



UNIVERSIDAD DE BURGOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**Crecimiento, pobreza y desigualdad: el papel del modelo productivo
en los países del centro y sur de Europa**

Autor: Pablo del Río Carrancio

Tutora: Mariola Gozalo Delgado

Doble Grado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas

Curso Académico: 2020-2021

Burgos, marzo de 2021

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL Y MEDICIÓN	5
1.1. DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	5
1.2. LA POBREZA: CONCEPTO, TIPOLOGÍA Y MEDICIÓN.....	6
1.3. LA DESIGUALDAD: CONCEPTO Y FORMAS DE MEDICIÓN	9
1.4. LA RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO, POBREZA Y DESIGUALDAD	11
CAPÍTULO II. EL MODELO PRODUCTIVO COMO FACTOR EXPLICATIVO DE LA RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO, POBREZA Y DESIGUALDAD	14
2.1. LA PRODUCTIVIDAD: UNO DE LOS FACTORES CLAVE.....	14
2.2. LA TERCIALIZACIÓN: UNA TENDENCIA CON MÚLTIPLES ARISTAS	16
CAPÍTULO III. CONTEXTO ACTUAL Y DELIMITACIÓN DE LA MUESTRA	19
3.1. EUROPA Y LA UNIÓN EUROPEA	19
3.2. LA GLOBALIZACIÓN Y LA CRISIS DEL 2008	20
3.3. BLOQUES MUESTRALES	23
CAPÍTULO IV. CRECIMIENTO, POBREZA Y DESIGUALDAD DURANTE EL SIGLO XXI: PRINCIPALES TENDENCIAS	27
4.1. CUESTIÓN INICIAL: LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD, ¿UNA BRECHA INSALVABLE?.....	27
4.2. EVOLUCIÓN DURANTE EL SIGLO XXI.....	29
4.2.1. Etapa precedente a la crisis: período 2000-2008	29
4.2.2. Crisis y recuperación: período 2008-2019	31
4.3. ESTUDIO POR BLOQUES: TENDENCIAS COMUNES.....	35
CAPÍTULO V. LA INFLUENCIA DEL MODELO PRODUCTIVO	38
5.1. LA CONFIGURACIÓN SECTORIAL.....	38
5.2. EL REPARTO DE RENTAS.....	40
5.3. LA PRODUCTIVIDAD LABORAL.....	41
CONCLUSIONES	45
BIBLIOGRAFÍA	47
ANEXOS	51

RESUMEN

El progresivo desarrollo de la sociedad a nivel global impide obviar problemas socioeconómicos como la pobreza y la desigualdad. Partiendo de tal premisa, el objetivo del trabajo se centra en analizar la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad tanto desde una perspectiva teórica como empírica. Concretamente, el estudio aborda la dimensión inclusiva del crecimiento económico en Europa mediante la comparación del bloque central -Alemania, Austria, Bélgica y Países Bajos- y el bloque sur -España, Grecia, Italia y Portugal- durante el siglo XXI. Los resultados del estudio revelan una brecha notable en pobreza y desigualdad entre los dos bloques y también, un impacto muy diferente de la crisis financiera de 2008. Estos dos aspectos parecen explicarse parcialmente por la configuración del modelo productivo de cada bloque, cuyas principales diferencias radican en aspectos fundamentales como la investigación y el desarrollo, la productividad, las actividades intensivas en conocimiento y el reparto de rentas.

Palabras clave: crecimiento, pobreza, desigualdad, Europa, modelo productivo.

ABSTRACT

The progressive development of societies on a global scale makes impossible to overlook socioeconomic problems such as poverty and social inequality. Regarding this premise, the aim of the research focuses on analysing the relationship between growth, poverty and social inequality, from a theoretical and empirical perspective. Specifically, the research looks into the inclusive dimension of economic growth in Europe by comparing the central block -Germany, Austria, Belgium and the Netherlands- and the south block -Spain, Greece, Italy and Portugal- during the 21st century. The results of the study show a significant gap in poverty and inequality between the blocks, and also a different impact of the 2008 financial crisis. These two aspects seem to be explained partially by the productive model configuration of each block, whose main differences lie in fundamental aspects such as research and development, productivity, knowledge-intensive activities and income distribution.

Keywords: growth, poverty, social inequality, Europe, productive model.

INTRODUCCIÓN

Relegar a un segundo plano los severos problemas socioeconómicos supone un hecho, además de incoherente, difícilmente compatible con una sociedad que dice ser cada vez más desarrollada. Más allá, del reproche ético o moral que pueda suponer esto a la condición humana, la desigualdad elevada ralentiza el crecimiento (Novales, 2011; OCDE, 2015 a) y la pobreza limita la acumulación de capital humano (Macías, 2014), por lo que su minimización debe ser un objetivo lógico e íntegro incluso para quienes se basen exclusivamente en argumentos de índole económica.

El presente trabajo pretende conocer la relación existente entre la pobreza, el crecimiento y la desigualdad tanto a nivel teórico como empírico. Para estudiar los tres componentes básicos del crecimiento inclusivo -establecido como parte de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en la Agenda 2030¹- el estudio se centra en el recorrido de ocho países de la Unión Europea² durante las primeras décadas del siglo XXI (2000-2019). Las disparidades que parecen mostrarse respecto a esta materia tratarán de explicarse a la luz del modelo productivo. Este factor motivó a su vez la elección del ámbito temporal citado porque se muestra especialmente idóneo como test de resistencia económico, dado que aglutina dos fenómenos trascendentales: la crisis financiera del año 2008 y la globalización.

La metodología utilizada para lograr los objetivos ha consistido en una revisión rigurosa de la bibliografía sobre crecimiento, pobreza y desigualdad utilizando tanto las referencias disponibles en la Biblioteca de la Universidad de Burgos como en las páginas Web especializadas. Asimismo, el estudio empírico requirió de la revisión de diversas bases de datos, optando principalmente por la Oficina Europea de Estadística (EUROSTAT) conforme su adecuación al supuesto de hecho estudiado.

En cuanto a la estructura, el trabajo comienza con el desarrollo del marco teórico en el Capítulo I, en el que se incluye una explicación de los conceptos básicos -crecimiento, pobreza y desigualdad-, su tipología y sus formas de medición; siendo complementado en el Capítulo II con la justificación del uso del modelo productivo como factor explicativo de ciertos comportamientos económicos. El Capítulo III incluye una contextualización y delimitación muestral de los dos bloques de países europeos en los que se centra el estudio empírico. A continuación, el Capítulo IV explora las principales tendencias del crecimiento, pobreza y desigualdad desglosadas por bloques de países y por etapas. El Capítulo V pone énfasis en el papel y la configuración de los modelos productivos mediante el análisis de tres aspectos fundamentales: el reparto de rentas, la configuración sectorial y la productividad laboral. Por último, el trabajo termina con las conclusiones más relevantes.

¹ Para más información sobre los ODS véase: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>

² Alemania, Austria, Bélgica, España, Grecia, Italia, Países Bajos y Portugal.

CAPÍTULO I. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL Y MEDICIÓN

1.1. DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

El primer término que se debe conocer es el de desarrollo, que en varias ocasiones es usado errónea e indistintamente para referirse al crecimiento económico. El desarrollo es un concepto más general y abstracto que alude al progreso socioeconómico, incluyendo así la perspectiva objetiva y cuantitativa de la economía, y el aspecto subjetivo y cualitativo de la sociedad humana. En cambio, el crecimiento solo abarca el aspecto económico, careciendo de los aspectos sociales de la antropología³.

Por lo tanto, el desarrollo es un concepto multidimensional, pero además cambiante. Tal variabilidad se debe a que su concepción no está determinada por unos parámetros fijos, sino que depende del contexto temporal, porque en cada momento la sociedad determina cuales son los factores que más influyen en el bienestar humano. En otras palabras, la sociedad pondera de forma diferente, en cada momento, los aspectos que contribuyen al logro de una vida mejor. En el momento actual, las dimensiones más ampliamente aceptadas como indicadores del bienestar humano se pueden concretar en cinco (Tezanos y otros, 2013): la dimensión económica, la dimensión social, la dimensión cultural, la dimensión política y la dimensión medioambiental (en auge en la actualidad). Para analizar estas variables se han diseñado los índices multidimensionales, que miden numérica y cualitativamente algunos de sus aspectos.

El indicador de esta modalidad que goza de mayor popularidad y reconocimiento es el Índice sobre Desarrollo Humano (IDH). Elaborado y publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) desde el año 1990, este indicador fue diseñado con el objetivo de ampliar las variables que determinaban el desarrollo de los países. Para ello, en vez de considerar únicamente los ingresos per cápita -como era común-, también pasó a tener en cuenta la educación y la salud⁴. Con objetivo de adecuarse a las a las exigencias e inquietudes sociales, entre 2010 y 2014, se comenzaron a elaborar indicadores como el IDH ajustado por la Desigualdad o el Índice de Desarrollo de Género.

A pesar de la indudable importancia que reside en la figura del desarrollo, el estudio de este trabajo se centrará en el crecimiento, pues su medición ofrece menos complejidad porque se basa en factores más cuantitativos y precisos. Concretamente, se atenderá al crecimiento inclusivo, que pone énfasis en problemas sociales como la pobreza y la desigualdad. Este tipo de crecimiento se enmarca en el crecimiento inclusivo y sostenible que promulgan los ODS. Sin embargo, en este trabajo solo se abordará la vertiente inclusiva, prescindiendo de la faceta sostenible por cuestiones de espacio y tiempo.

³ “1. Estudio de la realidad humana. 2. Conjunto de ciencias que estudian los aspectos biológicos, culturales y sociales del ser humano.” (Real Academia Española [RAE], a).

⁴ Para más información sobre el IDH, véase la siguiente dirección: <http://hdr.undp.org/en/humandev>.

El crecimiento económico alude al incremento de la riqueza, por lo que es un término exclusivamente económico, y por ende, meramente cuantitativo. Se trata de un indicador macroeconómico porque refleja el análisis de una variable global o agregada⁵ como es la riqueza. El indicador habitual del crecimiento económico es el Producto Interior Bruto (PIB). Esta magnitud presenta carencias en cuanto a su valor informativo porque solo aporta una visión desde el prisma cuantitativo, obviando aspectos cualitativos (la calidad de vida en general) y las consecuencias del crecimiento (impacto en medioambiente y recursos). Pero además, el PIB no incluye una parte importante de la actividad económica, pues no contabiliza el trabajo voluntario o no remunerado, así como tampoco la economía sumergida.

La inflación supone una distorsión entre los diferentes periodos a comparar. La solución a esta cuestión se halla en el deflactor del PIB porque suaviza el incremento experimentado por los precios para así conocer si la riqueza del país aumenta realmente y no artificialmente por la inflación. De esta forma se pasa del PIB nominal o corriente (sesgado por la inflación) al PIB real o a precios constantes (aislado del efecto inflacionista). Y para llevar a cabo comparaciones entre el crecimiento de varios países con diferentes monedas, se deberá convertir el valor de cada PIB a una moneda común, utilizándose normalmente el dólar estadounidense. El tipo de cambio podrá ser el marcado por el mercado de divisas o en base a la paridad del poder adquisitivo (PPA)⁶.

La otra limitación relevante del PIB es que se trata de un indicador macroeconómico basado en una variable agregada -la riqueza-, por lo que solo es posible conocer la evolución del PIB percibida por unidad territorial (a nivel estatal, autonómico, provincial, etc.), pero no el crecimiento experimentado realmente por cada ciudadano. Sin embargo existen aproximaciones, que aún lejos de ser precisas, se basan en una simple media aritmética, como es el caso del PIB per cápita.

Por lo tanto, el crecimiento no es perfectamente representativo de la mejora del nivel de vida percibida por la sociedad. Para solucionar esta cuestión, es fundamental atender a otras dos realidades: la pobreza y la desigualdad. Ambas reflejan de qué forma está distribuida la riqueza, por lo que son fundamentales para atender al desarrollo de la sociedad. En resumen, el crecimiento supone cuánta riqueza se crea, mientras que la pobreza y la desigualdad demuestran cómo se distribuye la misma.

1.2. LA POBREZA: CONCEPTO, TIPOLOGÍA Y MEDICIÓN

El significado del término pobreza es asimilable, según la RAE (a), a la falta o la escasez; dos simples palabras que reflejan claramente que este concepto implica la carencia de algo, sea o no tangible.

⁵ Una variable agregada es la suma de dos o más variables individuales.

⁶ Paridad del poder adquisitivo (PPA) es el tipo de cambio que se debería aplicar entre monedas para adquirir una misma "cesta de la compra" en los países a comparar (Callen, 2008).

La pobreza, puesta en relación con el desarrollo, es expuesta por Tezanos y otros (2013) al citar un extracto del informe del PNUD (1997, p. 17): “Si el desarrollo humano consiste en ampliar las opciones, la pobreza significa que se deniegan las oportunidades y las opciones más fundamentales del desarrollo humano: vivir una vida larga, sana y creativa y disfrutar de un nivel decente de vida, libertad, dignidad, respeto por sí mismo y de los demás”. Una definición que se ciñe a la vertiente más fiel y pura de la pobreza porque no se reduce al mero aspecto económico, sino que incluye caracteres subjetivos y éticos.

Pero, concretamente, en la perspectiva más económica de la pobreza -la que se aborda en este trabajo- esta noción hace referencia a la carencia de recursos suficientes para satisfacer las necesidades básicas personales. Por lo tanto, solo atiende al ámbito tangible y cuantitativo de la riqueza, que supone la forma más simple de medir esta variable tan vasta y etérea.

En base a esta concepción económica, se ha optado por clasificar diferentes tipos de pobreza:

a) *Pobreza absoluta*

La pobreza absoluta supone que el individuo no encuentra sus necesidades básicas o primarias cubiertas, pudiéndose asemejar a la miseria. A la hora de medir este tipo de pobreza, se establece una especie de línea roja o frontera por debajo de la cual se considera que la persona no puede satisfacer las necesidades básicas. Dicho umbral se calcula como el importe requerido para adquirir una cesta de productos de primera necesidad, incluidos bienes y servicios.

La cifra establecida para considerar que existe situación de pobreza ha ido variando a lo largo del tiempo según los avances de los precios. El Banco Mundial cifraba la pobreza extrema en el umbral de 1,25 dólares per cápita al día (Sanahuja, 2013, p.63). Sin embargo, dicha línea se sitúa actualmente en 1,90 dólares tras la modificación que realizó el mismo ente en el año 2015⁷. Por lo tanto, la población que se encuentre por debajo de esa cuantía se considera pobre, y en términos absolutos o relativos (% respecto al total de la población estudiada) servirá para conocer la evolución de la pobreza, así como los avances en desigualdad y desarrollo. Por ello, estas magnitudes suponen referencias imprescindibles para los organismos internacionales a la hora de fijar metas a lograr por la comunidad internacional. Ejemplo de ello es la iniciativa de Naciones Unidas, de 2015, que aprobó los ODS como parte de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, relevando así a los anteriores Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM).

Si bien, este tipo de pobreza es de importancia crucial a nivel global, mayor relevancia adquiere en las sociedades subdesarrolladas o en vías de desarrollo. Por el contrario, tiene escasa utilidad en los países desarrollados, puesto que prácticamente carecen de población por debajo de estos umbrales.

⁷ Para más información véase el siguiente enlace: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/01/13/principles-and-practice-in-measuring-global-poverty>

b) Pobreza relativa

La pobreza relativa hace referencia a la población que, en términos comparativos, observa limitaciones en sus recursos respecto al nivel estándar de vida que le rodea. Siguiendo la explicación del INE (a, p.3): “una persona es pobre cuando se encuentra en una situación de clara desventaja, económica y socialmente, respecto al resto de personas de su entorno”. Esta pobreza no se estima con parámetros fijos y globales, sino que se mide en base al nivel de vida común que exista en la sociedad estudiada. Por lo tanto, la pobreza relativa es útil para estudiar las condiciones de vida de cualquier tipo de sociedad (independientemente de su desarrollo), pues, a diferencia de la pobreza absoluta, su umbral no se fija universalmente para todas las naciones, sino que atiende al desarrollo concreto de cada país o región. En otras palabras, la pobreza absoluta se basa en la generalidad y la pobreza relativa en la especificidad. Para medir este tipo de pobreza, se usan indicadores de tipo monetario en una cuantía por debajo de la cual se considerará a la persona pobre. Para este índice se podrá tener en cuenta el parámetro ingresos o el parámetro gastos, los cuales tienen limitaciones propias por igual.

El valor tenido en cuenta para conocer la pobreza relativa se halla normalmente a través de la mediana de la distribución de los ingresos (o gastos) de la sociedad. Una vez hallada la mediana, el umbral de pobreza relativa se calculará como un porcentaje de la misma. Por ejemplo, EUROSTAT lo establece en el 60% de la mediana. Previamente se usaba la media como dato referencial, pero se rehusó de la misma en favor de la mediana, dado que la media reflejaba una situación menos real debido a la influencia de valores exageradamente altos (INE, a, p.12).

c) Pobreza multidimensional

La pobreza multidimensional se separa del aspecto puramente económico para tener también en cuenta otros factores sociales que reflejen realmente el nivel de vida de las personas, suponiendo una visión más completa de la pobreza, y por ende, de mayor similitud a la noción de desarrollo.

A este efecto, se diseñó el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), que mide la pobreza a través de diez indicadores que abarcan tres dimensiones: salud, educación y nivel de vida. La mayor parte de estos indicadores están vinculados de forma directa con los ODS, suponiendo así una correcta representación de la pobreza para la comunidad internacional.

También debe citarse el Índice AROPE (*At Risk of Poverty and/or Exclusion* por sus siglas en inglés) que, a pesar de no medir la evolución de la pobreza como tal, sí que lo hace respecto a su futura potencialidad. Para ello, este indicador aprobado en 2010 por el Consejo Europeo cuantifica la población en riesgo de pobreza y/o exclusión. Dentro de este grupo de riesgo se incluye a la población con unos ingresos bajos (60% de la mediana de ingresos) y/o a quienes perciben una privación material severa

y/o a quienes su hogar presente un bajo perfil laboral (el trabajo real desempeñado es inferior al 20% de la jornada anual teórica que podrían haber trabajado) (INE, 2018).

d) Pobreza subjetiva.

Con una importancia relativamente inferior y secundaria respecto al resto de tipos de pobreza, este modelo se basa en la opinión que tienen las personas sobre su propio nivel de vida, entrando en juego la subjetividad de cada individuo con sus criterios. (INE, a).

1.3. LA DESIGUALDAD: CONCEPTO Y FORMAS DE MEDICIÓN

La desigualdad o inequidad es un término que acuña mayor complejidad en comparación con los conceptos definidos en los apartados anteriores. Sin duda supone una de las claves para comprender el desarrollo y la relación supuestamente inversa entre crecimiento y pobreza.

En general, el concepto de desigualdad alude a la inexistencia de equilibrio entre dos o más sujetos. Este trabajo se centra en la perspectiva económica, según la cual la desigualdad supone la dispersión en la distribución de los recursos económicos -salario, renta o riqueza-, implicando grandes diferencias poblacionales respecto a los medios que poseen unos y otros.

En cuanto al ámbito territorial, se puede atender a varios tipos de desigualdad: una desigualdad a nivel externo o internacional, cuando se estudia la desigualdad de una nación respecto a otra/s; y otra desigualdad a nivel interno, que alude al grado de desigualdad que concurre en la sociedad nacional.

En este contexto, destaca la figura de Kuznets, pues según la hipótesis planteada por este reconocido economista, la desigualdad es reducida cuando los niveles de ingresos son muy bajos, aumentando con el crecimiento económico, para posteriormente disminuir cuando los ingresos son altos. Aunque inicialmente fue ampliamente seguida (aún con sus críticas), la propia historia fue la encargada de desmontarlo cuando los países ricos comenzaron a experimentar un incremento en su desigualdad.

Esta teoría sirvió como base a Milanovic (2018) para plantear los “ciclos de Kuznets”, que defienden que la desigualdad se comporta de forma irregular en las sociedades preindustriales, mientras que siguen ciclos regulares en las sociedades industriales y postindustriales. De esta forma, la evolución de la desigualdad se asemeja a una onda, donde cada una de las revoluciones económicas provoca el crecimiento de la desigualdad, para luego dar lugar a una etapa de reducción de la misma. Dicho comportamiento se observó, por ejemplo, entre la Revolución Industrial y la segunda Revolución Tecnológica (la informática) donde la desigualdad decreció debido a la concurrencia de factores correctores como la disminución del rendimiento del capital (por la revalorización del mercado laboral) o los conflictos bélicos (Primera Guerra Mundial).

En la actualidad, la desigualdad se encuentra en una etapa ascendente (creciendo) con motivo de la segunda Revolución Tecnológica presente, y según la teoría de Milanovic, esta tendencia creciente volverá a corregirse con otra fase descendente que conlleve su decrecimiento. Pero será el futuro quien, de nuevo, defina el desenlace de la tendencia actual.

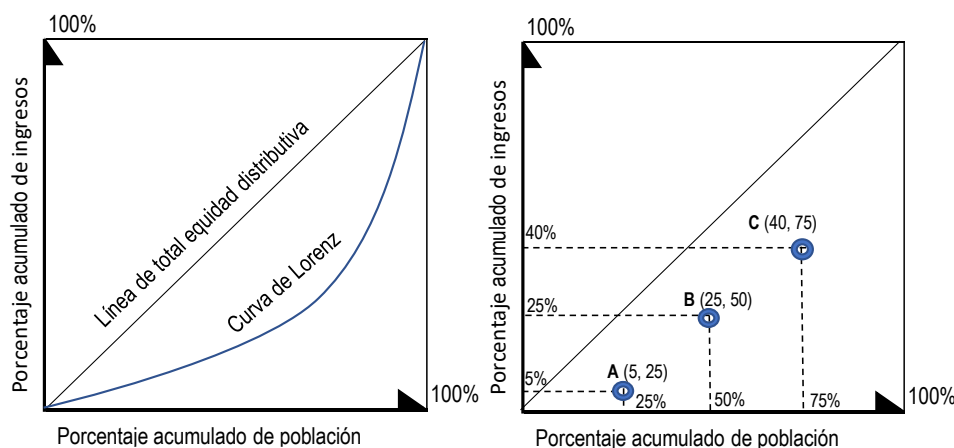
Como formas de medición de la desigualdad, entre sus principales indicadores destaca el coeficiente de Gini, la curva de Lorenz y los cuantiles.

El indicador por excelencia más usado para medir la desigualdad es el *coeficiente de Gini -o índice de Gini-*, el cual refleja cómo se distribuyen los recursos en la población estudiada. El valor del coeficiente se establece entre 0 y 1, donde el valor 1 implicaría plena desigualdad y el 0 supondría absoluta igualdad. De esta forma, respectivamente, en el primer supuesto, un individuo acapararía todos los recursos, y en la situación opuesta existiría una distribución totalmente equitativa en la sociedad.

El origen del Índice de Gini está vinculado al conocimiento de la *curva la Lorenz*. Según la propuesta de Lorenz, en uno de los ejes de la gráfica se reflejarán, de forma ordenada según ingresos crecientes, los cuantiles poblaciones (divisiones proporcionales de la población), mientras que en el otro eje se situarán los ingresos acumulados en forma de porcentaje. De tal modo, se podrá ir conociendo la distribución de la riqueza según los ingresos acumulados de cada porcentaje poblacional (Galbraith, 2016, pp.81- 83).

Como ejemplo, se exponen tres resultados hipotéticos representados en una de las gráficas de la Figura 1.1: (A) El 25% de la población con menores ingresos representa un 5% de los ingresos. (B) El 50% de la población de la población con menos ingresos perciben el 25% de los ingresos totales. (C) El 75% de la población con menos ingresos acumula el 40% de los ingresos totales. Uniendo estos puntos se hallaría la curva de Lorenz, representativa de la desigualdad al compararla con la línea de igualdad absoluta.

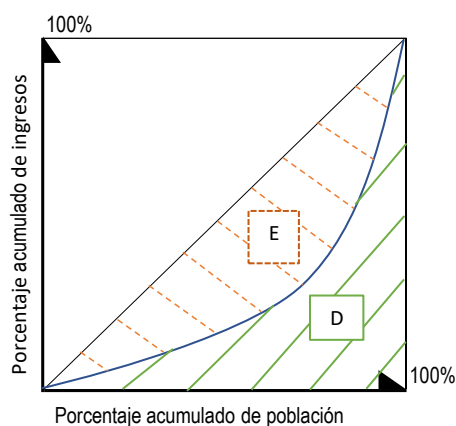
Figura 1.1. Curva de Lorenz y ejemplo práctico



Fuente: Elaboración propia a partir de Galbraith (2016, pp.81-83).

Una vez analizada la curva de Lorenz, es sencillo comprender el índice o *coeficiente de Gini*, pues como indica Galbraith (2016, p.83), tal indicador “se calcula dividiendo el área situada entre la curva y la línea de 45 grados entre el área del triángulo formado por la línea de 45 grados y los dos ejes x e y”. Por lo tanto, el índice relaciona la desigualdad real (o área de desigualdad [E]) con la situación de desigualdad plena (o desigualdad extrema [E+D]), conociendo así el grado de desigualdad presente (Figura 1.2).

Figura 1.2. Explicación gráfica del coeficiente de Gini



$$\text{Coeficiente de Gini} = \frac{E}{E + D}$$

Fuente: Elaboración propia a partir de Galbraith (2016, pp.82-83)

Los *cuantiles* suponen otra forma bastante útil de conocer la distribución de la riqueza poblacional. Este método consiste en ordenar los datos estudiados -de mayor a menor o viceversa-, y agruparlos en los porcentajes que se estimen convenientes. Lo más lógico es emplear cuantiles no muy amplios para conocer correctamente las desigualdades, como normalmente son los deciles (agrupando los datos en 10%) o los quintiles (agrupando en 20%). Así, por ejemplo, podrá conocerse cuál es la proporción de riqueza que el tanto por ciento de la población más rica aglutina respecto al mismo porcentaje más pobre.

Derivado de este anterior método, también se encuentran las proporciones de cuantiles, que miden la desigualdad entre percentiles de diferente amplitud. Así, por ejemplo, para comparar la desigualdad entre las clases más ricas y el resto de la población, podría estudiarse una relación de los percentiles en proporción 90-10; y si se quisiera conocer la desigualdad entre clases media y la más baja podría usarse la proporción 50-10.

1.4. LA RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO, POBREZA Y DESIGUALDAD

Como se ha podido observar, los conceptos de crecimiento, pobreza y desigualdad son diferentes pero a su vez están estrechamente relacionados, no pudiéndose obviar los otros al tratar cualquiera de ellos. A continuación, se resume la interrelación entre las tres variables analizadas:

a) *Crecimiento y desigualdad*

La relación entre crecimiento y desigualdad es recíproca, pero no se puede catalogar estrictamente como inversa o directa, puesto que dependerá del modelo de crecimiento y de los factores políticos y económicos. Entre esos factores, Novales (2011, p.5) destaca “las fuentes del crecimiento, la participación de los factores en la generación de la renta, o el grado de concentración en la propiedad de los medios de producción y, en definitiva, de los mecanismos de distribución”. De esta forma, el crecimiento provocará mayor o menor desigualdad en base a estas variables. Si atendemos a la perspectiva opuesta, el autor considera que también la desigualdad puede afectar negativamente al propio crecimiento debido a dos causas: el deterioro institucional y la ausencia de incentivos al esfuerzo. Para sostener esta afirmación, el autor se apoya en los cuatro siguientes argumentos:

- La acumulación de poder político (o *lobbies*) permite tomar decisiones que generan rentas mayores para una pequeña proporción de la población, desincentivando que la población restante incremente el capital humano a través del aprendizaje o la innovación al observar que el incremento de su esfuerzo no se traduce en la mejora de sus condiciones de vida.
- Las imperfecciones en los mercados de capitales reducen las posibilidades de los individuos más pobres al no encontrarse en las mismas condiciones que los individuos ricos, ya sea por su carencia de medios o por la exigencia de unos costes mayores de acceso a la financiación. De esta forma se perpetúa su situación, a pesar de la potencialidad que ofrece toda persona.
- La distribución igualitaria de la renta sin tener en cuenta el esfuerzo aplicado supone un sistema ineficiente porque desincentiva el esfuerzo.
- La brecha de la desigualdad puede originar conflictos sociales provocados por el deterioro de la cohesión social. Puede incrementar la criminalidad y la inestabilidad política, generando así unos costes sociales y económicos capaces de lastrar el crecimiento.

b) *Crecimiento y pobreza*

La relación entre crecimiento y pobreza es generalmente inversa, puesto que a medida que la economía crece, se observa que la pobreza disminuye, aunque no sea de forma proporcional. Pero a este respecto, en los últimos años se ha extendido la creencia de que el crecimiento por sí solo no puede solventar la realidad de la pobreza (Macías, 2014). Para que se logre erradicar o, al menos, disminuir, el crecimiento deberá estar enfocado a luchar contra ella, lo que se solía calificar en el ámbito económico como “crecimiento pro-pobre”⁸. Macías (2014) considera que este crecimiento se produce cuando los ingresos

⁸ Actualmente la expresión “crecimiento pro-pobre” está en desuso al haber sido sustituida por el término “crecimiento inclusivo” que abarca dicha realidad.

de la población más pobre crecen a mayor ritmo que el del resto de la población y para lograrlo, el crecimiento económico deberá tener un gran enfoque social que genere beneficios a toda la sociedad a largo plazo. En base a su opinión, la situación óptima sería un crecimiento acelerado que permita crear nuevas oportunidades laborales y elevar la disponibilidad de bienes y servicios; subrayando también la importancia de las políticas fiscales redistributivas para lograr ese objetivo.

A este respecto, otros estudios de índole empírica llevaron a algunos destacados economistas, como Kraay (2004), a deducir tres potenciales formas de lograr este “crecimiento pro-pobre”: una notable tasa de crecimiento, una elevada sensibilidad de la pobreza al crecimiento y un modelo de crecimiento favorable a la reducción de la pobreza. Estas directrices se entienden de utilidad por ser extrapolables a la actualidad, dado que los antiguos ODM y los actuales ODS fijan el objetivo de reducir la pobreza. Si bien, como indican Sanahuja y Tezanos (2017), los ODS buscan además atajar el problema de la desigualdad, omitida en los ODM y ahora abordada en el objetivo 10 de los ODS. A nivel local, López (2019) señala que este tipo de crecimiento debe articularse mediante un modelo económico centrado en planes estratégicos que integren a la población del territorio haciéndoles partícipes en las ganancias (mediante el empleo y los ingresos).

Novales (2011, p. 9) plantea una visión más cuantitativa de la relación entre el crecimiento y la pobreza en los siguientes términos: “Las estimaciones disponibles sugieren que un 1% de incremento en renta o en el gasto en consumo en la población total reduce la proporción de personas viviendo por debajo del umbral de pobreza, en media, entre un 2% y un 3%”.

c) *Desigualdad y pobreza*

La relación entre la desigualdad y la pobreza es ciertamente compleja a causa de los numerosos factores que confluyen en la misma. La experiencia histórica ha demostrado que el vínculo entre las dos variables escapa del conocimiento económico. En este sentido, Macías (2014, p.117) calificaba tal relación como la “conexión oculta” y señalaba que en la escena internacional se suele tomar como premisa que la disminución de la pobreza conlleva al decrecimiento de la desigualdad. Pero como tal, es una hipótesis dudosa, pues los datos desmantelan tal teoría, como aseguraba Sanahuja (2013) al revelar que en China e India, a pesar de la reducción de la pobreza entre 1988 y 2005, la desigualdad había aumentado.

Ceteris paribus, cabría pensar que una menor desigualdad deriva en una rebaja de la pobreza. Sin embargo, esta relación podría estar condicionada por el contexto globalizador. Como señala Sanahuja (2013), éste fenómeno logra mitigar la pobreza absoluta -al mejorar el nivel de vida de las clases sociales más bajas del globo- pero incrementa la desigualdad interna al favorecer la concentración de riqueza en los estratos más altos. Esta cuestión se explicará con más detalle en apartado 3.2 de este trabajo.

La *conclusión final* en la que existe cierta unanimidad por parte de académicos y economistas respecto a la relación de estos tres conceptos -crecimiento, pobreza y desigualdad-, se basa en que la eficacia del crecimiento frente a la pobreza depende del grado de desigualdad (Novales, 2011; Amate y Guarnido, 2011, Macías, 2014; Alvaredo y otros 2018; Lakner y otros, 2019). Esto indica que cuanto mayor sea la desigualdad, menor será el impacto del crecimiento sobre la pobreza, porque la desigualdad determina como se distribuye la riqueza creada, acercándola en mayor o menor proporción a las manos de la población más pobre. De hecho, si la desigualdad es lo suficientemente alta, el crecimiento puede derivar en una mayor tasa de pobreza al enriquecer en mayor proporción a parte de la población (Novales, 2011).

CAPÍTULO II. EL MODELO PRODUCTIVO COMO FACTOR EXPLICATIVO DE LA RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO, POBREZA Y DESIGUALDAD

A la hora de llevar a cabo cualquier estudio sobre la faceta económica de un país siempre se acude a sus aspectos estructurales de cara a encontrar explicaciones a los comportamientos sistemáticos de la economía. Los aspectos o factores estructurales son aquellos que perduran a largo plazo, determinando la base de la conducta de la economía, aunque se vea intermitentemente modificada por factores coyunturales, que son pasajeros y solamente pueden modificar el rumbo a corto plazo.

Por este motivo, se considera que la comprensión del crecimiento, la pobreza o la desigualdad a lo largo del tiempo pasa por realizar un análisis desde el prisma de un componente estructural fundamental como es el modelo productivo. Este factor es relevante porque configura la base económica (y consecuentemente social) de cualquier nación al abarcar factores de tal importancia como la productividad y el reparto de rentas, que son claves en el aspecto socioeconómico por su influencia directa sobre los ingresos de la población (principalmente salarios). Por lo tanto, tiene implicaciones sobre la distribución de la riqueza incluso mayores que las de la política fiscal.

2.1. LA PRODUCTIVIDAD: UNO DE LOS FACTORES CLAVE

La productividad puede entenderse como uno de los aspectos cruciales del modelo productivo. Según la RAE (a), la productividad se define como “capacidad o grado de producción por unidad de trabajo, superficie de tierra cultivada, equipo industrial, etc.” o “relación entre lo producido y los medios empleados, tales como mano de obra, materiales, energía, etc.”. Por lo tanto, este concepto hace referencia a la eficiencia de los factores productivos.

Sectorialmente, la productividad ha supuesto uno de los núcleos diferenciadores de los dos grandes sectores -secundario y terciario-. Como indica Maroto (2013), a partir de trabajos como el de W. Baumol, una parte de la literatura relaciona el creciente peso del sector servicios con la elevada mano de obra que requiere para compensar su baja productividad relativa. Este hecho tendría unas consecuencias

claras: “ralentización del crecimiento económico y la productividad agregada de las economías avanzadas, junto con un incremento en los precios de los servicios” (Maroto, 2013, p. 164). De hecho, estudios como el de Wölf (2005) o Maroto y Rubalcaba (2008) revelan una relación inversa entre el crecimiento del peso de los servicios y el crecimiento de la productividad agregada.

Más allá de las características sectoriales, OCDE (2015b) muestra que la productividad ocupa una posición eminente en el ámbito económico porque favorece el crecimiento sostenido y además, supone un factor esencial del nivel de desarrollo porque también se encuentra relacionada con la pobreza y la desigualdad. En este sentido, la mejora de esta variable permite aumentar los ingresos, suponiendo así una oportunidad para reducir la desigualdad si tal incremento se destina a paliar las diferencias. Por su parte, Macías (2014) considera que la pobreza incide directamente sobre la productividad de la mano de obra porque limita las condiciones personales (educación y salud). Pero más allá de estas relaciones simples, notables economistas como Nurkse, Chenery o Domar esgrimían su relevancia a la hora de resolver problemas tan complejos como la “trampa de la pobreza” en las economías subdesarrolladas porque permite elevar la renta per cápita y con ello lograr un ahorro interno que financie el crecimiento de la economía (Tezanos y otros, 2013). Sin ir más lejos, los propios ODS señalan el papel fundamental que ejerce la productividad en el crecimiento inclusivo cuando establecen su maximización como una de las metas a lograr dentro del objetivo 8 (trabajo decente y crecimiento económico) de la Agenda 2030.

La pregunta que se plantea es ¿cómo se logra maximizar esta magnitud? La productividad depende de la variedad de factores que intervienen en el proceso productivo, por ello existen diferentes formas de medirla según los factores que se tengan en cuenta: mano de obra, capital o la multiplicidad de factores. Sin embargo, la forma de mejorar la eficacia de todos ellos parece tomar una posición común en la actualidad: los avances tecnológico-innovadores⁹. Desde los comienzos de la historia, estos factores han fomentado la mejora del nivel de vida y puede que sigan haciéndolo mediante el incremento de la productividad y la consecución de unos modelos productivos (y de consumo) más sostenibles (PNUD, 2019). En la práctica, la conjunción de productividad e innovación se ha materializado continuamente en la actividad económica actual. Entre los ejemplos de este hecho se encuentran el *lean manufacturing* (producción sin desperdicios) o la *industria 4.0*. Ambos sistemas aplican la experiencia y los avances innovadores a la producción con el fin de optimizar su eficiencia.

A este respecto, estudios como el de Moreno y Suriñach (2014) o Corrado y otros (2016) ratifican la correlación existente entre los activos intangibles y la ganancia de productividad, determinando así su ejercicio impulsor de la eficiencia y, por ende, del crecimiento económico.

⁹ La innovación supone el componente mayoritario de los activos intangibles, por lo que son términos indistintos.

Sin embargo, aunque a primera vista la productividad solamente refleje aspectos positivos, sus “bondades” pueden verse distorsionadas actualmente por otras realidades. En la teoría, la eficiencia productiva es trascendente porque determina la rentabilidad económica, la cual, aplicada a la práctica empresarial, se debería traducir en una relación directa con el salario. Pero en la realidad, los mercados no siempre remuneran en función de la productividad ni aplican los beneficios generados a la mejora de las condiciones laborales, por lo que se requiere la intervención de los poderes públicos a la hora de regular e incentivar tales aspectos (Macías, 2014).

El reparto de rentas es un aspecto crítico, no solo porque determine el impacto de la productividad en los salarios, sino porque también define la proporción en que se distribuyen los beneficios económicos entre los componentes de la organización. Especialmente, en el crecimiento inclusivo, los trabajadores suponen un componente fundamental, pues más allá de ser aún imprescindibles para la mayor parte de actividades económicas, su naturaleza impide equiparlos con un mero factor económico y deben ser tratados conforme a su condición humana. Esto es, porque el trabajador, como persona, debe ver recompensado su esfuerzo laboral mediante una contraprestación adecuada que cubra dignamente sus necesidades. Pero los trabajadores no son el único elemento de la actividad económica, sino que concurren con el capital (la propiedad de la estructura productiva) y el Estado.

El capital es la base sobre la que se erige la actividad, pues supone la aportación de recursos y la asunción de riesgo. Para crear ganancias netas los trabajadores aplican su esfuerzo sobre dicho capital, mientras que el Estado trata de velar por la sociedad en general, para lo cual establece obligaciones y derechos. Al desempeñar sus respectivas funciones, cada parte recibe su contraprestación: en forma de renta del capital y renta del trabajo, y de impuestos para el sector público. El reparto de rentas no tendría por qué crear mayor desigualdad, sin embargo, como señala Milanovic (2018), actualmente la propiedad del capital se halla muy concentrada y ha incrementado su poder de negociación con respecto a los trabajadores. Por lo tanto, el reparto tenderá a beneficiar más al capital conllevando mayor desigualdad.

2.2. LA TERCIARIZACIÓN: UNA TENDENCIA CON MÚLTIPLES ARISTAS

La importancia relativa de los sectores se ha visto alterada a lo largo del tiempo según las necesidades y el desarrollo de la sociedad. En la actualidad y desde hace tiempo, las economías más desarrolladas situaron su motor económico en los servicios, relegando a los sectores primario y secundario a una posición inferior. Este fenómeno se observa especialmente en el sector primario, el cual, atendiendo a las cifras sectoriales de España, solamente representaba un 4,2% del PIB en 1995, descendiendo hasta el 2,3% en 2012. Es necesario matizar que se trata de un descenso relativo, pero no absoluto, dado que ha incrementado su valor en casi 5 mil millones de euros (Martínez y otros, 2013, p.15).

El ascenso del sector servicios no refleja signo alguno de reversión en las economías desarrolladas (véase el apartado 5.1 de este trabajo) pese a algunas deficiencias que presenta frente al sector industrial. La productividad supone su primer punto débil porque la industria se ha mostrado más eficiente (como ya se citó en el apartado anterior) y ha logrado demostrar ser el sector mayormente asociado al crecimiento a largo plazo (Vallés, 2013). Como posibles causas de este hecho se pueden plantear, entre otras, las siguientes hipótesis:

- Factor experiencia. La transición del sector industrial al sector servicios puede explicar su menor productividad, pues aquel ha adquirido experiencia productiva durante casi dos siglos, mientras que el sector terciario es relativamente moderno y, por ello, todavía poco experimentado, requiriendo mayor mano de obra (Baumol, 1967).
- Diversidad interna. La mayor homogeneidad existente en las actividades de la industria induce a la creación de intereses colectivos, y, con ello, mayor sinergia y poder. Esto suele materializarse en figuras como el *clúster*¹⁰ o el *lobby*¹¹, que son más comunes en el sector industrial.
- Limitaciones intrínsecas. El potencial innovador es prácticamente indefinido en la industria, pudiendo incrementar su competitividad de forma notable. En cambio, en el sector servicios no existe innovación que incremente perceptiblemente la competitividad de algunas de sus actividades, limitando así su eficiencia y el valor añadido que aporta (por ejemplo, en la hostelería).
- La economía sumergida. Esta realidad se atribuye normalmente, en mayor medida, al sector servicios, porque afecta generalmente a todas sus actividades. Mientras que en el sector industrial, se concentra principalmente en la construcción (Alarcón-García y otros, 2020).

La diferencia entre ambos sectores se visualiza directamente en los salarios. Atendiendo a las remuneraciones de los trabajadores en España, se observa como los salarios en el sector industrial han ido creciendo a mayor ritmo que los salarios pagados en el sector servicios, llegando a diferenciarse en casi 300 euros en 2014 (véase la tabla 2.1).

Tabla 2.1. Salario medio del sector industrial y sector servicios en España (en euros)

	2002	2006	2010	2014	2018
Sector industrial	1.500	1.662	1.902	2.036	2.146
Sector servicios	1.447	1.511	1.674	1.737	1.921

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat (a).

La divergencia patente en los salarios podría radicar en dos aspectos estrechamente relacionados. Por un lado, en la especialización, porque los hechos han demostrado que el salario de los trabajadores más

¹⁰ Conjunto de empresas interconectadas según intereses y actividades comunes, situándose en una proximidad geográfica. También pueden tener vinculación con instituciones (Porter, 1998).

¹¹ Grupo de entes influyentes organizados en búsqueda de alcanzar intereses comunes.

especializados incrementa en mayor medida que el de los menos especializados (Milanovic, 2018). Dado que, en general, la industria muestra mayor especialización que los servicios, puede entenderse que el sector manufacturero toma la delantera en cuanto a especialización y salarios. Por otro lado, la incidencia de la productividad también podría haber influido en esta bifurcación porque los salarios industriales están condicionados por dicha productividad. En el caso de los servicios, inicialmente, el sector remuneraba sin tener en cuenta la productividad porque podía trasladar los costes a los precios gracias a la ausencia de alta competencia. Pero la creciente competencia en este sector provocó que sus salarios fueran dependiendo cada vez más de la productividad (Rubiera, 2000). Por lo tanto, en un contexto de mayor competencia, donde los sueldos se hallan supeditados a la productividad en los dos sectores, la industria podrá remunerar mejor debido a su mayor eficiencia.

Abordando la equidad, los datos manifiestan que el sector servicios genera mayor desigualdad en comparación con el sector manufacturero. Esto se debe a la mayor heterogeneidad de puestos y habilidades que concurren en los servicios, lo que se traduce en una dispersión salarial superior. Apoyándose en un estudio sobre desigualdad salarial de Larry Mishel, llevado a cabo en Estados Unidos, los resultados demostraron una brecha salarial creciente desde la década de los años 80 en ambos sectores. El año 2014 (último año estudiado) cifró que el salario del percentil 90 del sector servicios era 5,0 veces superior al salario del percentil 10. El mismo supuesto en el sector manufacturero arrojó una cifra del 4,4 (Milanovic, 2018, p.123-124). Esta diferencia, aunque no desproporcionada, indica mayor desigualdad en el sector servicios. Si a esto se le suma la terciarización actual, entonces las expectativas apuntan hacia una desigualdad salarial creciente; lo cual se podría mitigar mediante tipos impositivos progresivos o servicios de alto valor añadido que permitan repartir mayores rentas de trabajo.

Entre las causas de esta tendencia creciente de la desigualdad, Milanovic (2018) subraya la disminución del poder de negociación en el sector servicios. El contexto de la globalización ha puesto a disponibilidad de los grandes empleadores una mano de obra prácticamente infinita, que se plasma en su capacidad de trasladar la producción de país en país en búsqueda de minimizar los costes productivos. Sumado a este deterioro del poder de negociación del trabajador, el sector servicios refleja una estructura más dispersa de la actividad y unos centros de trabajo más pequeños, limitando así que surjan intereses colectivos más concentrados. Consecuentemente, estas situaciones han supuesto condiciones idóneas para la disminución de la sindicalización, que ha ido decreciendo desde comienzos del siglo XXI.

Aunque la terciarización parece adolecer de ciertas desventajas, no todas las actividades incluidas dentro del sector terciario se pueden calificar de la misma forma. De hecho, existen áreas de gran potencial tanto en la industria como en los servicios que destacan sobre el resto. Dentro de este grupo se encuentran las actividades económicas que aportan un alto valor añadido gracias a las sinergias logradas

en el seno de la producción. Estas sinergias suelen radicar en la creciente productividad, una alta cualificación y la importancia de los activos intangibles (o innovación), dejando de lado las características tradicionales basadas en la mano de obra intensiva que aporta un reducido valor añadido. La correlación entre los activos intangibles/innovación y el crecimiento y la productividad está ampliamente aceptada, y se encuentra avalada por estudios como el de Moreno y Suriñach (2014) o Corrado y otros (2016). En esta línea, la Comisión Europea (2017, p.1) también definía la relevancia del conocimiento y la innovación en la economía en los siguientes términos: “La investigación y la innovación (I+i) desempeñan un papel crucial a la hora de impulsar un crecimiento inteligente y sostenible y la creación de empleo”.

Concretamente, en estas actividades “punteras”, podrían incluirse la fabricación de alta y media-alta tecnología y los servicios intensivos en conocimiento. En el caso del sector servicios, la literatura económica relaciona las actividades de alta productividad con el uso de las TICs (Tecnologías de la Información y Comunicación) y las nuevas tecnologías (Maroto, 2013).

En suma, tres factores estudiados -innovación, productividad y crecimiento- reflejan estar estrechamente ligados dentro del modelo productivo. A través de la aplicación de la innovación al proceso productivo se logra incrementar la productividad, y por ende, obtener un crecimiento mayor.

CAPÍTULO III. CONTEXTO ACTUAL Y DELIMITACIÓN DE LA MUESTRA

3.1. EUROPA Y LA UNIÓN EUROPEA

El viejo continente se erigió como uno de los protagonistas mundiales de la historia gracias a hechos tan relevantes como la democracia griega, el imperio romano o la expansión imperial de ultramar mediante la colonización (a partir del siglo XV). Posteriormente, Europa siguió creciendo cualitativamente, llegando a albergar hechos tan notables, en el siglo XVIII, como la Revolución Industrial o la Revolución Francesa, que reestructuraron la concepción económica y social, respectivamente. Por otro lado, Europa también fue el escenario donde se decidió la Primera (1914-1918) y la Segunda (1939-1945) Guerra Mundial.

De hecho, la Segunda Guerra Mundial determinó por completo la futura configuración económica del continente. La devastación supuso una oportunidad para las dos grandes naciones que salieron mejor paradas en el conflicto: Estados Unidos (EEUU) y la Unión Soviética (URSS). Con sistemas políticos y sociales antitéticos, vieron la oportunidad de sumar apoyos en la escena global mediante la expansión de sus respectivas ideologías. Con este objetivo articularon dos planes para Europa:

- *Plan Marshall*. Presentado por Marshall, este plan se basaba en créditos y donaciones, a cambio de lo cual se exigía la unidad de Europa (Bossuat, 1998). El Plan trataba de evitar el auge del comunismo en Europa y, por ende, asentar la base del capitalismo en el viejo continente.

- *Plan Molotov*. Impulsado por el bando comunista (URSS) en 1945, este plan buscaba consolidar su ideología a través de movimientos sociales afines en Europa -caso de Italia, Francia y Grecia- y la creación de una organización para la cooperación económica, la COMECON (Berger, 1948).

Finalmente, la ansiada financiación con la que recuperar su estructura productiva pareció inclinar a Europa hacia el Plan Marshall, siendo el embrión del sistema capitalista europeo, y lo cual ha determinado y determina, aun hoy en día, la estructura de la mayor parte de este continente. A partir de ello, la integración europea fue tomando forma. Comenzando por el BENELUX -como unión aduanera y fronteriza- y tras un largo proceso integrador, finalmente el Tratado de Maastricht (1992) conformó la actual Unión Europea. A la cual están adheridos 27 países tras la salida de Reino Unido en 2020.

La Unión Europea ha logrado alzarse como la forma de integración económica más avanzada del mundo. Se erige como Unión Económica y Monetaria, es decir, un Mercado Común con una política monetaria común y con políticas económicas coordinadas entre sus miembros. Sin embargo solo participan en ella 19 de los 27 países, pues el resto optó por no sobrepasar el Mercado Común (Camarero y otros, 2019).

3.2. LA GLOBALIZACIÓN Y LA CRISIS DEL 2008

Comenzando por la *globalización*, este constituye un proceso de homogenización internacional, aun en curso, y de naturaleza multidisciplinar, porque hace referencia a diferentes variables (económica, migratoria, tecnológica, etc.). FMI (2000) se posiciona indicando que se trata de un proceso imparable, beneficioso y fundamental para el desarrollo económico a largo plazo, cuyo origen radica en los avances innovadores y que consiste en la integración mundial de la economía a través de los flujos financieros y el comercio -aunque también se materializa en los desplazamientos de mano de obra y tecnología-. Por lo tanto, esta actividad económica escapa del control tradicional y del ámbito nacional (Vallés, 2013).

Una muestra de la globalización es la creciente conexión entre países, lo cual se ha traducido en una tendencia hacia la liberalización en la circulación de factores productivos. Así lo reflejan acuerdos como el NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), MERCOSUR (Mercado Común del Sur) en América Latina, el ASEAN+6 (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) o la propia UE en Europa. Pero este proceso también se ha plasmado en otra forma controvertida y muy criticada: las redes internacionales de producción o cadenas globales de producción. Mediante estas redes y basándose en la deslocalización, las grandes empresas de las sociedades desarrolladas trasladan o subcontratan parte del proceso productivo en otras ubicaciones para minimizar costes. Para ello se valen de los avances tecnológicos y de la supresión gradual de barreras al comercio y a la inversión (Baldwin, 2012). Esta estrategia productiva podría estar detrás del aumento de la desigualdad que ha acompañado a la

globalización; lo cual revela cierta lógica porque esta fórmula supone la maximización de la rentabilidad del capital mediante el traslado de la producción a las localizaciones donde los costes sean mínimos.

Existe cierta unanimidad al considerar a la globalización como uno de los factores generadores de desigualdad interna pero reductora de las diferencias entre las naciones. Al respecto, Sanahuja (2013, p. 90) señala claramente la situación: “un proceso global de convergencia que acerca al alza las rentas de los más ricos, sea en los países emergentes o de la OCDE; que aproxima también las rentas de los más pobres, al alza en las economías emergentes y a la baja en las avanzadas; y un proceso global de divergencia que aumenta la desigualdad entre unos y otros, a escala global y al interior de cada país”. Su impacto en la desigualdad interna es respaldado por otros autores como Renes (2013), Bubbico y Freytag (2018) o Chen y otros (2018). En el caso de estudios como el de Amate y Guarnido (2011) se llegó a concluir que entre 1995 y 2010 este proceso fue negativo para el desarrollo de la mayoría de los países.

En la línea de la desigualdad y avalando las afirmaciones anteriores, es destacable el trabajo de Milanovic (2018, pp.31-40) pues ofrece una visión del impacto real de la globalización. Estudiando el horizonte temporal comprendido entre 1978 a 2008, observó que en términos relativos los principales ganadores fueron las clases medias de los países asiáticos emergentes (China, India, Tailandia, etc.), donde el ingreso per cápita de algunos de ellos se llegó a duplicar y triplicar. El segundo estrato más beneficiado fue la población acaudalada de los países ricos (el 1% de la población mundial), que experimentaron un aumento del 60-70% en sus ingresos per cápita. En cambio, grupos como el 5% más pobre o las clases medias de los países ricos, percibieron solo un incremento del 10% y su estancamiento, respectivamente.

Las variaciones relativas maquillan la realidad de las cifras absolutas, porque una variación alta de una renta baja sigue siendo una cantidad poco relevante, mientras que una leve variación de una renta elevada incluirá muchas más cifras. De esta forma, el estudio observó que el 1% y 5% más rico recibieron, respectivamente, el 20% y el 44% de la ganancia absoluta, mientras que el 30% más pobre del planeta (un conjunto de más de 2.000 millones de personas) obtuvo un irrisorio 3-4% del pastel.

Aplicando a Europa las evidencias obtenidas por Milanovic puede deducirse que el único segmento de la población europea que ha incrementado sustancialmente sus ganancias es el de mayor riqueza. Mientras que las clases medias y bajas del continente no han percibido un beneficio relevante en este periodo, sino un estancamiento. Con estas dos direcciones opuestas, el proceso de globalización parece alzarse como un factor negativo para la desigualdad en el continente europeo, porque solamente enriquece a una reducida porción poblacional mientras que estanca los ingresos del resto. Aunque dicho estudio solo abarcaba hasta 2008, esta tendencia es ratificada por Alvaredo y otros (2018), cuyo informe avaló su extensibilidad hasta 2016.

En cuanto a *la crisis financiera del año 2008*, su origen y magnitud se debió entre otros factores a la globalización, pues motivó su expansión, a nivel global, dada la conexión de capitales que existía (y existe) entre países. La génesis concreta de la crisis se situó en el sector financiero de EEUU, que, a base de conceder hipotecas *subprime*¹², comenzó a sufrir falta de liquidez, lo que solventó con la venta de deuda garantizada con hipotecas (titulización de deuda), agravando más el problema y transmitiendo el riesgo al mercado financiero mundial. La burbuja estalló cuando el banco estadounidense *Lehman Brothers* quebró en 2008, iniciando un efecto dominó que desató una crisis bancaria. Las pérdidas de este sector aumentaron, lo que conllevó una reducción de los préstamos (por la menor disponibilidad de capital) y, por ende, del consumo y la inversión. Esto frenó el crecimiento económico, conduciendo directamente a una recesión y la consecuente crisis económica; la cual surgió y afectó principalmente a los países más ricos (el Norte), lo que cuestionó la hegemonía que ejercen estas sociedades sobre las relaciones entre Norte y Sur (Sanahuja y Tezanos, 2017).

Concretamente, la UE experimentó un importante incremento del desempleo, que se agudizó en los estratos poblacionales más jóvenes (Chen y otros, 2018). La calidad del empleo también se vio resentida porque las crisis han demostrado reducir los puestos medios e incrementar los trabajos de salarios reducidos para recortar gastos (Bubbico y Freytag, 2018). Estas condiciones tuvieron una repercusión negativa directa sobre la pobreza y la desigualdad al precarizar el empleo y contraer las remuneraciones.

Otro de los efectos de la coyuntura se manifestó en el déficit público, el cual incrementó notablemente en varios países miembros. Ese hecho condujo al encarecimiento de la deuda soberana, desembocando finalmente en una crisis de deuda pública, lo que requirió el rescate de Irlanda, Grecia y Portugal, y ayudas a la banca española. Estos países del sur padecieron los efectos de la crisis de forma más aguda debido, entre otras causas, a la insostenibilidad de su crecimiento, el cual se apoyaba en mano de obra intensiva y una reducida productividad. Según señalan Corrado y otros (2016), la innovación fue, quizás, su mayor deficiencia, pues el sur demostraba una proporción menor de activos intangibles y la alta ratio de este factor reveló tener una correlación negativa -o relación inversa- con el impacto de la crisis.

Los efectos sociales de esta coyuntura fueron indudablemente notables. Se produjo un empobrecimiento generalizado de la población, contrastando con el enriquecimiento de la población más rica, lo que se tradujo en un incremento de la desigualdad en este período, como indicaba Renes (2013, p.10): “los millonarios en Alemania aumentaron en 27 mil [...]. En Irlanda, uno de los países más afectados por la crisis financiera, el porcentaje de ricos aumentó un 16,8% en 2011. En 2009, el peor año de la crisis, los ricos en España aumentaron en 16 mil, pasando de 127 mil en 2008 a 143 mil en 2009”.

¹² Créditos de dudoso cobro (y elevado riesgo) que carecían de un control de concesión riguroso.

De cara al futuro, la política europea se enfrenta a grandes retos. Por un lado, deberá afrontar los efectos esperados de la globalización: el surgimiento de nuevas potencias globales y el aumento de la presión externa que limitará el control público (Sanahuja y Tezanos, 2017; PNUD, 2019). Pero por otro lado, también tendrá que atajar varios frentes abiertos según los hechos últimamente acaecidos: guerras comerciales con terceros países, descenso de la tasa de natalidad, ideologías extremistas y/o populistas, crisis migratorias derivadas de conflictos, erosión de la cohesión (el Brexit o las fricciones políticas internas) y el impacto de la crisis sanitaria ocasionada por la COVID-19.¹³

De hecho, alguno de estos sucesos parece encontrar su origen en los problemas socioeconómicos de Europa. En esta línea, reconocidos economistas como Piketty y Milanovic han asociado el auge del populismo a la frustración de la población europea de clase media y baja. A causa de la desigualdad creciente (asociada a la globalización) y la crisis coyuntural, estos estratos no han percibido una mejora sustancial en sus ingresos o incluso los han visto decrecer durante el siglo XXI (Simón, 2017).

3.3. BLOQUES MUESTRALES

En el siguiente capítulo da comienzo el estudio empírico que tratará las diferencias en el crecimiento inclusivo del centro y sur de Europa, para, a continuación, analizar la hipotética influencia del modelo productivo. Con este objetivo, es imprescindible delimitar la muestra que se estudiará. Concretamente, se ha optado por analizar los dos siguientes bloques de países europeos:

- *Bloque central:* Alemania, Bélgica, Países Bajos y Austria. Los tres primeros se integran en la Dorsal europea, conocida por su prosperidad derivada de la industria y la densidad demográfica.
- *Bloque sur:* España, Grecia, Portugal e Italia. Países con economías de consistencia más frágil según sus datos macroeconómicos -se verán a continuación-.

El tamaño de las naciones es un problema considerable pero difícilmente salvable debido a la heterogeneidad existente en la Unión Europea. Aun así, a pesar de los caracteres propios de cada nación, se ha intentado configurar grupos similares que permitan obtener conclusiones no influidas por situaciones singulares de cada país. Con este cometido, se han usado los siguientes indicadores para configurar ambos bloques:

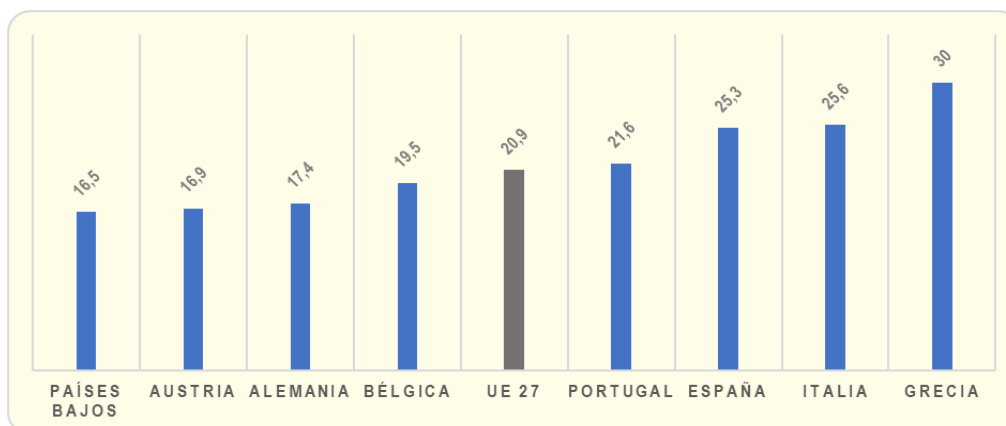
a) *Indicador AROPE*

El Indicador AROPE es una tasa de riesgo de pobreza y/o exclusión social. Atendiendo al Anexo 1, entre el año 2005 y 2019, el bloque de países del sur de Europa permaneció por encima de la media de la UE,

¹³ Por limitaciones de espacio y tiempo no se profundiza en el estudio del impacto que previsiblemente tendrá la crisis sanitaria derivada de la COVID-19.

experimentando todos ellos un incremento derivado de la crisis. En cambio, los países del centro se situaron por debajo de la media, manteniendo una tendencia estable y decreciente.

Gráfico 3.1. Índice AROPE 2019 en la Unión Europea (%población en riesgo de pobreza y/o exclusión)



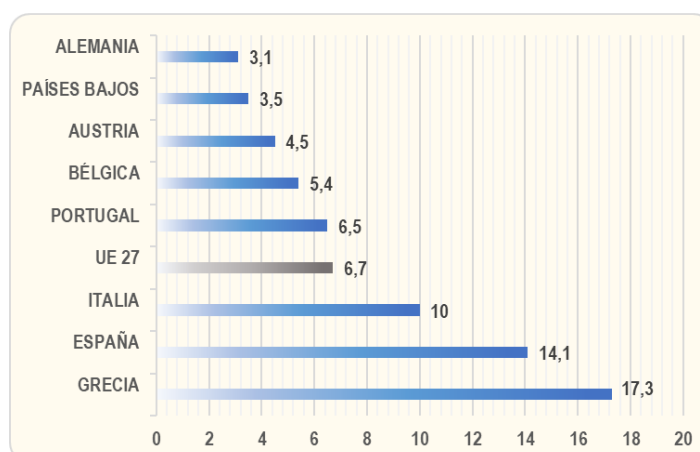
Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Eurostat (a)

El año 2019, como ejemplo, reflejaba el *status quo* en las posiciones de este indicador. Atendiendo al Gráfico 3.1, en el sur se observaban unas tasas superiores a la media europea (20,9%) que incluso llegaban a alcanzar los 30 puntos en Grecia. En cambio, todos los países del centro se situaban por debajo de la media, entre un 16,5% de Países Bajos y un 19,5% en Bélgica. Concretamente:

- Países del sur: España (25,3%), Grecia (30%), Italia (25,6%) y Portugal (21,6%).
- Países del centro: Alemania (17,4%), Austria (16,9%), Bélgica (19,5%) y Países Bajos (16,5%).

b) *Tasa de desempleo*

Gráfico 3.2. Tasa de desempleo en los países de la UE, 2019



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Eurostat (a).

El mercado laboral es un buen indicador de la situación nacional, pues indica la dinámica de la economía. De nuevo, si se atiende a los 20 primeros años de este siglo (véase el Anexo 2) el bloque del sur reflejaba un panorama preocupante con oscilaciones altas. Grecia y España llegaron a superar el 26% de tasa de

paro y nunca llegaron a descender a una tasa por debajo del 8% (reflejando cierto paro sistemático). Italia y Portugal mostraban situaciones no tan severas, pues el primero zigzagueaba en torno a la media de la UE oscilando entre el 6 y el 12%, mientras que el país luso llegó a cuadruplicar la tasa de desempleo desde el 4,1% al 16,4%. Por el contrario, los países del centro europeo reflejaron unas tasas más estables y cercanas o menores a la media de la UE, con valores que oscilaron entre el 2% y el 11%. Escogiendo el año 2019 (Gráfico 3.2), se observa como los países del sur (excepto Portugal) quedaban por encima de la media de la UE (6,7%), al contrario que las naciones centrales, que se situaban por debajo.

c) *Deuda pública*

El tercer indicador macroeconómico hace referencia a la deuda soberana, que es el capital prestado por terceros a un Estado debido a necesidades de financiación. Normalmente su causa suele encontrarse en el déficit presupuestario, lo que refleja un ajuste inadecuado de las cuentas públicas, llegando a suponer un potencial peligro para la economía cuando alcanza valores muy elevados respecto al PIB.

En el Anexo 3 se observa como los países del sur mantenían mayor deuda, la cual se disparó a causa de la crisis del 2008 y se estabilizó o disminuyó a partir de 2013. Concretamente, España¹⁴ es el país con menor porcentaje –entre el 90 y 100% del PIB- mientras que Grecia posee la tasa más elevada –entre el 170 y 180%- en estos últimos años. En el otro lado, los países del centro reflejaban una deuda soberana más estable, que no fue disparada por la crisis, y que tiene tendencia decreciente en el último lustro. Con una salvedad en el caso de Bélgica, que desde comienzos de siglo mantiene una deuda en torno al 100% del PIB. Atendiendo nuevamente al año 2019 se aprecia un mayor peso de la deuda en el bloque de países del sur europeo:

- Países del sur: España (95,5 % del PIB), Grecia (176,6%), Italia (134,7%) y Portugal (117,2%).
- Países del centro: Alemania (59,6%), Austria (70,5%), Bélgica (98,7%) y Países Bajos (48,7%).

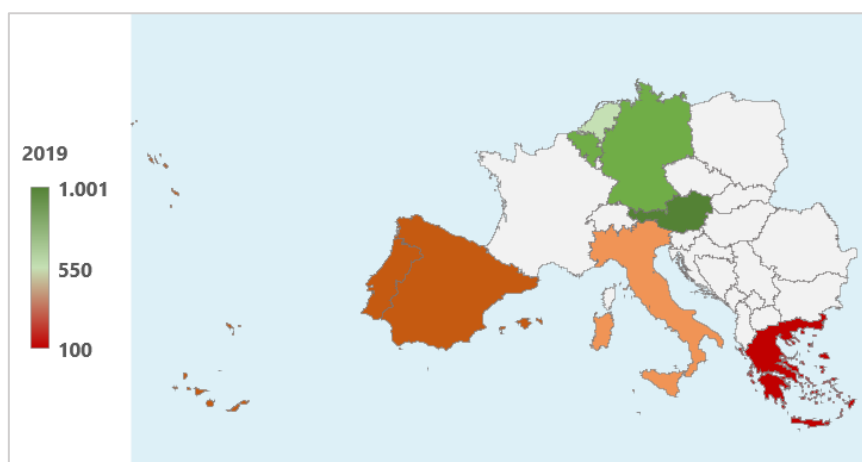
d) *Investigación y Desarrollo*

La Investigación y el Desarrollo (I+D) suponen un factor clave para la economía porque impulsan la productividad, el empleo o el valor añadido. De esta forma se revela su importancia sobre el modelo productivo, especialmente en las economías avanzadas. Esto es porque la globalización está desplazando paulatinamente las actividades menos técnicas y sencillas a países con menores costes de fabricación, estrechando las oportunidades de las economías desarrolladas en este tipo de actividades y, consecuentemente, presionándoles a desplazarse a otros campos donde priman los activos

¹⁴ En el último año (2020), el porcentaje de deuda en España ha experimentado un gran crecimiento debido a los efectos de la pandemia y podría convertirse en un grave problema a medio plazo.

intangibles. En este sentido, estudios como el de Estrada y Montero (2009) confirman la relevancia de la I+D al indicar que fomenta el crecimiento económico a largo plazo.

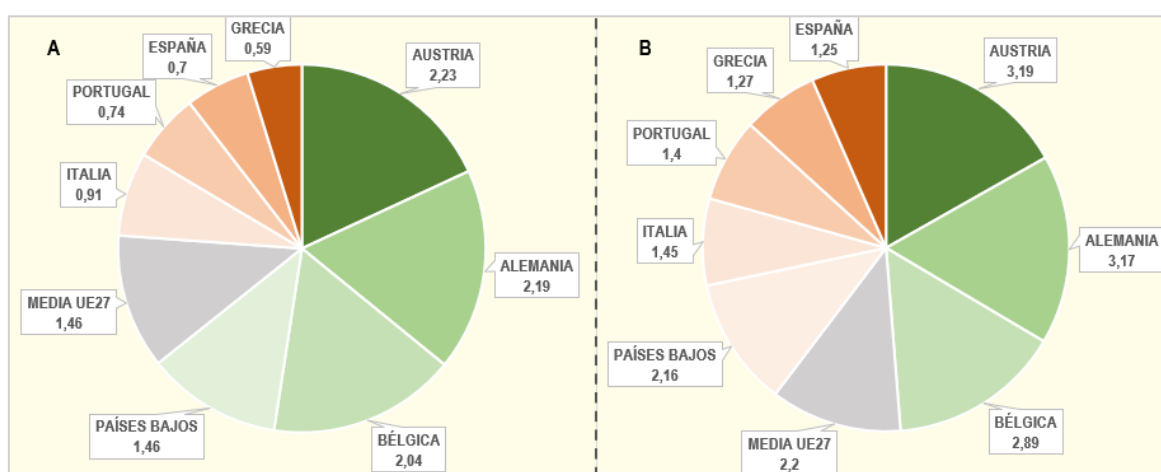
Figura 3.1. Gasto en I+D realizado por el sector privado en 2019 (euros por habitante)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Eurostat (a).

La diferencia en este aspecto es especialmente notable. Esta brecha entre ambos bloques se ha mantenido de forma constante en todo el período 2000-2019, como se puede deducir del Anexo 4. Si se presta atención al año 2019 (Figura 3.1), se observa como las empresas del centro destinaron a I+D cantidades situadas entre casi 700 (Países Bajos) y 1000 euros (Austria) por habitante, superando ampliamente la media de la UE, que se situaba en torno a los 450 euros por habitante. Sin embargo, el bloque de países del sur quedaba muy por debajo de la misma, donde el gasto oscilaba entre 100 (Grecia) y 268 euros (Italia) por habitante.

Gráfico 3.3. Gasto en I+D realizado por el sector privado (A) y por el conjunto de sectores (B) en 2019 (% sobre PIB)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Eurostat (a).

Superando el sesgo que implica el diferente grado de desarrollo económico del centro, las cifras relativas ofrecen conclusiones similares. Atendiendo al peso sobre el PIB, el sector privado del centro europeo

llegaba a triplicar el gasto en I+D que realizaba su homólogo del sur. Mientras que Bélgica, Alemania y Austria superaban el 2%, Portugal, España y Grecia ni siquiera alcanzaban el 0,75%. Italia y Países Bajos cifraban cantidades intermedias, pero seguían las mismas tendencias grupales (Gráfico 3.3.A).

Si se atiende al gasto total nacional en I+D (Gráfico 3.3.B) se replica la misma situación. En 2019 los países del bloque central destinaron a esta materia en torno al 3% de su PIB, salvando Países Bajos (2,16%) que se situaba prácticamente en la media de la UE (2,2%). En cambio, todos los países del bloque sur reflejaban un gasto inferior al de la media, entre un 1,25% (España) y un 1,45% (Italia).

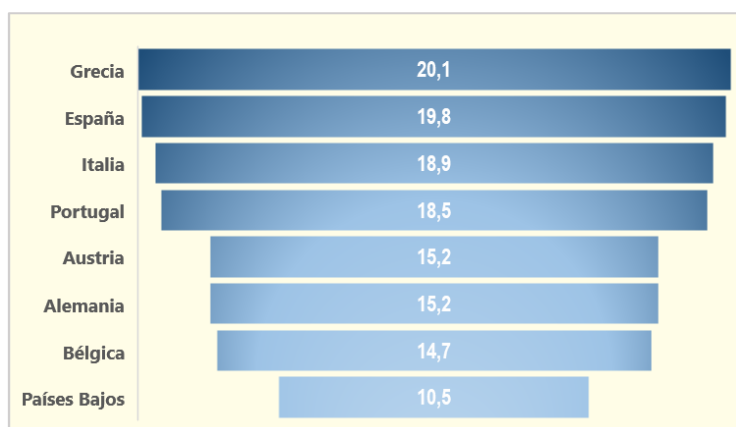
Como aspecto positivo, al observar los Anexos 4 y 5, las cifras reflejan que desde comienzos de siglo se define una generalizada tendencia creciente en cuanto al peso del I+D.

CAPÍTULO IV. CRECIMIENTO, POBREZA Y DESIGUALDAD DURANTE EL SIGLO XXI: PRINCIPALES TENDENCIAS

4.1. CUESTIÓN INICIAL: LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD, ¿UNA BRECHA INSALVABLE?

Antes de dar comienzo al análisis de las relaciones entre las tres variables, se debe aludir a una cuestión previa, la cual radica en los niveles de pobreza y desigualdad. Como se puede observar en los Anexos 6 y 7, la tasa de pobreza relativa y el Índice de Gini revelan una clara diferencia entre ambos grupos. A lo largo de todo el siglo, el bloque del sur muestra peores datos en cuanto a la distribución de la riqueza y la pobreza que el bloque del centro europeo. Es decir, parece esbozarse un trecho perdurable, pues los grupos no han tendido a converger, sino que han mantenido permanentemente la distancia.

Gráfico 4.1. Tasa de pobreza relativa de los ocho países europeos en 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

Esta divergencia intrínseca se materializa en cualquiera de los años del periodo. Así, incidiendo en el año 2008 como ejemplo, la tasa de pobreza relativa del bloque del centro se situaba en el rango del 10-15%, mientras que en el grupo del sur lo hacía entre el 18,5-20% (Gráfico 4.1). Esta disparidad en

principio no parece muy elevada. Sin embargo, por ejemplo, un aumento hipotético en 2 puntos de dicha tasa en Alemania (con 82 millones de habitantes en 2008) supondría que más de millón y medio de su población pasase a percibir unos ingresos inferiores al 60% de la mediana de los ingresos del país.

Una brecha similar se aprecia al revisar el Índice de Gini que muestra una distribución de los ingresos más desigual en el sur, donde los valores oscilaron normalmente entre los 32 y los 34 puntos, mientras que en el centro europeo este indicador se movía generalmente entre los 26 y los 29 puntos (excepto Alemania que reflejaba valores algo superiores). Tomando como ejemplo el mismo año que en el caso anterior, se observa como el índice se situó en torno a los 27-28 puntos en el centro (con la excepción de Alemania), mientras que todos los países del sur se situaron por encima de los 30 puntos (Tabla 4.1)

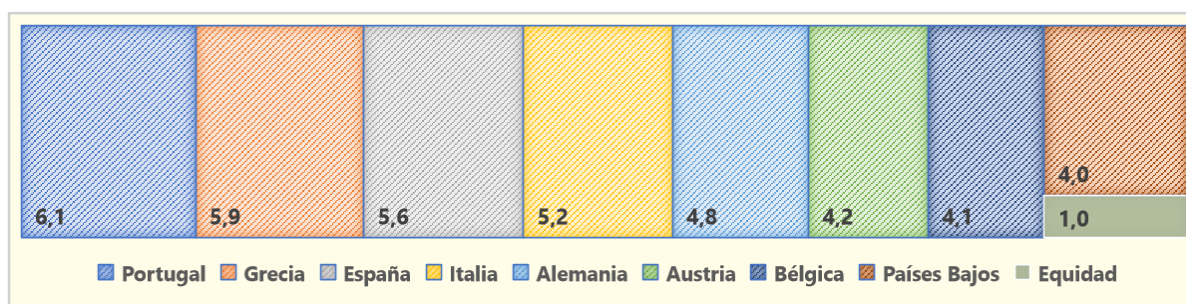
Tabla 4.1. Índice de Gini en los países europeos en 2008

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal
2008	30,2	27,7	27,5	27,6	32,4	33,4	31,2	35,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

Por otro lado, el análisis de los percentiles arrojaba en 2008 unos resultados en la misma línea que el índice de Gini. Al comparar el mayor y el menor quintil de población según ingresos, el 20% más rico en Portugal percibía una renta 6 veces mayor que la del 20% de población de menor renta (véase el Gráfico 4.2). Su antítesis se situaría en el caso neerlandés, cuyo quintil de mayor renta cuadruplicaba la renta del quintil más desfavorecido. A medio camino se encontraban países como Alemania o Italia, que se aproximaban en 2008, pero los datos históricos reflejan que ambos grupos nunca llegaron a converger, manteniendo así la distancia (Eurostat, a). A modo comparativo, se establece la proporción 1:1 que exhibiría una hipotética sociedad con equidad total (todos los percentiles percibirían la misma renta).

Gráfico 4.2. Ratio S80/S20 en los países europeos en 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

Subrayada esta cuestión esencial, el estudio se articulará en dos periodos temporales: primero, el período previo a la crisis económica comprendido entre 2000 y 2008, y segundo, el período de crisis y posterior recuperación que abarca los años 2008 a 2019. En dichos periodos se observará el

comportamiento de cada bloque, y además el de sus componentes nacionales, para finalmente obtener conclusiones sobre la evolución de los bloques de países del centro y del sur de Europa.

4.2. EVOLUCIÓN DURANTE EL SIGLO XXI

4.2.1. Etapa precedente a la crisis: período 2000-2008

a) Bloque sur

Atendiendo a la Tabla 4.2 y al Anexo 8, en el bloque de países del sur se pueden observar dos ritmos de crecimiento económico. Por un lado, se situaban Grecia y España, que crecieron de una forma más acelerada, con una tasa media anual que superaba los tres puntos porcentuales. Ambos países experimentaron un crecimiento continuado y considerable que en algunos años incluso llegó a superar el 5%. Por otro lado, la economía italiana y la portuguesa tomaron un ritmo más moderado, pues el PIB real de ambas aumentó en menor medida. Sus tasas medias no logran alcanzar el punto y medio, y aunque también mostraron un crecimiento constante, puntualmente decrecieron o se estancaron (en 2003, el PIB real de Portugal se redujo un -0,9, mientras que el de Italia solamente creció un 0,1). Esta notable diferencia podría radicar en el tipo de crecimiento. Los datos de Eurostat (a) y el estudio de Rodil y otros (2014), respectivamente, reflejaron una incidencia mayor de la construcción -en el valor añadido- y del endeudamiento en el caso griego y español. Estos dos aspectos, también relevantes en Portugal e Italia (pero en menor medida), pudieron contribuir a acrecentar ficticiamente un crecimiento poco viable.

Tabla 4.2. Crecimiento anual medio e Índice de Gini en los países del sur entre 2000 y 2008

	Tasa crecimiento	Índice de Gini								
	Media anual	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
España	3,36	32	33	31	-	31	32,2	31,9	31,9	32,4
Grecia	3,57	33	33	-	34,7	33	33,2	34,3	34,3	33,4
Italia	1,19	29	29	-	-	32,9	32,7	32,1	32	31,2
Portugal	1,40	36	37	-	-	37,8	38,1	37,7	36,8	35,8

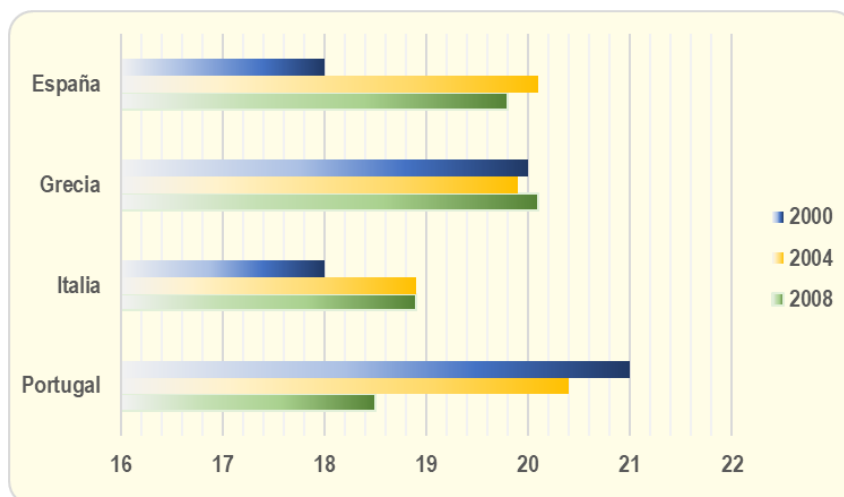
Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

El efecto del crecimiento no pareció atenuar la desigualdad, así Grecia y España, con un crecimiento similar, vieron oscilar su desigualdad en un margen de dos puntos (33-34,7 y 31-33, respectivamente) lo que denota cierta estabilidad. En el supuesto de Portugal, con un crecimiento menor, la desigualdad pareció aumentar hasta 2005, para luego tomar un sentido decreciente hasta 2008. Por último, en el caso de Italia se aprecia una trayectoria ascendente, porque entre 2000 y 2008 vio aumentar el índice de Gini en 2,2 puntos (véase la Tabla 4.2).

Respecto a la evolución de la pobreza, cabría pensar que el crecimiento experimentado en tal período podría haber contribuido a su disminución, pero solamente Portugal pareció mostrar una tendencia

progresivamente reductora, pues partió de una tasa del 21%, hasta reducirla progresivamente hasta un 18,5% en 2008; pudiendo haber influido el descenso de la desigualdad que experimentó a partir de 2005. Grecia por su parte no observó una tendencia clara de la pobreza, la cual osciló entre un 19,6% y un 20,7%. Sin embargo, en Italia y España, esta magnitud aumentó. Concretamente, en España creció dos puntos hasta 2004 y luego se estabilizó, mientras que en Italia creció más levemente (de 18% a 19%) (Gráfico 4.3 y Anexo 7).

Gráfico 4.3. Tasa de pobreza relativa en países del sur en años 2000, 2004 y 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

b) Bloque del centro

En el bloque de países del centro, el crecimiento se mostró más homogéneo, pues, a excepción de Alemania, el resto de los países crecieron a un ritmo medio de 2,2-2,3%. Bélgica, Austria y Países Bajos exhibieron un crecimiento constante con variaciones poco pronunciadas, mientras que Alemania llegó a tener un crecimiento negativo durante 2002 y 2003 (un -0,2% y un -0,7%, respectivamente; Anexo 8), lo que retrajo su resultado medio. Este comportamiento parece demostrar que la desigualdad no condiciona el crecimiento, pues Alemania partía con una tasa de desigualdad cinco puntos inferior a la de Bélgica y a pesar de ello, creció en menor medida que su vecino belga. Respecto al impacto el crecimiento en la desigualdad, parecen marcarse dos tendencias opuestas en el bloque central (Tabla 4.3):

Tabla 4.3. Crecimiento anual medio e Índice de Gini en los países del centro entre 2000 y 2008

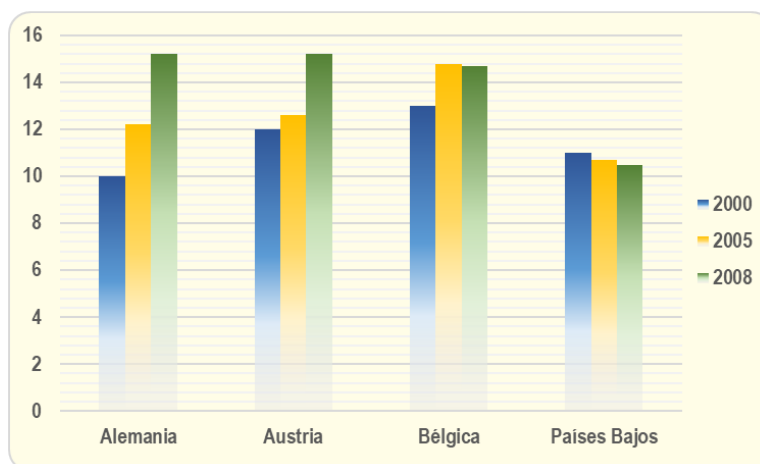
	Tasa crecimiento Media anual	Índice de Gini								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Alemania	1,49	25,0	25,0	-	-	-	26,1	26,8	30,4	30,2
Austria	2,32	24,0	24,0	-	27,4	25,8	26,3	25,3	26,2	27,7
Bélgica	2,23	30,0	28,0	-	28,3	26,1	28,0	27,8	26,3	27,5
Países Bajos	2,28	29,0	27,0	27,0	-	-	26,9	26,4	27,6	27,6

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

- Alemania y Austria observaron un aumento paulatino de la desigualdad. Así, el índice de Gini arrojó cifras de 25 y 24 puntos, respectivamente, en el año 2000 para situarse en 30 y 27,7 en el año 2008.
- Bélgica y Países Bajos vieron decrecer su desigualdad. En el supuesto belga, descendió 2,5 puntos entre el año 2000 y el 2008, mientras que Países Bajos vio disminuir su desigualdad más moderadamente desde los 29 puntos hasta situarse en la línea de los 27 en los últimos años.

Respecto a la pobreza relativa, en los países del bloque central la tónica general mostrada una tendencia creciente. Salvo Países Bajos, que redujo esta variable en torno a un punto, el resto de las naciones centrales vieron aumentar la pobreza de forma paulatina. Bélgica y Austria, que iniciaron siglo con una tasa respectiva de 13% y 12%, pasaron a situarse en torno al 15%, lo que supuso un incremento notable. En el caso alemán esta tendencia fue aún más pronunciada, pues partiendo de una tasa del 10%, la pobreza relativa llegó a sumar cinco puntos porcentuales adicionales en estos 9 años. Por tanto, se observa como la pobreza siguió avanzando sin que, aparentemente, el crecimiento ejerciera efecto alguno (Gráfico 4.4 y Anexo 7). El origen de este empobrecimiento podría radicar en el aumento del desempleo que sufrieron estos países en tal período. Por ejemplo, Alemania alcanzó su máxima tasa de desempleo del siglo (11,2%), mientras que el resto experimentaron un incremento de varios puntos porcentuales (véase Anexo 2).

Gráfico 4.4 Tasa de pobreza relativa en países del centro en años 2000, 2005 y 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

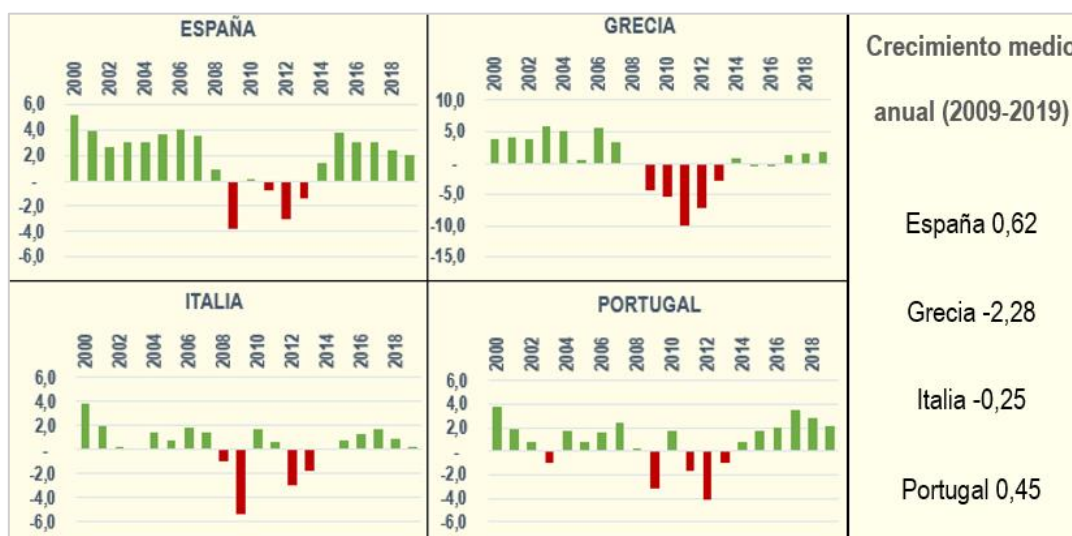
4.2.2. Crisis y recuperación: período 2008-2019

a) Bloque sur

La crisis supuso un cambio drástico en la tendencia de la economía del sur, donde el PIB real se sumió en una extensa recesión (con leves crecimientos puntuales en 2010 en Portugal, España o Italia). Ningún país del sur logró acercarse siquiera a una tasa media de un punto porcentual, llegando incluso algunos a reflejar tasas medias negativas. Grecia padeció las peores consecuencias llegando a decrecer durante

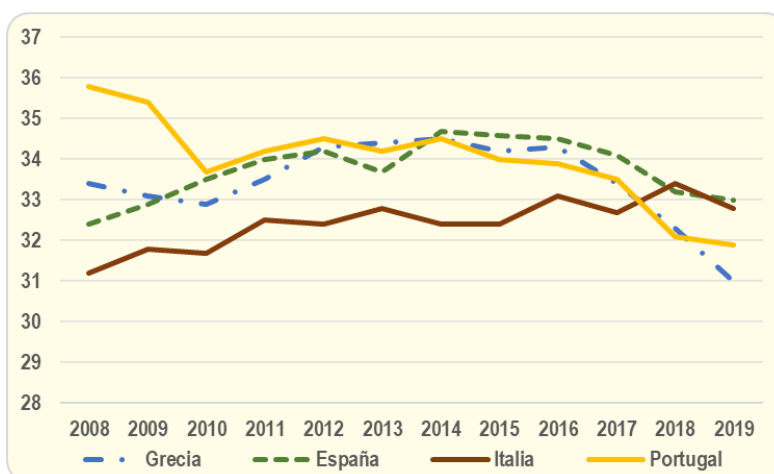
tres años consecutivos a una tasa anual entre -5% y -10%, acumulando un total de ocho periodos con tasas negativas a partir de 2008. Portugal, España e Italia siguieron un recorrido homogéneo: sufrieron la recesión durante 4 años para finalmente recuperarse a partir del 2014. En particular, Portugal y España recondujeron sus economías, logrando una tasa media positiva durante el periodo posterior a 2008. Italia no logró estas cifras a causa de sus reducidas tasas de crecimiento, que, no pudiendo compensar la recesión, derivaron en un crecimiento medio anual negativo entre 2009 y 2019 (Gráfico 4.5 y Anexo 8).

Gráfico 4.5. Tasa crecimiento real anual en los países del sur 2000-2019 y tasa media anual entre 2009-2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de Eurostat (a).

Gráfico 4.6. Índice de Gini en los países del sur en el periodo 2008-2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de Eurostat (a).

Atendiendo al Gráfico 4.6, se observa como la desigualdad tomó diferentes direcciones en este periodo. En la sociedad portuguesa esta magnitud pareció seguir disminuyendo, logrando reducirse en 3,5 puntos. Por su parte, Grecia y España vieron aumentar levemente la desigualdad durante sus etapas de recesión (hasta 2017 y 2014, respectivamente) para luego tomar una trayectoria paulatinamente decreciente

coincidiendo con la recuperación económica de ambos. En Italia prosiguió la tendencia creciente de la desigualdad, pudiendo estar motivada por su escaso crecimiento (inferior al 2% excepto en el año 2000). Respecto a la pobreza, comenzando por Portugal y España, la tendencia de la pobreza pareció estar altamente condicionada por el crecimiento. Esta variable pareció aumentar, con cierto desfase, debido al período de recesión, para luego decrecer a la par que el PIB real se recuperaba. Finalmente en 2019 acabó situándose en una tasa de 17,2% en la nación lusa, y en un 20,7% en el supuesto español. Esta dirección fue prácticamente imitada por la pobreza de Grecia, que aumentó en los años donde la recesión se agudizó (2011-2012) para luego disminuir cuando la recesión comenzó a atenuarse (en 2014), logrando en el año 2019 su mejor tasa del siglo (17,9%). Peor cifra mostraba Italia en el último año estudiado, cuya tasa era del 20,1% y que resultaba de la fase ascendente en que la pobreza estaba inmersa conjuntamente con la desigualdad (Tabla 4.4)

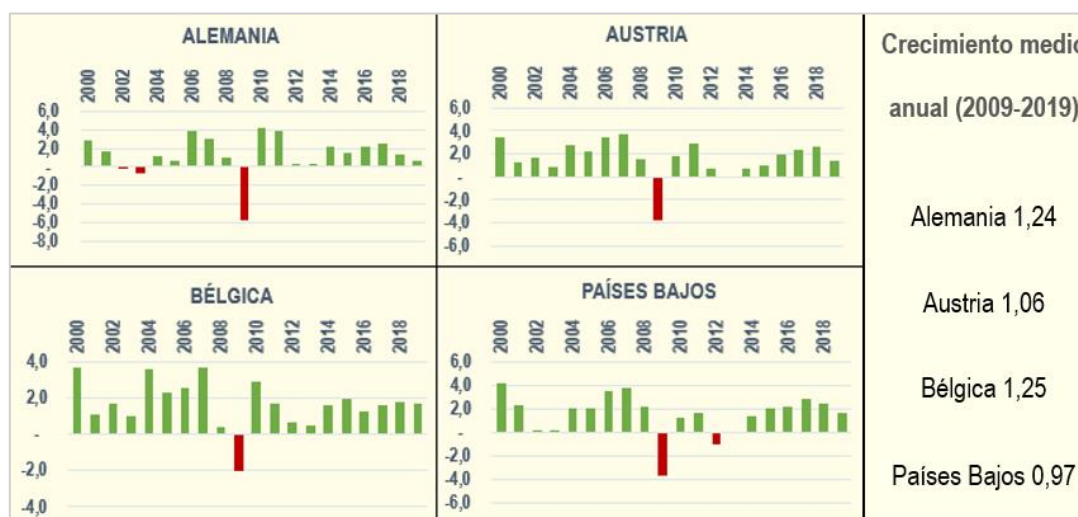
Tabla 4.4. Tasa de pobreza relativa en países del sur en el período 2008-2019

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
España	19,8	20,4	20,7	20,6	20,8	20,4	22,2	22,1	22,3	21,6	21,5	20,7
Grecia	20,1	19,7	20,1	21,4	23,1	23,1	22,1	21,4	21,2	20,2	18,5	17,9
Italia	18,9	18,4	18,7	19,8	19,5	19,3	19,4	19,9	20,6	20,3	20,3	20,1
Portugal	18,5	17,9	17,9	18	17,9	18,7	19,5	19,5	19	18,3	17,3	17,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de Eurostat (a).

b) Bloque del centro

Gráfico 4.7. Tasa crecimiento real anual en los países del centro 2000-2019 y tasa media anual entre 2009-2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de Eurostat (a).

El crecimiento de los cuatro países centrales pareció seguir un patrón bastante similar. Se observa que la crisis generó unos efectos menos acusados que en los países del sur: retrajo puntualmente el

crecimiento de las cuatro economías en el año 2009, con tasas negativas comprendidas entre el -2% de Bélgica hasta el -5,7% de Alemania. Más allá de este retroceso extraordinario, los países del centro no se sumieron en las prolongadas recesiones que padecieron las naciones del sur, aunque en los años 2012 y 2013 las tasas de crecimiento se rebajaron bastante, llegando incluso a suponer el estancamiento y la leve recesión de la nación austriaca y la neerlandesa, respectivamente. (Gráfico 4.7 y Anexo 8)

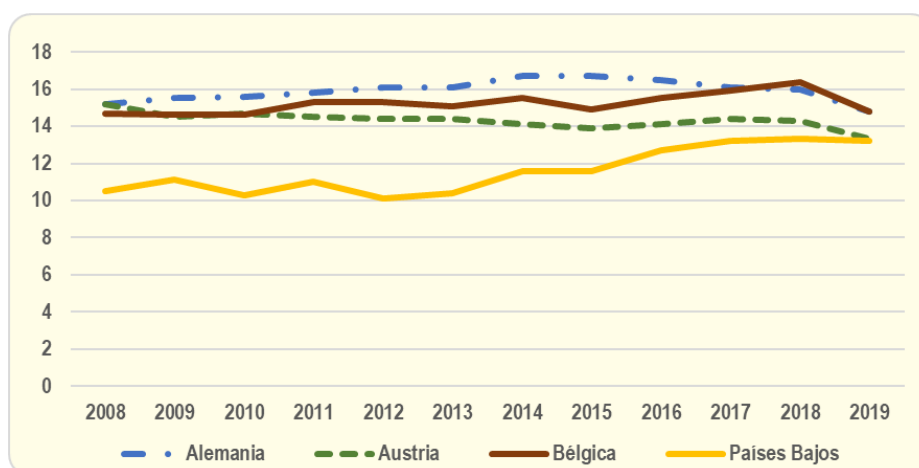
Atendiendo al índice de Gini y al crecimiento, en el caso de Bélgica, la recesión pareció rebajar la desigualdad en 2009-2010, y dicha tendencia decreciente se mantuvo aparejada a las tasas positivas de crecimiento, reduciéndose en casi 2,5 puntos desde 2008 hasta 2019. Durante la breve recesión que sufrieron Países Bajos y Alemania a causa de la crisis, la desigualdad de ambos también pareció mitigarse, aunque la posterior recuperación económica de ambas naciones llevó aparejada un aumento de la desigualdad, operando de forma opuesta a Bélgica. En el caso de Austria, la recesión de 2009 pareció incrementar muy levemente la desigualdad en 2009-2010, mientras que su recorrido posterior no tomó un sentido claro sino que mostro leves oscilaciones. (Tabla 4.5)

Tabla 4.5. Índice de Gini en los países del centro entre 2008 y 2019

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alemania	30,2	29,1	29,3	29,0	28,3	29,7	30,7	30,1	29,5	29,1	31,1	29,7
Austria	27,7	27,5	28,3	27,4	27,6	27,0	27,6	27,2	27,2	27,9	26,8	27,5
Bélgica	27,5	26,4	26,6	26,3	26,5	25,9	25,9	26,2	26,3	26,1	25,7	25,1
Países Bajos	27,6	27,2	25,5	25,8	25,4	25,1	26,2	26,7	26,9	27,1	27,4	26,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de Eurostat (a).

Gráfico 4.8. Tasa de pobreza relativa en países del centro en el período 2008-2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de Eurostat (a).

En general, la crisis no pareció mostrar un gran impacto en la pobreza de estos países (Gráfico 4.8 y Anexo 7). Como excepción se erigen los Países Bajos, pues allí, aunque la recesión de 2009 no pareció derivar en un incremento inmediato de su tasa, esta variable creció dos puntos desde 2008 hasta 2019,

situándose finalmente en una tasa de 13,2. Esta tendencia pudo estar aparejada a un notable incremento del desempleo, el cual llegó a duplicarse entre 2008 y 2014 (véase Anexo 2), aunque también pudo tener relación con su reducida recuperación (tasa de crecimiento medio de 0,97 y recesiones puntuales en 2012 y 2013; Gráfico 4.7). En el resto de las naciones centrales la pobreza no se vio especialmente agravada por la recesión de 2009. Sin embargo, en los años posteriores, Alemania y Bélgica vieron crecer levemente su pobreza relativa, aunque finalmente la situaron en una tasa 14,8 por la disminución que mostraron entre 2018 y 2019. En el caso de Austria la tasa de pobreza pareció ir reduciéndose de forma muy tenue con la recuperación, para finalmente situarse en un 13,2%.

4.3. ESTUDIO POR BLOQUES: TENDENCIAS COMUNES

Tabla 4.6. Relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad 2000-2008

	Crecimiento medio PIB real 2000-2008	Variación desigualdad 2000-2008	Variación pobreza relativa 2000-2008
Grecia	3,57	=	=
España	3,36	=	↑
Portugal	1,4	=	↓
Italia	1,19	↑	↑
Austria	2,32	↑	↑
Países Bajos	2,28	↓	↓
Bélgica	2,23	↓	↑
Alemania	1,49	↑	↑

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de Eurostat (a).

Tabla 4.7. Tendencias de la pobreza y la desigualdad según la recesión y la recuperación entre los años 2008 y 2019

	Recesión*		Recuperación económica**	
	Desigualdad (I.Gini)	Pobreza (Tasa pobreza relativa)	Desigualdad (I.Gini)	Pobreza (Tasa pobreza relativa)
España	↑	↑	↓	↓
Portugal	↓	↑	↓	↓
Italia	↑	↑	↑	↑
Grecia	↑	↑	↓	↓
Bélgica	↓	=	↓	↑
Alemania	↓	=	↑	↑
Austria	=	=	=	↓
P. Bajos	↓	=	↑	↑

***Recesión:** período en que se alternaron tasas negativas de crecimiento y tasas positivas mínimas. En el caso de España, Portugal e Italia: 2008-2014. En Grecia: 2008-2017. En los países centrales: 2008-2010. (Se ha añadido un año posterior a la recesión técnica para mitigar el desfase temporal de los efectos).

****Recuperación:** período posterior a la recesión (hasta 2019) donde el PIB real creció de forma prácticamente continua.

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

Prestando atención a la recopilación de las tendencias (Tabla 4.6 y Tabla 4.7), se pueden extraer varias conclusiones. Durante la etapa previa a la crisis, solamente Países Bajos logró escapar del aumento generalizado de ambas lacras en el centro. En el sur, a excepción de Italia, ambos problemas tendieron

a estabilizarse. Sin embargo, la llegada de la crisis desestructuró estos esquemas. El sur vio agudizarse ambas realidades a causa de una dura y extensa recesión, requiriendo de una recuperación del crecimiento para atenuarlas. Los países centrales padecieron un leve y puntual decrecimiento, cuyo escaso calibre implicó que la pobreza se mantuviera estable y que la desigualdad incluso decreciera. Por lo tanto, la recesión pareció pasar casi desapercibida para las economías centrales.

Como se ha podido deducir a través de los epígrafes de este Capítulo, el crecimiento, en general, no ha mostrado ejercer un efecto reductor sobre la pobreza y la desigualdad. Sin embargo, pueden definirse algunas tendencias comunes entre las tres variables:

- En las etapas con tasas de crecimiento elevadas, se aprecia en ocasiones una contención de la pobreza y la desigualdad (Portugal, Grecia y Bélgica en el período 2000-2008¹⁵). E incluso, reflejó atenuarlas puntualmente cuando operaban tasas mantenidas de crecimiento (durante la recuperación en Portugal, Grecia y España vieron disminuir su desigualdad y la tasa de pobreza¹⁶).
- En las fases con tasas de crecimiento reducidas se percibe un incremento de la desigualdad y la pobreza (en el período 2000-2008 Alemania vio crecer ambas en 5 puntos¹⁷; y en Italia crecieron 4 y 2 puntos, respectivamente, durante este siglo¹⁸). El incremento de la pobreza relativa también parecía estar conectada con el desempleo, pues ambas aumentaron simultáneamente en ocasiones (caso de los países centrales en la etapa pre-crisis¹⁹ o en Países Bajos a partir de 2008²⁰).

El caso de Portugal debe destacarse de forma especial porque ha demostrado el mejor desempeño a lo largo del siglo. Los datos de esta nación manifestaron ser la única sociedad que redujo tanto la pobreza como la desigualdad. Concretamente, a pesar del aumento coyuntural que produjo la crisis, el país luso redujo la desigualdad en 6 puntos²¹ entre 2005 y 2019, y la pobreza en casi 4 puntos²² entre 2000 y 2019. Entre las causas de estos logros podrían estar las transferencias sociales, el incremento de la educación o un sistema fiscal más progresivo que la media de la UE (Arnold y Farinha, 2015).

La posible debilidad vista en el crecimiento para reducir los problemas socioeconómicos podría ser causa de la irrupción de otros factores. Como se pudo ver, el crecimiento prácticamente constante que mantuvo el centro no logró atenuar claramente la pobreza o la desigualdad (Tablas 4.6 y 4.7). Un resultado que tampoco fue logrado en el sur durante la etapa pre-crisis a pesar del elevado crecimiento que reflejaron

¹⁵ Véase la Tabla 4.6.

¹⁶ Véase la Tabla 4.7.

¹⁷ Véanse la Tabla 4.3 y el Gráfico 4.4.

¹⁸ Véanse los Anexos 6 y 7.

¹⁹ Véase Gráfico 4.4 y sus comentarios.

²⁰ Véase Gráfico 4.8 y sus comentarios.

²¹ Véase Anexo 6.

²² Véase Anexo 7.

Grecia o España. Por lo tanto, parece subyacer una fuerza mayor que logra desvirtuar los efectos del crecimiento en los ocho países, una posición que podría estar ocupada por el fenómeno globalizador según los “antecedentes” que presenta respecto a la desigualdad (véase apartado 3.2 de este trabajo). En este contexto, es importante abordar el modelo productivo ante la elevada probabilidad de que éste sea uno de los factores que contribuyen a explicar las graves consecuencias de la crisis en los países del sur de Europa y a justificar las diferencias entre ambas latitudes en cuanto a pobreza y desigualdad; lo cual dirige el trabajo, en el siguiente Capítulo, hacia el estudio de la influencia del modelo productivo.

El binomio pobreza-desigualdad supone otra cuestión reseñable. Las tendencias de ambas magnitudes parecieron demostrar cierta relación causa-efecto. Por un lado, el aumento de la desigualdad coincidió con el incremento de la pobreza. Esta tendencia se pudo avistar en la recuperación de países como España, Grecia o Portugal, donde ambas lacras se atenuaron (entre 1,5 y 3,5 puntos la desigualdad y 1,5-3,2 puntos la pobreza; Anexos 6 y 7). Por otro lado, para lograr el descenso de la pobreza, la dirección de la desigualdad parecía también influir, porque la pobreza mejoró cuando fue acompañada por mayor equidad o, al menos, una estabilización de la desigualdad. En otras palabras, la pobreza solo decrecía cuando la desigualdad se mantenía o disminuía. Por lo tanto surgen indicios de correspondencia mutua.

Tabla 4.8. Correlación entre las magnitudes crecimiento, desigualdad y pobreza en el periodo 2000-2019

	Crecimiento-Desigualdad	Crecimiento-pobreza	Desigualdad-Pobreza
Alemania	-0,10	-0,13	0,91
Austria	-0,38	-0,43	0,83
Bélgica	0,20	-0,18	-0,63
Países Bajos	0,44	0,12	0,26
España	-0,35	-0,20	0,76
Grecia	-0,03	-0,42	0,81
Italia	-0,28	0,09	0,67
Portugal	-0,01	0,30	0,58

Fuente: Elaboración propia en base a Anexos 6, 7 y 8.

Los métodos estadísticos parecen confirmar esta hipótesis. Para atender a la posible relación entre las tres variables, se ha estudiado estadísticamente la correlación entre las magnitudes de las tres, esto es, crecimiento-pobreza, crecimiento-desigualdad y desigualdad-pobreza, de cada país desde 2000 a 2019. Prestando atención a los resultados obtenidos (Tabla 4.8), en general, los datos no permiten determinar conexiones sólidas entre las variables. Sin embargo la relación desigualdad-pobreza mostró valores bastante homogéneos, pues siete de los ocho países mostraron correlación positiva entre ambas variables. Esta correlación positiva o directa era especialmente significativa en los países del sur, donde tomaba valores relevantes (entre 0,6 y 0,8 según nación), indicando que ambas magnitudes varían en el mismo sentido y que existe una relación considerable entre las dos. Asimismo, el resto de las correlaciones no mostró cifras homogéneas, siendo incluso antagónicas, lo que impidió extraer patrones.

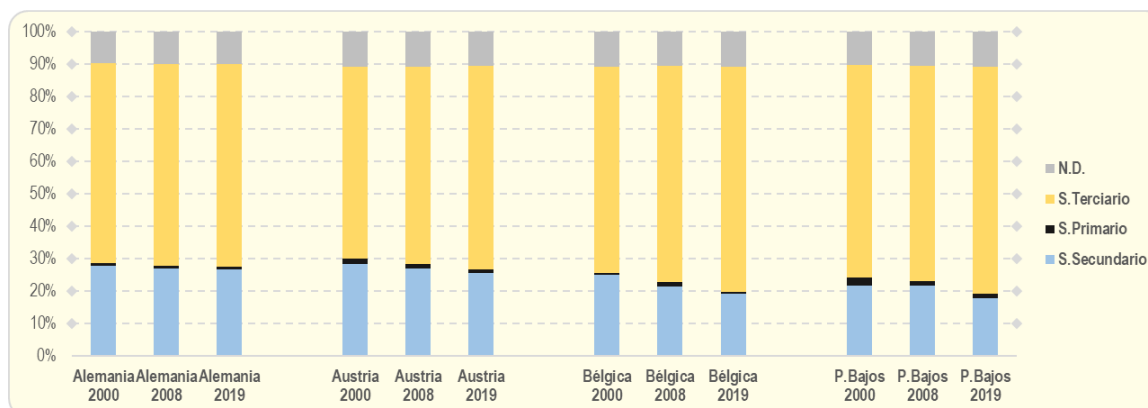
CAPÍTULO V. LA INFLUENCIA DEL MODELO PRODUCTIVO

La globalización podría explicar la tendencia actual del crecimiento de la pobreza y la desigualdad que afecta a las economías desarrolladas. Sin embargo dicho fenómeno no puede explicar la severidad de la crisis en los países del sur europeo ni las mayores tasas de pobreza y desigualdad que presenta esta latitud. Por lo tanto, es necesario analizar qué componente estructural de la latitud sur pudo haber agravado la recesión y mantiene el *status quo* de la pobreza y la desigualdad. En este caso, se ha optado por el modelo productivo porque determina la estructura de la actividad económica y está conectado directamente con la población al ser el origen de las relaciones laborales (productividad y salario). Por lo tanto, el modelo productivo ocupa una posición elevada en el aspecto socioeconómico, pues las rentas de trabajo (salarios) suponen la forma más común de los ingresos poblacionales, dado que el capital se encuentra altamente concentrado (Milanovic, 2018, p.209).

Como consecuencia de lo anterior, este capítulo tratará de dar respuesta a las siguientes cuestiones: ¿es el modelo productivo una de las causas de la brecha entre el sur y el centro de Europa en cuanto a la desigualdad y la pobreza? ¿pudo su estructura magnificar los efectos de la crisis sobre el crecimiento del sur? Con este fin, se propone examinar a continuación tres aspectos fundamentales: la configuración sectorial, el reparto de rentas y la productividad laboral.

5.1. LA CONFIGURACIÓN SECTORIAL

Gráfico 5.1. Valor añadido por sectores en los países del centro en los años 2000, 2008 y 2019 (% sobre PIB)



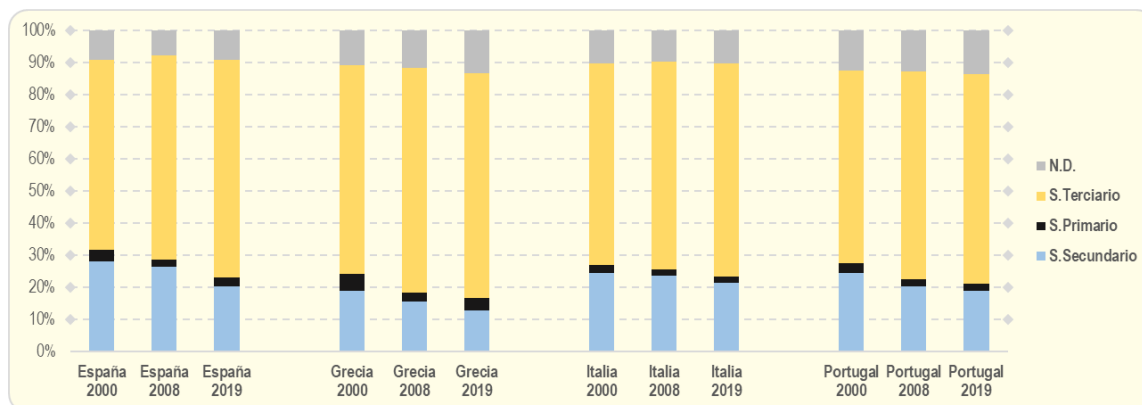
Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

Atendiendo al Gráfico 5.1 y al Anexo 9, en los países del centro de Europa, la evolución del valor añadido sectorial muestra como el sector primario ha sido desplazado a una posición prácticamente residual, suponiendo menos del 2% en los cuatro países y siguiendo una tendencia decreciente. El sector secundario refleja un peso superior, pero por debajo del sector terciario. Austria era la economía central más industrial a principios de siglo (28,3% en 2000), seguida muy de cerca por Alemania (27,7%)

mientras que Bélgica y Países Bajos reflejaban tasas inferiores (24,9% y 21,8%, respectivamente). Todas ellas, a excepción de Alemania, vieron disminuir el peso relativo de la industria entre 3 y 6 puntos en favor del sector servicios, demostrando que la terciarización no ha cesado.

En general, las cifras del sur de Europa reflejan un esquema sectorial similar al del centro, aunque la incidencia de la economía sumergida en el sur podría estar distorsionando²³ esta configuración. El sector primario del sur mostraba un peso relativo algo superior al del centro (2-5%), pero mantenía una trayectoria descendente. La industria reflejaba diferencias internas notables. En el año 2000, en España suponía el 28% del valor añadido -debido al elevado peso de la construcción-, mientras que en Grecia no superaba el 19% y en Italia y Portugal se situaba en un 24,5%. Sin embargo, estos dos sectores mencionados, al igual que en el bloque del centro, fueron perdiendo peso progresivamente debido a la terciarización patente (Gráfico 5.2 y Anexo 9).

Gráfico 5.2. Valor añadido por sectores en los países del sur en los años 2000, 2008 y 2019 (% sobre PIB)



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

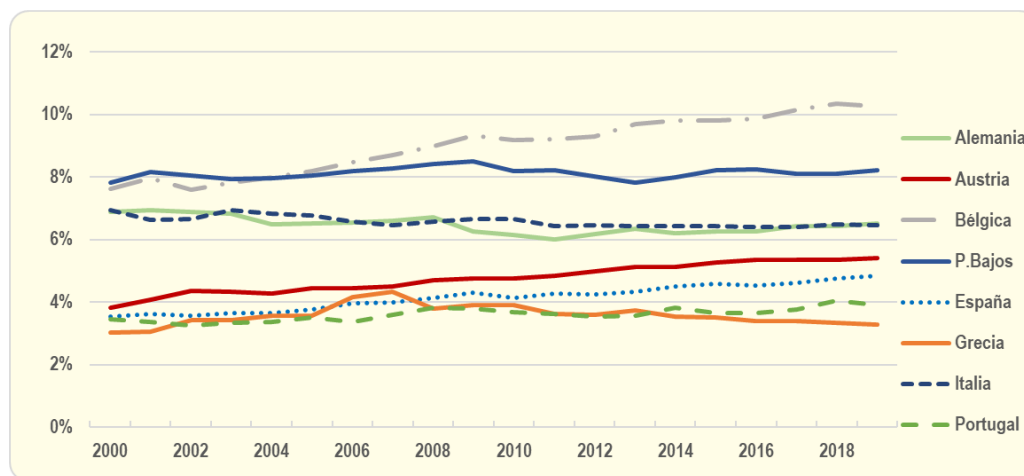
Cuantitativamente, el peso de los tres grandes sectores no parece revelar la respuesta, pero, en cambio, si se atiende cualitativamente a las actividades de mayor valor añadido y elevado conocimiento aplicado, los datos reflejan una significativa diferencia entre ambos bloques. Atendiendo al Gráfico 5.3 y al Anexo 10, el peso relativo de las actividades profesionales, científicas y técnicas muestra notables diferencias entre el sur y el centro europeo, aunque de nuevo existen salvedades dentro de los propios grupos.

En el bloque del sur, al comenzar el siglo, estas actividades solamente suponían cerca del 3-3,5% del PIB; excepto en Italia donde tenían el doble de peso (7%) y terminaron suponiendo un 6,5% en 2019. En Grecia el peso de estas actividades fue creciendo hasta la llegada de la crisis, momento en el cual comenzó a decrecer hasta situarse finalmente en un modesto 3,3% en 2019. Por su parte, España y Portugal parecieron apostar por estos sectores, pues vieron aumentar paulatinamente su importancia.

²³ Medina y Schneider (2018) señalan una incidencia mayor de este fenómeno en los países del sur de Europa.

En el caso de España, el peso de estas actividades creció en casi 1,5 puntos, hasta suponer el 4,9% del PIB; mientras que en Portugal creció cerca de medio punto hasta situarse en un 3,9% en 2019.

Gráfico 5.3. Valor añadido por las actividades profesionales, científicas y técnicas en 2000-2019 (% sobre PIB)



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

En el bloque del centro su importancia ha sido sustancialmente mayor. En el año 2000, implicaban cerca del 7-8% del PIB, a excepción de Austria donde se situaba en un 3,8%. En Alemania, su peso descendió levemente, hasta situarse en un 6,5% en 2019. Mientras que en el resto de las economías la tendencia fue opuesta, creciendo hasta situarse en un 10,3% en Bélgica), 8,2% en Países Bajos y 5,4% en Austria.

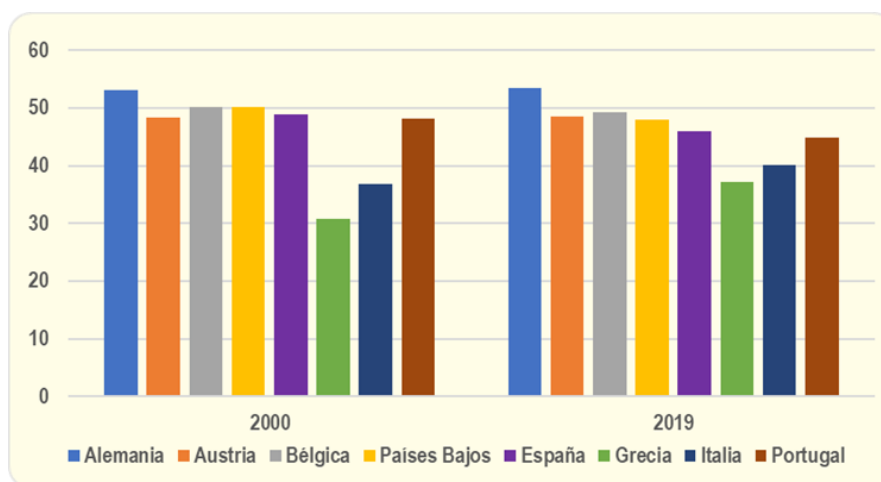
5.2. EL REPARTO DE RENTAS

Es de relevancia analizar cuanta “porción del pastel” percibe la mano de obra, pues siendo el grupo más amplio, tiene mayor peso, y por ende, repercute con mayor fuerza sobre la desigualdad o la pobreza. En este sentido, las compensaciones de los trabajadores suponen un buen indicador porque incluyen su salario y también las contribuciones sociales desembolsadas por los empleadores. Su peso relativo sobre el PIB manifestó cierta diferencia entre los dos grupos de países (véase Gráfico 5.4 y Anexo 11):

- En los países del bloque del centro, las compensaciones suponían un 50% o más del PIB a comienzos del siglo (a excepción de Austria con un 48,4%). Hasta la llegada de la crisis y a pesar del crecimiento latente, su peso fue descendiendo, y a partir de la crisis, volvieron a recuperarse (Alemania y Austria) o a decrecer levemente (Países Bajos y Bélgica), situándose en 2019, entre el 48% y el 53%.
- Por su parte, la evolución en los países del bloque sur reflejaba dos tendencias. Por un lado, las compensaciones en Portugal y España partieron con un peso elevado (48-49%), para luego ir decreciendo a lo largo del siglo, hasta situarse en 2019 con un 45-46%. Por otro lado, en Italia y Grecia, el peso de esta magnitud era muy inferior a la del resto de países (con un 36,9% y un 30,8%

respectivamente en el año 2000), aunque tras tomar una trayectoria ascendente, lograron situarse en los respectivos 36% y 40% en 2019, para luego estabilizarse.

Gráfico 5.4. Rentas de trabajo en años 2000 y 2019 (%sobre PIB)



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

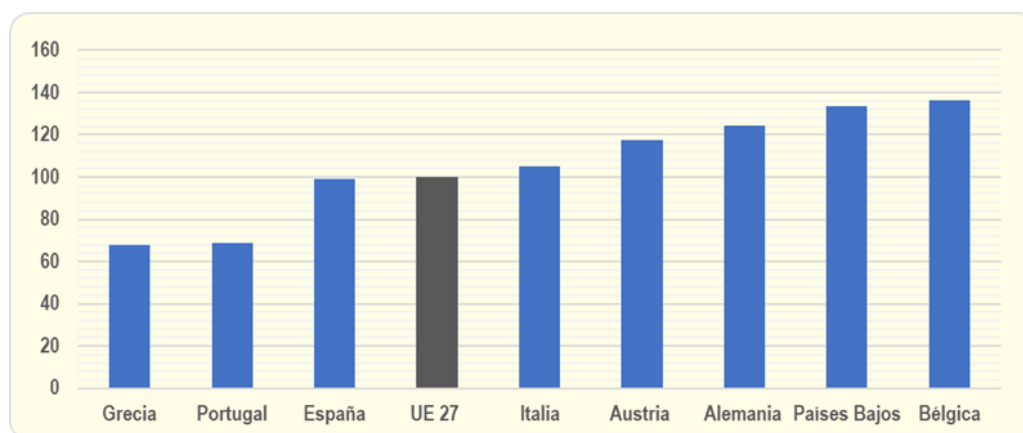
Se observa, por tanto, que las compensaciones a empleados en los países del centro supusieron varios puntos porcentuales más del PIB que respecto a los países del sur, pudiendo indicar que el conjunto de rentas de trabajo es más reducido en el bloque del sur. En el centro, las compensaciones han mantenido su peso -excepto en Países Bajos- a pesar de las oscilaciones. En el sur, mientras que España y Portugal vieron decrecer su peso, Grecia e Italia lo vieron crecer (en el supuesto griego pudo deberse al paulatino incremento del salario mínimo interprofesional desde el año 2000; Eurostat, a). Concretamente, la diferencia entre bloques podría descansar en la productividad como factor trasmisor de las ganancias a los salarios. Esto explicaría el descenso en Portugal y España a causa de los recortes salariales y la pérdida de protección laboral (Izquierdo y otros, 2017), pero también el elevado peso de las compensaciones en Alemania, que es acorde a su elevada industria, y por ende, sus mayores salarios.

5.3. LA PRODUCTIVIDAD LABORAL

A la hora de analizar la productividad laboral es preferible optar por la eficiencia derivada de las horas trabajadas, puesto que la productividad por trabajador se encuentra sesgada por la existencia de jornadas parciales. En líneas generales, ninguno de los ocho países mejoró su productividad relativa con respecto a la media de la UE entre el año 2005 y 2019, e incluso perdieron peso como el caso de Grecia y Países Bajos (véase el Anexo 12). Dado que el índice de referencia es fijo, esta tendencia podría indicar que otros de los 27 países miembros incrementaron su productividad en mayor medida que estos. En tal posición se encontraban muy probablemente las naciones del este europeo, cuyo crecimiento se apoyó en el binomio productividad y acumulación de capital (Žuk y Savelin, 2018). Por lo tanto, la pérdida de

productividad relativa de la muestra estudiada no deriva necesariamente del descenso de la eficiencia laboral, sino posiblemente de un mayor crecimiento del desempeño laboral por otros países europeos.

Gráfico 5.5. Promedio de productividad laboral por hora trabajada entre 2005 y 2019 (UE27=100)



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a)

El Gráfico 5.5 muestra como el bloque del centro arroja una productividad muy superior a la media comunitaria: desde un 17% por encima en el caso de Austria, hasta el 36% mayor que muestra Bélgica. En cambio, el sur europeo exhibía cifras más modestas. Italia y España apuntaban una productividad media similar a la comunitaria, mientras que Portugal y Grecia se hallaban muy rezagadas, con una productividad promedio un 32% menor que el conjunto europeo.

La pregunta que se plantea es: ¿a qué se debe esta mayor eficiencia en el centro europeo? La respuesta a esta cuestión parece estar relacionada con los sectores más cualificados, cuya importancia ya se reflejó más elevada en el centro europeo. En esta latitud este tipo de actividades tenían hasta el doble de peso en el PIB en relación con los países del sur.

Como ya es sabido, los servicios suponen el sector de mayor peso en las economías desarrolladas, pues la industria fue relegada de tal posición en el siglo pasado. Atendiendo a los datos del Anexo 13, se observa como el empleo de las actividades más cualificadas muestra la misma proporción: mientras la industria de alta y media tecnología no supera el 10% de empleo en ninguno de los países, los servicios intensivos en conocimiento cifraban su mínimo en un 28%, aunque los dos sectores revelaban direcciones diferentes. El peso del empleo en la industria de alta tecnología ha tendido a estabilizarse desde 2008, aunque existen excepciones como Bélgica y Grecia donde su peso ha ido disminuyendo, o en el caso de Austria, donde se percibe un crecimiento constante de su importancia relativa. En cambio, el peso del empleo en los servicios intensivos en conocimiento ha mantenido una tendencia al alza prácticamente generalizada los ocho países. Demostrándose así la especialización y la mejora cualitativa de los servicios, lo que derivará en un incremento futuro y necesario de la productividad de este sector.

Tabla 5.1. Proporción media de empleo altamente cualificado entre 2008 y 2019 (% sobre empleo total)

	En industria de alta y media-alta tecnología	En servicios intensivos en conocimiento	Empleo total altamente cualificado
Alemania	9,8	40,1	49,9
Austria	5,7	37,5	43,2
Bélgica	4,9	47,2	52,1
Países Bajos	2,7	45,8	48,5
España	3,9	35,2	39,1
Grecia	1,4	35,3	36,7
Italia	6	34,3	40,3
Portugal	3	33,5	36,5

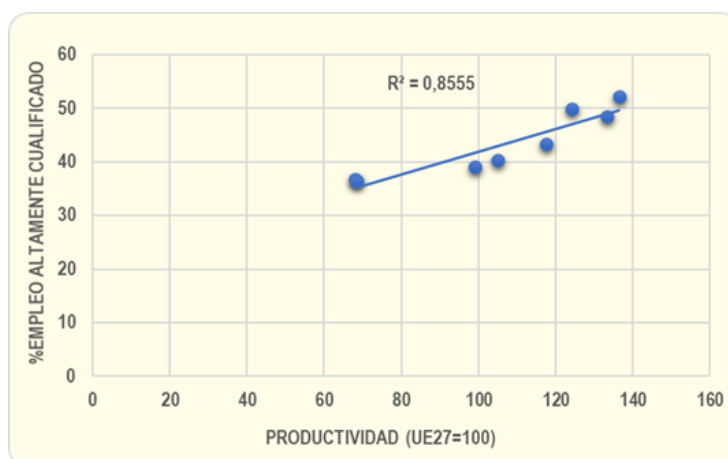
Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

Poniendo la atención en el aspecto estructural, el empleo cualificado vuelve a poner en evidencia las diferencias entre los bloques. Al calcular el promedio temporal de ambas magnitudes entre 2008 y 2019, la Tabla 5.1 presenta mayor empleo cualificado en el centro. Bélgica estaba a la cabeza, donde el 52,1% del empleo se encontraba en sectores punteros, seguido muy de cerca por Alemania y Países Bajos, con un 49,9% y un 48,5% respectivamente. Austria, por su lado, reflejaba un peso menor de este tipo de empleo, aunque por encima de las cifras del sur, que se movían entre el 40 y el 36,5%. Pero en el sur también había diferencias, así en España e Italia la tasa era cercana al 40%, mientras que en Grecia y Portugal se reducía hasta el 36%. De esta forma se revela una brecha de hasta 15 puntos entre los extremos de la muestra total, que traducido a cifras de trabajadores implica cuantías de relevancia.

Con esta diferencia parece quedar patente que la alta cualificación de los empleos está directamente relacionada con una productividad mayor (véase Gráfico 5.5), lo que consecuentemente derivará en unos salarios más elevados que fomentan un crecimiento con alta capacidad para reducir la desigualdad y la pobreza relativa. La apuesta de las sociedades desarrolladas por los sectores punteros les procura ventaja competitiva en el ámbito internacional. El contexto de la globalización exige mayor competitividad a los países, para lo cual, estas economías cuentan con una estructura más adecuada que las naciones en desarrollo, cuyo tejido social y económico es inferior debido a sus limitaciones intrínsecas.

De hecho, tras haber estudiado estadísticamente la relación entre la productividad y el peso del empleo de los sectores cualificados parece intuirse cierta relación entre ambos (Gráfico 5.6 y Anexo 14). Mediante el gráfico de dispersión obtenido, se visualiza una tendencia común entre ambas variables aunque algunos valores no se ajusten estrictamente al modelo (la línea de tendencia). De esta forma, si se atiende a la bondad del ajuste del modelo -cuantificado con el coeficiente de determinación o R cuadrado- ésta se sitúa en un 0,85 (Gráfico 5.6). Esta cifra demuestra que el modelo se ajusta en gran medida a los valores reales (si $R^2=1$ entonces el modelo representa 100% el comportamiento de la variable) o dicho de forma menos técnica, el modelo explica en un 85% la relación entre ambas variables.

Gráfico 5.6. Diagrama de dispersión entre productividad y el porcentaje de empleo altamente cualificado



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Eurostat (a).

En el mismo sentido, el coeficiente de correlación resultante entre los valores promedios de ambas variables se situó en 0,92 (Anexo 14), patentando que se encuentran muy correlacionadas positivamente. Por lo tanto, los valores de una variarán sistemáticamente con respecto a los valores de la otra variable, es decir, se moverán en la misma dirección por la dependencia mutua que denotan. Aunque se desconoce cuál es el efecto y cual la causa, ya que la elevada productividad podría derivar de la aportación de estos sectores punteros, o, quizás el mayor desarrollo de estos sectores podría estar condicionado a la existencia de alta productividad.

-Propuestas de cambio al modelo productivo-

A través del estudio empírico salieron a la luz algunas deficiencias en los modelos productivos del bloque sur, concretamente respecto a la productividad, las rentas de trabajo y las actividades de alta cualificación. Estos aspectos, entre otros, explicaron la insostenibilidad del crecimiento de tales países (Rodil y otros, 2014), y sin embargo la experiencia no parece haber escarmentado a la economía española, que basó su recuperación en el mismo modelo cuestionado, según indica Berzosa (2021). Por este motivo, las modificaciones del modelo productivo son prácticamente taxativas en el sur. En este sentido, Palazuelos (2021) señala que el modelo debe reorientarse a actividades con mayor tecnificación y una fuerza de trabajo de mayor cualificación, logrando así una estructura basada en una productividad más elevada. Unas directrices perfectamente aplicables al sur de cara a suplir las carencias que han ido presentando las estructuras productivas de tales países.

Sin embargo, también se deben tener en cuenta otros factores especialmente relevantes como los activos intangibles, que demostraron una correlación negativa en época de crisis (Corrado y otros, 2016). La sostenibilidad y la articulación de medidas distributivas tampoco deben olvidarse, porque suponen dos pilares fundamentales para la futura viabilidad del modelo productivo (y de consumo).

CONCLUSIONES

Durante el siglo XXI, el crecimiento pareció surtir un escaso efecto reductor sobre la pobreza y la desigualdad en el ámbito europeo. El estudio realizado revela que en el bloque de países centroeuropeos, a pesar de acumular tasas sostenidas de crecimiento, la pobreza y la desigualdad no siguieron un patrón descendente. De hecho, la desigualdad mejoró sólo en Bélgica y Países Bajos, mientras que la pobreza de los cuatro países y la desigualdad de Austria y Alemania crecieron o se mantuvieron de forma similar durante el periodo.

En el bloque de países del sur, el crecimiento tampoco demostró ser un factor contundente a la hora de reducir la pobreza y la desigualdad. En la etapa pre-crisis, aunque esta latitud reflejó elevadas tasas de crecimiento, la pobreza y la desigualdad se mostraron invariables o incluso empeoraron. Sin embargo, durante la recuperación económica de estos países se pudieron apreciar más nítidamente algunos efectos positivos del crecimiento (excepto en Italia). Tras experimentar un agudizamiento de la pobreza y la desigualdad durante la crisis, las dos magnitudes se redujeron con la recuperación.

Por lo tanto, en el conjunto muestral, el crecimiento solamente pareció jugar un papel estabilizador, pero no reductor o atenuante, como tradicionalmente se le atribuye.

La relación entre la pobreza y la desigualdad arrojó los resultados más coherentes del estudio. Ambas variables parecieron demostrar cierta correspondencia: por un lado, el aumento de la desigualdad llevaría aparejado el incremento de la pobreza durante todo el período y en ambos bloques; y por otro lado, la disminución de la pobreza parecía estar condicionada a la atenuación o, al menos, la estabilización de la desigualdad. Esta conexión fue ratificada estadísticamente, dado que ambas variables reflejaron una correlación positiva en la práctica totalidad de los países y, especialmente, en la latitud sur.

Atendiendo a los efectos concretos de la crisis, ésta supuso un leve traspié para las economías centrales -a excepción de Países Bajos- al experimentar la contracción de su crecimiento sólo en 2009, mientras que la pobreza y la desigualdad mantuvieron el rumbo que previamente venían marcando. Por el contrario, los efectos de la crisis fueron de mayor calibre en el bloque del sur: padecieron un crecimiento negativo durante cuatro anualidades (o incluso ocho en el supuesto heleno) que se tradujo en un incremento de la pobreza y la desigualdad.

La configuración del modelo productivo ofreció explicaciones coherentes a los comportamientos de los dos bloques estudiados. El modelo del sur reflejó debilidades relevantes respecto al modelo que abanderaban las economías centrales. En términos relativos, se manifestaron las siguientes divergencias:

- Las actividades con elevado conocimiento aplicado llegaban a aportar el doble de valor añadido a las economías centrales -como Países Bajos o Bélgica- que a las economías del sur –como España, Grecia o Portugal-. El gasto nacional en I+D también exhibió el mismo patrón, que incluso se acentuaba en el sector privado, donde este concepto llegaba a triplicar su peso entre ambos grupos de países.
- Las compensaciones de los trabajadores demostraron ser más elevadas en el bloque central que en el bloque de países del sur. A pesar de las variaciones experimentadas por este concepto durante el periodo, las rentas de la latitud sur se situaron generalmente por debajo de las cifras del centro.
- La productividad laboral de las economías del sur se situaba en torno a la media europea o se encontraba por debajo de ella, mientras que todos los países del centro superaban dicha referencia entre un 17% y un 36%. La tasa de empleo de alta cualificación demostró estar directamente relacionada con la productividad, según reflejaron los coeficientes de determinación y correlación. Esta conexión era acorde al peso de este tipo de empleo, cuya importancia relativa llegaba a suponer hasta 15 puntos más en algunos países del centro respecto al sur.

El modelo productivo del sur demostraba una mayor dependencia de actividades intensivas en mano de obra y de poca intensidad en conocimiento, lo que refleja un cierto abandono de la productividad como eje central de la economía. En cambio, el centro europeo exhibía un empleo de mayor cualificación, una economía centrada en la productividad y un reparto de rentas más favorable para los trabajadores. Las disparidades presentes entre los modelos ofrecen respuesta a dos evidencias que surgieron del estudio:

- La recesión coyuntural se mostró con mayor severidad y extensión en el sur europeo debido a las debilidades sobre las que se asentaba su crecimiento económico. La menor viabilidad del modelo productivo del sur pudo comprobarse a través de los efectos de la recesión: la crisis desembocó en un incremento sustancial del desempleo y la deuda pública en el sur, entre otros efectos.
- Los países del centro y sur evidencian una brecha notable en cuanto a pobreza y desigualdad, donde la latitud sur manifestaba tasas más elevadas. En este contexto, las deficiencias de su esquema productivo podrían suponer una limitación a la atenuación de ambos problemas. La corrección de estos defectos tendería a mitigar las consecuencias de las recesiones, mejoraría la dinámica económica y permitiría establecer una base adecuada para mejorar el tejido social y económico.

La estrategia de transformación del modelo productivo en los países del sur no se presenta sencilla, pues tratándose de un factor estructural requerirá de un proceso a medio y largo plazo. El sustento deberá radicar en la innovación y en la cualificación, que permitirán incrementar la productividad y el valor añadido. Todo ello deberá complementarse con el factor sostenibilidad y las medidas distributivas. Estos

pilares serán fundamentales para lograr un crecimiento a largo plazo más viable de cara al futuro, no solo por las posibles crisis, sino también por la creciente competitividad a escala global.

Por último, destacar que en este trabajo confluyen múltiples factores debido al complejo tema abordado. Durante su desarrollo emergieron cuestiones como, por ejemplo, la globalización o la economía sumergida, que pueden distorsionar parcialmente algunos de los aspectos analizados. La envergadura y la complejidad de estos factores no hacen factible dissociar sus efectos en este estudio. Asimismo, limitaciones como la carencia de ciertos datos o el desfase de la relación causal concurren en cualquier estudio empírico y requieren recordar la necesidad de tomar con cautela los resultados obtenidos. En este supuesto, tal realidad ha tratado de ser minimizada y compensada mediante el uso de fuentes bibliográficas de calidad considerable, diversas posiciones doctrinales, una redacción precisa y accesible y un elevado uso de representaciones gráficas que faciliten el seguimiento.

BIBLIOGRAFÍA

Alarcón-García, G., Buendía, J. D. y Sánchez, M. D. M. (2020). Shadow economy and national culture: A spatial approach. *Hacienda Pública Española*, Vol.232, No.1, pp. 53-74.

Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., y Zucman, G. (Eds.) (2018). *World inequality report 2018*. World inequality lab.

Amate, I. y Guarnido, A. (2011). *Factores determinantes del desarrollo económico y social*. Analistas Económicos de Andalucía: Málaga, España:

Arnold, J. y Farinha, C. (2015). Reducing inequality and poverty in Portugal. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1258. OECD Publishing: París, Francia.

Baldwin, R. (2012). WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade. *Policy insight*, No.64. Centre for Economic Policy Research.

Baumol, W. J. (1967). Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis. *The American economic review*, Vol.57, No.3, pp.415-426. American Economic Association.

Berger, M. (1948). How the Molotov Plan Works. *The Antioch Review*, Vol.8, No.1, pp.17-25.

Berzosa, C. (2021). Presentación: Hacia la reorientación del modelo productivo de la economía española. *Dossieres Economistas sin Fronteras*, No. 40, pp. 4-8.

Bossuat, G. (1998). El Plan Marshall y la integración europea. Los límites de una ambición. *Ciclos en la Historia, la economía y la sociedad*, No.14-15, pp. 93-111.

- Bubbico, R. L., y Freytag, L. (2018). *Inequality in Europe*. European Investment Bank (EIB): Luxembourg.
- Callen, T. (2008). ¿Qué es el producto interno bruto?. *Finanzas & Desarrollo*, pp. 48-49.
- Camarero, M. y Tamarit, C. (Coords.) (2019). *Economía de la Unión Europea* (8ª ed.). Thomson Reuters Aranzadi.
- Chen, T., Hallaert, J. J., Pitt, A., Qu, H., Queyranne, M., Rhee, A., Shabunina, A., Vandenbussche, J. y Yackovlev, I. (2018). Inequality and poverty across generations in the European Union. *IMF Staff Papers, SDN/18/01*.
- Comisión Europea (2017). Investigación e innovación. *Fichas temáticas del semestre europeo*. Comisión Europea.
- Corrado, C., Haskel, J., Jona-Lasinio, C., y Iommi, M. (2016). Intangible investment in the EU and US before and since the Great Recession and its contribution to productivity growth. *EIB Working Papers*, No. 2016/08. European Investment Bank (EIB): Luxembourg.
- Estrada, Á., y Montero, J. M. (2009). R&D investment and endogenous growth: A SVAR approach. *Documentos de Trabajo*, No.0925. Banco de España.
- Eurostat (a). "Database". Disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2000). La globalización: ¿Amenaza u oportunidad? . Disponible en: <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm> [Consulta: el 12 de noviembre de 2020]
- Galbraith, J.K. (2016). *Desigualdad*. Ediciones Deusto: Barcelona, España.
- INE (Instituto Nacional de Estadística) (a). La pobreza y su medición. Disponible en: <https://www.ine.es/daco/daco42/sociales/pobreza.pdf> [Consulta: el 11 de noviembre de 2020]
- INE (2018). Riesgo de pobreza y/o exclusión social (estrategia Europa 2020). Indicador AROPE. Disponible en: https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INESeccion_C&cid=1259941637944&p=1254735110672&pagename=ProductosYServicios/PYSLayout [Consulta: el 12 de noviembre de 2020]
- Izquierdo, M., Jimeno, J. F., Kosma, T., Lamo, A., Millard, S., Røöm, T., y Viviano, E. (2017). Labour market adjustment in Europe during the crisis: microeconomic evidence from the Wage Dynamics Network survey. *Documentos Ocasionales*, No.1704. Banco de España.
- Kraay, A. (2004). When is growth pro-poor? Evidence from a panel of countries. *Policy Research working paper*, No. 3225. The World Bank: Washington D.C.

Lakner, C., Mahler, D. G., Negre, M., y Prydz, E. B. (2019). How much does reducing inequality matter for global poverty?. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 8869.

López, J. C. (2019). Factores para el crecimiento económico inclusivo y el desarrollo humano sostenible. *Pliegos de Yuste: revista de cultura y pensamiento europeos*, No.19, pp.121-124.

Macías, A. (2014). Crecimiento, Desigualdad Y Pobreza: Estado De La Cuestión (Growth, Inequality and Poverty: State of Affairs). *Revista de economía institucional*, Vol.16, No.31.

Maroto, A., y Rubalcaba, L. (2008). Services productivity revisited. *Service Industries Journal*, Vol.28, No.3, pp. 337-353.

Maroto, A. (2013). Las relaciones entre servicios y productividad: Un tema a impulsar en el ámbito regional y territorial. *Investigaciones Regionales*, No.27, pp. 157-183.

Martínez, J. A., García, D., Belén, A., y Callejo, S. (2013). Características del sector agrario español en el marco de la Unión Europea. *Papeles de Trabajo*. Instituto de Estudios Fiscales.

Medina, L. y Schneider, F. (2018). Shadow economies around the world: what did we learn over the last 20 years?. *IMF Working Paper*. International Monetary Fund.

Milanovic, B. (2018). *Desigualdad mundial: un nuevo enfoque para la era de la globalización*. Fondo de Cultura Económica.

Moreno, R., y Suriñach, J. (2014). Innovation adoption and productivity growth: evidence for Europe. *Ekonomiaz*, No.86, pp. 62-87. Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.

Novales, A. (2011). Crecimiento económico, desigualdad y pobreza. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, No. 88, pp. 419-434. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2015 a). *In it together: Why less inequality benefits all*. OECD publishing. Disponible en: https://read.oecd-ilibrary.org/employment/in-it-together-why-less-inequality-benefits-all_9789264235120-en#page1 [Consulta: 27 de diciembre de 2020].

OCDE (2015 b). *The future of productivity*. Disponible en: <http://www.oecd.org/economy/growth/OECD-2015-The-future-of-productivity-book.pdf> [Consulta: 4 de enero de 2021]

Palazuelos, E. (2021). Transición energética y cambio de modelo productivo. *Dossieres Economistas sin Fronteras*, No. 40, pp.18-22.

Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, Vol. 76, No. 6, pp. 77-90.

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1997): *Informe sobre Desarrollo Humano 1997. Desarrollo humano para erradicar la pobreza*. Oxford University Press, Nueva York.

PNUD (2019). Informe sobre Desarrollo Humano 2019. Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente: Desigualdades del desarrollo humano en el siglo XXI. Disponible en: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_overview_-_spanish.pdf [Consulta: 3 de diciembre de 2020].

RAE (Real Academia Española) (a). "Diccionario de la Lengua Española". Disponible en: <https://dle.rae.es/> [Consulta: 7 de noviembre de 2020]

Renes, V. (Ed.) (2013). Desigualdad y ruptura de la cohesión social. *Dossieres Economistas sin Fronteras, No.9*.

Rodil, Ó., Vence, X., y Sánchez, M.C. (2014). Disparidades en la Eurozona: el debate de la convergencia regional a la luz de las asimetrías en la estructura productiva. *Ekonomiaz*, No.86, pp. 274-305. Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.

Rubiera, F. (2000). Análisis comparativo del comportamiento de los salarios en la industria y los servicios. *Documentos de trabajo*. Universidad de Oviedo. Facultad de Ciencias Económicas.

Sanahuja, J. A. (2013). Las nuevas geografías de la pobreza y la desigualdad y las metas de desarrollo global post-2015. *Anuario Ceipaz 2013-2014. El reto de la democracia en un mundo en cambio: respuestas políticas y sociales*, pp. 61-100.

Sanahuja, J. A., y Tezanos S. (2017). Del milenio a la sostenibilidad: retos y perspectivas de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible. *Política y Sociedad*, pp.533-555. Ediciones complutense.

Simón, M. Á. (2017). La política del miedo. Ansiedad económica y nacional-populismo en el Brexit y las elecciones de EEUU. *TSN. Transatlantic Studies Network: Revista de Estudios Internacionales*, Vol.2, No.3, pp. 159-171.

Tezanos, S., Quiñones, A., Gutierrez, D., y Madrueño, R. (2013). *Desarrollo humano, pobreza y desigualdades*. Manuales sobre cooperación al desarrollo.

Vallés, J. (2013). *Economía española* (2Ed). McGraw-Hill: Madrid, España.

Wöfl, A. (2005): The service economy in OECD countries. *STI Working Paper*, 2005/3. OECD: Paris.

Žuk, P. y Savelin, L. (2018). Real convergence in central, eastern and south-eastern Europe. *ECB occasional paper*, No.212.

ANEXOS

ANEXO 1. Índice AROPE (tasa de riesgo de pobreza y/o exclusión) en el período 2005-2019 (% sobre población total)

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal	UE 27
2005	18,4	17,4	22,6	16,7	24,3	29,4	25,6	26,1	:
2006	20,2	17,8	21,5	16	24	29,3	25,9	25	:
2007	20,6	16,7	21,6	15,7	23,3	28,3	26	25	:
2008	20,1	20,6	20,8	14,9	23,8	28,1	25,5	26	:
2009	20	19,1	20,2	15,1	24,7	27,6	24,9	24,9	:
2010	19,7	18,9	20,8	15,1	26,1	27,7	25	25,3	23,9
2011	19,9	19,2	21	15,7	26,7	31	28,1	24,4	24,5
2012	19,6	18,5	21,6	15	27,2	34,6	29,9	25,3	24,9
2013	20,3	18,8	20,8	15,9	27,3	35,7	28,5	27,5	24,6
2014	20,6	19,2	21,2	16,5	29,2	36	28,3	27,5	24,5
2015	20	18,3	21,1	16,4	28,6	35,7	28,7	26,6	23,8
2016	19,7	18	20,9	16,7	27,9	35,6	30	25,1	23,7
2017	19	18,1	20,6	17	26,6	34,8	28,9	23,3	22,5
2018	18,7	17,5	20	16,7	26,1	31,8	27,3	21,6	21,6
2019	17,4	16,9	19,5	16,5	25,3	30	25,6	21,6	20,9

Fuente: Eurostat. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LC_PEPS01__custom_538485/default/table?lang=en

ANEXO 2. Tasa de desempleo en el período 2000-2019 (%)

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal	UE 27
2000	7,9	3,5	7	2,9	13,9	11,4	10,6	4,1	9,7
2001	8	3,6	6,6	2,3	10,6	10,8	9,6	4,1	9,3
2002	8,8	4	7,5	2,8	11,5	10,4	9	5,1	9,6
2003	9,9	4,3	8,2	3,7	11,5	9,8	8,7	6,4	9,7
2004	10,9	5,5	8,4	4,6	11	10,6	8	6,7	9,9
2005	11,2	5,6	8,5	5,9	9,2	10	7,7	7,7	9,6
2006	10,3	5,3	8,3	5	8,5	9	6,8	7,8	8,6
2007	8,7	4,9	7,5	4,2	8,2	8,4	6,1	8,1	7,5
2008	7,5	4,1	7	3,7	11,3	7,8	6,7	7,7	7,2
2009	7,8	5,3	7,9	4,4	17,9	9,6	7,8	9,6	9,1
2010	7	4,8	8,3	5	19,9	12,7	8,4	11	9,8
2011	5,8	4,6	7,2	5	21,4	17,9	8,4	12,9	9,9
2012	5,4	4,9	7,6	5,8	24,8	24,5	10,7	15,8	10,8
2013	5,2	5,4	8,4	7,3	26,1	27,5	12,2	16,4	11,4
2014	5	5,6	8,5	7,4	24,5	26,5	12,7	14,1	10,8
2015	4,6	5,7	8,5	6,9	22,1	24,9	11,9	12,6	10
2016	4,1	6	7,8	6	19,6	23,6	11,7	11,2	9,1
2017	3,8	5,5	7,1	4,9	17,2	21,5	11,2	9	8,1
2018	3,4	4,9	6	3,8	15,3	19,3	10,6	7,1	7,2
2019	3,1	4,5	5,4	3,4	14,1	17,3	10	6,5	6,7

Fuente: Eurostat. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/UNE_RT_A__custom_538532/default/table?lang=en

ANEXO 3. Deuda pública nacional en el cuarto cuatrimestre del período 2000-2019 (% sobre PIB)

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal	EU 27
2000-Q4	59,1	66,1	109,6	52,1	57,8	104,9	109	54,2	66,3
2001-Q4	57,9	66,7	108,2	49,5	54	107,1	108,9	57,4	65,5
2002-Q4	59,7	66,7	105,4	48,8	51,2	104,9	106,4	60	65,4
2003-Q4	63,3	65,9	101,7	50	47,7	101,5	105,5	63,9	66,6
2004-Q4	65	65,2	97,2	50,3	45,4	102,9	105,1	67,1	66,9
2005-Q4	67,3	68,6	95,1	49,8	42,4	107,4	106,6	72,2	67,1
2006-Q4	66,7	67,3	91,5	45,2	39,1	103,6	106,7	73,7	64,9
2007-Q4	64	65	87,3	43	35,8	103,1	103,9	72,7	62,2
2008-Q4	65,5	68,7	93,2	54,7	39,7	109,4	106,2	75,6	65
2009-Q4	73	79,9	100,2	56,8	53,3	126,7	116,6	87,8	75,7
2010-Q4	82,3	82,7	100,3	59,3	60,5	146,2	119,2	100,2	80,5
2011-Q4	79,7	82,4	103,5	61,7	69,9	172,1	119,7	114,4	81,8
2012-Q4	81,1	81,9	104,8	66,3	86,3	159,6	126,5	129	84,7
2013-Q4	78,7	81,3	105,5	67,7	95,8	177,4	132,5	131,4	86,4
2014-Q4	75,6	84	107	67,9	100,7	178,9	135,4	132,9	86,6
2015-Q4	72,3	84,9	105,2	64,7	99,3	175,9	135,3	131,2	84,8
2016-Q4	69,3	82,8	105	61,9	99,2	178,5	134,8	131,5	84
2017-Q4	65,1	78,5	101,8	56,9	98,6	176,2	134,1	126,1	81,5
2018-Q4	61,8	74	100	52,4	97,4	181,2	134,4	121,5	79,5
2019-Q4	59,6	70,5	98,7	48,7	95,5	176,6	134,7	117,2	77,6

Fuente: Eurostat. Disponible en: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10q_ggdebt&lang=en

ANEXO 4. Gasto en I+D del sector privado en el período 2000-2019 (euros por habitante)

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal	UE27
2000	433,3	:	350,5	281	75,8	18,8	109,6	25,1	214,2
2001	441,7	:	382	294,7	80,2	25,7	116,9	32	225
2002	448,2	388,3	355,2	282,1	95,7	26,4	123,8	32,1	231,3
2003	460,8	:	348,4	296,7	106,2	28,7	122,2	32,4	235,7
2004	464,8	436,8	359	311,9	114,3	29	126,8	38,2	241,4
2005	468,5	513	361,4	317	126,7	32,6	135,7	44	247,8
2006	499,1	539	390,6	335,5	149	33,4	141,4	70,1	266,6
2007	522,8	585	417,6	335,9	166,4	34,8	162,4	96	281,8
2008	560,4	629,8	435,9	320,8	176,8	45,3	173,4	122,7	300,3
2009	552,1	611	425,4	297,2	163,7	48,5	173,5	124,1	293,4
2010	573,7	661	463,8	314,8	161,5	48	178,7	119,8	304,2
2011	636,7	679,7	510,3	415,6	158,5	43,7	182,4	115	327,6
2012	669,6	777,9	555,2	423	151,5	41,4	187	109,4	341,2
2013	665,2	802	570,7	554,2	147,8	44,4	192,3	102,3	349,5
2014	705,7	860,9	597,1	561,2	145,9	46,2	203,1	99,4	360,4
2015	750,7	873,4	629,7	563	149	51,7	212	99,9	377,2
2016	764,5	899,3	658,2	589,4	153,4	68,7	232,2	111,8	391,4
2017	833,6	899,2	734,1	624,5	166,1	92,3	244,9	126,4	419,7
2018	870,9	959,1	753,5	640,1	181	97,7	263,4	138,4	439,4
2019	910	1.001	847	686	186	100	269	153	457

Fuente: Eurostat. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/RD_E_GERDTOT__custom_539719/default/table?lang=en

ANEXO 5. Gasto en I+D en el período 2000-2019 (% sobre PIB)

Gasto realizado por sector privado

A	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal	UE27
2000	1,69	:	1,4	0,99	0,47	0,14	0,5	0,2	1,17
2001	1,67	:	1,48	0,98	0,47	0,18	0,51	0,24	1,17
2002	1,68	1,38	1,34	0,91	0,52	0,18	0,52	0,23	1,16
2003	1,72	:	1,28	0,94	0,55	0,18	0,5	0,23	1,16
2004	1,7	1,47	1,26	0,96	0,57	0,16	0,5	0,26	1,14
2005	1,69	1,66	1,22	0,94	0,59	0,18	0,53	0,29	1,13
2006	1,73	1,66	1,26	0,94	0,65	0,17	0,53	0,44	1,15
2007	1,72	1,71	1,29	0,89	0,69	0,16	0,59	0,58	1,15
2008	1,81	1,78	1,32	0,81	0,73	0,21	0,62	0,72	1,19
2009	1,85	1,77	1,32	0,78	0,71	0,23	0,65	0,75	1,22
2010	1,83	1,87	1,38	0,82	0,7	0,24	0,66	0,71	1,22
2011	1,9	1,84	1,49	1,06	0,7	0,24	0,66	0,69	1,27
2012	1,96	2,05	1,59	1,08	0,69	0,24	0,68	0,69	1,32
2013	1,91	2,09	1,62	1,41	0,68	0,27	0,71	0,63	1,34
2014	1,95	2,2	1,66	1,41	0,66	0,28	0,76	0,6	1,35
2015	2,01	2,18	1,7	1,38	0,64	0,32	0,78	0,58	1,37
2016	2	2,19	1,73	1,41	0,64	0,42	0,83	0,62	1,39
2017	2,11	2,14	1,87	1,45	0,67	0,56	0,85	0,67	1,43
2018	2,15	2,2	1,87	1,42	0,7	0,58	0,9	0,69	1,45
2019	2,19	2,23	2,04	1,46	0,7	0,59	0,91	0,74	1,46

Gasto realizado por el conjunto de sectores*

B	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal	UE27
2000	2,41	1,89	1,94	1,79	0,88	:	1	0,72	1,81
2001	2,4	1,99	2,03	1,8	0,89	0,56	1,04	0,76	1,82
2002	2,44	2,07	1,9	1,75	0,96	:	1,08	0,72	1,83
2003	2,47	2,17	1,84	1,78	1,02	0,55	1,06	0,7	1,83
2004	2,44	2,17	1,82	1,79	1,04	0,53	1,05	0,73	1,8
2005	2,44	2,37	1,79	1,77	1,1	0,58	1,04	0,76	1,78
2006	2,47	2,36	1,82	1,74	1,18	0,56	1,08	0,95	1,8
2007	2,46	2,42	1,85	1,67	1,24	0,58	1,13	1,12	1,8
2008	2,62	2,57	1,94	1,62	1,33	0,66	1,16	1,44	1,87
2009	2,74	2,6	2	1,67	1,36	0,63	1,22	1,58	1,97
2010	2,73	2,73	2,06	1,7	1,36	0,6	1,22	1,54	1,97
2011	2,81	2,67	2,17	1,88	1,33	0,68	1,2	1,46	2,02
2012	2,88	2,91	2,28	1,92	1,3	0,71	1,26	1,38	2,08
2013	2,84	2,95	2,33	2,16	1,28	0,82	1,3	1,32	2,1
2014	2,88	3,08	2,37	2,17	1,24	0,84	1,34	1,29	2,11
2015	2,93	3,05	2,43	2,15	1,22	0,97	1,34	1,24	2,13
2016	2,94	3,12	2,52	2,15	1,19	1,01	1,37	1,28	2,12
2017	3,05	3,06	2,67	2,18	1,21	1,15	1,37	1,32	2,16
2018	3,12	3,14	2,67	2,14	1,24	1,21	1,42	1,35	2,18
2019	3,17	3,19	2,89	2,16	1,25	1,27	1,45	1,4	2,2

*Contabiliza el gasto realizado por el sector privado, el sector público, el sector privado sin ánimo de lucro y la educación superior

Fuente: Eurostat. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/RD_E_GERDTOT__custom_541303/default/table?lang=en

ANEXO 6. Índice de Gini en el período 2000-2019 (%)

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal
2000	25	24	30	29	32	33	29	36
2001	25	24	28	27	33	33	29	37
2002	:	:	:	27	31	:	:	:
2003	:	27,4	28,3	:	:	34,7	:	:
2004	:	25,8	26,1	:	31	33	32,9	37,8
2005	26,1	26,3	28	26,9	32,2	33,2	32,7	38,1
2006	26,8	25,3	27,8	26,4	31,9	34,3	32,1	37,7
2007	30,4	26,2	26,3	27,6	31,9	34,3	32	36,8
2008	30,2	27,7	27,5	27,6	32,4	33,4	31,2	35,8
2009	29,1	27,5	26,4	27,2	32,9	33,1	31,8	35,4
2010	29,3	28,3	26,6	25,5	33,5	32,9	31,7	33,7
2011	29	27,4	26,3	25,8	34	33,5	32,5	34,2
2012	28,3	27,6	26,5	25,4	34,2	34,3	32,4	34,5
2013	29,7	27	25,9	25,1	33,7	34,4	32,8	34,2
2014	30,7	27,6	25,9	26,2	34,7	34,5	32,4	34,5
2015	30,1	27,2	26,2	26,7	34,6	34,2	32,4	34
2016	29,5	27,2	26,3	26,9	34,5	34,3	33,1	33,9
2017	29,1	27,9	26,1	27,1	34,1	33,4	32,7	33,5
2018	31,1	26,8	25,7	27,4	33,2	32,3	33,4	32,1
2019	29,7	27,5	25,1	26,8	33	31	32,8	31,9

Fuente: Eurostat. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_DI12_custom_352553/default/table?lang=en

ANEXO 7. Tasa de pobreza relativa en el período 2000-2019 (% sobre población total)

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal
2000	10	12	13	11	18	20	18	21
2001	11	12	13	11	19	20	19	20
2002	:	:	:	11	19	:	:	20
2003	:	13,2	15,4	:	:	20,7	:	:
2004	:	13	14,3	:	20,1	19,9	18,9	20,4
2005	12,2	12,6	14,8	10,7	20,1	19,6	19,2	19,4
2006	12,5	12,6	14,7	9,7	20,3	20,5	19,3	18,5
2007	15,2	12	15,2	10,2	19,7	20,3	19,5	18,1
2008	15,2	15,2	14,7	10,5	19,8	20,1	18,9	18,5
2009	15,5	14,5	14,6	11,1	20,4	19,7	18,4	17,9
2010	15,6	14,7	14,6	10,3	20,7	20,1	18,7	17,9
2011	15,8	14,5	15,3	11	20,6	21,4	19,8	18
2012	16,1	14,4	15,3	10,1	20,8	23,1	19,5	17,9
2013	16,1	14,4	15,1	10,4	20,4	23,1	19,3	18,7
2014	16,7	14,1	15,5	11,6	22,2	22,1	19,4	19,5
2015	16,7	13,9	14,9	11,6	22,1	21,4	19,9	19,5
2016	16,5	14,1	15,5	12,7	22,3	21,2	20,6	19
2017	16,1	14,4	15,9	13,2	21,6	20,2	20,3	18,3
2018	16	14,3	16,4	13,3	21,5	18,5	20,3	17,3
2019	14,8	13,3	14,8	13,2	20,7	17,9	20,1	17,2

Fuente: Eurostat. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_LI02_custom_353517/default/table?lang=en

ANEXO 8. Variación anual del PIB real en el período 2000-2019 (%)

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal
2000	2,9	3,4	3,7	4,2	5,2	3,9	3,8	3,8
2001	1,7	1,3	1,1	2,3	3,9	4,1	2	1,9
2002	-0,2	1,7	1,7	0,2	2,7	3,9	0,3	0,8
2003	-0,7	0,9	1	0,2	3	5,8	0,1	-0,9
2004	1,2	2,7	3,6	2	3,1	5,1	1,4	1,8
2005	0,7	2,2	2,3	2,1	3,7	0,6	0,8	0,8
2006	3,8	3,5	2,6	3,5	4,1	5,7	1,8	1,6
2007	3	3,7	3,7	3,8	3,6	3,3	1,5	2,5
2008	1	1,5	0,4	2,2	0,9	-0,3	-1	0,3
2009	-5,7	-3,8	-2	-3,7	-3,8	-4,3	-5,3	-3,1
2010	4,2	1,8	2,9	1,3	0,2	-5,5	1,7	1,7
2011	3,9	2,9	1,7	1,6	-0,8	-10,1	0,7	-1,7
2012	0,4	0,7	0,7	-1	-3	-7,1	-3	-4,1
2013	0,4	0	0,5	-0,1	-1,4	-2,7	-1,8	-0,9
2014	2,2	0,7	1,6	1,4	1,4	0,7	0	0,8
2015	1,5	1	2	2	3,8	-0,4	0,8	1,8
2016	2,2	2	1,3	2,2	3	-0,5	1,3	2
2017	2,6	2,4	1,6	2,9	3	1,3	1,7	3,5
2018	1,3	2,6	1,8	2,4	2,4	1,6	0,9	2,8
2019	0,6	1,4	1,7	1,7	2	1,9	0,3	2,2
Media 2000-2008	1,49	2,32	2,23	2,28	3,36	3,57	1,19	1,4
Media 2009-2019	1,24	1,06	1,25	0,97	0,62	-2,28	-0,25	0,45

Fuente: Eurostat. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_GDP__custom_460705/default/table?lang=en

ANEXO 9. Valor añadido por sectores entre 2000 y 2019 (% sobre PIB)

	Alemania				Austria				Bélgica				Países Bajos			
	PRI	SEC	TER	OTR	PRI	SEC	TER	OTR	PRI	SEC	TER	OTR	PRI	SEC	TER	OTR
2000	1	27,7	61,5	9,8	1,6	28,3	59,3	10,8	1,2	24,9	63,1	10,8	2,3	21,8	65,7	10,2
2001	1,1	27,1	62,1	9,7	1,7	28,2	59,5	10,6	1,1	24,4	64,1	10,4	2,2	21,9	65,2	10,7
2002	0,9	26,4	63,1	9,6	1,6	27,4	60,2	10,8	1	23,8	64,7	10,5	2,1	21,2	66,2	10,5
2003	0,8	26,2	63,3	9,7	1,5	27,5	60,4	10,6	1	23,2	65,4	10,4	2,1	20,8	66,5	10,6
2004	1	26,4	63,2	9,4	1,5	27,3	60,4	10,8	1	22,9	65,3	10,8	1,9	20,7	66,7	10,7
2005	0,7	26,3	63,4	9,6	1,3	27,0	60,6	11,1	0,8	22,6	65,9	10,7	1,9	21,0	66,3	10,8
2006	0,7	27,0	62,7	9,6	1,3	27,2	60,8	10,7	0,9	22,1	66,2	10,8	1,9	21,2	66,0	10,9
2007	0,8	27,2	61,9	10,1	1,4	27,5	60,4	10,7	0,9	22,3	66,0	10,8	1,8	21,1	66,3	10,8
2008	0,8	26,9	62,2	10,1	1,3	27,0	61,0	10,7	0,7	21,6	67,0	10,7	1,6	21,6	66,2	10,6
2009	0,7	24,7	64,3	10,3	1,1	25,8	62,2	10,9	0,6	20,6	68,1	10,7	1,6	20,3	67,9	10,2
2010	0,8	26,9	62,2	10,1	1,3	25,5	62,3	10,9	0,8	20,9	67,6	10,7	1,8	19,7	68,3	10,2
2011	0,9	27,0	61,9	10,2	1,4	25,4	62,3	10,9	0,6	20,8	68,0	10,6	1,6	20,1	68,4	9,9
2012	0,8	27,3	61,7	10,2	1,3	25,7	62,0	11,0	0,8	20,1	68,5	10,6	1,7	20,0	68,7	9,6
2013	0,9	26,8	62,2	10,1	1,3	25,5	62,3	10,9	0,7	19,9	68,7	10,7	1,8	19,4	69,0	9,8
2014	0,9	27,0	62,1	10,0	1,2	25,4	62,6	10,8	0,6	19,7	69,2	10,5	1,7	18,5	69,9	9,9
2015	0,7	27,1	62,1	10,1	1,1	25,2	62,9	10,8	0,7	19,6	69,3	10,4	1,7	18,2	70,1	10,0
2016	0,7	27,5	61,8	10,0	1,1	25,5	62,6	10,8	0,6	19,3	69,4	10,7	1,8	17,7	70,1	10,4
2017	0,8	27,5	61,8	9,9	1,2	25,4	62,6	10,8	0,7	19,2	69,3	10,8	1,9	17,7	70,0	10,4
2018	0,7	27,4	62,0	9,9	1,1	25,5	62,8	10,6	0,6	18,9	69,7	10,8	1,7	17,8	70,0	10,5
2019	0,7	26,7	62,7	9,9	1,1	25,5	62,8	10,6	0,6	19,1	69,5	10,8	1,6	17,7	69,8	10,9
	España				Grecia				Italia				Portugal			
	PRI	SEC	TER	OTR	PRI	SEC	TER	OTR	PRI	SEC	TER	OTR	PRI	SEC	TER	OTR
2000	3,7	28,0	59,2	9,1	5,4	18,8	65,1	10,7	2,6	24,4	62,6	10,4	3,1	24,5	60,0	12,4
2001	3,7	28,0	59,5	8,8	5,2	19,3	64,5	11,0	2,5	24,1	63,5	9,9	3	24,1	60,6	12,3
2002	3,5	27,7	60,0	8,8	5	19,4	64,8	10,8	2,4	24,1	63,7	9,8	2,7	23,4	61,4	12,5
2003	3,4	27,4	59,9	9,3	5	20,5	64,2	10,3	2,4	23,5	64,5	9,6	2,7	22,7	62,0	12,6
2004	3,1	27,0	60,1	9,8	4,3	20,4	65,5	9,8	2,3	23,5	64,4	9,8	2,6	22,2	62,7	12,5
2005	2,8	27,2	59,8	10,2	4,3	17,8	67,7	10,2	2	23,2	64,9	9,9	2,3	21,4	63,0	13,3
2006	2,4	26,9	60,1	10,6	3,2	20,0	65,4	11,4	1,9	23,4	64,3	10,4	2,3	21,1	62,9	13,7
2007	2,5	26,3	61,3	9,9	3	18,0	67,2	11,8	1,9	23,8	64,1	10,2	2	21,2	63,5	13,3
2008	2,4	26,3	63,5	7,8	2,8	15,6	70,0	11,6	1,9	23,6	64,7	9,8	2	20,4	64,8	12,8
2009	2,3	24,9	66,5	6,3	2,8	15,3	71,3	10,6	1,8	21,9	66,7	9,6	2	19,9	66,8	11,3
2010	2,4	23,2	66,3	8,1	3	14,9	70,3	11,8	1,8	21,9	66,3	10,0	1,9	19,9	66,2	12,0
2011	2,4	22,1	67,6	7,9	3,1	14,3	70,2	12,4	1,9	21,7	66,2	10,2	1,8	19,3	66,4	12,5
2012	2,4	21,1	68,5	8,0	3,4	14,8	70,0	11,8	2	21,3	66,5	10,2	1,9	19,2	66,4	12,5
2013	2,6	20,3	68,5	8,6	3,4	15,1	70,1	11,4	2,1	21,1	66,8	10,0	2,1	18,9	66,9	12,1
2014	2,5	20,1	68,5	8,9	3,6	14,1	70,6	11,7	2	20,8	67,1	10,1	2,1	18,9	66,3	12,7
2015	2,7	20,0	68,1	9,2	3,9	14,5	69,9	11,7	2,1	20,9	66,9	10,1	2,1	19,5	65,5	12,9
2016	2,8	20,0	67,9	9,3	3,5	14,6	69,1	12,8	1,9	21,3	66,6	10,2	2,1	19,3	65,5	13,1
2017	2,8	20,0	67,8	9,4	3,9	13,8	69,6	12,7	2	21,3	66,4	10,3	2,1	19,1	65,4	13,4
2018	2,8	20,1	67,6	9,5	3,7	13,3	69,7	13,3	1,9	21,5	66,3	10,3	2	19,3	65,2	13,5
2019	2,6	20,4	67,7	9,3	3,8	12,9	70,0	13,3	1,9	21,4	66,3	10,4	2,1	18,9	65,5	13,5

PRI: Sector primario (formado por agricultura, silvicultura y pesca).
 SEC: Sector secundario o industria (formado por la industria, construcción y minería).
 TER: Sector terciario o servicios (formado por actividades dedicadas a los servicios).
 OTR: Otras actividades no estandarizadas que aportan valor añadido.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Eurostat. Datos utilizados para el cálculo disponibles en:
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_A10__custom_375575/default/table?lang=en

ANEXO 10. Valor añadido por actividades profesionales, científicas y técnicas en el período 2000-2019 (% sobre Valor Añadido Bruto nacional a precios corrientes)

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal
2000	6,9	3,8	7,6	7,8	3,5	3,0	7,0	3,5
2001	6,9	4,1	8,0	8,2	3,6	3,1	6,6	3,4
2002	6,9	4,3	7,6	8,0	3,6	3,4	6,7	3,3
2003	6,8	4,3	7,8	7,9	3,7	3,4	6,9	3,3
2004	6,5	4,3	8,0	8,0	3,6	3,6	6,8	3,4
2005	6,5	4,4	8,2	8,0	3,8	3,6	6,8	3,5
2006	6,5	4,4	8,5	8,2	4,0	4,2	6,6	3,4
2007	6,6	4,5	8,7	8,3	4,0	4,3	6,5	3,6
2008	6,7	4,7	9,0	8,4	4,1	3,8	6,6	3,8
2009	6,3	4,8	9,3	8,5	4,3	3,9	6,7	3,8
2010	6,2	4,8	9,2	8,2	4,1	3,9	6,6	3,7
2011	6,0	4,8	9,2	8,2	4,3	3,6	6,4	3,6
2012	6,2	5,0	9,3	8,0	4,2	3,6	6,5	3,5
2013	6,3	5,1	9,7	7,8	4,3	3,7	6,4	3,6
2014	6,2	5,1	9,8	8,0	4,5	3,5	6,4	3,8
2015	6,3	5,3	9,8	8,2	4,6	3,5	6,4	3,6
2016	6,3	5,3	9,9	8,3	4,5	3,4	6,4	3,7
2017	6,4	5,4	10,2	8,1	4,6	3,4	6,4	3,8
2018	6,4	5,3	10,3	8,1	4,7	3,3	6,5	4,0
2019	6,5	5,4	10,3	8,2	4,9	3,3	6,5	3,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat. Datos utilizados para el cálculo disponibles en:

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_A64__custom_541342/default/table?lang=en

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_GDP__custom_541445/default/table?lang=en

ANEXO 11. Compensación a empleados en el período 2000-2019 (% sobre PIB).

	Austria	Alemania	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal
2000	48,4	53,1	50,1	50,2	48,8	30,8	36,9	48,1
2001	47,9	52,4	51,3	49,6	48,1	30,8	37	48,2
2002	47,4	52,1	52	50,1	47,8	33,1	37,4	48
2003	47,4	51,9	51,4	50,3	47,3	33,2	37,7	47,8
2004	46,5	50,9	50,1	49,4	47,2	33,1	37,6	47,5
2005	45,8	50,3	49,7	48,2	46,9	34,3	38,1	47,8
2006	45,6	49,1	49,6	47	47	33,5	38,3	46,9
2007	45,1	48,2	49,5	46,9	47,3	33,7	38,2	46,2
2008	45,9	49,1	51,1	47,5	49	34,3	39	46,7
2009	47,3	51,4	52,2	50	49,6	35,7	40,2	47,7
2010	46,9	50,4	50,9	48,8	49,1	35,9	39,9	47,2
2011	46,5	50,1	51,4	49,1	48,3	36,6	39,5	46,3
2012	47,2	51,1	51,7	49,6	46,7	36	39,6	44,8
2013	47,7	51,4	51,8	49,2	45,8	34,7	39,5	44,7
2014	47,7	51,3	51,2	48,9	45,9	35,3	39,2	44,1
2015	47,5	51,6	49,9	47,9	45,7	35,1	39,4	43,6
2016	47,6	51,8	49,2	48,1	45,2	36,2	39,3	43,5
2017	47,7	51,9	49,3	47,8	45,1	36	39,4	43,9
2018	48	52,8	49,2	47,8	45,2	36,7	39,9	44,7
2019	48,5	53,5	49,3	47,9	45,9	37,2	40,2	44,9

Fuente: Eurostat. Disponible en: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

ANEXO 12. Productividad laboral nominal por hora trabajada entre 2005 y 2019. (EU27=100).

	Alemania	Austria	Bélgica	Países Bajos	España	Grecia	Italia	Portugal	UE 27
2005	128,9	117,5	142,7	142,1	98,2	78,3	108,9	69	100
2006	126,4	117,7	139,8	142,2	100,3	80,9	107,7	70,3	100
2007	125,9	116,8	137,9	141,8	100,7	79,1	107,2	69,6	100
2008	124,7	116,3	136,2	142,3	100,1	79,4	108,3	69,6	100
2009	122,9	117,5	136,8	137,5	102,3	78,6	108,2	70,1	100
2010	122,3	115,7	138	135	99,7	72,8	106,4	70,2	100
2011	123,7	115,1	134	132,8	98,4	66,1	106	67,9	100
2012	123,1	118,1	135,2	132,7	100,1	63,3	105,6	68,4	100
2013	122,6	117,9	134,7	133,8	100,4	62,8	104,5	70,4	100
2014	124,5	118,2	136,2	130,6	100,3	62	103	69,3	100
2015	123	119,7	136,9	129,7	98,9	62,6	101,7	68,3	100
2016	124,7	119,5	136,5	126,4	98,4	58,9	103,2	67,9	100
2017	124,6	117,6	134	125,6	98,3	59,1	102	66,2	100
2018	123,9	118	133,9	125,2	95,8	57,7	101,1	65,7	100
2019	121,3	115,7	133,2	122,3	95	58,5	100,1	65,9	100
Media	124,2	117,4	136,4	133,3	99,1	68	104,9	68,6	

Fuente: Eurostat. Disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tesem160/default/table?lang=en>

ANEXO 13. Empleo de alta cualificación en el período 2008-2019 (% sobre empleo total), dedicado a:

Fabricación de alta y media-alta tecnología

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Media
Alemania	9,9	9,9	9,7	9,8	9,7	9,6	9,7	9,9	9,8	9,8	9,9	9,9	9,8
Austria	5	5	5,1	5,5	5,8	5,8	5,9	6,2	6	5,9	6,3	6,2	5,7
Bélgica	5,9	5,2	5,3	5,2	5	4,7	4,8	4,6	4,5	4,2	4,8	4,6	4,9
Países Bajos	3	2,6	2,5	2,5	2,6	2,7	2,7	2,8	2,9	2,8	2,8	2,8	2,7
España	4	3,8	3,8	3,8	3,8	3,9	3,9	4	3,9	4,1	4,1	4	3,9
Grecia	1,7	1,5	1,5	1,4	1,3	1,2	1,2	1,3	1,4	1,3	1,4	1,6	1,4
Italia	6	6	5,8	5,8	5,9	5,9	6	6,1	6,1	6	6,1	6,3	6
Portugal	3	3	2,8	2,9	2,8	2,7	3	3	3,1	3,3	3,5	3,3	3

Servicios intensivos en conocimiento

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Media
Alemania	38,7	39,5	40,2	40,3	40,5	39,6	39,7	40	40,4	40,4	40,7	41,1	40,1
Austria	35	36,6	37,2	36,4	36,7	37,6	37,9	38,3	38	38,9	38,6	38,8	37,5
Bélgica	45,3	46,1	46,1	46,2	47,6	46,7	47,5	47,6	48,2	48,8	48,2	47,9	47,2
Países Bajos	45,8	45,2	45,4	45,3	45,3	46,7	46,6	46,3	46	45	45,8	46,1	45,8
España	30,9	33,4	34,9	35,6	36,1	35,9	36,2	35,9	35,9	35,9	35,8	36,1	35,2
Grecia	32,5	32,8	33,4	34,7	36,3	36,7	36,2	35,9	36,4	36,2	36,4	36,6	35,3
Italia	33,6	33,8	34	34,1	33,9	34,2	34,5	34,5	34,6	34,7	34,6	34,8	34,3
Portugal	28,4	29,4	30,2	31,8	32,7	33,5	34,9	35,9	35,9	35,5	36,7	36,7	33,5

Fuente: Eurostat. Disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tsc00011/default/table?lang=en>

ANEXO 14. Relación estadística entre las tasas medias de productividad y empleo altamente cualificado (2008-2019)

	Media del porcentaje de empleo de alta cualificación (Industria y servicios)	Media de la productividad (EU27=100)
Austria	43,2	117,4
Alemania	49,9	124,2
Bélgica	52,1	136,4
Países Bajos	48,5	133,3
España	39,1	99,1
Grecia	36,7	68,0
Italia	40,3	104,9
Portugal	36,5	68,6
Coefficiente determinación	0,8555	
Coefficiente correlación	0,9249	

Fuente: Elaboración propia en base a Anexos 12 y 13.