

Globalización y renta familiar en las regiones de España

José Ramón de Espínola Salazar

La experiencia española en la globalización presenta aspectos diversos y contradictorios. La renta española está experimentando un lento pero firme proceso de convergencia respecto a la de los países europeos más prósperos, convergencia alentada por actuaciones de las instituciones europeas. En la vertiente interna, aunque el sistema fiscal y las prestaciones sociales reducen las diferencias interregionales de renta familiar, en las dos últimas décadas no se da convergencia, manteniéndose las diferencias relativas preexistentes.

Dado que el sector público español en los últimos años ha aumentado su participación en la renta nacional a costa de familias y empresas y que no ha empleado nada de ese aumento de participación en potenciar los gastos de capital, puede afirmarse que no ha procedido acorde con una globalización integradora y sostenible.

La globalización económica

La globalización económica es entendida en este artículo como el proceso de carácter territorial por el que se *intensifican* las relaciones económicas y financieras entre lugares (naciones, regiones). Con la globalización se

integran los mercados de bienes y servicios, los mercados de trabajo y los flujos financieros formando a nivel mundial una realidad económica *global*.

La globalización no es un fenómeno que haya surgido recientemente, en las últimas décadas del siglo XX, sino que es tan antiguo como la humanidad misma, porque nace de la propia forma de ser de los humanos, de su afán de establecer relaciones y con ellas conocer, comunicarse, comerciar, hacer negocios, dominar, etc. Por eso la globalización es imparable, y en todos los momentos la historia nos muestra dinámicas territoriales de globalización, de intensificación de relaciones sociales, económicas, políticas, culturales, etc. Particularmente, los grandes imperios han sido globalizadores; por ejemplo, Roma, España, Gran Bretaña y, más recientemente, EE UU han impulsado la globalización. El carácter diferencial del siglo XX, especialmente su último cuarto, en cuanto a la globalización se refiere, es que en él se *acelera* la globalización.

Obstáculos e impulsos. Muchos son los obstáculos que frenan la globalización; entre ellos destacan las circunstancias geográficas (particularmente la distancia, la lejanía) y las diferencias culturales (por ejemplo, las diferentes mentalidades o las lenguas, que actúan como barreras). Por eso, el desarrollo de los transportes (marítimo, ferroviario, aéreo, etc.) históricamente ha contribuido a la globalización, como también lo ha hecho el avance de las comunicaciones (radio, teléfono, televisión, etc.) y recientemente el despliegue de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, siendo internet el ejemplo sobresaliente.

También las instituciones económicas y políticas (entre ellas, los controles fronterizos de la circulación de personas y mercancías, o los aranceles) han frenado la globalización, de ahí que los procesos institucionales de integración que se dan en el mundo (áreas de libre comercio, uniones aduaneras, uniones monetarias, etc.), puesto que reducen las barreras legales y políticas a las relaciones económicas y financieras, contribuyen a la aceleración de la globalización.

Y, sin duda alguna, el dinamismo de lo económico (actuando a través del comercio, las inversiones de las multinacionales, las finanzas, el turismo o las migraciones) es un factor básico impulsor de globalización.

Tipos de globalización

Simplificando el análisis, con ánimo no tanto de describir la compleja realidad cuanto facilitar su interpretación y el diseño de posibles intervenciones institucionales, se definen dos modelos de globalización, denominados *asimétrico* (excluyente, desigual) y *simétrico* (integrador, sostenible), que se exponen a continuación.

Globalización asimétrica

Deriva del puro juego de los mercados dejados a su funcionamiento espontáneo, que al generar progreso técnico, cambios en la demanda de productos en un contexto de mayor competencia, provoca asimetrías en los sectores productivos, en la localización de las empresas y en las relaciones laborales, con efectos muy desiguales en los diferentes territorios (naciones, regiones, etc.) y una creciente desigualdad en la distribución de la renta entre los mismos. En unos espacios crece la actividad económica, el empleo y la renta, mientras que otros quedan marginados. La actualidad económica mundial ofrece ejemplos de territorios a los que la globalización está creando importantes oportunidades de progreso (países del sudeste asiático, China e India), mientras que otros espacios aparecen marginados, condenados a una pobreza creciente (partes importantes de África subsahariana y Latinoamérica). El puro juego de los mercados, por sí mismo, no es capaz de resolver el problema de la distribución de la renta.

la globalización

asimétrica o excluyente deriva

del puro juego de los mercados

dejados a su funcionamiento

espontáneo

Asimetría en los sectores. Una de las claves de la globalización asimétrica se encuentra en el comportamiento de los sectores productivos. El progreso tecnológico y el aumento de la demanda de productos no afectan por igual a todos los sectores productivos. Por un lado, generan especial dinamismo productivo y empleo en determinados sectores: por ejemplo, en los que generan las nuevas tecnologías (equipos informáticos, *hardware* y *software*, etc.) y en los que más intensamente las utilizan; pero, por otro lado, provocan crisis en sectores tradicionales cuya demanda crece poco, con las consiguientes pérdidas de empleo. Y puesto

que los sectores productivos no están homogéneamente repartidos en los diferentes territorios (naciones, regiones), se derivan efectos desiguales para los mismos.

Reestructuración y deslocalización de empresas. En el nuevo entorno económico creado (de rápido cambio tecnológico, con intensos cambios de demanda de productos y mayor competencia en los mercados) se da una mayor necesidad de que las empresas se reorganicen, sean flexibles, y se adapten a las nuevas circunstancias, so pena de desaparecer. Y en

la globalización integradora, a la que aspira la UE, busca la sostenibilidad económica, social y medioambiental entre sus miembros

esta economía más globalizada surgen también nuevas organizaciones empresariales fruto de fusiones y absorciones capaces de competir en mercados globales, así como nuevas formas de organización de las empresas (alianzas estratégicas, acuerdos de cooperación, etc.).

Por ello, aumentan las tasas de nacimiento y defunción de empresas, se acorta el ciclo vital de las mismas y la supervivencia empresarial depende de su flexibilidad y competitividad. La relocalización de las empresas es otra de las exigencias de la nueva economía, con los consiguientes efectos asimétricos, pues algunos territorios (regiones, naciones) se revalorizan por disponer de factores que les hacen competitivos, mientras que en otros ocurre lo contrario.

Asimetrías laborales y mayor riesgo de exclusión. En la nueva realidad económica se valora especialmente la mano de obra no sólo cualificada profesionalmente, adaptada a las nuevas tecnologías, sino también flexible geográficamente. Paralelamente, queda obsoleta la mano de obra tradicional poco cualificada, resultando necesario el continuo reciclaje del factor trabajo, la formación permanente; lo mismo cabe decir de la mano de obra no dispuesta a moverse geográficamente. En otros términos, la nueva economía crea y destruye empleos, con asimetría sectorial y por tanto geográfica, exigiendo al trabajo mayor flexibilidad funcional y movilidad geográfica. De ahí que, dada la mayor demanda de cualificaciones y la rápida obsolescencia de los conocimientos adquiridos, a medida que la nueva economía avanza se da un mayor riesgo de desempleo, desigualdad y exclusión social.

En resumen, de la globalización basada en el puro mercado se deriva una mala distribución espacial de la renta, pues aunque difunde prosperidad en beneficio de determinados territorios, genera efectos de exclusión y marginación en otros territorios, debido a las asimetrías que genera en los sectores productivos y en los mercados de trabajo.

Globalización alternativa

Pero hay formas alternativas al puro mercado de discurrir los procesos económicos. Por ejemplo próximo, la Unión Europea aspira y en parte practica otro modelo de globalización con tres cualificaciones:

Sostenibilidad económica, que exige cambios estructurales en los territorios, para evitar que las asimetrías sectoriales y laborales les afecten negativamente; cambios estructurales que el libre mercado no induce espontáneamente, ni con la rapidez requerida. Estos cambios estructurales consisten, por ejemplo, en la adecuación de los sectores productivos a la evolución de las demandas, el impulso de la innovación y la mejora técnica, la renovación de la cualificación profesional, la mejora de las infraestructuras, y la flexibilidad y la competencia en los mercados.

Sostenibilidad social, es decir, la mejora en la cohesión social y territorial que el puro mercado no genera por sí mismo; cohesión entendida como igualdad de oportunidades (a través de la educación y la cultura), no discriminación social (por razón de sexo, raza, ideas), reducción de la desigualdad económica (en el empleo y en la renta) y la exclusión social (pobreza, marginación).

Sostenibilidad medioambiental, globalización sostenible en los diferentes territorios, desde el punto de vista de los recursos naturales y del medio ambiente urbano y rural, acorde con la disponibilidad presente y futura de los mismos y la calidad de vida.

Para que esta globalización alternativa avance, resulta imprescindible el papel de las instituciones públicas de distintos niveles (regionales, nacionales y supranacionales), pues aunque la iniciativa privada y los mercados con competencia son buenos instrumentos de eficiencia económica, sin embargo, en determinados casos no promueven satisfactoriamente los requerimientos de sostenibilidad enunciados (cambio sectorial y tecnológico, cohesión social y respeto al medio ambiente).

Sintetizando, la actual dinámica globalizadora se caracteriza por su impacto territorial desigual debido a las asimetrías con incidencia negativa en la distribución espacial (nacional/regional) de la renta. Mientras la dinámica globalizadora genera prosperidad a favor de determinados territorios, al propio tiempo genera exclusión económica y social de otros lugares. Teniendo en cuenta las asimetrías generadas, cobra importancia impulsar una globalización alternativa integradora y sostenible en la que actúen instituciones, no sólo nacionales sino también supranacionales, que afronten las insuficiencias de los mercados globales respecto del cambio estructural y técnico, la cohesión social y el respeto al medio ambiente.

*desde la incorporación de España a la
globalización europea, su economía
converge en renta hacia la media de
los países más prósperos*

Sin tales actuaciones institucionales, la globalización será asimétrica y seguirá provocando crecientes desigualdades inaceptables ética y políticamente, fuente a la vez de conflictos sociales nacionales e internacionales.

La experiencia europea de los Fondos Estructurales y el Fondo de Cohesión, aunque mejorable, es un buen ejemplo de cómo instituciones públicas supranacionales pueden trabajar por una globalización integradora y sostenible.

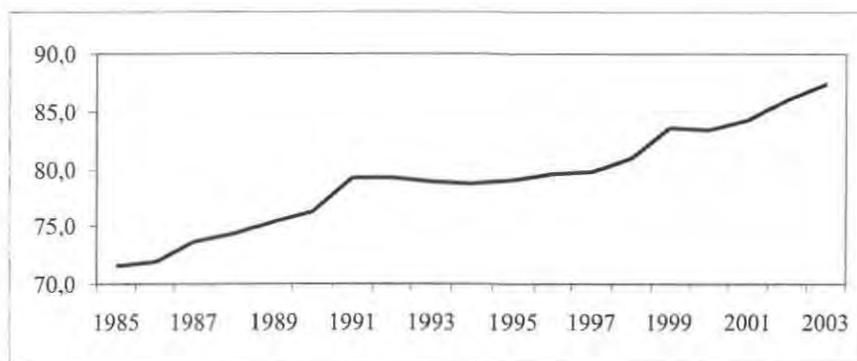
La experiencia española en la globalización

De puertas afuera: experiencia positiva

La experiencia española en la globalización, considerada en su dimensión internacional, ha sido positiva. Si nos remontamos a la segunda mitad del siglo XX, la economía española, tras el abandono de la política autárquica de la posguerra, con el Plan de Estabilización (1959) inicia un proceso de paulatina apertura e integración en la economía europea e internacional que facilita un notable crecimiento de la renta. Esa inserción en la globalización se acentúa con la integración en la Comunidad Europea (1986) y el ingreso en la Unión Económica y Monetaria (1999). El cuadro 1, que refleja la evolución de la renta per cápita de los españoles en relación a la media de los países de la Unión Europea, es suficientemente elocuente. Desde la incorporación de España a la globalización europea, su economía converge en renta hacia la media de los países más prósperos. Gracias al crecimiento generado en los últimos diez años

(1994-2003), se han creado en España 4,4 millones de empleos y, aunque muchos de ellos son precarios, ello ha permitido reducir sensiblemente la tasa de paro e insertar laboralmente a muchos inmigrantes en puestos de trabajo no queridos por españoles.

El crecimiento económico español ha sido posible no sólo por el indudable esfuerzo interno, sino también gracias a determinados factores exógenos entre los que cabe destacar, junto con la inversión de empresas multinacionales (que han suplido carencias tradicionales de capacidad empresarial, tecnología y ahorro), el apoyo de las instituciones comunitarias a través de varias vías:



Cuadro 1. Renta por habitante española respecto de la media de UE (100). 1985-2003. Elaboración propia con datos del Banco de España.

Una vía muy material y tangible, consistente en la ayuda financiera de los Fondos Estructurales y el Fondo de Cohesión de la Unión Europea, que han cofinanciado inversiones en cualificación profesional e infraestructuras y proyectos industriales y medioambientales. En 2003, los mencionados Fondos han transferido a España 10.000 millones de euros, equivalentes a 1,66 billones de las antiguas pesetas, el 1,4% del PIB español. Para valorar adecuadamente esta ayuda hay que tener en cuenta que la inversión de todas las Administraciones Públicas españolas significó en 2003 el 3,5% del PIB. Con razón la experiencia europea de los Fondos Estructurales y de Cohesión son la envidia de los países latinoamericanos, que no encuentran en su rico vecino del Norte semejante generosidad, esa forma de *ayuda inteligente* al desarrollo.

Otra vía inmaterial, menos tangible pero no menos importante, en forma de exigencia de *buena conducta* a los gobernantes españoles: mayor rigor en las finanzas públicas y reformas estructurales que hagan posible mayor competencia en los mercados. Para apreciar la importancia de ello basta comparar las inflaciones y déficit públicos registrados en la economía española antes y después del Tratado de Maastricht (1992), así como los logros conseguidos en términos de crecimiento estable, renta y empleo.

De puertas adentro: experiencia ambigua

Si la experiencia española de la globalización, en su vertiente exterior, ha sido positiva, ¿ha ocurrido lo mismo dentro de la economía española, entre sus diferentes regiones?, ¿se han reducido las diferencias interregionales de renta por habitante? El análisis de los datos económicos de las provincias españolas¹ permite obtener respuestas ambivalentes que se ofrecen a continuación.

La ubicación geográfica es importante, pues la distribución regional de la prosperidad en España no es aleatoria, dándose un claro *contraste noreste-suroeste*. Las provincias ricas se agrupan entre sí, en el cuadrante noreste de la península; las de menor nivel, en el resto de la península. En efecto, calculando la renta familiar por habitante en las provincias españolas pueden establecerse tres grupos: las provincias con mayor nivel de renta (por encima del 110% de la media)², las de nivel intermedio (entre 90 y 110%)³ y las de menor nivel (por debajo del 90%)⁴.

¹ Cfr. José Ramón de Espínola. *Estructuras y flujos de la economía española (1985-2003)*, de próxima publicación por el Servicio de Publicaciones de la Universidad Pontificia Comillas.

² Las provincias de Cataluña, País Vasco, Madrid, Navarra, La Rioja, Baleares y algunas provincias próximas a las anteriores (Segovia, Castellón y Huesca). Véase cuadro 2.

³ Aparte de las dos provincias de Canarias, Almería y las ciudades de Ceuta y Melilla, en este nivel intermedio están provincias cercanas a las del primer nivel, por tanto en el cuadrante noreste o próximas a él: Zaragoza, Teruel, Cantabria, Valencia, Alicante y cinco provincias de Castilla y León. Véase cuadro 2.

⁴ En el tercer nivel se encuentran casi todas las provincias de fuera del cuadrante noreste; por tanto, las de Galicia, Asturias, Extremadura, Murcia, Andalucía (salvo Almería) y Castilla-La Mancha (salvo Guadalajara) y cuatro de Castilla y León (León, Zamora, Salamanca, Ávila). Véase cuadro 2.

Las provincias del primer grupo (14) y segundo grupo (otras 14) se encuentran situadas en el cuadrante noreste de la península, mientras que las provincias del nivel más bajo (23) están fuera del mismo (cfr. cuadro 2).



Cuadro 2. Provincias según su renta familiar disponible por habitante, 2001.
En negro, renta familiar > 110% de la media; en gris, entre 90 y 110%; en blanco < 90%.

Las diferencias de estructuras económicas (tanto sectoriales como laborales) entre los tres grupos de provincias se dan claras. En las provincias del primer grupo tienen mayor peso los sectores industriales y servicios avanzados, es decir, aquéllos que emplean con más intensidad trabajo cualificado, nuevas tecnologías y capital productivo, registrando por ello más alta productividad del trabajo. En ellas, dado que tienen mayor densidad de empresas y éstas son de mayor tamaño, se obtienen mayores economías de escala y su participación en las exportaciones es más alta. En el plano laboral, finalmente, se trata de provincias con mayor tasa de empleo y menor tasa de paro.

Por el contrario, las provincias del tercer grupo tienen una estructura productiva más orientada hacia sectores tradicionales, que utilizan recursos humanos y tecnológicos menos cualificados y menos capital productivo, por lo que la productividad del trabajo es menor; asimismo, el tamaño de las empresas es menor y la orientación exportadora también es más baja. Sus mercados laborales registran bajas tasas de empleo y altas tasas de paro.

Aunque no se aprecian grandes diferencias interprovinciales en el crecimiento de la renta familiar en los últimos años⁵, el crecimiento de la renta familiar del tercer grupo de provincias ha sido algo inferior al de las restantes; lo cual indica la ausencia de convergencia interprovincial de renta familiar (cfr. cuadro 3).

GRUPOS DE PROVINCIAS SEGÚN NIVEL DE RENTA DISPONIBLE/HABITANTE	RENDA PRIMARIA (1)	ÍNDICES 2001		
	Tasa variación	RP/h	RD/h	Difer
	1995-2001	(2)	(3)	(3)-(2)
Primer nivel: mayor que 110% media	42,1	124,4	118,0	-6,4
Segundo nivel: entre 90 y 110% media	44,9	99,0	99,4	0,4
Tercer nivel: inferior al 90% media	40,2	76,0	82,1	6,2
Todas las provincias	42,1	100,0	100,0	0,0
PIB tasa variación 1995-2001	49,2			
Índice de divergencia interprovincial (4)		19,3	14,7	-4,6

Cuadro 3. Renta familiar por habitante (primaria y disponible)

⁵ Los datos utilizados en los cálculos proceden de la Contabilidad Regional de España, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística, que ofrece datos para el período 1995-2001, siendo los datos provinciales de este último año los más recientes.

(1) La renta familiar *primaria* se calcula antes del pago de impuestos corrientes y cotizaciones a la Seguridad Social y el cobro de prestaciones sociales monetarias, mientras que la renta familiar *disponible* se calcula después de tales pagos y cobros. (2) RP/h: renta familiar primaria por habitante. (3) RD/h: renta familiar disponible por habitante. (4) Expresa el porcentaje en que por término medio se ha desviado la renta familiar de las provincias de la media española. Elaboración propia con datos de la Contabilidad Regional de España.

La medición de las diferencias interprovinciales de renta familiar per cápita⁶ corrobora la *ausencia de convergencia en renta familiar* entre las provincias españolas en las últimas décadas. Las provincias que tenían en 1986 mayor/menor renta familiar la siguen teniendo en 2001, sin que se hayan producido cambios significativos en las diferencias relativas.

el sector público español no ha practicado una globalización integradora y sostenible para hacer frente a las disparidades interprovinciales

Los datos de los últimos años (1995-2001) ponen de manifiesto una *dinámica territorial no ligada a preexistentes niveles de renta familiar*: entre las provincias que más han progresado están algunas del nivel alto y medio (las de la Comunidad Valenciana, Canarias, Baleares, Almería y Álava), pero también algunas de nivel bajo (Murcia, Málaga, Cádiz y Huelva). Se aprecia, por tanto, un mayor crecimiento de la renta familiar en las provincias del *litoral mediterráneo y las islas*, con independencia de su nivel de renta.

Las finanzas públicas españolas y la distribución provincial de la renta

Como se ha indicado anteriormente, una globalización integradora y sostenible plantea al sector público español un triple objetivo: el crecimiento de la renta y el empleo; la cohesión social y territorial; evitar el deterioro del medio ambiente urbano y rural.

⁶ Las diferencias interprovinciales de renta per cápita se miden en este trabajo a través de un índice de divergencia, que expresa en qué porcentaje se desvía la renta familiar provincial de la media de España.

Para ello, dispone de varios instrumentos, entre los que destacan las finanzas públicas. El análisis de los datos disponibles de los últimos años conduce a las siguientes conclusiones sobre la conducta del sector público español.

Entre 1995 y 2003, el PIB español (valorado en euros corrientes) *ha crecido* aproximadamente un 70% y la renta nacional disponible algo menos (67%), porque parte de la renta interior ha sido empleada en pagar rentas a extranjeros por aportaciones de capital financiero a la economía española. Ello es una prueba la dependencia de la economía española de la aportación de capital financiero exterior.

¿Cómo se ha repartido el incremento de renta nacional entre los diversos sectores (familias, empresas, sector público)? El sector público ha sido el más beneficiado, pues su renta disponible ha crecido de forma mucho más intensa (233%) que la de las familias (59%) y empresas (39%). Como consecuencia de este desigual reparto del aumento de la renta nacional, la participación de los sectores en la renta nacional ha variado de forma apreciable: el sector público, que en 1995 disponía del 6% de la renta nacional, en 2003 dispone del 12%; en cambio, las familias han reducido la parte de la renta de que disponen del 80% al 76%, cuatro puntos menos. Ha habido, por tanto, una *redistribución del incremento de la renta nacional a favor del sector público*.

SECTORES INSTITUCIONALES	Variación %	% Renta nacional disponible		
	1995-2003	1995	2003	Diferencia
Empresas	39,4	14,4	12,0	-2,4
Sector público	232,6	6,1	12,1	6,0
Familias	59,4	79,5	75,8	-3,6
Renta nacional disponible	67,1	100,0	100,0	0,0
PIB	69,7			

Cuadro 4. Participación en la renta nacional disponible ajustada
Fuente: CNE base 1995.

¿Qué ha hecho el sector público para aumentar su participación en la renta nacional? Básicamente dos cosas: por un lado *ha aumentado la presión fiscal*⁷ (impuestos directos y cotizaciones sociales), y por otro lado *ha moderado la evolución de las prestaciones sociales a las familias*⁸.

¿Cómo ha utilizado el sector público esa mayor renta disponible lograda? La ha empleado en ajustar las cuentas públicas, reduciendo el déficit público, lo cual es necesario para que la economía española pueda crecer de manera sostenida a largo plazo. Sin embargo, el sector público español *se ha olvidado de impulsar los gastos de capital*, tan vitales para el crecimiento a largo plazo de la renta y empleo, y nada de esa mayor participación en la renta nacional la ha empleado en aumentar los gastos de capital y con ello afrontar importantes déficit que tiene la economía española (en educación, formación profesional, tecnología e infraestructuras); más bien ha frenado dichos gastos⁹. En consecuencia, el sector público español, si bien en los últimos años ha saneado las cuentas públicas, no ha practicado una globalización integradora y sostenible, haciendo frente a las asimetrías sectoriales y laborales que están en la base de las disparidades interprovinciales de renta familiar.

En todo caso, conviene señalar que tradicionalmente las finanzas públicas, a través del sistema fiscal y las prestaciones sociales, han reducido las diferencias interprovinciales de renta familiar y lo siguen haciendo. Según cálculos efectuados, la divergencia interprovincial de renta familiar medida antes y después de impuestos y prestaciones cambia considerablemente¹⁰. Sin embargo, en las últimas décadas no se aprecia pro-

⁷ La presión fiscal entre 1995 y 2003 ha aumentado notablemente, del 33,4% al 35,7% del PIB.

⁸ Entre 1995 y 2003, las prestaciones sociales monetarias del sector público a las familias han reducido su peso en el PIB del 13,9% al 12,2% del PIB.

⁹ Entre 1995 y 2003, los gastos de capital de las Administraciones Públicas han reducido su peso en el PIB del 6,2% al 4,8%. Desgraciadamente, las cuentas públicas no proporcionan información sobre la distribución territorial de los gastos de capital del Estado Central, con lo cual no se puede evaluar en qué medida el Estado Central utiliza dichos gastos para facilitar el crecimiento de las regiones menos desarrolladas.

¹⁰ En 2001, el índice de divergencia interprovincial de renta familiar per cápita antes de impuestos y prestaciones (denominada por la Contabilidad Regional renta familiar primaria) asciende a 19,3%. Después de considerar impuestos directos y prestaciones monetarias (renta familiar disponible) el índice baja al 14,7% (cfr. cuadro 3).

greso en esta tarea redistributiva, limitándose el sector público a mantener las diferencias interprovinciales existentes.

En la vertiente exterior, el sector público español, centrado exclusivamente en el ajuste de las cuentas públicas, también *ha olvidado su obligada contribución al desarrollo de los países más pobres*, acorde con una globalización integradora y sostenible. Datos recientes indican que la Ayuda Oficial al Desarrollo que ofrece España se sitúa en el 0,21% del PIB, muy por debajo del 0,33%, que es la media de los Quince de la Unión, cifras ambas muy lejos del 0,70%, establecido por la ONU para los países desarrollados, porcentaje que sí superan algunos países europeos (Luxemburgo, Países Bajos, Dinamarca y Suecia).

Conclusión

La experiencia española en la globalización presenta aspectos diversos y contradictorios. Puertas afuera, la renta española está experimentando un lento pero firme proceso de convergencia respecto a la de los países europeos más prósperos, convergencia alentada por actuaciones de las instituciones europeas, como los Fondos Estructurales y el Fondo de Cohesión. En la vertiente interna, aunque el sistema fiscal y las prestaciones sociales reducen las diferencias interregionales de renta familiar, en las dos últimas décadas no se da convergencia, manteniéndose las diferencias relativas preexistentes.

Dado que el sector público español en los últimos años ha aumentado su participación en la renta nacional a costa de familias y empresas (elevando la presión fiscal y moderando las prestaciones sociales) y que no ha empleado nada de ese aumento de participación en potenciar los gastos de capital y la Ayuda Oficial al Desarrollo, puede afirmarse que no ha procedido acorde con una globalización integradora y sostenible. ■