



MANUALES

Lecciones de economía española

18.^a Edición

Directores

José Luis García Delgado

Rafael Myro

III CIVITAS

© Varios autores, 2025
© ARANZADI LA LEY, S.A.U.

ARANZADI LA LEY, S.A.U.

C/ Collado Mediano, 9
28231 Las Rozas (Madrid)
www.aranzadilaley.es

Atención al cliente: <https://areacliente.aranzadilaley.es/publicaciones>

Primera edición, 1993	Décima edición, 2011
Segunda edición, 1995	Undécima edición, 2013
Tercera edición, 1997	Duodécima edición, 2015
Cuarta edición, 1999	Decimotercera edición, 2017
Quinta edición, 2001	Decimocuarta edición, 2019
Sexta edición, 2003	Decimoquinta edición, 2020
Séptima edición, 2005	Decimosexta edición, 2021
Octava edición, 2007	Decimoséptima edición, 2023
Novena edición, 2009	Decimoctava edición, 2025

Depósito Legal: M-15818-2025

ISBN versión impresa: 978-84-1085-284-6

Diseño, Preimpresión e Impresión: ARANZADI LA LEY, S.A.U.
Printed in Spain

© **ARANZADI LA LEY, S.A.U.** Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, ARANZADI LA LEY, S.A.U., se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley. Diríjase a **Cedro** (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

El editor y los autores no asumirán ningún tipo de responsabilidad que pueda derivarse frente a terceros como consecuencia de la utilización total o parcial de cualquier modo y en cualquier medio o formato de esta publicación (reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación pública, transformación, publicación, reutilización, etc.) que no haya sido expresa y previamente autorizada.

El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

ARANZADI LA LEY no será responsable de las opiniones vertidas por los autores de los contenidos, así como en foros, chats, u cualesquiera otras herramientas de participación. Igualmente, ARANZADI LA LEY se exime de las posibles vulneraciones de derechos de propiedad intelectual y que sean imputables a dichos autores.

ARANZADI LA LEY queda eximida de cualquier responsabilidad por los daños y perjuicios de toda naturaleza que puedan deberse a la falta de veracidad, exactitud, exhaustividad y/o actualidad de los contenidos transmitidos, difundidos, almacenados, puestos a disposición o recibidos, obtenidos o a los que se haya accedido a través de sus PRODUCTOS. Ni tampoco por los Contenidos prestados u ofertados por terceras personas o entidades.

ARANZADI LA LEY se reserva el derecho de eliminación de aquellos contenidos que resulten inveraces, inexactos y contrarios a la ley, la moral, el orden público y las buenas costumbres.

Nota de la Editorial: El texto de las resoluciones judiciales contenido en las publicaciones y productos de **ARANZADI LA LEY, S.A.U.**, es suministrado por el Centro de Documentación Judicial del Consejo General del Poder Judicial (Cendoj), excepto aquellas que puntualmente nos han sido proporcionadas por parte de los gabinetes de comunicación de los órganos judiciales colegiados. El Cendoj es el único organismo legalmente facultado para la recopilación de dichas resoluciones. El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en dichas resoluciones es realizado directamente por el citado organismo, desde julio de 2003, con sus propios criterios en cumplimiento de la normativa vigente sobre el particular, siendo por tanto de su exclusiva responsabilidad cualquier error o incidencia en esta materia.

ÍNDICE

Prólogo , por José Luis García Delgado y Rafael Myro	17
---	----

PARTE I

EL DESARROLLO ECONÓMICO ESPAÑOL: UNA VISIÓN DE CONJUNTO

Capítulo 1. —Etapas y rasgos definidores de la industrialización española, por José Luis García Delgado	21
1. INTRODUCCIÓN	21
2. PERSPECTIVA HISTÓRICA COMPARADA	22
3. COMPONENTES Y RASGOS FUNDAMENTALES: EL SIGLO XIX	26
4. COMPONENTES Y RASGOS FUNDAMENTALES: EL SIGLO XX	29
5. ESPAÑA EN CLAVE EUROPEA EN EL SIGLO XXI	33
LECTURAS RECOMENDADAS	37
CONCEPTOS BÁSICOS	37
Capítulo 2. —Crecimiento económico y cambio estructural, por Rafael Myro	39
1. INTRODUCCIÓN	39
2. PRINCIPALES RASGOS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO ESPAÑOL	40
3. TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES	43
4. DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO A LARGO PLAZO	47
4.1. <i>El papel de la productividad del trabajo</i>	47
4.2. <i>Productividad, capital y progreso tecnológico</i>	50
5. FLUCTUACIONES CÍCLICAS Y DESEQUILIBRIOS MACROECONÓMICOS	57
LECTURAS RECOMENDADAS	62
CONCEPTOS BÁSICOS	62
Capítulo 3. —España en el euro, por José A. Martínez Serrano	65
1. INTRODUCCIÓN: EL EURO COMO PROYECTO POLÍTICO	65
2. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN EL EURO	67
3. UN HORIZONTE COMPROMETIDO	75
LECTURAS RECOMENDADAS	80
CONCEPTOS BÁSICOS	80
Apéndice. —Calendario de la construcción europeay de la participación española, por José Luis García Delgado	81

PARTE II

FACTORES DE CRECIMIENTO

Capítulo 4.—Recursos naturales y humanos, por Javier Mato y Marta Suárez-Varela .	91
1. INTRODUCCIÓN	91
2. TERRITORIO Y RECURSOS NATURALES Y AMBIENTALES	92
2.1. <i>Localización geográfica</i>	92
2.2. <i>Capital natural</i>	92
2.3. <i>Los retos ambientales</i>	97
3. ESTRUCTURA DEMOGRÁFICA	100
3.1. <i>Evolución y composición de la población</i>	100
3.2. <i>Movimientos migratorios</i>	104
4. CAPITAL HUMANO	106
LECTURAS RECOMENDADAS	109
CONCEPTOS BÁSICOS	110
 Capítulo 5.—Formación de capital, por Jaime Sanaú y Ana Belén Gracia	 111
1. INTRODUCCIÓN	111
2. EL CAPITAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	112
3. DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EMPRESARIAL	114
4. INVERSIÓN EN CAPITAL PÚBLICO	116
5. FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	120
LECTURAS RECOMENDADAS	124
CONCEPTOS BÁSICOS	124
 Capítulo 6.—Innovación y cambio tecnológico, por José García Quevedo y Mercedes Teruel Carrizosa	 127
1. INTRODUCCIÓN	127
2. CAMBIO TECNOLÓGICO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO	127
3. LA CREACIÓN DE CAPACIDADES TECNOLÓGICAS EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	130
4. LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN LAS EMPRESAS	134
LECTURAS RECOMENDADAS	138
CONCEPTOS BÁSICOS	138
 Apéndice.—La economía 4.0, conectividad y transformación digital, por Federico Pablo Martí	 139
 Capítulo 7.—El factor empresarial, por María Teresa Costa y Montserrat Álvarez . . .	 147
1. INTRODUCCIÓN	147
2. DIMENSIÓN	148
3. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD Y CONTROL	152
4. ORGANIZACIÓN	154
5. INTERNACIONALIZACIÓN	155

5.1. <i>Empresas extranjeras en España</i>	155
5.2. <i>Empresas españolas en el exterior</i>	158
6. RENTABILIDAD Y FINANCIACIÓN	160
LECTURAS RECOMENDADAS	162
CONCEPTOS BÁSICOS	163
 Capítulo 8.–Calidad institucional y capital social, por Jesús Peiró Palomino y Andrés J. Picazo	165
1. INTRODUCCIÓN	165
2. CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES FORMALES	166
3. CAPITAL SOCIAL	171
LECTURAS RECOMENDADAS	175
CONCEPTOS BÁSICOS	175

PARTE III

ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

Capítulo 9.–Sector agrario, por José Colino Sueiras y José Miguel Martínez Paz	179
1. INTRODUCCIÓN	179
2. DELIMITACIÓN Y CLASIFICACIÓN	180
3. EVOLUCIÓN DEL SECTOR	182
3.1. <i>Análisis comparado</i>	182
3.2. <i>Intercambios comerciales con el exterior</i>	184
4. ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL	185
5. EFICIENCIA PRODUCTIVA	187
5.1. <i>Análisis agregado de la productividad</i>	187
5.2. <i>Dimensión económica de las explotaciones y eficiencia</i>	190
6. LA NUEVA ARQUITECTURA VERDE DE LA PAC	191
LECTURAS RECOMENDADAS	195
CONCEPTOS BÁSICOS	195
Apéndice.–Sector agroalimentario: eficiencia y sostenibilidad, por Ángela Triguero .	197
 Capítulo 10.–Sector industrial, por Rosario Gandoy y M.^a Elisa Álvarez	205
1. INTRODUCCIÓN	205
2. DELIMITACIÓN Y CLASIFICACIÓN	206
3. EVOLUCIÓN DEL SECTOR	208
4. ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL	212
5. EFICIENCIA PRODUCTIVA	216
6. POLÍTICA INDUSTRIAL	220
LECTURAS RECOMENDADAS	221
CONCEPTOS BÁSICOS	221

Capítulo 11.–Sector energético, por Juan Carlos Jiménez	223
1. INTRODUCCIÓN	223
2. DELIMITACIÓN Y CLASIFICACIÓN	224
3. EVOLUCIÓN DEL SECTOR	225
4. ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL	227
5. EFICIENCIA PRODUCTIVA	228
6. POLÍTICA SECTORIAL	235
LECTURAS RECOMENDADAS	238
CONCEPTOS BÁSICOS	239
 Capítulo 12.–Sector de la construcción y mercado de la vivienda, por Paloma Taltavull de La Paz	241
1. INTRODUCCIÓN	241
2. DELIMITACIÓN Y CLASIFICACIÓN	242
3. EVOLUCIÓN DEL SECTOR	243
4. ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL	245
5. EFICIENCIA PRODUCTIVA: EL PAPEL DE LOS PRECIOS	253
6. POLÍTICA SECTORIAL	255
LECTURAS RECOMENDADAS	257
CONCEPTOS BÁSICOS	258
 Capítulo 13.–Sector servicios, por Silviano Esteve Pérez y Salvador Gil Pareja	259
1. INTRODUCCIÓN	259
2. DELIMITACIÓN Y CLASIFICACIÓN	260
3. EVOLUCIÓN DEL SECTOR	261
4. ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL	264
5. EFICIENCIA PRODUCTIVA	270
6. POLÍTICA SECTORIAL	273
LECTURAS RECOMENDADAS	278
CONCEPTOS BÁSICOS	278

PARTE IV

MERCADO DE TRABAJO Y RECURSOS FINANCIEROS

Capítulo 14.–Mercado de trabajo, por Gemma García Brosa y Esteve Sanromà	281
1. INTRODUCCIÓN	281
2. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA	282
3. EL MARCO INSTITUCIONAL DEL MERCADO DE TRABAJO Y LAS REFORMAS LABORALES DE 2012 Y 2021	285
4. FACTORES EXPLICATIVOS DEL EMPLEO Y DEL PARO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ..	291
4.1. <i>El desempleo estructural</i>	291
4.2. <i>El desempleo cíclico</i>	299

5. IMPACTO DE LA COVID-19 EN EL MERCADO DE TRABAJO Y NUEVA REFORMA LABORAL	300
LECTURAS RECOMENDADAS	302
CONCEPTOS BÁSICOS	302
Apéndice.—Impacto de la digitalización y la IA Generativa sobre el empleo , por Carlos Álvarez Aledo	305
 Capítulo 15.—Sistema financiero , por Antoni Garrido	315
1. INTRODUCCIÓN	315
2. MERCADOS E INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	316
3. EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL. RASGOS BÁSICOS	321
4. EL SISTEMA BANCARIO	322
4.1. <i>Desregulación y competencia</i>	323
4.2. <i>Crisis y reestructuración</i>	325
4.3. <i>El legado de la crisis</i>	331
4.4. <i>Evolución reciente</i>	334
5. MERCADOS FINANCIEROS	336
LECTURAS RECOMENDADAS	338
CONCEPTOS BÁSICOS	338
Apéndice.—La Unión Bancaria Europea , por Francisco Javier Sáez Fernández	341

PARTE V

SECTOR PÚBLICO, POLÍTICAS MACROECONÓMICAS Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

Capítulo 16.—Sector público , por José M. ^a Serrano Sanz y Eduardo Bandrés	349
1. INTRODUCCIÓN	349
2. EL PAPEL DEL ESTADO EN LAS ECONOMÍAS ACTUALES	350
3. EL SECTOR PÚBLICO EN ESPAÑA: UN ESTADO DESCENTRALIZADO	351
4. LAS REGULACIONES	354
5. LA HACIENDA DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	356
5.1. <i>Gasto público y Estado de Bienestar</i>	358
5.2. <i>Ingresos públicos</i>	364
5.3. <i>El saldo presupuestario y la deuda</i>	368
LECTURAS RECOMENDADAS	372
CONCEPTOS BÁSICOS	372
Apéndice.—La financiación de las Comunidades Autónomas , por Ramón Barberán y Julio López Laborda	375

Capítulo 17.–Política monetaria y de tipo de cambio, por M.^a Asunción Prats Albentosa	385
1. INTRODUCCIÓN	385
2. LA POLÍTICA MONETARIA	386
2.1. <i>El Banco Central Europeo: objetivo y funciones</i>	386
2.2. <i>La estrategia de política monetaria</i>	390
2.3. <i>Los instrumentos de la política monetaria</i>	392
2.4. <i>Evolución de la política monetaria única</i>	396
3. LA POLÍTICA DE TIPO DE CAMBIO	405
3.1. <i>El ámbito de la política cambiaria del euro</i>	405
3.2. <i>La evolución del tipo de cambio nominal del euro frente al dólar</i>	406
LECTURAS RECOMENDADAS	409
CONCEPTOS BÁSICOS	409
 Capítulo 18.–La política fiscal, por Rafael Llorca Vivero y Cecilio R. Tamarit	411
1. INTRODUCCIÓN	411
2. LAS POLÍTICAS FISCALES EN LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA: CONSIDERACIONES TEÓRICAS Y MARCO INSTITUCIONAL	412
3. ¿HACIA UN NUEVO MARCO INSTITUCIONAL DE LAS POLÍTICAS FISCALES EN LA EUROZONA?	418
4. CONSOLIDACIÓN FISCAL Y AVANCES HACIA UNA POLÍTICA FISCAL EUROPEA FEDERAL	423
LECTURAS RECOMENDADAS	428
CONCEPTOS BÁSICOS	428
 Capítulo 19.–Distribución funcional y personal de la renta, por Juan Ignacio Palacio y Luis Ayala	431
1. INTRODUCCIÓN	431
2. DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL: EL REPARTO DE LA RENTA ENTRE LOS FACTORES PRODUCTIVOS	432
3. DETERMINACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LAS RENTAS PRIMARIAS	436
4. LA DISTRIBUCIÓN PERSONAL DE LA RENTA	439
5. DESIGUALDADES DE RENTA Y POLÍTICAS DE REDISTRIBUCIÓN	444
LECTURAS RECOMENDADAS	445
CONCEPTOS BÁSICOS	445
 Capítulo 20.–Distribución territorial de la renta, por Martí Parellada y Montserrat Álvarez	447
1. INTRODUCCIÓN	447
2. CRECIMIENTO ECONÓMICO: UNA PERSPECTIVA REGIONAL	448
3. EJES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO ESPAÑOL	452
4. SITUACIÓN RELATIVA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS EN EL MARCO EUROPEO	455
5. POLÍTICA ECONÓMICA Y DESIGUALDADES TERRITORIALES	456

LECTURAS RECOMENDADAS	458
CONCEPTOS BÁSICOS	458
Apéndice.—Desigualdad territorial: la España vacía , por María Josefa García Grande	459

PARTE VI

SECTOR EXTERIOR

Capítulo 21.—Balanza de pagos y equilibrio exterior , por Carmen Díaz Mora y José Carlos Farías	473
1. INTRODUCCIÓN	473
2. EVOLUCIÓN GENERAL DEL SECTOR EXTERIOR	473
2.1. <i>Operaciones corrientes y de capital</i>	473
2.2. <i>Operaciones financieras</i>	478
3. EL SECTOR EXTERIOR: DEL DÉFICIT AL AJUSTE	481
LECTURAS RECOMENDADAS	488
CONCEPTOS BÁSICOS	488
Capítulo 22.—Comercio exterior , por José Antonio Alonso y Diego Rodríguez	491
1. INTRODUCCIÓN	491
2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS	492
3. LIBERALIZACIÓN COMERCIAL E INTEGRACIÓN COMUNITARIA	497
3.1. <i>Liberalización comercial</i>	497
3.2. <i>Cambios en la orientación del comercio</i>	498
4. ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL	501
4.1. <i>Especialización interindustrial</i>	501
4.2. <i>Especialización intraindustrial</i>	506
4.3. <i>Especialización en el intercambio de servicios</i>	507
5. LA ACTIVIDAD EXTERIOR DE LAS EMPRESAS: UN ENFOQUE MICROECONÓMICO	508
LECTURAS RECOMENDADAS	512
CONCEPTOS BÁSICOS	512
Capítulo 23.—Inversión exterior directa , por Josefa Vega Crespo	515
1. INTRODUCCIÓN	515
2. ESPAÑA EN EL ESCENARIO DE LA IED MUNDIAL	516
3. INVERSIÓN EXTERIOR DIRECTA RECIBIDA POR ESPAÑA	518
3.1. <i>Evolución</i>	518
3.2. <i>Estructura sectorial y espacial</i>	520
4. INVERSIÓN DIRECTA DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR	522
4.1. <i>Evolución</i>	523
4.2. <i>Estructura sectorial y espacial</i>	525

5. EFECTOS DE LA IED EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	529
LECTURAS RECOMENDADAS	532
CONCEPTOS BÁSICOS	532

EJERCICIOS Y PRÁCTICAS

CAPÍTULO 1	537
CAPÍTULO 2	538
CAPÍTULO 3	539
CAPÍTULO 4	540
CAPÍTULO 5	541
CAPÍTULO 6	542
CAPÍTULO 7	543
CAPÍTULO 8	544
CAPÍTULO 9	546
CAPÍTULO 10	547
CAPÍTULO 11	548
CAPÍTULO 12	549
CAPÍTULO 13	551
CAPÍTULO 14	553
CAPÍTULO 15	555
CAPÍTULO 16	557
CAPÍTULO 17	558
CAPÍTULO 18	559
CAPÍTULO 19	560
CAPÍTULO 20	561
CAPÍTULO 21	563
CAPÍTULO 22	564
CAPÍTULO 23	565

RECUADROS

Capítulo 1

RECUADRO 1. El plan de recuperación para europa	36
---	----

Capítulo 2

RECUADRO 1. Determinantes de la productividad del trabajo	51
RECUADRO 2. Contabilidad del crecimiento económico	52

Capítulo 4

RECUADRO 1. Los problemas del agua	96
RECUADRO 2. La transición demográfica y el desplome de la fecundidad	101

Capítulo 5

RECUADRO 1. Inversión empresarial en los modelos neoclásicos	115
--	-----

Capítulo 6

RECUADRO 1. Características de la tecnología y la innovación	129
--	-----

RECUADRO 2. Medidas más usuales de la innovación tecnológica	130
--	-----

Capítulo 7

RECUADRO 1. Cambios en los núcleos de propiedad de las grandes empresas españolas	156
---	-----

Capítulo 9

RECUADRO 1. El sector primario y las manufacturas asociadas. Producción y empleo en España, 2022	181
--	-----

RECUADRO 2. La agricultura ecológica en la UE-27	193
--	-----

Capítulo 10

RECUADRO 1. Fragmentación internacional de la producción y deslocalización	210
---	-----

Capítulo 11

RECUADRO 1. Estructura empresarial del sector energético: concentración, integración y propiedad	233
--	-----

RECUADRO 2. La transición energética en el marco de la Unión Europea: del 20/20/20 al <i>Pacto Verde</i>	237
--	-----

Capítulo 12

RECUADRO 1. Los determinantes de la demanda de viviendas	248
--	-----

RECUADRO 2. El problema del acceso a la vivienda	251
--	-----

Capítulo 13

RECUADRO 1. El turismo	266
------------------------------	-----

RECUADRO 2. El impacto de la unión europea en el comercio de servicios	269
--	-----

Capítulo 14

RECUADRO 1. Las instituciones del mercado de trabajo	287
--	-----

RECUADRO 2. Una explicación teórica del desempleo	294
---	-----

RECUADRO 3. Flujos migratorios y mercado de trabajo en España	296
---	-----

Capítulo 15

RECUADRO 1. La crisis financiera internacional	318
--	-----

RECUADRO 2. La cuenta de resultados de las entidades bancarias	326
--	-----

Capítulo 16

RECUADRO 1. Flujos financieros entre España y la Unión Europea	353
--	-----

Capítulo 17

RECUADRO 1. Los órganos rectores del BCE	387
--	-----

RECUADRO 2. La convergencia económica	388
---	-----

RECUADRO 3. Mecanismo de transmisión y complejidad de la política monetaria . .	394
RECUADRO 4. Medidas de política monetaria adoptadas entre 2007 y 2025 (marzo)	402
Capítulo 18	
RECUADRO 1. Reformas del pacto de estabilidad y crecimiento	415
RECUADRO 2. El debate sobre un instrumento de estabilización federal y la mutua- lización de la deuda	422
RECUADRO 3. Evolución y reformas institucionales de la política fiscal en España . .	424
Capítulo 19	
RECUADRO 1. La distribución funcional de la renta	433
RECUADRO 2. La medición de la distribución personal de la renta	441
Capítulo 20	
RECUADRO 1. Beta-Convergencia y Sigma-Convergencia	450
Capítulo 21	
RECUADRO 1. Balanza de pagos de España 2024	474
RECUADRO 2. Vías de ajuste del déficit exterior en la Unión Europea	487
Capítulo 22	
RECUADRO 1. Bases de la ventaja comercial	502
Capítulo 23	
RECUADRO 1. Resultados del proceso inversor: rentabilidad implícita de la IED	530
LOS AUTORES	569

CAPÍTULO 3

ESPAÑA EN EL EURO

José A. Martínez Serrano

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN: EL EURO COMO PROYECTO POLÍTICO. 2. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN EL EURO. 3. UN HORIZONTE COMPROMETIDO. LECTURAS RECOMENDADAS. CONCEPTOS BÁSICOS.

1. Introducción: el euro como proyecto político

En 1999 se puso en marcha un experimento único en el mundo: la creación del euro. Una moneda compartida por 11 países europeos (que posteriormente se iría ampliando hasta los 20 actuales) que seguían manteniendo su independencia política. La Unión Económica y Monetaria (UEM) fue, y es, una unión económica incompleta ya que solo se ha producido una cesión de soberanía en materia de política monetaria y cambiaria, pero no en los demás ámbitos de la política económica. La creación del euro fue un paso más en la construcción europea que se puso en marcha a mediados del siglo XX y con ello se aspiraba a favorecer la consecución de una sociedad más próspera e integrada económica y políticamente. La idea fundamental en la que se apoyó la creación del euro fue el ordoliberalismo alemán, según el cual la política macroeconómica debería preocuparse por mantener una inflación baja y unas finanzas prudentes y en ese marco la prosperidad estaría garantizada en una economía de mercado. De este modo, se pensó que una política monetaria común en la eurozona, que garantizase la estabilidad de precios, era la mejor garantía para lograr la prosperidad en Europa y así favorecer la integración política a medio y largo plazo.

Los impulsores del euro compartían la idea de que las ventajas de una moneda común eran la reducción de los costes de transacción y la eliminación del riesgo cambiario, de manera que se fomentaría la competencia a escala europea y se favorecería el crecimiento económico. Sin embargo, en el diseño del euro no se prestó atención a los requerimientos que señala la *teoría de las Áreas Monetarias Óptimas* (AMO). En particular, la necesidad de disponer de instrumentos o mecanismos de ajuste para absorber los desequilibrios y perturbaciones económicas que afectan a los distintos países (*shocks asimétricos*) que comparten una moneda; estos países ya no pueden utilizar sus políticas monetarias y cambiarias autónomamente al haber sido cedidas a un órgano supranacional. De este modo, la teoría de las AMO señala que la viabilidad de una unión monetaria está supeditada a la existencia de transferencia de fondos

entre Estados, de manera que aquellos que se vean afectados adversamente por cualquier perturbación económica reciban ayuda suficiente mientras se realizan los ajustes necesarios.

En la Unión Europea se supuso que una vez cumplidos los criterios de acceso -*criterios de convergencia*- a la UEM establecidos por el *Tratado de Maastricht* en 1992, bastaría con unas transferencias modestas y transitorias hacia los países y regiones menos favorecidos, o afectados adversamente por una perturbación asimétrica, para que el proyecto fuese viable. Sin embargo, la teoría de las AMO, y también la experiencia del comportamiento de las distintas regiones en el seno de un país, muestran que, en ocasiones, puede haber Estados o regiones que, para convivir con otros países y territorios compartiendo una moneda común, requieran de transferencias permanentes. Y esto nunca se contempló en el proyecto europeo. Se confiaba en que el cumplimiento de los requisitos de acceso a la UEM, la evolución del proceso de integración, unos mercados de trabajo más flexibles y unas mayores facilidades para los flujos migratorios serían sustitutos suficientes de la pérdida del tipo de cambio para realizar los ajustes en momentos de crisis; en consecuencia, sería innecesaria la creación de un presupuesto redistributivo a escala de la eurozona.

Las autoridades europeas siempre han mantenido que el euro es más que una moneda. Es un proyecto político y económico, ya que la renuncia a las monedas propias y la apuesta por compartir la soberanía monetaria con el resto de los países de la eurozona se realiza con el objetivo de lograr una mayor integración económica y política. Para el éxito del proyecto se aceptó que era necesario que todos los miembros ganasen, y ello podía requerir de solidaridad para compensar la pérdida de instrumentos de política macroeconómica en tiempos de crisis. Sin embargo, no todos los países miembros han ganado con su integración en la eurozona; el grado de solidaridad ha sido muy escaso. En otras palabras, el resultado fue la creación de una unión monetaria incompleta que lejos de generar una prosperidad compartida y una convergencia real de todos sus miembros, ha originado profundas divergencias económicas con «ganadores» y «perdedores» en el proceso de integración monetaria. Como se ha señalado repetidamente por diversos economistas, la eurozona se creó como una asociación voluntaria entre iguales y se ha convertido en una relación de acreedores-deudores entre países con desigual influencia política, donde las naciones con mayor fortaleza económica imponen las reglas a los demás, de modo que ha dejado de ser un proyecto político entre iguales.

En el diseño institucional del euro se optó por ignorar las recomendaciones de la teoría de las AMO y no se dio, ni entonces ni ahora, un paso más en la creación de un presupuesto común que, aunque no resolviese los problemas que pudiesen experimentar algunos países o regiones, contemplase la instrumentación de transferencias sustanciales, para compensar el efecto de los *shocks* asimétricos y garantizase la viabilidad de la UEM. Actualmente, el euro es exclusivamente un sistema monetario compartido por 20 países muy imperfecto porque no resuelve satisfactoriamente los requisitos que se le exigen a un sistema monetario ideal: la generación de suficiente *liquidez* en los mercados de los países miembros y la existencia de mecanismos de *ajuste* a disposición de los

miembros que se enfrenten a desequilibrios macroeconómicos insostenibles. Es por ello que el euro se vio sometido a una crisis de *confianza* en los momentos álgidos de la crisis financiera.

La UEM se enfrenta a ciertos retos que debe afrontar para su supervivencia. Teniendo en cuenta que se ha producido una integración financiera parcial sin la adecuada regulación y supervisión, es necesario abordar con urgencia los problemas derivados de posibles crisis financieras que posiblemente nunca contempló la teoría de las AMO. La integración financiera que se ha producido es muy imperfecta ya que no se ha logrado una integración de los mercados bancarios y de capitales. En la actualidad no existe un sistema bancario europeo, ya que las entidades crediticias siguen siendo nacionales y no pueden usar los depósitos de un país para prestar en otro. Todavía no se han configurado bancos europeos, ni se han establecido los mecanismos necesarios para su creación. Entre otros aspectos, es imprescindible la existencia de un seguro europeo que garantice los depósitos. La creación de un sistema bancario europeo integrado debe tener un carácter prioritario, ya que ayudaría decisivamente a realizar los ajustes necesarios ante nuevos desequilibrios macroeconómicos sin incurrir en elevados costes económicos y sociales. En la eurozona, con un sistema bancario plenamente integrado, difícilmente se producirían salidas masivas de capitales cuando un país incurriese en un desequilibrio exterior significativo, como sucedió tras la crisis financiera internacional de 2008.

Por ello, es necesario promover la financiación directa a empresas y familias por bancos de distintos países, de manera que se conviertan en bancos realmente europeos. En otras palabras, es necesario crear bancos europeos que operen en la eurozona del mismo modo que ahora lo hacen a escala nacional (sin distinguir en qué regiones se captan los depósitos y en cuáles se invierten). Por otra parte, conviene resolver definitivamente cual será el mecanismo de generación de liquidez en situaciones de emergencia para evitar que el pánico en los mercados financieros desencadene crisis económicas. Con este fin, hay que reconsiderar la conveniencia de que el Banco Central Europeo (BCE) sea el prestamista en última instancia de los gobiernos. Finalmente, si se lograra en alguna medida la instrumentación de una política fiscal federal encargada de transferir fondos no solo transitoriamente, sino también con carácter permanente en determinados casos, se daría un paso decisivo en la consolidación institucional de la eurozona.

2. La economía española en el euro

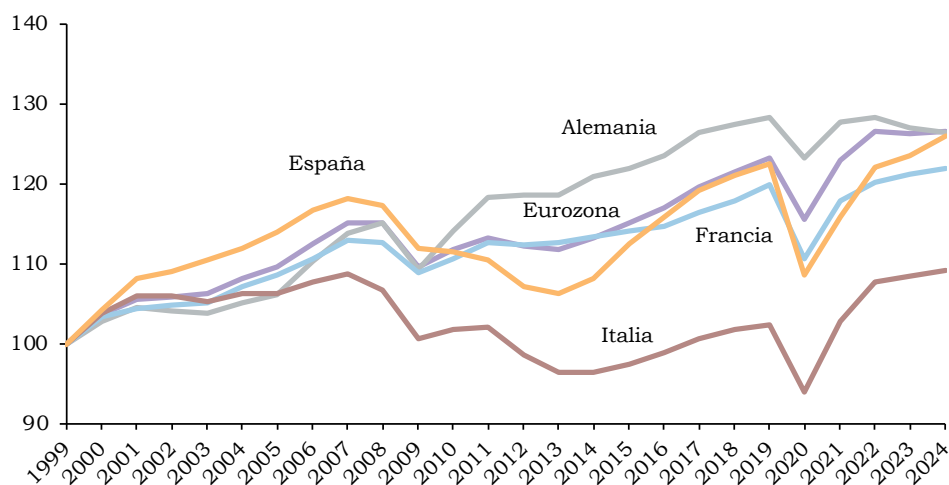
España forma parte de la eurozona desde su nacimiento en 1999. La economía española se pudo incorporar a la eurozona porque cumplió los *criterios de convergencia*, establecidos en el Tratado de Maastricht, es decir, consiguió alcanzar una cierta estabilidad macroeconómica, mantener una tasa de inflación baja y unas finanzas públicas cuyos indicadores de déficit y deuda no superasen ciertos umbrales. Y mediante un moderado esfuerzo para conseguir esos objetivos, el país se incorporó a una zona monetaria común en la que no se daban los requisitos que recomienda la teoría de las AMO sobre la flexibilidad y eficiencia de los

mercados de bienes, servicios y factores, así como la conveniencia de una mayor integración financiera y fiscal. Es decir, se renunció a una autonomía monetaria y cambiaria sin disponer de los mecanismos de ajuste necesarios para absorber los efectos de los *shocks* económicos que afectan a las economías que comparten una moneda y/o para responder a eventuales desequilibrios macroeconómicos.

Crecimiento y convergencia (1999-2007)

En el periodo transcurrido desde la creación del euro, España ha registrado etapas muy diferenciadas. El efecto inmediato de la incorporación de España a una zona monetaria de baja inflación fue una fuerte caída de los tipos de interés nominales y reales que, unido a la abundante liquidez internacional existente entre 1999 y 2007, impulsó una entrada masiva de capitales a un coste muy bajo. Este escenario facilitó que los primeros diez años fuesen de un elevado crecimiento económico generando una convergencia real con las economías europeas más prósperas, gracias a un aumento de la renta per cápita, una gran expansión del empleo y una reducción significativa de la tasa de paro, a pesar de la fuerte corriente migratoria que llegó al país (gráficos 1 y 2).

GRÁFICO 1. PIB per cápita, 1999-2024
(1999 = 100)

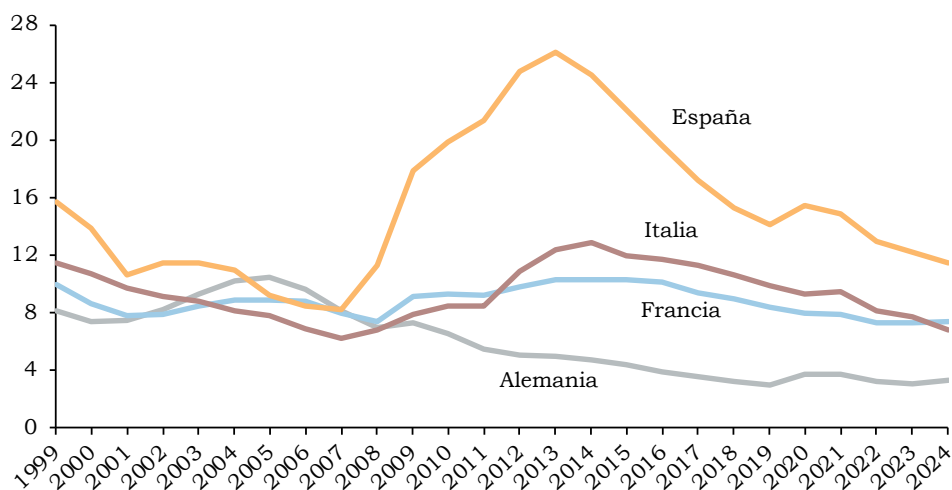


Fuente: Comisión Europea, AMECO.

En esos primeros diez años, de aparente éxito, aparecieron divergencias y desequilibrios en el seno de la eurozona que harían vulnerable a la economía española ante cualquier perturbación. La entrada de recursos financieros exteriores alimentó una fuerte presión de la demanda sobre una oferta carente de la flexibilidad necesaria para adaptarse a las pautas de gasto. El resultado fue un notable aumento de los precios, muy superior al registrado por el de nuestros socios

comunitarios (entre 1999 y 2007 el deflactor del PIB creció un 41 por 100 mientras que en Alemania creció el 7,7 por 100 y en Francia el 17 por 100), de manera que se produjo una pérdida de competitividad frente a la mayoría de los países de la eurozona. Asimismo, la fuerte presión de la demanda llevó a un incremento de las importaciones, originando un creciente déficit por cuenta corriente desde la entrada en el euro (en 2007 superó los 100 mil millones de euros, situándose en el 9,4 por 100 del PIB) y un aumento sustancial del endeudamiento exterior. En definitiva, el propio euro fue el que transmitió un *shock* asimétrico al impulsar artificialmente la actividad económica y generar una pérdida de competitividad que trajo consigo un crecimiento insostenible del endeudamiento exterior (gráfico 3).

GRÁFICO 2. Tasa de desempleo, 1999-2024
(porcentajes)

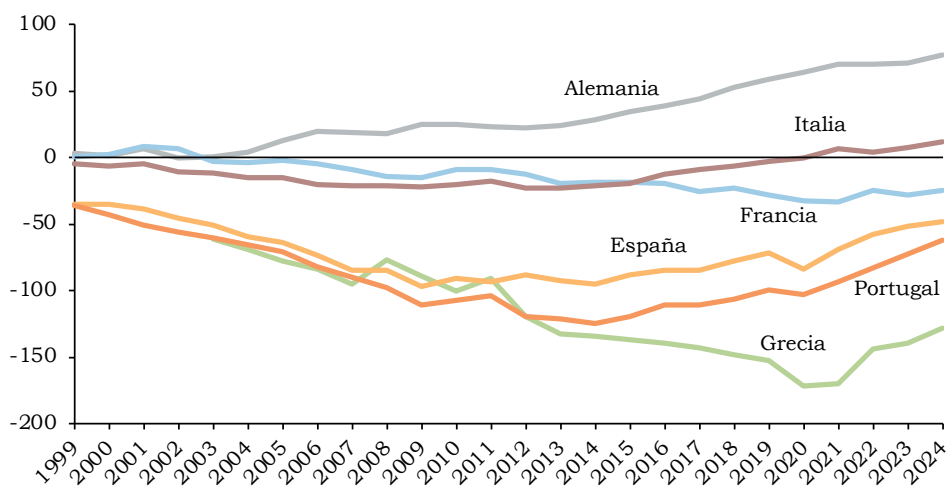


Fuente: Comisión Europea, AMECO.

Además, gran parte de los recursos captados en los mercados financieros internacionales se canalizaron hacia la construcción de viviendas y otras actividades inmobiliarias. La fuerte presión de la demanda produjo un crecimiento de los precios de la vivienda muy elevado (212 por 100 entre 1997 y 2008), a pesar de la gran expansión de la oferta de viviendas. La consecuencia fue la generación de una burbuja inmobiliaria que cuando explotó, a partir de 2008, puso en evidencia los desequilibrios acumulados durante el periodo de prosperidad. El elevado flujo de capitales exteriores canalizados a la construcción de viviendas llevó a un enorme endeudamiento frente al resto del mundo, difícil de devolver ya que dichos recursos se destinaron a la inversión en actividades incapaces de generar superávit en la cuenta corriente a través de las exportaciones. Cuando estalló la burbuja inmobiliaria los prestamistas internacionales cuestionaron la solvencia de España (y también la de otros países de la eurozona que acumularon importantes desequilibrios macroeconómicos, principalmente, Portugal, Irlanda,

Italia y Grecia), y no solo cortaron radicalmente la provisión de liquidez, sino que reclamaron la devolución de los préstamos a su vencimiento. Pero España pertenecía a un sistema monetario que no tenía previsto cómo suministrar liquidez en caso de salida masiva de capitales de un país miembro. Y tampoco disponía de instrumentos para realizar los ajustes ante un desequilibrio de tal magnitud, dada su pertenencia a esta área monetaria. En esta situación, la única vía disponible para reequilibrar las cuentas exteriores de una economía que había perdido competitividad externa, y estaba muy endeudada con el resto del mundo, fue verse forzada a una, costosa socialmente, «devaluación interna».

GRÁFICO 3. Posición inversora internacional neta, 1999-2024
(en porcentaje del PIB)



Fuentes: Comisión Europea, AMECO; Eurostat.

Crisis financiera (2008-2013)

Tras diez años de alegre expansión económica, se entró en una etapa en la que la necesidad de desapalancamiento financiero del sector privado ocasionó una fuerte caída de la demanda interna, que se redujo un 18 por 100 entre 2007 y principios de 2014, provocando una contracción de la producción del 7 por 100 y una destrucción de 3,5 millones de empleos, de manera que la tasa de paro llegó a superar el 26 por 100 en 2013. Una caída tan brusca de la actividad y del empleo desencadenó círculos viciosos de impagos (privados y públicos), cierres de empresas, fragilidad de las entidades financieras y recortes en la prestación de algunos servicios públicos que desembocaron en una depresión económica profunda y duradera. Así pues, a la etapa expansiva tras la incorporación al euro, le siguió una crisis económica más profunda y prolongada que la registrada en las economías más prósperas de la Unión. Las principales variables económicas mostraron peores registros que en cualquier otra crisis experimentada por la economía española en los últimos sesenta años. Fueron

los años de la gran divergencia y el inicio de los fuertes conflictos en el seno de la eurozona en los que se temió por la continuidad del euro.

Si la crisis no fue todavía más profunda y duradera, dadas las deficiencias institucionales sobre las que se había creado el euro, fue porque el BCE, con gran retraso y tras varios errores (subida de tipos cuando la economía estaba hundiéndose), suministró, desde mediados de 2011, liquidez de emergencia para evitar quiebras bancarias y del sector público en España y en Europa (los principales acreedores eran las instituciones financieras alemanas). El sistema bancario español recibió a través del *Target 2* (el mecanismo a través del cual circula la liquidez en la eurozona) los recursos necesarios para evitar su estrangulamiento financiero y contribuyó a financiar un sector público maltrecho. En este contexto, el sistema de pagos del área del euro sirvió como mecanismo opaco de rescate y evitó el desmoronamiento del euro. El BCE no solo cubrió las necesidades de financiación de la economía española, sino que también compensó las salidas de capitales que tuvieron lugar desde mediados de 2011 hasta mediados de 2012, de modo que las entidades de crédito acumularon un gran endeudamiento con el Eurosistema. Así pues, solo la voluntad y compromiso político con el proyecto europeo permitió la pervivencia del euro, a pesar del grave perjuicio económico y social que estaba ocasionando.

Recuperación (2014-2019)

Una vez superado el estrangulamiento que estaba ocasionando la falta de liquidez en el sistema económico, el gran reto consistía en cómo realizar el ajuste de una economía tan desequilibrada interna y externamente. Ante la ausencia del tipo de cambio nominal para devaluar la moneda y de un presupuesto comunitario que realizase transferencias corrientes de fondos para suavizar el ajuste, se hizo imprescindible recurrir a la austeridad y la represión salarial para reequilibrar la economía. Esta devaluación interna, a la que colaboró la reforma laboral de 2012, ayudó significativamente a realizar una recomposición de la producción, que pasó de estar centrada en la demanda interna a orientarse hacia el exterior, al tiempo que se generaba un notable crecimiento de la productividad para salir de la recesión. Y ello se hizo destruyendo el empleo en las actividades menos productivas y también en aquellas orientadas fundamentalmente al mercado interior.

Tras varios años de ajuste, la economía española comenzó a dar los primeros signos de recuperación a finales de 2013, conforme factores internos y externos se mostraron más propicios para impulsar la actividad económica. Por un lado, internamente, se realizaron esfuerzos para recuperar la competitividad, como pone de manifiesto la evolución de los costes laborales unitarios nominales, fruto del ajuste laboral y salarial (gráfico 4). Al mismo tiempo, las familias se esforzaron en reequilibrar sus finanzas, de forma que a finales de 2013 comenzaron a aumentar sus gastos impulsando la demanda interna. Por otro lado, externamente, cabe destacar el buen comportamiento de las grandes empresas exportadoras españolas que, representando tan solo el 1 por 100 del total de empresas exportadoras (unas 800 empresas), fueron responsables del 64,6 por 100 del volumen de ventas exteriores en el periodo 2010-2019. Estas empresas consiguieron incrementar

sustancialmente sus envíos al exterior, tanto en la etapa expansiva como durante la Gran Recesión, ya que lograron mantener crecimientos moderados de costes y precios debido a los notables crecimientos de su productividad.

El reto para la economía española era que, dada la magnitud de sus desequilibrios, necesitaba una mejora de su competitividad, y mientras que esto no comenzó a producirse no se pudo iniciar la salida de la recesión. En efecto, solo cuando el BCE cambió la orientación de la política monetaria y tuvo lugar la depreciación del euro a partir de 2014, se consolidó la recuperación de la economía española. Ello se vio favorecido por la caída del precio del petróleo, de manera que el sector exterior pasó de ser una restricción al crecimiento a comportarse como el principal impulsor de la actividad productiva. Esta estrategia permitió recuperar los niveles de competitividad compatibles con el equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos y, por tanto, restablecer la confianza en la economía española. Mediante estos ajustes internos y externos se logró retornar al nivel de producción de los años previos a la Gran Recesión y se avanzó en la lenta recuperación del empleo y la correspondiente reducción de la tasa de paro, en un marco equilibrado que auguraba un crecimiento sostenido a medio plazo.

COVID-19, inflación y guerra (2020-2024)

La recuperación de la actividad productiva fue abruptamente abortada en el primer trimestre de 2020 por la pandemia ocasionada por la COVID-19 que provocó un *shock* económico nunca antes registrado en España en tiempos de paz. En esta ocasión, pese a las desfavorables condiciones en los mercados internacionales, las ventas al exterior reaccionaron con gran fortaleza ya que la economía española había recuperado su competitividad (gráfico 4). Así, las exportaciones fueron el componente de la demanda que ayudó a la recuperación de la actividad productiva; y ello sin contar inicialmente con una de sus principales partidas, como es el turismo, que no pudo colaborar debido a las restricciones sanitarias hasta 2022. Aunque más tarde, superada la pandemia, el turismo ha mostrado una fortaleza extraordinaria.

La rápida respuesta sanitaria, que facilitó la vacunación masiva de la población, permitió retomar la senda de la recuperación. La respuesta de la política monetaria a la crisis provocada por la pandemia, generando una enorme liquidez para evitar una crisis profunda, comenzó a alimentar un proceso inflacionista que se ha visto agravado por la guerra de Ucrania y por la política de «COVID 0» instrumentada por China. Estas perturbaciones por el lado de la demanda y de la oferta han creado estrangulamientos en las cadenas globales de suministros que se han manifestado en nuevas tensiones inflacionistas que han dificultado la recuperación de las economías (gráfico 5). La rápida reducción de la inflación es consecuencia, en parte, de los ajustes realizados para superar las restricciones en los suministros y, en buena medida también, del éxito de la respuesta de la política monetaria para contener la demanda impulsada por las medidas fiscales y monetarias utilizadas para combatir los efectos económicos de la COVID-19. En la eurozona, la inflación cayó del 10,6 por 100 en octubre de 2022 al 1,7 por 100 en septiembre de 2024. No obstante, la tasa de inflación está mostrando una cierta resistencia a su control debido al comportamiento de los precios de los servicios.

APÉNDICE

IMPACTO DE LA DIGITALIZACIÓN Y LA IA GENERATIVA SOBRE EL EMPLEO

Carlos Álvarez Aledo

Junto a los factores coyunturales, estructurales e institucionales habitualmente considerados en el análisis del mercado laboral, la globalización y el cambio tecnológico se han convertido en nuevos determinantes de gran relevancia en la transformación del mercado de trabajo actual.

Por lo que se refiere específicamente a la incidencia del cambio tecnológico, desde mediados de la década de 2010 y en la actual década de 2020, se observa una aceleración e intensificación en el uso de una amplia variedad de cambios tecnológicos incorporados a la economía y la sociedad (véase el apéndice del capítulo 6). Aunque una buena parte de estas innovaciones son consideradas frecuentemente de forma conjunta o como parte de un mismo fenómeno, su influencia sobre el mercado de trabajo puede ser muy diferente. Por ello, conforme aumenta y se diversifica la aplicación de estas innovaciones, cada vez resulta más importante profundizar en sus efectos específicos en cada caso.

Cuatro procesos de transformación digital

En función de los diferentes efectos que sobre el empleo pueden tener las innovaciones tecnológicas que se están incorporando de forma sucesiva y frecuentemente de forma simultánea al sistema productivo y al mercado de trabajo, pueden distinguirse cuatro tipos de procesos:

- La digitalización de datos y procesos y el uso de tecnologías TIC básicas.
- La transformación digital, en sentido estricto, referida a las innovaciones aplicadas al análisis y gestión de actividades productivas existentes y/o a nuevas actividades o modelos de negocio digitalizados (en especial, las Plataformas de Empleo Digital).
- La automatización y robotización de tareas y procesos, basada principalmente en la utilización de sistemas específicos de Inteligencia Artificial (IA) convencional, (así denominada por algunos expertos para diferenciarla de los avances en IA a partir de 2022).
- La nueva IA Generativa (IAG), basada en Grandes Modelos de Lenguaje (LLM, en inglés) y en la recopilación de información y aprendizaje a partir de enormes bases de datos globales, presenta capacidades más avanzadas y aplicables a casi cualquier tipo de tareas económicas, científicas y sociales que requieran el uso del lenguaje en forma de texto e incluso también de imágenes y sonido.

Si bien los cuatro procesos comparten algunos objetivos y efectos comunes, como las mejoras de eficiencia, productividad y competitividad, en otros muchos aspectos, como su incidencia en la creación, destrucción o adaptación de puestos de trabajo, e incluso en el funcionamiento de las relaciones laborales, es posible apreciar notables diferencias.

El primer tipo de innovación, la digitalización de datos y procesos y el uso de TIC básicas, hace referencia, sobre todo, a la conversión de formato analógico a formato digital de datos e información relacionada con actividades productivas con el fin de poder ser procesada, almacenada y compartida electrónicamente. Adicionalmente, incluiría la utilización de los avances en los sistemas de comunicaciones y transmisión digitalizada de información para permitir la conectividad en línea de datos y entre personas. Se trata, por tanto, de un paso previo necesario para la aplicación de otras innovaciones, aunque su impacto laboral podría considerarse relativamente poco significativo, ya que no suele sustituir tareas, sino que más bien establece los medios para otros posibles cambios. El teletrabajo, sería un buen ejemplo de las posibilidades de este nivel básico de digitalización, permitiendo modificar la ubicación del puesto laboral, pero sin alterar, en principio, su contenido.

El segundo proceso, la transformación digital, partiendo de un entorno ya digitalizado, supone la utilización de tecnologías más avanzadas para una gestión más eficiente e innovadora de las actividades económicas. Ello implica necesariamente ciertos cambios organizativos en empresas y sectores ya existentes, nuevas competencias profesionales e incluso la posibilidad de establecer nuevas estrategias o crear nuevos modelos de negocio. Su impacto laboral puede presentarse en varias formas. Por un lado, de forma indirecta, como impulsora de cambios en la estructura y organización interna de las empresas, puede determinar procesos de recualificación, desplazamiento de trabajadores e incluso nuevas contrataciones. Por otro lado, en su vertiente de generación de nuevos modelos de negocio y actividades económicas, puede ser fuente directa de creación de empleos nuevos, pero también actuar como factor de sustitución de empleos en intensa competencia con trabajadores de actividades no digitalizadas (por ejemplo, en el caso del sector de transporte privado de personas en zonas urbanas). Como se verá después con mayor detalle, buena parte de estas nuevas actividades y empleos se enmarcan en el ámbito de las denominadas Plataformas de Empleo Digital que representan uno de los procesos disruptivos más importantes derivados de la digitalización en el mercado laboral actual.

El tercer proceso, la automatización y robotización, permite realizar tareas y procesos de forma autónoma con o sin la intervención complementaria de personas mediante sistemas digitales (programas de software) o físicos (robots). Puede llevarse a cabo mediante el uso de algoritmos básicos para tareas rutinarias sencillas o bien mediante el uso de IA convencional, capaz de llevar a cabo, aunque con ciertas limitaciones y a partir de informaciones específicas previas, la realización de parte de los procesos rutinarios de producción o incluso de tareas de razonamiento humano, tales como el análisis de datos. Sus efectos laborales serían más directos y relevantes que los anteriores procesos, dada su mayor capacidad de reemplazar o sustituir tareas y puestos de trabajo a cambio de mejoras significativas de eficiencia y productividad. Es, por tanto, el proceso que habitualmente más se identifica con los riesgos y temores sobre los potenciales efectos negativos que los cambios tecnológicos pueden tener para el empleo y los salarios.

Por último, el cuarto tipo de innovación tecnológica, el más reciente, la IA Generativa (IAG), difundida a partir de noviembre de 2022, se basa en la aplicación de *Grandes Modelos de Lenguaje* elaborados a partir de enormes bases de información global para poder llevar a cabo tareas de creación de contenidos. Representa un escalón superior en el proceso de cambio tecnológico para la economía y la sociedad al ampliar las posibilidades de automatización y sustitución de muchas más actividades hasta ahora realizadas mediante la intervención humana y el uso del lenguaje. Su relevancia y su enorme capacidad transformadora, aunque aún en una fase incipiente de aplicación e impacto, merecen también un análisis más amplio y específico al final de este Apéndice.

Efectos laborales: sustitución de tareas y polarización ocupacional

¿Cómo abordar de forma conjunta el complejo análisis del impacto de todos estos cambios digitales sobre el mercado de trabajo? Los análisis iniciales sobre el impacto laboral y

salarial del cambio tecnológico tradicionalmente trataban de estimar su efecto neto sobre el total de empleos de una economía. Para ello se partía de considerar dos efectos contrapuestos. El primero, de carácter negativo, sería un efecto sustitución de parte de los puestos de trabajo existentes debido al cambio tecnológico. El segundo, de carácter positivo, sería el denominado efecto compensación derivado de las oportunidades de generación de nuevos puestos de trabajo y nuevas profesiones vinculadas a la creación, fabricación y utilización de las nuevas tecnologías. Y, también, del mayor crecimiento económico derivado de los aumentos de la renta per cápita y la productividad y de la reducción de costes y precios. El resultado neto de ambos efectos en la población ocupada total debería ser a medio-largo plazo, de forma similar a anteriores revoluciones industriales, predominantemente positivo, aunque con posibles efectos transitorios de pérdidas de empleo en el corto plazo.

Sin embargo, el generalizado proceso de incorporación de innovaciones a la mayoría de sectores productivos, su variedad y su intenso ritmo de crecimiento han determinado en los últimos años un cambio de perspectiva para su análisis. No se trataría de intentar cuantificar el número de empleos que serán destruidos sino más bien de establecer el grado de vulnerabilidad de los empleos en función de las posibilidades de sustitución parcial o total de las tareas que se realizan en cada puesto de trabajo. Es decir, dependiendo de la mayor o menor proporción de tareas que sean susceptibles de sustitución por las innovaciones digitales, mayor o menor será el riesgo de pérdida del puesto de trabajo o bien de una complementariedad que, apoyada en tales innovaciones, permita centrarse de forma más eficiente en el resto de las tareas que permanezcan vinculadas a cada empleo. A tal fin, se distinguen habitualmente cuatro tipos de tareas: tareas manuales rutinarias, tareas manuales no rutinarias, tareas cognitivas rutinarias y tareas cognitivas no rutinarias. Además, algunos expertos añaden más recientemente la distinción entre tareas que requieren o no de una interacción humana o social.

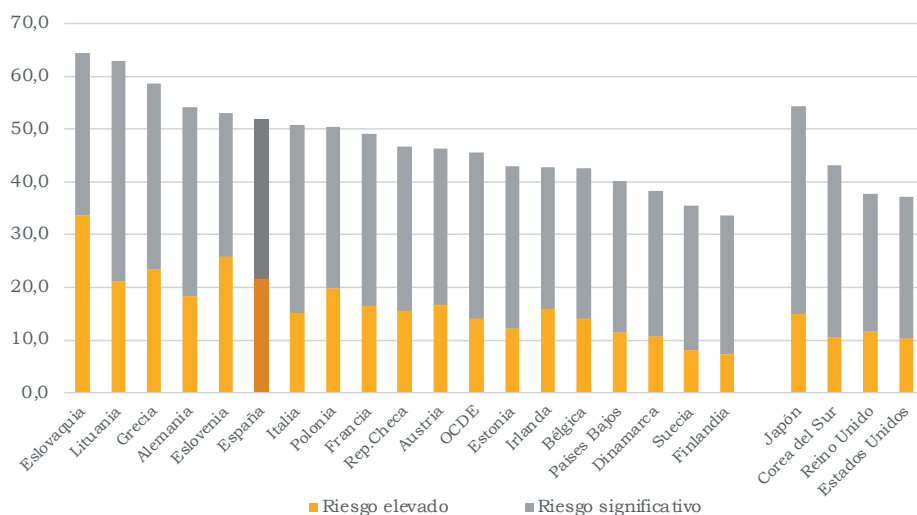
Aplicando estos criterios a la transformación digital y especialmente a la automatización y robotización, el mayor riesgo se concentraría en las tareas manuales y tareas cognitivas de carácter rutinario que requieren normalmente de un nivel bajo o medio de cualificación y que no precisan de una interacción personal o social. En cambio, el riesgo sería menor para las tareas manuales y cognitivas no rutinarias, tanto por la gran heterogeneidad y complejidad de tareas a realizar como, en muchos casos también, por los requerimientos de interacción humana y social no sustituibles o automatizables. Paradójicamente, la cualificación requerida para estos empleos abarcaría una amplia variedad de posibilidades, desde empleos de muy baja cualificación a otros que requieren un nivel muy elevado de cualificación y experiencia.

Las estimaciones realizadas desde esta perspectiva de análisis para el conjunto de países de la OCDE en 2018 situaban el porcentaje medio de puestos de trabajo cuyas tareas tienen un riesgo muy elevado de automatización (es decir, más de un 70 por 100 de las tareas realizadas) en un 14 por 100 del empleo total y el de los empleos con un riesgo significativo (entre el 50 y el 70 por 100 de las tareas) en otro 31,6 por 100 adicional del empleo total (gráfico 1). Para España, el porcentaje de empleos con elevado riesgo sería algo superior, 21,7 por 100, mientras que el de empleos con un riesgo significativo sería ligeramente inferior a la media de la OCDE, un 30,2 por 100. En general, aunque con alguna excepción, parece mostrarse una relación inversa entre la proporción de empleos en riesgo de automatización y el nivel de desarrollo económico de cada país.

También ha ido cambiando el análisis de los posibles efectos sobre la estructura del empleo por niveles de cualificación y remuneración salarial. Inicialmente, el efecto predominante esperado se basaba en considerar que todo cambio tecnológico tiene un efecto sesgado favorable hacia una mayor demanda de trabajadores cualificados, en detrimento de los trabajadores no cualificados, más fácilmente sustituibles por innovaciones. Tal efecto provocaría un incremento de las desigualdades salariales y de oportunidades de empleo entre trabajadores cualificados y no cualificados. Posteriormente, numerosos análisis han pasado a considerar como predominante un denominado efecto de polarización ocupa-

cional. Es decir, una tendencia creciente en la demanda de trabajadores a ambos lados de la distribución ocupacional y salarial, tanto de trabajadores de alta cualificación, por sus mayores competencias en el uso de nuevas tecnologías, como también de trabajadores de baja cualificación, por realizar tareas y actividades difíciles de sustituir aún por sistemas automatizados. En cambio, al mismo tiempo, para los trabajadores de remuneración y cualificación intermedia se observaría una tendencia decreciente de su demanda, explicable por su mayor vulnerabilidad a la automatización de una parte mayoritaria de las tareas que realizan.

GRÁFICO 1. Riesgo de automatización de empleos¹ en principales países OCDE de la UE y del Resto del Mundo, 2018



Nota (1): Empleos con riesgo elevado: más de un 70 % de probabilidad de automatización. Empleos con riesgo significativo: entre el 50 % y el 70 % de probabilidad de automatización.

Fuente: OCDE (2019)

No obstante, no existe en la actualidad un consenso claro respecto de tal efecto de polarización ocupacional. En primer lugar, porque tal resultado solo parece confirmarse en algunos países. En segundo lugar, porque como se señala en estudios recientes del *Joint Research Center* para la Comisión Europea, incluso pudiendo observarse una cierta polarización, existen otros factores coyunturales, estructurales e institucionales que pueden provocar un resultado similar, tales como determinados *shocks* sectoriales en periodos de expansión o recesión, o también como consecuencia de procesos de flexibilización del mercado laboral. Así, por ejemplo, en el caso de España, la crisis económica de 2008, que afectó más a la pérdida de empleos en sectores de cualificación intermedia predominante en algunos sectores de manufacturas industriales y construcción y, en cambio, en menor medida, al resto de sectores intensivos en tecnología y actividades de servicios, podría mostrar un resultado similar al de una cierta polarización ocupacional. Así mismo, la desregulación laboral y la propia transición digital, favorecedoras de procesos de externalización y subcontratación de empleos y tareas, podrían estar propiciando también, al menos en parte, un cierto descenso del peso relativo de empleos de niveles salariales intermedios junto a un crecimiento del segmento de empleos de menor calidad laboral y con salarios más bajos.

Nuevas formas de empleo y de trabajo

Precisamente, ese incremento en las posibilidades de descentralización y externalización de tareas dentro y fuera de las empresas, junto con la mayor fragmentación de tareas que permiten estas transformaciones tecnológicas, están dando lugar también a otro tipo de efectos laborales de gran relevancia: la aparición de nuevas formas de empleo y de trabajo.

No se trata solo de un mayor uso de modalidades ya conocidas de contratación atípica, tales como los contratos temporales y a tiempo parcial. Tampoco, como ya se ha señalado, de las actividades de teletrabajo, que en la mayoría de los casos no están alterando tareas ni contratos laborales ya establecidos. Lo verdaderamente novedoso es la creciente presencia de una serie de nuevas formas de empleo y de relación laboral, no reguladas ni tipificadas en la normativa laboral estándar. Y, al mismo tiempo, de nuevos y diversos grados de participación o dedicación activa en el mercado laboral: por periodos intermitentes o discontinuos, de forma esporádica, de forma exclusiva para una empresa, para múltiples empresas o clientes y con estatus laborales de asalariado, de autónomo o incluso de «trabajador independiente» (*freelance*).

En el ámbito europeo, la presencia de esta amplia variedad de nuevas formas de empleo es ya una realidad que está requiriendo un esfuerzo de clasificación y delimitación de su tipología (cuadro 1). El grado de implantación de estas nuevas formas de empleo está siendo muy heterogéneo dependiendo de las características productivas de cada país, sin que pueda apreciarse una pauta determinada asociada a los distintos modelos laborales europeos. A grandes rasgos, el mayor número de estas modalidades está más presente en los mercados de trabajo de algunos países del Este de Europa (como Hungría o Lituania), los países anglosajones (Irlanda y Reino Unido), así como en otros como Italia. En el caso de España, las nuevas formas de empleo observadas se circunscriben aún solo a las tres últimas citadas (trabajo móvil, trabajo colectivo y trabajo colaborativos) y, con frecuencia, se presentan de forma combinada.

CUADRO 1. Clasificación de nuevas formas de empleo observadas en los mercados de trabajo europeos

Nuevos tipos de relación laboral o de trabajo a realizar	Nuevos tipos de empleo
<i>Nuevos modelos de relación laboral entre empleador y empleado</i>	• <i>Trabajo basado en un reparto de empleados (Employee sharing)</i>: en el que los trabajadores rotan entre diferentes empresas. • <i>Trabajo compartido (Job sharing)</i>: un solo empleador contrata dos o más trabajadores para realizar conjuntamente las tareas de un puesto de trabajo específico. • <i>Trabajo basado en bonos (Voucher-based work)</i>: el pago al trabajador se basa en un vale, en lugar de un contrato de trabajo.
<i>Nuevas formas o patrones de realización de trabajos</i>	• <i>Contratos interinos de gestión (Interim management)</i>: contratación de un trabajador cualificado para realizar una tarea o resolver un problema específico, con un carácter más bien de empleado consultor temporal que de trabajador externo. • <i>Trabajo ocasional (Casual work)</i>: en el que el empleador tiene flexibilidad completa para llamar al trabajador sólo cuando lo considere necesario, sin ninguna regularidad. • <i>Trabajo en cartera (Portfolio work)</i>: con trabajadores autónomos que proporcionan tareas o trabajos concretos para un gran número de clientes. • <i>Trabajo móvil (ICT-based mobile work)</i>: en el que los trabajadores operan desde varias ubicaciones posibles con el apoyo del uso de TIC, pero sin estar ligado siempre a un lugar concreto (a diferencia del teletrabajo). • <i>Trabajo colectivo (Crowd-employment)</i>: a través de una oferta de trabajadores disponibles en plataformas virtuales. • <i>Empleo colaborativo (Collaborative employment)</i>: trabajadores empleados de forma autónoma para ofrecer su trabajo en empresas normalmente de carácter digital o virtual.

Fuente: EUROFOUND (2015).

Plataformas de Empleo Digital: un nuevo segmento laboral

Entre los diversos tipos de innovaciones digitales que se han considerado, la aparición y desarrollo de las Plataformas de Empleo Digital, tiene un especial interés, en la mayoría de países europeos y especialmente en el caso español por su importante efecto transformador del mercado laboral.

Las Plataformas de Empleo Digital pueden definirse como empresas o infraestructuras tecnológicas que actúan, mediante redes de comunicación y aplicaciones informáticas, como intermediarias entre oferentes y demandantes para la prestación de una amplia variedad de servicios. Para ello establecen una difusa vinculación contractual con trabajadores externos a la propia plataforma, propietaria de los medios tecnológicos necesarios para gestionar y centralizar tales servicios. El inicio de estas actividades surge a comienzos de la década de 2000 en Estados Unidos y poco después en Europa y algunos países emergentes, con un especial impulso desde 2015 hasta la actualidad. En 2018, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) consideró la expansión de estas plataformas como una de las transformaciones más importantes del mundo del trabajo en los últimos años.

Entre la amplia variedad de actividades que pueden desarrollarse a través de estas empresas, en su mayoría relacionadas con distribución comercial, transporte y servicios profesionales, el principal criterio de clasificación distingue, en función de la ubicación de la prestación de los servicios, dos tipos de plataformas. Por un lado, las plataformas de trabajo localizado (realizado o entregado presencialmente o en ubicaciones concretas), que incluirían actividades de oferta de transporte privado y de alojamiento y, de forma creciente, otras actividades tales como servicios de entrega de productos, tareas a domicilio (reparaciones, limpieza, jardinería) o cuidado de mayores y de niños. Por otro lado, estarían las plataformas de trabajo en línea (entregado digitalmente, sin una ubicación geográfica determinada para oferentes y demandantes) en las que estarían una gran variedad de servicios profesionales de baja, media o alta cualificación, tales como, entre otros, entrada de datos, soporte administrativo, diseño, traducción, asesoramiento jurídico o consultoría. Dentro de este ámbito se incluirían también, por tanto, los denominados *empleos digitales globales* ya que una parte de esos trabajos y tareas pueden ser realizados por trabajadores ubicados en otros países del mundo para empresas también localizadas en cualquier lugar. Ello supone, de hecho, la generación de un segmento de trabajo digital transfronterizo que es un buen reflejo del efecto combinado de las tendencias actuales de digitalización y globalización de los mercados de trabajo.

Desde el punto de vista económico y productivo, constituyen una verdadera innovación disruptiva en el desarrollo de las actividades empresariales en el sector Servicios. Al reducir o eliminar costes de transacción e información, logran una adecuación más eficiente entre oferta y demanda de requerimientos de trabajo, con aumentos de productividad y menores costes salariales respecto a actividades similares en mercados tradicionales. Desde el punto de vista laboral, ofrecen nuevas posibilidades de trabajo para colectivos laborales sin empleo estable, que prefieren una mayor flexibilidad en su tiempo de trabajo o presentan una débil conexión con el mercado laboral. No obstante, en el lado negativo, estos empleos pueden provocar una mayor precarización laboral y salarial y una competencia considerada desleal por sectores no digitalizados. También pueden reflejar situaciones de aceptación de condiciones de trabajo y remuneración inferiores a lo deseable ante la dificultad para encontrar mejores empleos.

Según los datos más recientes de la Comisión Europea, los trabajadores en estas empresas suponen ya un colectivo laboral muy significativo en la UE-27. En 2022 se estimaba que había 28,3 millones de trabajadores europeos ocupados en estas plataformas (cifra similar al total de trabajadores en el sector de manufacturas en la UE-27, que se situaba en 29 millones). Aunque de esta estimación resulta una cifra muy elevada, debe tenerse en cuenta que buena parte de estos trabajadores participan de forma esporádica o marginal al no ser su principal o permanente ocupación.

Para el análisis específico de las características de este nuevo segmento del mercado laboral, la principal fuente de información actual disponible es resultado de un estudio elaborado para la Comisión Europea a partir de la *Encuesta sobre Economía Colaborativa y Empleo* realizada en 2018 (*COLLaborative Economy and EMPloyment* o encuesta COLLEEM, por sus siglas en inglés). En el conjunto de los 16 países europeos analizados, un 11 por 100 de su población activa habría trabajado para estas plataformas al menos una vez en los últimos doce meses. De ellos un 5,5 por 100 serían empleos de carácter principal o secundario y el otro 5,5 por 100 empleos de carácter marginal o esporádico.

El país con un porcentaje más elevado de empleo total en estas Plataformas sería precisamente España con un 18,1 por 100, seguida de Países Bajos, Portugal e Irlanda, y con una notable menor difusión en otros como Italia, Finlandia o Hungría. En términos absolutos, tales estimaciones, en relación a la población activa española en 2018, representarían un importante segmento del mercado de trabajo español al suponer un total de 4,1 millones de personas vinculadas en algún momento con el sector. De ellas, en torno a 590.000 realizarían su trabajo principal en plataformas, 1,5 millones como empleo secundario y casi otros 2 millones de forma esporádica o marginal. En cuanto a las características más habituales de los trabajadores de estas empresas en los países europeos, su perfil se corresponde predominantemente con hombres, jóvenes y de educación secundaria o superior, por tanto, normalmente sobrecualificados para las tareas a realizar. También se aprecia, en la mayoría de países, una cierta sobrerrepresentación del colectivo de trabajadores extranjeros respecto a su peso relativo en el resto del mercado de trabajo. En cambio, no parece constatarse por el momento una elevada participación de otros colectivos laborales, con cierta vulnerabilidad en su inserción laboral, tales como trabajadores mayores, mujeres o trabajadores no cualificados. Respecto a las actividades de servicios en las que participan, el porcentaje más elevado correspondería a trabajadores de transporte privado (39 por 100), actividades de reparto y mudanzas (24 por 100), servicios de limpieza y reparación en el hogar (19 por 100), servicios profesionales a empresas (13 por 100) y, el resto, en otras actividades como cuidados domésticos o micro-tareas (5 por 100).

Otro de los aspectos más relevantes derivados de la aparición de estas plataformas está relacionado con el tipo de relación laboral digitalizada que establecen con las personas que trabajan para ellas. La mayoría de estas plataformas de economía colaborativa defienden ser meras empresas tecnológicas intermediarias que ofrecen una página web o aplicación para facilitar la conexión entre clientes y trabajadores autónomos. Por tanto, no asumen una relación laboral directa con los trabajadores que prestan esos servicios ofertados, ni una responsabilidad en el cumplimiento de las normas laborales habituales en materia de contratación, remuneración salarial, condiciones de trabajo o protección laboral. Con frecuencia, limitan la condición de asalariados, casi por excepción, a aquellos que trabajan directamente en la organización y funcionamiento interno de estas infraestructuras tecnológicas. Más aún, la digitalización suele aplicarse también en muchos casos a la gestión de recursos humanos mediante el uso de métodos algorítmicos para la toma de decisiones sobre cuestiones tales como la contratación, la evaluación de su productividad, el grado de satisfacción de los clientes con el desempeño de sus tareas o incluso, los criterios de despido. Ello supone introducir esquemas de funcionamiento del mercado de trabajo distintos y menos transparentes que los utilizados habitualmente y con potenciales riesgos de extensión a otros segmentos del mercado laboral.

La Comisión Europea estima que el 92 por 100 de los trabajadores de estas plataformas en la UE, unos 26 millones, aparecían registrados en sus respectivos países como trabajadores autónomos pero que, al menos, un 19 por 100 de ellos (unos 5 millones) estarían incorrectamente clasificados. Ante tal situación, en los últimos años, numerosos países de la UE han decidido establecer normativas a escala nacional que corrijan esta ambigüedad en las relaciones laborales con el fin de regularizar su situación o salvaguardar unos derechos laborales similares al del resto de los trabajadores. Precisamente, también el caso español merece especial mención en este aspecto. En 2021, España aprobó la normativa conocida como *Ley Riders* (Ley 12/2021 de 28 de septiembre), aunque aplicable solamente a las

Como todas las precedentes, esta decimoctava edición de **Lecciones de economía española** ha sido objeto de una cuidadosa labor de actualización y mejora.

En efecto, la 18ª edición incorpora, por una parte, información estadística reciente, aunque conservando aquella que permite conocer la dimensión temporal de ciertos procesos de cambio y su carácter estructural. Por otra parte, ofrece como novedades un nuevo capítulo y también un nuevo apéndice. Se trata del capítulo 3 “España en el euro”, que sustituye, ampliando texto y perspectiva analítica, al apéndice que con igual título figuraba en la edición anterior. A su vez, con el nuevo apéndice, “Desigualdad territorial: la España vacía”, se aborda uno de los hechos que más relevancia está adquiriendo desde hace ya varios lustros.

En línea con otras comparecencias, también esta vez **Lecciones de economía española** aporta breves guías teóricas e incluye en esta versión impresa ejercicios, uno por lección, veintitrés en total.

ISBN: 978-84-1085-284-6



III ARANZADI LA LEY