



Munich Personal RePEc Archive

Implications of the World Economy in Galicia

Gonzalez Laxe, Fernando and Armesto Pina, José Francisco
and Sanchez-Fernandez, Patricio

Foro Económico de Galicia, Universidade de Vigo (Spain)

May 2022

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/113179/>
MPRA Paper No. 113179, posted 26 May 2022 09:35 UTC

Implicaciones de la Economía mundial en Galicia.

Fernando González Laxe
José Francisco Armesto Pina
Patricio Sánchez Fernández

Foro Económico de Galicia
Campus Universitario
32004 OURENSE
Email contacto: patricio@uvigo.es

RESUMEN

La situación económica mundial supone una revisión de los procesos de integración económica y, de seguido, una vuelta a las economías nacionales que se sustentaban en un repunte de la demanda interna (o sea, muy partidarios del keynesianismo ortodoxo), inspirándose en la apuesta por las políticas de redistribución de los ingresos, la reducción de las desigualdades sociales y la extensión de los principios de subsidiariedad y ayudas a las políticas de bienestar social.

El objetivo de este texto es presentar un análisis descriptivo de las principales implicaciones de los recientes cambios en la economía mundial sobre la economía de Galicia, con especial atención a lo ocurrido en el año 2021.

ABSTRACT

The world economic situation entails a review of the economic integration processes and, subsequently, a return to national economies that were based on a rebound in domestic demand (that is, very supportive of orthodox Keynesianism), inspired by the commitment to income redistribution policies, the reduction of social inequalities and the extension of the principles of subsidiarity and aid to social welfare policies.

The aim of this text is to present a descriptive analysis of the main implications of the recent changes in the world economy on the economy of Galicia, with special attention to what happened in the year 2021.

PALABRAS CLAVE:

Galicia, Contabilidad Nacional, Integración económica, Cadenas de valor

KEY WORDS:

Galicia, National Accounts, EPA, Economic integration, Value chains

Implicaciones de la Economía mundial en Galicia.

1.- Introducción.

Resulta fácil asumir que la etapa posterior a la recesión del 2008 se caracteriza por una nueva fase del desarrollo del capitalismo. Para algunos, denominada “*capitalismo del conocimiento*”, al admitir que las ramas del sector electrónico-informático y de las telecomunicaciones se convierten en el núcleo más dinámico del ciclo industrial. Sobre dichos planteamientos, tiene lugar la conformación de las dinámicas de crecimiento de los complejos industriales y de servicios en torno a los cuales se despliegan las redes y cadenas productivas de carácter global y con mayores niveles de internacionalización.

El proceso de globalización se sustenta, en consecuencia, en un despliegue espacial. Los principales y más intensos efectos se ubican en dos procesos: el primero, en una dinámica de incremento del comercio internacional y su estrecha relación con los procedimientos de regulación; y, el segundo, en una elevada incidencia en los procesos de segmentación, fragmentación y relocalización productiva. Es decir, la globalización presenta dos repercusiones: por un lado, una acentuación de la competencia; y, por otra parte, un despliegue de dinámicas espaciales propias que, en ocasiones, constituyen el germen de nuevos proteccionismos.

Desde el año 2008 la economía internacional se caracterizó por una lenta y débil recuperación, por un endeble proceso de acumulación, una baja tasa de inversiones combinadas con un descenso de los tipos de interés; y una elevada tasa de ahorro intermedia en los países desarrollados. Otros, sin embargo, piensan que se inicia una tendencia a la des-globalización, entendida como una desaceleración de los volúmenes de comercio, flujos de inversión extranjeras directos y de carteras, financiación bancario internacional y flujos migratorios (Bello, 2002). Estas notas responden, como se ha comprobado más tarde, a tres nuevas dinámicas: un declive de la hegemonía norte-americana; la continua emergencia de los países del sur globales; y la consolidación de la multipolaridad económica mundial, con China en la cabeza de la misma (Guerrero, 2014).

Bajo este planteamiento, la situación económica mundial supone una revisión de los procesos de integración económica y, de seguido, una vuelta a las economías nacionales que se sustentaban en un repunte de la demanda interna (o sea, muy partidarios del keynesianismo ortodoxo), inspirándose en la apuesta por las políticas de redistribución de los ingresos, la reducción de las desigualdades sociales y la extensión de los principios de subsidiariedad y ayudas a las políticas de bienestar social.

La nueva etapa económica se basa en los efectos que causan las revoluciones tecnológicas industriales y del conocimiento. Con ello, se trata de configurar un nuevo espacio económico global. En el mismo, asistimos a una transformación de la geografía de los marcos de actuación, invirtiendo los términos de la anterior fase del fordismo-keynesianismo.

En la actualidad, asistimos a una nueva división internacional del trabajo, sustitutiva de la anterior en la que primaban los diversos espacios nacionales, base de las actuaciones y competencias de las empresas. Ahora, la nueva división internacional del trabajo (NDIT) se fundamenta en los procesos de valorización del conocimiento, en donde las empresas buscan incrementar aquellas actividades de mayor contenido con conocimiento, creatividad e

inteligencia. Por eso, no es difícil contemplar estrategias en donde las empresas buscan separar las distintas etapas del ciclo productivo y por proceder a dispersar territorialmente sus plantas de producción y ensamblaje, de forma que se contemple y se configure una *economía archipelágica*, en donde predominen la dinámica de relocalización, externalización, subcontratación y un amplio despliegue de redes con soporte de la nuevas empresas globales.

2.- Las nuevas fases del neoliberalismo económico.

Es, sin duda alguna, hoy en día la fórmula predominante. Requiere basarse en los principios de la liberalización comercial y de transnacionalización del capital. Sus apuestas por las revoluciones tecnológicas industriales explican tanto su enorme capacidad transformadora como la configuración de los nuevos espacios territoriales mundiales. Supone una ruptura con los antiguos compromisos relacionados con la distribución y se inclinan a favor de las aspiraciones corporativas así como por los nuevos instrumentos de asimilación de clase y grupos sociales. De esta forma, asistimos a un nuevo institucionalismo de la economía, muy organizada y estratificada por redes económicas y políticas, en las que los organismos de financiación internacional y las empresas transnacionales desempeñan un rol muy relevante. Producto de esta transformación son los objetivos centrados en el mayor despliegue de las empresas y complejos industriales sustentados en el desarrollo del conocimiento. Dicha dinámica contribuye a alimentar una innovadora reasignación de competencias y funciones entre los diferentes agentes según sus propias escalas trans, supra y sub-nacionales.

Estamos, pues, ante una *nueva espacialidad glocalizadora* (Swyngedouw, 2004), en donde coexisten al mismo tiempo dos fuerzas: una a favor de la articulación y otra en pro de la subordinación directa, ambas favorables a las dinámicas de fragmentación y al desmantelamiento de los espacios nacionales. Bajo esta perspectiva, los procesos de liberalización financiera arrastran consigo una mayor velocidad de la circulación dineraria, una más intensa diversificación de los instrumentos financieros, y un carácter cada vez más complejo de los propios agentes financieros. Esto es, el nuevo capital financiero se constituye como una gran palanca para el despliegue mundial en lo que se viene a decir respecto a la nueva fase de las tecnologías-productivas y del conocimiento.

Dos rasgos llaman la atención: el predominio de prácticas especulativas y las variadas motivaciones del capital financiero y de ciertas industrias relacionadas con la energía y las telecomunicaciones. Ambas explican la dualidad de comportamientos y de expectativas, centradas las primeras en el objetivo de maximizar rentabilidades y las segundas, en la generación de valor para el accionista.

Finalmente, la actual situación mundial se caracteriza por la acentuación de nuevas competencias y rivalidades; y la emergencia de un nuevo proteccionismo.

La competencia se manifiesta sobre la incidencia en el comercio y en los suministros. China se ha convertido en el primer proveedor de inputs en las exportaciones mundiales; desempeñando junto a otros países del sudeste asiático, una nueva relación de fuerzas. En tanto que el proteccionismo se manifiesta por la puesta en funcionamiento de barreras al comercio, restricciones a las exportaciones y medidas incompatibles con las normas de la Organización Mundial del Comercio. Por eso, la nueva situación supuso: a) un nuevo reposicionamiento geo-económico y político; b) un repliegue de la hegemonía norteamericana; y c) un desarrollo

de políticas neoliberales basadas en la desregulación financiera, ambiental e industrial. Un ejemplo de ello son las cuatro batallas comerciales que afectaron a la economía mundial; esto es, las correspondientes al acero y al aluminio; a la propiedad intelectual; a las placas-celdas solares; y al sector del automóvil.

A raíz de esta contextualización se pueden perfilar tres dinámicas relevantes:

a) una relocalización productiva internacional y reconfiguración espacial de las redes productivas. Se esperan, en consecuencia, ganadores y perdedores. Entre los primeros, países como Vietnam, México, Tailandia, Malasia e Indonesia. Se observa en la implantación de instalaciones y relocalización de las empresas junto a los procesos de sustitución de las tradicionales explotaciones productivas chinas.

b) un impulso a las dinámicas de internacionalización de la producción de las empresas chinas en otros continentes y más específicamente en economías emergentes. Su objetivo es evitar aranceles y establecer nuevas redes productivas globales en sectores relacionados con la informática y telecomunicaciones. Tiene que ver con el desarrollo de la Nueva Ruta de la Seda, impulsada por el presidente chino.

c) ante estas estrategias, las empresas transnacionales de los países desarrollados también aceleran sus planes de expansión y posicionamiento. Buscan vínculos inter-empresariales con fácil inserción internacional y donde la seguridad jurídica esté garantizada.

3.- La nueva espacialidad económica y las cadenas de valor.

No cabe duda que la profundización de estas dinámicas supone que China se convierte en el centro integrador del comercio y de las redes en el continente asiático, tanto en términos de suministro como de demanda, desplazando a Japón en términos de proveedor regional, y multiplicando sus redes productivas en espacios lejanos como Europa y África. Los Estados Unidos de América pierden su carácter céntrico de proveedor de Asia. Conservan su hegemonía respecto a numerosos países, pero no llega a ser el líder que fue antaño. En lo que concierne al continente europeo se mueve de manera diversa y despliega sus redes productivas simples en áreas sub-regionales más que en espacios globales (Ordoñez, 2021).

Dentro del proceso de fragmentación de la producción, las cadenas de suministro globales adquieren un rol preponderante. Tanto por su presencia y relevancia en diversos espacios geográficos como por la vinculación a empresas transnacionales. Contribuyen, pues, a reforzar e impulsar las estrategias de desarrollo y auspician la inserción de las empresas locales en los encadenamientos productivos globales.

Los Estados se convierten, en consecuencia, en un facilitador de los incrementos internacionales de bienes y capitales, estimulando con sus acciones e instrumentos la creación y obtención de “un buen clima de negocios” (Neilson et al., 2014). La complejidad, como se desprende de esta situación, es amplia. De una parte existe un diálogo entre los enfoques de las cadenas globales de suministros centrados en las empresas (Gereffi, 2014); en tanto que otros estudios y análisis se fijan, más, en el rol de los Estados-céntricos, ligados al desarrollo (Horner, 2017). No hay duda, dada la multiplicidad de actores y dimensiones del análisis, que

los desarrollos y alternancias varían según las formas y las calidades referidas a las intervenciones.

Uno de los autores referentes, Gary Gereffi, propugnó desplazar los enfoques Estado-céntrico al desarrollo centrado en las empresas que articulan la producción y la distribución de bienes y servicios a escala planetaria y en tiempo real. Y, en segundo lugar, sustituyendo el concepto de *commodity* (asociado a productos primarios) por el *value*, en donde se yuxtaponen tanto los productos manufacturados como los servicios. Por eso, Gereffi et al. (2001) analizan “la capacidad que tienen los actores que se integran subordinadamente a la redes globales de producción para mejorar su condición en la generación y captación de valor; es decir, cuantificar su posición en las cadenas”. El enfoque destaca, por lo tanto, por una construcción colectiva basada en el *win-win* (juego donde todos ganan).

Las cadenas revelan concentraciones intersectoriales, se incursionan en la producción de bienes de mayor valor, en los mercados más dinámicos, y buscan mantener sus posiciones. Sin duda alguna, procuran mejorar procesos y en los productos a compartir su inserción en las cadenas, ya sea por el acceso a insumos, a tecnologías o a la información, que de otra forma no tendrían. (Ravenhill, 2014).

Finalmente, las cadenas de valor desempeñan una incidencia multiplicativa en lo que atañe a la configuración productiva. Nos permite explicar cómo están conformadas las redes globales de producción, como se produce y distribuye el valor espacialmente a lo largo de ellas; y como puede incorporarse los espacios periféricos para impulsar su desarrollo. Por eso, el desarrollo económico se presenta como un proceso que se encuentran relacionados y asociados a la capacidad de lograr distintos tipos de upgrading.

4.- La frágil recuperación económica y el conflicto entre Rusia y Ucrania.

Las perspectivas de la economía mundial se han empañado desde el inicio del estallido de la guerra en Ucrania, el 24 de febrero de 2022. Tal acontecimiento obliga a reevaluar los análisis y las protecciones económicas, lo que lleva implícito que la guerra multiplica los problemas.

Un esquema de los efectos supone: a) aumento de los precios de los productos básicos; b) trastornos en el comercio; c) sanciones y respuestas políticas; d) impactos humanitarios; e) inestabilidad financiera; y f) incremento de la incertidumbre.

Aunque la guerra no es el único factor que pesa sobre el comercio mundial, la economía sufre en sus principales variables. El FMI rebaja las perspectivas de crecimiento (una reducción del 1,3 p.p. en el PIB); estima un aumento de las expectativas de inflación (se espera un 5,7% a finales de año); subraya la interdependencia entre las plantas de producción y las cadenas de suministro que pueden incrementarse en el caso de estanflación; y finalmente, señala las probabilidades de que se produzcan problemas financieros en los países emergentes y en desarrollo. Las estimaciones de la OMC reflejan que varios factores inciden en el menor crecimiento del comercio de mercancías y de servicios, tales como las repercusiones impuestas a Rusia, el bloqueo de los bancos rusos del sistema de pagos SWIFT, los confinamientos declarados en China para impedir la propagación del COVID que afecta el comercio marítimo; la disminución de la confianza de las empresas y los consumidores; y el aumento de la incertidumbre.

No cabe duda que está emergiendo un nuevo mundo. La guerra moviliza una atmósfera de gran tensión y alimenta muchas ambigüedades. La inestabilidad económica y financiera se traduce en incertidumbre en todas las facetas: militares, energéticas, cibernéticas, comerciales, etc. Y las preocupaciones se extienden a más dimensiones: seguridad, medioambiente, gestión de pandemias, etc.

Con anterioridad, en los decenios anteriores a la crisis financiera mundial, el volumen del comercio mundial de mercancías crecía en torno a dos veces más rápido que el PIB; pero, después de la crisis, dicha relación se reduce a 1:1, con lo que las tasas de variación anual del comercio y la producción son cada vez más similares.

Respecto a la desagregación de los productos intercambiados, la OMC sostiene que determinados productos como el hierro, acero, productos químicos o circuitos integrados, mantienen un crecimiento sostenido; en tanto que otros artículos reflejan un débil crecimiento (entre otros, el textil o la maquinaria); un tercer grupo reduce sus tasas de crecimiento (automóvil); y, finalmente, un cuarto grupo registra una elevada variación positiva debido primordialmente a la situación derivada de la pandemia (actividades relacionadas con la farmacéuticos y el teletrabajo).

El FMI al analizar los cambios llama la atención que “los países cuyos socios comerciales aplicaron confinamientos más rigurosos experimentaron caídas más marcadas de importaciones. Los flujos de comercio se han ajustado, pero una mayor diversificación de las cadenas internacionales de valor podría ayudar a amortiguar el impacto de shocks futuros”. De esta manera, es preciso hacer mención tanto a los factores de resiliencia y a los relacionados con las cadenas internacionales de valor.

Respecto al primer punto, siguiendo las simulaciones efectuada por el FMI respecto a los efectos de las perturbaciones, se muestra que “la diversificación reduce significativamente las pérdidas económicas mundiales causadas por las perturbaciones de la oferta”. Así, se estima que una contracción relevante (un 25%) de la oferta de mano de obra en su solo proveedor importante, supondría que el PIB de una economía media disminuya un 0,8% en el escenario base. En un escenario de diversificación elevada, este descenso queda reducido prácticamente a la mitad. Insisten, los técnicos del FMI, Davide Malacrino y Adil Mohommad, en que una mayor diversificación reduce la volatilidad de que varios países se vean afectados por shocks de oferta; esto es, la volatilidad del crecimiento económico en el país medio disminuye alrededor del 5% en este escenario. Pero, la protección que brinda la diversificación es escasa si todas las economías se ven afectadas a la vez por una perturbación importante, como ocurrió en los cuatro primeros meses de la pandemia.

La teoría económica nos indica que hay varias formas de apostar por la diversificación: una, comprar más insumos intermedios en el exterior; otra, apostar por la sustituibilidad de los insumos; y una tercera, estandarizando los insumos a escala internacional. Por eso, el interés común de las políticas económicas en evitar una fragmentación económica mundial y el traslado de las actividades de producción a países amigos o aliados, a raíz de los últimos acontecimientos bélicos y sanitarios. Se busca, en consecuencia, aumentar la diversificación y la sustituibilidad para poder mejorar la resiliencia.

La tercera hace referencia a la logística del comercio y a la consolidación de las cadenas globales de suministro. Con objeto de mitigar las perturbaciones de la oferta relacionadas con el traslado y suministro de bienes y mercancía, fue preciso actualizar, modernizar y adaptar la

infraestructura portuaria de las principales rutas internacionales de transporte marítimo. Se trata de evitar los cuellos de botellas y eliminar las interrupciones de una cadena de suministro; y, por ende, mejorar la información de las transacciones entre empresas y sobre las redes de las cadenas de valor; incrementando, asimismo, la seguridad y la fiabilidad. Ambas cuestiones contribuyen a reducir los costes y permiten al mismo tiempo, diversificar los insumos.

5.- El FMI y sus perspectivas.

El FMI publica anualmente sus previsiones de primavera. Este año, 2022, subraya dos rasgos relevantes: rebaja del crecimiento económico mundial y revisión al alza de la inflación. Las causas de este nuevo diagnóstico proceden del shock energético derivado de la invasión de Ucrania, de la imposición de sanciones a Rusia, la vuelta a los contagios en determinados países (especialmente en algunas ciudades de China) y a la ruptura de las cadenas globales de suministro.

Las señales de alarma permiten auscultar una vuelta a la recesión, aunque si las escudriñamos más atentamente, hay ciertos márgenes de tranquilidad y menos desasosiego. ¿Cuáles son las señales de la recesión?. Sin duda alguna, los peligros se concentran en:

- a) la escalada del precio del petróleo. Históricamente, todas las recesiones en EEUU han coincidido con una suba del precio del petróleo. No es el único detonante, pero un signo clave en las últimas recesiones;
- b) la inflación. Constituye una de las mayores preocupaciones de las principales economías. Alcanza en este año niveles que no se veían en décadas, constituyendo uno de los factores, junto a los precios de la energía, que más lastran las previsiones de crecimiento;
- c) la curva de tipos de interés. En condiciones normales, la teoría económica nos indica que prestar a largo plazo debería ser más rentable que prestar a corto plazo, porque el riesgo es más alto cuanto mayor sea el plazo. Ahora, dada la elevada incertidumbre la curva de tipos de interés hace saltar las alarmas; ya que al entrar en terrenos negativos, significa que se paga una rentabilidad más alta por la deuda a corto plazo que la deuda a largo; y
- d) los fletes del transporte marítimo. Pues miden los costes de transporte de las materias primas y los bienes manufacturados y forman parte esencial de las cadenas globales de suministros. Los índices más usuales son muy volátiles y en la actualidad se han multiplicado por ocho en los últimos dos años, encareciendo y desarticulando las cadenas de suministros.

Asimismo, el FMI alerta sobre las deudas de los países. Hay varios motivos para dicha justificación y preocupación. El primero, es que el crecimiento al ser más lento, podría ralentizar el pago de la deuda. El segundo, que mientras algunos países han reducido su déficit mediante políticas de consolidación, la mayoría de los países de la UE no lo han hecho. Y la tercera, hay una tendencia al aumento de los costes financieros; y en el momento en que suban los tipos de interés los pagos van ser más difíciles. A nivel mundial, cuando las condiciones crediticias se endurezcan, “los países más vulnerables serán los que sufran la mayor presión. Dicha vulnerabilidad hará aflorar los “diferenciales“; y supondrá un gran problema para la economía mundial, pues amenazara a las economías de bajos ingresos. Los impagos de un país pueden tensionar la situación financiera de otros, lo que lleva a pensar que hay que evitar una

oleada de impagos y la fragmentación de las economías a fin de reducir los riesgos y aquellos elementos perturbadores, dada la interdependencia y la necesidad de cooperación.

En suma, el economista-jefe del FMI, Pierre-Olivier Gourichas, afirma “una incertidumbre inusualmente elevada rodea estos pronósticos y dominan los riesgos”. Y, asimismo, enfatiza sobre los “riesgos de una fragmentación más permanente de la economía mundial hacia bloques geo-políticos con distintos estándares tecnológicos; sistemas de pagos y divisas de reserva”. Con lo que las señales de alerta se centran en analizar, evaluar y reconfigurar las redes de producción y las reglas de gobernanza de las relaciones internacionales.

Perspectivas económicas y de deuda.

	Evolución prevista 2022		Deuda en % PIB
India	8,2%	Japón	262,5
Arabia Saudí	7,6%	Italia	150,6
España	4,8%	Estados Unidos	125,6
China	4,4%	España	116,4
Canadá	3,9%	Francia	112,6
Estados Unidos	3,7%	Canadá	101,8
Reino Unido	3,7%	Brasil	91,9
Nigeria	3,4%	Reino Unido	87,8
Francia	2,9%	India	86,9
Japón	2,4%	China	77,8

Fte) FMI

Proyecciones económicas

	2021	2022	2023
ECONOMIA MUNDIAL	6,1	3,6	3,6
ECONOMIAS AVANZADAS	5,2	3,3	2,4
ECONOMIAS EMERGENTES Y EN DESARROLLO	6,8	3,8	4,4
ZONA EURO	5,3	2,8	2,3
ECONOMÍAS EMERGENTES Y SUDESTE ASIA	7,3	5,4	5,6
PAÍSES EN DESARROLLO DE BAJO INGRESO	4,0	4,6	5,4
EEUU	5,7	3,7	2,3
Alemania	2,8	2,1	2,7
Francia	7,0	2,9	1,4
Italia	6,6	2,3	1,7
España	5,1	4,8	3,3
Reino Unido	7,4	3,7	1,2
China	8,1	4,4	5,1
India	8,9	8,2	6,9
Rusia	4,7	-8,5	-2,3
Brasil	4,6	0,8	1,4
México	4,8	2,0	2,5
Arabia saudita	3,2	7,6	3,6
Nigeria	3,6	3,4	3,1
Sudáfrica	4,9	1,9	1,4

Fuente) FMI.

De la misma forma, el FMI en su documento *Deuda privada y recuperación global*, advierte de la acumulación de deuda a lo largo de los últimos años por parte de las empresas afectaría, principalmente, a los países emergentes debido a sus trayectorias económicas más débiles observada en los últimos bienios. Estas circunstancias presionarían a los seguros y a las instituciones financieras, contribuyendo a limitar la capacidad de los bancos a prestar a las empresas y hogares, frenando el crecimiento económico y transmitiendo presión para la suba de los tipos de interés.

El FMI estima que la deuda privada mundial aumento en un 13% del PIB en 2020, lo que supone un ritmo de incremento más rápido que el registrado en la recesión del 2008-2009, pudiendo “volverse insostenible y dar lugar a periodos de desapalancamiento acompañados de crecimientos mediocres”. Por eso, la recuperación será más lenta en los países donde el apalancamiento se concentra en empresas vulnerables y hogares de ingresos bajos, por lo que el FMI menciona la necesidad de instaurar procedimientos de quiebras que hagan de cortafuegos, implementar test de estrés para los bancos o reducir el círculo vicioso entre la banca y la deuda soberana.

6.- Las decisiones de la Reserva Federal Americana y del Banco Central Europeo.

Los Bancos Centrales tienen el encargo y la obligación de equilibrar la escalada de precios. De una parte, su actitud fue encomiable a lo largo de la pandemia y sus actuaciones en favor de la economía fueron un ejemplo gratificante para estimular la economía. Ahora, debemos encarar una nueva fase: la de reducción de los estímulos económicos. Este cambio de política monetaria puede llevar consigo (al menos teóricamente) un encarecimiento del dinero y, en consecuencia, es fácil adivinar que lastrará un poco el crecimiento económico y se controlaran los precios.

No obstante, existen otras variables y tendencias a tener en cuenta. De una parte, elevar los tipos de interés no solo ralentizaría el crecimiento, sino que podría alimentar el riesgo de fragmentación Norte/Sur; y, de otra parte, añadiría un peso adicional a las personas y empresas que poseen hipotecas o endeudamientos pendientes, con lo que podría abrirse una nueva brecha económica y social. Este previsible endurecimiento de la política monetaria puede llegar a ahogar tanto a empresas como a países.

Las últimas fechas son pródigas en declaraciones, anticipo de decisiones. Christine Lagarde, presidenta del BCE, afirma el 12 de mayo, que “las subidas de los tipos de interés llegarán en los primeros días de julio, y una vez que ello ocurra, el proceso de normalización será gradual”. Significa un cambio respecto a los últimos discursos en los que sostenía que la subida se produciría después del fin de las compras de deuda. La retirada de esta probabilidad elimina, en consecuencia, la idea que el encarecimiento del dinero se pudiera producir en septiembre.

Muestra, a la vez, una firme decisión en la medida que las cifras de inflación siguen manteniéndose elevadas y es preciso estabilizarlas para poder encarar las previsiones de inflación aceptables y contener los efectos de la segunda ronda. Finalmente, con dicho anuncio se envía un aviso a los ciudadanos y mercados que subir los tipos ahora no contribuye a descender los precios de la energía, por lo que se mantiene firme el objetivo del BCE: de actuar a favor de la estabilidad de precios.

La idea del BCE es que los elevados niveles de inflación no terminen dañando a la economía y que “cuando pasen los diferentes shocks de oferta, la inflación esté en condiciones de regresar al objetivo del 2%”, aunque las complejidades que para ello suceda son numerosas. De ahí la apuesta por la normalización que incluye la finalización de las compras de deuda para que los inversores vayan dando aquellos pasos que consideren oportunos, evitando las sorpresas, los bandazos e inestabilidad en los activos. De hacerlo en julio, los analistas abren la puerta a nuevas subidas a lo largo del año. Quías por ello, la presidenta del BCE continúe mandando señales a fin de mitigar el riesgo de golpear en exceso el crecimiento económico.

Desde la perspectiva de la Reserva Federal hay que tomar nota de las declaraciones de su presidente, J. Powel, cuando afirmó a comienzos de mayo “la inflación es demasiado alta y entendemos las dificultades que está causando, y estamos actuando con rapidez para reducirla”. Con ello, quiere trasladar varios avisos. En primer lugar, estamos ante una buena oportunidad para conseguir un aterrizaje suave, tratando de que la demanda se acerque a la oferta, lo que permitiría bajar los salarios y la inflación, sin tener que ralentizar la economía, sufrir una recesión y que el desempleo aumente. En segundo lugar, es el momento adecuado en la medida que la economía está fuerte y bien posicionada para soportar una política monetaria más dura. Y finalmente, el adoptar dichas decisiones en esas direcciones constituye un gran desafío.

El debate teórico en Norteamérica es duro. Por eso, se habla de la “*transitoriedad*”. Es decir, se admite que la inflación actual, la más alta de los últimos años, es “principalmente transitoria”; y se achaca entre otros factores a los problemas de suministro nacionales y mundiales, de ahí que el exceso de demanda haga mucha presión sobre la oferta en el país y en el extranjero. Powel, por tanto, tiene que acertar en el hecho de que los problemas de suministros no deben empeorar a lo largo del año; y que los empresarios y trabajadores afectados por ello asuman la reducción de beneficios e ingresos reales. Se busca, por lo tanto, “evitar las condiciones de una espiral de costes y precios, por medio de las limitaciones de la oferta y del mercado laboral, generando una caída de los precios y eliminando prácticamente y en su totalidad la necesidad de recuperar los ingresos perdidos”, interpreta el analista del Financial Times, Martin Wolf.

La segunda tesis sobre la que el debate está muy vivo es aquella que parte del supuesto de que la recesión puede evitarse. Eso implica, proponer una desaceleración y manejar con cautela los riesgos de la incertidumbre. Es decir, plantear una reducción de los ingresos reales a causa de la elevada inflación, muy probablemente haga frenar la demanda. La cuestión es determinar el grado y el nivel en que se haga; y dependerá de las actuaciones de los consumidores. Los efectos de un endurecimiento de las políticas monetarias arrojan mucha incertidumbre en la medida que afectan tanto a los precios de la vivienda y a las ratios precios/beneficios de las acciones.

Ante estos escenarios, no cabe duda, que la FED tiene que mantener su credibilidad en materia de inflación y quizás asistamos a una pequeña desaceleración temporal/transitoria para evitar mayores estragos en los frágiles mercados de trabajo y de activos.

7.- Prioridades de política económica.

Las proyecciones están llenas de elevadas dosis de incertidumbre rebasando en la mayoría de los casos los rangos habituales. La mayoría de ellas hablan de un crecimiento más desacelerado y de unos niveles de inflación que superan las antiguas estimaciones. En este contexto, de enorme complejidad y vulnerabilidad, tanto la propagación del virus como los efectos de la guerra dan lugar a nuevas variantes y hacen más difícil concretar situaciones finales.

Las recomendaciones buscan una estabilidad global de cara, en primer término, a impedir el desmantelamiento del marco multilateral basado en reglas aceptadas universalmente; en segundo lugar, en consolidar políticas económicas con firmeza, a fin de garantizar que las expectativas inflacionistas permanezcan ancladas tanto a corto como a medio plazo en límites soportables; y en tercer lugar, una buena comunicación y orientación en torno al rumbo de la política monetaria a fin de que se pueda reducir al mínimo el riesgo de que se lleven a cabo ajustes básicos.

Ello supone consolidar los saldos fiscales de numerosas economías, con lo que es preciso actuar con transparencia, con una evaluación ex ante de las medidas, con una actuación basada en la rendición de cuentas, y corroborar, periódicamente, los avances antes de adoptar nuevas decisiones inmediatas.

Los riesgos son elevados. La política económica debe estar para proteger a los ciudadanos.

8.- La evolución de la economía gallega

Al igual que en las economías de nuestro entorno, la crisis económica provocada por la pandemia ha provocado una fuerte contracción del PIB en la economía gallega, estando condicionado su comportamiento por la evolución de la pandemia y las medidas adoptadas para frenar su expansión.

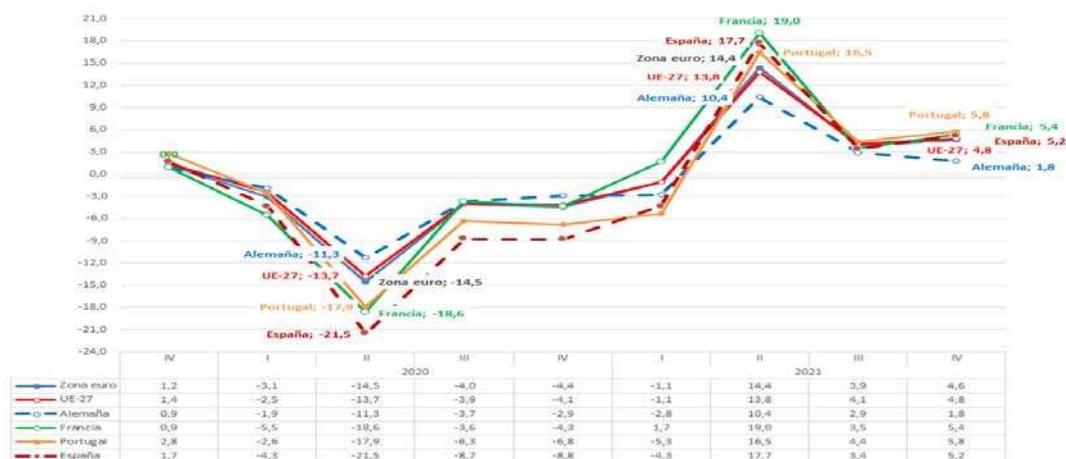
A lo largo de 2021, tres trimestres consecutivos con tasas de variación interanuales positivas permitirían afirmar que se consolida la reactivación de la actividad económica, aunque de cara al futuro hay que tener presente no solo el posible impacto negativo del retraso en la recuperación y fondos de resiliencia y la mayor o menor capacidad de las administraciones públicas para canalizar estos recursos hacia el tejido productivo o repuntes en posibles casos de COVID como se apuntaba en el informe anterior, sino también el acusado encarecimiento del precio de la energía y las materias primas.

El conjunto de países de la Unión Europea (UE-27) y de la zona del euro en el cuarto trimestre de 2021 experimentaron un incremento interanual de su actividad económica del 4,8% y 4,6%, respectivamente. Su PIB medio anual aumentó un 5,3% en ambos casos. Por otro lado, entre las principales economías de la eurozona, España y Francia, que sufrieron el impacto inicial de la crisis más acusado entre las principales economías europeas, presentan en el último trimestre del año tasas de crecimiento superiores a la media comunitaria, con medras interanuales del 5,2% y 5,4%, respectivamente, situándose este porcentaje de 5,8% en Portugal.

Por el contrario, Alemania frenó su crecimiento en el cuarto trimestre del año, creciendo un 1,8% respecto al mismo periodo del año anterior.

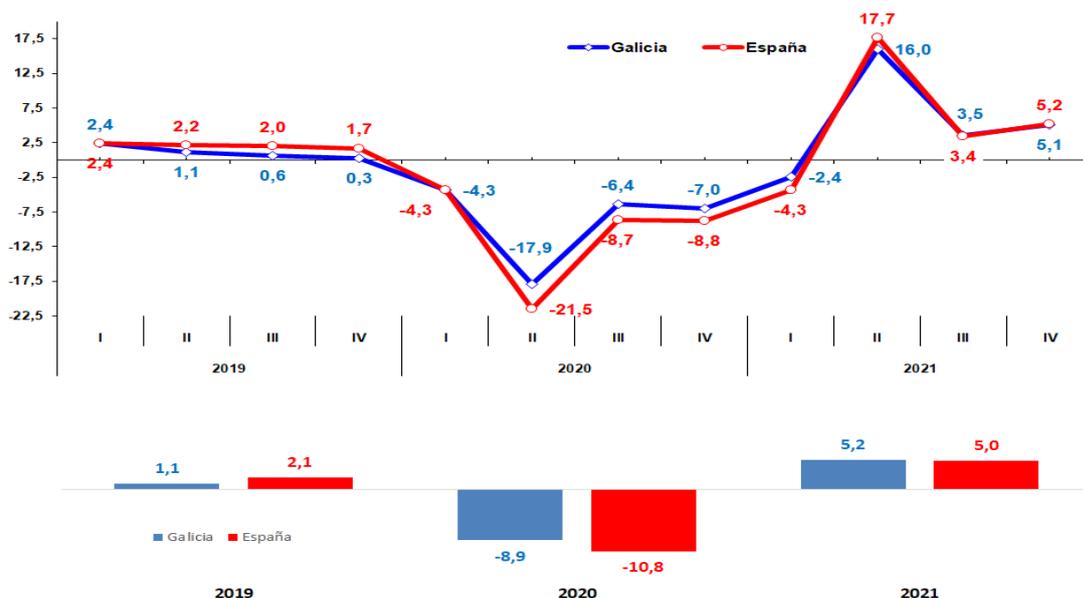
En el conjunto del año 2021, el crecimiento más intenso entre las grandes economías se registró en Francia, con un incremento del 7% respecto al año anterior, por delante de Italia, con un 6,6%, que contrasta con el crecimiento del 2,9% estimado para la economía alemana (4,9% en Portugal).

Evolución del PIB real en la UE-27, zona euro y principales economías europeas, 2019-2021. Tasas de variación interanual



Fuente: Eurostat e INE

Evolución del PIB real Galicia y España, 2019-2021. Tasas de variación interanual

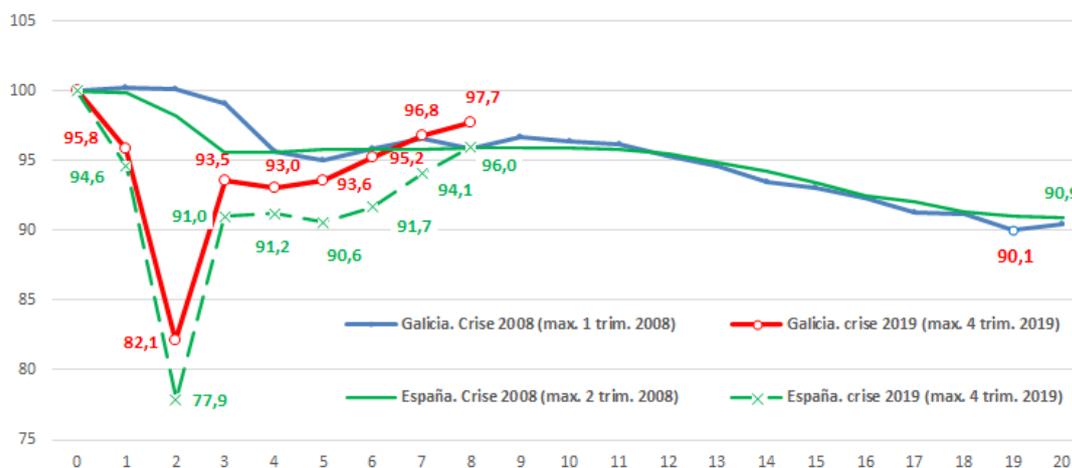


Fuente: INE e IGE

En cuanto a la evolución de la economía gallega, la incidencia negativa de la crisis provocada por el COVID a lo largo de todo el año 2020 y el primer trimestre de 2021 es menor en Galicia que en el conjunto del Estado. Con la reactivación de la economía en el segundo trimestre de 2021, la economía gallega presenta una tasa de variación interanual del PIB inferior a la española en ese segundo trimestre siendo muy similar en los dos últimos trimestres del año. En el conjunto del año 2021, la actividad económica gallega creció un 5,2% respecto al año anterior frente al 5,0% de media en España (5,2% y 5,1% en el cuarto trimestre del año, respectivamente).

A pesar de que el origen de la económica de 2008 y la de 2019 son diferentes, si se compara su impacto inicial en la actividad económica de Galicia y España, la incidencia de esta última es significativamente superior, pero la recuperación también parece ser que va a ser mucho más intensa. Tomando como referencia el valor más elevado del PIB antes de la crisis, el PIB gallego se sitúa en el cuarto trimestre de 2021 un 2,3% por debajo del nivel previo al inicio de la crisis sanitaria siendo este porcentaje del 4% en el caso de la economía española. En términos comparativos, cabe señalar que dos años después del inicio de la crisis económica y financiera de 2008, el PIB gallego y español se situaba 4,1 puntos por debajo del nivel anterior a la crisis.

Evolución de la actividad económica Galicia y España. 2008 y 2021



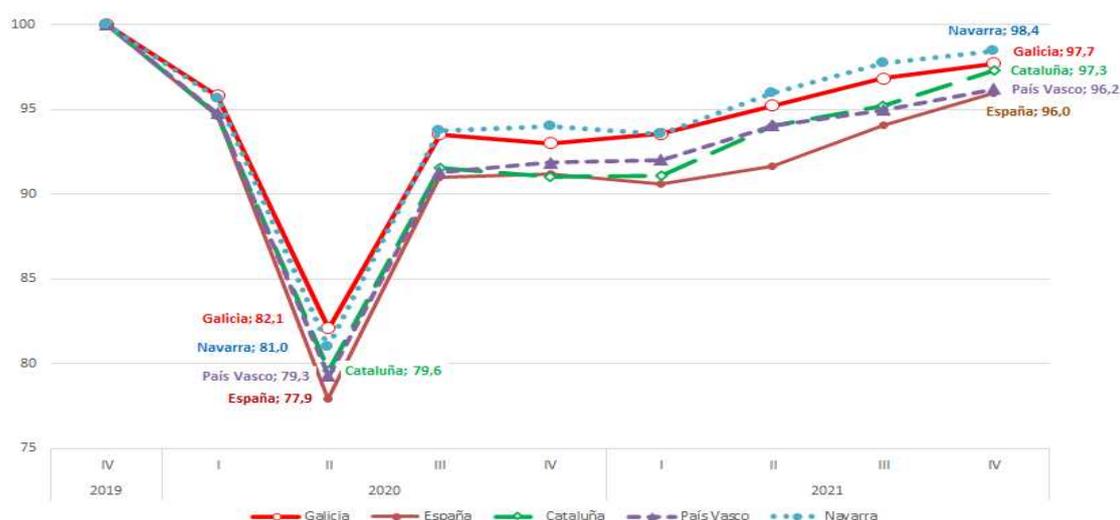
La recuperación de la actividad económica fue más rápida en el Estado, superando el nivel previo a la crisis en el primer trimestre de 2018 (40 trimestres más tarde) cuando la economía española lo había superado en el cuarto trimestre de 2016 (35 trimestres). El índice más reducido se alcanza en Galicia en el último trimestre de 2012 (19 trimestres transcurridos) frente al primer trimestre de 2013 en el caso de España (20 trimestres).

Fuente: IGE e INE

Si la comparación se hace con la evolución en otras CC.AA. tomando como referencia la situación existente en el momento anterior a la pandemia (cuarto trimestre de 2019), cabe señalar que solo la Comunidad Foral de Navarra tiene un mejor comportamiento que la economía gallega. En el cuarto trimestre de 2021 la actividad económica de Navarra se sitúa

1,6 puntos por debajo del PIB de 2019, siendo este porcentaje de 2,3 puntos en el caso de Galicia. La recuperación de la actividad económica gallega sigue siendo superior a la de Cataluña y el País Vasco, que en el último trimestre del año se situaban 2,7 y 3,8 puntos porcentuales por debajo del nivel de 2019, respectivamente.

Evolución de la actividad económica 2020-2021. (Base 4 trimestre 2019 = 100)



Fuente: IGE e INE

9.- Actividad económica

La reactivación de la actividad económica en Galicia y España viene motivada tanto por una contribución positiva de la demanda interna como de la externa. Mientras que el inicio de la reactivación económica viene motivado por una fuerte contribución de la demanda interna tanto en Galicia como en España, el crecimiento agregado del PIB de Galicia en el tercer y cuarto trimestre de 2021 se explica por una aportación de la demanda externa superior a la interna, al contrario de lo que ocurre en el Estado en su conjunto.

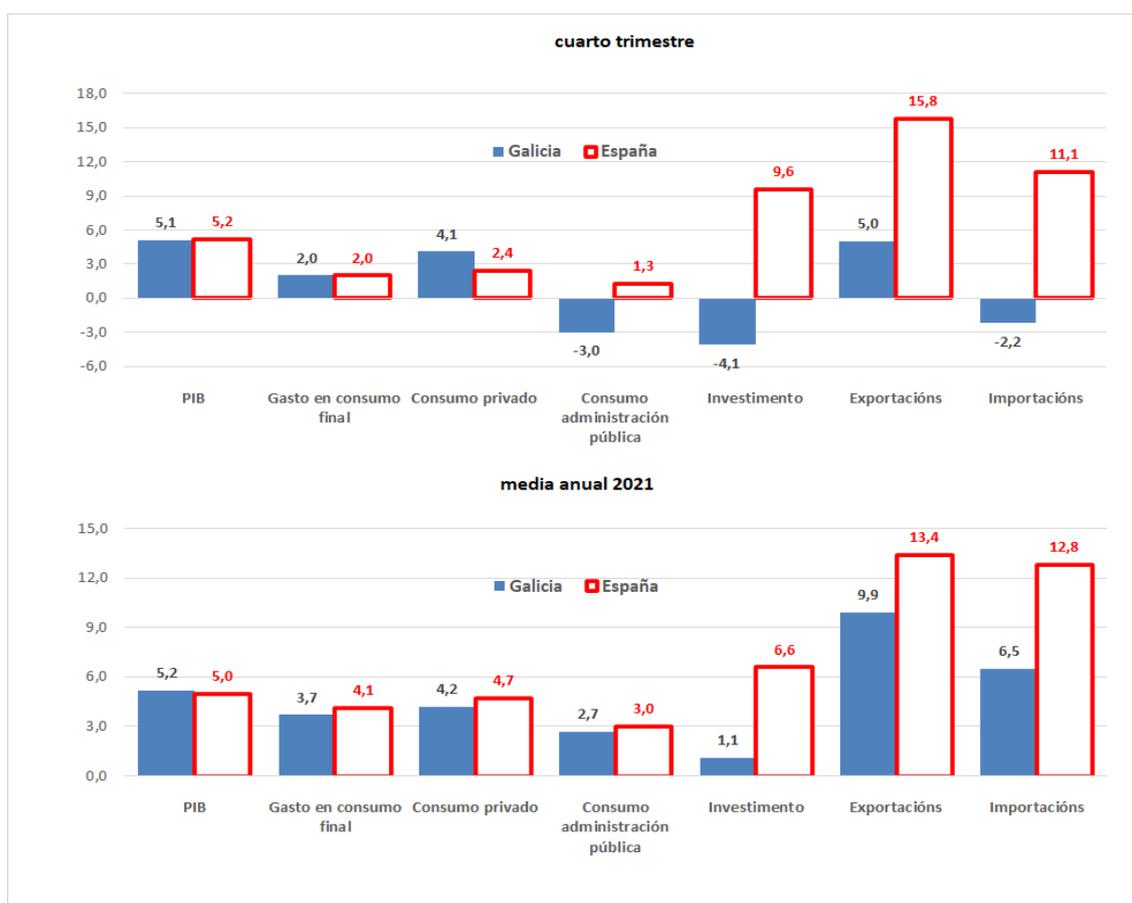
Para el conjunto del año 2021, el crecimiento del 5,2% experimentado por la economía gallega se explica por una aportación de la demanda interna de 3,2 puntos frente a los 2 puntos de la demanda externa (en 2019 la demanda interna detraía seis décimas al crecimiento agregado del PIB, mientras que el externo aportó 1,7 puntos). Todos los componentes de la demanda interna presentan en Galicia y España tasas de crecimiento interanuales positivas, siendo estas más elevadas en la economía española. En primer lugar, hay que destacar que es la inversión donde se registra el mayor diferencial al crecer un 6,6% en el conjunto del Estado, cinco puntos y medio por encima de la economía gallega. Por otro lado, el consumo privado crece en Galicia un 4,2% respecto al año anterior, cinco décimas menos que el experimentado en España, mientras que en el caso del consumo público el diferencial es de décimas, situándose la tasa de variación interanual en el 2,7% en Galicia frente al 3% en España.

Cuadro macroeconómico de Galicia 2019-2021. Tasas de variación interanual

	2019	2020	2021	2019/IV	2020/I	2020/II	2020/III	2020/IV	2021/I	2021/II	2021/III	2021/IV
	(%)											
Producto Interior Bruto	1,1	-8,9	5,2	0,3	-4,3	-17,9	-6,4	-7,0	-2,4	16,0	3,5	5,1
Demanda												
Gasto en consumo final	-1,4	-7,2	3,7	-1,3	-4,6	-16,6	-3,7	-3,8	-1,3	14,2	1,4	2,0
Fogares e institución privadas sen fin de lucro	-2,5	-11,4	4,2	-2,2	-7,7	-22,7	-6,1	-8,8	-3,1	17,3	0,5	4,1
AA. Públicas	1,8	4,8	2,7	1,3	4,6	1,0	3,0	10,5	3,3	7,3	3,7	-3,0
Formación Bruta de Capital	3,7	-11,8	1,1	-0,6	-7,9	-23,8	-8,5	-6,6	-2,3	16,4	-3,3	-4,1
Achega demanda interna ao PIB	-0,6	-7,9	3,2	-1,2	-5,1	-17,6	-4,4	-4,2	-1,5	14,3	0,6	1,0
Exportacións	0,6	-5,8	9,9	3,7	-0,7	-23,8	2,3	-1,8	4,5	38,2	-0,4	5,0
Importacións	-2,5	-4,0	6,5	1,0	-2,3	-23,9	6,2	3,6	6,5	35,8	-5,5	-2,2
Achega demanda externa ao PIB	1,7	-1,0	2,0	1,5	0,8	-0,3	-2,0	-2,8	-0,9	1,7	2,9	4,1
Oferta												
Sector primario	0,2	-3,9	-0,5	-0,8	-3,0	-3,1	-3,6	-5,7	-3,9	-1,0	-0,2	3,4
Industria	-6,9	-9,2	4,1	-6,2	-6,4	-20,9	-4,5	-4,9	0,4	17,9	0,8	-0,4
Industria manufacturadeira	0,0	-10,4	6,1	0,8	-4,1	-27,8	-5,4	-4,4	-0,5	28,0	0,2	2,1
Construción	5,8	-9,4	-2,4	2,7	-3,3	-19,4	-7,2	-7,6	-6,8	8,9	-5,1	-5,0
Servizos	2,9	-8,8	6,6	2,0	-3,7	-17,8	-6,5	-7,3	-2,3	17,4	5,0	7,7
Comercio, transporte e hostalería	0,4	-21,9	15,0	-1,3	-10,6	-39,9	-17,5	-19,8	-10,1	46,7	12,5	22,3
Información e comunicacións	11,4	0,2	-0,1	9,2	9,4	-5,0	-1,3	-1,8	-6,0	1,5	1,3	3,2
Actividades financeiras e de seguros	1,4	4,8	6,7	6,8	-0,8	5,1	7,7	7,1	12,9	7,7	4,1	2,8
Actividades inmobiliarias	1,4	-0,1	0,3	1,1	0,6	0,0	-0,5	-0,6	-0,3	0,2	0,5	0,8
Actividades profesionais	11,6	-10,2	4,8	8,8	-4,1	-25,2	-5,0	-6,7	-0,6	27,6	-1,7	-1,0
Administración pública, sanidade e educación	2,2	1,0	3,2	1,6	1,8	-0,4	0,6	2,1	2,2	4,6	4,4	1,7
Actividades artísticas, recreativas e outros servizos	5,9	-20,1	9,6	4,1	-9,8	-41,7	-13,3	-15,4	-4,4	50,4	2,4	3,7

Fuente: IGE

PIB real Galicia y España 2021. Indicadores de demanda. Tasas de variación interanual



Fuente: IGE e INE

10.- Mercado laboral

Una primera aproximación global a la situación del mercado de trabajo en Galicia ha de realizarse a partir de los indicadores básicos del mercado de trabajo y su comparación con el resto de comunidades: tasa de actividad, tasa de ocupación, tasa de paro y tasa de temporalidad. Como primer aspecto positivo del comportamiento del mercado de trabajo en Galicia hay que mencionar la mejora, en términos anuales, de las tasas de actividad, ocupación y desempleo. Por otro lado, la tasa de temporalidad aumenta en Galicia.

En cuanto a la tasa de actividad, la participación laboral de los gallegos aumenta en el último año hasta el 52,5%, tres décimas por encima de la estimada en 2020. Así, Galicia se mantiene como la segunda comunidad autónoma con las tasas más bajas después de Asturias, con un 50,7%, aumentando el diferencial respecto al conjunto del Estado, donde tras un incremento de 1,1 puntos porcentuales se sitúa en el 58,5%. En el conjunto del Estado, el diferencial se mantiene por encima del de Galicia, situándose en 9,8 puntos, aumentando la tasa de actividad femenina hasta el 53,7% y la masculina hasta el 63,6%.

En cuanto a la tasa de ocupación, la relación entre la población ocupada y la población mayor de 16 años en Galicia asciende al 46,4%, aunque el diferencial aumenta respecto a la media estatal que se sitúa en 3,5 puntos frente a los 2,6 puntos del anterior año (en el conjunto del estado asciende al 49,9%). Este porcentaje mantiene a Galicia como la quinta comunidad autónoma con menor tasa de empleo, por delante de Asturias (44,3%), Extremadura (44,4%), Canarias (44,5%) y Andalucía (44,7%).

La tasa de paro gallega descendió en 2021 hasta el 11,7%, más de tres puntos por debajo de la media estatal (14,8%), lo que la sitúa en una posición intermedia respecto al resto de comunidades autónomas.

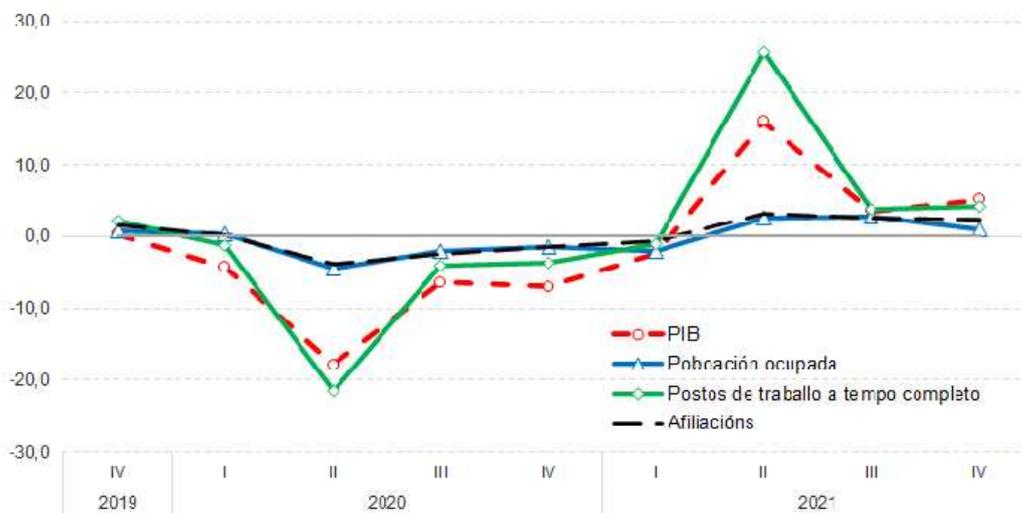
Principales datos del mercado de trabajo en Galicia 2019-2021

	2019	2020	2021	2019	2020	2021			
				IV	IV	I	II	III	IV
	<i>(en miles de persoas)</i>								
Poboación maior de 16 anos	2.335,3	2.339,0	2.340,9	2.337,1	2.339,6	2.341,3	2.340,5	2.340,9	2.340,8
Poboación activa	1.241,1	1.220,9	1.228,2	1.241,7	1.223,5	1.218,1	1.229,1	1.239,2	1.226,4
25 - 34 anos	223,3	210,7	207,0	221,4	210,3	206,2	206,4	209,3	206,0
Poboación ocupada	1.095,2	1.074,2	1.085,1	1.096,0	1.080,9	1.059,8	1.076,7	1.112,5	1.091,3
Conta propia	216,6	205,3	208,2	212,4	208,6	207,6	209,5	209,1	206,6
Conta allea	878,3	868,6	876,4	883,3	871,7	851,8	867,0	902,5	884,3
Outra situación	0,3	0,4	0,5	0,4	0,6	0,4	0,2	0,9	0,4
Poboación parada	145,9	146,7	143,1	145,8	142,6	158,3	152,4	126,7	135,1
Parado longa duración	57,1	49,9	59,0	55,7	50,1	61,4	63,7	51,5	59,4
Poboación inactiva	1.094,3	1.118,1	1.112,7	1.095,4	1.116,1	1.123,2	1.111,4	1.101,7	1.114,4
Taxa de actividade	53,1%	52,2%	52,5%	53,1%	52,3%	52,0%	52,5%	52,9%	52,4%
Taxa de ocupación	46,9%	45,9%	46,4%	46,9%	46,2%	45,3%	46,0%	47,5%	46,6%
Taxa de paro	11,8%	12,0%	11,7%	11,7%	11,7%	13,0%	12,4%	10,2%	11,0%
Taxa de temporalidade	26,5%	24,0%	24,5%	25,1%	24,3%	23,3%	24,2%	26,0%	24,3%
Afiliacións (media trimestral)	1.015,3	996,0	1.014,4	1.016,5	1.002,1	992,8	1.008,5	1.030,9	1.025,4
Paro rexistrado (media trimestral)	163,2	180,3	163,4	165,1	186,1	184,0	164,6	152,1	153,1

Fuente: IGE

La reactivación de la economía gallega a partir del segundo trimestre de 2021 se traslada directamente al mercado laboral teniendo en cuenta la evolución de las grandes cifras del nivel de ocupación y desempleo. Por otro lado, el incremento de la ocupación estimado por la EPA y el registrado en las oficinas de empleo es inferior al registrado en el conjunto de España, donde las afiliaciones registradas en las oficinas de empleo se reducen un 2,6% y la población ocupada un 3%. Por el contrario, si se considera el indicador de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo en 2021, muestra un incremento en España del 6,7%, medio punto porcentual inferior al que indican las cuentas económicas trimestrales de Galicia.

Evolución trimestral de la ocupación en Galicia 2019-21

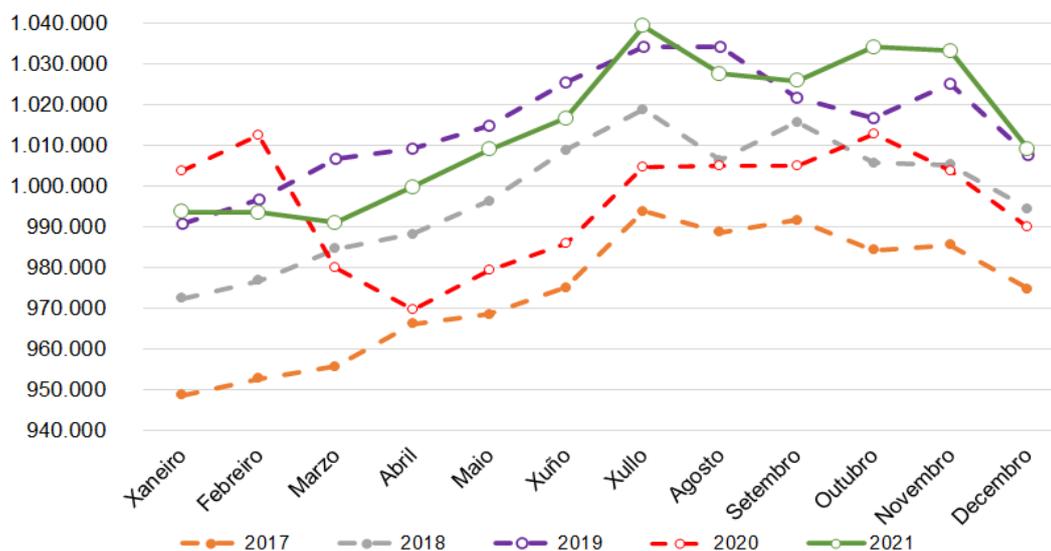


Fuente: IGE

En cuanto al número medio de afiliaciones al Sistema de Seguridad Social en Galicia, tras la caída interanual registrada en 2020 por el impacto del COVID, la reactivación de la economía en 2021 se traduce en un aumento del 1,8% del número medio de afiliaciones, llegando a 1.014.385 personas, 18.360 afiliaciones más que el año anterior. España se comportó mejor al crecer un 2,6% respecto al año anterior, ascendiendo el número medio de afiliaciones a 19.249.223 personas.

Si se considera la evolución mensual experimentada a lo largo de todo el año, cabe destacar el ligero descenso que se produce entre enero y marzo, aumentando significativamente hasta el mes de julio en el que el número de afiliaciones supera los datos de afiliación de 2019. Cabe subrayar que desde mayo Galicia ha superado uno millones de afiliaciones mensuales, finalizando el año con 1.009.111 afiliaciones, 1,9% superiores a las registradas en igual período del año anterior.

Evolución mensual de las afiliaciones a la Seguridad Social en Galicia 2017-2021

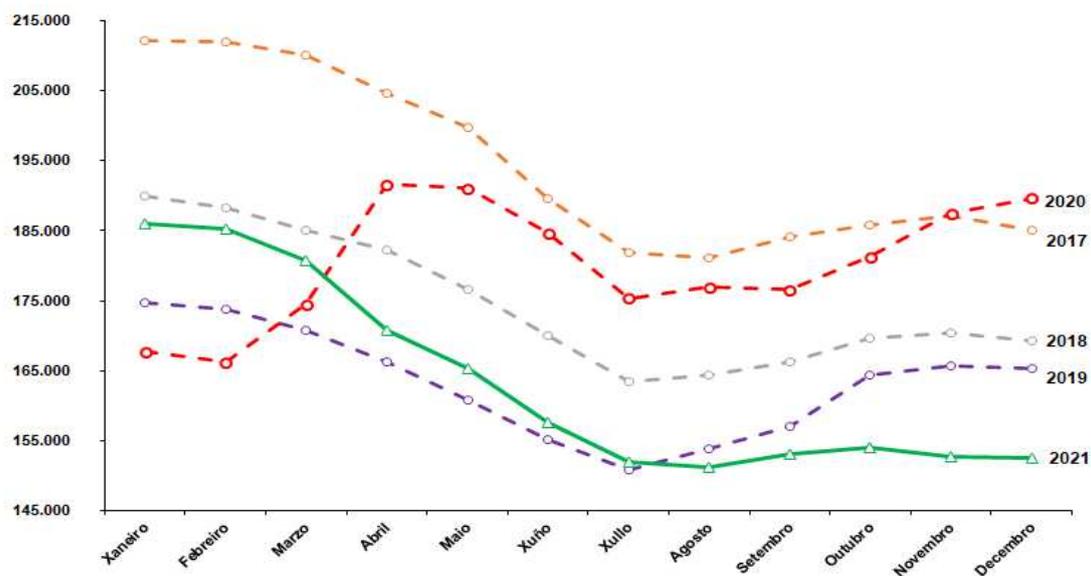


Fuente: IGE

Sin embargo, el crecimiento económico no se traduce en una mejora de la calidad del empleo con la misma intensidad, teniendo en cuenta tanto el mayor dinamismo de la ocupación a tiempo parcial respecto a la ocupación a tiempo completo como un aumento de los empleados con contrato temporal significativamente más intenso que de los que tienen un contrato indefinido. Por un lado, la ocupación a tiempo parcial en 2021 aumentó un 3,4% respecto al año anterior (4.800 personas más) frente al 0,6% en el caso de la ocupación a tiempo completo (6.000 personas más). Esto contrasta con lo ocurrido en el conjunto del Estado donde el trabajo a tiempo completo tiene un incremento interanual del 3,2%, el doble de lo que ha ocurrido en el caso de la ocupación a tiempo parcial.

Los datos del número de personas inscritas en las oficinas de empleo de Galicia también reflejan ese descenso del desempleo, produciéndose este con mayor intensidad que el reflejado por la EPA. En 2021, el número de personas paradas registradas descendió un 9,3% respecto al año anterior, hasta situarse en unos 163.450. Este descenso relativo se sitúa casi cinco puntos porcentuales y medio inferior al registrado en el conjunto del estado, donde el paro se redujo un 3,9% respecto al año anterior. Dada su evolución a lo largo del año, hay que destacar la caída del paro registrado hasta el mes de agosto, manteniéndose relativamente estable desde entonces. Precisamente desde ese mes de agosto, el desempleo se sitúa por debajo del nivel alcanzado en el año 2019.

Evolución del paro registrado en Galicia 2017-2021



Fuente: IGE

Centrándonos en el análisis de la población ocupada (EPA), las tasas de paro reflejan que el paro afecta en mayor medida al desempleo femenino. Por un lado, la tasa de paro fue ligeramente superior entre las mujeres, situándose en el 12,8% frente al 10,6% entre los hombres. Respecto al conjunto del estado, la brecha entre hombres y mujeres es menos acusada en el conjunto del estado, donde la tasa de paro femenino desciende hasta el 16,7%, 3,7 puntos más elevada que el desempleo entre los hombres (2,2 puntos en Galicia).

En relación con el resto de CC.AA. la tasa de paro gallega se sitúa en una posición intermedia, manteniéndose el País Vasco (9,8%) como la C.A. con menor desempleo, seguido en el último año por Aragón (10,2%) y Navarra (10,6%). En cuanto a la tasa de paro masculino, Galicia es la séptima comunidad con menor tasa de paro, tras Aragón y La Rioja, que tienen una tasa de paro inferior al 9%, Castilla y León, País Vasco, Cantabria y Cataluña. Entre las mujeres, la tasa sólo es superior a la estimada para Navarra, que está por debajo del diez por ciento, País Vasco, Aragón y Madrid.

11.- Comercio exterior

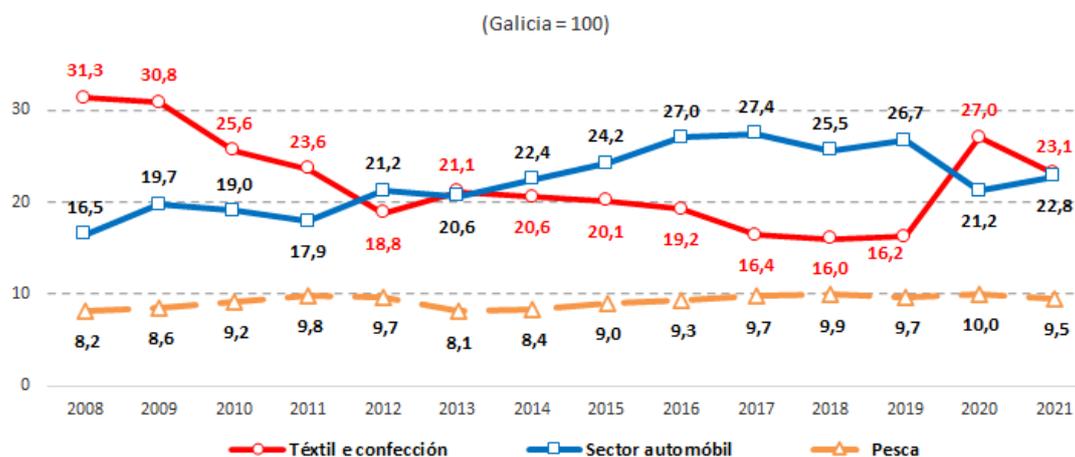
Frente a la mayor contribución de la demanda externa en el segundo semestre del 2021, los datos correspondientes al conjunto del año reflejan que su contribución es dos puntos porcentuales, inferior a los 3,2 puntos de la demanda interna. En la economía española, la demanda interna aporta 4,6 puntos porcentuales frente a los 0,4 en el caso de la demanda externa.

Considerando únicamente las relaciones comerciales con terceros países, el valor total de las exportaciones gallegas en el cuarto trimestre de 2021 crece un 33,3% respecto al año anterior, en gran parte por el comportamiento experimentado por el sector textil-confección, que casi

duplica el valor de sus ventas a terceros países y se sitúa como el primer sector exportador por delante del automóvil y de la pesca (un 6,6% y un 25,6% más que el año anterior). Por otro lado, por su importancia, cabe destacar la caída de las exportaciones del sector de componentes de automoción, con un descenso interanual del 64,8%. La cuota de mercado de las exportaciones gallegas en el total estatal se sitúa en el 9,6%, más de un punto por encima de la estimada el año anterior (8,5%), lo que supone la cuota más alta en un cuarto trimestre de los últimos quince años.

En el conjunto del año 2021, las ventas dirigidas a terceros países aumentaron un 20,6% hasta los 25.269,6 millones de euros, manteniéndose las actividades de textil y confección y el sector de la automoción como los sectores exportadores más importantes en términos de valor. Por un lado, tras un incremento interanual de solo el 3,2%, el sector textil-confección vendió al exterior productos por valor de 5.837,9 millones de euros, lo que supone el 23,1% de las exportaciones gallegas, casi cuatro puntos menos que el año anterior. Por otro lado, el importe de las ventas en el sector de la automoción aumentó un 29,7% respecto al año anterior, alcanzando los 5.762,4 millones de euros, un 22,8% (21,2% el año anterior). En conjunto, las dos ramas de actividad concentran el 45,9% de las ventas gallegas a terceros países, más de dos puntos por debajo de lo registrado en el mismo periodo del año anterior (48,2%). Por el contrario, el peso relativo de las exportaciones pesqueras descendió hasta el 9,5%, el peso más bajo de los últimos cinco años.

Exportaciones gallegas del sector de la automoción, textil-confección y pesca 2009-2021



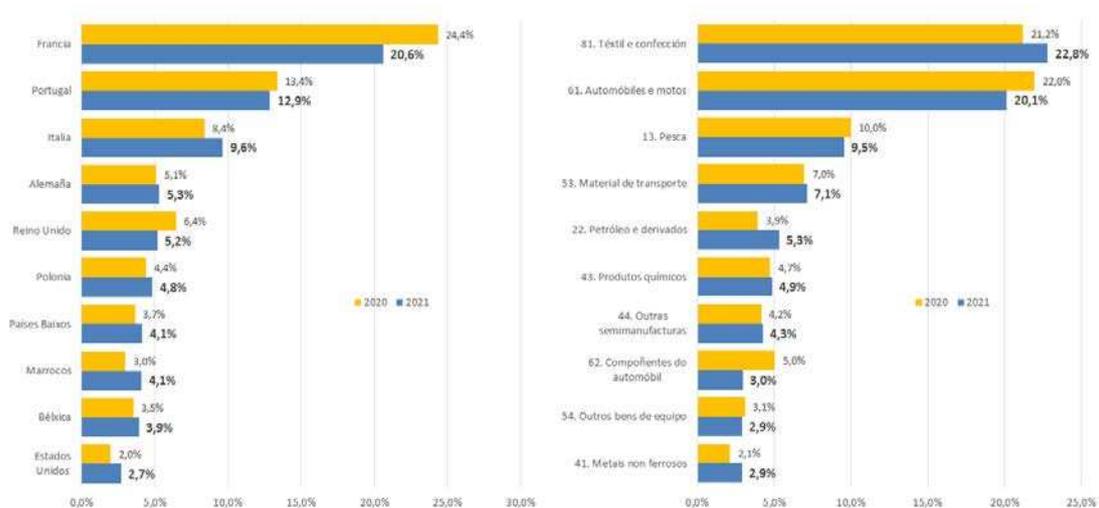
Fuente: ICEX

Atendiendo al desglose según destino de las ventas gallegas al exterior, cabe señalar que este incremento del valor monetario de las exportaciones se debe en gran medida a un aumento del 18,8% en las ventas al conjunto de la UE-27 (2.846 millones de euros más). No obstante, en términos porcentuales destaca el incremento experimentado en los mercados de África, con un 48,8% (487,8 millones) y en América, con un aumento del 43,9% (538,2 millones de euros)

más), siendo el incremento interanual del 22,1% en el caso del continente asiático (194,6 millones de euros). Tras esta evolución, el 71,2% de las exportaciones se dirigen a la UE-27 frente al 72,3% en el mismo periodo del año anterior, concentrando el resto de los países europeos un 10% cuando el año anterior este porcentaje superaba ligeramente el 11%. El norte de África se mantiene como la tercera zona comercial al acoger el 5% de las exportaciones gallegas (4% en 2020).

A pesar de la evolución del sector de la automoción (las exportaciones crecen sólo un 3,2%), Francia se mantiene como el principal destino de las exportaciones gallegas, concentrando el 20,6% del total, cuando el año anterior representaba el 24,4%. Le siguen Portugal e Italia, que aportaron el 12,9% y el 9,6%, respectivamente (13,4% y 8,4% el año anterior). Entre los diez primeros destinos de los productos gallegos, siete son países de la UE, con Reino Unido en el quinto lugar, que acoge el 5,2% de las exportaciones (6,4% el año anterior), Marruecos en el octavo lugar, y Estados Unidos, en el décimo. A diferencia del Reino Unido, estos dos países aumentan su importancia relativa al acoger el 4,1% y el 2,7% de las exportaciones.

Exportaciones gallegas 2020-21. Principales países y sectores económicos



Fuente: ICEX

Finalmente, en cuanto a la balanza comercial de los distintos sectores, hay que destacar el comportamiento del sector de la automoción, que en 2021 mantiene un saldo positivo de 668,1 millones de euros, importe 205,9 millones inferior al anterior. año (-23,6%). Esta reducción viene motivada por el comportamiento de las ventas de componentes de motor cuyo saldo deficitario aumenta casi un 40% respecto al año anterior (el déficit asciende a 3.229,8 millones de euros), presentando el subsector fabricación de automóviles un superávit de 3.897,8 millones (un 21,5% superior). Además, el saldo positivo del subsector textil y confección aumentó más de un 40% hasta los 3.799,1 millones de euros frente a los 2.710,2 millones del

año anterior. Por último, cabe mencionar que, en el ámbito de la alimentación, la pesca mantiene su saldo negativo al alcanzar un déficit de 427,9 millones de euros, casi un 7% menos que el año anterior (459,2 millones en 2020).

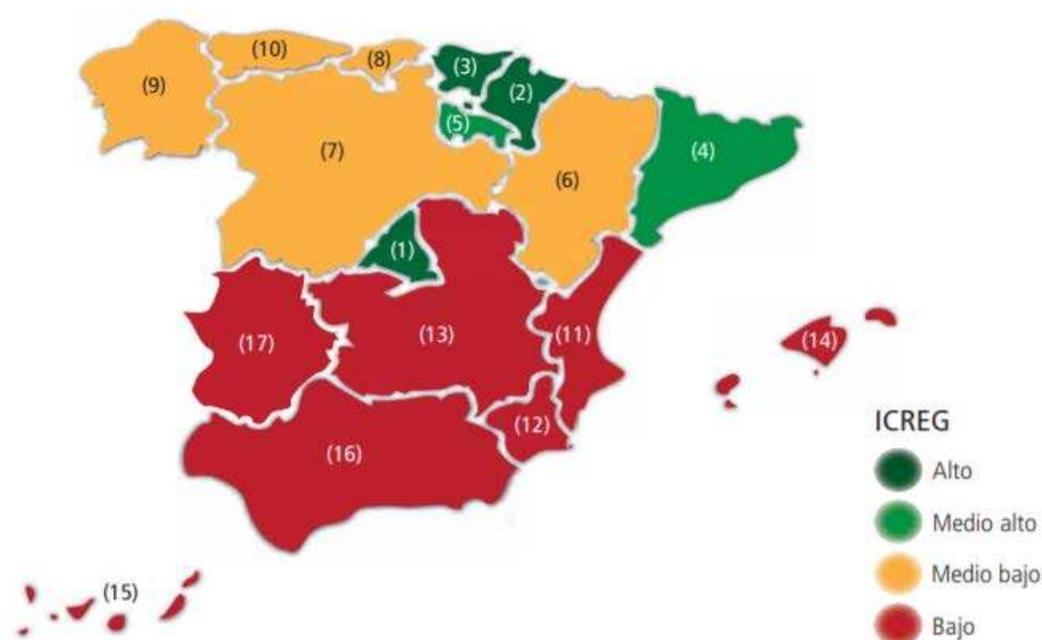
12.- La competitividad regional

La contracción de la actividad económica ocasionada por la pandemia redujo la competitividad promedio de las Comunidades Autónomas un 2,3% respecto al año precedente, produciéndose esta caída de manera asimétrica en las distintas autonomías. El valor del Índice de Competitividad Regional (ICREG) elaborado por el Consejo General de Economistas refleja que Galicia presenta una reducción de la competitividad del 2,3%, situándose en 7,69.

Los distintos indicadores seleccionados en la elaboración ICREG agrupados en siete ejes competitivos (entorno económico, mercado de trabajo, capital humano, entorno institucional, infraestructuras básicas, eficiencia empresarial e innovación), permiten identificar los factores determinantes para la competitividad y proporciona información sobre las claves para su mejora.

A pesar del impacto asimétrico de la COVID desde el punto de vista territorial, el ranking autonómico del ICREG muestra escasas variaciones en relación al año anterior. En el último año tan sólo Galicia (y la Comunidad Valenciana) presenta una pérdida de su posición relativa al situarse en el año 2020 en el noveno puesto (octavo en el año anterior) lo que la mantiene en una posición intermedia-baja en relación al resto de autonomías. El mapa siguiente refleja que Madrid, junto con Navarra y País Vasco conforman el grupo competitivo relativo alto, y que las Comunidades más competitivas son las que se encuentran en el denominado “triángulo competitivo”, formado por los vértices de País Vasco, Cataluña y Madrid.

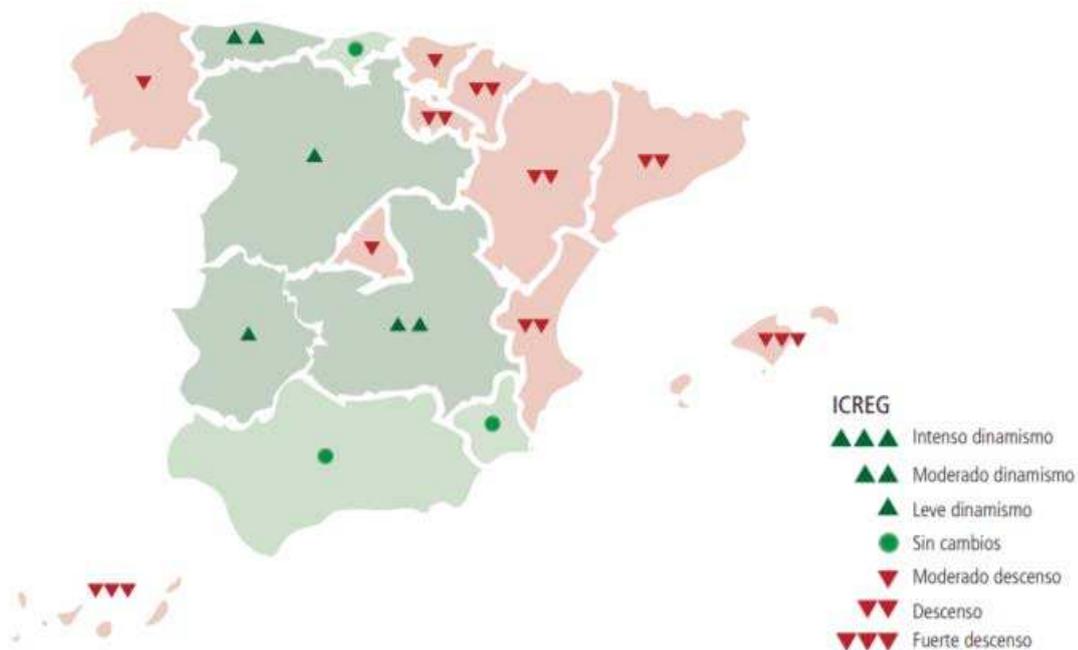
Comunidades Autónomas según su nivel competitivo, 2020



Fuente: Consejo General de Economistas, Informe de la competitividad regional en España 2021

Desde un punto de vista dinámico, la evolución del ICREG en el último año, considerado en términos comparados con el promedio, indica que tan sólo cuatro Comunidades presentan un leve o moderado dinamismo (Castilla y León, Extremadura, Castilla La Mancha y Asturias) registrando Baleares y Canarias un fuerte descenso. Galicia, al igual que el País Vasco y Madrid están encuadradas en el grupo de autonomías que presentan un moderado descenso.

Evolución anual del Índice de Competitividad Regional 2020



Fuente: Consejo General de Economistas.

En el caso de Galicia, a pesar de que su dinamismo comparado con el promedio es considerado como de moderado descenso, su evolución es muy dispar atendiendo a los distintos ejes considerados. Por una parte, tres de los siete ejes presentan un crecimiento superior al promedio estatal, destacando el capital humano (*eje 3*), que presenta un crecimiento considerado como moderado, siendo leve en el caso del entorno institucional (*eje 4*) e innovación (*eje 7*); por otro lado, la caída global ven motivada por la evolución del entorno económico (*eje 1*) y la eficiencia empresarial (*eje 6*) que caen de forma importante, presentando una evolución también negativa el entorno de infraestructuras básicas (*eje 5*).

Nivel competitivo de Galicia 2020 y evolución 2019-20. Distribución según ejes

	2019		2020/2019
	Ranking	Nivel competitivo	Dinamismo relativo
Eje 1.- Entorno económico	9	Medio bajo	Fuerte descenso
Eje 2.- Mercado de trabajo	8	Medio alto	Sin cambio
Eje 3.- Capital humano	6	Medio alto	Moderado
Eje 4.- Entorno institucional	7	Medio alto	Leve
Eje 5.- Infraestructuras básicas	12	Bajo	Descenso
Eje 6.- Eficiencia empresarial	16	Bajo	Fuerte descenso
Eje 7.- Innovación	10	Medio bajo	Leve
Galicia	9	Medio bajo	Moderado descenso

Tras esta evolución, la foto fija del año 2020 refleja que el nivel competitivo de la economía gallega es medio alto en los casos de los ejes del mercado de trabajo, capital humano y el entorno institucional, calificándose como medio-bajo en el caso del entorno económico y de la innovación. Por último, se considera como nivel bajo tanto el ámbito de infraestructuras básicas y de la eficiencia empresarial. En comparación con el resto de comunidades se debe resaltar que los ejes que presentan una mejor posición relativa corresponden a los entornos institucional y capital humano (séptimo y sexto puesto, relativamente), mientras que la eficiencia empresarial retrocede hasta el puesto 16, situándose en el 12 en el caso de las infraestructuras básicas.

Bibliografía.

Bello, W. (2002). *Deglobalization: ideas for a New World Economy*. Zed Books.

Consejo General de Economistas (2022). *Informe de la Competitividad Regional en España 2021*. Estudios de Autor.

Gereffi, G. (2014). A global value chain perspective on industrial policy and development in emerging markets. *Duke Journal of Comparative and International Law*. 24(3).

González Laxe, F. (coord.), Armesto Pina, J.F., Sanchez-Fernandez, P., Lago Peñas, S. (2022). *Informe de Conxuntura Socioeconómica I/2022*. Foro Económico de Galicia

Guerrero, G. (2014). The deglobalisation paradigm: a critical discourse on alternatives. *Systemic Alternatives*.

IGE. Contas económicas trimestrais.
https://www.ige.eu/web/mostrar_actividade_estadistica.jsp?idioma=es&codigo=030700700

Horner, R. (2017). Beyond facilitator? State roles in global value chains and global production networks. *Geography Compass*. 11 (2).

Neilson, J., Pritchard, B., Wai-Chung Yeung, H. (2014). Global value chains and global production networks in the changing international political economy: an introduction. *Review of International Political Economy*. 21(1).

Ordoñez, S. (2022). Proteccionismo y redes productivas globales del núcleo dinámico: implicaciones para México. *Problemas del Desarrollo*. Vol.53. n° 208. 65-94.

Ravenhill, J. (2014). Global value chains and development. *Review of International Political Economy*. 21(1).

Swyngedouw, E (2004). Globalisation or glocalisation? Networks territories and rescaling. *Cambridge Review of International Affairs*. 17(1).