya que el distinto origen de las fuentes de información y su diversa metodología de cálculo no nos permiten comparar resultados, sin que los mismos nos lleven a conclusiones alejadas de la realidad.

Por este motivo, nos conformaremos con acercarnos a la realidad a través de una aproximación menos científica y precisa en datos, pero igualmente fiable en el contenido de sus conclusiones; se trata de realizar una aproximación mediante datos homogéneos y comparables. Si tomamos como factor homogeneizador la productividad industrial en Austria =100, y del cuadro IV.2 obtenemos que todos los países PECO poseen niveles muy inferiores, entre el 14 y el 41 a precios constantes, y según datos del Eurostat la productividad industrial de Castilla y León resulta estar 12 puntos porcentuales debajo de la austriaca, se puede concluir, sin lugar a dudas, que la productividad de Castilla y León es superior a la de los PA12; sin embargo, siguiendo una deducción similar en materia de costes laborales, Castilla y León tiene costes sensiblemente superiores a los de los PA12.

¿Cuáles serían aquellos sectores en los que Castilla y León presenta ventajas comparativas frente a los PA12 + Turquía? Para determinar nuestra competitividad por sectores vamos a analizar los saldos comerciales por subsectores con los países candidatos (*Cuadro IV. 4 y Cuadros IV.21 a IV.25*). Los mayores intercambios se producen con aquellos países con economías más similares a la nuestra vgr Hungría, luego se trata de comercio intra-industria. Los sectores con mayor volumen de intercambios son: el de alimentos, bebidas y tabacos (DA) , el del material de transporte (DM) y el sector químico (DG).

Cuadro IV.21 Exportaciones de Castilla y León a los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (miles de €)

SECTORES	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentación, bebidas y tabaco	9.869	8.134	13.544	18.667	19.104	22.356	26.339
Cuero y calzado	814	3.121	6.849	14.700	15.061	9.763	9.769
Industria química	6.870	25.960	33.518	34.363	29.535	29.339	32.606
Transformación del caucho y materias plásticas	9.616	13.129	14.548	20.628	22.482	25.873	25.859
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	2.946	9.920	9.048	9.652	12.036	16.410	22.763
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	3.040	11.135	14.073	12.090	14.046	13.085	30.417
Fabricación de material de transporte	279.700	339.514	318.027	306.092	295.211	430.707	545.364
Otras industrias manufactureras	9.050	11.683	11.623	15.722	14.944	18.053	18.794
Total	321.905	422.596	421.230	431.914	422.419	565.586	711.911

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Cuadro IV.22 Importaciones de Castilla y León de los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (miles de €)

SECTORES	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentación, bebidas y tabaco	16.221	12.150	14.646	23.661	16.802	13.046	19.164
Cuero y calzado	25	100	94	58	44	413	67
Industria química	1.958	2.365	6.113	4.454	8.355	4.956	15.480
Transformación del caucho y materias plásticas	31.523	38.889	39.822	33.871	30.730	35.213	40.163
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	11.291	6.320	13.115	5.401	3.951	7.415	11.075
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	1.947	1.416	3.027	3.498	12.477	73.709	61.872
Fabricación de material de transporte	57.948	65.842	82.648	66.041	64.740	110.092	142.696
Otras industrias manufactureras	3.963	7.979	9.697	12.510	19.114	34.313	41.795
Total	124.876	135.061	169.162	149.494	156.213	279.157	332.312

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Cuadro IV.23 Saldo balanza comercial de Castilla y León con los países de la adhesión 2004-2007 a UE y Turquía (miles de €)

SECTORES	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentación, bebidas y tabaco	-6.352	-4.016	-1.102	-4.994	2.302	9.310	7.175
Cuero y calzado	789	3.021	6.755	14.642	15.017	9.350	9.702
Industria química	4.912	23.595	27.405	29.909	21.180	24.383	17.126
Transformación del caucho y materias plásticas	-21.907	-25.760	-25.274	-13.243	-8.248	-9.340	-14.304
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	-8.345	3.600	-4.067	4.251	8.085	8.995	11.688
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	1.093	9.719	11.046	8.592	1.569	-60.624	-31.455
Fabricación de material de transporte	221.752	273.672	235.379	240.051	230.471	320.615	402.668
Otras industrias manufactureras	5.087	3.704	1.926	3.212	-4.170	-16.260	-23.001
Total	197.029	287.535	252.068	282.420	266.206	286.429	379.599

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

**Cuadro IV.24 Exportaciones de Castilla y León a los países de la adhesión
2004-2007 a la UE y Turquía (en %)**

SECTORES	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentación, bebidas y tabaco	3,1	1,9	3,2	4,3	4,5	4,0	3,7
Cuero y calzado	0,3	0,7	1,6	3,4	3,6	1,7	1,4
Industria química	2,1	6,1	8,0	8,0	7,0	5,2	4,6
Transformación del caucho y materias plásticas	3,0	3,1	3,5	4,8	5,3	4,6	3,6
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	0,9	2,3	2,1	2,2	2,8	2,9	3,2
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	0,9	2,6	3,3	2,8	3,3	2,3	4,3
Fabricación de material de transporte	86,9	80,3	75,5	70,9	69,9	76,2	76,6
Otras industrias manufactureras	2,8	2,8	2,8	3,6	3,5	3,2	2,6
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

**Cuadro IV.25 Importaciones de Castilla y León de los países de la adhesión
2004-2007 a la UE y Turquía (en %)**

SECTORES	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentación, bebidas y tabaco	13,0	9,0	8,7	15,8	10,8	4,7	5,8
Cuero y calzado	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
Industria química	1,6	1,8	3,6	3,0	5,3	1,8	4,7
Transformación del caucho y materias plásticas	25,2	28,8	23,5	22,7	19,7	12,6	12,1
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	9,0	4,7	7,8	3,6	2,5	2,7	3,3
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	1,6	1,0	1,8	2,3	8,0	26,4	18,6
Fabricación de material de transporte	46,4	48,7	48,9	44,2	41,4	39,4	42,9
Otras industrias manufactureras	3,2	5,9	5,7	8,4	12,2	12,3	12,6
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Cuadro IV.26 Inversión de Castilla y León en la industria manufacturera del exterior (miles de €)*

SECTORES	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Alimentación, bebidas y tabaco	174	0	0	106	133	1.265	0	1.678
Textil y confección	114	0	0	0	0	0	0	114
Cuero y calzado	0	0	0	0	0	0	0	0
Madera y corcho	0	0	0	0	0	0	0	0
Industria del papel: edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	1.080	3.606	434	0	300	0	125	5.545
Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	0	0	0	0	0	0	0	0
Industria química	899	8.696	0	0	0	0	0	9.595
Transformación del caucho y materias plásticas	4.585	0	0	0	0	0	0	4.585
Otros productos minerales no metálicos	0	0	0	0	0	0	0	0
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	7.206	4.593	17.672	0	0	442	117.575	147.488
Construcción de maquinaria y equipo mecánico diverso	0	0	0	0	0	0	111	111
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	123	3.599	0	36.855	0	0	0	40.577
Fabricación de material de transporte	24.255	25.398	8.134	29.440	61.832	44.031	11.634	204.724
Industrias manufactureras diversas	0	0	0	0	0	200	0	200
Total	38.436	45.892	26.240	66.401	62.265	45.938	129.445	414.617

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores.

* Flujo de Inversión Bruta Efectiva para todos los sectores de actividad: inversión total registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupo en el extranjero.

Nuestra balanza comercial con los PA12, tiene en términos generales, saldo positivo; sin embargo, si realizamos el análisis por sectores e intentamos extraer conclusiones por sectores para el periodo en estudio 1999-2005 podríamos determinar tal y como se recoge en el cuadro IV.28 una serie de saldos superavitarios y deficitarios de Castilla y León con los PA12+T y con la UE-15. Presentamos mejores resultados en nuestra balanza comercial sectorial con los PA12+T que con la UE-15. Entre los sectores en los que presentamos déficit comercial se encuentran el del caucho (DH), el de material eléctrico (DL), el de construcción de maquinaria (DK) y el de otras industrias manufactureras (DN); sin embargo, presentamos superávits con los PA12+T en material de transporte (DM), en el subsector de la alimentación (DA), productos químicos (DG), cuero y calzado (DC) y construcción de maquinarias (DK). Por volumen de intercambio, resultan ser los sectores con mayor competitividad exterior el de material de transporte, el sector químico y el sector de la alimentación (Gráficos IV.9, IV.10 y IV.11).

Gráfico IV.9 Exportaciones de Castilla y León a los países de la adhesión
2004-2007 a la UE y Turquía (miles €)

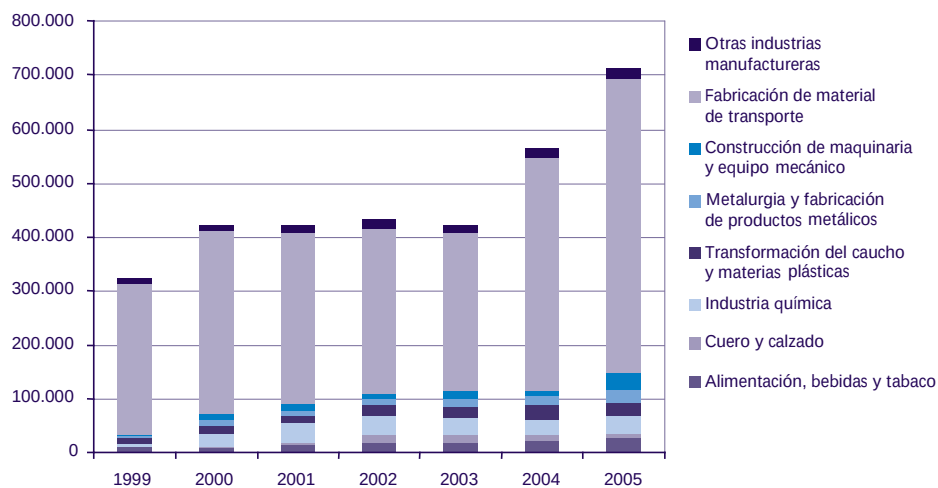


Gráfico IV.10 Importaciones de Castilla y León de los países de la adhesión
2004-2007 a la UE y Turquía (miles €)

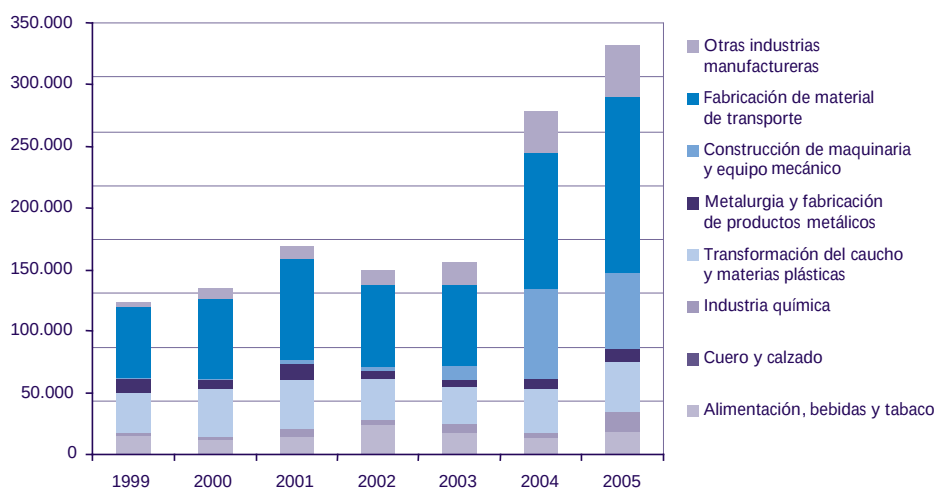
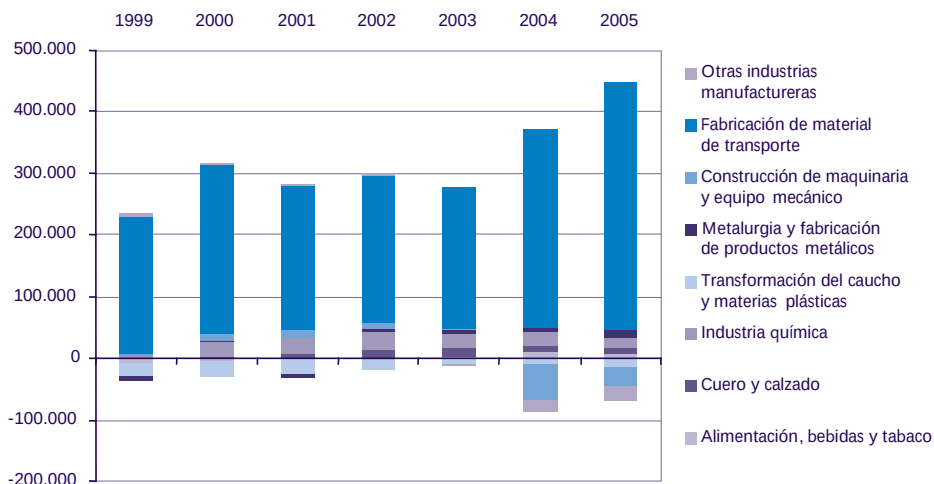


Gráfico IV.11 Saldo balanza comercial de Castilla y León con los países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía (miles €)



En términos de IDE, la ampliación ha producido una salida de IDE de Castilla y León a los PA12+T, pero no a la inversa de los PA12+ T a Castilla y León. De los datos sectoriales de que disponemos sobre la IDE de Castilla y León en la industria manufacturera exterior y viceversa (*Cuadros IV.26 y IV.27*) resulta que los sectores preferidos para invertir en Castilla y León son: el de alimentos, química, transformación del caucho y metalurgia y fabricación de productos metálicos, mientras que los sectores preferidos para invertir fuera son: material de transporte, material eléctrico, metalurgia y fabricación de productos metálicos y alimentación entre otros. En los PA12+ T, estas inversiones han sido muy reducidas en volumen y sin una tendencia clara de desarrollo; se ha invertido en el subsector de Materiales de Transporte (DM) (Irausa), Alimentación (DA) (Vega Sicilia, Campofrio, Jamones Segovia, Azucarera Ebro y Dibaq Diprotec) y Material Eléctrico (DL) (Indalux).

El *Cuadro IV.28* suministra una serie de indicadores sectoriales de la industria en Castilla y León (2 dígitos NACE) para un año determinado (en este caso 2005): el primer grupo de indicadores se refieren a la posición y resultados de cada subsector en la actividad económica a través de diversos ratios % Ventas, % VAB y % empleo, el segundo grupo analiza el grado de competitividad exterior de la industria castellano y leonesa en los mercados exteriores, (PA12+T y UE-15) a través de los intercambios comerciales con dichos países (exportaciones, importaciones y sal-

dos comerciales) y, finalmente, el tercer grupo de indicadores analiza el atractivo que presentan los distintos sectores industriales en relación con la IDE. A la vista de todos estos resultados, dos subsectores se presentan claves en el sector industrial castellano-leonés: el agroalimentario y el sector de material de transporte, ya que ambos suponen el 58,2% de las ventas, el 42,7% de la producción y, además, concentra el 37,1% de la población ocupada de la región.

Un análisis de todos y cada uno de los subsectores excedería ampliamente el objetivo de este estudio sobre las repercusiones de la ampliación en Castilla y León; por lo tanto, del resultado del análisis anterior vamos a centrarnos solo en estos dos sectores.

Cuadro IV.27 Inversión en el exterior en la industria manufacturera de Castilla y León (miles de €)*

SECTORES	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Alimentación, bebidas y tabaco	74	7.869	7.660	188	143	157	539	16.630
Textil y confección	3	0	0	20	0	0	15	38
Cuero y calzado	0	0	0	0	0	0	0	0
Madera y corcho	0	0	6	0	0	76	3.051	3.133
Industria del papel: edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	668	0	2	1.325	2.816	0	5	4.816
Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	0	0	0	0	0	0	0	0
Industria química	1.966	19.095	601	6.583	16	0	9	28.270
Transformación del caucho y materias plásticas	0	6.010	100	0	0	366	7.140	13.616
Otros productos minerales no metálicos	236	0	1.298	3.231	581	0	0	5.346
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	0	1.784	78	83	500	0	16.708	19.153
Construcción de maquinaria y equipo mecánico diverso	0	150	21	0	1.500	0	0	1.671
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	601	21	27	2.392	180	130	71	3.422
Fabricación de material de transporte	0	608	432	0	0	500	0	1.540
Industrias manufactureras diversas	0	0	0	37	0	0	0	37
Total	3.548	35.537	10.225	13.859	5.736	1.229	27.538	97.672

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores.

* Flujo de Inversión Bruta Efectiva para todos los sectores de actividad: inversión total registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupo en el extranjero.

Cuadro IV.28 Análisis sectorial de la industria manufacturera de Castilla y León (2005)

	Ventas (%)	VAB* (%)	Empleos* (%)	ID** (%)	ID*** (%)	X PA-13 (%)	M PA-13 (%)	Saldo PA-13	X UE-15 (%)	M UE-15 (%)	Saldo UE-15
Alimentación, bebidas y tabaco	27,0	26,8	23,8	SI	SI	3,6	5,5	S	8,9	5,1	S
Textil, confección, cuero y calzado	1,3	3,0	6,2	NO	NO	2,7	3,2	S	0,6	1,8	D
Madera y corcho	2,6	4,4	6,4	NO	SI	0,1	2,3	D	0,4	0,7	D
Papel, edición y artes gráficas	3,3	5,1	5,1	SI	SI	0,5	0,5	S	1,7	1,6	D
Industria química	4,6	5,0	3,2	SI	SI	4,5	4,5	S	6,6	8,9	D
Transformación del caucho y materias plásticas	7,2	7,8	6,0	SI	SI	3,6	12,4	D	6,6	5,7	S
Otros productos minerales no metálicos	6,2	10,0	8,2	NO	SI	1,0	1,1	S	1,6	0,8	S
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	9,4	10,6	11,7	SI	SI	3,1	3,2	S	6,2	9,6	D
Construcción de maquinaria y equipo mecánico diverso	2,7	4,6	4,5	SI	SI	4,1	12,4	D	1,5	8,3	D
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	2,1	3,8	5,0	SI	SI	0,3	5,7	D	0,8	4,0	D
Fabricación de material de transporte	31,2	15,9	13,3	SI	SI	75,3	41,3	S	63,7	50,9	S
Industrias manufactureras diversas	2,4	3,0	6,8	NO	NO	1,2	7,9	D	1,3	2,6	D
Total	100	100	100	SI	SI	100	100	S	100	100	D

Fuente: Elaboración propia con datos del Anuario Estadístico de Castilla y León 2006, Registro de Inversiones Exteriores y Secretaría de Estado de Turismo y Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Notas: Porcentajes del VAB* (Valor Añadido Bruto a precios básicos) y Empleo* relativos al año 2004.

ID**, existencia de Inversión Directa (ID) de Castilla y León dirigida hacia la industria manufacturera en el exterior (valoración sectorial media para el período 1999-2005).

ID***, existencia de Inversión Directa (ID) exterior dirigida hacia la industria manufacturera de Castilla y León (valoración sectorial media período 1999-2005).

X/M PA-13, exportaciones e importaciones de Castilla y León con los 12 países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía.

SALDO PA-13, superávits (S) o déficits (D) en la balanza comercial de Castilla y León con los 12 países de la adhesión 2004-2007 a la UE y Turquía.

X/M UE-15, exportaciones e importaciones de Castilla y León con los 15 países UE anteriores a la adhesión 2004-2007.

SALDO UE-15, superávits (S) o déficits (D) en la balanza comercial de Castilla y León con los 15 países UE anteriores a la adhesión 2004-2007.

5.4.1 Sector Alimentación, bebidas y tabaco (DA)

Se trata de un sector clave en la industria castellana y leonesa ya que representa en 2005 el 27% de las ventas de productos industriales en Castilla y León, el 26,8% del VAB del tejido industrial y genera el 23,8% de los puestos de trabajo del sector industrial. Resulta ser un sector atractivo para la inversión extranjera y, por último, es un sector dinámico en los intercambios comerciales de nuestra región; el volumen de sus intercambios comerciales ha aumentado en el período 1999-2005. En conclusión, a la vista de estos indicadores, nos encontramos ante un sector competitivo dentro de la industria castellano y leonesa.

Este sector tiene la característica de ser altamente representativo en la actividad manufacturera de Castilla y León si realizáramos un análisis desagregado por provincias, siendo el sector principal en la mayoría de ellas en términos de VAB y de empleo; se trata de un sector de corte tradicional que en nuestra región está por encima de la media nacional (% VAB de España) y cuyo índice de especialización productiva, según un reciente estudio al respecto (Álvarez López, E. y García Grande, J. 2003), es el más elevado de las actividades tradicionales, situándose 26 puntos porcentuales por encima de la media nacional del sector industrial (*Cuadro IV.28*).

Por todas estas razones, el análisis de las eventuales amenazas y oportunidades que la 5ª ampliación supone para este subsector resulta de obligado estudio. Este subsector es el que tiene mayor peso en la producción industrial de la mayoría de los PA12; en las Repúblicas Bálticas, Polonia, Rumanía y Bulgaria se encuentra en niveles superiores al 25% del total de la industria, mientras que los niveles inferiores los tienen la República Eslovaca y Eslovenia. Los mejores resultados en términos de productividad y empleo los tiene Polonia y Hungría³⁴, donde la producción y el empleo han crecido en los últimos años, mientras que los costes laborales unitarios han disminuido o han crecido levemente en los últimos 7 años.

Los mejores niveles de intercambios comerciales con la UE-15 los tienen Polonia, Bulgaria y Hungría, países que igualmente obtienen superávit en sus intercambios comerciales con la UE-15 y que disfrutan de ventajas reveladas comparativas. En términos generales podemos decir que este subsector se ve altamente afectado por la adaptación de la normativa nacional existente al acervo comunitario y sus requerimientos, con lo que implica en términos de ajustes y costes de adaptación (WIIW 2001).

³⁴ La principal diferencia entre ambos países radica en que Hungría resulta ser un país donde el sector industrial tiene un menor predominio frente al sector primario; por lo tanto, parece lógico pensar que al tener el sector agroalimentario menores posibilidades de desarrollo propio, presente mejores perspectivas como destino para la industria agroalimentaria castellano y leonesa.

La apertura hacia el Este para Castilla y León ha significado la apertura a los PA12 tanto en el intercambio de bienes como en libre circulación de capital -IDE. El destino de la IDE de Castilla y León en este subsector ha tenido por destino Hungría, donde han realizado inversiones productivas “Bodegas Vega Sicilia” , “Jamones de Segovia” y “Azucarera Ebro” y Rumanía y Polonia, donde Campofrío ha realizado inversión productiva. La elección de estos destinos denota las buenas perspectivas de estos países en el subsector y la posibilidad para las empresas castellano leonesas de abrir nuevos mercados en ellos. Hungría, Rumanía y Polonia son países muy poblados, con un gran mercado por abastecer y en los cuales la alimentación tiene un gran peso en la cesta de la compra. En el caso de Polonia y de Hungría los índices de competitividad en el subsector son muy altos, tanto en términos de productividad como de apertura al exterior.

La balanza comercial castellano y leonesa con los PA12 para este sector es superavitaria para el periodo 1999-2005 (*Cuadro IV.28*): igualmente, en el caso de los intercambios con la UE el saldo es de superávit. Los resultados de la balanza comercial de Castilla y León en este subsector hemos de interpretarlos como buenos en términos de creación de comercio, tanto por el acceso a nuevos mercados como por vía exportaciones (incremento de las mismas a los PA12), o vía IDE en dichos países, y menos bueno en términos de pérdida de mercado en la UE-15, lo que implica que, por la adhesión (eliminación de aranceles) la UE-15 ha cambiado productos españoles por productos de los PA12, disminuyendo de este modo ligeramente nuestros intercambios con la UE-15. El balance final, sumados ambos efectos, es positivo y nuestra cuota de exportaciones en el sector se mantiene en términos globales.

De este primer análisis del subsector Alimentos Bebidas y Tabaco en una UE ampliada -UE-27-, podemos decir que la competitividad castellano y leonesa va ganando cuotas de mercado, que *el sector agroalimentario cuenta con la ventaja de obtener una materia prima de gran calidad en Castilla y León*, región que tiene un sesgo estructural hacia el sector agrícola superior a la media de la EU15, pero similar al de los PA12. Aunque hemos incrementado nuestras exportaciones a los PA12 y se empieza a apostar por la apertura de nuevos mercados a través de inversiones productivas, existe el riesgo real de una desviación de parte del comercio de la UE-15 hacia estos países en detrimento de los intercambios de Castilla y León con la UE-15.

Ante este hecho, nuestras oportunidades para recuperar el terreno, que hipotéticamente se hubiera perdido o que se pueda perder, pasan por una reorientación de nuestra política en el sector, para aprovechar mejor las oportunidades de la ampliación a través de *potenciar aquellos aspectos en los que el sector presenta ventajas frente a los PA12, como la calidad de los productos finales y de sus materias básicas, así como mejores sistemas de comercialización*.

En el sector del vino Castilla y León está haciendo una apuesta por la calidad, y buena muestra de ello la encontramos en el hecho de que según las cifras del ICEX el mayor volumen de negocio de las exportaciones de vino procede de envases de menos de dos litros; esto significa que ganan peso los vinos de calidad frente a los vinos a granel. Por otra parte, para compensar la pérdida de mercado europeo que pudiera sufrir el sector como consecuencia de la 5ª ampliación y la competencia de los vinos de dichos países, los vinos de Castilla y León se están abriendo a terceros países como EEUU, Suiza, México, Canadá, Japón o la República Dominicana.

5.4.2 Sector Material de transporte (MD)

Se trata del principal subsector de la industria castellano y leonesa puesto que representa el 31,2% de las ventas de los productos industriales de Castilla y León, genera el 15,9% del VAB industrial y ocupa al 13,3% de la población de la región. Resulta ser un sector atractivo para la IDE, no sólo por las grandes empresas del sector situadas en la región, (v.gr RENAULT, IRAUSA), sino por toda la infraestructura de apoyo que recibe de otros sectores como el químico (pintura y componentes de plástico para vehículos), caucho (MICHELIN) o maquinaria (bombas de vacío).

Se trata, asimismo, de un sector dinámico y con un elevado nivel de apertura al exterior: el 76% de la producción se exporta, en 2005 las exportaciones del subsector en Castilla y León con la UE-15 son el 63,7% de la producción y con los PA12+T el 75,3%. De estos datos se desprende el gran peso del sector en el comercio exterior y la importancia de los efectos que se pueden producir, en términos de creación y desviación de comercio, para este subsector por la 5ª ampliación. A pesar de haberse multiplicado por 2 las exportaciones de este subsector a los PA12 entre 1999-2005, el avance más espectacular se ha producido en sus importaciones que se han multiplicado por 3 en los años 1999-2005 (*Cuadros IV.21 al – IV.25 y Gráficos IV.9, IV.10 y IV.11*).

En cualquier caso, el saldo comercial del subsector con los PA12+T experimenta crecientes superávits (*Cuadro IV.23*). Un estudio desagregado del subsector en el ámbito provincial constata que la actividad del subsector se concentra básicamente en las provincias de Valladolid y Palencia³⁵, en torno al Grupo RENAULT. Se trata se

³⁵ Según un estudio de Álvarez López, E. y García Grande, J., en 1995 el subsector material de transporte representaba para Valladolid y Palencia el 36,8% y 29,2% respectivamente del VABcf provincial y el 31,1% y el 24,4% del empleo.

una actividad industrial de tipo intermedio-avanzado, con un altísimo nivel de especialización productiva; todos estos datos apuntan al subsector material de transporte como pieza clave en la economía castellano y leonesa.

Las características de este sector en los PA12+T son las siguientes: se trata de la tercera rama productiva en los PA12+T más avanzados, es decir la República Checa y Hungría (14,3% y 17% respectivamente); el mayor nivel de empleo en el sector lo tiene la República Checa y también este país, junto con Polonia y la República Eslovaca, obtiene buenos resultados en términos de crecimiento de la productividad. La IDE está resultando de gran importancia para la reestructuración con éxito del sector. El Grupo castellano y leonés IRAUSA ha realizado inversiones productivas en la República Checa y en Eslovenia, sin duda alguna atraído por la ventaja de localización en torno a las grandes fábricas del sector como es el caso de Renault en Eslovenia y Volkswagen-Skoda en la República Checa. IRAUSA también ha realizado inversiones productivas en Turquía.

Hungría, la República Checa, la República Eslovaca, Polonia y Eslovenia, presentan ventajas comparativas reveladas en el sector de material de transporte. La mayor parte de las exportaciones del sector se dirigen a la EU15, por lo que la desviación de comercio hacia los PA12+T tendría repercusiones negativas para la economía castellano y leonesa. El sector de Material de transporte es un sector altamente sensible en Castilla y León. De las valoraciones cualitativas que se recogen en el (*Cuadro IV. 4*) se puede afirmar que la competitividad comercial del sector de material de transporte era máxima en la República Checa, la República Eslovaca y Hungría; estos países disfrutaban de superávits comerciales crecientes para los intercambios del subsector automoción. En Castilla y León nos encontramos con resultados similares y, por lo tanto, la competitividad de este subsector también es muy elevada (*Cuadro IV.28*)

La balanza comercial castellano y leonesa con los PA12+T y con la UE en este sector es superavitaria ; se trata de superávit crecientes, que sitúan al subsector entre aquellos altamente competitivos (*Cuadro IV.4*). Un primer análisis general del sector “material de transporte” apunta a un crecimiento de las exportaciones del sector; se trata de un subsector que tiene muy buenos resultados y cuya proyección exterior crece en el período en estudio 1999-2005. Aunque de los datos utilizados no podemos extraer conclusiones más específicas, sí podemos constatar un crecimiento en las exportaciones del sector (creación de comercio) y un cambio en las zonas de exportación al haber aumentado la participación de los PA12+T en detrimento de alguna otra área; las exportaciones a los PA12+T han experimentado un crecimiento significativo.

La importancia del sector le convierte en clave para nuestra economía, no sólo porque en los primeros puestos del ranking de los productos que nuestra región

exporta aparecen operaciones realizadas por el capítulo 8 TARIC (relativas al material de transporte: vgr automóviles de turismo), sino también porque aparecen otras pertenecientes a otros capítulos como las partidas 4011 o la 7009 (neumáticos o espejos retrovisores) ; todo lo cual prueba la existencia de una relación intersectorial en torno al material de transporte. La importancia del sector es grande pero aumenta en términos relativos si analizamos la relación del subsector con otros subsectores (caucho, químico, vidrio etc) cuya producción depende de la fabricación de automóviles.

El principal problema que se puede plantear al sector sería la deslocalización de alguna de las grandes empresas del sector de la región hacia los PA12+T, en una política de reducción de costes. De los datos del informe anual 2001 sobre productividad del sector de la automoción del World Market Research Center, los niveles de productividad de las empresas del sector en la región (la empresa Renault en la región tiene el segundo mejor nivel de productividad en Europa) no hacen temer un cambio de ubicación de las misma a los PA12. Los nuevos países compiten por unos segmentos de mercado de menor calidad y en los próximos años se verán afectados negativamente por variables tales como la tasa de inflación y el tipo de cambio al no entrar la mayoría de los PA12 en la moneda única.

A modo de resumen podemos apuntar que las oportunidades para el sector en la región vendrán de la especialización en productos de alta gama, de la mejora en la productividad y el ambiente adecuado para los negocios con las empresas que se aglutinan entorno al sector del automóvil.

6. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR INDUSTRIAL DERIVADAS DE LA AMPLIACIÓN

En este último epígrafe del capítulo, vamos a tratar de agrupar las principales oportunidades que se presentan a la industria manufacturera castellana y leonesa ante la 5ª ampliación. La ampliación hacia el Este presenta una doble cara para la economía castellano y leonesa y, en concreto, para su sector industrial; la ampliación supone una serie de amenazas derivadas de una ampliación del mercado, que contará con nuevos socios, y donde el factor determinante de los flujos comerciales y de la circulación de capitales es la libre competencia. *Las ganancias o pérdidas en los intercambios entre las distintas economías están íntimamente relacionadas con los niveles de competitividad de las mismas;* por lo tanto, en nuestro caso, entre la economía castellano y leonesa y su sector industrial y los nuevos estados miembros tras la 5ª ampliación.

Las debilidades que presenta el sector industrial de los PA12 pueden convertirse en fortalezas para el sector castellano y leonés y viceversa. A lo largo del capítulo

hemos tenido ocasión de comprobar cómo la ampliación supone un incremento de competencia para nuestros productos, cómo los costes salariales pueden incidir negativamente no sólo a través de acceder al mercado con productos con precios inferiores, sino también, provocando desplazamientos de empresas a los PA12 con la finalidad de reducir costes y acceder a nuevos mercados; sin embargo, también hemos comprobado que la ampliación presenta nuevas oportunidades para la economía castellano y leonesa mientras ésta siga siendo capaz de mantener sus cuotas de mercado interno o doméstico frente a la competencia del exterior y llegue a ganar nuevas cuotas de mercado en estos países.

Entre las oportunidades que se presentan por la 5ª ampliación para intentar mejorar la competitividad castellano y leonesa y ganar nuevas cuotas de mercado se pueden destacar:

- El acceso a nuevos mercados emergentes vía mejoras en la comercialización de nuestros productos.
- La penetración castellano y leonesa en los nuevos mercados a través de inversiones productivas en los mismos.
- El desarrollo de nuestras capacidades de distinción frente a otros competidores en la mejora de la capacidad productiva, la modernización y el impulso de las tecnologías más innovadoras, a través de programas de I+D y de la consolidación de centros de desarrollo tecnológico.
- La participación en redes empresariales europeas.
- La diferenciación de nuestros productos a través de las marcas (denominaciones de origen), las mejoras en el diseño y los programas de calidad.
- Fomentar nuestra diferenciación en aspectos postventa y otros servicios a clientes relacionados con los productos industriales.
- Incidir favorablemente en el desarrollo del espíritu empresarial en Castilla y León mediante todos aquellos medios que contribuyan a mejorar el entorno externo de la actividad empresarial y a incentivar la misma: se trataría de mejorar las condiciones financieras a las PYMES, de adoptar medidas de tipo fiscal favorable a las mismas y de impulsar el espíritu empresarial a través de programas de formación.
- Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se han de adoptar y de utilizar eficazmente en todas las industrias, incluidas las tradicionales.
- Invertir aún más en capital humano mejorando la educación y la formación profesional del sector.

De los aspectos negativos de la situación futura en materia de pérdida de ayudas europeas para el sector, debemos intentar aprovechar el lado positivo de la situación actual, ya que se trata de utilizar las ayudas de los fondos estructurales y el fondo de cohesión –programa 2007-2013– para mejorar aquellas infraestructuras de apoyo a la actividad empresarial que lo necesiten.

Siendo conscientes de que estas ayudas se han reducido en este periodo, hemos de anticiparnos a los acontecimientos y adaptar la política industrial regional a las nuevas líneas de ayudas que podamos recibir por otros “objetivos”, así como por otros programas europeos al margen de la PCES. Igualmente, debemos intentar completar la carencia de estas ayudas de carácter público mediante el aumento de participación privada o el acceso a fuentes nuevas de financiación infrautilizadas en la actualidad, como el BEI o el FEI.

Tras este abanico de recomendaciones, que no son más que una síntesis de lo que hemos ido exponiendo en el capítulo, vamos a detenernos en el análisis de las oportunidades que se abren para los dos subsectores más sensibles o vulnerables de nuestro sector industrial, en atención a la concentración de la actividad económica industrial en torno a los mismos: se trata del sector de los alimentos y el del material de transporte.

En el sector de la Alimentación, Bebidas y Tabaco (DA) una de las estrategias que se pueden poner en marcha para convertir las “amenazas” en “oportunidades” consiste en optar por una doble orientación de la política de expansión comercial: destinando los productos comerciales más maduros a los PA12 y los más sofisticados y con mayor valor añadido a la UE-15.

Téngase en cuenta que en la mayoría de los países PA12 las materias agrarias son de escasa calidad, que su tecnología y equipamiento son obsoletos, que el consumo de agua y energía en los procesos productivos son altos, que el nivel tecnológico de los productos es bajo, que todavía, con excepción de Hungría, tienen gran dificultad para cumplir con las normas de calidad e higiene impuestas por la UE para el sector y que carecen de estrategias de marketing y falta de formas avanzadas de cooperación entre empresas (ALBISU, L. y GRACIA, A. 2002).

El sector agroalimentario es un sector altamente regulado en la UE y la mayoría de los PA12 todavía tienen que adaptar el sector a las normas UE; en este sentido, el sector agroalimentario castellano y leonés tiene ventaja frente al de los PA12. *La mejor estrategia que podemos recomendar al sector de la alimentación castellano y leonés consiste en que, aprovechando las ventajas competitivas que posee en todos los aspectos anteriormente citados frente a los PA12:*

- *diversifique su producción* en materias de primera transformación, básicamente dirigida a los mercados locales, y en materias de segunda transformación, más dirigidas al mercado internacional;

- *se especialice en productos de calidad y denominación de origen*, lo que marcará una diferencia positiva de nuestros productos con respecto a los PA12, y esto le permita garantizar cuotas nuevas de mercado en la UE-15 y en países terceros como Suiza, EEUU y México;
- *aproveche las ventajas comparativas que posee en la comercialización y distribución de productos*, a través de redes o bien mediante la IDE en los PA12, con la finalidad de acceder a mercados emergentes.
- *Apuesta por el desarrollo de conocimientos en ID+T y la mejora del marco regulador para reducir las barreras técnicas derivadas de la amplia diversidad de normas de protección al consumidor y al medio ambiente en distintos países frente a los que tiene ventajas versus los PA12*. Como son industrias altamente innovadoras, su desafío clave en materia de conocimiento es la I+D.
- *Financie la innovación en PYMEs muy innovadoras*. También necesitan que la normativa se adapte y actualice continuamente en función de los avances tecnológicos, y que se proteja la salud y la seguridad.

En esta línea, *ciertos productos presentan ventajas competitivas que les abre nuevas oportunidades ante la ampliación*, entre los que destacamos: *el vino y el jamón curado*. Los vinos castellano y leoneses presentan un alto nivel de calidad y reconocimiento de la misma a través de sus denominaciones de origen, como símbolo de tradición y calidad. Los hábitos del consumo en el sector, no sólo a nivel nacional sino internacional, hacen previsible una reducción de compra de vinos de baja calidad frente a los de mayor calidad (crianzas y reservas).

Castilla y León cuenta con vinos con denominación de origen de gran calidad que ya están consolidados internacionalmente, como el Ribera de Duero, pero también con otros de ámbito regional emergente como el vino de Rueda, Cigales o Toro que se encuentran menos consolidados internacionalmente. *Uno de los mayores retos a los que se enfrenta este producto se refiere a la distribución y comercialización del vino*, reduciendo las ventas en pequeños comercios y desviando las mismas hacia cadenas de gran distribución internacional.

Otro producto que en el sector de la alimentación tiene grandes oportunidades de desarrollo internacional es el jamón curado. A pesar de sus elevados niveles de producción y consumo el jamón curado protegido con denominación de origen en España sólo supone el 1% de la producción total española, mientras que Alemania o Italia tienen reconocimiento de calidad en casi la mitad de su volumen; Castilla y León goza de productos de gran calidad como el jamón de Guijuelo, al que se le abren grandes expectativas ante un cambio de hábitos de consumo marcados por la calidad del producto.

Campofrío es una empresa líder en los elaborados cárnicos, que rompe con la atomización del sector, y que presenta grandes posibilidades de expansión, prueba de ello son las IDE que en los últimos años ha realizado en los PA12.

Las oportunidades que se abren para los productos agroalimentarios de Castilla y León en el exterior dependen en gran medida de la existencia de redes de distribución de los productos en el exterior y de una buena campaña de difusión internacional de los mismos, que debe formar parte de la estrategia general propuesta para incrementar nuestros mercados ante la ampliación. Una vez más, se constata la relación que existe entre la producción y aspectos como publicidad, distribución o los servicios postventa que se enmarcan en el sector servicios.

Las oportunidades para el sector del material de transporte (DM) en la región vendrán a través de la especialización en productos de alta gama y de la mejora en la productividad mediante un acercamiento al método de producción japonés, que es la referencia actual en el mercado (Nissan, Toyota y Honda ocupan los 3 primeros puestos). La posibilidad de “distinguirse” frente a otros competidores, en este caso los países del Este, representa una de nuestras grandes oportunidades; estos últimos necesitan altas dosis de inversión para renovar el equipo y grandes inversiones en I+D para acercarse a los niveles de la UE en especialización e innovación tecnológica del sector.

Otro aspecto que debemos cuidar se refiere a los plazos de entrega de la mercancía, aspectos postventa y niveles de tecnología incorporada. *La mayor parte de las oportunidades que se abren están relacionadas con la distribución y comercialización de los automóviles.*

Nuestra mejor situación para afrontar los retos que se plantean por el nuevo Reglamento de distribución de vehículos en Europa y la transposición a la legislación nacional de la Directiva comunitaria 44/1999 sobre garantías de bienes de consumo, cuya finalidad es favorecer la competencia en la postventa sin perder calidad en el servicio, juegan a favor de Castilla y León frente a los PA-12; no olvidemos que estos países tienen mayores dificultades para adaptarse al acervo comunitario y una estructura administrativa menos sólida que la española. *Cualquier esfuerzo por adaptarse a la normativa europea es superior en estos países que en España y ello se traduce en menores costes de tipo “administrativo” para Castilla y León frente a los PA12.*

Las industrias del transporte también se enfrentan a desafíos medioambientales, por ello el sector en Castilla y León ha de plantearse dentro de su estrategia el de ser más competitivo, y *la necesidad de mejorar continuamente el rendimiento medioambiental de sus vehículos de motor.*

BIBLIOGRAFÍA

ALBI, E. y otros (1992): Europa y la competitividad de la Economía Española. Ariel Económica. 1992

ALBISU, L.M y GARCÍA, A. (2002): La industria Agroalimentaria española ante la ampliación de la UE". *Economía Industrial*. núm. 344.

ÁLVAREZ LÓPEZ, E. y GARCÍA GRANDE, J. (2003): "Situación de las manufacturas en Castilla y León: Ventajas y Debilidades competitivas". *Revista de Economía y Finanzas de Castilla y León*, 2003. núm. 7

ÁLVAREZ LÓPEZ, E. y GARCÍA GRANDE, J. (2000): Actividad industrial e innovación tecnológica en Castilla y León. Deficiencias y potencialidades". *Economía industrial* núm. 335-336.

BUSTOS GISBERT, A. (1994): "El sector industrial en Castilla y León", *Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas*, núm. 14.

BUSTOS GISBERT, A. (1998): Fundamentos económicos de la Integración Europea, cap. I en "La integración Económica Europea" obra coordinada por Vega Mocoroa I. Ed. Lex Nova.

CES, Consejo Económico y Social de Castilla y León.

- (2002) Situación económica y social de Castilla y León en 2002.
- (2003) AAVV "Repercusiones y expectativas económicas generadas por la ampliación de la Unión Europea para los sectores productivos de Castilla y León" cap. IV. repercusiones para la ampliación en el sector industrial de Castilla y León por I. Vega Mocoroa.
- (2006) Situación económica y social de Castilla y León en 2005. Tomo I y Tomo II.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS:

- Communication de la Commission. "Deuxième rapport d'étape sur la cohésion économique et sociale". COM (2003)/4.
- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento, al Comité Económico y Social y al Comité de las regiones. "La política industrial en la Europa ampliada" COM (2002) 714 final.
- Comunicación de la Comisión. "Implementación del programa comunitario de Lisboa: Un marco político para fortalecer la industria manufacturera de la UE – hacia un enfoque más integrado de política industrial" COM (2005) 474 final.
- Comunicación 2005 sobre política industrial: Continuación. *Directorate B – Unit B1 – Development of Industrial Policy*.

- Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo “Acciones comunes para el crecimiento y el empleo: el programa comunitario sobre la estrategia de Lisboa” COM (2005) 330 Final.
 - Documento de trabajo de los servicios de la Comisión. “Informe sobre las medidas encaminadas a promover el espíritu empresarial y la competitividad de los países candidatos. SEC (2001) 2054.
 - Commission staff working document. “Statistical elements in support of the Communication on Industrial Policy in an enlarged Europe. SEC (2002) 1340
 - Report on the results of the negotiations on the accession of Cyprus, Malta, Hungary, Poland, The Slovak Republic, Latvia, Estonia, Lithuania, The Czech Republic and Slovenia to the European Union.
 - Document de travail des services de la Commission. “L’impact se l’élargissement sur l’industrie”. SEC (2003) 234.
 - Communication from the Commission to the Council and The European Parliament. “Public Finances in EM.U-2003” COM (2003) 283 final.
 - EUROSTAT. Statistical yearbook on candidate and South-East European Countries. 2002.
 - EUROSTAT. “Economic portrait of the European Union 2002”.
- DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2002): Un estudio descriptivo de la Inversión Extranjera Directa en España y su distribución regional. *Revista de Economía Crítica* núm. 1.
- DUNNING, J.H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison. Wesley. Reading. Massachussets.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. (2000): Efectos de la integración sobre la Inversión Directa Extranjera. En *Economía Europea*. Cívitas.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. (2003): Inversión directa extranjera y sistema productivo: una disociación creciente. *Economistas* N° extra.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. (2003): Inversión directa extranjera, fiscalidad y sistema productivo en España: el papel de las Entidades Tenedoras de Valores en el Extranjero. VI encuentro de Economía Aplicada. Granada. Junio 2003.
- FIRA DE BARCELONA (2002): *La economía por sectores*. Barcelona 2002.
- GÓMEZ GRAS, J.M (1997): *Estrategias para la competitividad de las PYME*. Mc Graw-Hill. Madrid.
- HYMER (1960): *The international operations of National Firms. A Study of direct inverstment*. PH. D. Thesis. MIT.

- INE (varios años): Contabilidad Nacional de España, Base 1995. Anuarios Estadísticos.
- INE (varios años): Contabilidad Regional de España, Base 1995.
- JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN (varios años): Memoria de Actividades de la Agencia de Desarrollo Económico de Castilla y León, Consejería de Industria, Comercio y Turismo, Valladolid.
- JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN. Estadística de Comercio Exterior e Intracomunitario. Castilla y León 1995-2000. Consejería de Economía y Hacienda. Valladolid.
- JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN. (2002) Anuario Estadístico de Castilla y León. Consejería de Economía y Hacienda. Valladolid.
- LOBEJÓN HERRERO, L.F. (2002): "El comercio entre la UE y los países de Europa central y oriental ante el reto de la ampliación. La perspectiva española. *Economía Industrial* núm. 344.
- MARTÍN, C., HERCE, J.A, SOSVILLA-RIVERO, S. y VELÁZQUEZ, F. (2002): "La ampliación de la Unión Europea; efectos sobre la economía Española" Colección Estudios Económicos núm. 27. La Caixa.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA. Secretaría de Estado de Comercio. Registro de Inversiones Exteriores. Series 1995-2002
- MUNDELL, R.A. (1957): "International traded and factor mobility". *American Economic Review* 47.
- MYRO, R. y GANDOY, R. (1993): Sector Industrial. En García Delgado. Lecciones de Economía Española. Cívitas.
- PARLAMENTO EUROPEO. Informe sobre las repercusiones de las futuras ampliaciones sobre la eficacia de la política de cohesión (2006/2107(INI)). A6-0087/2007 final.
- Informe sobre las deslocalizaciones en el contexto del desarrollo regional (2004/2254(INI)) Comisión de Desarrollo Regional A6-0013/2006.
- PASTOR, A. (1992): "Estrategias de política Industrial". Cap. 4 en Europa y la competitividad de la Economía Española. Ariel Económica.
- PORTER, M.E (1980): *Competitive strategy. Techniques for analysing industries and competitors*". Free Press. New York.
- ROCA ZAMORA, A. (2005): La realidad del Mercado Interior, en AAVV. Economía de la Unión Europea. Thomson-Civitas, 5ª Ed.
- ROCA ZAMORA, A. y VEGA MOCOROA, I. (2006): "La realidad del mercado interior: barreras técnicas y fiscales, sus problemas actuales y las estrategias de mejora". X Congreso de economía de Castilla y León. Tomo II, pp. 183-202.

- SEGURA, J. (1992): "La competitividad industrial de la Economía Española". Cap. 3 en Europa y la competitividad de la Economía Española. Obra coordinada por E. Albi. Ariel Económica. Ariel Económica.
- VEGA MOCOROA, I. (2001): "Fiscalidad, mercado interior y competitividad", cap XVII en 50 años de la Unión Europea. Reflexiones desde la Universidad. Seten ediciones.
- VEGA MOCOROA, I. (2007): "El mercado interior medio siglo después de la Aprobación del Tratado de Roma la abolición de las fronteras fiscales" en AAVV "El Tratado de Roma en su cincuenta aniversario (1957-2007). Un balance socioeconómico de la Integración europea. Ed. Comares.
- VIENA INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMIC STUDIES (WIIW). "Competitiveness of industry in CEE Candidate Countries", étude commandée par la Direction Générale Entreprises, juillet 2001.



CAPÍTULO V

REPERCUSIONES DE LA AMPLIACIÓN EN EL SECTOR SERVICIOS DE CASTILLA Y LEÓN

Jorge Nogales

1. INTRODUCCIÓN: LOS SERVICIOS EN LA ECONOMÍA GLOBAL

La globalización se ha convertido recientemente en problema y a la vez oportunidad para los países que veían cómo sus producciones de bienes agrícolas y manufactureras tenían que hacer frente a una competencia exterior cada vez mayor. El traslado de fábricas a países en desarrollo encendió las alarmas en los países desarrollados que veían con preocupación una progresiva desindustrialización de sus economías en favor de los países emergentes, sobre todo del sudeste asiático.

Los países aún llamados industrializados empezaban a convertirse, poco a poco, en países de servicios, lo que para muchos suponía una rémora para el crecimiento, dado el carácter intangible de los servicios que se asociaba a menores tasas de incorporación de capital y tecnología, una gran dependencia del factor trabajo y por lo tanto, un protagonismo en la ralentización de la productividad total de los factores.

Entre los males asociados al sector servicios también figuraba su escasa capacidad para participar en el comercio internacional, excepción hecha del turismo y del transporte. Las economías volcadas en los servicios parecían estar llamadas a perder potencial competitivo en el mundo.

Pocas décadas después, tanto la realidad de las economías como el desarrollo del conocimiento económico se han encargado de refutar, total o parcialmente, muchas de las anteriores suposiciones. No puede ser una casualidad o una excepción que prácticamente todas las principales economías del planeta sean economías de servicios. Que Estados Unidos haya liderado el proceso de terciarización, superando el 75 por 100 de su valor añadido y empleo en servicios, no puede resultar indiferente. Tampoco el hecho de que las economías industriales más competitivas, la alemana y la japonesa, se hayan integrado poco a poco en el proceso de terciarización, aún cuando gran parte de la producción de servicios la realicen dentro de las grandes corporaciones industriales y quede, por tanto, recogida estadísticamente dentro del sector manufacturero.

Por méritos propios, los servicios han alcanzado un peso que aún hoy cuesta reconocer en muchos ambientes políticos y académicos. Todavía muchos comparten la tradición «smithiana» que considera que las actividades inmateriales no «generan

valor tras de sí» o, a lo mucho, generan un valor claramente inferior al industrial. Como si el empleo o el valor añadido generado por los servicios fueran de menor porte que el generado por los bienes. Y todo pese a que la economía moderna ha demostrado que todo producto es un compuesto de bienes y servicios, aunque las intensidades de dichos compuestos en cada caso sean muy diferentes.

Los problemas de medición estadística de los servicios son frecuentemente citados como una causa nada despreciable de los malentendidos y errores en la comprensión de la economía de servicios. Por ejemplo, en el ámbito académico se sigue sin llegar a un acuerdo sobre una cuestión tan capital como la medición de la productividad en los servicios, pese a los muchos avances logrados en los últimos años y los esfuerzos realizados por instituciones como la OCDE.

En este contexto en el que los servicios buscan su hueco en la comprensión de la realidad económica, ha surgido en los últimos años una nueva cuestión. La reciente tendencia a la externalización y contratación internacional de servicios ha encendido nuevamente las alarmas de la deslocalización, esta vez aplicadas a los servicios, como desde los años setenta ha sucedido y sucede con las empresas manufactureras. Las pérdidas de empleos potenciales debidos al *offshoring* internacional se cifran en cientos de miles para Europa y Estados Unidos y los economistas han tenido que calmar a los políticos explicando las viejas teorías ricardianas y neoclásicas sobre los beneficios del comercio internacional y las ventajas de la especialización, aunque a veces el cambio de especialización no parezca posible.

El fenómeno del *offshoring* de servicios está sirviendo para intensificar la mirada sobre países como India o China. O para que Europa mire aún más a Estados Unidos, líder mundial de exportaciones de servicios, con un saldo comercial muy superior al europeo (aunque no llegue a compensar su gigantesco déficit comercial en bienes). Hablar de *offshoring* de servicios no es hablar de turismo sino fundamentalmente hablar tanto de servicios intensivos en conocimiento –vinculados a las tecnologías de la información–, como de operativos y *back offices*¹.

¹ Un *back office* (trastienda de la oficina) es la parte de las empresas donde tienen lugar las tareas destinadas a gestionar la propia empresa y con las cuales el cliente no necesita contacto directo. Por ejemplo: el departamento de informática y comunicaciones que hace que funcionen los ordenadores, redes y teléfonos, el departamento de recursos humanos, el de contabilidad, etc. El término se construye a partir del concepto de que la oficina visible es el departamento de ventas y clientes y en la trastienda es donde se fabrica, diseña y gestiona la actividad. Conocido también como sistemas de apoyo al negocio donde *back office* corresponde a “todo lo que no está frente al cliente”. En Finanzas se refiere a las actividades contables, financieras y administrativas generadas por la confirmación escrita de una operación negociada por los agentes del “*front office*” de una sociedad bursátil.

Ha de advertirse que las dificultades para recoger ciertos indicadores en el sector servicios son máximas. Resultan complicadas las estadísticas del comercio internacional de servicios, que, desde las estimaciones de las balanzas de pagos, sólo recogen una pequeña parte de las transacciones reales, entre otros límites. Además resulta complejo obtener los índices que podrían avisarnos sobre la capacidad competitiva de cada tipo de servicio, especialmente cuando se necesitan series largas y homogéneas de diferentes países.

1.1 Relaciones entre servicios, competitividad y globalización

Palabras como globalización, comercio, competitividad o servicios han sido asiduamente utilizadas por la literatura económica para destacar los retos del entorno que toca vivir a principios del siglo XXI. Resulta evidente que nos encontramos en una economía global, donde el modo de pensar y actuar ha cambiado radicalmente en los últimos años. En este entorno las empresas pueden buscar proveedores, clientes y modos de estructuración y organización en cualquier parte del planeta. Además la tecnología y las nuevas comunicaciones suponen un ahorro considerable de tiempo y de dinero para muchos agentes económicos. Esta economía global va acompañada de un comercio global, que se deduce de las nuevas oportunidades abiertas por la multiplicación de intercambios de bienes, servicios y conocimiento, acuerdos internacionales, inversión extranjera, etcétera. Y del comercio se pasa a la competitividad, entendida ésta en un sentido puramente comercial. Así, los países con mayor cuota de mercado en un determinado sector son los países más competitivos en ese sector dentro de la economía global.

En este contexto de factores competitivos, los servicios no resultan de ninguna forma insensibles. Por ejemplo, los servicios a empresas se revelan de manera creciente como factores fundamentales para la competencia dentro del entorno global. Los servicios a empresas contribuyen a la globalización de las economías pero resultan también afectados por esa globalización, obligándose a participar de una dinámica que rompe la tradicional segmentación de mercados que ha estado presente en muchos de sus mercados.

Tradicionalmente, las medidas de competitividad suelen utilizarse para evaluar la competencia internacional entre empresas y sectores manufactureros. Sin embargo, el peso de los servicios en los países más avanzados sugiere estar relacionado con la capacidad competitiva de las economías.

Para abordar la relación entre servicios y competitividad conviene distinguir una doble dirección: los servicios influyen en la competitividad (gracias a ellos una empresa, un sector o un país puede ser más o menos competitivo) y la competitividad influye en

los servicios (la economía global donde todos compiten con o contra todos impele a los servicios a que ellos mismos sean capaces de responder a los retos de la internacionalización). Lógicamente, ambas direcciones están interrelacionadas y tienen elementos explicativos propios.

Los servicios se encuentran en el corazón de los procesos actuales de globalización, especialmente los servicios a empresas, que son los que influyen la competitividad de cualquier empresa, independientemente del sector al que esté adscrita. Una empresa moderna difícilmente podrá tener éxito en la economía global si no utiliza adecuadamente los servicios relacionados con la empresa. En algunos casos, la empresa necesitará servicios que provean de mayor calidad a sus proyectos. En otros casos la empresa necesitará servicios que directamente le asesoren sobre su estrategia internacional. No faltarán los que ayuden en la comercialización en el extranjero ni tampoco los que permitan a las empresas concentrarse en sus tareas realmente importantes, más estrechamente relacionadas con la producción.

La contribución de los servicios a la globalización puede verse a través de cinco fases que distinguen niveles de integración mundial². Son cinco fases que se superponen de modo que los nuevos factores de integración se añaden sobre los previamente existentes.

1. **Intercambio internacional.** Desde los comienzos de la civilización, las sociedades y sus economías han interrelacionado entre sí, generando una multitud de intercambios sociales, económicos y culturales. En Europa el ejemplo más significativo lo constituyen las ferias y exposiciones. Las actividades feriales constituyeron entre los siglos x y xvii auténticos ejes de vertebración mediterránea, primero, y europea, después. En medio de grandes obstáculos geográficos, de frecuentes guerras y de la diversidad cultural, religiosa y política, las ferias actuaban como elementos integradores de los pueblos urdiendo un tejido económico común. Las ferias actuaban como auténtico servicio a los mercaderes y productores de bienes y servicios, que las utilizaban para comprar, vender, ampliar mercados y difundir novedades e inno-

² La globalización puede definirse como un caso particular de la integración de mercados. Los procesos históricos definidos conducen a una mayor integración de mercados al tiempo que a una mayor globalización. Pero ambos conceptos son diferentes. Dos mercados pueden estar completamente integrados en una determinada región sin que haya empresas globales o un grado de globalización máxima. Por su parte, la globalización conlleva siempre mayor integración de mercados pero no necesariamente ha de conducir a una integración formal y real entre una serie de mercados. La integración se produce entre dos o más países que pueden llegar a establecer vínculos formales para fortalecer sus lazos comerciales. La globalización se produce entre todos los países: se refiere a una forma de pensar y hacer que no se ciñe a un país o grupo de países determinado.

vaciones medievales. Las ferias han sido un ejemplo histórico paradigmático en la vertebración unitaria de Europa durante varios siglos. Aún hoy, constituyen una importante fuente de innovación e integración de mercados, pese a que muchas de sus funciones históricas son realizadas por otras instituciones como las multinacionales o la publicidad.

2. **Internacionalización.** Es la primera fase de la integración económica y consiste en la vinculación entre los países que se produce, primeramente, a través del comercio internacional y de la movilidad de factores de producción. Las empresas se han hecho más internacionales, así como los trabajadores y el capital. La internacionalización se sitúa en el centro de la primera oleada de globalización moderna en 1870 cuando el comercio colonial se constituía en la expansión natural de la revolución industrial. La fase internacional de la economía occidental de finales del siglo XIX no fue liderada por los servicios sino por la industria, por lo que los servicios a empresas tuvieron un papel de acompañantes del comercio internacional. Los servicios profesionales (abogados, contables, ingenieros, publicistas) ampliaron los cometidos a desempeñar, más por la efervescencia de la revolución industrial y el consiguiente aumento de la especialización que por la mayor dimensión geográfica de las operaciones.
3. **Transnacionalización.** A principios del siglo XX el proceso de integración urdido en la revolución industrial queda sumido por la crisis de la modernidad, reflejada en la Gran Depresión y las dos guerras mundiales: el mundo estaba más interrelacionado de lo que se suponía anteriormente, aunque económicamente los años de las crisis conocieran un retroceso en la globalización. Tras el fin de las contiendas bélicas y el proceso de reconstrucción europea, toman auge las empresas transnacionales, a las que se llamará multinacionales. A la mera expansión comercial se añade la expansión a través de la inversión directa extranjera. Tanto que, con las crisis de los setenta, tendrá lugar el comienzo más significativo de la deslocalización industrial y la emergencia de nuevos países competidores, principalmente en el sudeste asiático. En este contexto se asienta el proceso de terciarización de las economías y los servicios a empresas crecen, generalmente dentro de las grandes corporaciones, para ayudar a afrontar los desafíos competitivos de la crisis y ofrecer alternativas para reducir costes o ganar calidad. Además, muchas empresas de servicios acompañan a sus clientes en su aventura internacional. Comienza la segunda gran oleada moderna de globalización.
4. **Globalización.** En los años ochenta los servicios dejan ya de tener un papel de acompañamiento en los procesos de cambio e integración de mercados. Los países que lideran la globalización son países en los que la mayor parte de su valor añadido y empleo se produce en el sector servicios. Además, surge con

fuerza el sector de los servicios a empresas, espoleados por una creciente externalización de actividades terciarias que anteriormente se prestaban dentro de las grandes empresas industriales. La globalización implica una nueva forma de entender el negocio y la empresa en un entorno que tiende a coincidir con el del mundo entero. De este modo nacen las primeras empresas globales, aún hoy limitadas en número y restringidas a algunas actividades de productos muy homogéneos, como el petróleo. Los servicios a empresas no ofrecen apenas ejemplos de empresas globales en este sentido pero sí son empresas que contribuyen activamente a una mayor globalización de sus clientes.

- 5. Áreas de integración económica.** La integración de mercados generada como fruto de los procesos históricos anteriormente descritos puede dar lugar a áreas de integración económica donde se generan lazos formales con el objetivo de conseguir un mercado único donde desarrollar garantías legales, aduaneras y administrativas para garantizar su funcionamiento. Áreas económicas como la Unión Europea o, en un menor grado, el NAFTA o el MERCOSUR. Nótese que el área no supone necesariamente una integración completa desde el punto de vista económico: hay mercados que permanecen básicamente segmentados y locales dentro de la Unión Europea. Dentro de estas áreas, los servicios gozan de una importancia que no hace falta demostrar. Los esfuerzos para alcanzar un mercado común de servicios en la UE (la Estrategia para el Mercado Interior de Servicios, recientemente con serios problemas de apoyo social en algunos países) o las negociaciones en el marco del GATS hablan por sí solas de la conveniencia de que los servicios sean parte activa en cualquier acuerdo de cooperación comercial.

Los servicios contribuyen de modo decisivo a la integración de mercados y a la competitividad empresarial. En unos casos acercan realidades distantes geográficamente (comunicaciones, transporte, turismo). En otros acercan realidades distantes económica y socio-culturalmente (los servicios legales, la consultoría estratégica, los servicios lingüísticos, las ferias y exposiciones, etc.). A diferencia de los bienes, cuya globalización establece un conflicto entre lo local y lo global, los servicios se benefician de una complementariedad que tiende a superar en determinados casos los conflictos. Hay servicios que existen precisamente por la diversidad económica, social, geográfica o cultural. Del mismo modo que el turismo requiere la existencia de destinos diferentes, los servicios lingüísticos precisan de la diversidad de lenguas y las ferias de la diversidad de empresas, productos e innovaciones. Muchos servicios contribuyen a integrar realidades como la Unión Europea desde la diversidad propia de cada país. De ahí que los servicios no sólo faciliten la consecución de un mercado único sino que, además, favorezcan la integración real de los mercados y de las economías.

La tabla 1 muestra las principales formas gracias a las cuales los servicios contribuyen a la globalización de las empresas que los utilizan.

Tabla 1 Formas en las que los servicios contribuyen a la globalización y la competitividad

	Necesidades y oportunidades de/para las empresas derivadas de la globalización	Servicios a empresas que contribuyen a satisfacer las necesidades globales
Factores	Acceso global al capital y la producción de innovaciones técnicas globalmente competitivas.	Servicios auxiliares financieros. Servicios de ingeniería y técnicos. Tests y controles de calidad. I+D. Diseño.
	Acceso global a la mano de obra y utilización de nuevas habilidades globales en los mercados locales.	Selección y provisión de personal. Búsqueda de líderes. Formación profesional. Deslocalización. Trabajo temporal.
	Acceso y control de los conocimientos globales.	Servicios informáticos y otros relacionados con las TIC. Servicios relacionados con Internet e intranet. Consultoría en tecnologías de la información y dirección de conocimientos.
Mercados	Acceso a nuevos mercados.	Consultoría de dirección. Búsqueda de mercados. Ayudas a la exportación. Ferias y exhibiciones. Servicios legales.
	Adaptación de los productos globales a las necesidades locales y creación de nuevas necesidades.	Marketing y publicidad. Relaciones públicas y oficinas de prensa. Búsqueda de mercados y management. Comercio distributivo. Servicios relacionados con Internet: B2B, B2C y páginas web.
	Reputación global.	Marcas comerciales y servicios de marca. Servicios de comunicaciones. Servicios ambientales y CSR.
Localizaciones	Outsourcing a países de bajo coste.	Servicios de alta cualificación relacionados con las TIC (p.e. contabilidad). Servicios operacionales de baja cualificación (p.e. servicios de operadora).
	Transporte y comunicaciones entre diferentes localizaciones.	Servicios logísticos y de transporte. Servicios de comunicaciones.

Fuente: Rubalcaba Bermejo, L. et al. (2005).

Los servicios, especialmente a empresas, contribuyen a la globalización de las economías pero resultan también afectados por esa globalización, obligándose a participar de una dinámica que rompe la tradicional segmentación de mercados que ha estado secularmente presente. Son muchos los factores que han impulsado a la internacionalización de las actividades de servicios. Desde los factores que tienen que ver con las tradicionales teorías macroeconómicas que explican el comercio internacional y los factores de especialización vinculados a dotación de factores y precios relativos, hasta elementos microeconómicos más propios de las estrategias competitivas de las empresas, el cambio tecnológico que facilita la provisión de servicios a distancia, y otras dimensiones más cualitativas vinculadas al cambio de los sistemas productivos y las llamadas «relaciones de servicio», y la complementariedad y sustitución entre formas diferentes de internacionalización de servicios, especialmente entre comercio e inversión directa extranjera. La apertura de mercados debida a la acción política nacional –la nueva regulación más liberal y favorable a la competencia– o internacional –Estrategia para el Mercado Interior de Servicios y GATS–, también ha servido de estímulo para modificar las fronteras de mercados muy segmentados hace años.

Las presiones, desafíos y oportunidades de la globalización para los servicios ha hecho emerger una multiplicidad de formas de internacionalización del servicio, en la cual el comercio internacional ocupa una doble función: primero, como forma primaria o secundaria –a veces tras la inversión directa– de internacionalización de los servicios; segundo, como forma que interacciona con las demás dimensiones de la globalización de servicios, de modo que su carácter complementario tiende a dominar los efectos de sustitución y cualquier internacionalización de servicios genera un cierto comercio internacional.

La globalización dentro del sector servicios puede aparecer de múltiples formas; algunas son similares a las observadas en el sector manufacturero, mientras que otras son específicas de las actividades del sector terciario. De todas maneras lo que la globalización implica es la habilidad de ofrecer un producto similar en cualquier parte del mundo casi simultáneamente; una concepción global de mercado que engloba la internacionalización de los factores productivos y las actividades entre y dentro de las empresas en una esfera multinacional.

Es preciso enfatizar las características especiales de los servicios unidas a ciertas formas de globalización en los servicios de mercado. Especial atención ha tenido la importancia de la diferenciación de producto (que nunca es idéntico en todos los mercados) y la personalización del servicio (debido a la naturaleza interactiva de los mismos). Ambos aspectos implican que un servicio tiene que ser alterado si quiere cumplir los requisitos de un mercado extranjero. Esto significa que la internacionalización de servicios implica la «nacionalización» de los mismos, es decir, la adap-

tación a los parámetros regulativos, económicos, sociales y culturales de los países o mercados extranjeros. La interacción entre los consumidores y los productos es la parte central de la comercialización de servicios ya que es tanto una ventaja, como una desventaja. Existen multitud de empresas multinacionales en las que los subsidiarios tienen un grado de independencia dentro de unas estructuras de dirección con muchos niveles a la hora de producir servicios. La diferencia con respecto a las empresas manufactureras reside en que en la producción de las empresas de servicios no hay división vertical y los procesos de producción de baja tecnología o coste no son llevados a países en desarrollo. Esta diferencia implica que los movimientos globales de servicios no se asocian con movimientos transfronterizos sino con la transmisión de procesos, conocimiento y técnicas productivas o con el intercambio de trabajadores y tecnología. Los flujos internacionales de servicios, y en concreto los servicios de mercado, no son tanto de productos sino de individuos (trabajadores) o ideas (conocimiento).

Las diferentes formas de internacionalización de servicios han sido analizadas desde diferentes perspectivas:

- A partir de dos dimensiones: la importancia relativa de los bienes en los servicios y la interacción entre productores y consumidores. Según esta clasificación los servicios «exportables» son aquellos incorporados a los bienes y con una baja interacción, mientras que los servicios orientados a la inversión son aquellos que requieren una alta interacción.
- Otra tipología de las formas de globalización de servicios se establece en función de la cuota en el valor añadido local y el grado de dominio y control de las unidades locales. La inversión directa extranjera requiere altos niveles en ambas dimensiones.
- Otra clasificación distingue tres tipos de servicios a nivel internacional: los servicios no comercializados, los comercializados y los factores relacionados con los flujos de servicios (que incluyen la inversión extranjera y las redes de trabajo).
- En consideración a los tipos de conexión y los procedimientos que se llevan a cabo para mantener la calidad en los servicios que se exportan. Este control de la calidad es especialmente importante en el caso de los servicios dada la importancia de las marcas y la relación entre estas y la confianza de los clientes.

Se pueden identificar multitud de dimensiones en la globalización de los servicios (ver tabla 2). La primera concierne a los flujos internacionales de productos, lo que tradicionalmente se ha conocido como comercio internacional propiamente dicho, junto con el movimiento internacional de productos (tanto transfronterizos, como no transfronterizos). Así, la provisión local o a distancia de servicios depende de muchos factores, entre los que se incluye la naturaleza de cada servicio: los servicios que son o

pueden ser tipificados son más propicios a ser internacionalizados. Por esta razón los estándares de calidad constituyen otro elemento definidor del potencial internacional de un determinado producto. La segunda dimensión está relacionada con el papel que juegan los factores de producción, tanto tangibles como intangibles. Los tangibles son aquellos relacionados con el capital y la mano de obra, como tradicionalmente se han definido. En términos de globalización, el capital se refiere a la inversión directa extranjera, así como a los procesos de fusión y adquisición internacionales. Los factores productivos asociados con las TIC también han posibilitado nuevas formas de comercio internacional y nuevas estructuras de organización los procesos productivos. Entre los factores intangibles pueden nombrarse fundamentalmente tres. En primer lugar, el conocimiento y la experiencia pueden transferirse de un lugar a otro, fundamentalmente a través del movimiento de trabajadores. En segundo lugar, la transferencia de las innovaciones (ya sean de producto, de proceso o de organización) puede transmitirse a través de la movilidad de capital y mano de obra. Por último, la reputación y las marcas comerciales actúan como un instrumento fundamental para la globalización. Las marcas son decisivas en el entorno de incertidumbre de los mercados de servicios donde la reputación es muy importante y la calidad muchas veces está asociada a las marcas. Otros aspectos a tener en cuenta son los comportamientos de los clientes y la forma de organización de la oferta del servicio (en redes internacionales, multinacionales o franquicias). Por último, los niveles de competencia y regulación son otro elemento importante a tener en cuenta cuando se analiza el fenómeno de la globalización en el sector servicios.

Todas estas dimensiones están interrelacionadas. Aunque cada una de ellas puede ser desarrollada individualmente, la globalización de servicios requiere de todas en conjunto tanto a la hora de llevarse a cabo como a la de su análisis. Por ejemplo, un consultor que viaja de un país a otro y comparte sus conocimientos contribuye a la globalización de servicios a través de las transacciones con sus clientes y la difusión de una marca y reputación asociada con su empresa. A través de este comercio de servicios tendrá lugar la formación de redes internacionales y la transferencia de conocimientos, y la coproducción de un servicio internacional resultará de la adaptación a las condiciones locales. Así, por ejemplo, una empresa extranjera dedicada a las telecomunicaciones tendrá que invertir capital, vender y desarrollar una marca, formar una red adaptada a las condiciones locales y al mismo tiempo transmitir conocimientos e intentar replicar parcialmente servicios que puedan ser vendidos cada vez en un mayor número de mercados.

La mayor parte de la literatura y la evidencia empírica concluye que existe mayor complementariedad que sustituibilidad entre comercio e inversión y, en general, entre todas las formas de globalización de los servicios, aunque haya diferencias por países y sectores, como expresión de una diversidad en las estrategias competitivas que refleja cada caso.

Tabla 2 Flujos internacionales de servicios y comercio: una aproximación a las dimensiones fundamentales

Dimensión	Elementos	Comercio internacional relacionado
Productos y localización de oferentes y clientes	Producción a distancia	Comercio transfronterizo (modo 1)
	Coproducción local con empresas internacionales	Comercio no transfronterizo
	Provisión de servicios en el extranjero	Individuos extranjeros (modo 4)
	Consumo en el extranjero	Consumo en el extranjero (modo 2)
	Niveles de calidad internacionales	Transferencia de estándares*
Factores tangibles	Trabajadores	Individuos extranjeros (modo 4)
	Capital	Inversión directa extranjera (modo 3)
	TIC	(*)
Factores intangibles	Conocimiento y experiencia	(*)
	Transferencia de innovaciones	(*)
	Marcas y reputación	(*)
Organizaciones	Redes	Comercio en redes
	Multinacionales	Comercio intraempresarial
	Franquicias	Comercio en cadena
Competencia	Estructura competitiva	(*)
Regulación	Regulación sobre servicios	(*)
	Integración comercial	Supresión de barreras

Nota: * Estos factores no tienen necesariamente un impacto inmediato en las empresas de comercio internacional. Sin embargo, representan una transferencia real de flujos de servicios y fuerzan a las compañías a adoptar diferentes estrategias frente a los retos de la globalización.

Fuente: Rubalcaba Bermejo, L. et al. (2005).

2. LA POLÍTICA DE SERVICIOS EN LA UNIÓN EUROPEA

La economía terciaria es objeto de una atención mucho mayor ahora que los primeros momentos de la integración europea, pero la verdad es que las grandes políticas comunitarias siguen afectando sólo tangencialmente a los servicios. El grueso del interés comunitario continúa siendo la política agrícola y la política regional y de cohesión, que siguen llevándose entre ambas aproximadamente las tres cuartas partes de los recursos presupuestarios.

En el mes de julio del año 2003, el entonces presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi, recibió un informe que él mismo había encargado a un grupo de sabios sobre la economía europea. Se trata del Informe Sapir, según el nombre del presidente del citado grupo de sabios, el profesor belga de economía internacional, André Sapir. El informe dice lo siguiente en sus páginas de presentación:

«El Grupo se ha inspirado en el informe de Tommaso Padoa-Schioppa y otros, encargado por la Comisión en 1986 para reflexionar sobre las consecuencias económicas del programa de creación de un Mercado único y de la ampliación hacia el sur. El informe Padoa-Schioppa fue muy influyente. Explicó de manera clara los fundamentos intelectuales para la construcción de un edificio económico coherente basado sobre tres pilares: el mercado interior, para mejorar la eficiencia económica; los arreglos monetarios, para asegurar la estabilidad monetaria; y un presupuesto comunitario expansivo, para facilitar la cohesión. Todos estos pilares se pusieron en práctica de manera gradual. El mercado interior se hizo realidad en 1993, aunque todavía persisten problemas de cobertura y de implementación; el presupuesto y la cohesión se expandieron; y la unión monetaria se puso en marcha en 1999, cosa todavía de mayor mérito que las anteriores.»

El Informe Sapir continúa diciendo que, a pesar de todos estos avances, la economía europea ha adolecido a lo largo de las décadas pasadas, e incluso en la actualidad, de un bajo crecimiento, sobre todo comparada con Estados Unidos y el Este de Asia. Sostiene que se necesita un cambio radical y urgente en las políticas económicas europeas para alcanzar un mayor crecimiento. Propone un programa en seis puntos:

1. Hacer más dinámico el mercado interior, particularmente en servicios.
2. Aumentar la inversión en conocimiento: investigación, educación, ciencia.
3. Mejorar la política macroeconómica marco de la Unión Económica y Monetaria.
4. Redefinir las políticas de convergencia y reestructuración: concentrarse en países de baja renta más que en regiones de baja renta.
5. Mejorar la efectividad en la toma de decisiones y en la regulación: clarificar las competencias asignadas a la Unión y a los Estados miembros.
6. Redefinir el presupuesto de la Unión: reorganizarlo radicalmente a través de recortes drásticos en gasto agrícola, devolución del gasto sobre desarrollo rural y gasto regional a los Estados miembros y financiación del presupuesto básicamente a través de fuentes de recursos europeos y no sobre todo a través de recursos procedentes de los Estados miembros, como es ahora el caso.

En lo que se refiere a Mercado Interior, el Informe Sapir señala las grandes insuficiencias que presenta cuando se trata de servicios. La famosa directiva sobre liberalización de servicios propuesta por el Comisario Bolkestein (Comisario responsable de Mercado Interior durante la Comisión Prodi) pretendía abordar esta cuestión de manera ambiciosa. Sin embargo, como es bien sabido, en el Consejo

Europeo de primavera del 2005 fue reenviada por los Jefes de Estado y de Gobierno a la Comisión para su perfeccionamiento, una vez oído el Parlamento Europeo.

Con todo, la situación de la liberalización de los servicios sigue aparcada dentro de la agenda de la UE. Los primeros meses del año 2005 fueron testigos de un conjunto de acontecimientos que afecta notablemente al futuro económico de la Unión, ya que a la drástica revisión del Pacto de Estabilidad y Crecimiento se unían dos decisiones trascendentales en un campo que, si cabe, aún es más importante que el de la estabilidad presupuestaria: **a)** la renuncia a los ambiciosos objetivos de reforma económica planteados en Lisboa hacía cinco años (la denominada Agenda de Lisboa), y **b)** el abandono de la directiva de creación del mercado interior de servicios (la directiva Bolkestein), ante las fuertes críticas que sufrió por parte, fundamentalmente, de Francia y Alemania.

La directiva de servicios es un instrumento legislativo clave porque las economías europeas son esencialmente economías de servicios. La integración económica acaecida a lo largo de los años se ha desarrollado en el ámbito de los productos, pero su impacto sobre los servicios ha sido escaso, con la excepción de los financieros. El origen del problema es bien conocido: los servicios son actividades económicas sometidas en mayor o menor grado a controles y reglamentaciones por parte de las autoridades económicas.

La directiva Bolkestein, una vez más, trató de aplicar a una amplia gama de servicios los principios que han posibilitado la creación de un mercado único para los productos y para los servicios financieros, a saber: a) la libertad de establecimiento y b) la regulación por parte del país de origen cuando se trata de la provisión de servicios transfronterizos. Las autoridades del país anfitrión pueden actuar contra estos dos principios de manera fácil a través de sus marcos regulatorios, convertidos en herramienta de protección de sus proveedores locales. En la Unidad Mercado de Servicios ya se propuso en su día la extensión al campo de los servicios de la jurisprudencia Cassis de Dijon, es decir, el principio del país de origen, sin conseguirlo. El riesgo de «desregulación competitiva» y el riesgo de competencia a la baja en niveles de reglamentación se vienen aireando, sobre todo por parte de Francia, desde hace décadas.

Sin embargo, cabe argumentar que se trata de riesgos ficticios en la práctica, por dos razones: a) la competencia entre países con regulaciones diferentes es positiva, en la medida que ejerce presión sobre las Administraciones públicas y obliga a revisar la justificación e idoneidad del entorno regulatorio, con lo que se mejora la calidad de la regulación y puede acarrear un efecto positivo si obliga a eliminar la regulación superflua, y b) cuando dicha competencia puede dañar aspectos que se consideran políticamente intocables, es posible establecer derogaciones al objeto

de garantizar que la competencia transfronteriza no conlleve una revisión a la baja de los niveles de protección social y los derechos laborales.

Las propuestas de la directiva Bolkestein contenían toda una serie de precauciones para evitar los riesgos anteriormente citados, por lo que cabría considerarla en su conjunto, como una propuesta equilibrada, pero ni aún así consiguió superar los poderosos intereses creados que se oponen al cambio. La directiva serviría para relanzar las viejas propuestas de la Unidad Mercado de Servicios y para crear consecuentemente un verdadero mercado único europeo para los servicios, lo cual sería ciertamente muy útil para que la Unión pudiera disminuir su desventaja competitiva con Estados Unidos. Algunos Estados Miembros (liderados por la Francia de Chirac y la Alemania de Schröder) no creyeron oportuno el momento o juzgaron excesivo el alcance de las reformas precisas para la puesta en práctica las propuestas del Informe Sapir, ni para adoptar sin grandes alteraciones la Directiva Bolkestein; tras los cambios recientemente acaecidos en ambos países y el presumible giro liberalizador en ambas economías, tal vez se propicien las condiciones para su puesta en práctica.

3. ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL EN LA UNIÓN EUROPEA DE 27 PAÍSES MIEMBROS

El proceso por el que las actividades económicas se distribuyen en el territorio es bastante complejo. Pueden ser varios los factores que determinan la localización de las actividades económicas en el territorio, siendo prioritarios los costes salariales, los costes de transporte, la mano de obra cualificada, la cercanía de materias primas, la demanda, la proximidad de los mercados, las economías externas, las economías de aglomeración, la tecnología, la existencia de infraestructuras y comunicaciones, consideraciones históricas, etcétera. La literatura sobre localización geográfica, considera los costes de transporte y la demanda como las variables que determinan la mejor localización. Los factores que explican la localización de las actividades económicas se contemplan con relativa frecuencia en la reciente literatura sobre geografía económica. Los diferentes trabajos sobre localización de actividades económicas recurren a las economías externas con el fin de interpretar el comportamiento que siguen las empresas para determinar su mejor ubicación. Hay que señalar la importancia de las externalidades que se originan en el territorio como factores que favorecen el crecimiento de una actividad productiva específica en un territorio concreto.

Finalmente, las teorías tradicionales del comercio internacional, que suponen la existencia de competencia perfecta, sugieren que los países se especializan en aquellos productos en los que tengan ventaja comparativa, debido, según Ricardo, a las diferencias internacionales de la productividad del trabajo o a las diferencias

dotacionales de un factor, según el teorema de los economistas suecos Heckscher-Ohlin. De acuerdo con éstos, un país se especializa en la producción de un bien en el que utiliza intensivamente el factor en el que está mejor dotado. A largo plazo, sin embargo, la teoría del crecimiento predice una menor especialización, como consecuencia de la convergencia de la renta por medio de la igualación de las productividades de los factores.

El peso relativo para el conjunto de estos países candidatos del sector servicios es del 48,1 por 100, nivel relativo mucho más bajo que el alcanzado por la anterior UE-15, que es del 66,5 por 100. Los sectores que con gran probabilidad más se desarrollarán en estos nuevos socios serán las telecomunicaciones –ordenadores, internet, teléfonos móviles–, turismo y seguros, principalmente.

Para medir el grado de especialización relativa de estos 27 países en cada uno de los tres sectores contemplados, agricultura, industria y servicios, se ha empleado el Índice de Especialización (IE), que es uno de los indicadores que más se utilizan para la caracterización de la estructura territorial de una magnitud, que en este caso es el empleo. El Índice de Especialización muestra la participación que un sector tiene en un país determinado, con relación a la participación de esa actividad a escala de la Unión Europea. Un país se especializará en un sector si la aportación de éste, respecto al total del país, es mayor que la aportación de ese sector a escala europea, siendo en este caso el citado Índice mayor que la unidad. Si éste es menor que uno, indica que el país no está especializado en dicho sector. Cuanto más sobrepase la unidad el valor del índice de un país, en un determinado sector, mayor será su nivel de especialización relativa, siendo la especialización media a escala de la UE-27 igual a la unidad³.

El Índice de Especialización se define de la forma siguiente:

$$I.E_{ij} = \frac{\frac{E_{ij}}{\sum_i E_{ij}}}{\frac{\sum_i E_{ij}}{\sum_i \sum_j E_{ij}}} = \frac{\frac{E_{ij}}{\sum_j E_{ij}}}{\frac{\sum_j E_{ij}}{\sum_i \sum_j E_{ij}}}$$

Donde E_{ij} es el empleo del sector i (1 a n) en el país j (1 a m).

³ El Índice de Especialización sirve para conocer en qué sectores se especializa y en cuales no se especializa cada uno de los países contemplados. Para saber el nivel de especialización de estos países (la similitud de sus estructuras sectoriales con la de la UE) se emplean otros indicadores como el Coeficiente de Especialización de Walter Isard.

La estructura sectorial del empleo es el resultado de un proceso histórico de desarrollo que ha evolucionado y evoluciona en el tiempo de forma diferente en los países de Europa. El empleo en la agricultura disminuye en las últimas décadas a favor de los otros dos grandes sectores, industria y servicios, siendo en los últimos años el sector terciario el que más se beneficia de este trasvase de la población ocupada. La UE-15 tiene en el sector terciario 18,4 puntos porcentuales más que los candidatos en su conjunto.

En el sector terciario se especializan 15 países, 13 de la antigua UE-15 y 2 países de la anterior ampliación, Chipre (1,13) y Malta (1,04). Estas dos islas del Mediterráneo tienen un peso importante en el sector turístico. En la actual Unión Europea, los Estados miembros más especializados son Luxemburgo (1,23), Holanda (1,20), y Reino Unido (1,17), mientras que los menos especializados son Irlanda (1,01), Italia (1,01) y España (1,00), que prácticamente tienen un índice igual a la media de la UE-27 (tabla 3). Por otro lado, los 12 países restantes están desespecializados en servicios, encontrándose en este grupo de países solamente 2 de la antigua UE-15, y que son Grecia (0,97) y Portugal (0,84). Si a estos dos Estados miembros, agregamos España (1,00), se puede decir que es el trío de cola en especialización del sector terciario y en PIB por habitante de la antigua UE-15. En estos 3 países del sur de Europa, tienen un peso muy importante las actividades turísticas, siendo el caso más relevante el de España. De los 10 países candidatos desespecializados en servicios, destacan con mayor índice (Hungría (0,96) y 2 países bálticos, Letonia (0,94) y Estonia (0,93). Finalmente, los 2 países más desespecializados de una Unión de 27 países son Polonia (0,80) y Rumanía (0,46).

En resumen, se pueden distinguir tres grupos de países con relación a la especialización relativa sectorial en la Unión Europea de 27 países miembros:

El primer grupo reúne los países de mayor especialización (Luxemburgo, Holanda y Reino Unido). El segundo grupo está constituido por los países con una especialización semejante a la media de la UE-27 (Irlanda, Italia y España). El tercer grupo lo integran los países con mayor desespecialización (Eslovenia, Portugal, Polonia y Rumanía).

Tabla 3 Especialización en los servicios

Año 2000. Índice de especialización. UE-27=100					
Luxemburgo	1,23	Austria	1,02	Eslovaquia	0,89
Holanda	1,20	Alemania	1,02	República Checa	0,88
Reino Unido	1,17	Irlanda	1,01	Lituania	0,87
Suecia	1,16	Italia	1,01	Bulgaria	0,86
Bélgica	1,15	UE-27	1,00	Eslovenia	0,84
Dinamarca	1,13	España	1,00	Portugal	0,84
Chipre	1,13	Grecia	0,97	Polonia	0,80
Francia	1,11	Hungría	0,96	Rumanía	0,46
Finlandia	1,05	Letonia	0,94		
Malta	1,04	Estonia	0,93		

Fuente: Rodríguez Nuño, V. (2003).

4. EL SECTOR SERVICIOS EN CASTILLA Y LEÓN

4.1 Introducción

El sector servicios, de acuerdo con los datos más recientes del INE, representa el 60,78% del PIB de la Comunidad y el 59,60% del empleo en la región. La importancia relativa de este sector dentro de la actividad económica de la región es cada vez más elevada, tal como se puso de manifiesto en el Capítulo II de este Informe. Castilla y León presenta pues una progresiva terciarización de su actividad económica, en línea con lo ocurrido en el resto del estado español y de las economías desarrolladas.

De acuerdo con la Encuesta de Población Activa publicada por el INE, desde el año 1996 hasta el año 2006 se han creado 191.370 empleos netos en dicho sector en Castilla y León (frente los 55.780 empleos netos creados en el sector de la construcción, los 34.360 netos del sector industrial, y la destrucción de 22.840 empleos netos en el sector agrícola, para el mismo período 1996-2006, ver tabla 4). Ello es representativo de la importancia del sector en la economía regional, tanto en términos de creación de renta como de generación de empleo. A pesar de todo, el peso del sector servicios en la economía regional de Castilla y León está por debajo del peso que el mismo sector representa en la economía nacional (debido también en parte a la mayor importancia relativa que el sector agrario mantiene en Castilla y León frente a la media española). El sector servicios absorbe, como ya hemos indicado más arriba, el 59,60% del empleo existente en la región, mientras que en España representa el 65,67% del empleo total. Y lo mismo podemos decir con respecto a la importancia del sector en términos de PIB.

Tabla 4 Evolución sectorial del empleo 1996-2006

Rama de actividad	Castilla y León				España			
	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
IV trimestre año 1996	103,8	154,1	83,2	460,7	1.062,20	2.633,00	1.285,20	8.084,00
IV trimestre año 2006	80,96	188,46	138,98	652,07	921,83	3.319,81	2.623,17	13.136,99
variación	-22,84	34,36	55,78	191,37	-140,37	686,81	1.337,97	5.052,99
% variación	-28,21%	18,23%	40,14%	29,35%	-15,23%	20,69%	51,01%	38,46%

Nota: Miles de personas.

Fuente: INE, Encuesta de Población Activa.

Su estrecha interconexión con el sector industrial provoca que la evolución del sector servicios esté vinculada a la del sector industrial. Sin embargo, en este capítulo nos centraremos en lo que ocurrirá en el sector servicios, tras la entrada de los nuevos países miembros en la Unión Europea, manteniéndose los demás sectores constantes (lo que en economía se denomina cláusula *ceteris paribus*).

4.2 Distribución de la actividad productiva y del empleo en el sector servicios de Castilla y León

Para el análisis estructural del sector servicios, y con el fin de ser coherentes en la utilización de fuentes estadísticas (Contabilidad Regional INE), debemos acudir a los datos del año 2002, último en el que aparecen desagregados los diferentes subsectores⁴:

El sector servicios, a efectos de estudio y análisis, se descompone en dos grandes categorías: servicios de mercado y servicios de no mercado. Los primeros representan el 72,94% del sector y los segundos el 27,06% (ver figura 1).

Entre los servicios de mercado los de inmobiliarias y servicios empresariales suponen el 20,46% del PIB generado por el conjunto del sector terciario en Castilla y León. Le sigue en importancia el sector comercio y reparación con el 14,04%, los transportes y comunicaciones (11,67%), la hostelería (10,87%), la intermediación financiera (7,8%), y la educación y sanidad de mercado (4,6%) (ver tabla 6).

Entre los servicios de no mercado, los tres principales subsectores son: Administración Pública (12,12% del PIB generado por el conjunto del sector terciario en la región), la sanidad y servicios sociales de no mercado (9,93%) y la educación de no mercado (5,84%).

⁴ Datos INE. Estimación provisional

Figura 1 Estructura del Sector Servicios en Castilla y León. Servicios de mercado y de no mercado. Porcentajes

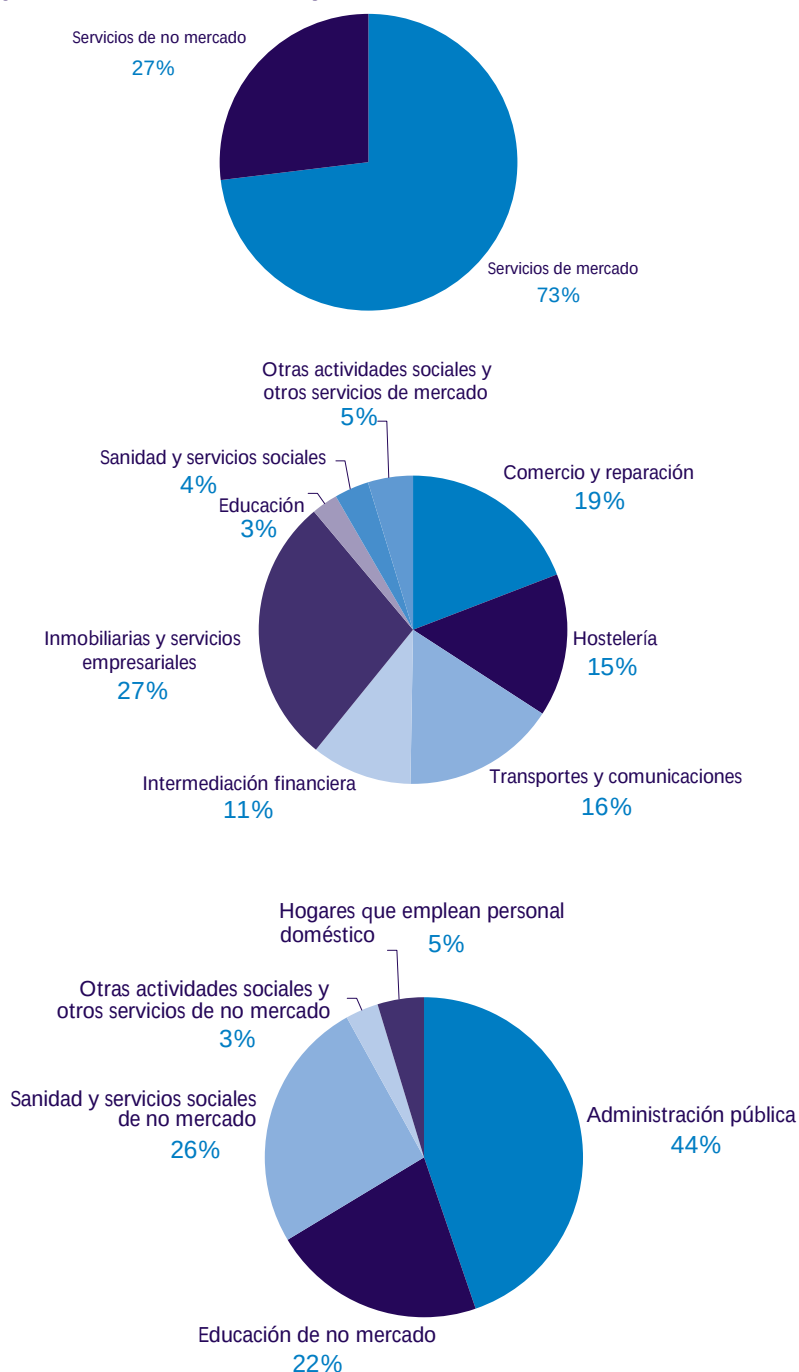


Tabla 5 Estructura del PIB en Castilla y León. Sector Servicios. Valores

Ramas de actividad	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001(P)	2002(P)
Actividades de los servicios	15.514.327	15.980.274	16.781.409	17.631.116	18.936.135	20.113.228	21.953.781	23.298.325
Servicios de mercado	11.187.460	11.464.871	12.196.529	12.730.977	13.769.189	14.604.987	16.129.725	16.994.828
Comercio y reparación	2.307.967	2.367.982	2.469.463	2.492.240	2.813.703	2.936.233	3.251.780	3.270.924
Hostelería	1.737.535	1.772.833	1.926.899	1.954.952	2.074.001	2.205.500	2.328.591	2.532.960
Transportes y comunicaciones	1.731.670	1.759.152	1.822.710	2.024.448	2.100.006	2.208.266	2.550.383	2.719.095
Intermediación financiera	1.261.571	1.222.820	1.301.562	1.350.449	1.354.179	1.520.977	1.781.702	1.817.922
Inmobiliarias y servicios empresariales	2.987.007	3.110.410	3.377.019	3.510.056	3.905.427	4.094.191	4.462.355	4.766.747
Educación y sanidad de mercado	639.990	669.775	735.742	788.458	857.805	939.381	993.945	1.072.160
Educación	290.991	316.679	332.947	365.036	388.075	411.585	439.370	460.278
Sanidad y servicios sociales	348.999	353.096	402.795	423.422	469.730	527.796	554.575	611.882
Otras actividades sociales y otros servicios de mercado	521.720	561.899	563.134	610.374	664.068	700.439	760.969	815.020
Servicios de no mercado	4.326.867	4.515.403	4.584.880	4.900.139	5.166.946	5.508.241	5.824.056	6.303.497
Administración pública	1.985.575	2.019.979	2.017.656	2.156.564	2.312.208	2.411.976	2.543.642	2.824.855
Educación de no mercado	929.842	972.668	977.276	1.066.642	1.101.905	1.203.718	1.255.422	1.359.582
Sanidad y servicios sociales de no mercado	1.090.744	1.173.366	1.225.111	1.290.574	1.330.836	1.425.511	1.529.247	1.615.514
Otras actividades sociales y otros servicios de no mercado	130.495	145.077	146.796	153.080	166.097	194.834	204.860	208.298
Hogares que emplean personal doméstico	190.211	204.313	218.041	233.279	255.900	272.202	290.885	295.248
Total Castilla y León	24.622.835	25.732.930	26.651.712	27.865.693	29.432.402	31.363.430	33.438.324	35.532.519

Nota: Precios corrientes, miles de euros; (P) Provisional.

Fuente: INE, Contabilidad Regional de España Base 1995. Serie 1995-2004.

Tabla 6 Estructura del PIB en Castilla y León. Sector Servicios. Porcentajes

Ramas de actividad	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001(P)	2002(P)
Actividades de los servicios	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Servicios de mercado	72,11%	71,74%	72,68%	72,21%	72,71%	72,61%	73,47%	72,94%
Comercio y reparación	14,88%	14,82%	14,72%	14,14%	14,86%	14,60%	14,81%	14,04%
Hostelería	11,20%	11,09%	11,48%	11,09%	10,95%	10,97%	10,61%	10,87%
Transportes y comunicaciones	11,16%	11,01%	10,86%	11,48%	11,09%	10,98%	11,62%	11,67%
Intermediación financiera	8,13%	7,65%	7,76%	7,66%	7,15%	7,56%	8,12%	7,80%
Inmobiliarias y servicios empresariales	19,25%	19,46%	20,12%	19,91%	20,62%	20,36%	20,33%	20,46%
Educación y sanidad de mercado	4,13%	4,19%	4,38%	4,47%	4,53%	4,67%	4,53%	4,60%
Educación	1,88%	1,98%	1,98%	2,07%	2,05%	2,05%	2,00%	1,98%
Sanidad y servicios sociales	2,25%	2,21%	2,40%	2,40%	2,48%	2,62%	2,53%	2,63%
Otras actividades sociales y otros servicios de mercado	3,36%	3,52%	3,36%	3,46%	3,51%	3,48%	3,47%	3,50%
Servicios de no mercado	27,89%	28,26%	27,32%	27,79%	27,29%	27,39%	26,53%	27,06%
Administración pública	12,80%	12,64%	12,02%	12,23%	12,21%	11,99%	11,59%	12,12%
Educación de no mercado	5,99%	6,09%	5,82%	6,05%	5,82%	5,98%	5,72%	5,84%
Sanidad y servicios sociales de no mercado	7,03%	7,34%	7,30%	7,32%	7,03%	7,09%	6,97%	6,93%
Otras actividades sociales y otros servicios de no mercado	0,84%	0,91%	0,87%	0,87%	0,88%	0,97%	0,93%	0,89%
Hogares que emplean personal doméstico	1,23%	1,28%	1,30%	1,32%	1,35%	1,35%	1,32%	1,27%

Nota: Precios corrientes, miles de euros; (P) Provisional.

Fuente: INE, Contabilidad Regional de España Base 1995. Serie 1995-2004.

Figura 2 Estructura del Sector Servicios en Castilla y León. Porcentajes

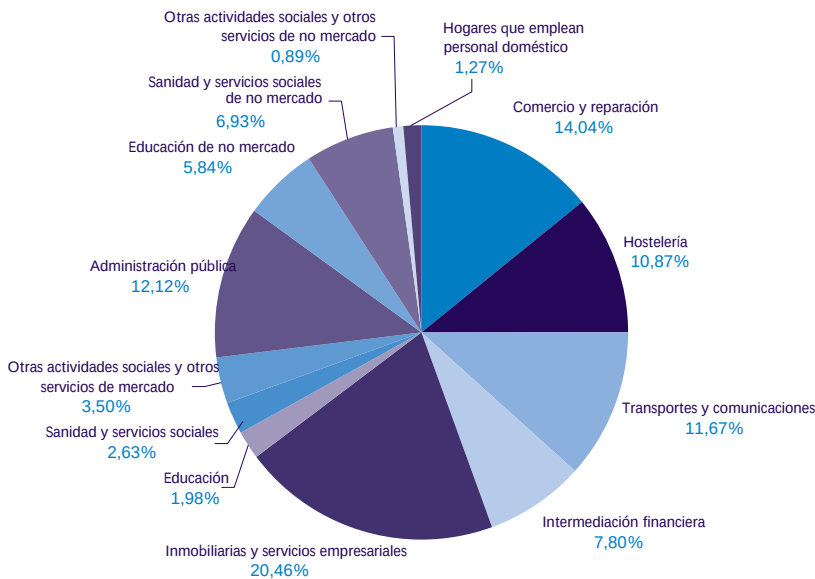


Figura 3 Estructura del Sector Servicios en Castilla y León. Valores (miles de €)

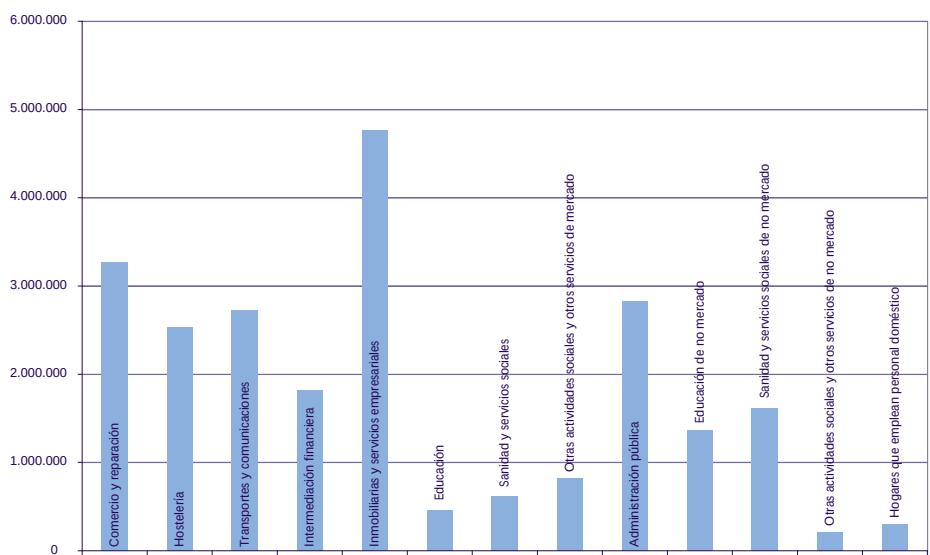


Figura 4 Evolución de la producción en los subsectores del Sector Servicios en Castilla y León (miles de €)

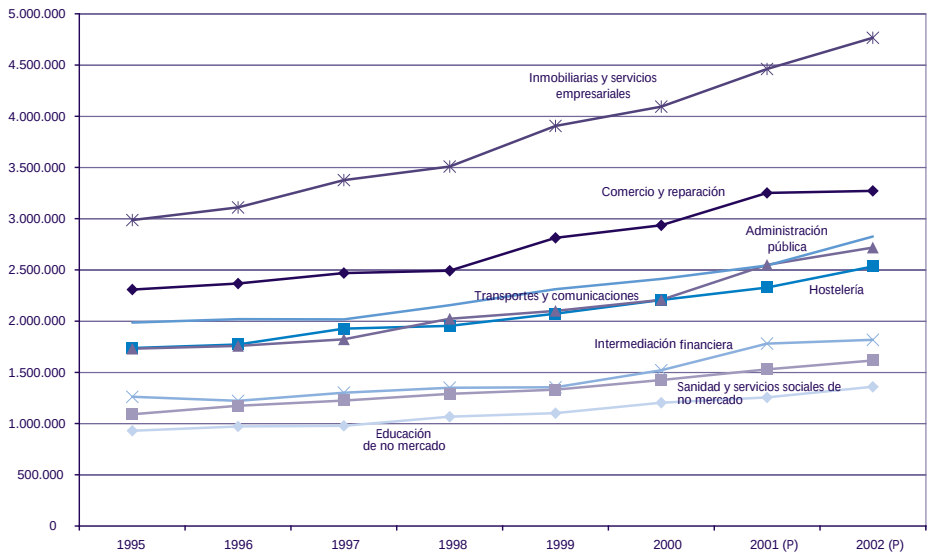


Figura 5 Evolución de la producción en los subsectores del Sector Servicios en Castilla y León (miles de €)

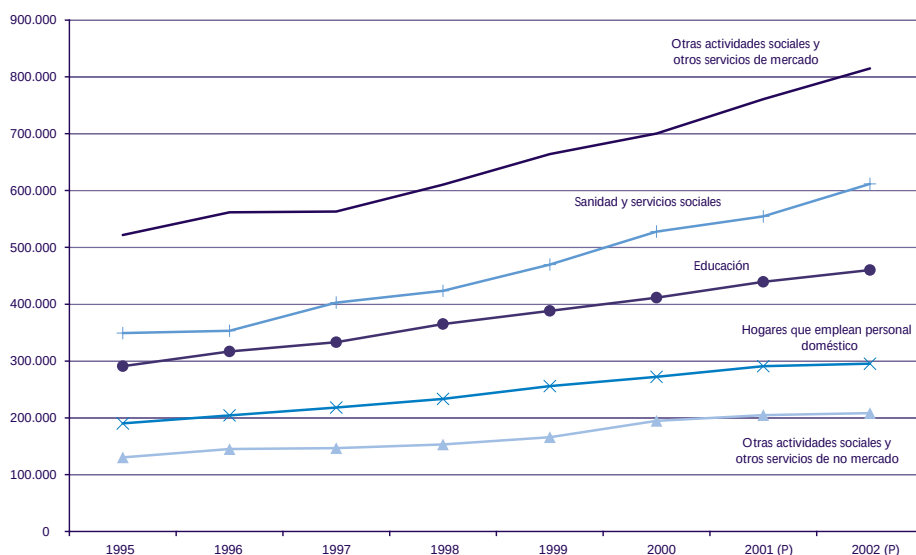


Tabla 7 Estructura del empleo en el Sector Servicios en Castilla y León. Valores

Ramas de actividad	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001(P)	2002(P)
Actividades de los servicios	422,9	412,6	438,4	448,4	452,6	457,8	466,8	488,1
Servicios de mercado	216,7	203,7	225,8	233,9	233,1	237	243,1	260
Comercio y reparación	73,9	64,4	77,8	80	74,8	73,9	77,7	84
Hostelería	28,5	24,1	29,1	27,7	25,4	26	25,4	30,5
Transportes y comunicaciones	33,8	33,6	33,6	34,9	34,9	36,5	36,9	38,1
Intermediación financiera	18,3	18,6	18,6	18,6	18,9	18,2	18,2	18,1
Inmobiliarias y servicios empresariales	25,9	26,4	28,7	31,6	34,8	36,4	38,1	39,8
Educación y sanidad de mercado	23,3	23,4	24	25,2	27,1	28,4	28,8	30,3
Educación	11,7	12	12,2	12,8	13,5	13,9	14,1	14,5
Sanidad y servicios sociales	11,6	11,4	11,8	12,4	13,6	14,5	14,7	15,8
Otras actividades sociales y otros servicios de mercado	13	13,2	14	15,9	17,2	17,6	18	19,2
Servicios de no mercado	206,2	208,9	212,6	214,5	219,5	220,8	223,7	228,1
Administración pública	90,1	90,9	93,9	93,5	92,4	89,2	92,2	96,9
Educación de no mercado	35,7	35,7	35,8	36	37	37,5	37,7	38,9
Sanidad y servicios sociales de no mercado	42,3	43	42,9	43,4	45,9	48,3	47,6	47,9
Otras actividades sociales y otros servicios de no mercado	9,6	10,1	10,2	10,7	11,3	12,2	11,9	11,6
Hogares que emplean personal doméstico	28,5	29,2	29,8	30,9	32,9	33,6	34,3	32,8
Total Castilla y León	643,3	635,6	671,2	687,3	691,6	708,8	718,9	745,3

Nota: miles de empleos; (P) Provisional.

Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Base 1995. Serie 1995-2004.

Tabla 8 Estructura del empleo en el Sector Servicios de Castilla y León.
Porcentajes

Ramas de actividad	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001(P)	2002(P)
Actividades de los servicios	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Servicios de mercado	51,24%	49,37%	51,51%	52,16%	51,50%	51,77%	52,08%	53,27%
Comercio y reparación	17,47%	15,61%	17,75%	17,84%	16,53%	16,14%	16,65%	17,21%
Hostelería	6,74%	5,84%	6,64%	6,18%	5,61%	5,68%	5,44%	6,25%
Transportes y comunicaciones	7,99%	8,14%	7,66%	7,78%	7,71%	7,97%	7,90%	7,81%
Intermediación financiera	4,33%	4,51%	4,24%	4,15%	4,18%	3,98%	3,90%	3,71%
Inmobiliarias y servicios empresariales	6,12%	6,40%	6,55%	7,05%	7,69%	7,95%	8,16%	8,15%
Educación y sanidad de mercado	5,51%	5,67%	5,47%	5,62%	5,99%	6,20%	6,17%	6,21%
Educación	2,77%	2,91%	2,78%	2,85%	2,98%	3,04%	3,02%	2,97%
Sanidad y servicios sociales	2,74%	2,76%	2,69%	2,77%	3,00%	3,17%	3,15%	3,24%
Otras actividades sociales y otros servicios de mercado	3,07%	3,20%	3,19%	3,55%	3,80%	3,84%	3,86%	3,93%
Servicios de no mercado	48,76%	50,63%	48,49%	47,84%	48,50%	48,23%	47,92%	46,73%
Administración pública	21,31%	22,03%	21,42%	20,85%	20,42%	19,48%	19,75%	19,85%
Educación de no mercado	8,44%	8,65%	8,17%	8,03%	8,17%	8,19%	8,08%	7,97%
Sanidad y servicios sociales de no mercado	10,00%	10,42%	9,79%	9,68%	10,14%	10,55%	10,20%	9,81%
Otras actividades sociales y otros servicios de no mercado	2,27%	2,45%	2,33%	2,39%	2,50%	2,66%	2,55%	2,38%
Hogares que emplean personal doméstico	6,74%	7,08%	6,80%	6,89%	7,27%	7,34%	7,35%	6,72%

Nota: miles de empleos; (P) Provisional.

Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Base 1995. Serie 1995-2004.

En la tabla 7 y la tabla 8 se puede observar la estructura del empleo dentro del sector servicios.

Si ponemos en relación la importancia que en términos porcentuales representa cada uno de los subsectores del sector servicios en términos de PIB y de empleo observaremos importantes diferencias: así, los servicios de mercado generan el 72,94% del PIB del sector terciario, y lo hacen con el 53,27% del empleo del sector, mientras que los servicios de no mercado que aportan el 27,06% del PIB sectorial emplean al 46,73% de la población (ver tabla 8).

Tales datos ponen de manifiesto una mayor productividad aparente del factor trabajo en el sector servicios de mercado.

Sin embargo, una mirada más detallada pone de manifiesto que el principal factor de distorsión procede de la partida “inmobiliarias y servicios empresariales” donde con sólo el 8,15% del empleo total del sector servicios se genera el 20,46% del PIB de dicho sector.

Figura 6 Estructura del empleo en el Sector Servicios en Castilla y León. Valores (miles de empleos)

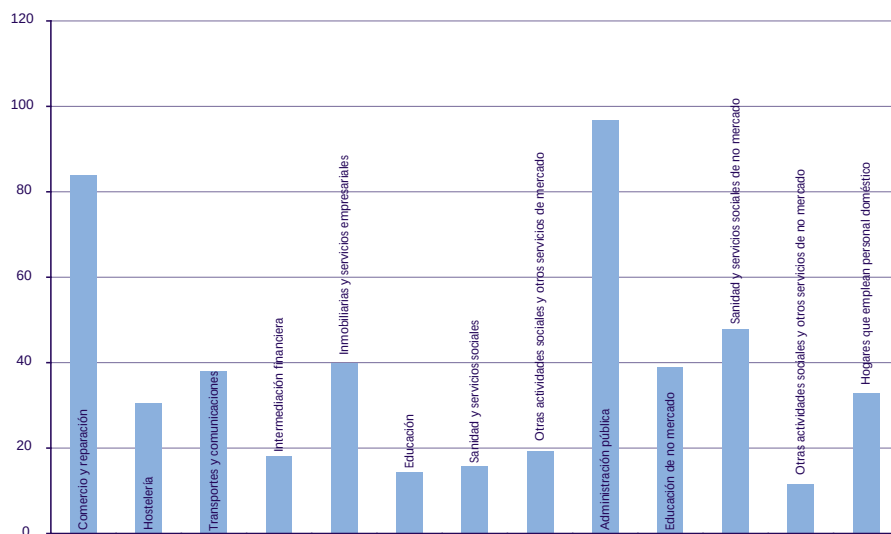


Figura 7 Evolución del empleo en los subsectores del Sector Servicios en Castilla y León (miles de empleos)

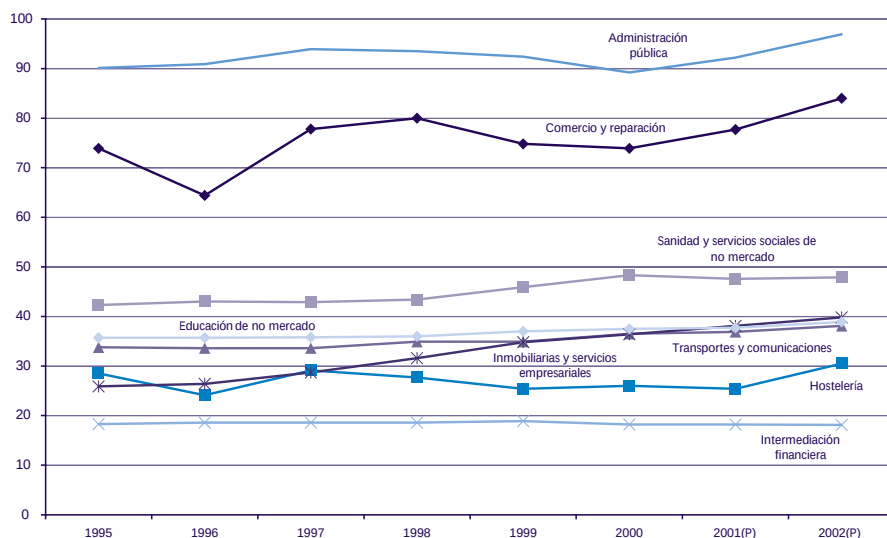


Figura 8 Evolución del empleo en los subsectores del Sector Servicios en Castilla y León (miles de empleos)

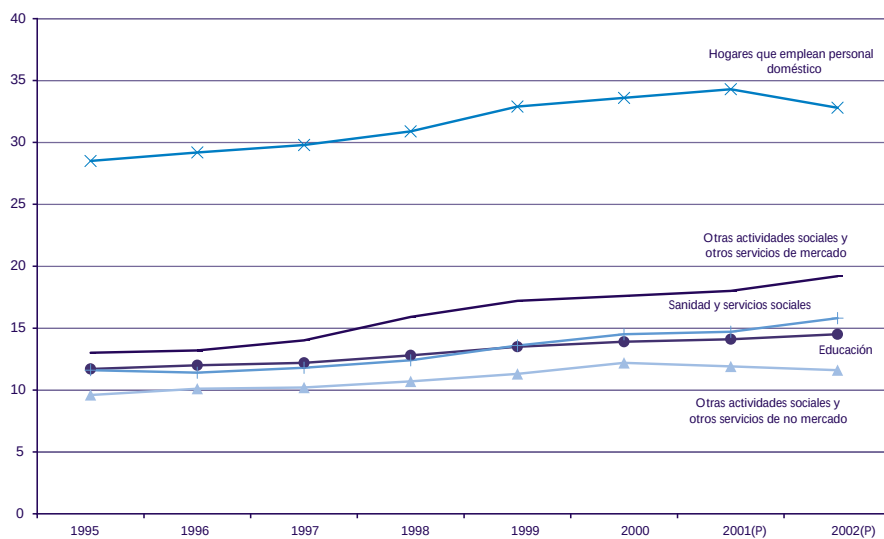
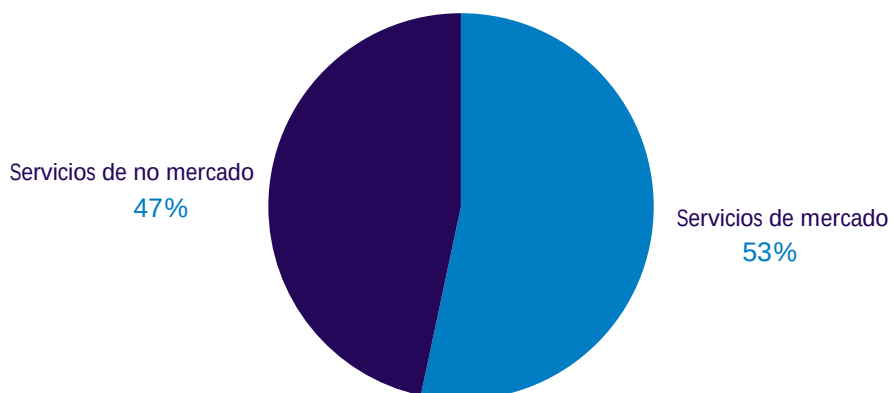


Figura 9 Estructura del empleo en el Sector Servicios en Castilla y León. Servicios de mercado y de no mercado. Porcentajes



Continúa

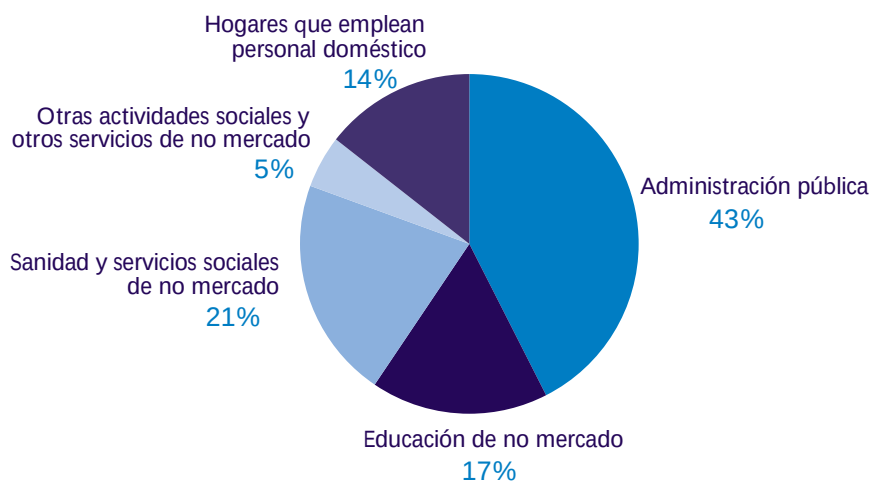
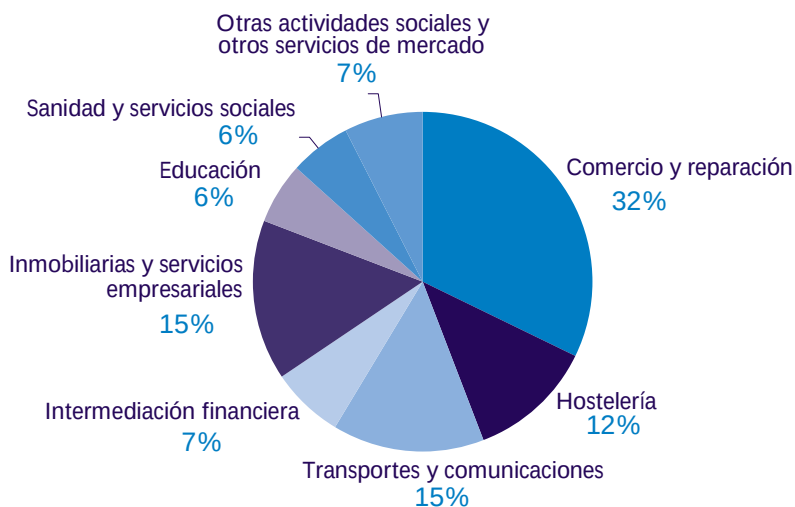
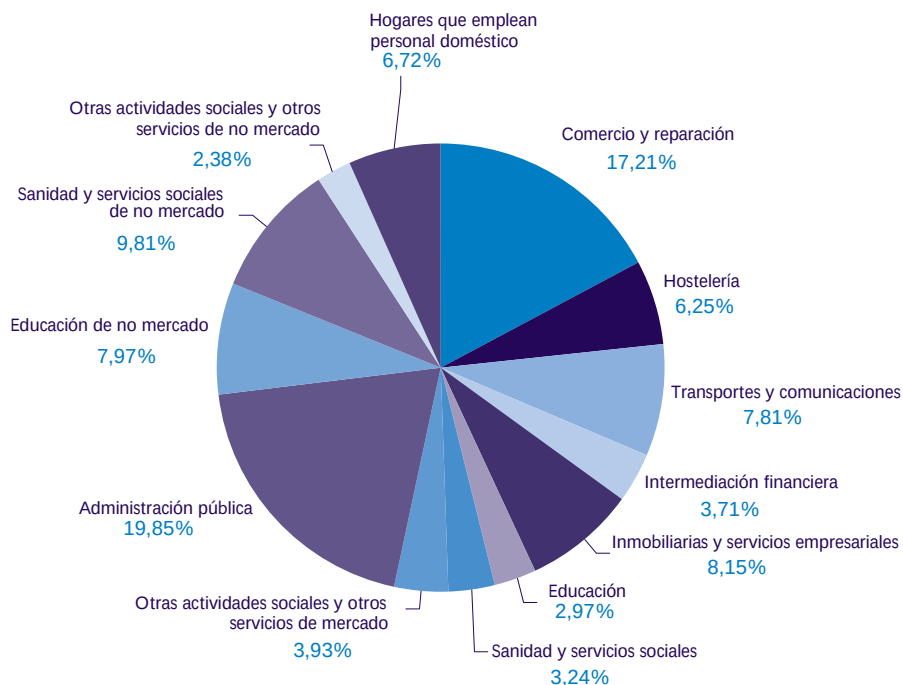


Figura 10 Estructura del Empleo en el Sector Servicios de Castilla y León.
Porcentajes



5. ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LOS PECO

La estructura productiva de los PECO ha cambiado significativamente desde 1995 hasta ahora, tanto desde el punto de vista de las aportaciones de cada sector al PIB como desde el empleo en cada uno de ellos (ver figura 11 y figura 12). Con carácter general, los sectores industrial y agrícola han perdido peso relativo a favor de los servicios, que ha pasado a ser el que más aporta al PIB. El patrón seguido por tanto es el de una progresiva terciarización, aún lejos de alcanzar los niveles de los países de la UE-15. Es de prever por lo tanto un mayor crecimiento del sector servicios en detrimento de la agricultura y del sector industrial.

La situación reciente de la estructura productiva queda de manifiesto a través de los datos recogidos en la tabla 9 y la tabla 10, en las que se puede comparar la UE(15), España y los PECO.

Sin excepción, a lo largo del periodo recogido en los datos (1995-2005) todos los países han experimentado un importante descenso del peso del sector primario, tanto en términos de aportación al PIB como de empleo, si bien algunos países han quedado rezagados, con sectores primarios muy sobredimensionados: Bulgaria y Rumanía. Tan solo Chipre y Malta poseen estructuras productivas similares a la UE-15. Incluso España se destaca por lo abultado de su construcción. Pero centrándonos en el sector servicios, se pone de manifiesto un crecimiento de su importancia en todos los países, sin excepción, crecimiento que va desde el 3,41% de la República Checa hasta el 18,66% de Letonia, en comparación con el 6,34% experimentado por la UE-15 y el 1,20% obtenido por España. Pese a este crecimiento, tan sólo Chipre, Malta y Letonia sitúan su sector servicios por encima del 75% de su PIB, quedando claramente rezagados en el proceso generalizado de terciarización la República Checa (58,7%), Rumanía (55,9%), Eslovaquia y Lituania (ambas con un 60%).

Por subsectores, los servicios de mercado no financieros (Comercio, reparación de vehículos a motor, motocicletas y artículos personales y de uso doméstico; hostelería; transporte, almacenamiento y comunicaciones), a lo largo del periodo la evolución ha sido dispar, con elevados crecimientos en Letonia (29,05%) y Bulgaria (28,81%), modestos crecimientos como el de la República Checa (1,21%), e incluso descensos: Chipre (-10,43%), Malta (-9,34%) y Hungría (-9,31%). Por comparación, la UE-15 no experimentó variación apenas a lo largo del periodo (0,47%) y España vio reducido el peso del subsector (-7,17%). Este conjunto de actividades tiene su mayor preponderancia en Letonia (35,8%) y Lituania (31,5%), mientras que la menor participación en el PIB se alcanza en Hungría (20,4%) y Eslovenia (22,2%). La UE-15 posee un 21,1% y España un 25,1%.

Los servicios financieros y servicios a empresas (intermediación financiera; actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios prestados a las empresas) obtuvo datos de crecimiento en todos los países, con la única excepción de Bulgaria (-10,90%), con Polonia (30,39%), Rumanía (25,75%) y Letonia (25,37%) a la cabeza. Los menores crecimientos se obtuvieron en la República Checa (1,18%) y Lituania (0%). Entre tanto, la UE-15 vio crecer el subsector en un 13,43% y España en un 14,35%. Este tipo de servicios alcanza su mayor preponderancia en Chipre (24,6%) y Estonia (22,6%), mientras que su peso es menor en Lituania (12,6%). En la UE-15 supone el 28,3% y en España el 20,9% del PIB.

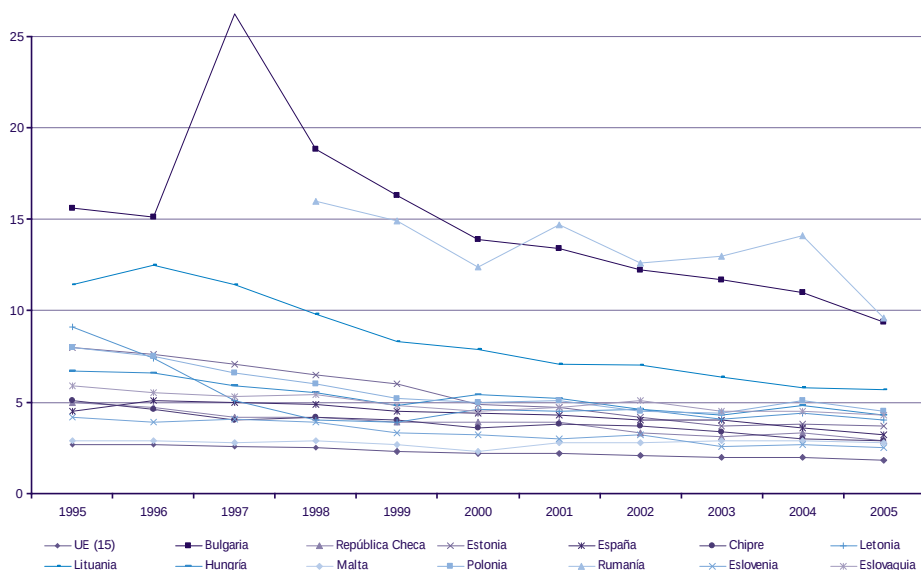
Los servicios no de mercado (Administración Pública, defensa y seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y veterinarias; asistencia social; otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales y hogares que emplean personal doméstico) evolucionaron muy distintamente. Mientras que en algunos países crecieron fuertemente –Bulgaria (29,11%),

Rumanía (18,12%), Malta (17,51%) y Chipre (16,47%)—, otros países vieron reducido el peso de estas actividades: Estonia (-10,43%), Letonia (-8,60%) y Lituania (-1,89%). En el periodo, la UE-15 experimentó un 3,03% y España un -1,91%. Los países en los que estas actividades representan un mayor peso en el PIB son Malta (25,7%), Chipre (24,9%) y Hungría (23,4%). Por otra parte, donde menos importancia tiene este conjunto de servicios es en Rumanía (13,8%), Eslovaquia (15,3%), Bulgaria (15,8%) y Lituania (15,9%). En la UE-15 estas actividades suponen el 23,1% y en España el 20,9% del PIB.

Como conclusión, pese a que el sector terciario ha crecido en el conjunto de los PECO, este crecimiento enmascara un comportamiento dispar por subsectores, siendo las actividades de mercado (comercio, reparación, hostelería, transporte, almacenamiento y comunicaciones) las menos homogéneas en su evolución entre los diversos países de la ampliación.

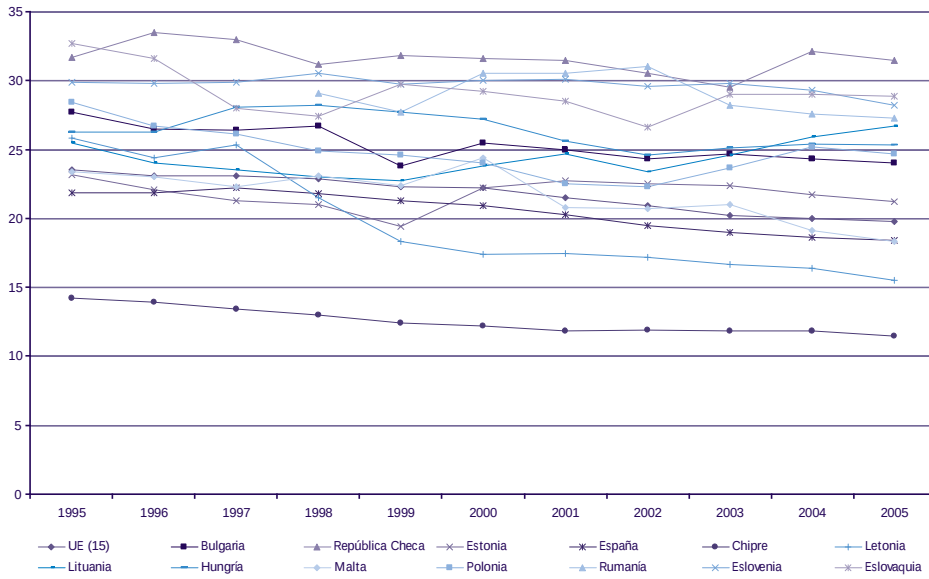
Figura 11 Evolución del Valor Añadido Bruto por ramas de actividad en los PECO (1995-2005, porcentaje sobre el total)

Ramas primarias [a-b]

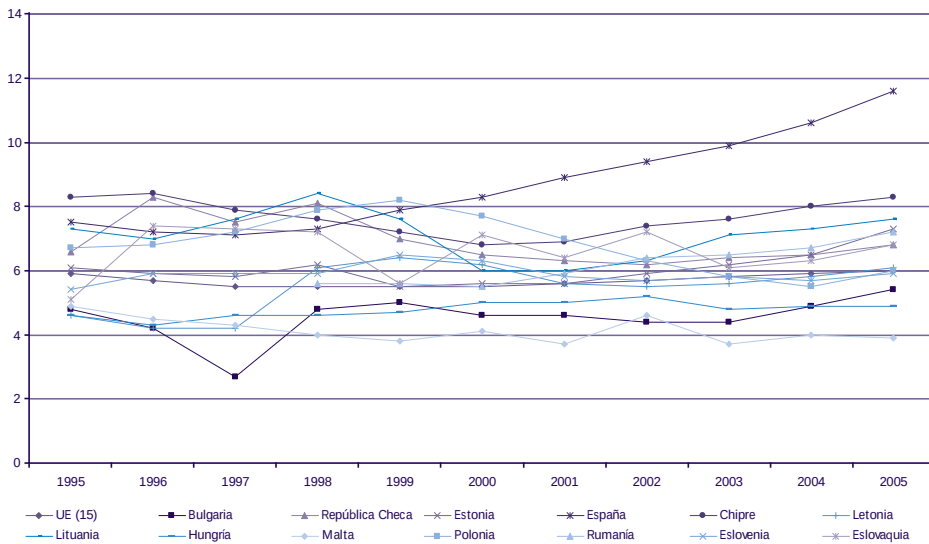


Continúa

Industria sin construcción [c-e]

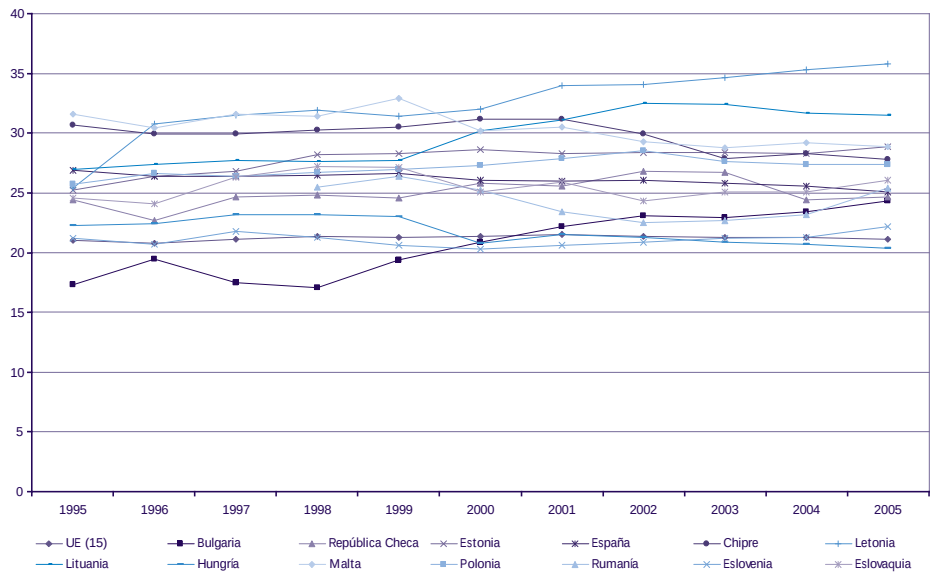


Construcción [f]

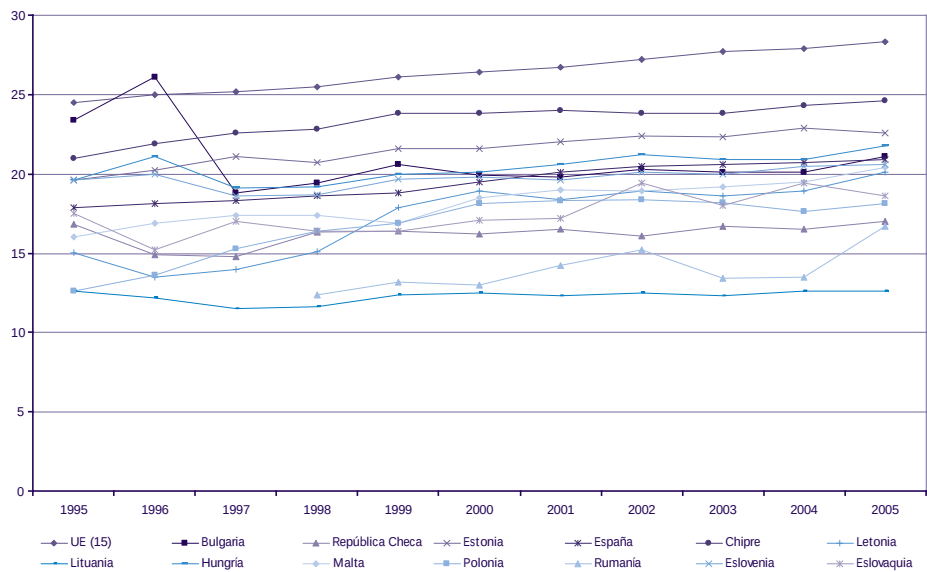


Continúa

Servicios de mercado no financieros [g-i]

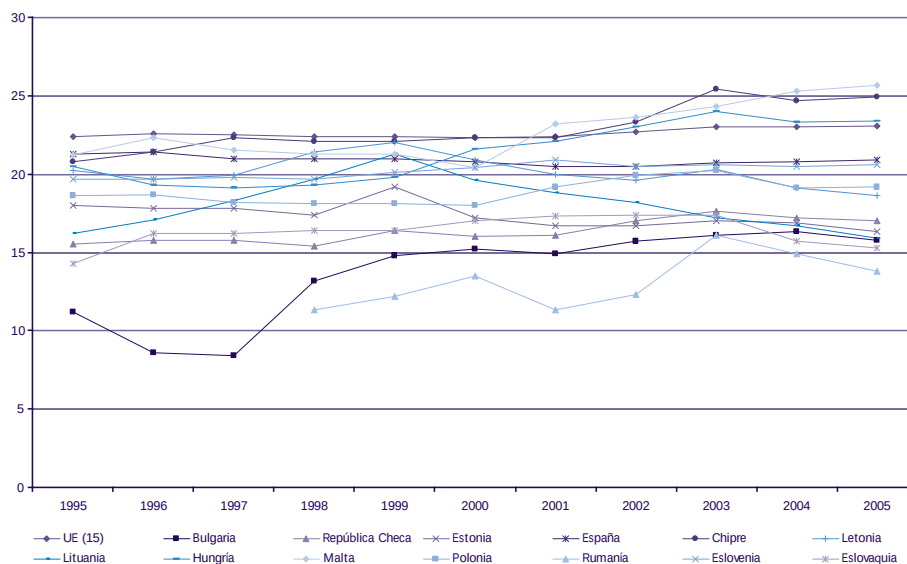


Servicios financieros [j-k]



Continúa

Servicios no de mercado* [l-p]



Fuente: Eurostat.

Nota: Ramas de actividad según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE Rev. 1): a) Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; b) Pesca; c) Industrias extractivas; d) Industria manufacturera; e) Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua; f) Construcción; g) Comercio; reparación de vehículos de motor, motocicletas y artículos personales y de uso doméstico; h) Hostelería; i) Transporte, almacenamiento y comunicaciones; j) Intermediación financiera; k) Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios prestados a las empresas; l) Administración Pública, defensa y seguridad social obligatoria; m) Educación; n) Actividades sanitarias y veterinarias; asistencia social; o) Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales; p) Hogares que emplean personal doméstico.

* En general, las ramas consideradas de servicio de no mercado son las provistas por el sector público y se identifican con las señaladas. No obstante, puede suceder que el sector privado ofreciera esos servicios con lo que no podrían denominarse de no mercado.

Este mismo análisis puede realizarse en términos del porcentaje de empleo sobre el total de la población (sobre el total del empleo no estaban disponibles los datos disponibles en Eurostat a la hora de hacer el presente informe) con conclusiones muy similares.

Con las reservas propias de la ausencia de datos para países como Malta y Rumanía, puede decirse que el sector terciario en los países de la ampliación ha experimentado un crecimiento sostenido a lo largo del periodo considerado (1995-2005). Con las salvedades expresadas, todos los países vieron acrecentar la importancia del sector terciario en el global del empleo, con tasas de crecimiento positivas que van desde el 6,22% de Hungría, hasta el 15,93% de Eslovenia. Por comparación, la UE-15 experimentó un 6,63% y España un 2,29% de crecimiento. Los países donde mayor proporción de la población supone el empleo en el sector servicios son Chipre y Malta (en torno al 75%) y Eslovaquia, Hungría y Letonia (en torno al 62%); por el contrario, el sector tiene una menor proporción en Rumanía (36,4% en 2004) y Bulgaria (51,5%). En la UE-15 y España esos datos son el 72,4% y 65,4%, respectivamente.

Por subsectores, el empleo creció en todos los países en el caso de los servicios de mercado no financieros (Comercio, reparación de vehículos a motor, motocicletas y artículos personales y de uso doméstico; hostelería; transporte, almacenamiento y comunicaciones), desde un 0,94% en Eslovenia hasta un 25,35% en Eslovaquia. En la UE-15 el empleo creció un 1,56% y en España un 1,09% en estas actividades.

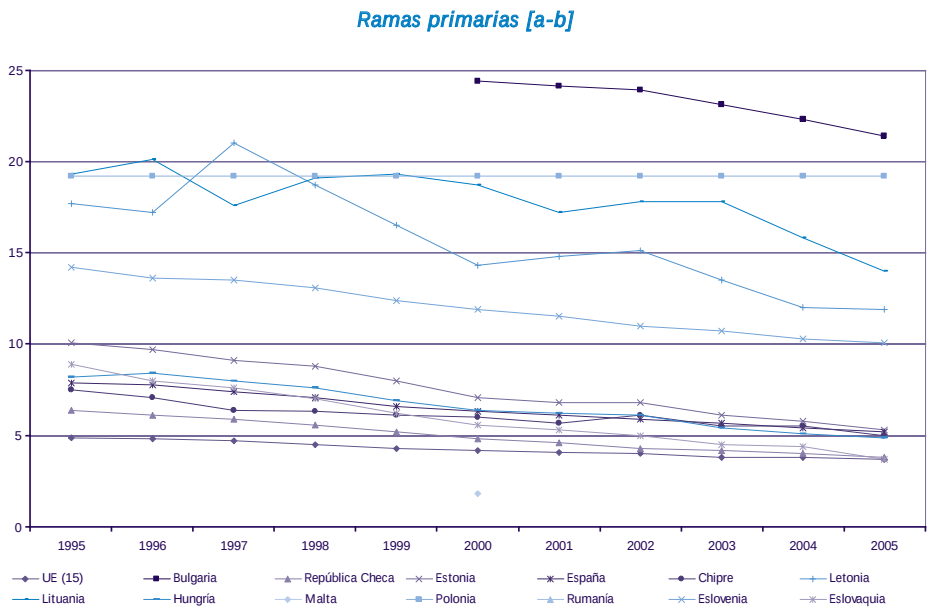
Los servicios financieros y servicios a empresas (intermediación financiera; actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios prestados a las empresas) también tuvieron un crecimiento generalizado en su importancia medida en términos de empleo en todos los países de la ampliación; desde el 12,96% de Lituania, hasta el 35,87% de Hungría y el 36,16% de Eslovenia. En la UE-15 y España estas variaciones fueron el 16,63% y el 21,30%, respectivamente.

Los servicios no de mercado (Administración Pública, defensa y seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y veterinarias; asistencia social; otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales y hogares que emplean personal doméstico) fue el subsector con comportamiento más dispar. Mientras que países como Hungría (-4,07%) y Eslovaquia (-5,26%) vieron reducida la importancia de estas actividades de servicios en términos de empleo, otros como Eslovenia (19,51%) y Chipre (16,14%) la aumentaron sensiblemente. Mientras, la UE-15 experimentó un crecimiento del 3,58% y España un descenso del -4,07% en el peso del empleo de este sector.

La conclusión es que la evolución de crecimiento global del sector terciario en términos de empleo también esconde diversas trayectorias seguidas por sus distintos subsectores. En este caso, la homogeneidad en el crecimiento se rompe para el subsector de actividades de servicios no de mercado (Administración Pública, defensa y seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias

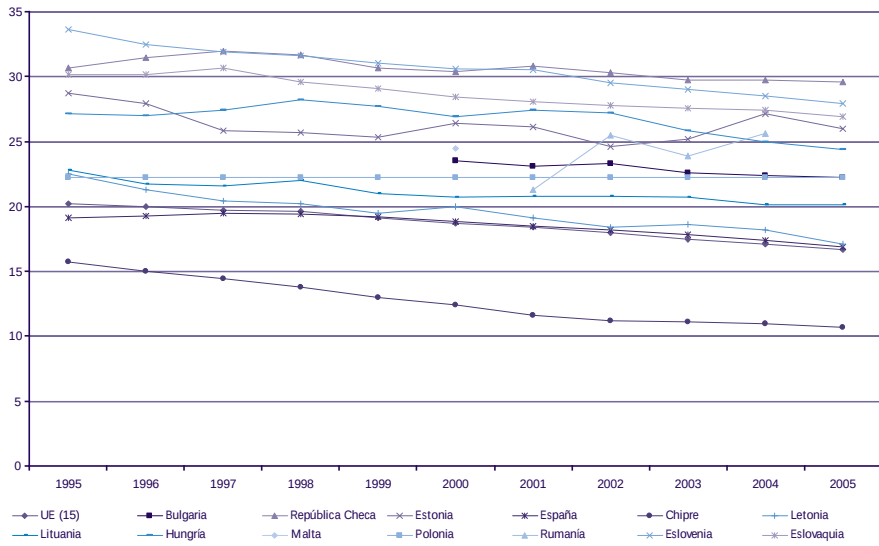
y veterinarias; asistencia social; otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales y hogares que emplean personal doméstico).

Figura 12 Evolución del empleo por ramas de actividad en los PECO (1995-2005, porcentaje sobre el total)

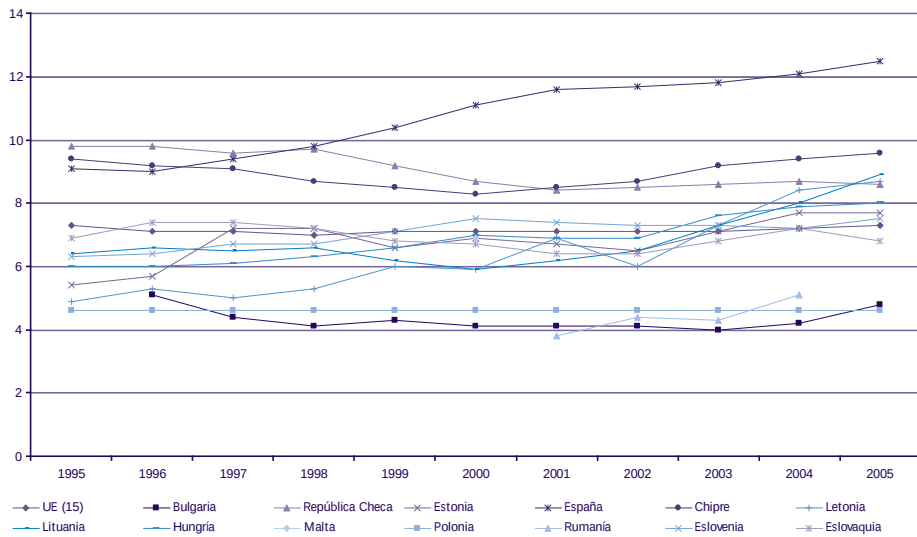


Continúa

Industria sin construcción [c-e]

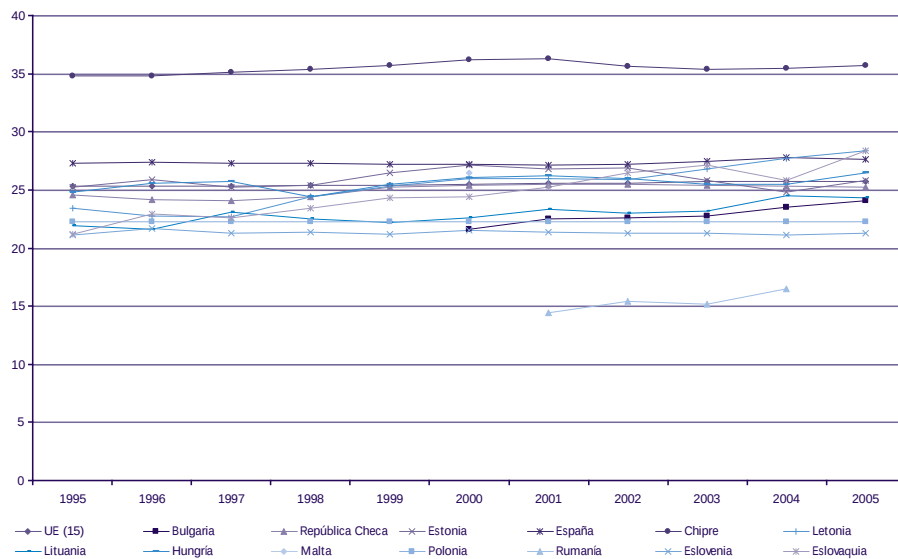


Construcción [f]

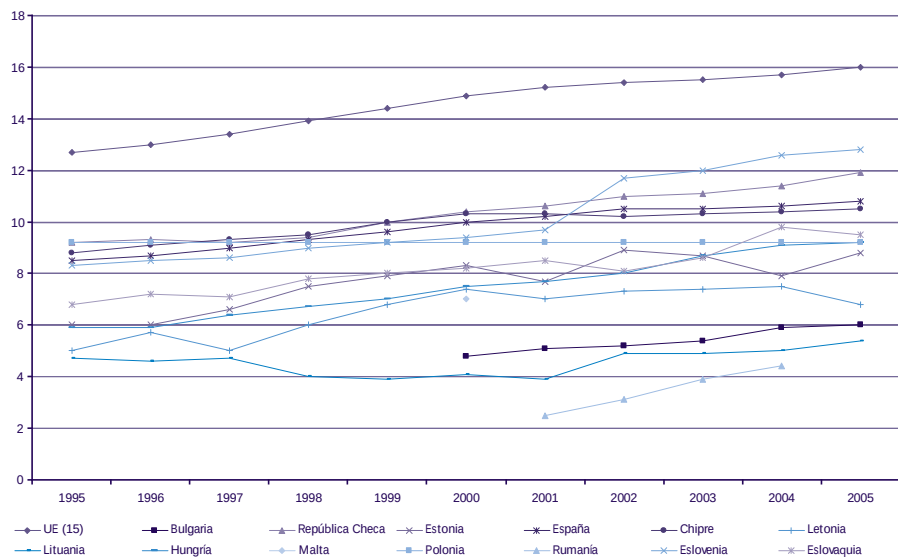


Continúa

Servicios de mercado no financieros [g-i]

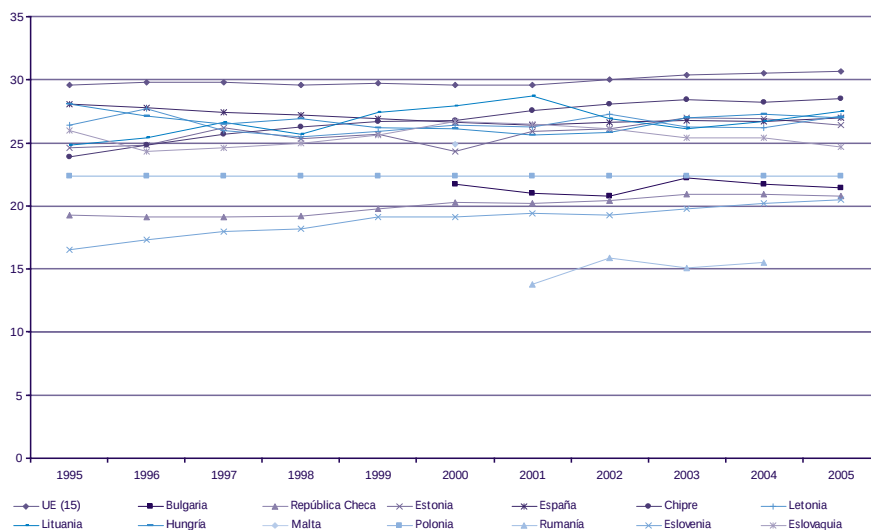


Servicios financieros [j-k]



Continúa

Servicios no de mercado* [I-p]



Fuente: Eurostat.

Nota: Ramas de actividad según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE Rev. 1):

- a) Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; b) Pesca; c) Industrias extractivas; d) Industria manufacturera; e) Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua; f) Construcción; g) Comercio; reparación de vehículos de motor, motocicletas y artículos personales y de uso doméstico; h) Hostelería; i) Transporte, almacenamiento y comunicaciones; j) Intermediación financiera; k) Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios prestados a las empresas; l) Administración Pública, defensa y seguridad social obligatoria; m) Educación; n) Actividades sanitarias y veterinarias; asistencia social; o) Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales; p) Hogares que emplean personal doméstico.

* En general, las ramas consideradas de servicio de no mercado son las provistas por el sector público y se identifican con las señaladas. No obstante, puede suceder que el sector privado ofreciera esos servicios con lo que no podrían denominarse de no mercado.

Tabla 9 Estructura por ramas de actividad del Valor Añadido Bruto de los PECO (2004-2005, porcentaje sobre el total)

Países	Ramas primarias a-b		Industria sin construcción c-e		Construcción f		Servicios de mercado no financieros g-i		Servicios financieros j-k		Servicios no de mercado l-p*	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Bulgaria	11	9,4	24,3	24	4,9	5,4	23,4	24,3	20,1	21,1	16,3	15,8
Chipre	3	2,9	11,8	11,5	8	8,3	28,3	27,8	24,3	24,6	24,7	24,9
Eslovaquia	4,5	4,3	29	28,9	6,3	6,8	25,1	26,1	19,4	18,6	15,7	15,3
Eslovenia	2,7	2,5	29,3	28,2	5,7	5,9	21,3	22,2	20,5	20,6	20,5	20,6
España	3,6	3,2	18,6	18,4	10,6	11,6	25,6	25,1	20,7	20,9	20,8	20,9
Estonia	3,8	3,7	21,7	21,2	6,5	7,3	28,3	28,9	22,9	22,6	16,9	16,3
Hungría	4,8	4,3	25,4	25,3	4,9	4,9	20,7	20,4	20,9	21,8	23,3	23,4
Letonia	4,4	4	16,4	15,5	5,8	6,1	35,3	35,8	18,9	20,1	19,1	18,6
Lituania	5,8	5,7	25,9	26,7	7,3	7,6	31,7	31,5	12,6	12,6	16,7	15,9
Malta	2,9	2,8	19,1	18,3	4	3,9	29,2	28,9	19,5	20,4	25,3	25,7
Polonia	5,1	4,5	25,2	24,7	5,5	6	27,4	27,4	17,6	18,1	19,1	19,2
República Checa	3,3	2,9	32,1	31,5	6,5	6,8	24,4	24,7	16,5	17	17,2	17
Rumania	14,1	9,6	27,6	27,3	6,7	7,2	23,2	25,4	13,5	16,7	14,9	13,8
UE(15)	2	1,8	20	19,8	5,9	6	21,3	21,1	27,9	28,3	23	23,1

Fuente: Eurostat.

Tabla 10 Estructura del empleo por ramas de actividad en los PECO (2004-2005, porcentaje sobre el total)

Países	Ramas primarias a-b		Industria sin construcción c-e		Construcción f		Servicios de mercado no financieros g-i		Servicios financieros j-k		Servicios no de mercado l-p*	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Bulgaria	22,3	21,4	22,4	22,2	4,2	4,8	23,5	24,1	5,9	6	21,7	21,4
Chipre	5,5	5	11	10,7	9,4	9,6	35,5	35,7	10,4	10,5	28,2	28,5
Eslovaquia	4,4	3,7	27,4	26,9	7,2	6,8	25,8	28,4	9,8	9,5	25,4	24,7
Eslovenia	10,3	10,1	28,5	27,9	7,2	7,5	21,1	21,3	12,6	12,8	20,2	20,5
España	5,4	5,2	17,4	16,9	12,1	12,5	27,8	27,6	10,6	10,8	26,7	27
Estonia	5,8	5,3	27,1	26	7,7	7,7	24,8	25,8	7,9	8,8	26,9	26,4
Hungría	5,1	4,9	25	24,4	7,9	8	25,5	26,5	9,1	9,2	27,3	27
Letonia	12	11,9	18,2	17,1	8,4	8,7	27,7	28,4	7,5	6,8	26,2	27,1
Lituania	15,8	14	20,1	20,1	8	8,9	24,5	24,3	5	5,4	26,7	27,5
Malta												
Polonia	19,2	19,2	22,2	22,2	4,6	4,6	22,3	22,3	9,2	9,2	22,4	22,4
República Checa	4	3,8	29,7	29,6	8,7	8,6	25,3	25,2	11,4	11,9	20,9	20,8
Rumanía	33		25,6		5,1		16,5		4,4		15,5	
UE(15)	3,8	3,7	17,1	16,7	7,2	7,3	25,7	25,7	15,7	16	30,5	30,7

Fuente: Eurostat.

Nota: Ramas de actividad según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE Rev. 1): a) Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; b) Pesca; c) Industrias extractivas; d) Industria manufacturera; e) Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua; f) Construcción; g) Comercio; reparación de vehículos de motor, motocicletas y artículos personales y de uso doméstico; h) Hostelería; i) Transporte, almacenamiento y comunicaciones; j) Intermediación financiera; k) Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios prestados a las empresas; l) Administración Pública, defensa y seguridad social obligatoria; m) Educación; n) Actividades sanitarias y veterinarias; asistencia social; o) Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales; p) Hogares que emplean personal doméstico.

* En general, las ramas consideradas de servicio de no mercado son las previstas por el sector público y se identifican con las señaladas. No obstante, puede suceder que el sector privado ofreciera esos servicios con lo que no podrían denominarse de no mercado.

6. EL INTERCAMBIO DE SERVICIOS COMERCIALES

A falta de datos sobre el comercio de servicios entre los PECO por un lado, y Castilla y León por otro, se ha optado por recurrir a los datos nacionales (España) que ofrece la Organización Mundial del Comercio.

Las exportaciones e importaciones de servicios comerciales se obtienen a partir de las estadísticas sobre transacciones internacionales de servicios incluidas en las balanzas de pagos, en la medida de lo posible, de conformidad con los conceptos, definiciones y clasificaciones de la quinta edición (1993) del Manual de Balanzas de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

Según las directrices del FMI, la cuenta corriente se subdivide en *bienes*, *servicios* (incluidos los *servicios gubernamentales* no incluidos en otros apartados), *renta* (rentas de inversiones y pagos a trabajadores), y *transferencias corrientes*. La categoría *servicios comerciales* se define como *servicios* menos *servicios gubernamentales* no incluidos en otros apartados.

A su vez, los *servicios comerciales* se subdividen en *transporte*, *viajes* y *otros servicios comerciales*.

Transporte cubre todos los servicios de transporte (marítimo, aéreo y otros, incluido el terrestre, el fluvial interior y los gaseoductos y oleoductos) que se llevan a cabo por residentes de una economía para los residentes de otras economías, y que involucran el transporte de personas, el movimiento de bienes (carga), el alquiler (flete) de transportistas con tripulación y otros servicios auxiliares relacionados y de apoyo.

Viajes incluye los bienes y servicios adquiridos por los viajeros particulares, por salud, educación y otras finalidades. Al contrario que otros servicios, los viajes no son un tipo específico de servicio, sino toda una variedad de bienes y servicios consumidos por los viajeros. Los bienes y servicios más comunes que se recogen son alojamiento, comidas y bebidas, entretenimiento y transporte (en el interior de la economía visitada), regalos y *souvenirs*.

Otros servicios comerciales se corresponde con las siguientes rúbricas, definidas en la quinta edición del Manual de Balanzas de Pagos:

- Servicios de comunicación (telecomunicaciones, servicios postales y de mensajería).
- Servicios de construcción.
- Servicios de seguro.
- Servicios financieros.
- Servicios de informática e información (incluye los servicios de las agencias de noticias).

- Royalties y derechos de licencia, que cubre los pagos y cobros por el uso de activos intangibles no financieros y derechos de propiedad, tales como patentes, derechos de copia, marcas, procesos industriales y franquicias.
- Otros servicios de negocios, que comprende los servicios relacionados con el comercios, el leasing, y actividades diversas, servicios profesionales y técnicos tales como legales, contables, consultoría, relaciones públicas, publicidad, investigación de mercado y encuestas, servicios de investigación y desarrollo, arquitectónicos, de ingeniería, y otros servicios técnicos, de agricultura, minería y procesamiento.
- Servicios personales, culturales y recreativos, que incluyen los servicios audiovisuales.

La figura 13 muestra las exportaciones totales de servicios de España y los últimos nuevos socios, en cuatro categorías (*servicios comerciales –sin servicios públicos–, transporte, viajes y otros servicios comerciales*).

El eje de la izquierda mide en miles de dólares norteamericanos y precios corrientes, el valor de las exportaciones de Bulgaria y Rumanía, mientras que el derecho lo hace para España. El diferente orden de magnitud de los datos para los países hace aconsejable esta práctica. La inclusión de los datos españoles no tiene otro propósito que permitir la comparación entre el tamaño de las economías involucradas. Como nota más importante, puede observarse un importante crecimiento de los *servicios comerciales* desde el comienzo de siglo, aunque el los dos últimos años ha sido superior para el caso de Rumanía.

Por sus componentes, en el caso del *transporte* el crecimiento ha sido mucho más intenso desde comienzos de siglo en el caso rumano; en el caso de los *viajes*, el crecimiento ha sido muy superior en Bulgaria, al contrario que en el caso de *otros servicios comerciales*, donde Bulgaria ha estado estancada, con un lento crecimiento en los cinco últimos años y Rumanía presenta un rápido crecimiento.

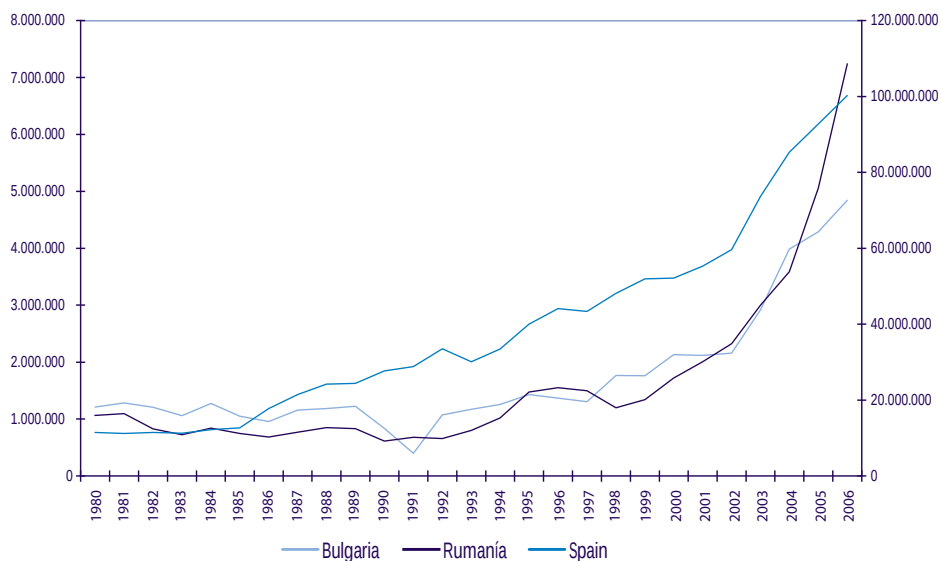
La figura 14 muestra las importaciones totales de servicios de España y los nuevos socios, en cuatro categorías (*servicios comerciales –sin servicios públicos–, transporte, viajes y otros servicios comerciales*). El eje de la izquierda mide en miles de dólares norteamericanos y precios corrientes, el valor de las exportaciones de Bulgaria y Rumanía, mientras que el derecho lo hace para España.

El comentario que cabe hacer es prácticamente el mismo que para las exportaciones de servicios, puesto que se observa un rápido crecimiento, si bien superior para el caso de Rumanía, en el global de los *servicios comerciales*.

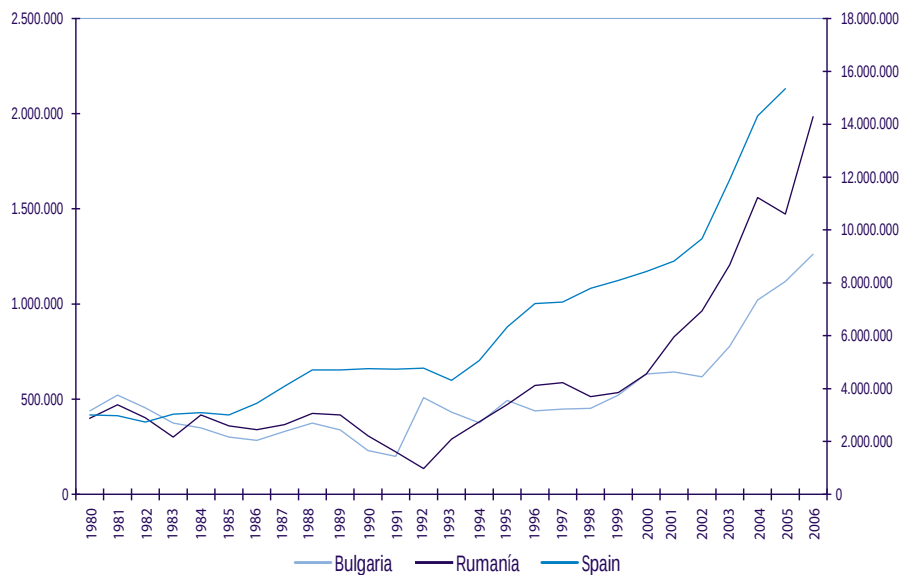
No obstante, por grupos, en *transportes* se produce un fuerte crecimiento, también superior para el caso rumano; crecimiento en *viajes*, más acusado en Bulgaria; y finalmente, un intenso crecimiento rumano en *otros servicios*, con estancamiento y finalmente leve crecimiento búlgaro.

Figura 13 Exportaciones de servicios. Bulgaria, Rumanía y España.
(miles USA \$, precios corrientes)

Export. Commercial services (Services excl. government services)

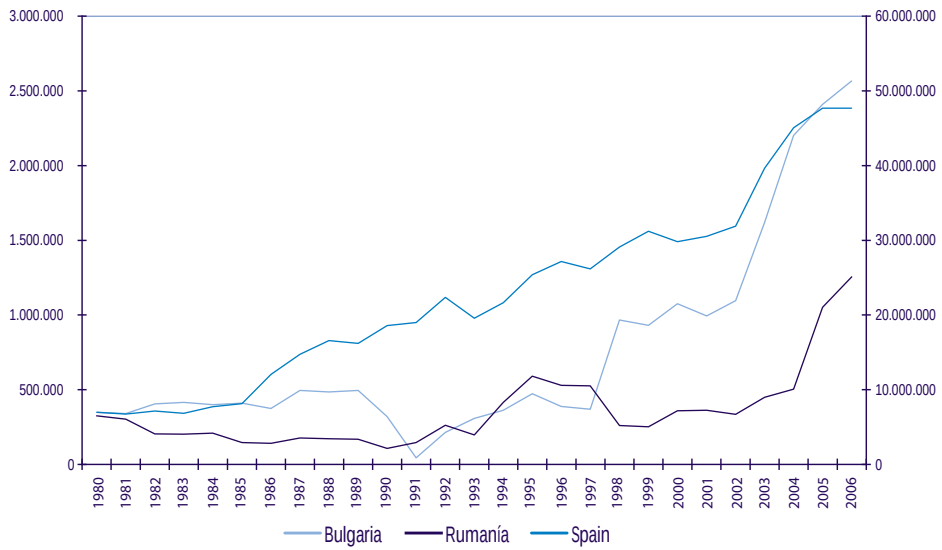


Export. Transportation

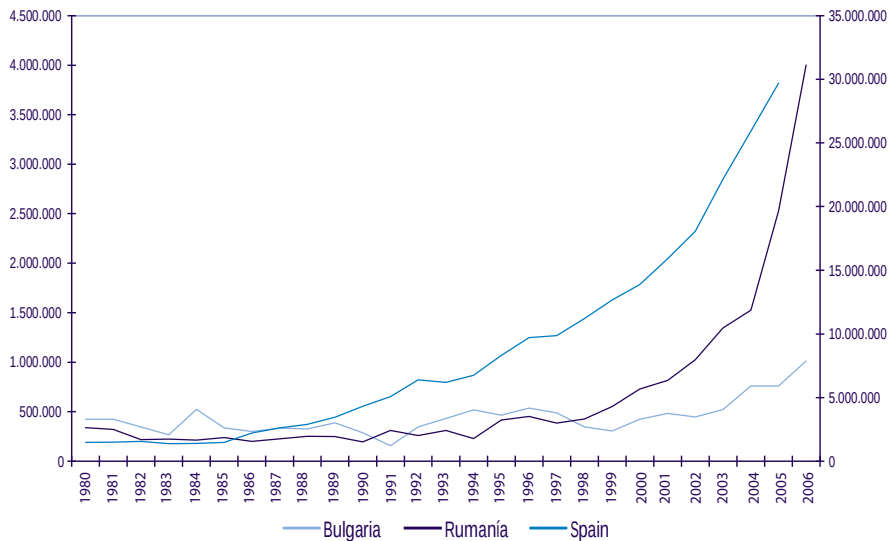


Continúa

Export. Travel



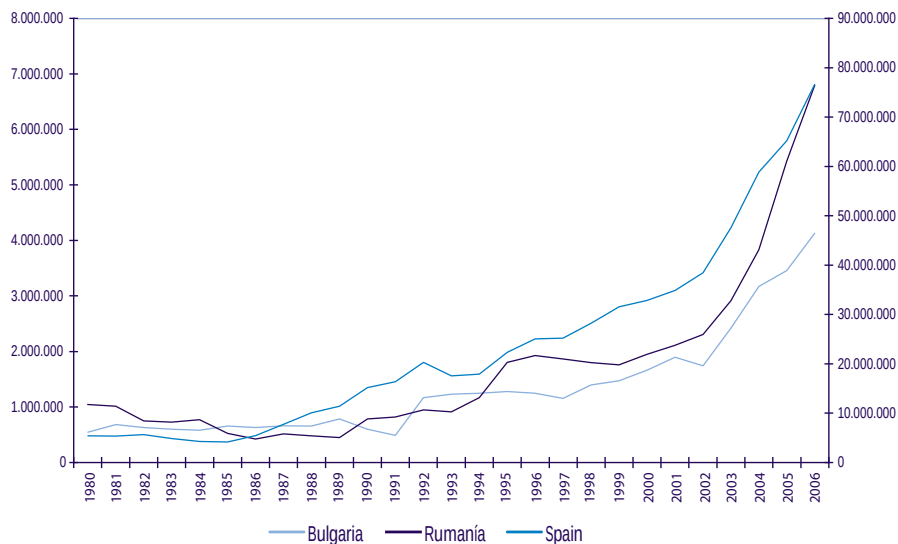
Export. Other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 14 Importaciones de servicios. Bulgaria, Rumanía y España.
(miles USA \$, precios corrientes)

Import. Commercial services (Services excl. government services)



Import. Transportation

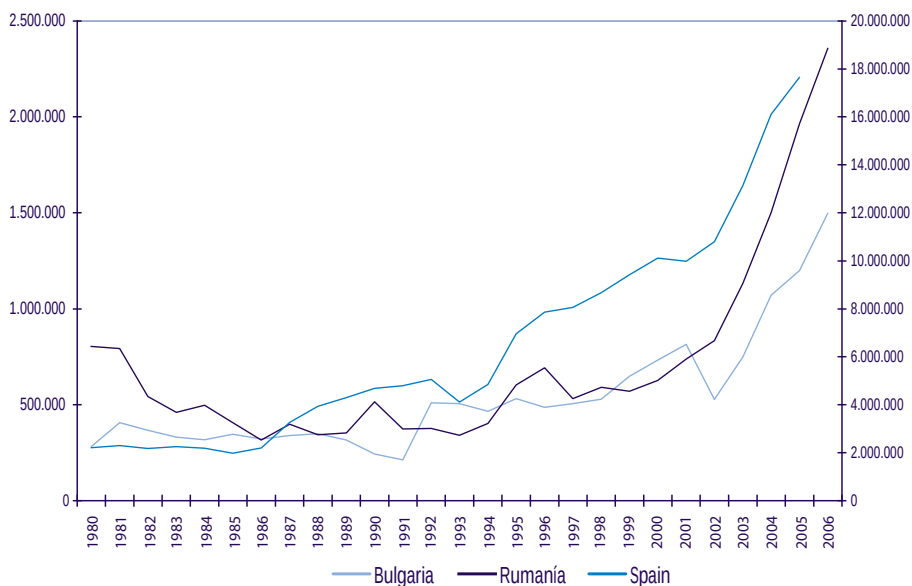
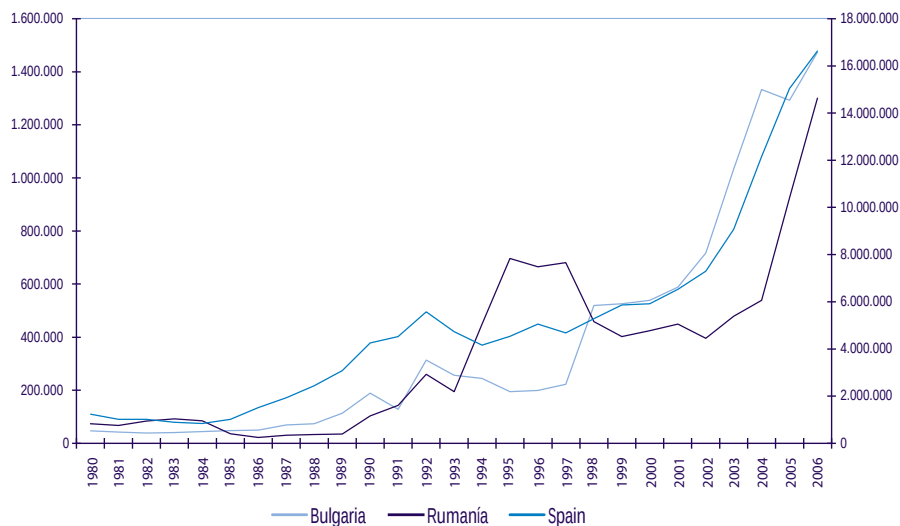
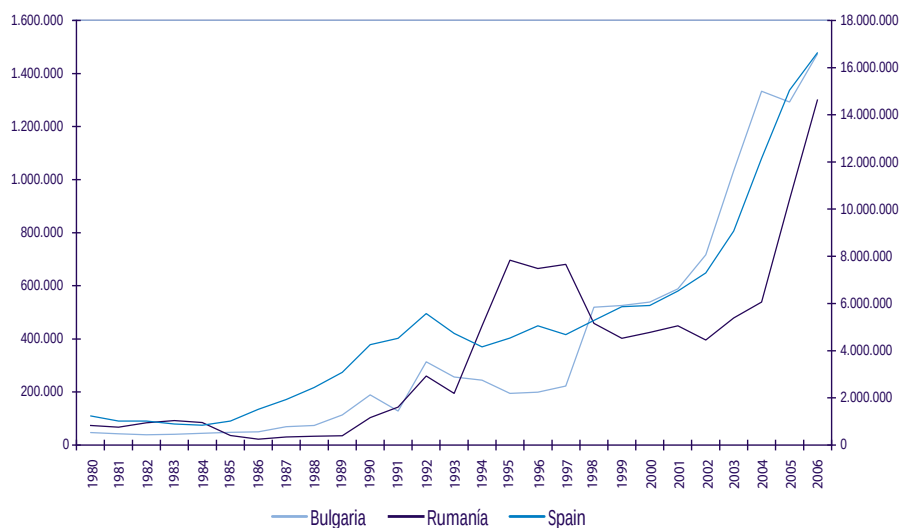


Figura 14 Importaciones de servicios. Bulgaria, Rumanía y España.
(miles USA \$, precios corrientes) *(continuación)*

Import. Travel



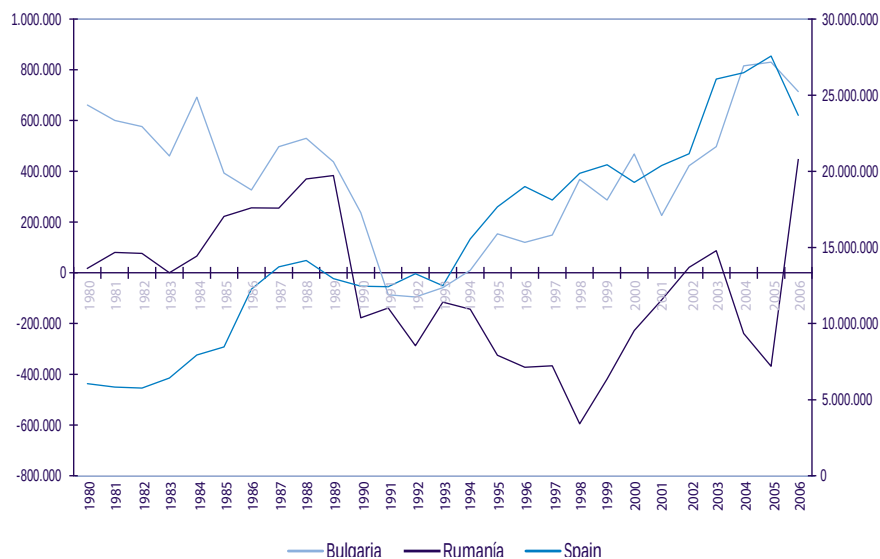
Import. Other commercial services (Commercial services.Travel & Transport)



Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 15 Saldo exterior en servicios de Bulgaria, Rumanía y España.
(miles USA \$, precios corrientes)

Balance of commercial services (Services government services)

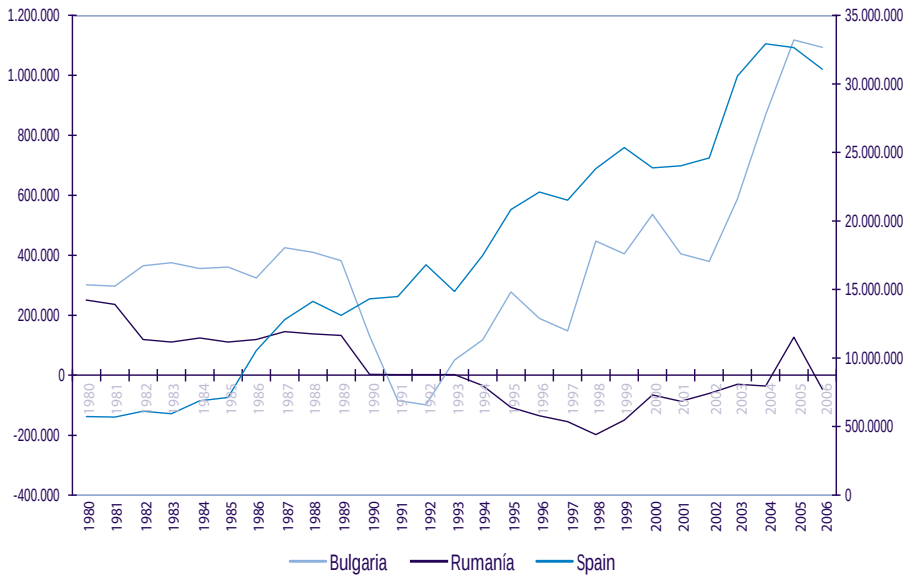


Balance of transportation

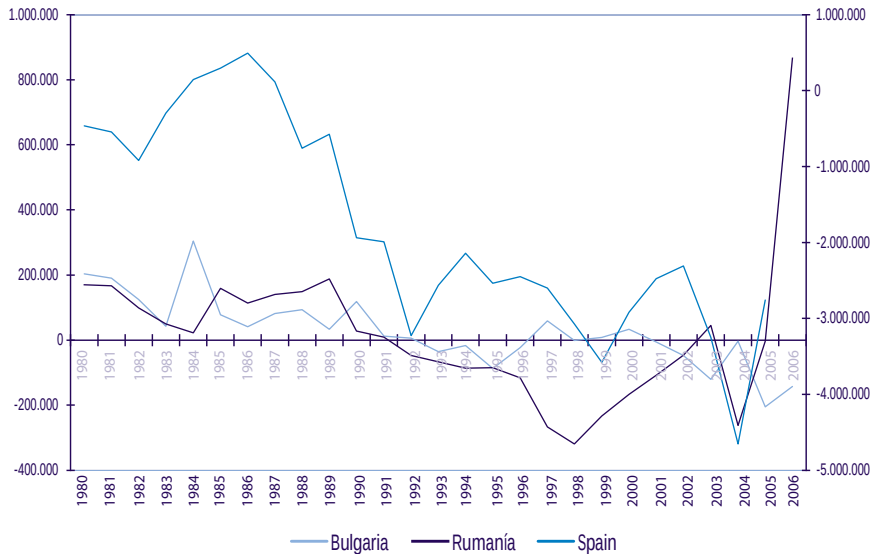


Continúa

Balance of travel



Balance of other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

La figura 15 muestra el saldo en las transacciones totales de servicios de España y los nuevos socios, en cuatro categorías (*servicios comerciales* –sin *servicios públicos*–, *transporte*, *viajes* y *otros servicios comerciales*). El eje de la izquierda mide en miles de dólares norteamericanos y precios corrientes, el valor de las exportaciones de Bulgaria y Rumanía, mientras que el derecho lo hace para España.

Puede Observarse cómo el comercio exterior de servicios es superavitario en España desde el comienzo de la década de los 90, en el Caso de Bulgaria lo es con excepción hecha de ese mismo periodo (1991-1993), mientras que Rumanía obtiene alternativamente superávits y déficits a lo largo del periodo considerado (1980-2006).

Por subpartidas, España presenta un déficit creciente en *transporte*, mientras que los nuevos socios alternan los saldos positivos con los negativos.

En *viajes*, España posee un superávit creciente, al igual que Bulgaria, mientras que Rumanía presenta un pequeño déficit.

Finalmente, en *otros servicios comerciales*, los tres países han experimentado una pérdida paulatina de su posición superavitaria de partida, para pasar a cosechar déficits, con una importante recuperación en el caso de Rumanía, desde 2005.

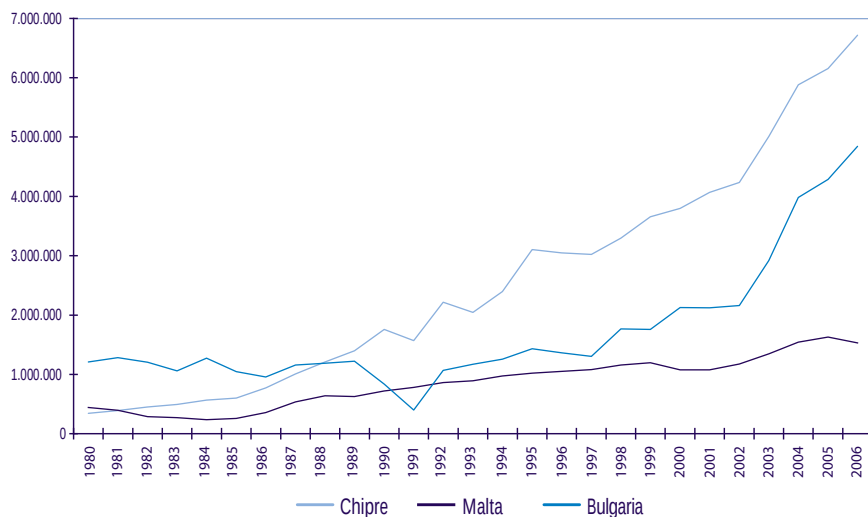
Las siguientes figuras repiten el análisis efectuado en el caso de Rumanía y Bulgaria, para el conjunto de los PECO, sin establecer comparaciones con España. Desde la figura 16 a la figura 19 se muestra la evolución de las exportaciones de servicios de los doce países de las últimas dos ampliaciones de la UE, para cada uno de los subsectores considerados. La senda seguida por todos ellos es de crecimiento más o menos sostenido (acrecentado desde el año 2000) con pautas menos marcadas para el caso de Malta, Eslovenia y Eslovaquia.

En el caso de las importaciones de servicios (ver desde la figura 20 a la figura 23), el comentario es similar al hecho para las exportaciones: en todos los subsectores se observa un crecimiento más o menos sostenido de los intercambios, salvo para el caso de Malta, Eslovaquia y Eslovenia, con un claro estancamiento en las cifras de importaciones.

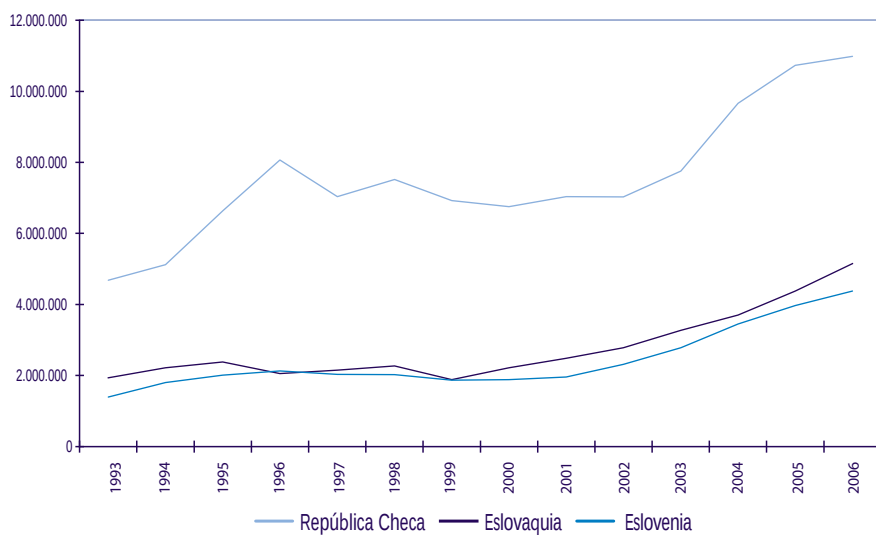
La evolución del saldo de los intercambios internacionales de servicios se recoge desde la figura 24 a la figura 27. En el subsector de *servicios comerciales* el saldo es netamente positivo para todos los países, con excepción de Rumanía y Hungría, que obtienen alternativamente déficits y superávits. En el caso de *transporte*, de nuevo, todos los países tienen saldos superavitarios sostenidos, excepto Chipre, Malta, Rumanía, Bulgaria y Hungría, con déficits continuados en este subsector. En el caso de *viajes*, los países con déficits son Letonia y Rumanía, sobre todo el primero; todos los demás acumulan superávits en esta partida. Finalmente y por el contrario, en *otros servicios comerciales*, todos los países acumulan déficits sostenidos, especialmente la República Checa y Polonia, cuyos saldos negativos van en aumento, con excepción de Chipre y Letonia, que son los únicos países con superávits sostenidos a lo largo del periodo considerado.

Figura 16 Exportaciones de servicios comerciales –excepto gubernamentales– de los PECO. (miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

Export. Commercial services (Services excl. government services)

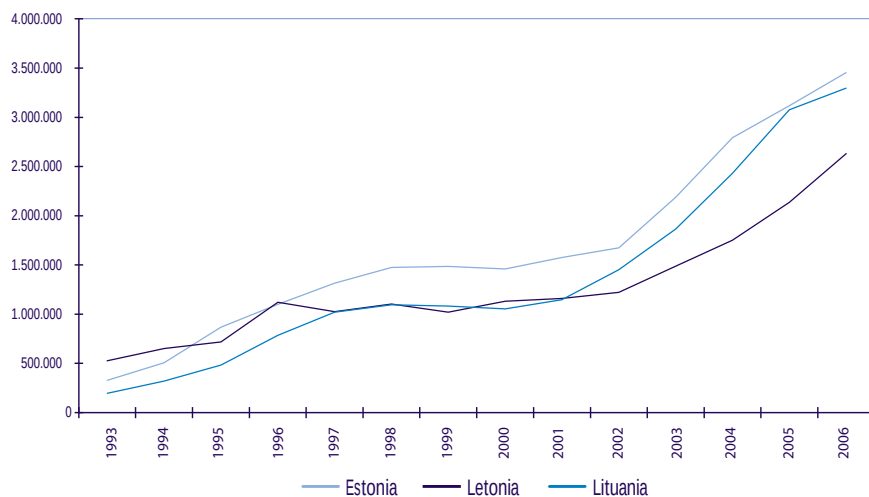


Export. Commercial services (Services excl. government services)

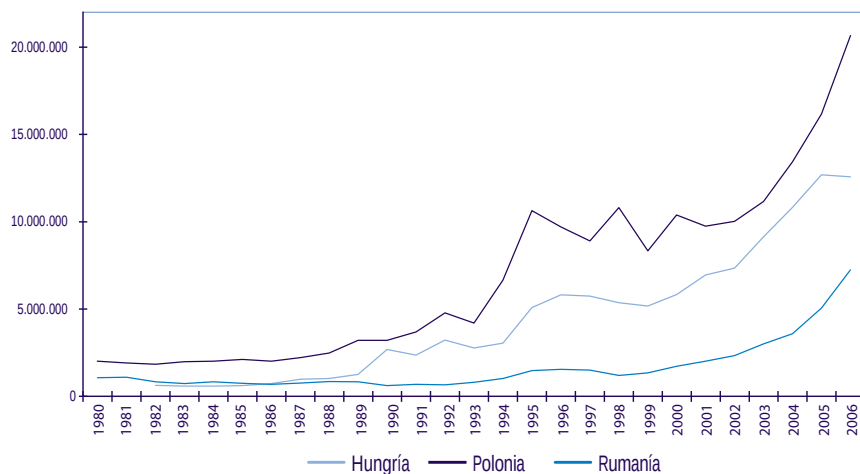


Continúa

Export. Commercial services (Services excl. government services)



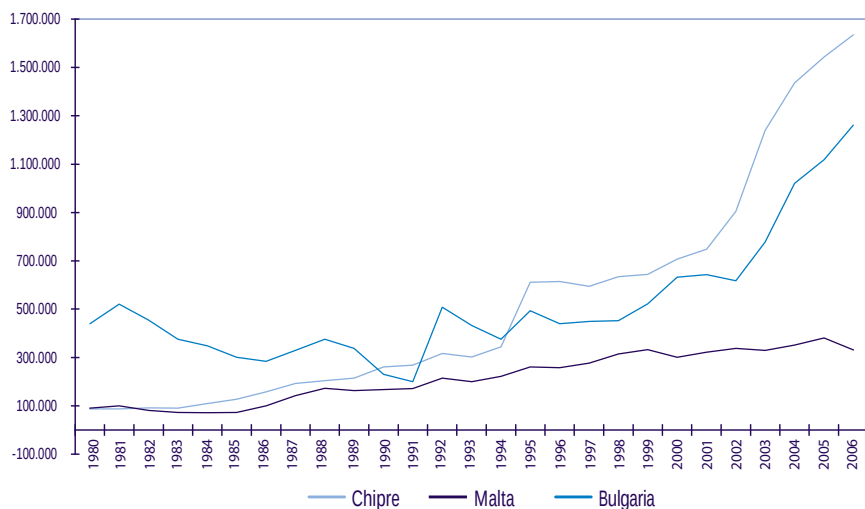
Export. Commercial services (Services excl. government services)



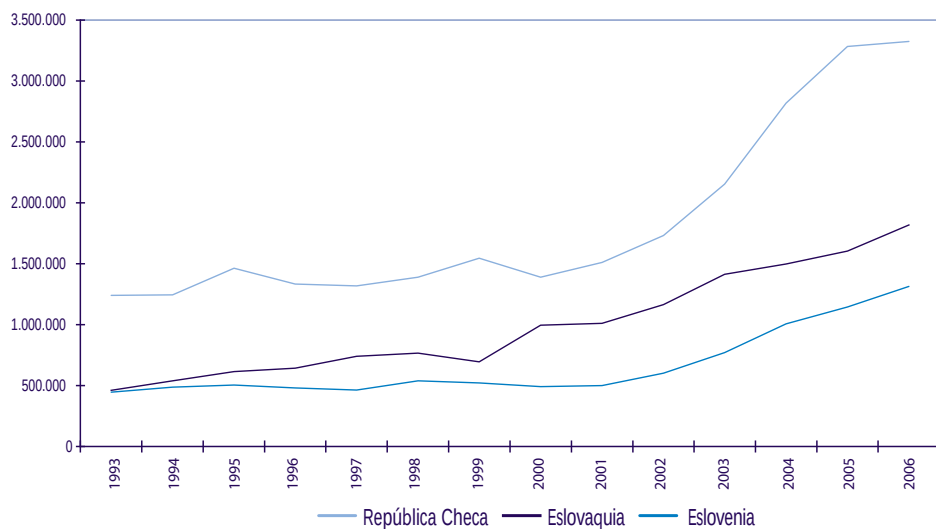
Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 17 Exportaciones de servicios de transporte de los PECO.
(miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

Export. Transportation

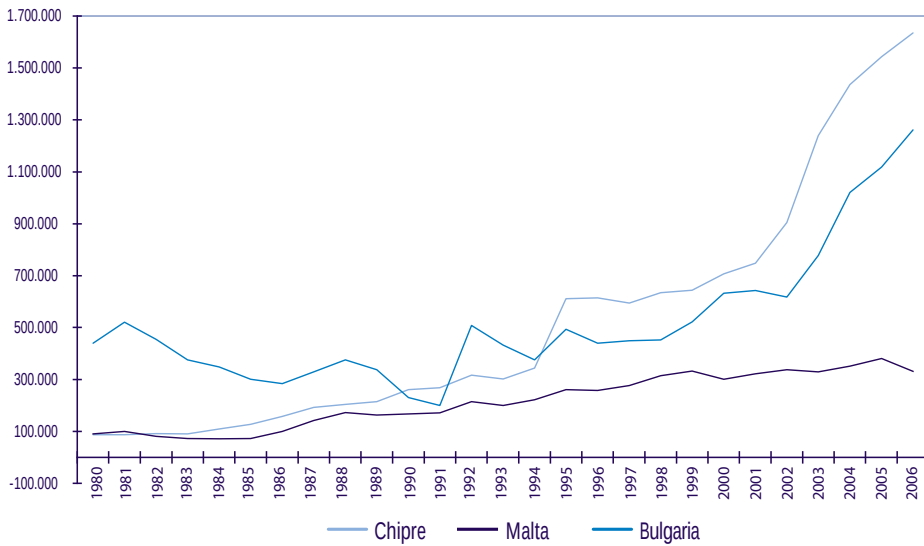


Export. Transportation

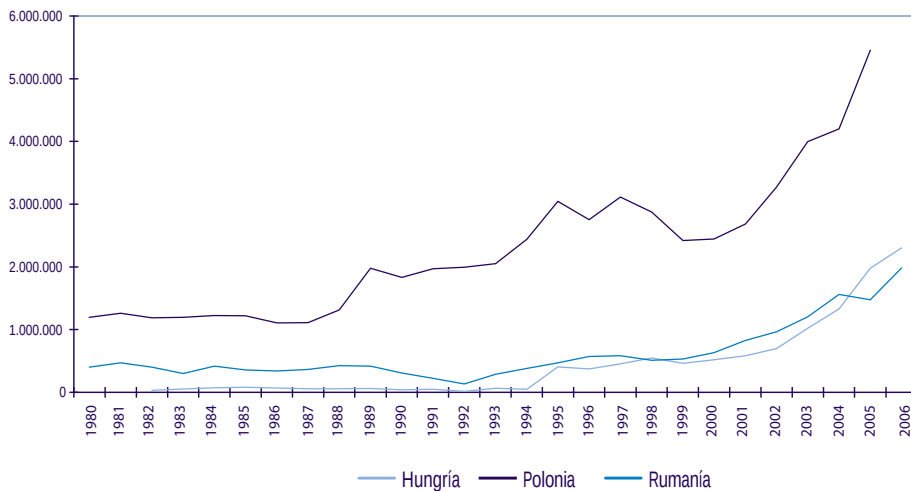


Continúa

Export. Transportation



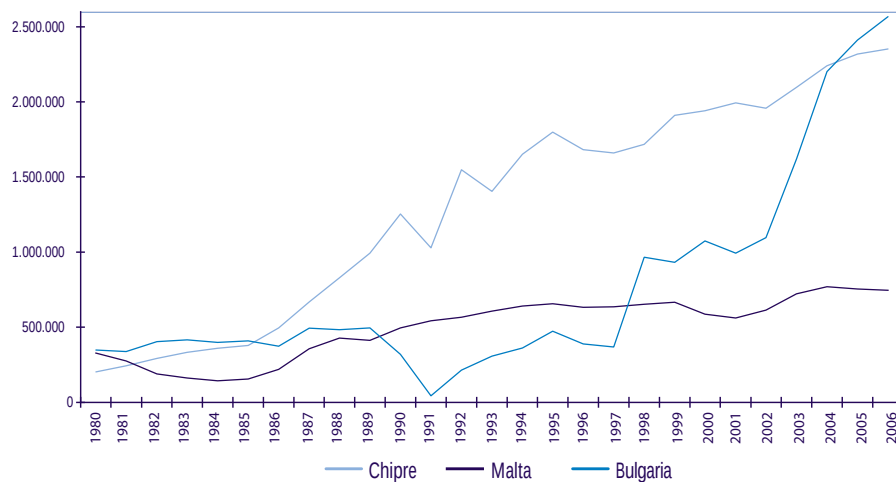
Export. Transportation



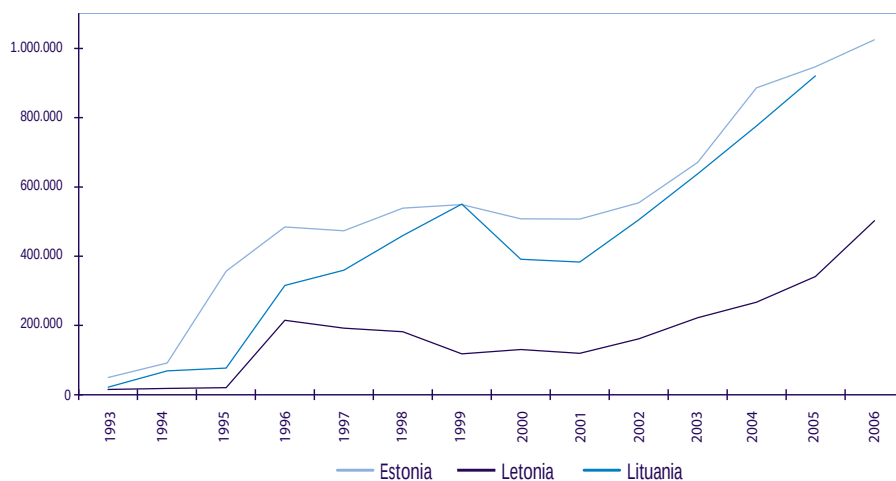
Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 18 Exportaciones de servicios de viajes de los PECO.
(miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

Export. Travel

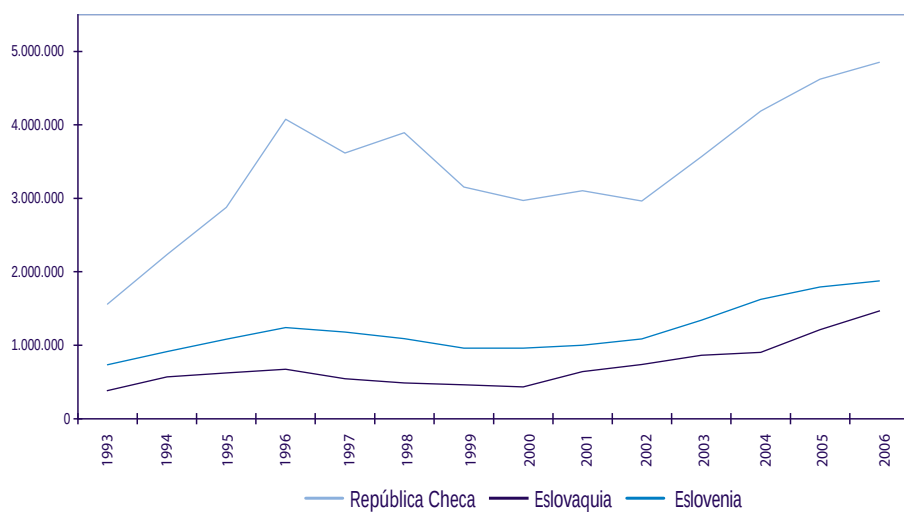


Export. Travel

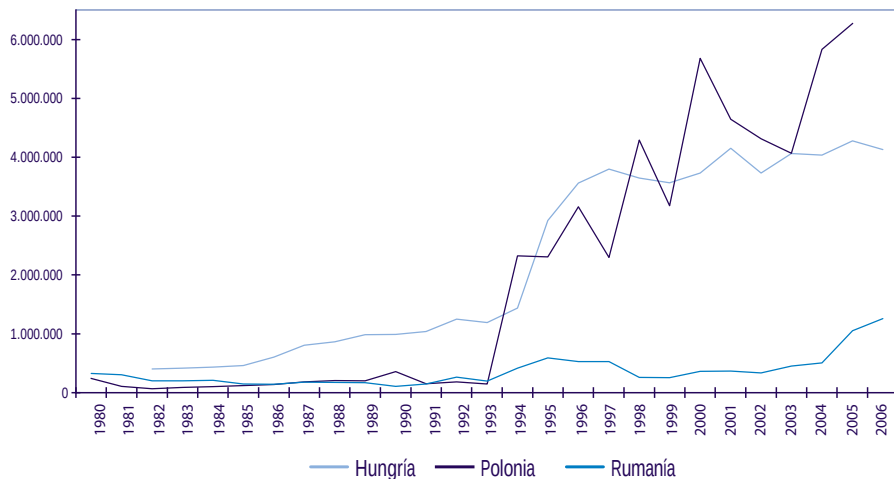


Continúa

Export. Travel



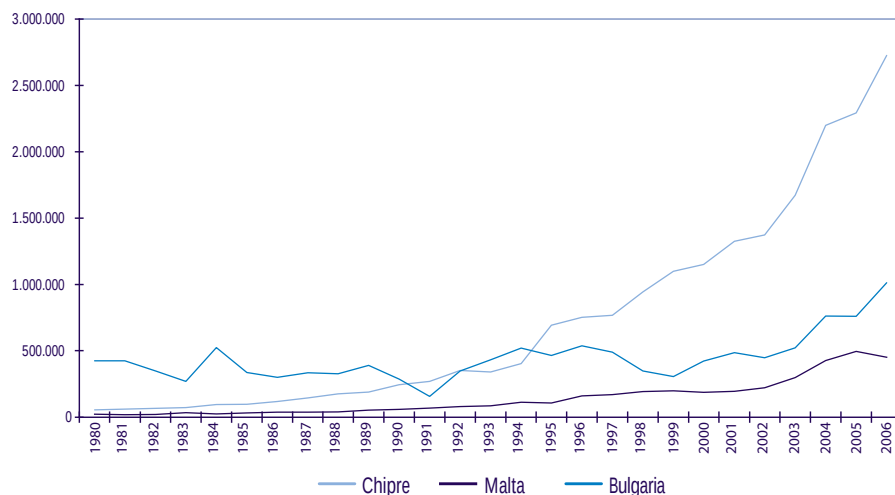
Export. Travel



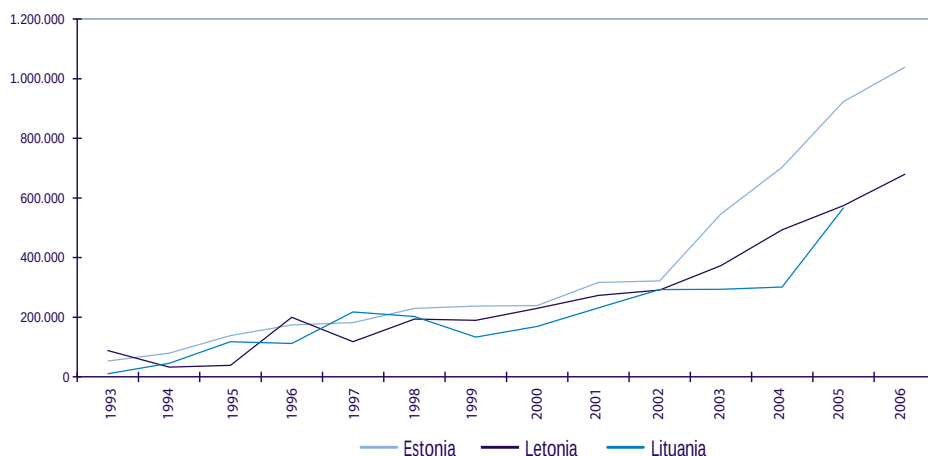
Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 19 Exportaciones de otros servicios comerciales de los PECO.
(miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

Export. Other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)

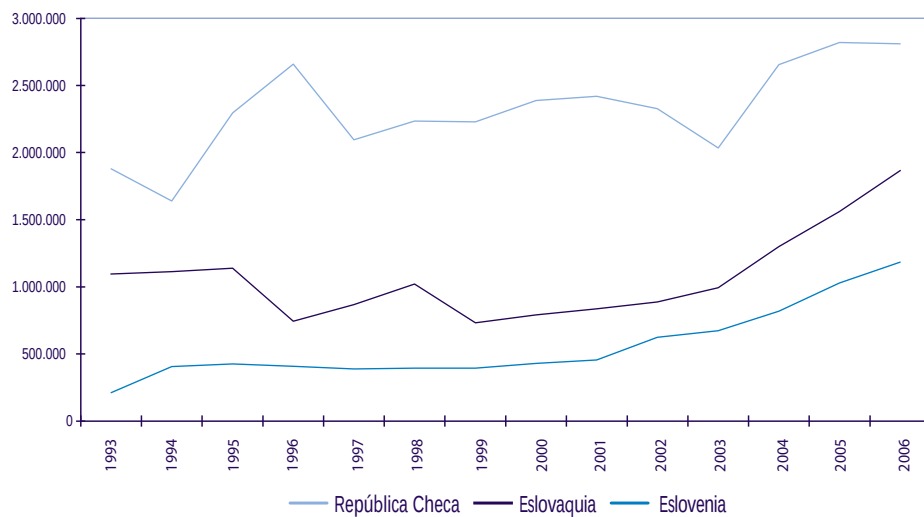


Export. Other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)

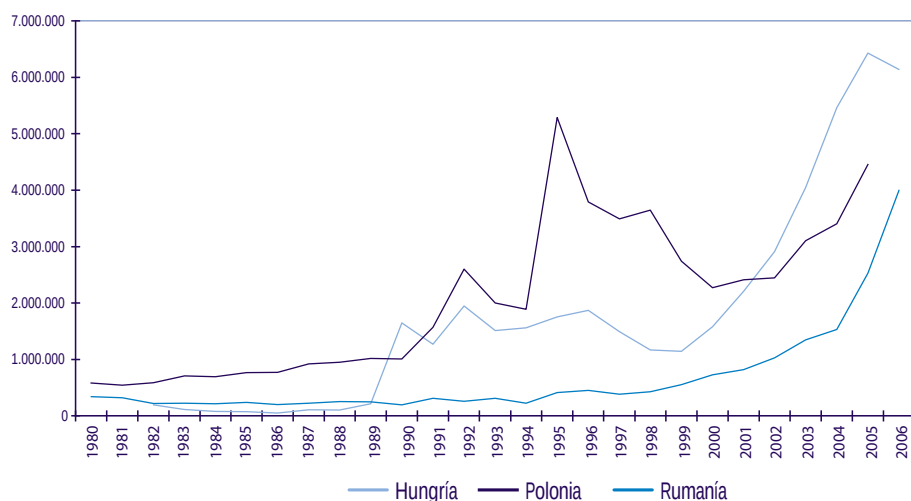


Continúa

Export. Other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



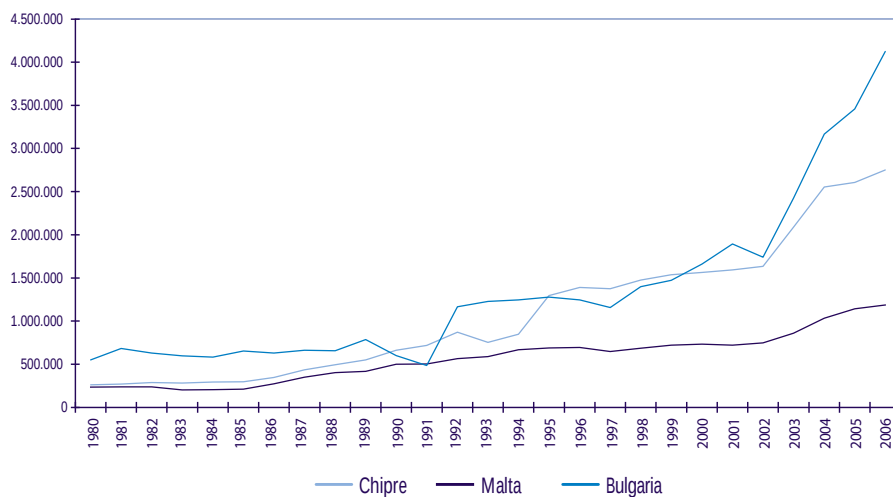
Export. Other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



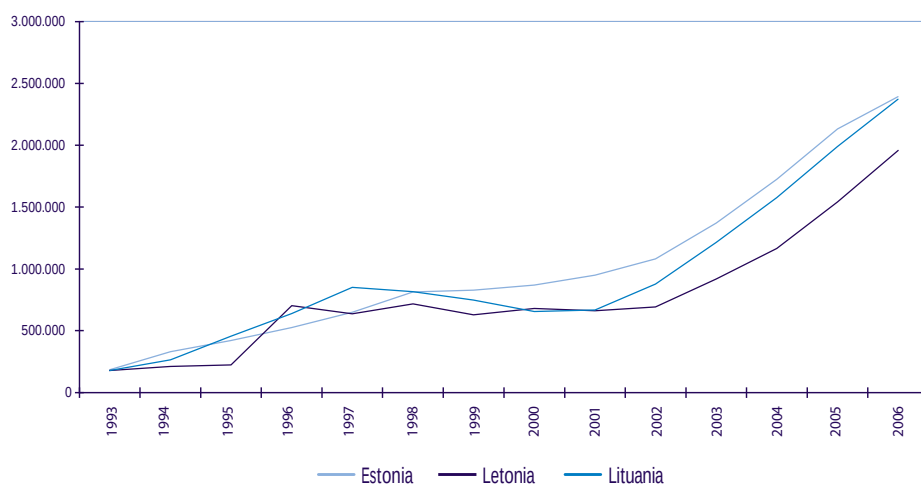
Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 20 Importaciones de servicios comerciales –excepto gubernamentales– de los PECO. (miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

Import. Commercial services (Services excl. government services)

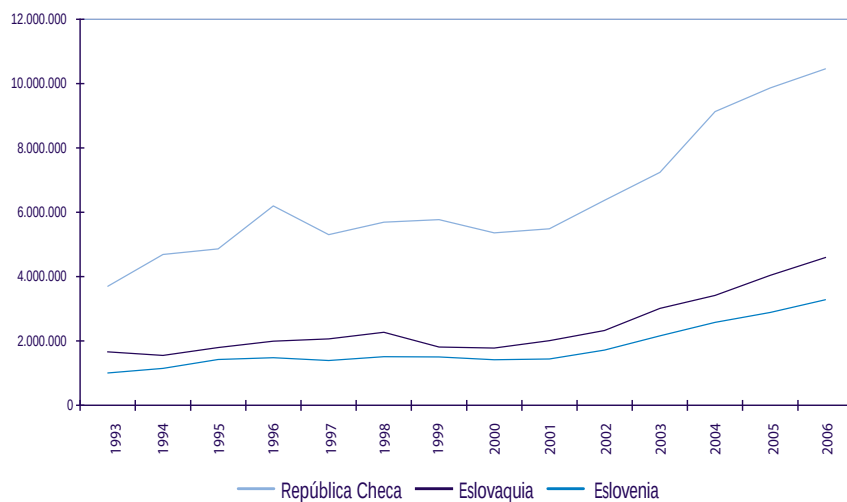


Import. Commercial services (Services excl. government services)

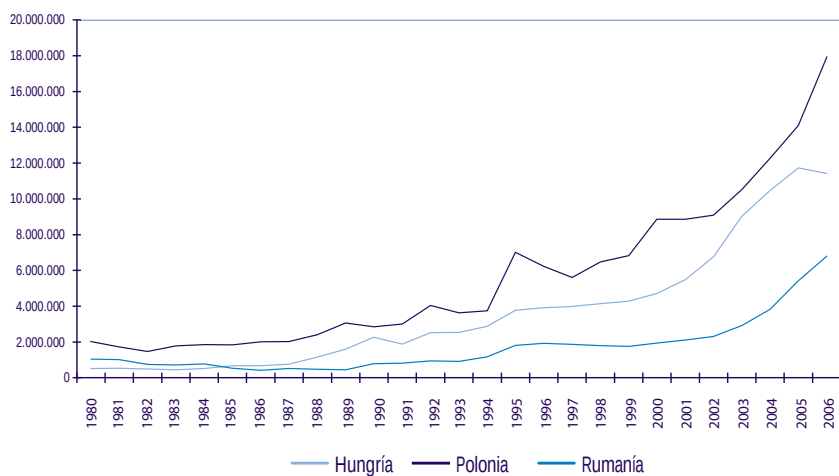


Continúa

Import. Commercial services (Services excl. government services)

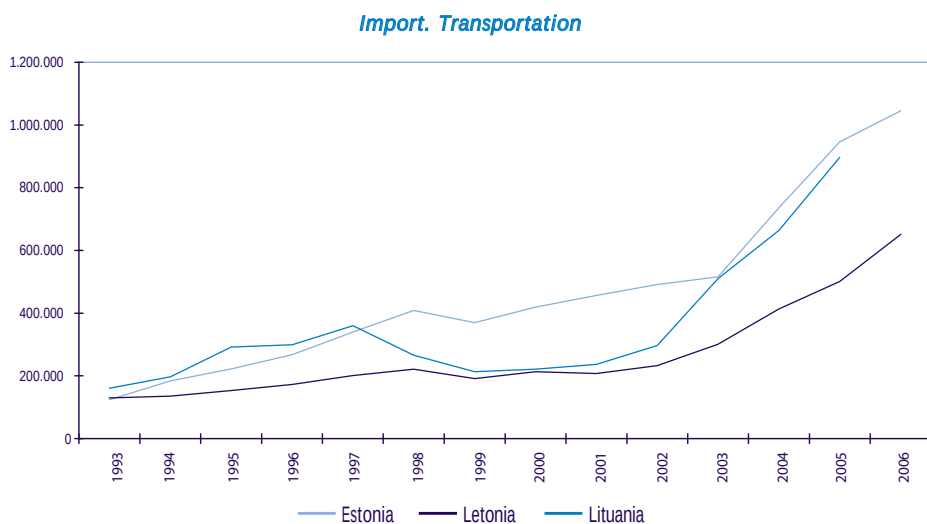
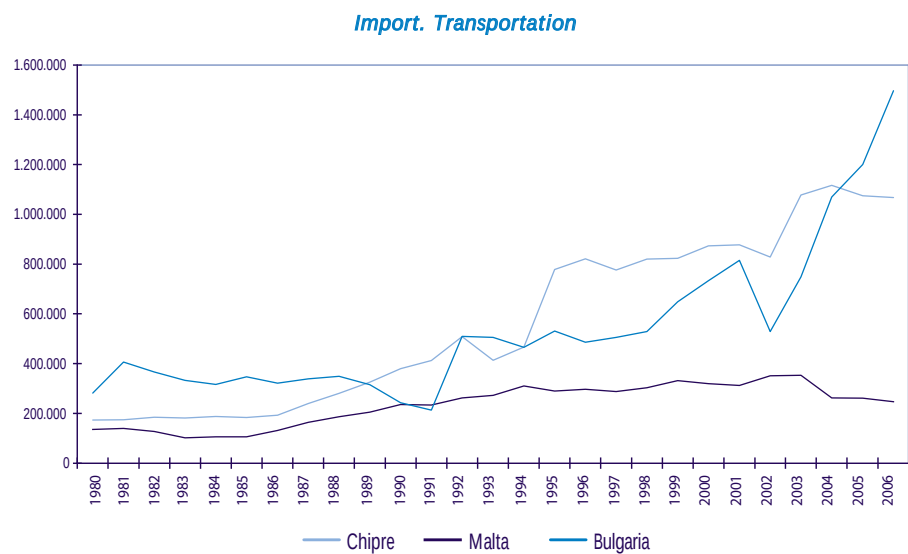


Import. Commercial services (Services excl. government services)



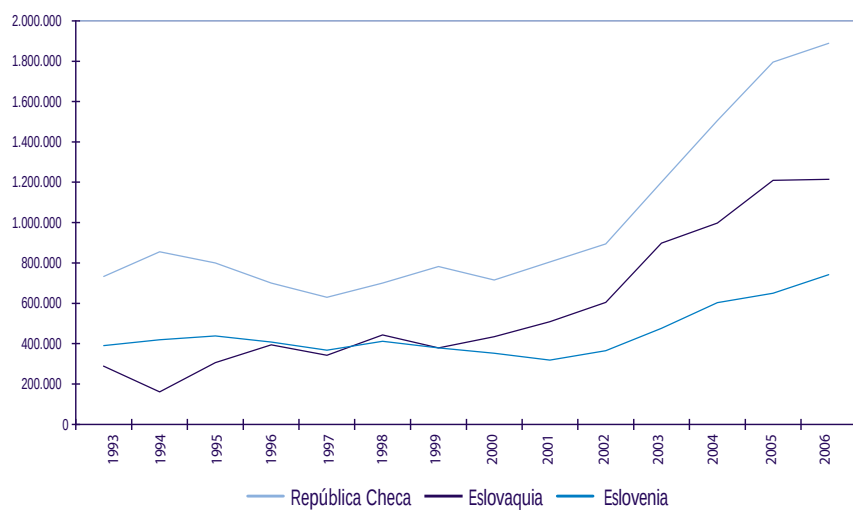
Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 21 Importaciones de servicios de transporte de los PECO.
(miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

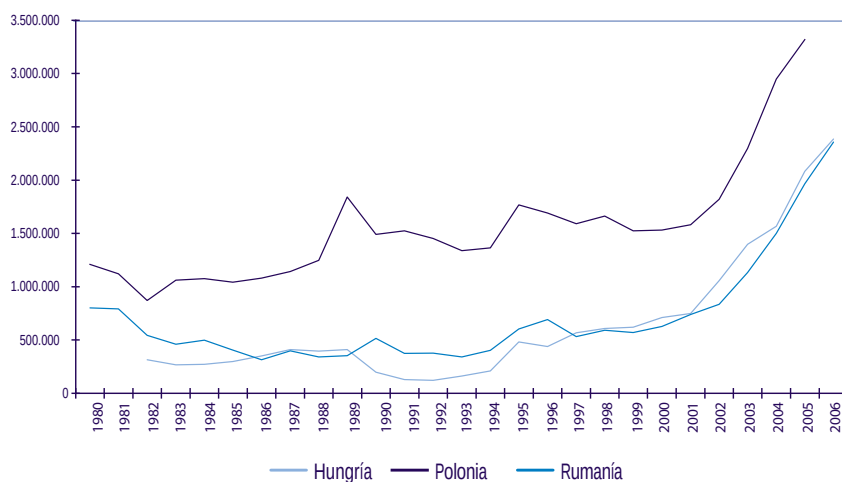


Continúa

Import. Transportation



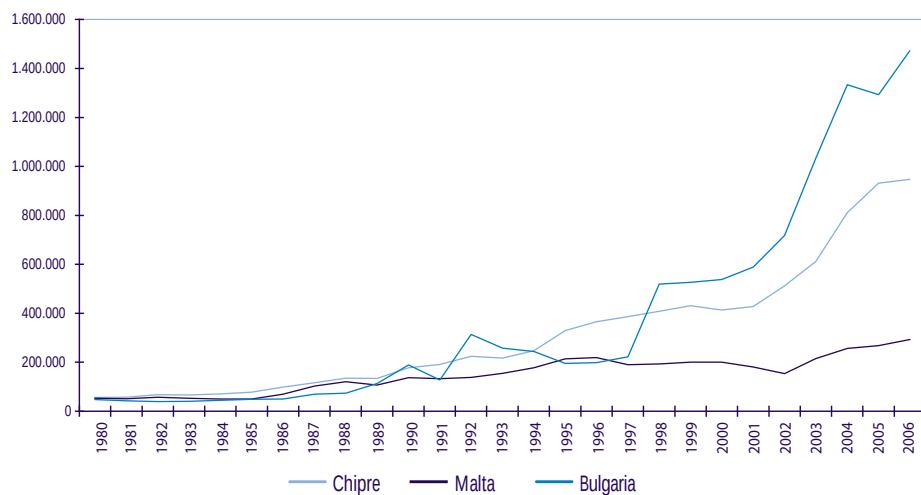
Import. Transportation



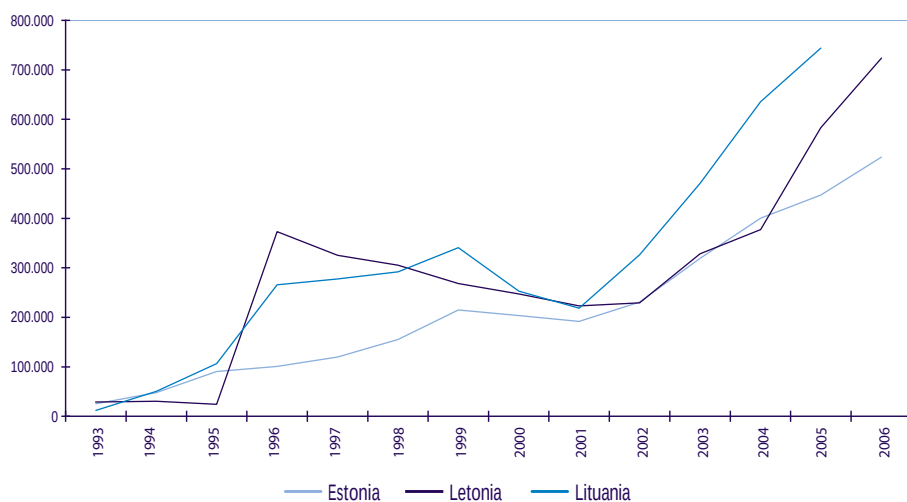
Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 22 Importaciones de servicios de viajes de los PECO.
(miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

Import. Travel

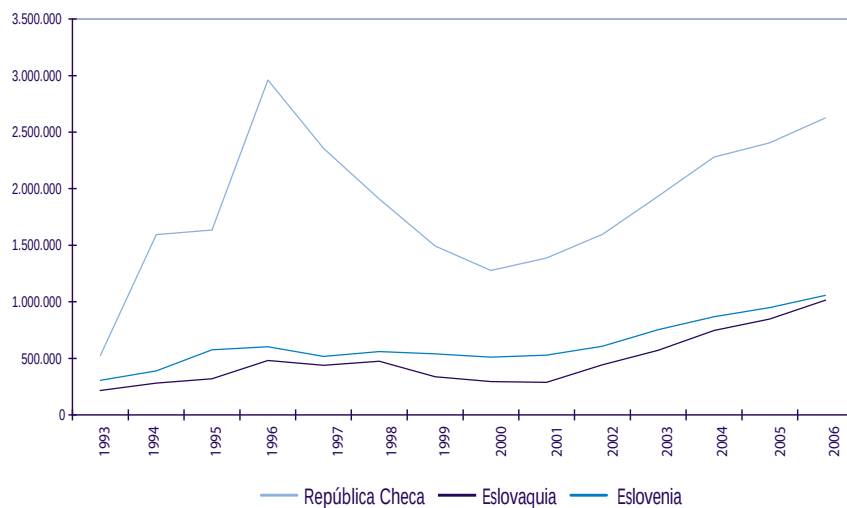


Import. Travel

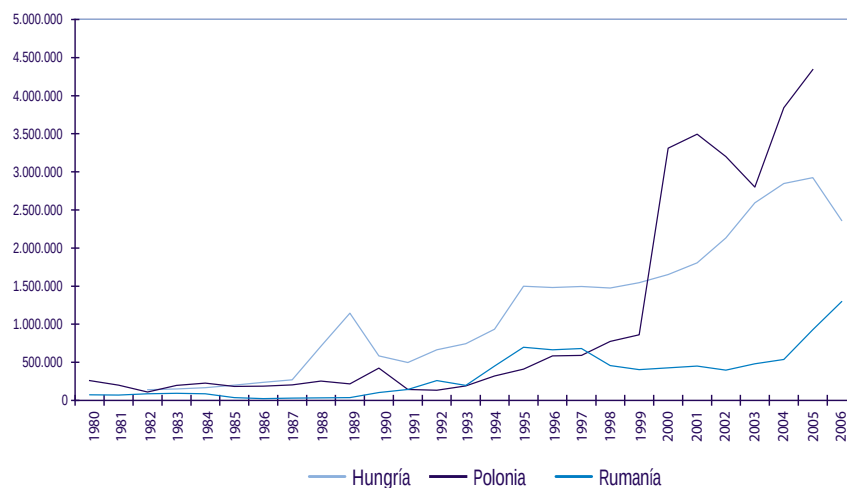


Continúa

Import. Travel



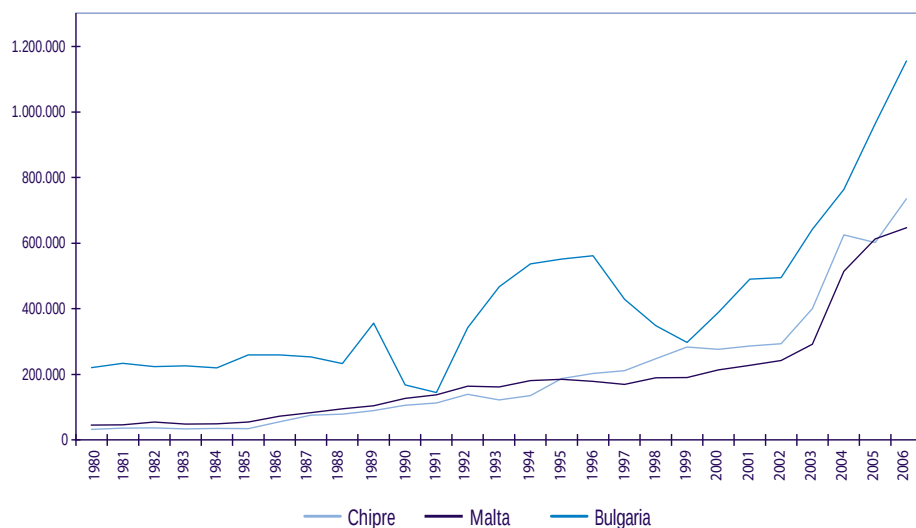
Import. Travel



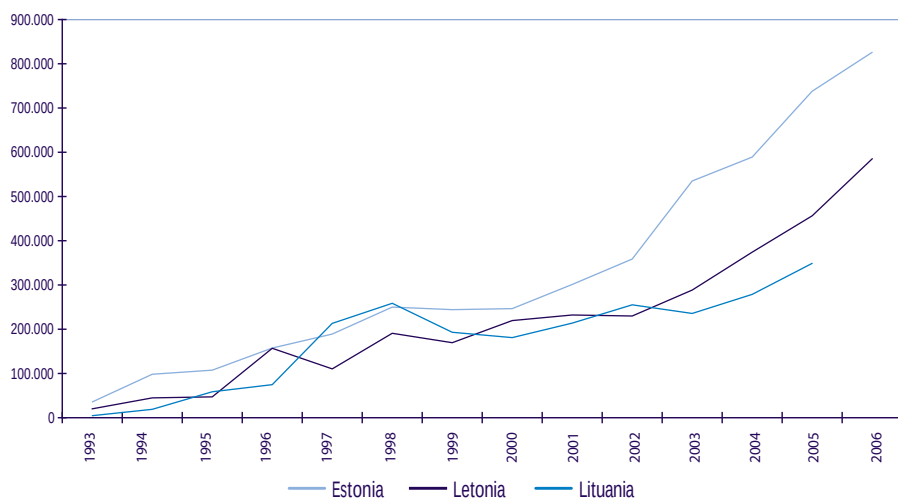
Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 23 Importaciones de otros servicios comerciales de los PECO.
(miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

Import. Other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)

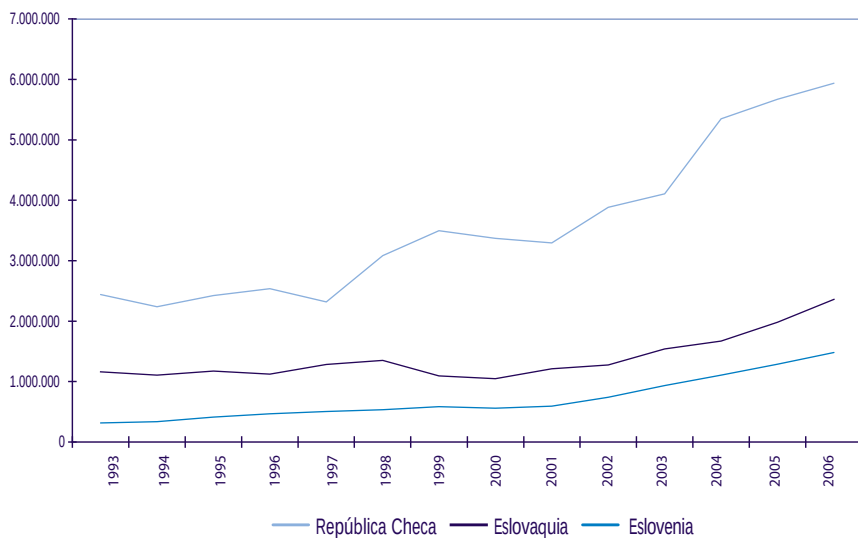


Import. Other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)

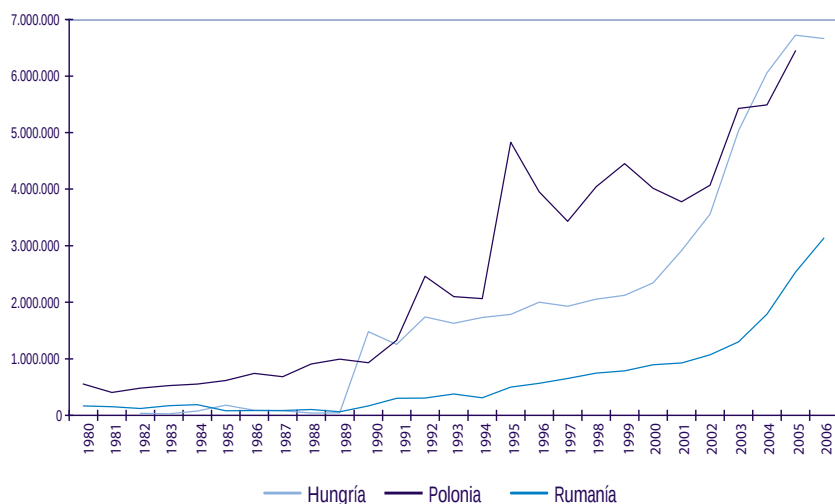


Continúa

Import. Other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



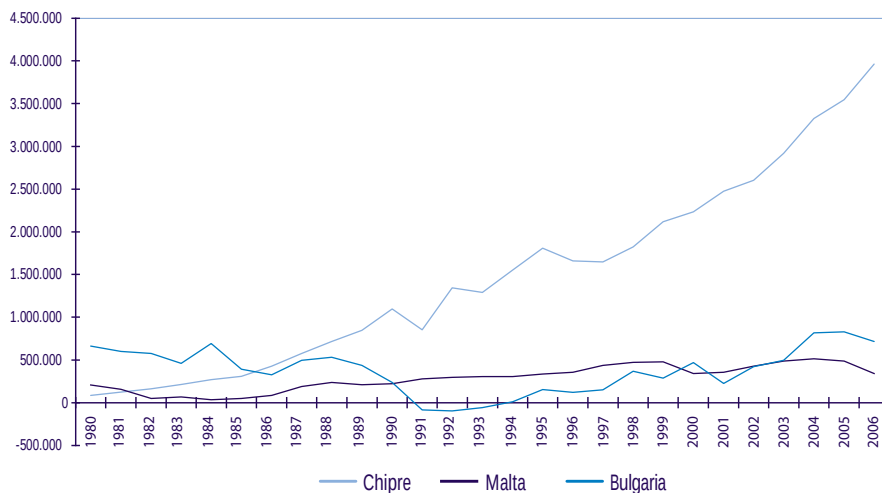
Import. Other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



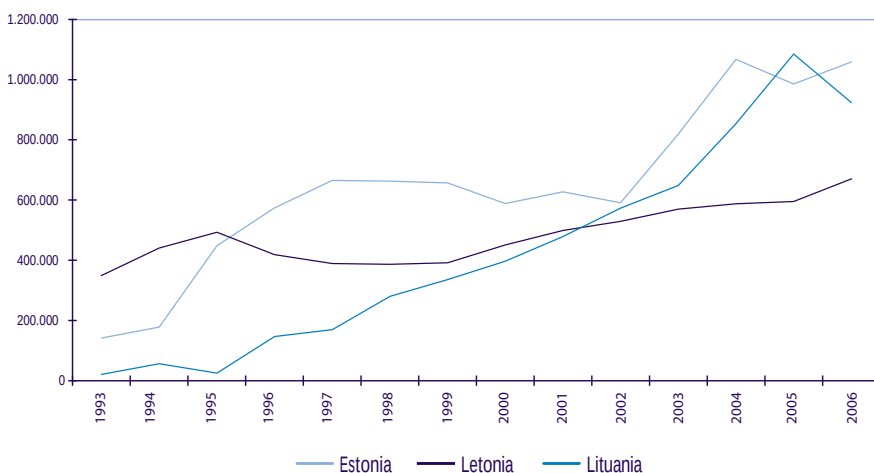
Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 24 Saldo exterior de servicios comerciales –excepto gubernamentales– de los PECO. (miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

Balance of commercial services (Services excl. government services)

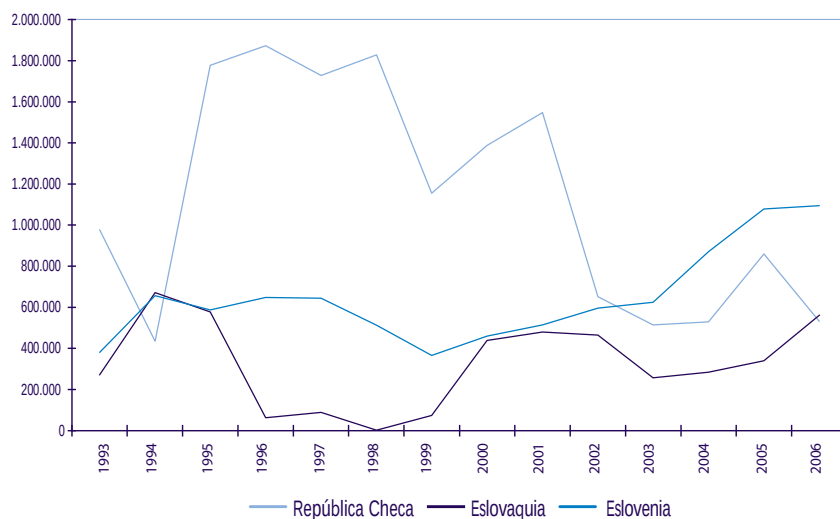


Balance of commercial services (Services excl. government services)

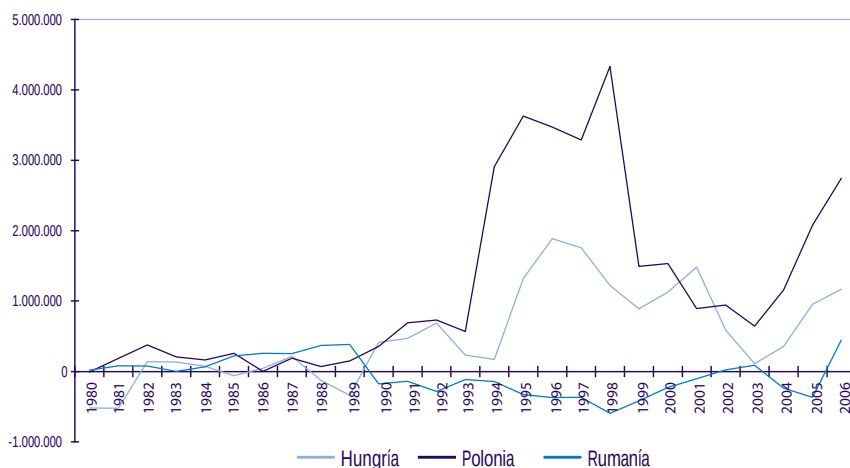


Continúa

Balance of commercial services (Services excl. government services)

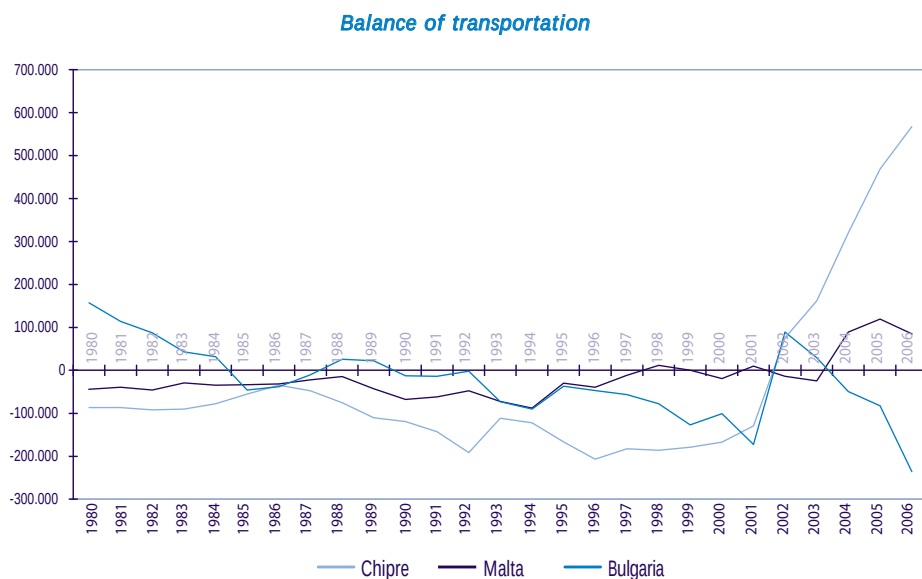


Balance of commercial services (Services excl. government services)

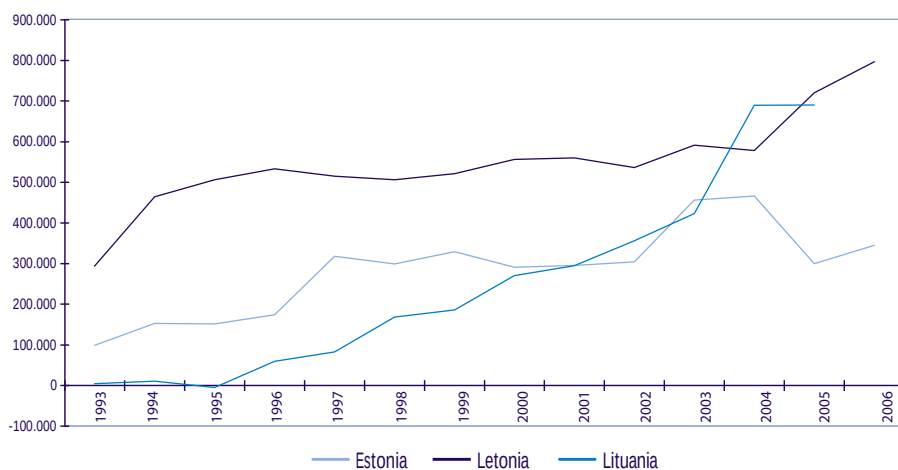


Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 25 Saldo exterior de servicios de transporte de los PECO.
(miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

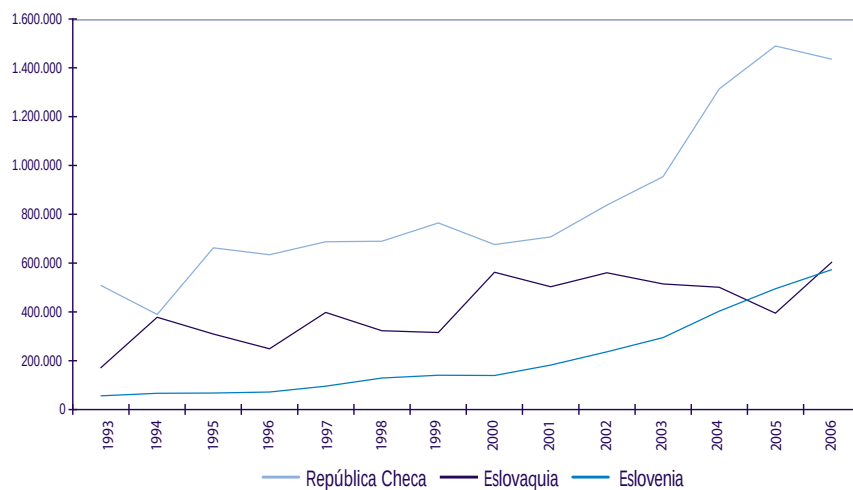


Balance of commercial services (Services excl. government services)

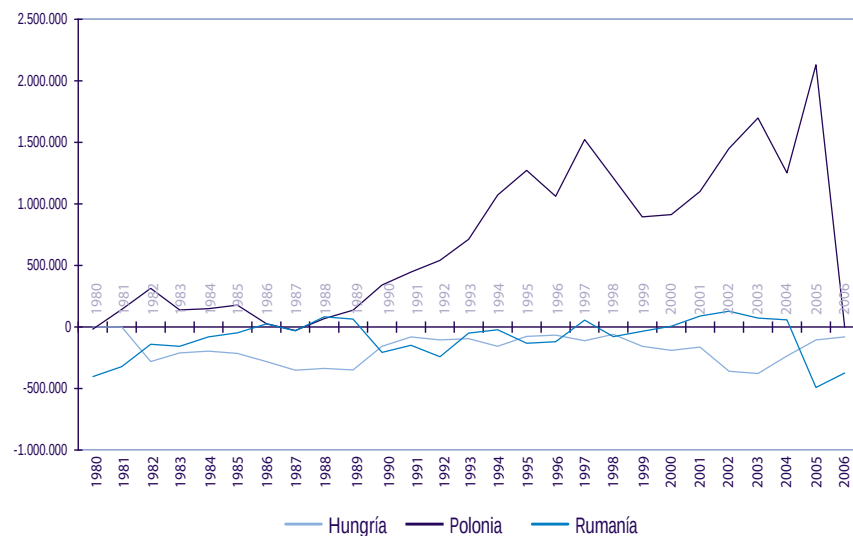


Continúa

Balance of commercial services (Services excl. government services)



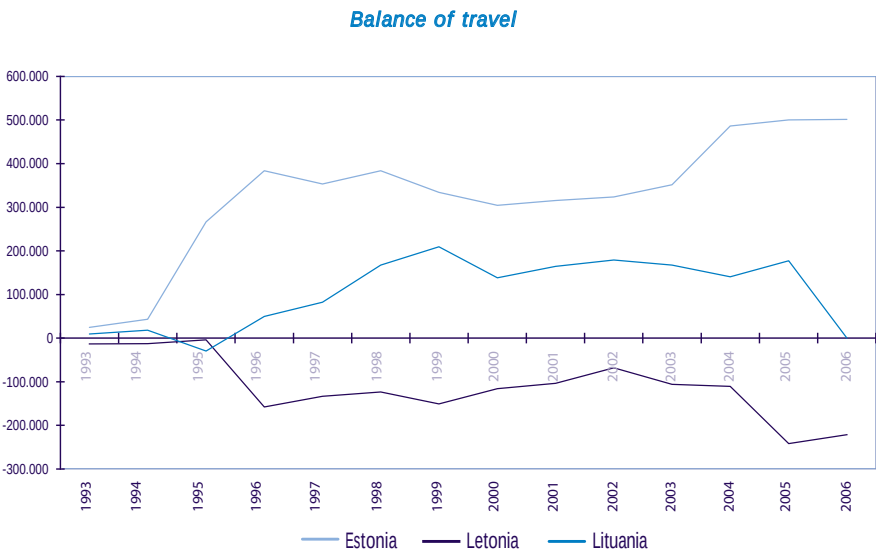
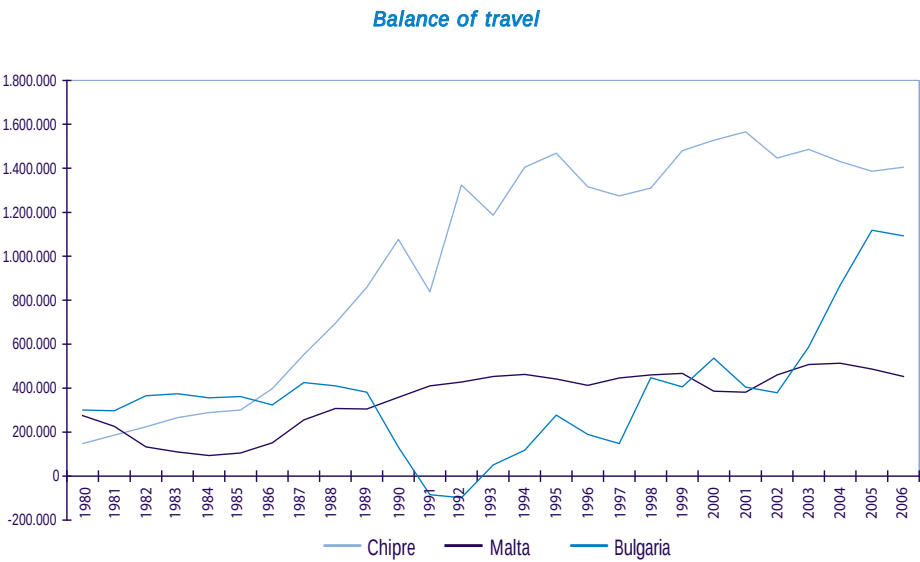
Balance of commercial services (Services excl. government services)



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

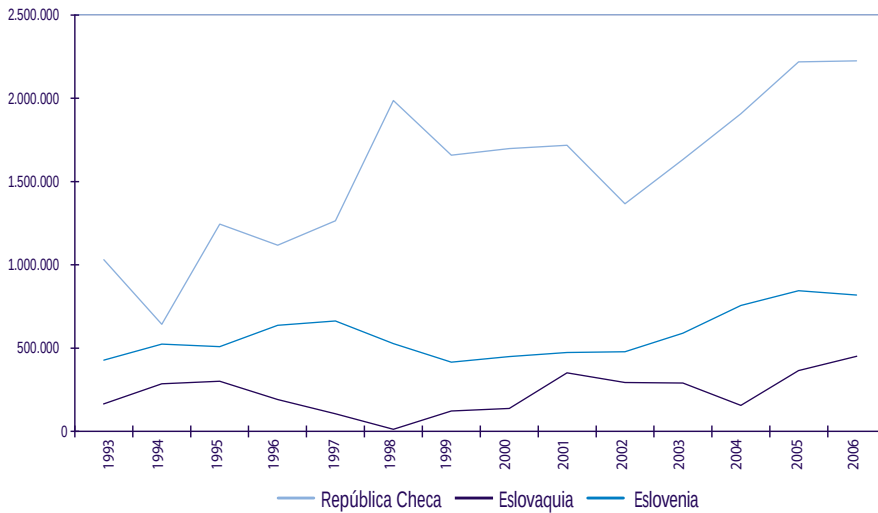
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 26 Saldo exterior de servicios de viajes de los PECO.
(miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

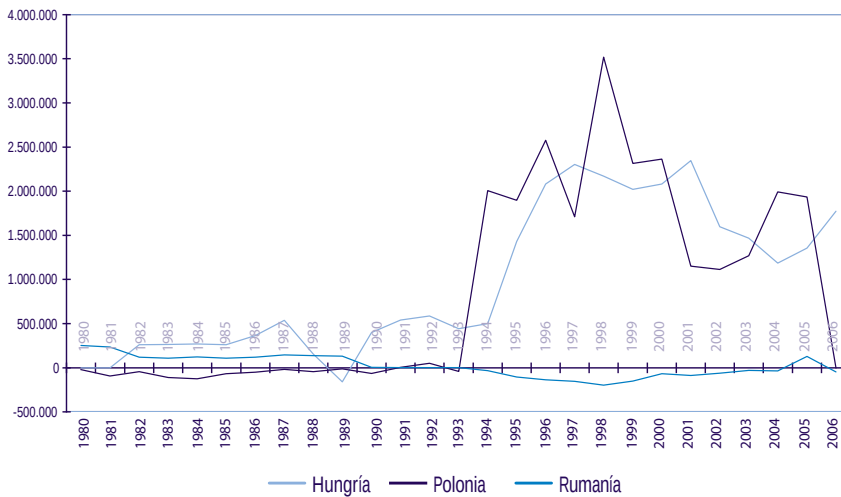


Continúa

Balance of travel



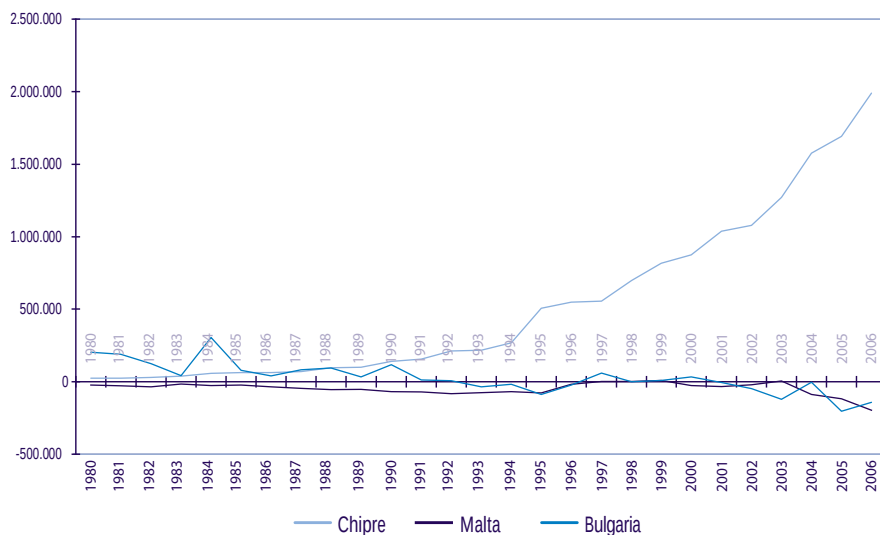
Balance of travel



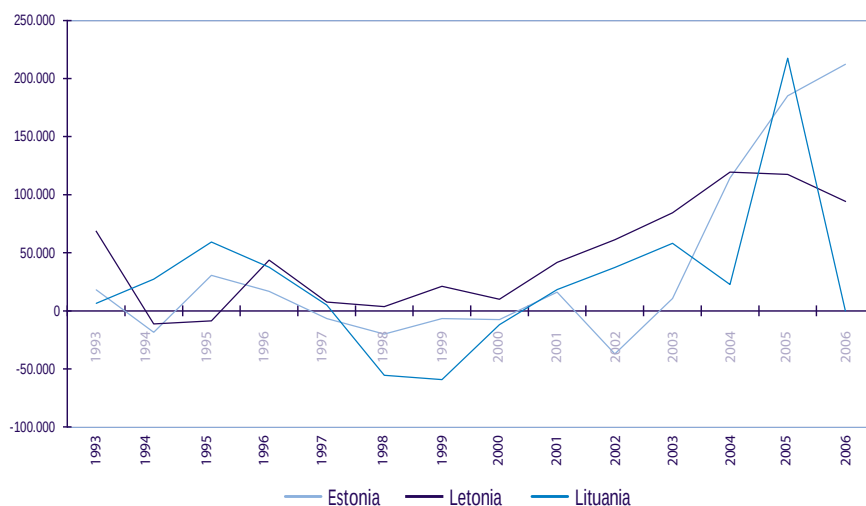
Fuente: Organización Mundial del Comercio.
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Figura 27 Saldo exterior de otros servicios comerciales de los PECO.
(miles USA \$, precios corrientes, 1980-2006)

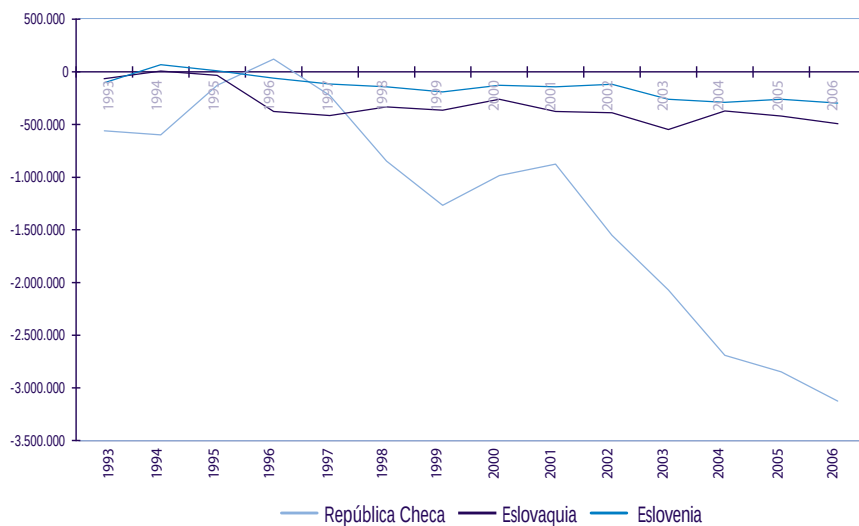
Balance of other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



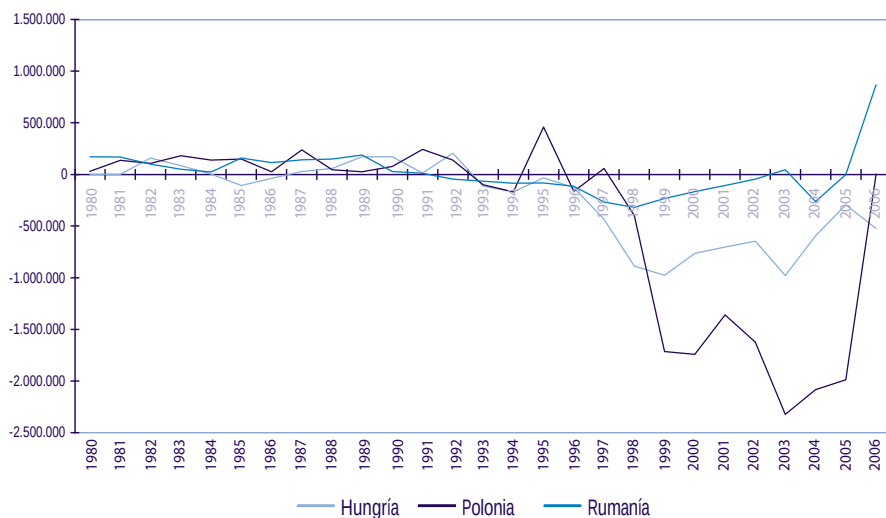
Balance of other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



Balance of other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



Balance of other commercial services (Commercial services-Travel & Transport)



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Tabla 1.1 Exportaciones totales de servicios (en dólares norteamericanos y precios corrientes)

Año	Bulgaria			Rumanía			España		
	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel
	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)			Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)			Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)		
1980	1.211.000.000	439.200.000	348.000.000	423.800.000	1.063.000.000	399.600.000	324.000.000	3.004.450.000	6.957.610.000
1981	1.284.000.000	521.100.000	339.000.000	423.900.000	1.095.000.000	470.700.000	303.000.000	2.968.240.000	7.137.880.000
1982	1.207.000.000	454.500.000	404.000.000	348.500.000	825.000.000	402.300.000	203.000.000	2.736.750.000	7.131.030.000
1983	1.059.000.000	375.300.000	415.000.000	268.700.000	727.000.000	301.500.000	202.000.000	2.353.100.000	6.836.620.000
1984	1.273.000.000	348.300.000	400.000.000	524.700.000	840.000.000	416.700.000	209.000.000	3.089.000.000	7.717.380.000
1985	1.047.000.000	300.600.000	409.000.000	337.400.000	746.000.000	359.100.000	146.000.000	3.004.600.000	8.148.370.000
1986	958.000.000	283.500.000	374.000.000	300.500.000	681.000.000	340.200.000	141.000.000	3.443.550.000	12.051.400.000
1987	1.158.000.000	329.400.000	494.000.000	334.600.000	770.000.000	366.300.000	176.000.000	4.086.600.000	14.717.200.000
1988	1.186.000.000	375.300.000	484.000.000	326.700.000	850.000.000	425.700.000	171.000.000	4.711.630.000	16.569.600.000
1989	1.223.000.000	338.400.000	495.000.000	389.600.000	834.000.000	416.700.000	167.000.000	4.706.060.000	16.200.200.000
1990	837.000.000	230.400.000	320.000.000	286.600.000	610.000.000	307.800.000	106.000.000	4.752.290.000	18.581.000.000
1991	399.900.000	199.400.000	43.700.000	156.800.000	680.000.000	223.200.000	145.000.000	4.306.470.000	19.010.100.000
1992	1.070.300.000	508.000.000	214.500.000	347.800.000	659.000.000	135.900.000	262.000.000	4.777.340.000	22.363.400.000
1993	1.171.300.000	432.000.000	307.400.000	431.900.000	799.000.000	291.000.000	197.000.000	5.059.540.000	19.589.400.000
1994	1.256.900.000	375.700.000	361.600.000	519.600.000	1.023.000.000	381.000.000	414.000.000	5.059.540.000	21.648.000.000
1995	1.431.400.000	494.000.000	472.600.000	464.800.000	1.476.000.000	471.000.000	590.000.000	6.337.270.000	25.368.000.000
1996	1.366.000.000	439.200.000	388.400.000	538.400.000	1.552.000.000	572.000.000	451.000.000	7.209.690.000	27.167.600.000
1997	1.306.600.000	448.800.000	369.100.000	488.700.000	1.499.000.000	587.000.000	396.000.000	43.333.361.000	26.184.900.000
1998	1.766.224.000	452.090.000	966.290.000	347.844.000	1.201.000.000	513.000.000	428.000.000	48.123.893.000	29.116.900.000
1999	1.759.560.000	642.181.000	931.702.000	306.124.000	1.340.000.000	534.000.000	252.000.000	51.981.732.000	31.214.000.000
2000	2.128.794.000	631.865.000	1.074.210.000	422.719.000	1.720.000.000	632.000.000	359.000.000	52.112.237.000	29.801.900.000
2001	2.120.450.000	617.912.000	993.541.000	484.728.000	2.007.000.000	827.000.000	362.000.000	55.292.028.000	30.549.600.000
2002	2.162.015.000	617.912.000	1.096.350.000	447.755.000	2.326.000.000	964.000.000	335.000.000	59.599.012.000	31.880.300.000
2003	2.921.055.000	778.017.000	1.620.590.000	522.488.000	3.000.000.000	1.205.000.000	449.000.000	73.678.869.000	39.634.100.000
2004	3.983.760.000	1.020.800.000	2.201.830.000	761.130.000	3.590.000.000	1.559.000.000	503.000.000	85.303.220.000	45.067.200.000
2005	4.287.682.000	1.117.730.000	2.410.590.000	759.362.000	5.056.440.000	1.473.620.000	1.051.570.000	92.730.220.000	47.681.200.000
2006	4.840.979.409	1.261.174.189	2.566.614.540	1.013.190.680	7.237.186.634	1.983.253.596	1.254.154.076	100.262.597.609	47.690.793.968

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e.htm.

Tabla 12 Importaciones totales de servicios (en dólares norteamericanos y precios corrientes)

Año	Bulgaria			Rumania			España					
	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	549.000.000	281.700.000	47.000.000	220.300.000	1.045.000.000	802.800.000	73.000.000	169.200.000	5.392.922.000	2.211.140.000	1.229.720.000	1.952.062.000
1981	683.000.000	406.800.000	42.000.000	234.200.000	1.014.000.000	792.900.000	67.000.000	154.100.000	5.377.875.000	2.305.520.000	1.100.240.000	2.062.115.000
1982	630.000.000	367.200.000	39.000.000	223.800.000	748.000.000	542.700.000	84.000.000	121.300.000	5.656.505.000	2.175.990.000	1.009.900.000	2.470.615.000
1983	598.000.000	332.100.000	40.000.000	225.900.000	726.000.000	459.900.000	92.000.000	174.100.000	4.825.024.000	2.249.940.000	894.436.000	1.680.648.000
1984	581.000.000	316.800.000	44.000.000	220.200.000	774.000.000	497.700.000	85.000.000	191.300.000	4.268.554.000	2.181.960.000	835.512.000	1.251.082.000
1985	654.000.000	346.500.000	48.000.000	259.500.000	524.000.000	405.900.000	36.000.000	82.100.000	4.170.049.000	1.970.930.000	1.009.900.000	1.189.219.000
1986	631.000.000	321.300.000	50.000.000	259.700.000	424.000.000	315.900.000	22.000.000	86.100.000	5.449.296.000	2.201.680.000	1.514.140.000	1.733.476.000
1987	661.000.000	339.300.000	69.000.000	252.700.000	515.000.000	397.800.000	30.000.000	87.200.000	7.693.818.000	3.266.850.000	1.928.860.000	2.498.108.000
1988	656.000.000	349.200.000	74.000.000	232.800.000	480.000.000	342.900.000	33.000.000	104.100.000	10.054.459.000	3.935.660.000	2.443.720.000	3.675.079.000
1989	785.000.000	315.900.000	113.000.000	356.100.000	450.000.000	352.800.000	35.000.000	62.200.000	11.417.738.000	4.300.910.000	3.079.280.000	4.037.548.000
1990	600.000.000	243.000.000	189.000.000	168.000.000	787.000.000	515.700.000	103.000.000	168.300.000	15.196.682.000	4.687.610.000	2.454.440.000	6.254.632.000
1991	485.800.000	213.200.000	127.900.000	144.700.000	819.000.000	373.500.000	143.000.000	302.500.000	16.385.035.000	4.794.730.000	4.531.900.000	7.058.405.000
1992	1.165.200.000	510.000.000	313.200.000	342.000.000	946.000.000	377.100.000	260.000.000	308.900.000	20.249.440.000	5.060.470.000	5.569.930.000	9.619.040.000
1993	1.229.300.000	505.000.000	256.900.000	467.400.000	914.000.000	341.000.000	195.000.000	378.000.000	17.594.040.000	4.108.190.000	4.733.910.000	8.751.940.000
1994	1.246.100.000	465.600.000	243.700.000	536.800.000	1.166.000.000	403.000.000	449.000.000	314.000.000	17.905.785.000	4.847.670.000	4.159.910.000	8.898.205.000
1995	1.277.900.000	530.900.000	195.100.000	551.900.000	1.801.000.000	604.000.000	697.000.000	500.000.000	22.353.722.000	6.962.680.000	4.539.370.000	10.851.672.000
1996	1.245.900.000	486.100.000	198.600.000	561.200.000	1.924.000.000	631.000.000	665.000.000	567.000.000	25.069.084.000	7.864.000.000	5.056.500.000	12.148.584.000
1997	1.156.700.000	505.600.000	221.600.000	429.500.000	1.865.000.000	591.000.000	681.000.000	653.000.000	25.210.473.000	8.054.160.000	4.681.250.000	12.475.063.000
1998	1.397.783.000	529.626.000	519.230.000	348.927.000	1.796.000.000	591.000.000	458.000.000	747.000.000	28.242.397.000	8.665.370.000	5.287.860.000	14.289.167.000
1999	1.472.541.000	648.776.000	526.385.000	297.380.000	1.759.000.000	570.000.000	402.000.000	787.000.000	31.544.308.000	9.427.870.000	5.861.740.000	16.254.698.000
2000	1.660.295.000	732.899.000	537.974.000	389.422.000	1.948.000.000	627.000.000	425.000.000	896.000.000	32.837.153.000	10.116.600.000	5.922.430.000	16.798.123.000
2001	1.894.202.000	814.664.000	588.722.000	490.814.000	2.113.000.000	738.000.000	449.000.000	926.000.000	34.903.445.000	9.981.230.000	6.528.670.000	18.393.545.000
2002	1.740.049.000	782.460.000	717.061.000	494.528.000	2.304.000.000	835.000.000	396.000.000	1.073.000.000	38.445.209.000	10.792.800.000	7.294.680.000	20.357.729.000
2003	2.424.190.000	748.576.000	1.033.150.000	642.464.000	2.913.000.000	1.133.000.000	479.000.000	1.301.000.000	47.606.949.000	13.137.700.000	9.071.180.000	25.398.069.000
2004	3.167.353.000	1.069.940.000	1.333.120.000	764.293.000	3.829.000.000	1.500.000.000	539.000.000	1.790.000.000	58.822.040.000	16.101.800.000	12.155.600.000	30.567.040.000
2005	3.456.992.000	1.200.010.000	1.292.860.000	964.122.000	5.424.980.000	1.965.680.000	924.770.000	2.534.530.000	65.159.422.000	17.653.500.000	15.045.600.000	32.460.322.000
2006	4.126.397.262	1.497.158.231	1.473.264.722	1.155.974.309	6.790.712.200	2.356.154.329	1.300.516.560	3.134.041.311	76.578.288.501	16.026.465.111		

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e.htm.

Tabla 13 Saldo de las transacciones de servicios (en dólares norteamericanos y precios corrientes)

Año	Bulgaria			Rumania			España					
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	662.000.000	157.500.000	301.000.000	203.500.000	18.000.000	-403.200.000	251.000.000	170.200.000	6.056.919.000	793.310.000	5.727.890.000	-464.281.000
1981	601.000.000	114.300.000	297.000.000	189.700.000	81.000.000	-322.200.000	236.000.000	167.200.000	5.825.952.000	662.720.000	5.707.640.000	-544.408.000
1982	577.000.000	87.300.000	365.000.000	124.700.000	77.000.000	-140.400.000	119.000.000	98.400.000	5.764.786.000	560.760.000	6.121.130.000	-917.104.000
1983	461.000.000	43.200.000	375.000.000	42.800.000	1.000.000	-158.400.000	110.000.000	49.400.000	6.427.366.000	783.160.000	5.942.184.000	-297.978.000
1984	692.000.000	31.500.000	356.000.000	304.500.000	66.000.000	-81.000.000	124.000.000	23.800.000	7.933.672.000	907.040.000	6.881.868.000	144.764.000
1985	393.000.000	-45.900.000	361.000.000	77.900.000	222.000.000	-46.800.000	110.000.000	158.800.000	8.467.416.000	1.033.670.000	7.138.470.000	295.276.000
1986	327.000.000	-37.800.000	324.000.000	40.800.000	257.000.000	24.300.000	119.000.000	113.700.000	12.272.295.000	1.241.870.000	10.537.260.000	493.165.000
1987	497.000.000	-9.900.000	425.000.000	81.900.000	255.000.000	-31.500.000	146.000.000	140.500.000	13.723.508.000	819.750.000	12.788.340.000	115.418.000
1988	530.000.000	26.100.000	410.000.000	93.900.000	370.000.000	82.800.000	138.000.000	149.200.000	14.142.904.000	775.970.000	14.125.880.000	-758.946.000
1989	438.000.000	22.500.000	382.000.000	33.500.000	384.000.000	63.900.000	132.000.000	188.100.000	12.952.293.000	405.150.000	13.120.920.000	-573.777.000
1990	237.000.000	-12.600.000	131.000.000	118.600.000	-177.000.000	-207.900.000	3.000.000	27.900.000	12.452.635.000	64.680.000	14.326.560.000	-1.938.605.000
1991	-85.900.000	-13.800.000	-84.200.000	12.100.000	-139.000.000	-150.300.000	2.000.000	9.300.000	12.424.869.000	-62.390.000	14.478.200.000	-1.990.941.000
1992	-94.900.000	-2.000.000	-98.700.000	5.800.000	-287.000.000	-241.200.000	2.000.000	-47.800.000	13.285.579.000	-283.130.000	16.793.470.000	-3.224.761.000
1993	-58.000.000	-73.000.000	50.500.000	-35.500.000	-115.000.000	-50.000.000	2.000.000	-67.000.000	12.491.309.000	198.280.000	14.855.490.000	-2.562.461.000
1994	10.800.000	-89.900.000	117.900.000	-17.200.000	-143.000.000	-22.000.000	-35.000.000	-86.000.000	15.559.460.000	211.870.000	17.488.090.000	-2.140.500.000
1995	153.500.000	-36.900.000	277.500.000	-87.100.000	-325.000.000	-133.000.000	-107.000.000	-85.000.000	17.665.027.000	625.410.000	20.828.630.000	-2.538.193.000
1996	120.100.000	-46.900.000	189.800.000	-22.800.000	-372.000.000	-120.000.000	-136.000.000	-116.000.000	19.005.781.000	-654.310.000	22.111.100.000	-2.451.009.000
1997	149.900.000	-56.800.000	147.500.000	59.200.000	-366.000.000	56.000.000	-155.000.000	-267.000.000	18.122.888.000	-778.900.000	21.503.650.000	-2.601.862.000
1998	368.441.000	-77.536.000	447.060.000	-1.083.000	-595.000.000	-78.000.000	-198.000.000	-319.000.000	19.881.496.000	-874.040.000	23.829.040.000	-3.073.504.000
1999	287.019.000	-127.042.000	405.317.000	8.744.000	-419.000.000	-36.000.000	-150.000.000	-233.000.000	20.437.424.000	-1.335.470.000	25.352.260.000	-3.579.366.000
2000	468.499.000	-101.034.000	536.236.000	33.297.000	-228.000.000	5.000.000	-66.000.000	-167.000.000	19.275.084.000	-1.685.100.000	23.879.470.000	-2.919.286.000
2001	226.248.000	-172.483.000	404.819.000	-6.086.000	-106.000.000	89.000.000	-87.000.000	-108.000.000	20.388.583.000	-1.156.450.000	24.020.930.000	-2.475.897.000
2002	421.966.000	89.452.000	379.289.000	-46.773.000	22.000.000	129.000.000	-61.000.000	-46.000.000	21.153.803.000	-1.122.240.000	24.585.620.000	-2.309.577.000
2003	496.865.000	29.441.000	587.400.000	-119.976.000	87.000.000	72.000.000	-30.000.000	45.000.000	26.071.920.000	-1.241.200.000	30.562.920.000	-3.249.800.000
2004	816.407.000	-49.140.000	868.710.000	-3.163.000	-239.000.000	59.000.000	-36.000.000	-262.000.000	26.481.180.000	-1.780.400.000	32.914.000.000	-4.652.420.000
2005	830.690.000	-82.280.000	1.117.730.000	-204.760.000	-368.540.000	-492.060.000	126.800.000	-3.280.000	27.570.798.000	-2.309.100.000	32.635.600.000	-2.755.702.000
2006	714.582.147	-235.984.042	1.093.349.818	-142.783.629	446.474.434	-372.900.733	-46.362.484	865.737.652	23.684.309.108	0	31.064.328.857	0

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e.htm.

Tabla 14 Estructura porcentual de las exportaciones de servicios en Bulgaria, Rumanía y España

Año	Bulgaria			Rumania			España					
	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	100,00%	36,27%	28,74%	35,00%	100,00%	37,59%	30,48%	31,93%	100,00%	26,24%	60,77%	12,99%
1981	100,00%	40,58%	26,40%	33,01%	100,00%	42,99%	27,67%	29,34%	100,00%	26,49%	59,96%	13,55%
1982	100,00%	37,66%	33,47%	28,87%	100,00%	48,76%	24,61%	26,63%	100,00%	23,96%	62,44%	13,60%
1983	100,00%	35,44%	39,19%	25,37%	100,00%	41,47%	27,79%	30,74%	100,00%	26,96%	60,76%	12,29%
1984	100,00%	27,36%	31,42%	41,22%	100,00%	49,61%	24,88%	25,51%	100,00%	25,32%	63,25%	11,44%
1985	100,00%	28,71%	39,06%	32,23%	100,00%	48,14%	19,57%	32,29%	100,00%	23,78%	64,48%	11,75%
1986	100,00%	29,59%	39,04%	31,37%	100,00%	49,96%	20,70%	29,34%	100,00%	19,43%	68,00%	12,56%
1987	100,00%	28,45%	42,66%	28,89%	100,00%	47,57%	22,86%	29,57%	100,00%	19,08%	68,72%	12,20%
1988	100,00%	31,64%	40,81%	27,55%	100,00%	50,08%	20,12%	29,80%	100,00%	19,47%	68,48%	12,05%
1989	100,00%	27,67%	40,47%	31,86%	100,00%	49,96%	20,02%	30,01%	100,00%	19,31%	66,48%	14,21%
1990	100,00%	27,53%	38,23%	34,24%	100,00%	50,46%	17,38%	32,16%	100,00%	17,19%	67,20%	15,61%
1991	100,00%	49,86%	10,93%	39,21%	100,00%	32,82%	21,32%	45,85%	100,00%	16,43%	65,98%	17,59%
1992	100,00%	47,46%	20,04%	32,50%	100,00%	20,62%	39,76%	39,62%	100,00%	14,25%	66,69%	19,07%
1993	100,00%	36,88%	26,24%	36,87%	100,00%	36,42%	24,66%	38,92%	100,00%	14,31%	65,11%	20,57%
1994	100,00%	29,89%	28,77%	41,34%	100,00%	37,24%	40,47%	22,29%	100,00%	15,12%	64,69%	20,19%
1995	100,00%	34,51%	33,02%	32,47%	100,00%	31,91%	39,97%	28,12%	100,00%	15,84%	63,39%	20,77%
1996	100,00%	32,15%	28,43%	39,41%	100,00%	36,86%	34,09%	29,06%	100,00%	16,36%	61,64%	22,00%
1997	100,00%	34,35%	28,25%	37,40%	100,00%	39,16%	35,09%	25,75%	100,00%	16,79%	60,43%	22,78%
1998	100,00%	25,60%	54,71%	19,69%	100,00%	42,71%	21,65%	35,64%	100,00%	16,19%	60,50%	23,31%
1999	100,00%	29,65%	52,95%	17,40%	100,00%	39,85%	18,81%	41,34%	100,00%	15,57%	60,05%	24,38%
2000	100,00%	29,68%	50,46%	19,86%	100,00%	36,74%	20,87%	42,38%	100,00%	16,18%	57,19%	26,63%
2001	100,00%	30,29%	46,86%	22,86%	100,00%	41,21%	18,04%	40,76%	100,00%	15,96%	55,25%	28,79%
2002	100,00%	28,58%	50,71%	20,71%	100,00%	41,44%	14,40%	44,15%	100,00%	16,23%	53,49%	30,28%
2003	100,00%	26,63%	55,48%	17,89%	100,00%	40,17%	14,97%	44,87%	100,00%	16,15%	53,79%	30,06%
2004	100,00%	25,62%	55,27%	19,11%	100,00%	43,43%	14,01%	42,56%	100,00%	16,79%	52,83%	30,38%
2005	100,00%	26,07%	56,22%	17,71%	100,00%	29,14%	20,80%	50,06%	100,00%	16,55%	51,42%	32,03%
2006	100,00%	26,05%	53,02%	20,93%	100,00%	27,40%	17,33%	55,27%	100,00%	0,00%	47,57%	0,00%

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/htstat_e.htm.

Tabla 15 Estructura porcentual de las importaciones de servicios en Bulgaria, Rumanía y España

Año	Bulgaria			Rumania			España					
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	100,00%	51,31%	8,56%	40,13%	100,00%	76,82%	6,99%	16,19%	100,00%	41,00%	22,80%	36,20%
1981	100,00%	59,56%	6,15%	34,29%	100,00%	78,20%	6,61%	15,20%	100,00%	42,87%	18,79%	38,34%
1982	100,00%	58,29%	6,19%	35,52%	100,00%	72,55%	11,23%	16,22%	100,00%	38,47%	17,85%	43,68%
1983	100,00%	55,54%	6,69%	37,78%	100,00%	63,35%	12,67%	23,98%	100,00%	46,63%	18,54%	34,83%
1984	100,00%	54,53%	7,57%	37,90%	100,00%	64,30%	10,98%	24,72%	100,00%	51,12%	19,57%	29,31%
1985	100,00%	52,98%	7,34%	39,68%	100,00%	77,46%	6,87%	15,67%	100,00%	47,26%	24,22%	28,52%
1986	100,00%	50,92%	7,92%	41,16%	100,00%	74,50%	5,19%	20,31%	100,00%	40,40%	27,79%	31,81%
1987	100,00%	51,33%	10,44%	38,23%	100,00%	77,24%	5,83%	16,93%	100,00%	42,46%	25,07%	32,47%
1988	100,00%	53,23%	11,28%	35,49%	100,00%	71,44%	6,88%	21,69%	100,00%	39,14%	24,30%	36,55%
1989	100,00%	40,24%	14,39%	45,36%	100,00%	78,40%	7,78%	13,82%	100,00%	37,67%	26,97%	35,36%
1990	100,00%	40,50%	31,50%	28,00%	100,00%	65,53%	13,09%	21,39%	100,00%	30,85%	28,00%	41,16%
1991	100,00%	43,89%	26,33%	29,79%	100,00%	45,60%	17,46%	36,94%	100,00%	29,26%	27,66%	43,08%
1992	100,00%	43,77%	26,88%	29,35%	100,00%	39,86%	27,48%	32,65%	100,00%	24,99%	27,51%	47,50%
1993	100,00%	41,08%	20,90%	38,02%	100,00%	37,31%	21,33%	41,36%	100,00%	23,35%	26,91%	49,74%
1994	100,00%	37,36%	19,56%	43,08%	100,00%	34,56%	38,51%	26,93%	100,00%	27,07%	23,23%	49,69%
1995	100,00%	41,54%	15,27%	43,19%	100,00%	33,54%	38,70%	27,76%	100,00%	31,15%	20,31%	48,55%
1996	100,00%	39,02%	15,94%	45,04%	100,00%	35,97%	34,56%	29,47%	100,00%	31,37%	20,17%	48,46%
1997	100,00%	43,71%	19,16%	37,13%	100,00%	28,47%	36,51%	35,01%	100,00%	31,95%	18,57%	49,48%
1998	100,00%	37,89%	37,15%	24,96%	100,00%	32,91%	25,50%	41,59%	100,00%	30,68%	18,72%	50,59%
1999	100,00%	44,06%	35,75%	20,20%	100,00%	32,40%	22,85%	44,74%	100,00%	29,89%	18,58%	51,53%
2000	100,00%	44,14%	32,40%	23,45%	100,00%	32,19%	21,82%	46,00%	100,00%	30,81%	18,04%	51,16%
2001	100,00%	43,01%	31,08%	25,91%	100,00%	34,93%	21,25%	43,82%	100,00%	28,60%	18,70%	52,70%
2002	100,00%	30,37%	41,21%	28,42%	100,00%	36,24%	17,19%	46,57%	100,00%	28,07%	18,97%	52,95%
2003	100,00%	30,88%	42,62%	26,50%	100,00%	38,89%	16,44%	44,66%	100,00%	27,60%	19,05%	53,35%
2004	100,00%	33,78%	42,09%	24,13%	100,00%	39,17%	14,08%	46,75%	100,00%	27,37%	20,66%	51,97%
2005	100,00%	34,71%	37,40%	27,89%	100,00%	36,23%	17,05%	46,72%	100,00%	27,09%	23,09%	49,82%
2006	100,00%	36,28%	35,70%	28,01%	100,00%	34,70%	19,15%	46,15%	100,00%	0,00%	21,71%	0,00%

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/htm.

Tabla 16 Exportaciones totales de servicios (en dólares norteamericanos y precios corrientes)

Año	Chipre			Malta			Bulgaria					
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	345.275.000	86.956.100	203.086.000	55.232.900	441.193.400	91.162.600	328.000.000	22.030.800	1.211.000.000	439.200.000	348.000.000	423.800.000
1981	391.286.000	88.033.400	242.982.000	60.270.600	394.102.700	99.689.500	276.700.000	17.713.200	1.284.000.000	521.100.000	339.000.000	423.900.000
1982	449.319.000	91.504.600	291.763.000	66.051.400	290.918.700	81.573.700	189.498.000	19.847.000	1.207.000.000	454.500.000	404.000.000	348.500.000
1983	494.645.000	90.764.000	331.915.000	71.966.000	269.165.000	72.309.100	162.794.000	34.061.900	1.059.000.000	375.300.000	415.000.000	268.700.000
1984	564.425.000	109.792.000	360.308.000	94.325.000	237.726.700	71.209.500	142.506.000	24.011.200	1.273.000.000	348.300.000	400.000.000	524.700.000
1985	603.540.000	127.663.000	378.743.000	97.134.000	260.042.500	72.662.600	154.746.000	32.633.900	1.047.000.000	300.600.000	409.000.000	337.400.000
1986	773.725.000	158.450.000	496.195.000	119.080.000	357.259.200	100.129.000	220.106.000	37.024.200	958.000.000	283.500.000	374.000.000	300.500.000
1987	1.006.865.000	192.685.000	668.681.000	145.499.000	536.916.000	142.087.000	356.593.000	38.236.000	1.158.000.000	329.400.000	494.000.000	334.600.000
1988	1.209.736.000	204.659.000	829.782.000	175.295.000	639.854.200	172.492.000	427.375.000	39.987.200	1.186.000.000	375.300.000	484.000.000	326.700.000
1989	1.397.827.000	215.112.000	993.682.000	189.033.000	627.559.900	162.701.000	412.634.000	52.224.900	1.223.000.000	338.400.000	495.000.000	389.600.000
1990	1.760.173.000	260.435.000	1.254.150.000	245.588.000	721.240.000	168.020.000	495.315.000	57.905.000	837.000.000	230.400.000	320.000.000	286.600.000
1991	1.567.517.000	268.717.000	1.029.220.000	269.580.000	781.456.800	172.044.000	542.317.000	67.095.800	399.900.000	199.400.000	43.700.000	156.800.000
1992	2.216.670.000	316.540.000	1.548.220.000	351.910.000	861.633.600	214.606.000	565.967.000	81.060.600	1.070.300.000	508.000.000	214.500.000	347.800.000
1993	2.045.014.000	301.766.000	1.403.890.000	339.358.000	892.281.800	199.354.000	607.451.000	85.476.800	1.171.300.000	432.000.000	307.400.000	431.900.000
1994	2.397.853.000	343.566.000	1.650.780.000	403.507.000	974.962.700	221.750.000	640.020.000	113.192.700	1.256.900.000	375.700.000	361.600.000	519.600.000
1995	3.101.539.000	611.158.000	1.798.330.000	692.051.000	1.023.102.000	260.550.000	655.590.000	106.962.000	1.431.400.000	494.000.000	472.600.000	464.800.000
1996	3.046.681.000	614.397.000	1.681.280.000	751.004.000	1.050.021.000	257.718.000	631.560.000	160.743.000	1.366.000.000	439.200.000	388.400.000	538.400.000
1997	3.021.610.000	594.282.000	1.659.480.000	767.848.000	1.081.835.000	276.468.000	635.340.000	170.027.000	1.306.600.000	448.800.000	369.100.000	488.700.000
1998	3.297.343.000	634.577.000	1.718.240.000	944.526.000	1.158.506.000	314.832.000	652.615.000	191.059.000	1.766.224.000	452.090.000	966.290.000	347.844.000
1999	3.654.861.000	643.708.000	1.911.050.000	1.100.103.000	1.198.161.000	332.166.000	667.041.000	198.954.000	1.759.560.000	521.734.000	931.702.000	306.124.000
2000	3.798.141.000	706.288.000	1.940.850.000	1.151.003.000	1.074.238.000	300.700.000	586.564.000	186.974.000	1.218.794.000	631.865.000	1.074.210.000	422.719.000
2001	4.066.761.000	748.370.000	1.993.330.000	1.325.061.000	1.077.353.000	322.313.000	560.823.000	194.217.000	1.210.450.000	642.181.000	993.541.000	484.728.000
2002	4.236.381.000	904.379.000	1.959.130.000	1.372.872.000	1.173.444.000	337.734.000	613.708.000	222.002.000	2.162.015.000	617.912.000	1.096.350.000	447.755.000
2003	5.008.512.000	1.239.610.000	2.097.130.000	1.671.782.000	1.348.354.000	329.015.000	722.126.000	297.213.000	2.921.055.000	778.017.000	1.620.550.000	522.488.000
2004	5.877.342.000	1.436.180.000	2.241.250.000	2.199.912.000	1.547.696.000	351.579.000	769.722.000	426.395.000	3.983.760.000	1.020.800.000	2.201.830.000	761.130.000
2005	6.153.507.000	1.543.240.000	2.317.770.000	2.292.497.000	1.629.233.000	380.278.000	754.285.000	494.670.000	4.287.682.000	1.117.730.000	2.410.590.000	759.362.000
2006	6.713.464.447	1.635.450.324	2.352.313.746	2.725.700.377	1.528.965.385	331.614.490	746.122.062	451.228.833	4.840.979.409	1.261.174.189	2.566.614.540	1.013.190.680

Continúa

Año	República Checa				Eslovaquia				Eslovenia			
	Commercial services excl. government (services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government (services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government (services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992												
1993	4 678 583 000	1 240 520 000	1 558 160 000	1 879 913 000	1 938 600 000	460 074 000	382 923 000	1 095 603 000	1 219 300 000	275 600 000	671 000 000	272 700 000
1994	5 120 362 300	1 244 170 000	2 236 710 000	1 639 442 000	2 220 958 600	539 452 000	567 802 000	1 113 704 600	1 391 200 000	445 900 000	734 000 000	211 300 000
1995	6 637 582 600	1 462 990 000	2 879 910 000	2 294 682 600	2 378 131 928	615 685 000	622 767 000	1 139 679 928	1 805 350 000	486 690 000	912 960 000	405 700 000
1996	8 071 275 000	1 333 910 000	4 079 180 000	2 658 185 000	2 060 003 000	642 840 000	672 883 000	744 280 000	2 128 560 000	505 330 000	1 084 000 000	426 290 000
1997	7 032 905 300	1 317 120 000	3 619 690 000	2 096 095 300	2 150 926 700	739 596 000	544 697 000	866 633 700	2 034 770 000	464 460 000	1 180 520 000	389 790 000
1998	7 518 183 000	1 389 630 000	3 894 040 000	2 234 445 000	2 274 838 000	766 425 000	488 242 000	1 020 171 000	2 021 860 000	540 030 000	1 088 410 000	393 420 000
1999	6 927 630 000	1 545 970 000	3 152 530 000	2 229 130 000	1 886 246 000	693 803 000	460 999 000	731 444 000	1 872 190 000	520 670 000	957 590 000	393 930 000
2000	6 751 094 000	1 389 910 000	2 973 290 000	2 387 894 000	2 218 400 746	995 169 246	433 027 310	790 204 190	1 882 430 000	492 440 000	960 830 000	429 160 000
2001	7 033 635 000	1 511 530 000	3 103 550 000	2 418 545 000	2 489 196 522	1 011 785 800	640 984 969	836 425 753	1 956 220 000	499 820 000	1 000 970 000	455 430 000
2002	7 024 171 000	1 732 160 000	2 963 830 000	2 328 181 000	2 786 602 000	1 163 920 000	736 125 000	886 557 000	2 310 723 000	601 491 000	1 085 560 000	623 693 000
2003	7 754 128 000	2 153 530 000	3 566 150 000	2 034 448 000	3 269 513 000	1 412 530 000	864 531 000	992 452 000	2 786 568 000	771 258 000	1 342 090 000	673 220 000
2004	9 660 243 000	2 818 970 000	4 187 320 000	2 653 963 000	3 701 200 644	1 498 336 057	902 728 688	1 300 135 899	3 449 524 000	1 006 210 000	1 624 470 000	818 844 000
2005	10 729 284 000	3 285 110 000	4 622 800 000	2 821 374 000	4 378 325 670	1 603 993 664	1 211 964 299	1 562 367 707	3 968 888 000	1 144 940 000	1 794 740 000	1 029 208 000
2006	10 985 532 184	3 323 209 716	4 852 751 889	2 809 570 579	5 148 658 116	1 817 720 619	1 465 385 028	1 865 552 469	4 376 672 137	1 314 794 815	1 877 238 711	1 184 638 610

Continúa

Año	Estonia				Letonia				Lituania			
	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992	200.246.940	149.589.000	27.406.500	23.251.440	289.829.747	275.105.000	7.257.300	7.467.447	197.801.000	165.443.000	21.578.200	10.779.800
1993	326.468.680	223.147.000	49.787.700	53.533.980	528.730.000	424.858.000	15.416.000	88.456.000	321.932.000	207.623.000	68.573.600	45.735.400
1994	508.145.270	337.236.000	91.390.700	79.518.570	651.316.000	600.385.000	18.055.000	32.876.000	482.184.500	287.497.000	76.995.000	117.692.500
1995	868.348.720	373.729.000	356.657.000	137.962.720	717.672.000	659.291.000	19.967.000	38.414.000	786.127.000	358.427.000	315.550.000	112.150.000
1996	1.099.271.000	441.052.000	484.187.000	174.032.000	1.121.294.000	706.298.000	214.870.000	200.126.000	1.019.815.000	442.647.000	359.557.000	217.611.000
1997	1.313.641.660	658.037.000	473.474.000	182.130.660	1.026.655.000	716.273.000	192.288.000	118.094.000	1.096.145.000	433.950.000	459.500.000	202.695.000
1998	1.476.285.000	708.261.000	538.547.000	229.477.000	1.103.400.000	727.500.000	181.700.000	194.200.000	1.083.313.000	399.270.000	550.422.000	133.621.000
1999	1.485.817.000	699.465.000	548.847.000	237.505.000	1.020.400.000	712.600.000	117.600.000	190.200.000	1.052.073.000	491.635.000	391.337.000	169.101.000
2000	1.458.329.000	710.831.000	508.246.000	239.252.000	1.130.800.000	770.400.000	130.900.000	229.500.000	1.146.850.000	531.925.000	383.025.000	231.900.000
2001	1.575.641.000	751.520.000	507.162.000	316.959.000	1.160.700.000	767.900.000	119.400.000	273.400.000	1.451.005.000	653.680.000	504.863.000	292.462.000
2002	1.672.095.000	795.563.000	554.831.000	321.701.000	1.221.000.000	769.200.000	161.100.000	290.700.000	1.864.024.000	932.638.000	637.998.000	293.388.000
2003	2.188.606.000	972.017.000	670.951.000	545.642.000	1.487.200.000	892.300.000	222.200.000	372.700.000	2.430.672.000	1.353.360.000	776.414.000	300.899.000
2004	2.792.183.000	1.202.530.000	886.624.000	703.029.000	1.751.900.000	991.700.000	267.000.000	493.200.000	3.074.498.000	1.587.220.000	921.114.000	586.164.000
2005	3.116.589.000	1.246.140.000	947.668.000	922.781.000	2.136.700.000	1.221.500.000	341.300.000	573.900.000	3.297.170.615			
2006	3.453.384.382	1.390.022.270	1.025.442.778	1.037.919.334	2.628.816.765	1.447.581.386	502.050.793	679.184.586				

Continúa

Año	Hungría				Polonia				Rumanía			
	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980					2.018.000.000	1.194.800.000	240.000.000	583.200.000	1.063.000.000	399.600.000	324.000.000	339.400.000
1981					1.913.000.000	1.263.000.000	108.000.000	542.000.000	1.095.000.000	470.700.000	303.000.000	321.300.000
1982	630.021.040	34.201.000	402.014.000	193.806.040	1.842.000.000	1.186.100.000	66.000.000	589.900.000	825.000.000	402.300.000	203.000.000	219.700.000
1983	582.993.630	54.901.300	414.003.000	114.089.330	1.990.000.000	1.197.800.000	85.000.000	707.200.000	727.000.000	401.500.000	202.000.000	213.500.000
1984	588.982.270	74.690.600	434.992.000	79.299.670	2.017.000.000	1.223.100.000	101.000.000	692.900.000	840.000.000	416.700.000	209.000.000	224.300.000
1985	616.009.340	82.800.300	458.006.000	75.203.040	2.104.000.000	1.219.700.000	118.000.000	766.300.000	746.000.000	359.100.000	146.000.000	240.900.000
1986	724.993.170	69.298.500	603.005.000	52.689.670	2.015.000.000	1.108.800.000	136.000.000	770.200.000	681.000.000	340.200.000	141.000.000	199.800.000
1987	974.015.240	58.498.400	807.016.000	108.500.840	2.216.000.000	1.112.100.000	184.000.000	919.900.000	770.000.000	366.300.000	176.000.000	227.700.000
1988	1.026.003.600	58.502.500	864.992.000	102.509.100	2.472.000.000	1.313.900.000	206.000.000	952.100.000	850.000.000	425.700.000	171.000.000	253.300.000
1989	1.262.917.600	62.030.300	983.995.000	216.892.300	3.201.000.000	1.979.200.000	202.000.000	1.019.800.000	834.000.000	416.700.000	167.000.000	250.300.000
1990	2.676.532.000	42.241.200	985.363.000	1.648.927.800	3.200.000.000	1.832.600.000	358.000.000	1.009.400.000	610.000.000	307.800.000	106.000.000	196.200.000
1991	2.353.590.000	48.547.100	1.035.940.000	1.269.102.900	3.687.000.000	1.970.200.000	149.000.000	1.567.800.000	680.000.000	223.200.000	145.000.000	311.800.000
1992	3.212.525.000	16.638.800	1.249.810.000	1.946.076.200	4.773.000.000	1.992.900.000	183.000.000	2.597.100.000	659.000.000	135.900.000	262.000.000	261.100.000
1993	2.768.470.700	65.661.800	1.188.170.000	1.514.638.900	4.201.000.000	2.052.300.000	147.000.000	2.001.700.000	799.000.000	291.000.000	197.000.000	311.000.000
1994	3.045.991.100	51.421.400	1.434.520.000	1.560.049.700	6.655.000.000	2.438.000.000	2.325.000.000	1.892.000.000	1.023.000.000	381.000.000	414.000.000	228.000.000
1995	5.085.884.000	405.162.000	2.927.650.000	1.753.071.000	10.637.000.000	3.041.000.000	2.306.000.000	5.290.000.000	1.476.000.000	471.000.000	590.000.000	415.000.000
1996	5.805.799.000	372.851.000	3.562.240.000	1.870.708.000	9.700.000.000	2.752.000.000	3.158.000.000	3.790.000.000	1.552.000.000	572.000.000	529.000.000	451.000.000
1997	5.744.381.000	455.278.000	3.796.870.000	1.492.214.000	8.898.000.000	3.112.000.000	2.297.000.000	3.489.000.000	1.499.000.000	587.000.000	526.000.000	386.000.000
1998	5.361.214.000	548.477.000	3.645.800.000	1.166.937.000	10.810.000.000	2.874.000.000	4.292.000.000	3.644.000.000	1.201.000.000	513.000.000	260.000.000	428.000.000
1999	5.170.761.000	461.737.000	3.565.080.000	1.143.944.000	8.331.000.000	2.419.000.000	3.173.000.000	2.739.000.000	1.340.000.000	534.000.000	252.000.000	554.000.000
2000	5.835.810.000	520.513.000	3.733.100.000	1.582.208.000	10.395.000.000	2.445.000.000	5.677.000.000	2.273.000.000	1.720.000.000	632.000.000	359.000.000	729.000.000
2001	6.949.073.000	584.952.000	4.154.020.000	2.210.091.000	9.745.000.000	2.683.000.000	4.646.000.000	2.416.000.000	2.007.000.000	827.000.000	362.000.000	818.000.000
2002	7.336.037.000	697.326.000	3.728.370.000	2.910.351.000	10.030.000.000	3.270.000.000	4.314.000.000	2.446.000.000	2.326.000.000	964.000.000	335.000.000	1.027.000.000
2003	9.131.123.000	1.019.730.000	4.061.250.000	4.050.143.000	11.170.000.000	3.995.000.000	4.069.000.000	3.106.000.000	3.000.000.000	1.205.000.000	449.000.000	1.346.000.000
2004	10.824.932.000	1.329.650.000	4.034.320.000	5.460.952.000	13.437.000.000	4.200.000.000	5.833.000.000	3.404.000.000	3.590.000.000	1.559.000.000	503.000.000	1.528.000.000
2005	12.682.728.000	1.977.270.000	4.278.810.000	6.426.648.000	16.181.000.000	5.451.000.000	6.274.000.000	4.456.000.000	5.056.440.000	1.473.620.000	1.051.570.000	2.531.250.000
2006	12.576.292.118	2.304.883.222	4.129.890.271	6.141.518.625	20.661.367.169				7.237.186.634	1.983.253.596	1.254.154.076	3.999.778.963

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm.

Tabla 17 Importaciones totales de servicios (en dólares norteamericanos y precios corrientes)

Año	Chipre			Malta			Bulgaria		
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	261.717.860	173.629.000	56.082.400	32.006.460	233.913.590	135.485.000	52.978.000	45.450.590	549.000.000
1981	267.897.110	174.643.000	57.186.100	36.068.010	235.841.060	138.867.000	50.685.200	46.288.860	683.000.000
1982	288.187.340	183.851.000	67.944.800	36.391.540	239.237.230	127.383.000	57.504.400	54.349.830	630.000.000
1983	281.026.100	181.148.000	66.269.100	33.609.000	202.567.180	101.284.000	52.723.000	48.560.180	598.000.000
1984	294.024.650	187.292.000	71.041.800	35.690.850	205.191.020	105.849.000	49.670.900	49.671.120	581.000.000
1985	295.158.950	183.168.000	77.544.400	34.446.550	211.444.080	106.361.000	49.876.900	55.206.180	654.500.000
1986	347.201.120	192.804.000	98.621.400	55.775.720	272.778.270	131.555.000	68.958.100	72.265.170	631.000.000
1987	432.553.800	239.869.000	116.816.000	75.868.800	349.646.840	164.114.000	102.173.000	83.359.840	661.000.000
1988	493.326.180	280.094.000	134.368.000	78.864.180	402.288.890	186.788.000	120.294.000	95.206.890	656.000.000
1989	549.304.680	325.297.000	134.041.000	89.966.680	416.651.900	205.456.000	107.032.000	104.163.900	785.000.000
1990	662.766.600	379.628.000	177.262.000	105.876.600	499.452.900	235.684.000	136.861.000	126.907.900	600.000.000
1991	715.933.600	411.689.000	191.203.000	113.041.600	503.408.700	233.473.000	132.275.000	137.660.700	485.800.000
1992	871.318.600	508.288.000	224.002.000	139.028.600	564.032.200	262.309.000	137.751.000	163.972.200	1.165.200.000
1993	752.505.300	413.345.000	217.127.000	122.033.300	587.971.000	272.128.000	154.247.000	161.596.000	1.229.300.000
1994	847.435.500	465.876.000	246.246.000	135.313.500	667.912.400	309.546.000	177.254.000	181.112.400	1.246.100.000
1995	1.294.374.000	778.038.000	329.561.000	186.775.000	689.257.000	290.210.000	214.013.000	185.033.000	1.277.900.000
1996	1.389.411.000	821.340.000	365.207.000	202.864.000	694.326.000	297.091.000	218.817.000	178.418.000	1.245.900.000
1997	1.374.103.000	777.003.000	385.486.000	211.614.000	647.222.000	288.055.000	190.119.000	169.049.000	1.156.700.000
1998	1.475.981.000	820.547.000	408.052.000	247.382.000	685.696.000	303.049.000	193.188.000	189.459.000	1.397.783.000
1999	1.537.160.000	823.099.000	430.612.000	283.448.000	721.682.000	331.479.000	200.514.000	189.691.000	1.472.541.000
2000	1.562.957.000	873.541.000	413.393.688	276.022.000	732.445.000	319.504.000	200.032.000	121.909.000	1.660.295.000
2001	1.591.959.000	877.610.000	427.555.000	286.794.000	720.668.000	312.260.000	180.420.000	227.988.000	1.894.202.000
2002	1.634.859.000	828.629.000	512.357.000	293.873.000	747.367.000	351.454.000	153.525.000	242.388.000	1.740.049.000
2003	2.089.098.000	1.077.340.000	611.197.000	400.561.000	860.940.000	353.745.000	215.111.000	292.084.000	2.424.190.000
2004	2.552.236.000	1.116.430.000	811.072.000	624.734.000	1.032.891.000	262.173.000	256.145.000	514.574.000	3.167.353.000
2005	2.607.958.000	1.074.380.000	931.885.000	601.693.000	1.140.908.000	260.755.000	267.577.000	612.576.000	3.456.992.000
2006	2.750.696.037	1.067.643.146	947.699.712	735.353.179	1.187.005.708	246.743.753	293.343.030	646.918.925	4.126.397.262
									1.497.158.231
									1.473.264.722
									1.155.974.309

Continúa

Año	República Checa				Eslovaquia				Eslovenia			
	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992	3.700.773.000	733.270.000	526.375.000	2.441.142.520	1.666.340.000	288.824.000	217.416.000	1.160.100.000	1.034.200.000	439.400.000	281.900.000	312.900.000
1993	4.684.767.963	854.828.000	1.593.420.000	2.236.498.963	1.548.722.200	161.725.000	281.905.000	1.105.092.200	1.010.200.000	389.600.000	305.300.000	315.300.000
1994	4.859.902.000	800.281.000	1.635.340.000	2.424.281.000	1.800.461.600	306.543.000	321.129.000	1.172.789.600	1.147.930.000	420.530.000	389.420.000	337.980.000
1995	6.197.893.600	699.834.000	2.960.350.000	2.537.709.600	1.996.620.000	394.384.000	481.619.000	1.120.609.300	1.428.450.000	437.890.000	574.890.000	415.670.000
1996	5.305.295.800	630.052.000	2.355.040.000	2.320.203.800	2.062.289.400	342.011.000	438.622.000	1.281.656.400	1.391.360.000	368.660.000	517.740.000	504.960.000
1997	5.690.104.000	700.025.000	1.907.750.000	3.082.329.000	2.271.697.000	443.709.000	475.053.000	1.352.935.000	1.508.620.000	411.810.000	560.640.000	536.170.000
1998	5.772.224.000	782.209.000	1.493.420.000	3.496.595.000	1.812.365.000	378.684.000	338.808.000	1.094.873.000	1.505.820.000	379.950.000	541.360.000	584.510.000
1999	5.363.671.000	715.097.000	1.276.220.000	3.372.354.000	1.779.376.759	433.768.635	295.970.595	1.049.637.529	1.423.030.000	353.660.000	511.420.000	557.950.000
2000	5.486.723.000	804.555.000	1.386.380.000	3.295.788.000	2.009.730.161	509.027.025	289.268.076	1.211.435.059	1.442.010.000	318.200.000	527.990.000	595.820.000
2001	6.372.192.000	895.005.000	1.597.150.000	3.880.037.000	2.321.464.000	604.084.000	442.140.000	1.275.240.000	1.715.161.000	365.746.000	607.726.000	741.683.000
2002	7.239.596.000	1.199.930.000	1.934.360.000	4.105.306.000	3.011.579.000	898.391.000	572.900.000	1.540.288.000	2.162.127.000	476.412.000	752.724.000	932.982.000
2003	9.131.046.000	1.505.320.000	2.280.390.000	5.345.346.000	3.416.347.751	997.893.514	745.915.362	1.672.538.875	2.579.302.000	603.327.000	868.176.000	1.107.799.000
2004	9.869.540.000	1.795.310.000	2.404.750.000	5.669.480.000	4.038.539.509	1.209.147.325	846.811.932	1.982.580.252	2.889.507.000	650.090.000	949.482.000	1.289.935.000
2005	10.453.429.682	1.888.947.845	2.627.119.965	5.937.361.871	4.587.734.029	1.215.062.200	1.013.992.035	2.358.679.793	3.282.839.677	742.865.764	1.058.086.165	1.481.887.748

Continúa

Año	Estonia				Letonia				Lituania			
	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Trasport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Trasport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Trasport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992	122 618 900	93 546 000	18 898 900	10 174 000	120 129 300	98 832 300	13 102 500	8 194 500	177 110 200	160 676 000	12 148 900	4 285 300
1993	185 017 700	124 312 000	25 286 800	35 418 900	179 255 000	130 334 000	28 939 000	19 982 000	265 735 000	196 956 000	50 286 400	18 492 600
1994	330 653 500	184 516 000	48 009 000	98 128 500	210 961 000	136 156 000	30 600 000	44 205 000	457 040 000	292 172 000	106 347 000	58 521 000
1995	420 082 600	222 119 000	90 500 800	107 462 800	224 655 000	153 233 000	24 362 000	47 060 000	639 312 000	298 937 000	265 825 000	74 550 000
1996	525 293 000	267 276 000	100 726 000	157 291 000	702 738 000	173 210 000	373 053 000	156 475 000	850 222 500	360 150 000	277 380 000	212 692 500
1997	648 903 900	340 153 000	120 047 000	188 703 900	637 353 000	201 141 000	325 680 000	110 532 000	816 262 000	265 900 000	292 150 000	258 212 000
1998	813 787 000	409 073 000	155 225 000	249 489 000	717 103 000	221 303 000	305 100 000	190 700 000	747 062 000	213 285 000	340 915 000	192 862 000
1999	828 906 000	370 080 000	214 621 000	244 205 000	628 300 000	190 900 000	268 400 000	169 000 000	655 162 000	221 112 000	253 072 000	180 978 000
2000	870 148 000	419 672 000	203 698 000	246 778 000	680 400 000	213 600 000	247 200 000	219 600 000	668 650 000	236 600 000	218 500 000	213 550 000
2001	948 510 000	455 965 000	191 620 000	300 925 000	662 200 000	207 500 000	223 100 000	231 600 000	878 321 000	297 091 000	326 184 000	255 046 000
2002	1 080 915 000	491 228 000	230 913 000	358 774 000	691 700 000	232 700 000	229 500 000	229 500 000	1 215 415 000	509 555 000	470 631 000	235 229 000
2003	1 369 654 000	515 729 000	318 998 000	534 926 000	917 200 000	300 700 000	328 100 000	288 400 000	1 577 607 000	663 465 000	635 842 000	278 300 000
2004	1 725 149 000	736 282 000	400 276 000	588 591 000	1 164 300 000	413 100 000	377 400 000	373 800 000	1 989 446 000	896 740 000	744 004 000	348 702 000
2005	2 131 541 000	946 451 000	447 516 000	737 574 000	1 541 300 000	501 300 000	583 500 000	456 500 000	2 373 208 564			
2006	2 394 291 008	1 045 184 383	523 611 990	825 494 634	1 958 720 316	650 628 572	723 156 257	584 935 486				

Continúa

Año	Hungría				Polonia				Rumanía			
	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	518.000.000				2.023.000.000	1.211.200.000	260.000.000	551.800.000	1.045.000.000	802.800.000	73.000.000	169.200.000
1981	524.000.000				1.727.000.000	1.120.100.000	200.000.000	406.900.000	1.014.000.000	792.900.000	67.000.000	154.100.000
1982	491.993.800	315.892.000	141.003.000	35.098.800	1.467.000.000	871.400.000	111.000.000	484.600.000	748.000.000	542.700.000	84.000.000	121.300.000
1983	446.999.800	266.407.000	150.992.000	29.600.800	1.783.000.000	1.060.500.000	195.000.000	527.500.000	726.000.000	459.900.000	92.000.000	174.100.000
1984	515.005.900	271.805.000	166.000.000	77.200.900	1.853.000.000	1.074.900.000	225.000.000	553.100.000	774.000.000	497.700.000	85.000.000	191.300.000
1985	678.998.100	297.891.000	199.005.000	182.102.100	1.846.000.000	1.043.200.000	184.000.000	618.800.000	524.000.000	405.900.000	36.000.000	86.100.000
1986	680.984.900	350.989.000	236.995.000	93.000.900	2.012.000.000	1.081.200.000	186.000.000	744.800.000	424.000.000	315.900.000	22.000.000	86.100.000
1987	762.010.000	410.408.000	269.999.000	81.603.000	2.028.000.000	1.142.200.000	203.000.000	682.800.000	515.000.000	397.800.000	30.000.000	87.200.000
1988	1.151.999.800	396.896.000	711.004.000	44.099.800	2.404.000.000	1.246.300.000	251.000.000	906.700.000	480.000.000	342.900.000	33.000.000	104.100.000
1989	1.601.016.300	411.310.000	1.144.000.000	45.706.300	3.053.000.000	1.842.900.000	215.000.000	995.100.000	450.000.000	352.800.000	35.000.000	62.200.000
1990	2.263.644.000	199.575.000	585.299.000	1.478.770.000	2.847.000.000	1.491.500.000	423.000.000	932.500.000	787.000.000	515.700.000	103.000.000	168.300.000
1991	1.881.684.000	128.473.000	497.478.000	1.255.733.000	2.994.000.000	1.525.100.000	143.000.000	1.325.900.000	819.000.000	373.500.000	143.000.000	302.500.000
1992	2.526.332.000	121.173.000	663.915.000	1.741.244.000	4.045.000.000	1.451.800.000	134.000.000	2.459.200.000	946.000.000	377.100.000	260.000.000	308.900.000
1993	2.534.803.700	161.299.000	745.616.000	1.627.888.700	3.631.000.000	1.339.500.000	189.000.000	2.102.500.000	914.000.000	431.000.000	195.000.000	378.000.000
1994	2.875.047.500	209.685.000	935.145.000	1.730.217.500	3.746.000.000	1.365.000.000	320.000.000	2.061.000.000	1.166.000.000	403.000.000	449.000.000	314.000.000
1995	3.765.480.000	482.358.000	1.497.490.000	1.785.630.000	7.008.000.000	1.768.000.000	410.000.000	4.830.000.000	1.801.000.000	604.000.000	697.000.000	500.000.000
1996	3.919.372.000	438.598.000	1.482.340.000	1.998.434.000	6.228.000.000	1.690.000.000	583.000.000	3.955.000.000	1.924.000.000	692.000.000	665.000.000	567.000.000
1997	3.987.936.000	566.695.000	1.494.080.000	1.927.155.000	5.610.000.000	1.590.000.000	589.000.000	3.431.000.000	1.865.000.000	531.000.000	681.000.000	653.000.000
1998	4.139.009.000	608.184.000	1.475.550.000	2.055.279.000	6.479.000.000	1.663.000.000	773.000.000	4.043.000.000	1.796.000.000	591.000.000	458.000.000	747.000.000
1999	4.282.862.000	619.754.000	1.542.760.000	2.120.343.000	6.837.000.000	1.524.000.000	859.000.000	4.454.000.000	1.759.000.000	570.000.000	402.000.000	787.000.000
2000	4.707.923.000	710.259.000	1.651.230.000	2.346.434.000	8.860.000.000	1.532.000.000	3.313.000.000	4.015.000.000	1.948.000.000	627.000.000	425.000.000	896.000.000
2001	5.469.867.000	748.622.000	1.807.710.000	2.913.535.000	8.852.000.000	1.581.000.000	3.495.000.000	3.776.000.000	2.113.000.000	738.000.000	449.000.000	926.000.000
2002	6.748.534.000	1.057.400.000	2.133.150.000	3.557.984.000	9.089.000.000	1.819.000.000	3.202.000.000	4.068.000.000	2.304.000.000	835.000.000	396.000.000	1.073.000.000
2003	9.021.536.000	1.397.340.000	2.594.050.000	5.030.146.000	10.526.000.000	2.296.000.000	2.801.000.000	5.429.000.000	2.913.000.000	1.133.000.000	479.000.000	1.301.000.000
2004	10.470.053.000	1.567.130.000	2.848.110.000	6.054.813.000	12.278.000.000	2.948.000.000	3.841.000.000	5.489.000.000	3.829.000.000	1.500.000.000	539.000.000	1.790.000.000
2005	11.728.744.000	2.081.530.000	2.925.200.000	6.722.014.000	14.104.000.000	3.319.000.000	4.341.000.000	6.444.000.000	5.424.980.000	1.965.680.000	924.770.000	2.534.530.000
2006	11.409.042.599	2.384.708.395	2.358.563.137	6.665.771.068	17.921.731.360				6.790.712.200	2.356.154.329	1.300.516.560	3.134.041.311

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e.htm.

Tabla 18 Saldo de las transacciones de servicios (en dólares norteamericanos y precios corrientes)

Año	Chipre			Malta			Bulgaria					
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	
1980	83.557.140	-86.672.900	147.003.600	23.226.440	207.279.810	-44.322.400	275.022.000	-23.419.790	662.000.000	157.500.000	301.000.000	203.500.000
1981	123.388.890	-86.609.600	185.795.900	24.202.590	158.261.640	-39.177.500	226.014.800	-28.575.660	601.000.000	114.300.000	297.000.000	189.700.000
1982	161.131.660	-92.348.400	223.818.200	29.659.860	51.681.470	-45.809.300	31.993.600	-34.502.830	577.000.000	87.300.000	365.000.000	124.700.000
1983	213.618.900	-90.384.000	265.645.900	38.357.000	66.597.820	-28.974.900	110.071.000	-14.498.280	461.000.000	43.200.000	375.000.000	42.800.000
1984	270.400.350	-77.500.000	289.266.200	58.634.150	32.535.680	-34.639.500	92.835.100	-25.659.920	692.000.000	31.500.000	356.000.000	304.500.000
1985	308.381.050	-55.505.000	301.198.600	62.687.450	48.598.420	-33.698.400	104.869.100	-22.572.280	393.000.000	-45.900.000	361.000.000	77.900.000
1986	426.523.880	-34.354.000	397.573.600	63.304.280	84.480.930	-31.426.000	151.147.900	-35.240.970	327.000.000	-37.800.000	324.000.000	40.800.000
1987	574.311.200	-47.184.000	551.865.000	69.630.200	187.269.160	-22.027.000	254.420.000	-45.123.840	497.000.000	-9.900.000	425.000.000	81.900.000
1988	716.409.820	-75.435.000	695.414.000	96.430.820	237.565.310	-14.296.000	307.081.000	-55.219.690	530.000.000	26.100.000	410.000.000	93.900.000
1989	848.522.320	-110.185.000	859.641.000	99.066.320	210.908.000	-42.755.000	305.602.000	-51.939.000	438.000.000	22.500.000	382.000.000	33.500.000
1990	1.097.406.400	-119.193.000	1.076.888.000	139.711.400	221.787.100	-67.664.000	358.454.000	-69.002.900	237.000.000	-12.600.000	331.000.000	118.600.000
1991	851.583.400	-142.972.000	838.017.000	156.538.400	278.048.100	-61.429.000	410.042.000	-70.564.900	85.900.000	-13.800.000	-84.200.000	12.100.000
1992	1.345.351.400	-191.748.000	1.324.218.000	212.881.400	297.601.400	-47.703.000	428.216.000	-82.911.600	-94.900.000	-2.000.000	-98.700.000	5.800.000
1993	1.292.508.700	-111.579.000	1.186.763.000	217.324.700	304.310.800	-72.774.000	453.204.000	-76.119.200	-58.000.000	-73.000.000	50.500.000	-35.500.000
1994	1.550.417.500	-122.310.000	1.404.534.000	268.193.500	307.050.300	-87.796.000	462.766.000	-67.919.700	10.800.000	-88.900.000	117.900.000	-17.200.000
1995	1.807.165.000	-166.880.000	1.468.769.000	505.276.000	333.845.000	-29.660.000	441.577.000	-78.071.000	153.500.000	-36.900.000	277.500.000	-87.100.000
1996	1.657.270.000	-206.943.000	1.316.073.000	548.140.000	355.695.000	-39.373.000	412.743.000	-17.675.000	120.100.000	-46.900.000	189.800.000	-22.800.000
1997	1.647.507.000	-182.721.000	1.273.994.000	556.234.000	434.613.000	-11.587.000	445.221.000	978.000	149.900.000	-56.800.000	147.500.000	59.200.000
1998	1.821.362.000	-185.970.000	1.310.188.000	697.144.000	472.810.000	11.783.000	459.427.000	1.600.000	368.441.000	-77.536.000	447.060.000	-1.083.000
1999	2.117.701.000	-179.391.000	1.480.438.000	816.654.000	476.479.000	687.000	466.527.000	9.263.000	287.019.000	-127.042.000	405.317.000	8.744.000
2000	2.235.184.000	-167.253.000	1.527.456.312	874.981.000	341.793.000	-18.804.000	386.532.000	-25.935.000	468.499.000	-101.034.000	536.236.000	33.297.000
2001	2.474.802.000	-129.240.000	1.565.775.000	1.038.267.000	356.685.000	10.053.000	380.403.000	-33.771.000	226.248.000	-172.483.000	404.819.000	-6.086.000
2002	2.601.522.000	75.750.000	1.446.773.000	1.078.999.000	426.077.000	-13.720.000	460.183.000	-20.386.000	421.966.000	89.452.000	379.289.000	-46.773.000
2003	2.919.414.000	162.270.000	1.485.933.000	1.271.221.000	487.414.000	-24.730.000	507.015.000	5.129.000	496.865.000	29.441.000	587.400.000	-119.976.000
2004	3.325.106.000	319.750.000	1.430.178.000	1.575.178.000	514.805.000	89.406.000	513.577.000	-88.179.000	816.407.000	-49.140.000	868.710.000	-3.163.000
2005	3.545.549.000	468.660.000	1.385.885.000	1.690.804.000	488.325.000	119.523.000	486.708.000	-117.906.000	830.690.000	-82.280.000	1.117.730.000	-204.760.000
2006	3.962.768.410	567.807.178	1.404.614.034	1.990.347.198	341.959.677	84.870.737	452.779.032	-195.690.092	714.582.147	-235.984.042	1.093.349.818	-142.783.629

Continúa

Año	República Checa				Eslovaquia				Eslovenia			
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992	977 810 000	507 250 000	1 031 785 000	-561 229 520	272 260 000	171 250 000	165 507 000	-64 497 000	185 100 000	-163 800 000	389 100 000	-40 200 000
1993	435 594 337	389 342 000	643 290 000	-597 056 963	672 236 400	377 727 000	285 897 000	8 612 400	381 000 000	56 300 000	428 700 000	-104 000 000
1994	1 777 680 600	662 709 000	1 244 570 000	-129 598 400	577 670 328	309 142 000	301 638 000	-33 109 672	657 420 000	66 160 000	523 540 000	67 720 000
1995	1 873 381 400	634 076 000	1 118 830 000	120 475 400	63 383 000	248 456 000	191 264 000	-376 329 300	587 170 000	67 440 000	509 110 000	10 620 000
1996	1 727 609 500	687 068 000	1 264 850 000	-224 108 500	88 637 300	397 585 000	106 075 000	-415 022 700	648 720 000	71 800 000	636 180 000	-59 260 000
1997	1 828 079 000	689 605 000	1 986 290 000	-847 884 000	3 141 000	322 716 000	13 189 000	-332 764 000	643 410 000	95 800 000	662 780 000	-115 170 000
1998	1 155 406 000	763 761 000	1 659 110 000	-1 267 465 000	73 881 000	315 119 000	122 191 000	-363 429 000	513 240 000	128 220 000	527 770 000	-142 750 000
1999	1 387 423 000	674 813 000	1 697 070 000	-984 460 000	439 023 987	561 400 611	137 056 715	-259 433 339	366 370 000	140 720 000	416 230 000	-190 580 000
2000	1 546 912 000	706 975 000	1 717 170 000	-877 243 000	479 466 361	502 758 775	351 716 893	-375 009 306	459 400 000	138 780 000	449 410 000	-128 790 000
2001	651 979 000	837 155 000	1 366 680 000	-1 551 856 000	465 138 000	559 836 000	293 985 000	-388 683 000	514 210 000	181 620 000	472 980 000	-140 390 000
2002	514 532 000	953 600 000	1 631 790 000	-2 070 858 000	257 934 000	514 139 000	291 631 000	-547 836 000	595 562 000	235 745 000	477 834 000	-117 990 000
2003	529 197 000	1 313 650 000	1 906 930 000	-2 691 383 000	284 852 893	500 442 543	156 813 326	-372 402 976	624 441 000	294 846 000	589 366 000	-259 762 000
2004	859 744 000	1 489 800 000	2 218 050 000	-2 848 106 000	339 786 161	394 846 339	365 152 367	-420 212 545	870 222 000	402 883 000	756 294 000	-288 955 000
2005	532 102 502	1 434 261 871	2 225 631 924	-3 127 791 292	560 924 087	602 658 419	451 392 993	-493 127 324	1 079 381 000	494 850 000	845 258 000	-260 727 000
2006									1 093 832 460	571 929 051	819 152 546	-297 249 138

Continúa

Año	Estonia				Letonia				Lituania			
	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992	77.628.040	56.043.000	8.507.600	13.077.440	169.700.447	176.272.700	-5.845.200	-727.053	20.690.800	4.767.000	9.429.300	6.494.500
1993	141.450.980	98.835.000	24.500.900	18.115.080	349.475.000	294.524.000	-13.523.000	68.474.000	56.197.000	10.667.000	18.287.200	27.242.800
1994	177.491.770	152.720.000	43.381.700	-18.609.930	440.355.000	464.229.000	-12.545.000	-11.329.000	25.144.500	-4.675.000	-29.352.000	59.171.500
1995	448.266.120	151.610.000	266.156.200	30.499.920	493.017.000	506.058.000	-4.395.000	-8.646.000	146.815.000	59.490.000	49.725.000	37.600.000
1996	573.978.000	173.776.000	383.461.000	16.741.000	418.556.000	533.088.000	-158.183.000	43.651.000	169.592.500	82.497.000	82.177.000	4.918.500
1997	664.737.760	317.884.000	353.427.000	-6.573.240	389.302.000	515.132.000	-133.392.000	7.562.000	279.883.000	168.050.000	167.350.000	-55.517.000
1998	662.498.000	299.188.000	383.322.000	-20.012.000	386.297.000	506.197.000	-123.400.000	3.500.000	336.251.000	185.985.000	209.507.000	-59.241.000
1999	656.911.000	329.385.000	334.226.000	-6.700.000	392.100.000	521.700.000	-150.800.000	21.200.000	396.911.000	270.523.000	138.265.000	-11.877.000
2000	588.181.000	291.159.000	304.548.000	-7.526.000	450.400.000	556.800.000	-116.300.000	9.900.000	478.200.000	295.325.000	164.525.000	18.350.000
2001	627.131.000	295.555.000	315.542.000	16.034.000	498.500.000	560.400.000	-103.700.000	41.800.000	572.684.000	356.589.000	178.679.000	37.416.000
2002	591.180.000	304.335.000	323.918.000	-37.073.000	529.300.000	536.500.000	-68.400.000	61.200.000	648.609.000	423.083.000	167.367.000	58.159.000
2003	818.952.000	456.288.000	351.953.000	10.716.000	570.000.000	591.600.000	-105.900.000	84.300.000	853.065.000	689.895.000	140.572.000	22.599.000
2004	1.067.034.000	466.248.000	486.348.000	114.438.000	587.600.000	578.600.000	-110.400.000	119.400.000	1.085.052.000	690.480.000	177.110.000	217.462.000
2005	985.048.000	299.689.000	500.152.000	185.207.000	595.400.000	720.200.000	-242.200.000	117.400.000	923.962.051			
2006	1.059.093.374	344.837.887	501.830.788	212.424.700	670.096.449	796.952.814	-221.105.464	94.249.100				

Continúa

Año	Hungría			Polonia			Rumania				
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel
1980	-518.000.000			-5.000.000	-16.400.000	-20.000.000	31.400.000	18.000.000	-403.200.000	251.000.000	170.200.000
1981	-524.000.000			186.000.000	142.900.000	-92.000.000	135.100.000	81.000.000	-322.200.000	236.000.000	167.200.000
1982	138.027.240	-281.691.000	261.011.000	158.707.240	375.000.000	314.700.000	105.300.000	77.000.000	-1.40.400.000	119.000.000	98.400.000
1983	135.993.830	-211.505.700	263.011.000	84.488.530	207.000.000	137.300.000	179.700.000	1.000.000	-1.58.400.000	110.000.000	49.400.000
1984	73.976.370	-197.114.400	268.992.000	2.098.770	164.000.000	148.200.000	139.800.000	66.000.000	-81.000.000	124.000.000	23.000.000
1985	-62.988.760	-215.090.700	259.001.000	-106.899.060	258.000.000	176.500.000	147.500.000	222.000.000	-46.800.000	110.000.000	158.800.000
1986	44.008.270	-281.690.500	366.010.000	-40.311.230	3.000.000	27.600.000	25.400.000	257.000.000	24.300.000	119.000.000	113.700.000
1987	212.005.240	-351.909.600	537.017.000	26.897.840	188.000.000	-30.100.000	237.100.000	255.000.000	-31.500.000	146.000.000	140.500.000
1988	-125.996.200	-338.393.500	153.988.000	58.409.300	68.000.000	67.600.000	45.400.000	370.000.000	82.800.000	138.000.000	149.200.000
1989	-338.098.700	-349.279.700	-160.005.000	171.186.000	148.000.000	136.300.000	24.700.000	384.000.000	63.900.000	132.000.000	188.100.000
1990	412.888.000	-157.333.800	400.064.000	170.157.800	353.000.000	341.100.000	76.900.000	-177.000.000	-207.900.000	3.000.000	27.900.000
1991	471.906.000	-79.925.900	538.462.000	13.369.900	693.000.000	445.100.000	241.900.000	-139.000.000	-150.300.000	2.000.000	9.300.000
1992	686.193.000	-104.534.200	585.895.000	204.832.200	728.000.000	541.100.000	137.900.000	-287.000.000	-241.200.000	2.000.000	-47.800.000
1993	233.667.000	-95.637.200	442.554.000	-113.249.800	570.000.000	712.800.000	-100.800.000	-115.000.000	-50.000.000	2.000.000	-67.000.000
1994	170.943.600	-158.263.600	499.375.000	-170.167.800	2.909.000.000	1.073.000.000	-169.000.000	-143.000.000	-22.000.000	-35.000.000	-86.000.000
1995	1.320.404.000	-77.196.000	1.430.160.000	-32.559.000	3.629.000.000	1.273.000.000	460.000.000	-325.000.000	-133.000.000	-107.000.000	-85.000.000
1996	1.886.427.000	-65.747.000	2.079.900.000	-127.726.000	3.472.000.000	1.062.000.000	-165.000.000	-372.000.000	-120.000.000	-136.000.000	-116.000.000
1997	1.756.445.000	-111.417.000	2.302.790.000	-434.941.000	3.288.000.000	1.522.000.000	58.000.000	-366.000.000	56.000.000	-155.000.000	-267.000.000
1998	1.222.205.000	-59.707.000	2.170.250.000	-888.342.000	4.331.000.000	1.211.000.000	-399.000.000	-595.000.000	-78.000.000	-198.000.000	-319.000.000
1999	887.899.000	-158.017.000	2.022.320.000	-976.399.000	1.494.000.000	895.000.000	2.314.000.000	-419.000.000	-36.000.000	-150.000.000	-233.000.000
2000	1.127.887.000	-189.746.000	2.081.870.000	-764.226.000	1.535.000.000	913.000.000	-1.742.000.000	-228.000.000	5.000.000	-66.000.000	-167.000.000
2001	1.479.206.000	-163.670.000	2.346.310.000	-703.444.000	893.000.000	1.102.000.000	-1.360.000.000	-106.000.000	89.000.000	-87.000.000	-108.000.000
2002	587.503.000	-360.074.000	1.595.220.000	-647.633.000	941.000.000	1.451.000.000	-1.622.000.000	22.000.000	129.000.000	-61.000.000	-46.000.000
2003	109.587.000	-377.610.000	1.467.200.000	-980.003.000	644.000.000	1.699.000.000	-2.323.000.000	87.000.000	72.000.000	-30.000.000	45.000.000
2004	354.879.000	-237.480.000	1.186.210.000	-593.861.000	1.159.000.000	1.252.000.000	-2.085.000.000	-239.000.000	59.000.000	-36.000.000	-262.000.000
2005	953.984.000	-104.260.000	1.353.610.000	-295.366.000	2.077.000.000	2.132.000.000	1.933.000.000	-368.540.000	-492.060.000	126.800.000	-3.280.000
2006	1.167.249.519	-79.925.173	1.771.327.134	-524.252.443	2.739.635.809			446.474.434	-372.900.733	865.737.652	

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm.

Tabla 19 Estructura porcentual de las exportaciones de servicios en los PECO

Año	Chipre				Malta				Bulgaria			
	Commercial services excl. government (services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government (services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	100,00%	25,18%	58,82%	16,00%	100,00%	20,66%	74,34%	4,99%	100,00%	36,27%	28,74%	35,00%
1981	100,00%	22,50%	62,10%	15,40%	100,00%	25,30%	70,21%	4,49%	100,00%	40,58%	26,40%	33,01%
1982	100,00%	20,37%	64,93%	14,70%	100,00%	28,04%	65,14%	6,82%	100,00%	37,66%	33,47%	28,87%
1983	100,00%	18,35%	67,10%	14,55%	100,00%	26,86%	60,48%	12,65%	100,00%	35,44%	39,19%	25,37%
1984	100,00%	19,45%	63,84%	16,71%	100,00%	29,95%	59,95%	10,10%	100,00%	27,36%	31,42%	41,22%
1985	100,00%	21,15%	62,75%	16,09%	100,00%	27,94%	59,51%	12,55%	100,00%	28,71%	39,06%	32,23%
1986	100,00%	20,48%	64,13%	15,39%	100,00%	28,03%	61,61%	10,36%	100,00%	29,59%	39,04%	31,37%
1987	100,00%	19,14%	66,41%	14,45%	100,00%	26,46%	66,42%	7,12%	100,00%	28,45%	42,66%	28,89%
1988	100,00%	16,92%	68,59%	14,49%	100,00%	26,96%	66,79%	6,25%	100,00%	31,64%	40,81%	27,55%
1989	100,00%	15,39%	71,09%	13,52%	100,00%	25,93%	65,75%	8,32%	100,00%	27,67%	40,47%	31,86%
1990	100,00%	14,80%	71,25%	13,95%	100,00%	23,30%	68,68%	8,03%	100,00%	27,53%	38,23%	34,24%
1991	100,00%	17,14%	65,66%	17,20%	100,00%	22,02%	69,40%	8,59%	100,00%	49,86%	10,93%	39,21%
1992	100,00%	14,28%	69,84%	15,88%	100,00%	24,91%	65,69%	9,41%	100,00%	47,46%	20,04%	32,50%
1993	100,00%	14,76%	68,65%	16,59%	100,00%	22,34%	68,08%	9,58%	100,00%	36,88%	26,24%	36,87%
1994	100,00%	14,33%	68,84%	16,83%	100,00%	22,74%	65,65%	11,61%	100,00%	29,89%	28,77%	41,34%
1995	100,00%	19,70%	57,98%	22,31%	100,00%	25,47%	64,08%	10,45%	100,00%	34,51%	33,02%	32,47%
1996	100,00%	20,17%	55,18%	24,65%	100,00%	24,54%	60,15%	15,31%	100,00%	32,15%	28,43%	39,41%
1997	100,00%	19,67%	54,92%	25,41%	100,00%	25,56%	58,73%	15,72%	100,00%	34,35%	28,25%	37,40%
1998	100,00%	19,25%	52,11%	28,65%	100,00%	27,18%	56,33%	16,49%	100,00%	25,60%	54,71%	19,69%
1999	100,00%	17,61%	52,29%	30,10%	100,00%	27,72%	55,67%	16,60%	100,00%	29,65%	52,95%	17,40%
2000	100,00%	18,60%	51,10%	30,30%	100,00%	27,99%	54,60%	17,41%	100,00%	29,68%	50,46%	19,86%
2001	100,00%	18,40%	49,02%	32,58%	100,00%	29,92%	52,06%	18,03%	100,00%	30,29%	46,86%	22,86%
2002	100,00%	21,35%	46,25%	32,41%	100,00%	28,78%	52,30%	18,92%	100,00%	28,58%	50,71%	20,71%
2003	100,00%	24,75%	41,87%	33,38%	100,00%	24,40%	53,56%	22,04%	100,00%	26,63%	55,48%	17,89%
2004	100,00%	24,44%	38,13%	37,43%	100,00%	22,72%	49,73%	27,55%	100,00%	25,62%	55,27%	19,11%
2005	100,00%	25,08%	37,67%	37,26%	100,00%	23,34%	46,30%	30,36%	100,00%	26,07%	56,22%	17,71%
2006	100,00%	24,36%	35,04%	40,60%	100,00%	21,69%	48,80%	29,51%	100,00%	26,05%	53,02%	20,93%

Continúa

Año	República Checa				Eslovaquia				Eslovenia			
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992	100,00%	26,51%	33,30%	40,18%	100,00%	23,73%	19,75%	56,52%	100,00%	22,60%	55,03%	22,37%
1993	100,00%	24,30%	43,68%	32,02%	100,00%	24,29%	25,57%	50,15%	100,00%	32,05%	52,76%	15,19%
1994	100,00%	22,04%	43,39%	34,57%	100,00%	25,89%	26,19%	47,92%	100,00%	26,96%	50,57%	22,47%
1995	100,00%	16,53%	50,54%	32,93%	100,00%	31,21%	32,66%	36,13%	100,00%	25,07%	53,78%	21,15%
1996	100,00%	18,73%	51,47%	29,80%	100,00%	34,38%	25,32%	40,29%	100,00%	22,59%	58,24%	19,17%
1997	100,00%	18,48%	51,79%	29,72%	100,00%	33,69%	21,46%	44,85%	100,00%	22,83%	58,02%	19,16%
1998	100,00%	22,32%	45,51%	32,18%	100,00%	36,78%	24,44%	38,78%	100,00%	27,81%	51,15%	21,04%
1999	100,00%	20,59%	44,04%	35,37%	100,00%	44,86%	19,52%	35,62%	100,00%	26,16%	51,04%	22,80%
2000	100,00%	21,49%	44,12%	34,39%	100,00%	40,65%	25,75%	33,60%	100,00%	25,55%	51,17%	23,28%
2001	100,00%	24,66%	42,19%	33,15%	100,00%	41,77%	26,42%	31,81%	100,00%	26,03%	46,98%	26,99%
2002	100,00%	27,77%	45,99%	26,24%	100,00%	43,20%	26,44%	30,35%	100,00%	27,68%	48,16%	24,16%
2003	100,00%	29,18%	43,35%	27,47%	100,00%	40,48%	24,39%	35,13%	100,00%	29,17%	47,09%	23,74%
2004	100,00%	30,62%	43,09%	26,30%	100,00%	36,63%	27,68%	35,68%	100,00%	28,85%	45,22%	25,93%
2005	100,00%	30,25%	44,17%	25,58%	100,00%	35,30%	28,46%	36,23%	100,00%	30,04%	42,89%	27,07%
2006	100,00%											

(continúa)

Tabla 19 Estructura porcentual de las exportaciones de servicios en los PECO (continuación)

Año	Estonia				Letonia				Lituania			
	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992	100,00%	74,70%	13,69%	11,61%	100,00%	94,92%	2,50%	2,58%	100,00%	83,64%	10,91%	5,45%
1993	100,00%	68,35%	15,25%	16,40%	100,00%	80,35%	2,92%	16,73%	100,00%	64,49%	21,30%	14,21%
1994	100,00%	66,37%	17,99%	15,65%	100,00%	92,18%	2,77%	5,05%	100,00%	59,62%	15,97%	24,41%
1995	100,00%	43,04%	41,07%	15,89%	100,00%	91,87%	2,78%	5,35%	100,00%	45,59%	40,14%	14,27%
1996	100,00%	40,12%	44,05%	15,83%	100,00%	62,99%	19,16%	17,85%	100,00%	43,40%	35,26%	21,34%
1997	100,00%	50,09%	36,04%	13,86%	100,00%	69,77%	18,73%	11,50%	100,00%	39,59%	41,92%	18,49%
1998	100,00%	47,98%	36,48%	15,54%	100,00%	65,93%	16,47%	17,60%	100,00%	36,86%	50,81%	12,33%
1999	100,00%	47,08%	36,94%	15,98%	100,00%	69,84%	11,52%	18,64%	100,00%	46,73%	37,20%	16,07%
2000	100,00%	48,74%	34,85%	16,41%	100,00%	68,13%	11,58%	20,30%	100,00%	46,38%	33,40%	20,22%
2001	100,00%	47,70%	32,19%	20,12%	100,00%	66,16%	10,29%	23,55%	100,00%	45,05%	34,79%	20,16%
2002	100,00%	47,58%	33,18%	19,24%	100,00%	63,00%	13,19%	23,81%	100,00%	50,03%	34,23%	15,74%
2003	100,00%	44,41%	30,66%	24,93%	100,00%	60,00%	14,94%	25,06%	100,00%	55,68%	31,94%	12,38%
2004	100,00%	43,07%	31,75%	25,18%	100,00%	56,61%	15,24%	28,15%	100,00%	51,63%	29,96%	18,41%
2005	100,00%	39,98%	30,41%	29,61%	100,00%	57,17%	15,97%	26,86%	100,00%			
2006	100,00%	40,25%	29,69%	30,06%	100,00%	55,07%	19,10%	25,84%	100,00%			

Continúa

Año	Hungría				Polonia				Rumanía			
	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980					100,00%	59,21%	11,89%	28,90%	100,00%	37,59%	30,48%	31,93%
1981					100,00%	66,02%	5,65%	28,33%	100,00%	42,99%	27,67%	29,34%
1982	100,00%	5,43%	63,81%	30,76%	100,00%	64,39%	3,58%	32,02%	100,00%	48,76%	24,61%	26,63%
1983	100,00%	9,42%	71,01%	19,57%	100,00%	60,19%	4,27%	35,54%	100,00%	41,47%	27,79%	30,74%
1984	100,00%	12,68%	73,85%	13,46%	100,00%	60,64%	5,01%	34,35%	100,00%	49,61%	24,88%	25,51%
1985	100,00%	13,44%	74,35%	12,21%	100,00%	57,97%	5,61%	36,42%	100,00%	48,14%	19,57%	32,29%
1986	100,00%	9,56%	83,17%	7,27%	100,00%	55,03%	6,75%	38,22%	100,00%	49,96%	20,70%	29,34%
1987	100,00%	6,01%	82,85%	11,14%	100,00%	50,19%	8,30%	41,51%	100,00%	47,57%	22,86%	29,57%
1988	100,00%	5,70%	84,31%	9,99%	100,00%	53,15%	8,33%	38,52%	100,00%	50,08%	20,12%	29,80%
1989	100,00%	4,91%	77,91%	17,17%	100,00%	61,83%	6,31%	31,86%	100,00%	49,96%	20,02%	30,01%
1990	100,00%	1,58%	36,81%	61,61%	100,00%	57,27%	11,19%	31,54%	100,00%	50,46%	17,38%	32,16%
1991	100,00%	2,06%	44,02%	53,92%	100,00%	53,44%	4,04%	42,52%	100,00%	32,82%	21,32%	45,85%
1992	100,00%	0,52%	38,90%	60,58%	100,00%	41,75%	3,83%	54,41%	100,00%	20,62%	39,76%	39,62%
1993	100,00%	2,37%	42,92%	54,71%	100,00%	48,85%	3,50%	47,65%	100,00%	36,42%	24,66%	38,92%
1994	100,00%	1,69%	47,10%	51,22%	100,00%	36,63%	34,94%	28,43%	100,00%	37,24%	40,47%	22,29%
1995	100,00%	7,97%	57,56%	34,47%	100,00%	28,59%	21,68%	49,73%	100,00%	31,91%	39,97%	28,12%
1996	100,00%	6,42%	61,36%	32,22%	100,00%	28,37%	32,56%	39,07%	100,00%	36,86%	34,09%	29,06%
1997	100,00%	7,93%	66,10%	25,98%	100,00%	34,97%	25,81%	39,21%	100,00%	39,16%	35,09%	25,75%
1998	100,00%	10,23%	68,00%	21,77%	100,00%	26,59%	39,70%	33,71%	100,00%	42,71%	21,65%	35,64%
1999	100,00%	8,93%	68,95%	22,12%	100,00%	29,04%	38,09%	32,88%	100,00%	39,85%	18,81%	41,34%
2000	100,00%	8,92%	63,97%	27,11%	100,00%	23,52%	54,61%	21,87%	100,00%	36,74%	20,87%	42,38%
2001	100,00%	8,42%	59,78%	31,80%	100,00%	27,53%	47,68%	24,79%	100,00%	41,21%	18,04%	40,76%
2002	100,00%	9,51%	50,82%	39,67%	100,00%	32,60%	43,01%	24,39%	100,00%	41,44%	14,40%	44,15%
2003	100,00%	11,17%	44,48%	44,36%	100,00%	35,77%	36,43%	27,81%	100,00%	40,17%	14,97%	44,87%
2004	100,00%	12,28%	37,27%	50,45%	100,00%	31,26%	43,41%	25,33%	100,00%	43,43%	14,01%	42,56%
2005	100,00%	15,59%	33,74%	50,67%	100,00%	33,69%	38,77%	27,54%	100,00%	29,14%	20,80%	50,06%
2006	100,00%	18,33%	32,84%	48,83%	100,00%				100,00%	27,40%	17,33%	55,27%

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm.

Tabla 20 Estructura porcentual de las importaciones de servicios en los PECO

Año	Chipre			Malta			Bulgaria					
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	100,00%	66,34%	21,43%	12,23%	100,00%	57,92%	22,65%	19,43%	100,00%	51,31%	8,56%	40,13%
1981	100,00%	65,19%	21,35%	13,46%	100,00%	58,88%	21,49%	19,63%	100,00%	59,56%	6,15%	34,29%
1982	100,00%	63,80%	23,58%	12,63%	100,00%	53,25%	24,04%	22,72%	100,00%	58,29%	6,19%	35,52%
1983	100,00%	64,46%	23,58%	11,96%	100,00%	50,00%	26,03%	23,97%	100,00%	55,54%	6,69%	37,78%
1984	100,00%	63,70%	24,16%	12,14%	100,00%	51,59%	24,21%	24,21%	100,00%	54,53%	7,57%	37,90%
1985	100,00%	62,06%	26,27%	11,67%	100,00%	50,30%	23,59%	26,11%	100,00%	52,98%	7,34%	39,68%
1986	100,00%	55,53%	28,40%	16,06%	100,00%	48,23%	25,28%	26,49%	100,00%	50,92%	7,92%	41,16%
1987	100,00%	55,45%	27,01%	17,54%	100,00%	46,94%	29,22%	23,84%	100,00%	51,33%	10,44%	38,23%
1988	100,00%	56,78%	27,24%	15,99%	100,00%	46,43%	29,90%	23,67%	100,00%	53,23%	11,28%	35,49%
1989	100,00%	59,22%	24,40%	16,38%	100,00%	49,31%	25,69%	25,00%	100,00%	40,24%	14,39%	45,36%
1990	100,00%	57,28%	26,75%	15,97%	100,00%	47,19%	27,40%	25,41%	100,00%	40,50%	31,50%	28,00%
1991	100,00%	57,50%	26,71%	15,79%	100,00%	46,38%	26,28%	27,35%	100,00%	43,89%	26,33%	29,79%
1992	100,00%	58,34%	25,71%	15,96%	100,00%	46,51%	24,42%	29,07%	100,00%	43,77%	26,88%	29,35%
1993	100,00%	54,93%	28,85%	16,22%	100,00%	46,28%	26,23%	27,48%	100,00%	41,08%	20,90%	38,02%
1994	100,00%	54,97%	29,06%	15,97%	100,00%	46,35%	26,54%	27,12%	100,00%	37,36%	19,56%	43,08%
1995	100,00%	60,11%	25,46%	14,43%	100,00%	42,10%	31,05%	26,85%	100,00%	41,54%	15,27%	43,19%
1996	100,00%	59,11%	26,29%	14,60%	100,00%	42,79%	31,52%	25,70%	100,00%	39,02%	15,94%	45,04%
1997	100,00%	56,55%	28,05%	15,40%	100,00%	44,51%	29,37%	26,12%	100,00%	43,71%	19,16%	37,13%
1998	100,00%	55,59%	27,65%	16,76%	100,00%	44,20%	28,17%	27,63%	100,00%	37,89%	37,15%	24,96%
1999	100,00%	53,55%	28,01%	18,44%	100,00%	45,93%	27,78%	26,28%	100,00%	44,06%	35,75%	20,20%
2000	100,00%	55,89%	26,45%	17,66%	100,00%	43,62%	27,31%	29,07%	100,00%	44,14%	32,40%	23,45%
2001	100,00%	55,13%	26,86%	18,02%	100,00%	43,33%	25,04%	31,64%	100,00%	43,01%	31,08%	25,91%
2002	100,00%	50,69%	31,34%	17,98%	100,00%	47,03%	20,54%	32,43%	100,00%	30,37%	41,21%	28,42%
2003	100,00%	51,57%	29,26%	19,17%	100,00%	41,09%	24,99%	33,93%	100,00%	30,88%	42,62%	26,50%
2004	100,00%	43,74%	31,78%	24,48%	100,00%	25,38%	24,80%	49,82%	100,00%	33,78%	42,09%	24,13%
2005	100,00%	41,20%	35,73%	23,07%	100,00%	22,86%	23,45%	53,69%	100,00%	34,71%	37,40%	27,89%
2006	100,00%	38,81%	34,45%	26,73%	100,00%	20,79%	24,71%	54,50%	100,00%	36,28%	35,70%	28,01%

Continúa

Año	República Checa				Eslovaquia				Eslovenia			
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992												
1993	100,00%	19,81%	14,22%	65,96%	100,00%	17,33%	13,05%	69,62%	100,00%	42,49%	27,26%	30,26%
1994	100,00%	18,25%	34,01%	47,74%	100,00%	10,44%	18,20%	71,36%	100,00%	38,57%	30,22%	31,21%
1995	100,00%	16,47%	33,65%	49,88%	100,00%	17,03%	17,84%	65,14%	100,00%	36,63%	33,92%	29,44%
1996	100,00%	11,29%	47,76%	40,94%	100,00%	19,75%	24,12%	56,13%	100,00%	30,65%	40,25%	29,10%
1997	100,00%	11,88%	44,39%	43,73%	100,00%	16,58%	21,27%	62,15%	100,00%	27,64%	40,78%	31,58%
1998	100,00%	12,30%	33,53%	54,17%	100,00%	19,53%	20,91%	59,56%	100,00%	26,50%	37,21%	36,29%
1999	100,00%	13,55%	25,87%	60,58%	100,00%	20,89%	18,69%	60,41%	100,00%	27,30%	37,16%	35,54%
2000	100,00%	13,33%	23,79%	62,87%	100,00%	24,38%	16,63%	58,99%	100,00%	25,23%	35,95%	38,82%
2001	100,00%	14,66%	25,27%	60,07%	100,00%	25,33%	14,39%	60,28%	100,00%	24,85%	35,94%	39,21%
2002	100,00%	14,05%	25,06%	60,89%	100,00%	26,02%	19,05%	54,93%	100,00%	22,07%	36,61%	41,32%
2003	100,00%	16,57%	26,72%	56,71%	100,00%	29,83%	19,02%	51,15%	100,00%	21,32%	35,43%	43,24%
2004	100,00%	16,49%	24,97%	58,54%	100,00%	29,21%	21,83%	48,96%	100,00%	22,03%	34,81%	43,15%
2005	100,00%	18,19%	24,37%	57,44%	100,00%	29,94%	20,97%	49,09%	100,00%	23,39%	33,66%	42,95%
2006	100,00%	18,07%	25,13%	56,80%	100,00%	26,49%	22,10%	51,41%	100,00%	22,50%	32,86%	44,64%
										22,63%	32,23%	45,14%

(continúa)

Tabla 20 Estructura porcentual de las importaciones de servicios en los PECO (continuación)

Año	Estonia				Letonia				Lituania			
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser-vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980												
1981												
1982												
1983												
1984												
1985												
1986												
1987												
1988												
1989												
1990												
1991												
1992	100,00%	76,29%	15,41%	8,30%	100,00%	82,27%	10,91%	6,82%	100,00%	90,72%	6,86%	2,42%
1993	100,00%	67,19%	13,67%	19,14%	100,00%	72,71%	16,14%	11,15%	100,00%	74,12%	18,92%	6,96%
1994	100,00%	55,80%	14,52%	29,68%	100,00%	64,54%	14,51%	20,95%	100,00%	63,93%	23,27%	12,80%
1995	100,00%	52,88%	21,54%	25,58%	100,00%	68,21%	10,84%	20,95%	100,00%	46,76%	41,58%	11,66%
1996	100,00%	50,88%	19,18%	29,94%	100,00%	24,65%	53,09%	22,27%	100,00%	42,36%	32,62%	25,02%
1997	100,00%	52,42%	18,50%	29,08%	100,00%	31,56%	51,10%	17,34%	100,00%	32,58%	35,79%	31,63%
1998	100,00%	50,27%	19,07%	30,66%	100,00%	30,86%	42,55%	26,59%	100,00%	28,55%	45,63%	25,82%
1999	100,00%	44,65%	25,89%	29,46%	100,00%	30,38%	42,72%	26,90%	100,00%	33,75%	38,63%	27,62%
2000	100,00%	48,23%	23,41%	28,36%	100,00%	31,39%	36,33%	32,28%	100,00%	35,38%	32,68%	31,94%
2001	100,00%	48,07%	20,20%	31,73%	100,00%	31,33%	33,69%	34,97%	100,00%	33,82%	37,14%	29,04%
2002	100,00%	45,45%	21,36%	33,19%	100,00%	33,64%	33,18%	33,18%	100,00%	41,92%	38,72%	19,35%
2003	100,00%	37,65%	23,29%	39,06%	100,00%	32,78%	35,77%	31,44%	100,00%	42,06%	40,30%	17,64%
2004	100,00%	42,68%	23,20%	34,12%	100,00%	35,48%	32,41%	32,11%	100,00%	45,07%	37,40%	17,53%
2005	100,00%	44,40%	20,99%	34,60%	100,00%	32,52%	37,86%	29,62%	100,00%			
2006	100,00%	43,65%	21,87%	34,48%	100,00%	33,22%	36,92%	29,86%	100,00%			

Continúa

Año	Hungría			Polonia			Rumanía					
	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)	Commercial services (Ser- vices excl. government services)	Transportation	Travel	Other commercial services (Commercial services - Travel & Transport)
1980	100,00%				100,00%	59,87%	12,85%	27,28%	100,00%	76,82%	6,99%	16,19%
1981	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	64,86%	11,58%	23,56%	100,00%	78,20%	6,61%	15,20%
1982	100,00%	64,21%	28,66%	7,13%	100,00%	59,40%	7,57%	33,03%	100,00%	72,55%	11,23%	16,22%
1983	100,00%	59,60%	33,78%	6,62%	100,00%	59,48%	10,94%	29,58%	100,00%	63,35%	12,67%	23,98%
1984	100,00%	52,78%	32,23%	14,99%	100,00%	58,01%	12,14%	29,85%	100,00%	64,30%	10,98%	24,72%
1985	100,00%	43,87%	29,31%	26,82%	100,00%	56,51%	9,97%	33,52%	100,00%	77,46%	6,87%	15,67%
1986	100,00%	51,54%	34,80%	13,66%	100,00%	53,74%	9,24%	37,02%	100,00%	74,50%	5,19%	20,31%
1987	100,00%	53,86%	35,43%	10,71%	100,00%	56,32%	10,01%	33,67%	100,00%	77,24%	5,83%	16,93%
1988	100,00%	34,45%	61,72%	3,83%	100,00%	51,84%	10,44%	37,72%	100,00%	71,44%	6,88%	21,69%
1989	100,00%	25,69%	71,45%	2,85%	100,00%	60,36%	7,04%	32,59%	100,00%	78,40%	7,78%	13,82%
1990	100,00%	8,82%	25,86%	65,33%	100,00%	52,39%	14,86%	32,75%	100,00%	65,53%	13,09%	21,39%
1991	100,00%	6,83%	26,44%	66,73%	100,00%	50,94%	4,78%	44,29%	100,00%	45,60%	17,46%	36,94%
1992	100,00%	4,80%	26,28%	68,92%	100,00%	35,89%	3,31%	60,80%	100,00%	39,86%	27,48%	32,65%
1993	100,00%	6,36%	29,42%	64,22%	100,00%	36,89%	5,21%	57,90%	100,00%	37,31%	21,33%	41,36%
1994	100,00%	7,29%	32,53%	60,18%	100,00%	36,44%	8,54%	55,02%	100,00%	34,56%	38,51%	26,93%
1995	100,00%	12,81%	39,77%	47,42%	100,00%	25,23%	5,85%	68,92%	100,00%	33,54%	38,70%	27,76%
1996	100,00%	11,19%	37,82%	50,99%	100,00%	27,14%	9,36%	63,50%	100,00%	35,97%	34,56%	29,47%
1997	100,00%	14,21%	37,46%	48,32%	100,00%	28,34%	10,50%	61,16%	100,00%	28,47%	36,51%	35,01%
1998	100,00%	14,69%	35,65%	49,66%	100,00%	25,67%	11,93%	62,40%	100,00%	32,91%	25,50%	41,59%
1999	100,00%	14,47%	36,02%	49,51%	100,00%	22,29%	12,56%	65,15%	100,00%	32,40%	22,85%	44,74%
2000	100,00%	15,09%	35,07%	49,84%	100,00%	17,29%	37,39%	45,32%	100,00%	32,19%	21,82%	46,00%
2001	100,00%	13,69%	33,05%	53,27%	100,00%	17,86%	39,48%	42,66%	100,00%	34,93%	21,25%	43,82%
2002	100,00%	15,67%	31,61%	52,72%	100,00%	20,01%	35,23%	44,76%	100,00%	36,24%	17,19%	46,57%
2003	100,00%	15,49%	28,75%	55,76%	100,00%	21,81%	26,61%	51,58%	100,00%	38,89%	16,44%	44,66%
2004	100,00%	14,97%	27,20%	57,83%	100,00%	24,01%	31,28%	44,71%	100,00%	39,17%	14,08%	46,75%
2005	100,00%	17,75%	24,94%	57,31%	100,00%	23,53%	30,78%	45,69%	100,00%	36,23%	17,05%	46,72%
2006	100,00%	20,90%	20,67%	58,43%	100,00%				100,00%	34,70%	19,15%	46,15%

Fuente: Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/htm.

Figura 28 Estructura de las exportaciones de servicios de Bulgaria

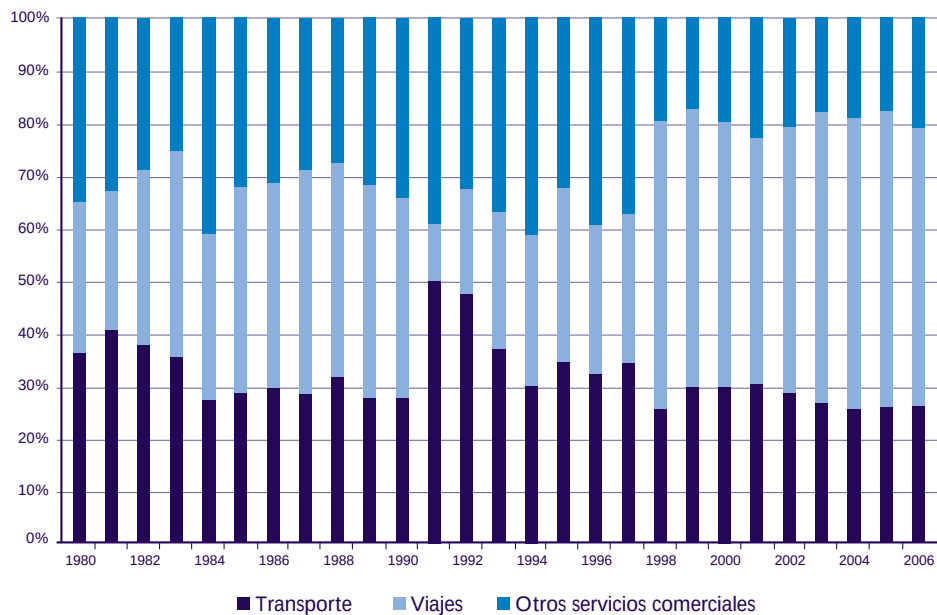
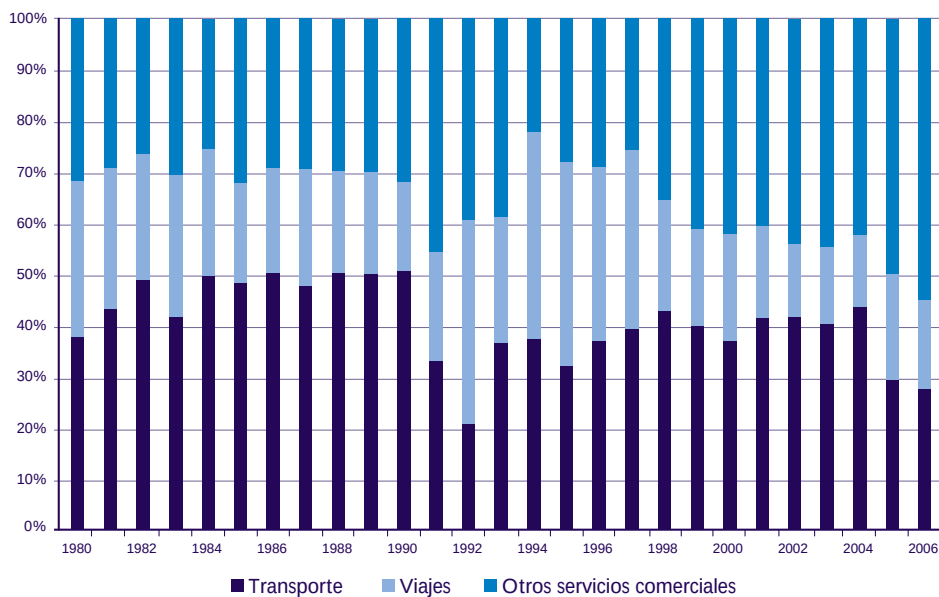


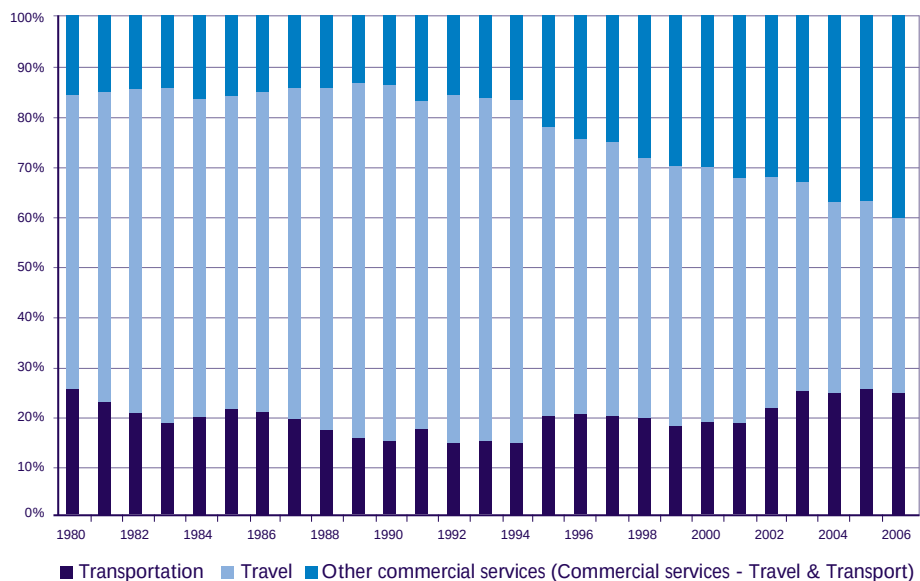
Figura 29 Estructura de las exportaciones de servicios de Rumanía



En cuanto a las estructura del comercio exterior de servicios de los países de la ampliación, comenzando por las exportaciones, Bulgaria (ver figura 28 y tabla 14) exporta principalmente servicios relativos a la partida *viajes*, muy por encima de *transporte*, y de *otros servicios comerciales*, que han ido perdiendo peso en el global de las exportaciones de servicios de Bulgaria. Los datos para el año 2006 eran 53% en *viajes*, 26% en *transporte*, y 21% en *otros servicios comerciales*.

Rumanía (ver figura 29 y Tabla 14), por el contrario exporta principalmente dentro de la partida *otros servicios comerciales*, seguida en importancia por *transporte* y *viajes*. Los datos para 2006 son: 55% en *otros servicios comerciales*; 27% en *transporte*; y 17% en *viajes*.

Figura 30 Estructura de las exportaciones de servicios de Chipre

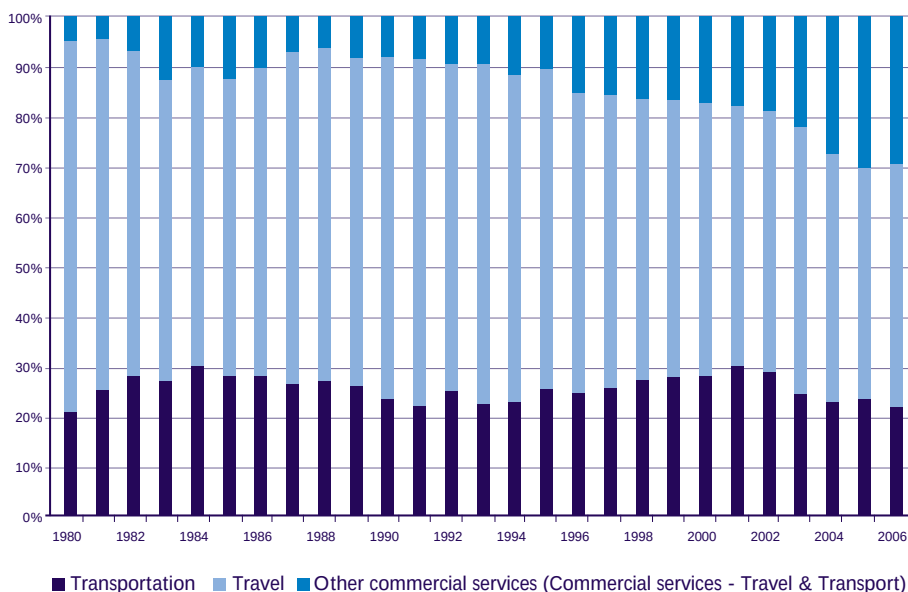


Chipre (ver figura 30 y tabla 19) ha venido exportando principalmente dentro del epígrafe *viajes*, si bien ha ido ganando importancia la partida *otros servicios comerciales*, hasta situarse a la cabeza de sus exportaciones de servicios. Los datos para 2006 son: 40,6% en *otros servicios comerciales*; 24,36% en *transporte*; y 35.04% en *viajes*.

Malta, (ver figura 31 y tabla 19), de forma muy similar a Chipre, es una exportadora de servicios principalmente en el apartado *viajes*, y aunque ha ido perdiendo peso en el global de sus exportaciones de servicios, aún prepondera sobre el resto de las actividades exportadas. Los datos para 2006 son: 29,51% en *otros servicios comerciales*; 21,69% en *transporte*; y 48,80% en *viajes*.

La República Checa (ver figura 32 y tabla 19), de la que solo se dispone de datos a partir de 1993⁵, ha pasado de exportar principalmente dentro del conjunto de *otros servicios comerciales*, para exportar sobre todo en el apartado *viajes*. Los datos para 2006 son: 25,58% en *otros servicios comerciales*; 30,25% en *transporte*; y 44,17% en *viajes*.

Figura 31 Estructura de las exportaciones de servicios de Malta



⁵ El 1 de enero de 1993 Checoslovaquia se dividió en dos por decisión parlamentaria. Desde entonces, la República Checa (o Chequia), por un lado, y la República Eslovaca (o Eslovaquia), por otro, son dos países independientes.

Figura 32 Estructura de las exportaciones de servicios de República Checa

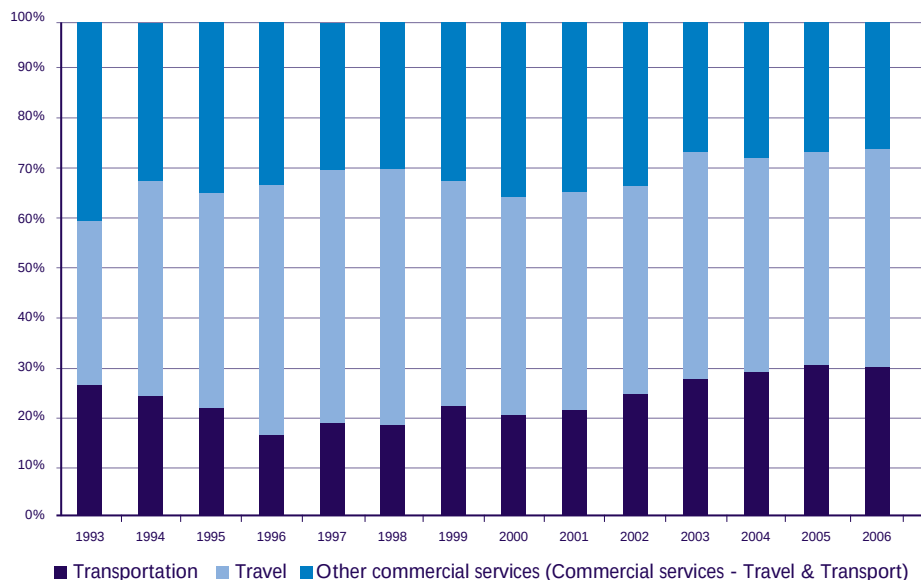
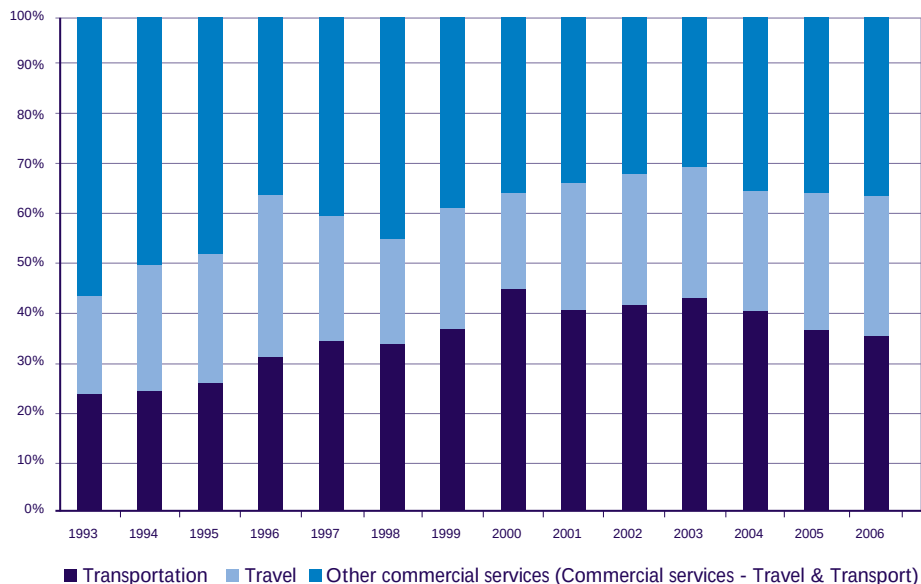


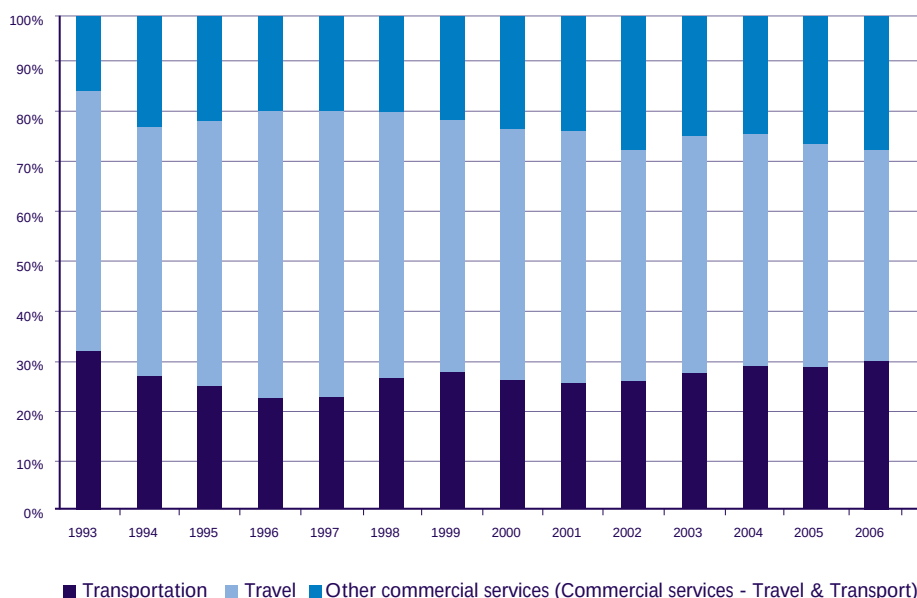
Figura 33 Estructura de las exportaciones de servicios de Eslovaquia



Eslovaquia (ver figura 33 y tabla 19), lógicamente solo dispone de datos a partir de 1993, como la República Checa. La evolución de sus exportaciones de servicios ha sido similar a su país vecino, puesto que ha pasado de exportar principalmente otros servicios comerciales a exportar transporte en similar proporción. Los datos para 2006 son: 36,23% en *otros servicios comerciales*; 35,30% en *transporte*; y 28,46% en *viajes*.

Eslovenia (ver figura 34 y tabla 19) (datos a partir de 1992⁶) exporta principalmente servicios dentro del apartado *viajes*, si bien cediendo terreno a favor del resto de partidas. Los datos para 2006 son: 27,07% en *otros servicios comerciales*; 30,04% en *transporte*; y 42,89% en *viajes*.

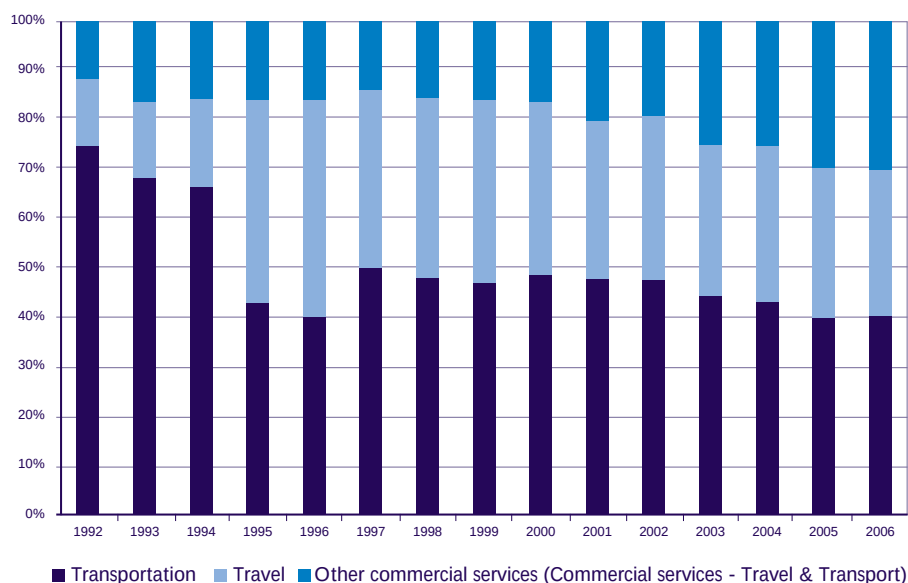
Figura 34 Estructura de las exportaciones de servicios de Eslovenia



⁶ La actual Eslovenia fue formada el 25 de junio de 1991 debido a su independencia de Yugoslavia.

Estonia (ver figura 35 y tabla 19) (datos desde 1992⁷) ha exportado principalmente servicios de *transporte* y si bien han ido ganando peso el resto de actividades de servicios en su comercio exterior, ésta sigue siendo su principal exportación de servicios. Los datos para 2006 son: 30,06% en *otros servicios comerciales*; 40,25% en *transporte*; y 29,69% en *viajes*.

Figura 35 Estructura de las exportaciones de servicios de Estonia



Letonia, (ver figura 36 y tabla 19) (datos a partir de 1992⁸) como su vecina Estonia, y más acentuadamente aún, exporta principalmente *transporte*, con una escasa pero creciente participación de las restantes actividades de servicios. Los datos para 2006 son: 25,84% en *otros servicios comerciales*; 55,07% en *transporte*; y 19,10% en *viajes*.

Lituania (ver figura 37 y tabla 19) (datos desde 1993⁹). Como sus vecinos bálticos, exporta principalmente servicios de transporte, con un paulatino descenso a favor de las restantes actividades de servicios. Los datos para 2005 son: 18,41% en *otros servicios comerciales*; 51,63% en *transporte*; y 29,96% en *viajes*.

⁷ En febrero de 1990 una convención de representantes estonios aprobó la Declaración de Independencia, en base al Tratado de Tartu.

⁸ Letonia recobró su independencia el 21 de agosto de 1991, a raíz de la Revolución Cantada.

⁹ En 1990 Vytautas Landsbergis fue elegido presidente, proclamando la independencia el 11 de marzo de 1990, apoyado en la que se dio en llamar Revolución Cantada.

Figura 36 Estructura de las exportaciones de servicios de Letonia

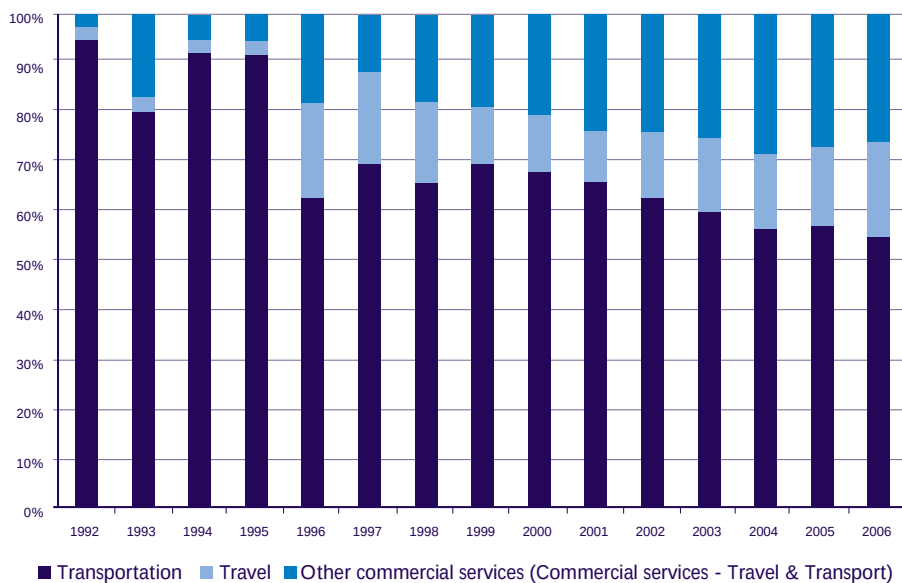
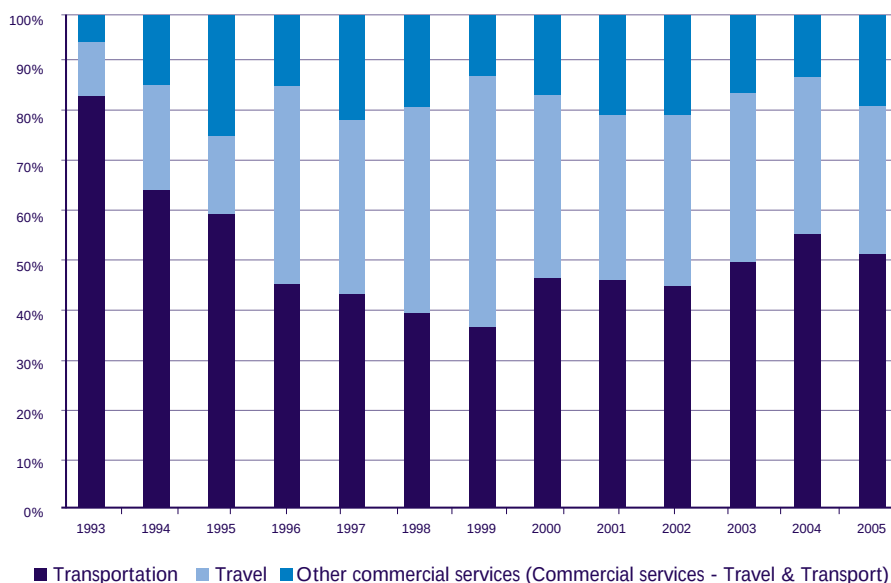
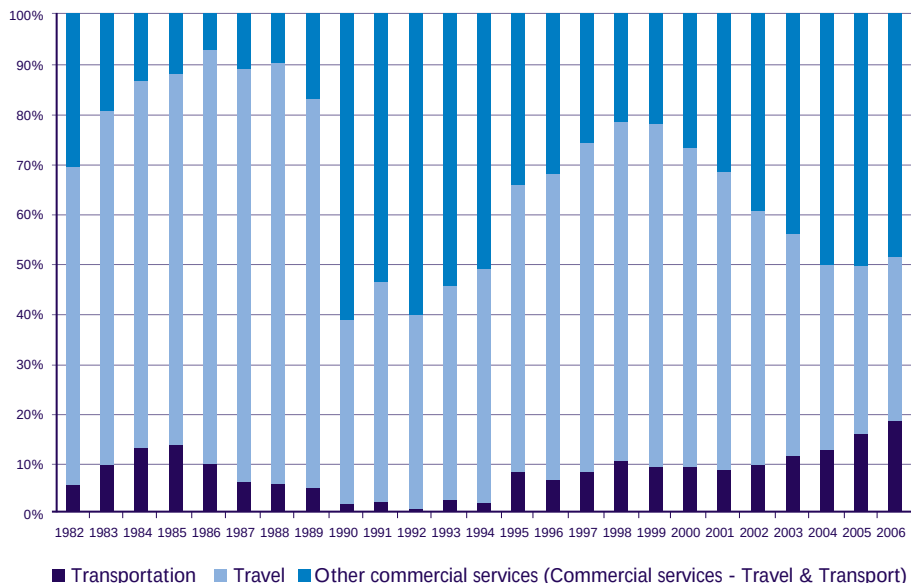


Figura 37 Estructura de las exportaciones de servicios de Lituania



Hungría (ver figura 38 y tabla 19) ha venido exportando principalmente servicios del conjunto *viajes*, junto con una oscilante participación de *otros servicios comerciales*, y apenas *transporte*. Los datos para 2006 son: 48,83% en *otros servicios comerciales*; 18,33% en *transporte*; y 32,84% en *viajes*.

Figura 38 Estructura de las exportaciones de servicios de Hungría



Polonia (ver figura 39 y tabla 19) exportaba principalmente *transporte*, y en menor medida, *otros servicios comerciales*, con una escasísima participación de *viajes*. A lo largo del periodo estos últimos han ganado peso hasta situarse a la cabeza de sus exportaciones de servicios. Los datos para 2005 son: 27,54% en *otros servicios comerciales*; 33,69% en *transporte*; y 38,77% en *viajes*.

Para establecer comparaciones, el caso español (ver figura 40 y tabla 14) está dominado por la partida *viajes*, seguida en importancia por *otros servicios comerciales* y *transporte* en último lugar. Esta estructura está consolidada a lo largo de todo el periodo, pero mostrando una participación creciente de *otros servicios comerciales*, en detrimento principalmente de *viajes*.

Figura 39 Estructura de las exportaciones de servicios de Polonia

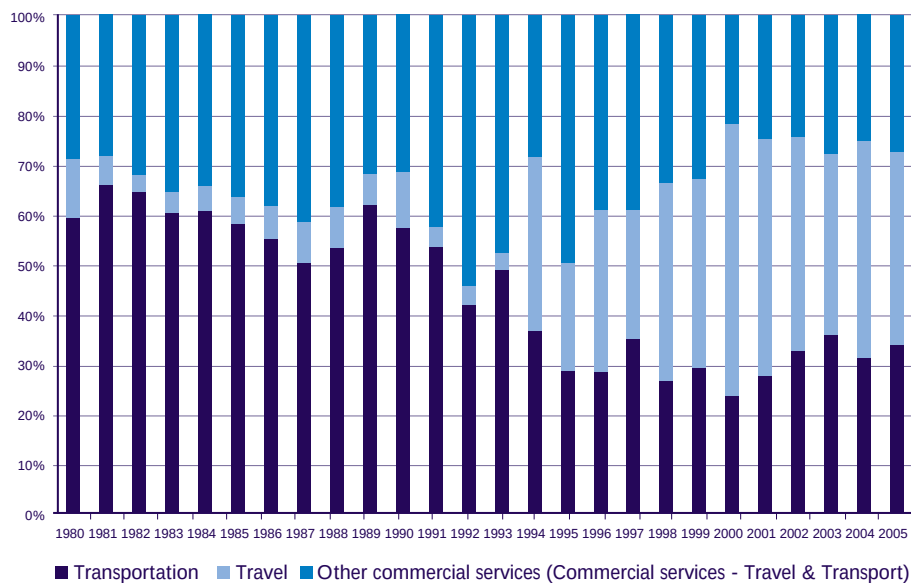


Figura 40 Estructura de las exportaciones de servicios de España

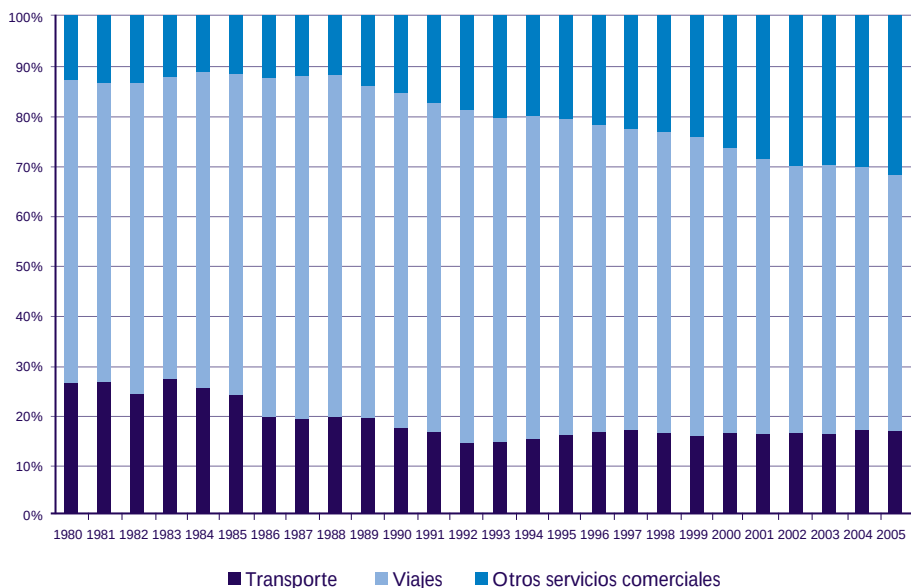


Figura 41 Estructura de las importaciones de servicios de Bulgaria

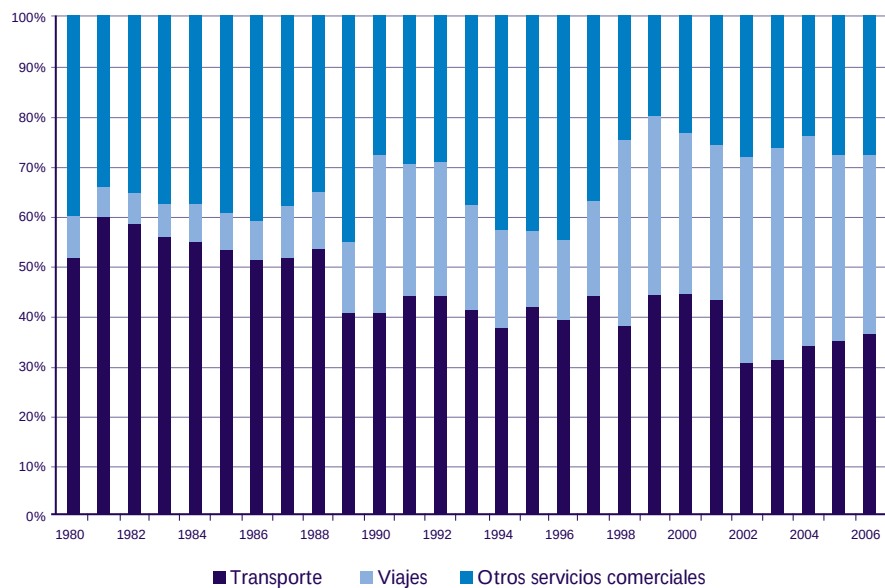
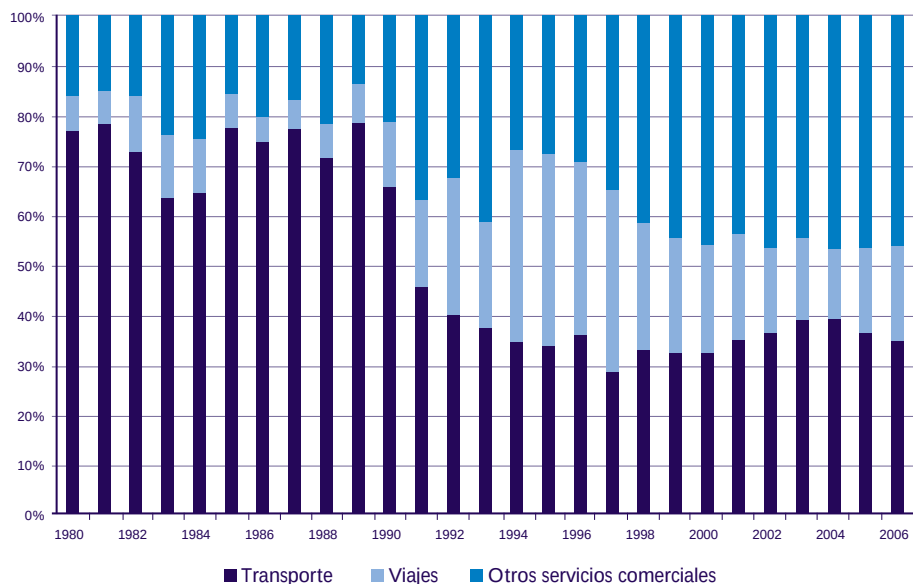


Figura 42 Estructura de las importaciones de servicios de Rumanía

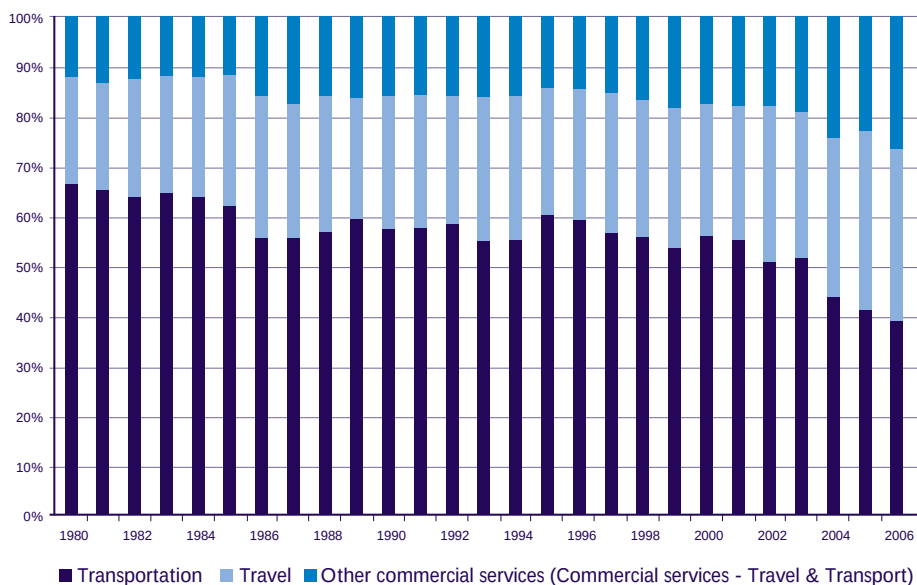


Siguiendo con las importaciones de servicios, el caso de Bulgaria (ver figura 41 y tabla 15) es el de una creciente participación de la partida *viajes*, que de ser la minoritaria con gran diferencia al comienzo del periodo, prácticamente ha igualado en importancia al *transporte*. Los datos para 2006 fueron: *transporte* 36%, *viajes* 35%, *otros servicios comerciales* 28%.

Rumanía (figura 42 y tabla 15) importa principalmente *otros servicios comerciales*, que han ganado importancia paulatinamente a costa del descenso en *transporte*, que partía de un predominio absoluto al comienzo del periodo. Los datos para 2006 son: *otros servicios comerciales* 46%; *transporte* 35%; *viajes*, 19%.

Chipre (ver figura 43 y tabla 20) importa fundamentalmente servicios de *transporte*, aunque las restantes partidas de servicios han ido ganando peso en el global de sus importaciones de servicios. Los datos para 2006 son: *otros servicios comerciales* 23,76%; *transporte* 38,81%; *viajes*, 34,45%.

Figura 43 Estructura de las importaciones de servicios de Chipre



Malta (ver figura 44 y tabla 20) importaba principalmente servicios de *transporte*, pero las compras de *otros servicios comerciales* ha evolucionado hasta acaparar la mayor proporción de sus importaciones. Los datos para 2006 son: *otros servicios comerciales* 54,50%; *transporte* 20,79%; *viajes*, 24,71%.

Figura 44 Estructura de las importaciones de servicios de Malta

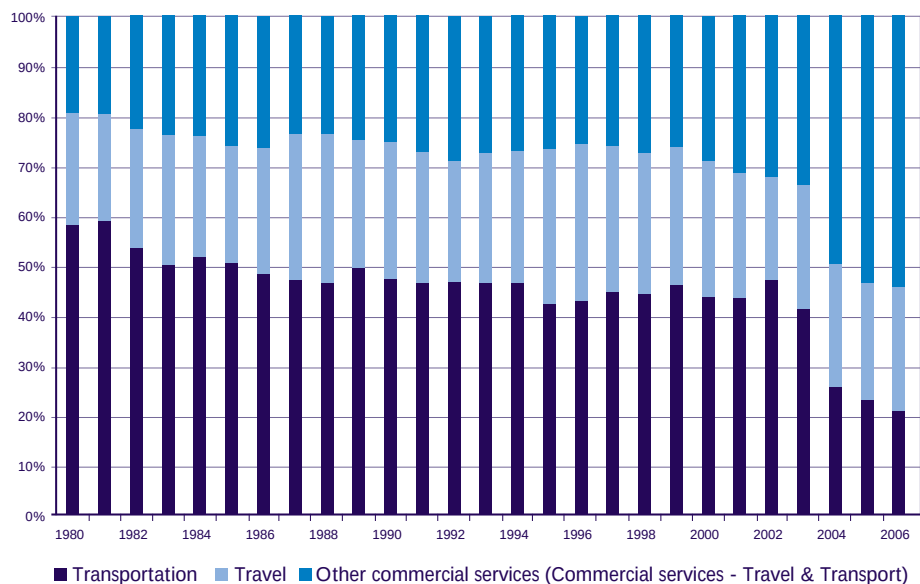
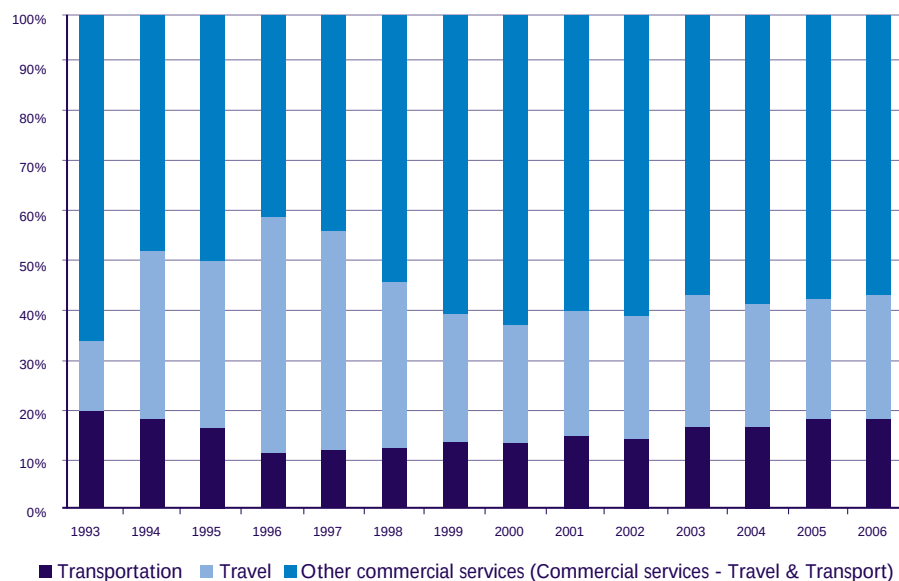


Figura 45 Estructura de las importaciones de servicios de la República Checa

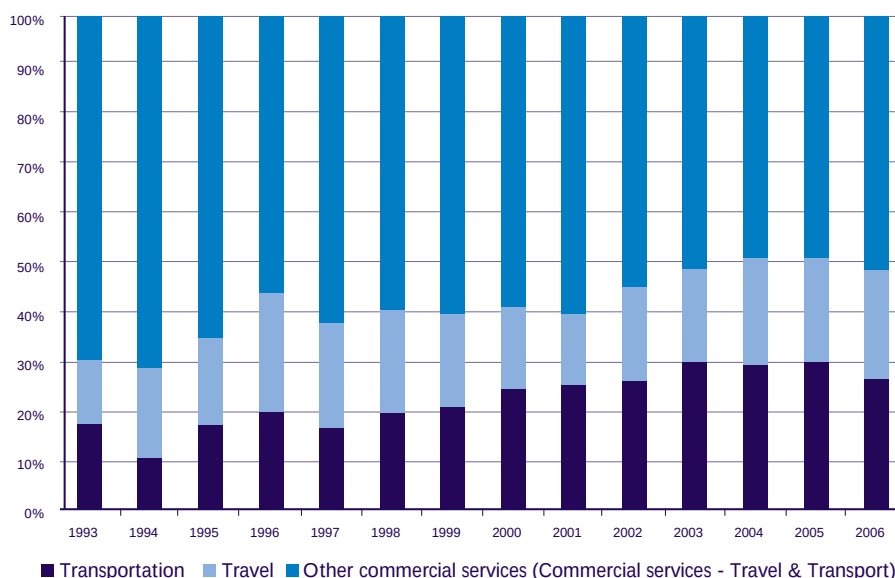


La República Checa (ver figura 45 y tabla 20) adquiere en el exterior principalmente *otros servicios comerciales* y escasamente servicios de *transporte*. Los datos para 2006 son: *otros servicios comerciales* 56,80%; *transporte* 18,07%; *viajes*, 25,13%.

Eslovaquia (ver figura 46 y tabla 20) tiene un patrón de importaciones muy similar al de la República Checa, con claro predominio de *otros servicios comerciales*, aunque la participación de *viajes* es en este caso similar a los *servicios de transporte*. Los datos para 2006 son: *otros servicios comerciales* 51,41%; *transporte* 26,49%; *viajes*, 22,10%.

Eslovenia (ver figura 47 y tabla 20) partía al comienzo del periodo de una participación similar entre todas las actividades de servicios, destacando el *transporte* y evolucionando a una menor importancia, que ha ido ganando *otros servicios comerciales*. Los datos para 2006 son: *otros servicios comerciales* 45,14%; *transporte* 22,63%; *viajes*, 32,23%.

Figura 46 Estructura de las importaciones de servicios de Eslovaquia



Estonia (ver figura 48 y tabla 20) importa fundamentalmente actividades de *transporte*, aunque ha ido dejando paso paulatinamente a *otros servicios comerciales*. Los datos para 2006 son: *otros servicios comerciales* 34,48%; *transporte* 43,65%; *viajes*, 21,87%.

Figura 47 Estructura de las importaciones de servicios de Eslovenia

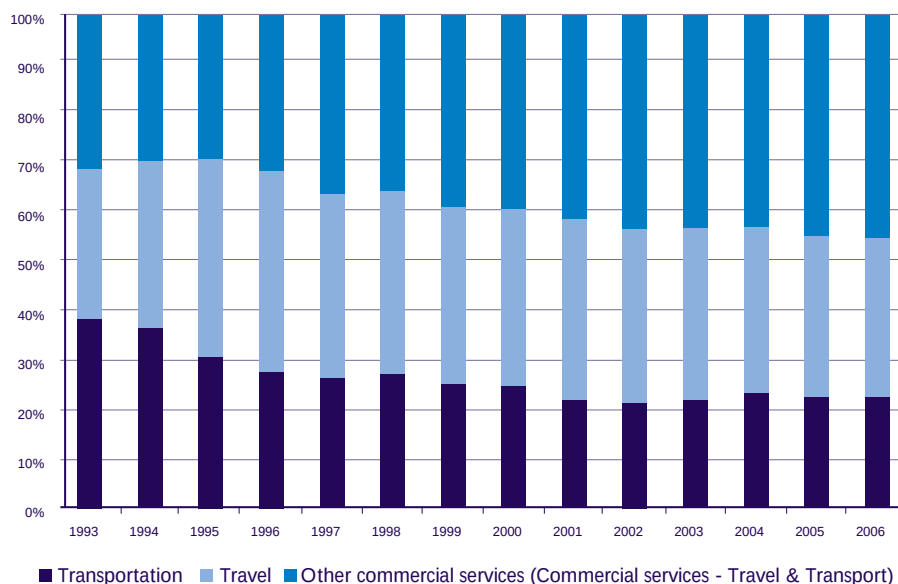
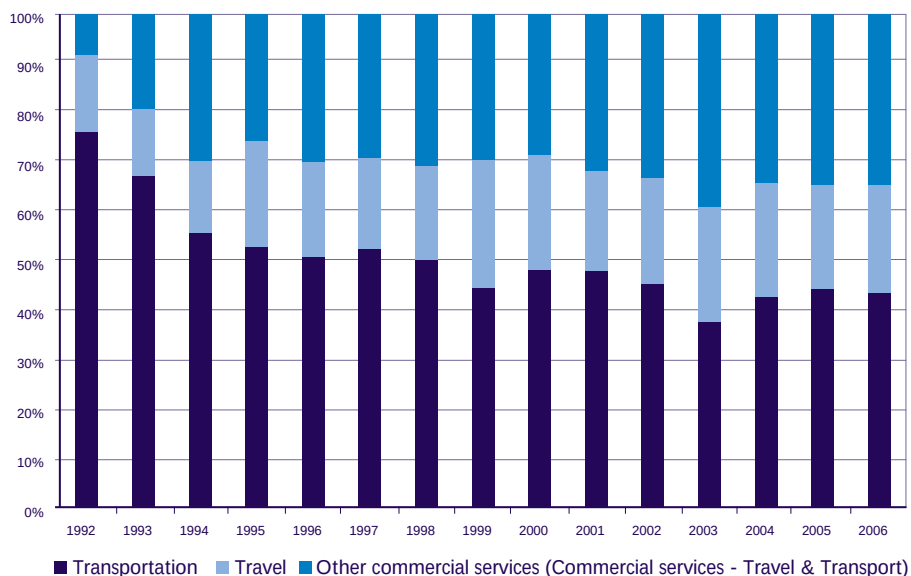
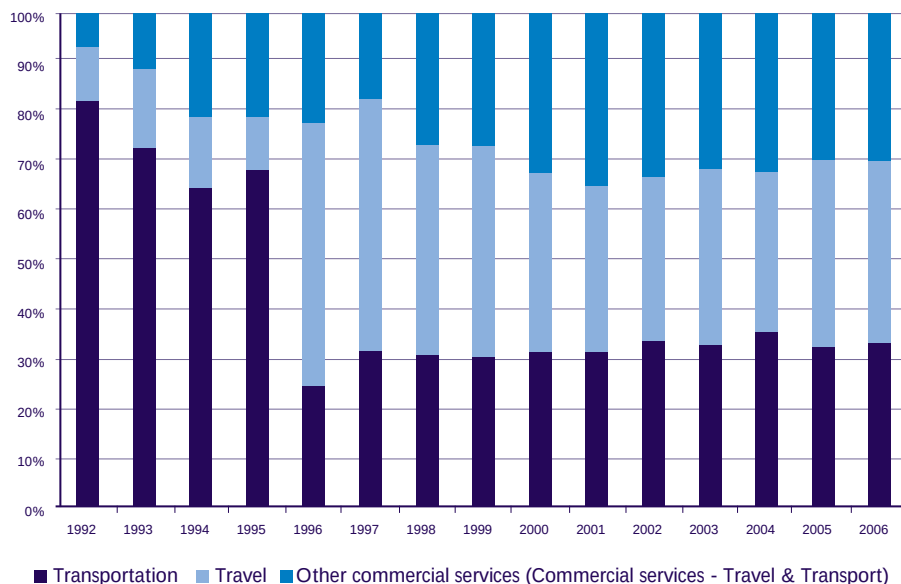


Figura 48 Estructura de las importaciones de servicios de Estonia



Letonia (ver figura 49 y tabla 20) también partía de una situación en que preponderaba el *transporte* en las importaciones, pero ha ido cediendo importancia a las restantes actividades de servicios. Los datos para 2006 son: *otros servicios comerciales* 29,86%; *transporte* 33,22%; *viajes*, 36,92%.

Figura 49 Estructura de las importaciones de servicios de Letonia



Lituania (ver figura 50 y tabla 20) era fundamentalmente una importadora de servicios de *transporte* al comienzo del periodo, pero *viajes* ha ganado peso a su costa en el global de sus compras, mientras que *otros servicios comerciales* ha experimentado una participación oscilante. Los datos para 2005 son: *otros servicios comerciales* 17,53%; *transporte* 45,07%; *viajes*, 37,40%.

Hungría (ver figura 51 y tabla 20) también partía de un predominio de las actividades de *transporte* en las importaciones de servicios, pero su importancia se redujo enormemente, primero debido a un brusco ascenso en la participación de *viajes*, y posteriormente, de *otros servicios comerciales*. Los datos para 2006 son: *otros servicios comerciales* 58,43%; *transporte* 20,90%; *viajes*, 20,67%.

Figura 50 Estructura de las importaciones de servicios de Lituania

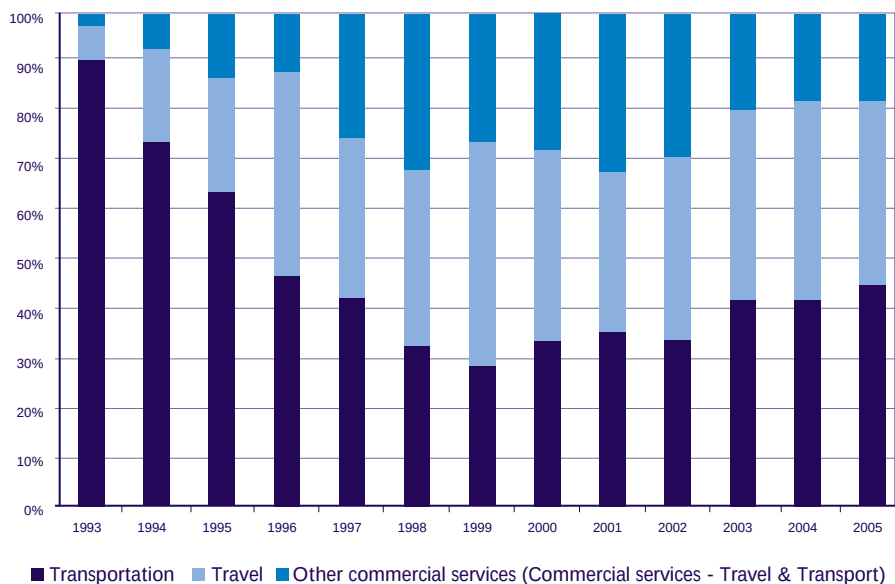


Figura 51 Estructura de las importaciones de servicios de Hungría

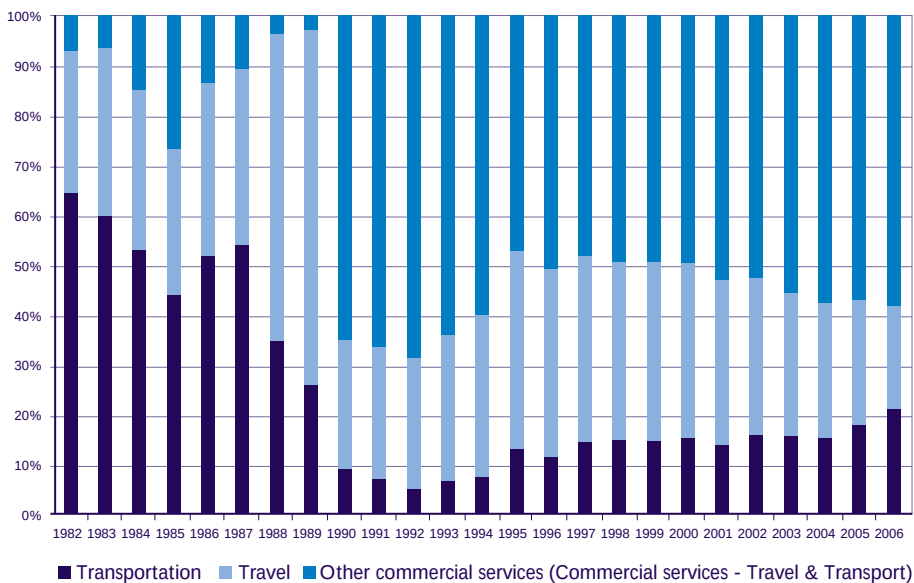


Figura 52 Estructura de las importaciones de servicios de Polonia

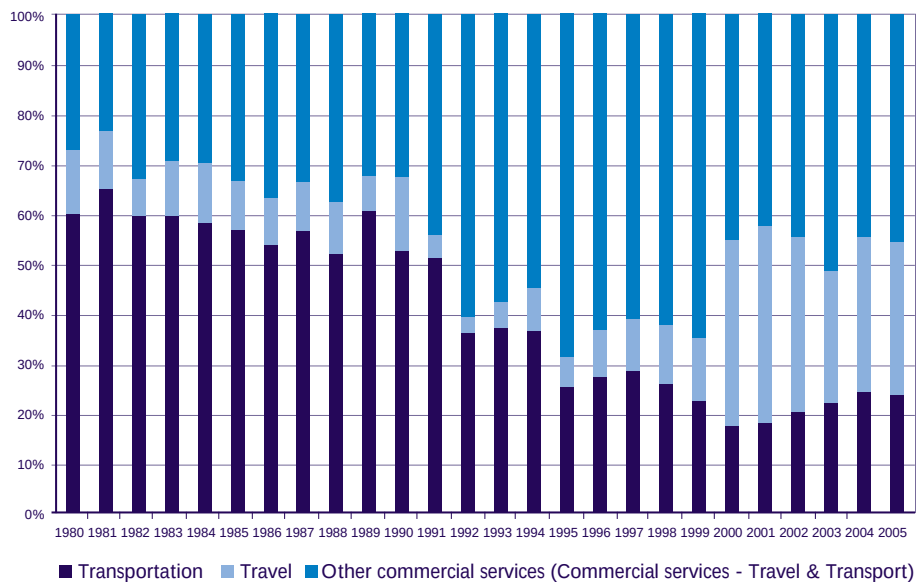
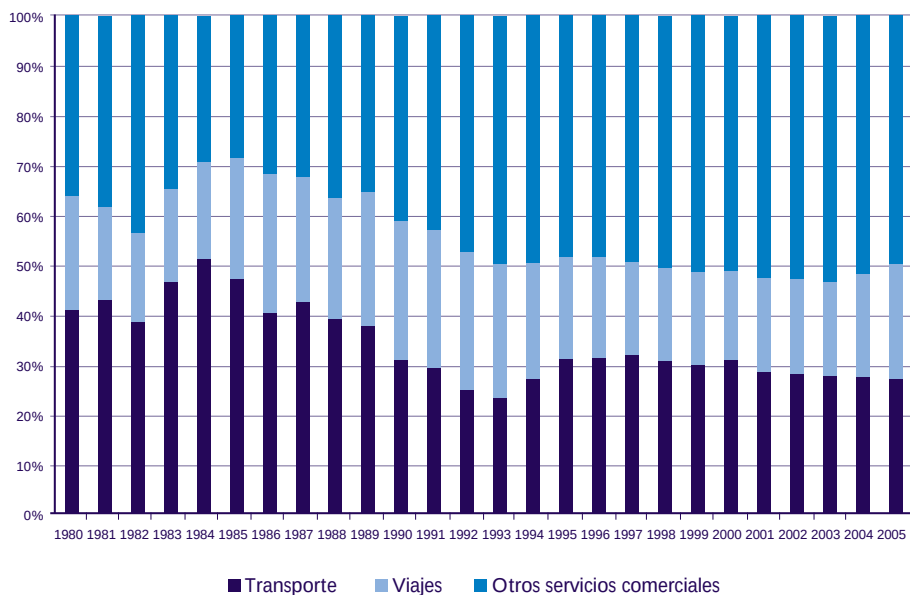


Figura 53 Estructura de las importaciones de servicios de España



Polonia (ver figura 52 y tabla 20) también arrancaba el periodo con un dominio de las actividades de *transporte* en sus importaciones de servicios, cediendo importancia, en un primer momento a *otros servicios comerciales*, y últimamente a *viajes*. Los datos para 2005 son: *otros servicios comerciales* 45,69%; *transporte* 23,53%; *viajes*, 30,78%.

Finalmente, España (ver figura 53 y tabla 15) importa fundamentalmente *otros servicios comerciales*, con un peso similar en *transporte* y *viajes*. La evolución a lo largo del periodo ha sido de un sostenido avance de los *otros servicios comerciales*, a costa fundamentalmente del *transporte*, mientras que la partida *viajes* ha oscilado en torno al 20 a lo largo de los últimos 10 años.

A modo de recapitulación, puede decirse que mientras que la estructura del comercio exterior (tanto para exportaciones como para importaciones) de España está bastante asentada y con cambios poco acentuados, la composición del comercio exterior de servicios para los PECO ha experimentado grandes y profundos cambios, tanto en el caso de las exportaciones, como de las importaciones.

7. EFECTOS PREVISIBLES EN EL SECTOR SERVICIOS DE LA ENTRADA DE LOS NUEVOS SOCIOS

El sector servicios es un sector tradicionalmente “ajeno” a la competencia del exterior. Esto suele ocurrir tanto en los servicios a los consumidores como en los servicios a las empresas: las diferencias de precios en las prestaciones de servicios no suelen implicar un intercambio transfronterizo. Los costes de oportunidad –tiempo empleado– costes de transporte, etc., impiden en estos casos el arbitraje.

Una prueba de la escasa repercusión de la competencia exterior sobre el sector terciario viene de las manos de la evolución de los niveles de precios cuando los desagregamos sectorialmente. Así, en España hemos venido sufriendo tradicionalmente una inflación de carácter dual. En el origen de dicha dualidad se encuentra precisamente la circunstancia aludida: aquellos sectores que tienen que competir en los mercados exteriores (sector industrial y agrícola –si bien este segundo es un caso especial debido a la presencia y efectos de la Política Agraria Común), han mantenido un comportamiento en precios más acorde con el de los países de nuestro entorno. Sin embargo, la inflación ha venido demostrando un comportamiento mucho más desfavorable en el caso del sector servicios. Y dicho peor comportamiento se debe, precisamente, a la ausencia de competencia exterior.

Las cifras publicadas por el INE para la economía nacional ponen de manifiesto dicho comportamiento dual de nuestra inflación. Tomando como año base el año

2001 (lo cual significa que a 1 de enero de dicho año los diferentes índices de precios se sitúan en 100), los diferentes índices de precios en media anual tomaron los siguientes valores hasta 2006 (ver tabla 21):

Tabla 21 Índices de Precios por grupos especiales en Castilla y León

	Media anual				
	2002	2003	2004	2005	2006
General	103,373	106,179	109,155	112,746	116,760
Bienes industriales	101,909	103,945	105,805	109,097	112,461
Bienes industriales duraderos	100,894	101,304	101,555	102,217	103,607
Bienes industriales no duraderos	102,362	105,111	107,713	112,132	116,352
Bienes industriales sin energía	102,074	104,154	106,04	109,452	112,682
General sin servicios					
(incluye alquiler de vivienda)	102,980	105,726	108,578	112,037	115,973
Servicios (con alquiler de vivienda)	104,293	107,263	110,506	114,357	118,488
Servicios sin alquiler de vivienda	104,292	107,214	110,463	114,358	118,515

Nota: Medias anuales. Base 2001.

Fuente: INE.

La lectura de la evolución de dichos índices es sencilla: para la economía castellano y leonesa la tasa de inflación acumulada desde el 1 de enero de 2001 hasta 2006 ha sido del 16,76%, o lo que es lo mismo, los precios han crecido un 16,76%. En ese mismo período de tiempo, los precios de los bienes industriales duraderos, sometidos a la competencia de los mercados exteriores, han subido tan solo el 3,607%. Y finalmente, en el caso de los servicios, ajenos a la competencia externa, los precios presentaron un crecimiento del 18,488%.

La escasa influencia de la competencia exterior sobre el sector terciario de la economía también se manifiesta en los estudios que se han realizado a nivel nacional sobre los efectos de la entrada de los PECO. En tales estudios las repercusiones sobre el sector servicios o bien no se mencionan, o si se hace, se realizan de modo muy marginal.

Por otra parte, la enorme diferencia de dimensión entre el volumen de comercio en servicios entre España y los nuevos países miembros de la UE no permite adelantar conclusiones sobre repercusiones en el intercambio de servicios. A la vista de los datos, no obstante cabe manifestar que existe cierta complementariedad entre las exportaciones rumanas y nuestras importaciones; y entre nuestras exportaciones y las importaciones de Bulgaria, lo cual, en principio, propiciaría el aumento en el volumen de nuestros intercambios en el sentido correspondiente. Todo ello,

teniendo en cuenta que a falta de otros datos, se extrapola el patrón de comercio de servicios de Castilla y León al de España.

En resumen, resulta precipitado establecer efectos en un sector escasamente sometido a la competencia externa, en ausencia de datos para el intercambio de servicios de nuestra región con los PECO y más tratándose de economías tan distantes geográficamente de la nuestra. Por ello la principal repercusión se dibuja en el horizonte como la oportunidad de inversión en un sector que presenta un fuerte potencial de crecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

Banco de España: Boletín Estadístico.

BARCENILLA VISÚS, S. (2005): “Exportaciones de servicios: evidencia empírica para los países de la Unión Europea”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, núm. 824, pp. 39-48.

BUSTILLO MESANZA, R. (2006): “Medición de la complementariedad comercial. España frente a la Europa Oriental comunitaria”, *Información Comercial Española, Boletín Económico*, núm. 2878, pp. 9-23.

CRISTÓBAL BLANES, J.V. (2003): “Repercusiones comerciales de la quinta ampliación de la Unión Europea”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, núm. 809, pp. 51-71.

DÍAZ DE LA GUARDIA, C. y MOLERO ZAYAS, J. (2005): “La competitividad internacional de los servicios en los países europeos: una propuesta de taxonomía”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, núm. 824, pp. 49-70.

INE: www.ine.es. Contabilidad Regional, Contabilidad Nacional, EPA e IPC.

JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN: Anuario Estadístico.

POU SERRADELL, V. (2006): “La Comisión y las nuevas políticas para el sector servicios”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, núm. 831, pp. 219-237.

PULIDO SAN ROMÁN, A. (2003): “Consecuencias sectoriales y territoriales de la ampliación para la economía española”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, núm. 809, pp. 73-82.

QUIRÓS ROMERO, C. y RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, D. (2002): “Los servicios de telecomunicaciones ante la ampliación europea”, *Economía Industrial*, núm. 345, pp. 79-88.

RODRÍGUEZ NUÑO, V. (2003): “Especialización sectorial de los 27 Estados que constituirán la futura Unión Europea”, *Información Comercial Española, Boletín Económico*, núm. 2760, pp. 33-38.

RUBALCABA BERMEJO, L., GAGO SALDAÑA, D. y MAROTO SÁNCHEZ, A. (2005): “Relaciones entre globalización y servicios: ventajas competitivas de los servicios europeos y españoles en el comercio internacional”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, núm. 824, pp. 93-115.

SAPIR, A. et al. (2003): “An Agenda for a growing Europe. Making the EU Economic System Deliver”. Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission.

