

**BRASIL, RUSIA, INDIA, CHINA. COMO COMPITEN LOS PAISES Y EL CASO ESPAÑOL.**

El ya famoso acrónimo BRIC, recoge cuatro realidades nacionales, geopolíticas y de pura geografía, sustancialmente diferentes, sin embargo los cuatro proponen algunos parámetros de especial atractivo en el contexto actual, de hecho son los que mejor han salido parados de la crisis mundial tanto en el proceso recesivo como en la velocidad de salida. Por nuestra parte y recogiendo el reciente Informe de las Cámaras de Comercio con motivo de su primera Cumbre de Internacionalización, no parece que la economía española cuente con los elementos especialmente beneficiosos que de una forma u otra estos cuatro países están incorporando a sus economías. Todos ellos, desde diferentes ópticas, han incidido en el factor de la productividad como elemento determinante de sus procesos competitivos a nivel internacional, en dicho escenario las variables ligadas a la educación y a la instrucción en el trabajo han sido determinantes, especialmente para los casos de la India o de China, y nada desdeñables para los otros dos países, Brasil y Rusia, si bien es verdad que el caso ruso merece una capítulo aparte en este contexto.

	POBLACIÓN (mill. Hab)	SUPERFICIE (Km)	PIB (miles millones \$)	R/PIB
<b>BRASIL</b>	194,20	8.511.965,00	1.572,80	2,38
<b>RUSIA</b>	141,80	17.075.400,00	1.676,60	2,42
<b>INDIA</b>	1.186,20	3.287.263,00	1.209,70	2,02
<b>CHINA</b>	1.336,30	9.560.900,00	4.401,60	5,99
<b>EEUU</b>	308,00	9.372.610,00	14.264,00	25,50
<b>ESPAÑA</b>	44,60	504.782,00	1.611,80	2,40

Fuente: Elaboración propia en base a OCDE, FMI.

R/PIB: Ranking mundial

Sin embargo el cuadro cabecera pretende una primera aproximación visual a las enormes desproporciones sobre las que nos movemos y explica de una forma directa lo difícil que es extrapolar a largo plazo situaciones de países tan dispares, para cumplir este objetivo hemos incorporado en 4 magnitudes básicas la posición de EEUU referencia mundial por excelencia y la de la propia España. Un indicador igualmente ilustrativo pero de orden diferente es el que marca los salarios reales en estos países y según sectores tal y como nos los va dando la Organización Internacional del Trabajo, la misma construye rangos de retribución para el sector industrial que van desde los prácticamente 3.000 dólares mensuales en EEUU a los 300 dólares de la China en los segmentos más altos de retribución, cuando la estadística se hace promedio los saldos oscilan entre los 1.200 dólares en EEUU y los 100 dólares de la India. Estos últimos datos que en términos absolutos pueden ser ampliamente discutidos y fuertemente corregidos en ningún caso desdibujan estas tremendas diferencias que no parece que en el largo plazo se puedan sostener y que mucho tendrán que decir sobre los próximos ratios de productividad, sin embargo los impactos en los flujos reales del comercio mundial, hasta ahora, proponen un proceso competitivo respecto de los mercados nacionales de los países desarrollados incuestionable.

Es un hecho, que en el marco global de la economía los procesos competitivos tienen un factor nacional que no puede desdeñarse, y en el caso español hay que descender a los marcos territoriales para poderlo entender mejor por nuestra realidad autonómica, los países compiten por los mercados, por la tecnología, y en última instancia por las inversiones y para ello lo hacen de una forma explícita o implícita a partir de una estrategia que requiere de unos requisitos previos para que la misma funcione. En la práctica nos podemos encontrar ante discursos programáticos vagos que consten de generalidades más o menos aisladas o explicitaciones más concretas de cuál es la estrategia económica del país y por qué. En cualquier caso sea cual sea el discurso, tales estrategias se implementan a través del conjunto de políticas arbitradas y ello debe incluir como mínimo la política fiscal, y consecuentemente la actitud presupuestaria del gobierno, la política monetaria, las políticas comerciales directas y la restricción o la promoción de las inversiones extranjeras.

El problema está, no solo en los criterios generales y las políticas económicas arbitradas, que pueden ser un problema por sí mismos desde luego, sino en que no existe una estrategia viable si no se construye o se cuenta con una estructura económica capaz de llevar a cabo tales objetivos, y en el caso español, no siendo un fenómeno aislado, sí que propone un reto iterativo, es preciso articular medidas de política económica que modifiquen las estructuras actuales, en otras palabras que aborden y resuelvan los problemas estructurales de la economía española y que convergen todos ellos en un indicador común, cual es la productividad del sistema, de ese factor depende la competitividad, tanto por sectores como en el contexto regional o nacional. Nos encontramos en consecuencia en un proceso en el que, es preciso cambiar las estructuras y además acertar en las estrategias, y aplicar, consecuentemente, un paquete de medidas distinto según estemos acomodando situaciones de carácter coyuntural o inmediato, por ejemplo los subsidios de paro, o bien abordemos los problemas estructurales como tales, y aquí podríamos hablar del mercado laboral en sí mismo.

Siguiendo el eco, por cierto muy acertado de las cámaras, y sumando y aunando otras voces del tejido económico español, podemos plantear que existen una serie de medidas que deben aplicarse de forma indubitada en nuestro mundo, las primeras por definición del corto plazo y coyuntura, las que se deben contener en los presupuestos generales del estado y lo que ellos dicen en materia de política tributaria y la no menos importante parcela de los contenidos del gasto público, aquí todo el mundo económico coincide en que las políticas fiscales deben orientarse en la dirección del fomento de las actividades productivas, del incentivo de las inversiones y del empuje hacia actitudes por parte de las familias y empresas que recuperen la confianza en el consumo y en la política de contratación respectivamente. No parece que en este marco del corto plazo y 2010 paquetes impositivos que incrementen la presión fiscal general y en muchos casos de forma gravosa la carga tributaria individual sea lo más aconsejable. Las soluciones estructurales fuera del contexto de los presupuestos también deben ser acometidas y merecen otra reflexión.

Leopoldo Pons.

Decano