





# Índice

<b>Prólogo .....</b>	<b>3</b>
<b>Capítulo 1: El marco internacional y la economía española .....</b>	<b>9</b>
1.1.- La crisis de la deuda .....	9
1.2.- Perspectivas de la actividad internacional .....	13
1.3.- Situación de la economía española .....	21
<i>Recuadro 1.1: "Trigo, petróleo y efectos de segunda ronda" .....</i>	31
<i>Recuadro 1.2: "Reforma de la Negociación colectiva" .....</i>	33
<i>Recuadro 1.3: "El deterioro de las cuentas públicas en la primera fase de la crisis" .....</i>	35
<i>Recuadro 1.4: "Una evaluación de la situación actual del     mercado de trabajo en España" .....</i>	37
<i>Recuadro 1.5: "Una regla fiscal de equilibrio estructural en 2016" .....</i>	40
1.4.- Perspectivas de la economía española .....	43
<i>Recuadro 1.6: "El componente estructural de la tasa de desempleo     en la economía española" .....</i>	45
1.5.- La reforma del mercado de trabajo y otras medidas laborales .....	47
<i>Recuadro 1.7: "La reforma laboral" .....</i>	53
1.6.- La Reforma de las Pensiones .....	57
<i>Recuadro 1.8: "Reforma de las pensiones: una primera valoración" .....</i>	60
1.7.- Escenario macroeconómico .....	63
<i>Recuadro 1.9: "Una política de desinflación para la economía española" .....</i>	66
<i>Recuadro 1.10: "La evolución de la reforma financiera" .....</i>	69
<b>Capítulo 2: La construcción en España .....</b>	<b>73</b>
2.1.- Principales magnitudes del sector de la construcción en 2010 .....	73
2.2.- Conceptos macroeconómicos relacionados con la construcción en términos de Contabilidad Nacional .....	77
2.3.- La evolución de la construcción .....	79
2.4.- Análisis de los subsectores de actividad .....	87
2.5.- El inevitable ajuste del crédito .....	91
2.6.- La actividad internacional en construcción de las empresas de SEOPAN .....	94



<b>Capítulo 3: La edificación .....</b>	<b>101</b>
3.1.- Descripción de la actividad de edificación .....	101
3.2.- La actividad de edificación residencial en España .....	103
3.3.- La actividad de edificación no residencial en España .....	116
3.4.- Evolución reciente del indicador ISAAC de vivienda .....	120
 <b>Capítulo 4: La obra pública .....</b>	 <b>123</b>
4.1.- El protagonismo de la obra pública .....	123
<i>Recuadro 4.1: Excesivo peso de la Inversión en Infraestructuras</i> <i>en el Plan de Consolidación Fiscal Español.....</i>	 129
4.2.- Evolución reciente del indicador ISAAC en otras construcciones .....	132
4.3.- Análisis de la licitación pública por tipos de obra y organismos .....	136
4.4.- Análisis de la licitación pública: distribución según importes de obras y plazos de ejecución .....	143
4.5.- Evolución y distribución de la licitación pública por regiones .....	147
4.6.- Las condiciones de la oferta de obra pública .....	150
4.7.- La morosidad de las Administraciones Públicas .....	152
<i>Recuadro 4.2: La nueva directiva de morosidad .....</i>	 155
4.8.- Nuevas fórmulas de revisión de precios .....	158
4.9.- La obsolescencia del Sistema de Clasificación de contratistas del Estado. Su necesaria revisión .....	161
4.10. El doble shock de la obra civil .....	168
 <b>Capítulo 5: Concesiones de obra pública .....</b>	 <b>171</b>
5.1.- Licitación pública en 2010 .....	172
5.2.- Plan Extraordinario de Infraestructuras: contratación de la LAV a Galicia .....	175
5.3.- Autovías de primera generación .....	182
5.4.- Autopistas de peaje .....	183
<i>Recuadro 5.1: La geometría de las radiales de la capital .....</i>	 187
5.5.- Propuestas de viabilidad para las autopistas de peaje en explotación .....	188
5.6.- Rentabilidad a exigir al capital de un proyecto de concesión .....	190
5.7.- Tarificación por uso en infraestructuras de carreteras .....	193
5.8.- La adaptación sectorial de la normativa contable de las sociedades concesionarias .....	196
<i>Recuadro 5.2: El tratamiento de la carga financiera en</i> <i>el nuevo plan contable de concesiones.....</i>	 199
<i>Recuadro 5.3: La nueva clasificación de los activos y su</i> <i>incidencia en la deducibilidad fiscal de su amortización .....</i>	 200
5.9.- Proyecto de modificación de la norma contable internacional de instrumentos financieros .	202
<i>Recuadro 5.4: Extracto de las observaciones formuladas por SEOPAN al IASB .....</i>	 205
5.10. Europe 2020 Project Bond Initiative .....	206
5.11. Ranking PWF .....	209
 <b>Anexo estadístico .....</b>	 <b>213</b>



# Prólogo

La primavera de 2010 supuso un giro trascendental en el diseño de la política económica durante la crisis financiera global. Los planes fiscales diseñados y puestos en marcha durante la última parte de 2008 y principios de 2009 impulsaron la recuperación económica que se constató en la segunda parte de 2009, sobre todo en EE.UU., China y el resto de economías emergentes, impulsadas por la fortaleza de su demanda interna. Como consecuencia, las expectativas sobre la actividad económica mejoraron notablemente durante los primeros meses de 2010, constituyendo este cambio en la posición cíclica una de las características de la economía global. Simultáneamente, se observaba una clara heterogeneidad entre las economías desarrolladas y las emergentes. Frente al dinamismo de éstas, las economías desarrolladas generaban dudas sobre su capacidad para mantener la recuperación una vez se iba poniendo de manifiesto la imposibilidad de continuar con los impulsos fiscales indefinidamente. La intensidad de la recuperación en las economías emergentes impulsaba la reducción de las primas de riesgo y la entrada masiva de capital, que empezaron a generar presiones sobre los tipos de cambio, apreciando sus monedas.

Al mismo tiempo, resurgieron las dudas sobre la capacidad de algunas economías de la Unión Económica y Monetaria (UEM) para enfrentarse a los elevados niveles de déficit público y endeudamiento que habían alcanzado. Las consecuencias fueron un notable incremento de los diferenciales soberanos y una nueva fase de inestabilidad financiera en Europa, que condujo a las medidas impulsadas por el Consejo Europeo el 9 de mayo, en el que se acordaron las características del mecanismo de estabilización europeo así como medidas excepcionales para el BCE, que consiguieron estabilizar los mercados en el corto plazo, aunque persistieron las incertidumbres en el medio plazo caracterizadas por la implementación del rescate griego en sus primeras fases, la credibilidad de los procesos de consolidación fiscal en el resto de economías periféricas europeas y el compromiso real de las economías centrales europeas con el rescate.

El mecanismo de estabilización europeo constituyó un intento por armonizar los instrumentos de disciplina de mercado con los derivados de las políticas fiscales, ofreciendo el acceso a los fondos de estabilización pero condicionados a la implantación de un plan de consolidación fiscal a medio plazo. De esta forma, se generaban los incentivos adecuados para impulsar los necesarios planes de consolidación fiscal. Además, se produjo un importante cambio en la política del BCE para enfrentar las elevadas tensiones financieras en un intento por mantener la liquidez en el sistema durante un largo plazo de tiempo, lo que suponía una presión bajista en los tipos a



corto plazo y un retraso en la estrategia de salida de la política monetaria. Primero, se amplió el marco de colaterales, para incluir los bonos griegos independientemente de su calificación. Segundo, se acordaron operaciones de refinanciación a largo plazo y líneas *swap* temporales de liquidez con la Reserva Federal. Tercero, se impulsaron también intervenciones directas en los mercados de deuda pública y privada de la UEM.

La crisis de deuda soberana que impulsó la intensificación de los planes de consolidación fiscal europeos sobredimensionó los efectos sobre el crecimiento de las economías europeas, minusvalorando los efectos positivos de la recuperación de la confianza de los mercados financieros que propiciaba el cumplimiento de los planes de consolidación fiscal presentados a principios de 2010. Tanto la literatura como la evidencia empírica son concluyentes: el incremento del déficit público puede impulsar los tipos de interés a largo plazo. En primer lugar, los niveles elevados de deuda pública pueden afectar a las expectativas de inflación, provocando un aumento de la rentabilidad de los bonos. En segundo lugar, la caída del ahorro público disminuye el ahorro nacional si no se satisface plenamente la *hipótesis de equivalencia ricardiana* y esta disminución del ahorro impulsa al alza el tipo de interés real. En tercer lugar, en niveles elevados de endeudamiento aumenta el riesgo de impago de la deuda, la prima de riesgo soberano. La presentación de los planes de consolidación europeos originó un debate respecto a sus efectos negativos sobre la recién iniciada recuperación económica. Sin embargo, existen al menos cinco mecanismos para que este recorte de gasto no productivo pudiera generar efectos positivos muy relevantes sobre la actividad, la inversión y el empleo, no sólo a medio plazo sino incluso en el corto plazo. El primer mecanismo es la reducción de la incertidumbre. El ajuste fiscal reduce el nivel de incertidumbre respecto a la situación presupuestaria del sector público en el medio plazo, disminuyendo el deseo de ahorro por motivo precaución e impulsando, por consiguiente, la demanda privada. El segundo mecanismo se refiere a los efectos sobre la prima de riesgo soberano. Una subida de la prima de riesgo de la economía tiene un impacto directo sobre la prima de riesgo privada y, por tanto, sobre el nivel de inversión. Por ello, un ajuste de gasto creíble reduce esta prima de riesgo e impulsa la inversión. En tercer lugar, los efectos *no-keynesianos* se generan por un cambio en las expectativas sobre los impuestos futuros. Al reducirse los impuestos esperados en el futuro, el consumo y la inversión aumentan en el momento actual. La literatura ha mostrado que estos efectos pueden muy relevantes para impulsar la inversión del sector privado. Cuarto, la reducción de los salarios públicos tiene un efecto demostración sobre la negociación salarial privada impulsando el empleo y la actividad. Por último, la combinación de la reducción de salarios, que reduce los costes de la producción interior, y la subida del IVA, que encarece los bienes importados, configuran una *devaluación selectiva*, que impulsa la demanda externa neta, contribuyendo a generar un círculo virtuoso en las economías.

El fuerte aumento de las tensiones financieras en Europa durante el segundo trimestre comenzó a remitir con la publicación de los resultados de los *stress testing* sobre las entidades financieras europeas. No obstante, los efectos de las pruebas no fueron homogéneos para las econo-

mías europeas. Los efectos diferenciadores de las pruebas de estrés para las entidades financieras españolas, en particular la caída de márgenes que contrastaba con la estabilidad de los mismos o incluso con su incremento en los sistemas financieros de las economías centrales, se mostraron positivos para contrarrestar la preocupación de los mercados sobre las necesidades de capital de las entidades financieras y reforzar la solvencia del sistema financiero español.

Tras el verano, se acentuaron las expectativas de crecimiento limitado en las economías avanzadas, lo que junto a unas ancladas expectativas de inflación implicaban reducidos tipos de interés durante un periodo prolongado de tiempo en las tres principales áreas monetarias. No obstante, la renovada preocupación por la intensidad y la sostenibilidad de la recuperación económica y imposibilidad de continuar indefinidamente las políticas fiscales expansivas, centraron la atención en las medidas de expansión monetaria de la Reserva Federal adicionales no convencionales, *Quantitative Easing 2* (QE2), en un intento por reducir los tipos de interés de largo plazo. Pero las compras del Tesoro podrían reducir los tipos de interés a largo plazo en cuantías pequeñas, por lo que los efectos de la QE2 se estimaron como limitados. Las expectativas generadas por este nuevo aumento de liquidez depreciaron el dólar de forma generalizada, generando nuevas incertidumbres sobre la capacidad de las economías europeas para impulsar la actividad durante los siguientes trimestres, dado que las economías europeas más dinámicas se habían apoyado en la demanda exterior.

Después de las tensiones financieras durante la primavera y el inicio del verano, los mercados diferenciaron entre activos soberanos. El diferencial de Grecia disminuyó en otoño, como consecuencia del plan de consolidación fiscal y del compromiso europeo y del FMI. Resurgieron las dudas sobre Irlanda, como consecuencia de la incertidumbre que generaba la solvencia del sistema bancario, a pesar de los *stress testing* del verano, y su gran tamaño. En Portugal, las incertidumbres se originaban por las dudas sobre las cuentas públicas y sobre la capacidad política para impulsar las medidas necesarias para alcanzar el objetivo de déficit. Además de esta mayor diferenciación en precios, los mercados comenzaron a abrirse de una forma selectiva y las emisiones de deuda constituyeron una señal de la relajación de las tensiones sistémicas. No obstante, los diferenciales soberanos permanecieron muy elevados en Europa, constituyendo la principal fuente de riesgo, debido a la relación existente entre las incertidumbres por la deuda soberana y los riesgos del sector financiero, sobre todo en las economías periféricas.

A finales de 2010, aparecieron nuevas tensiones en los mercados financieros como reflejo de las dudas sobre la solvencia de los sistemas financieros europeos y de la capacidad de las instituciones europeas para resolver la crisis de deuda soberana. Sin embargo, a diferencia de primavera, el efecto contagio a otras economías fue más limitado, dado que la aversión al riesgo no pareció incrementarse de manera significativa. Las dudas sobre los sistemas financieros se vieron amplificadas por la imposibilidad de Portugal e Irlanda para cumplir sus planes de consolidación fiscal y las dudas sobre la capacidad de las economías periféricas europeas para aumentar su crecimiento potencial, haciendo más sostenible la evolución de la deuda sobre el PIB. Tras el Consejo Europeo



del 28 de octubre, los mercados dudaron de la capacidad de las autoridades europeas para afrontar la crisis de la deuda soberana. La propuesta alemana sobre la participación del sector privado en la resolución de la crisis de deuda a partir de 2013, trasladando la resolución de la crisis a los mercados, alarmó a los inversores privados ante la posibilidad de asumir pérdidas derivadas de posibles reestructuraciones incluso antes, dado que la potencial insolvencia de algunos países europeos hacía probable que la aplicación de recortes en las nuevas emisiones de deuda después de 2013 no fuera suficiente para restablecer la sostenibilidad fiscal.

El segundo factor desencadenante de las tensiones fue el aumento de la incertidumbre respecto de la solvencia del sistema financiero en Europa, después de que los bancos irlandeses tuvieran que ser recapitalizados a pesar de haber superado con relativo éxito los *stress testing* de verano. Estas dudas se trasladaron incluso al sistema financiero español, a pesar de que las pruebas habían incluido a todas las entidades financieras y de que se habían aplicado escenarios más severos. Tras las inyecciones de capital introducidas en los bancos, el gobierno irlandés se vio obligado a solicitar la ayuda del Fondo Europeo para la Estabilidad Financiera. Sin embargo, al finalizar 2010, la atención se centraba en otras economías periféricas como Portugal y España, e incluso en Italia y Bélgica. Estas renovadas tensiones pusieron de manifiesto la atención en los problemas de solvencia de algunas economías europeas y no sólo en los problemas de liquidez. Simultáneamente, los mercados requerían garantías de que las instituciones europeas serían capaces de evitar episodios similares en el futuro y de que existieran, en caso de no poder evitarlas, mecanismos transparentes para resolverlas.

El año 2010 finalizó con la inestabilidad política en los países de Oriente Medio y Norte de África relacionada con el notable incremento del precio de las materias primas y, en particular, de los cereales. La atención se centró en el riesgo geopolítico y, después de los sucesos de Libia, en las consecuencias que podría tener la extensión de la inestabilidad a otros países productores de crudo. Como consecuencia, el año 2011 comenzó con la preocupación por el encarecimiento del crudo, constituyéndose en el principal riesgo de carácter global. No obstante, las probabilidades de que el conflicto termine extendiéndose y afecte a la producción de crudo de forma significativa han disminuido a medida que transcurren los meses, por lo que empieza a considerarse que la prima de riesgo que incorporan los precios del crudo desde hace meses se reducirá aunque muy lentamente, por lo que cabe esperar que los precios permanecerán el resto del año en niveles similares a los actuales.

Las consecuencias del encarecimiento del crudo se manifiestan sobre todo en sus efectos sobre la inflación, aunque sean transitorios. El mayor incremento de los precios inducirá a las autoridades monetarias a iniciar antes el ciclo alcista de los tipos de interés o a intensificar las subidas. Pero previsiblemente, la reacción de las autoridades monetarias será heterogénea como consecuencia de la combinación de los riesgos derivados de los precios más elevados y el escenario de riesgo con crecimiento débil e incluso probabilidad de deflación. Mientras que la Reserva Federal decidió priorizar la sostenibilidad de la recuperación económica, no modificando sus tipos de



interés de referencia, el BCE adoptó una primera subida de carácter preventivo en abril, al considerar que los posibles efectos de segunda ronda pueden hacer más duradero el movimiento de los precios. Por otra parte, los bancos centrales de las economías emergentes parecen adoptar estrategias de política monetaria más restrictivas, aunque limitadas por sus efectos sobre las entradas de capital y sobre los tipos de cambio de sus monedas.

En Europa, las tensiones financieras persistieron al inicio de la primavera, afectando a las economías periféricas ante la ausencia de una solución integral a la crisis de deuda que pudiera acotar los problemas existentes. No obstante, las reuniones del Consejo Europeo celebradas en marzo impulsaron el marco europeo en coordinación económica y prevención de crisis. En primer lugar, el pacto “Euro Plus” propuesto por Alemania requiere a las economías a garantizar la sostenibilidad fiscal a medio y largo plazo mediante las reformas necesarias en fiscalidad, pensiones o negociación salarial aunque no abordó la falta de liquidez ni los problemas de solvencia. En segundo lugar, se reformó el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), en un intento por controlar los desequilibrios del sector privado. En tercer lugar, la reforma del Fondo Europeo para la Estabilidad Financiera y el Mecanismo Europeo de Estabilización, mediante el compromiso de aumentar la capacidad de financiación del primero y convertir el segundo en permanente a partir de junio de 2013, elevando además su dotación efectiva hasta 500 mil millones de euros, que podrán utilizarse excepcionalmente para comprar deuda en los mercados primarios. Sin duda, esta posibilidad supuso una mejora aunque se defraudaron en parte las expectativas al no considerar la adquisición de deuda en los mercados secundarios, lo que habría facilitado las reestructuraciones voluntarias de deuda al estilo de los bonos Brady en la década de los años noventa y liberado al BCE de la obligación de sostener los precios de los bonos soberanos durante fases de fuertes tensiones.

En todo caso, los problemas subsisten por lo que continúan las incertidumbres sobre la solvencia de las economías periféricas, en particular de la griega. Se considera la posibilidad de que los inversores privados tengan que hacer frente a pérdidas en sus carteras de deuda, incluso antes de que el sistema de asunción de pérdidas entre en funcionamiento en 2013. Dada la elevada exposición de los bancos griegos a su propia deuda soberana, y las exposiciones de los bancos de otros países europeos a los bonos griegos, una reestructuración con quitas para los inversores privados, tendría efectos sobre las entidades afectadas y podría contagiar al resto del sistema financiero europeo, desencadenando nuevas tensiones en los mercados financieros europeos. En definitiva, mientras persista la incertidumbre sobre las reestructuraciones de deuda los diferenciales en Irlanda, Grecia y Portugal se mantendrán elevados.

En este entorno global, la economía española se ha enfrentado a la crisis más intensa de las últimas décadas. El comienzo de la crisis en agosto de 2007 coincidió con el máximo cíclico de la economía española que se alcanzó en el segundo trimestre de 2007. Desde entonces, la economía se vio inmersa en una fuerte desaceleración experimentando tasas de crecimiento negativas durante la segunda parte de 2008 y todo 2009, año en el que el crecimiento medio se situó en el -3,7%. A lo largo de 2010 se alcanzan crecimientos positivos de la actividad, observándose



un crecimiento promedio del -0,1%, que continúan durante la primera parte de 2011, año en el que las expectativas apuntan a un crecimiento promedio próximo al 1%.

Las consecuencias de la crisis para el empleo han sido devastadoras. En el tercer trimestre de 2007, la economía española tenía 20,5 millones de ocupados y la tasa de desempleo había alcanzado un mínimo histórico del 7,95% en el trimestre anterior. Desde entonces, el empleo se ha reducido drásticamente en casi 2,4 millones de personas y la tasa de desempleo ha aumentado en 13,3 puntos porcentuales hasta situarse en el 21,3%, previsible máximo de esta crisis. La experiencia de la crisis de los años noventa resulta valiosa para afrontar la situación actual. La economía española necesitó después de aquella crisis 14 años para reducir la tasa de desempleo en aproximadamente 14 puntos, lo que proporciona una idea del camino que se debe recorrer para recuperar la tasa de desempleo que había al inicio de la crisis actual.

Un factor clave en la salida de la crisis de los años noventa fueron las devaluaciones competitivas que permitieron recuperar competitividad e impulsaron la demanda externa y, por tanto, la actividad y el empleo. La integración en la UEM impide esta posibilidad por lo que se plantea el reto de recuperar competitividad sin posibilidad de recurrir a devaluaciones de la moneda. En este sentido, la única vía es impulsar con carácter de urgencia un plan de desinflación de la economía española. Este plan debería sustentarse en dos pilares básicos: el equilibrio presupuestario y un pacto de rentas, por el que los salarios y los beneficios crezcan al ritmo de la productividad. Ello permitiría una moderación de la inflación, facilitando un proceso de desinflación competitiva y preservando el poder adquisitivo de los salarios.

La economía española debe recuperar cuanto antes la confianza de los mercados financieros. Para ello, es necesario eliminar las actuales incertidumbres sobre la sostenibilidad de la deuda española. Ello exige actuar de una forma doble sobre el ratio de deuda sobre el PIB. En primer lugar, sobre el numerador, estabilizando la deuda mediante un reforzamiento de la regla fiscal que suponga un compromiso inexcusable e ineludible de alcanzar el equilibrio estructural en las cuentas públicas a medio plazo. Después del ajuste fiscal de la primavera de 2010, la actual reforma de las pensiones y la reestructuración del sistema financiero, el cumplimiento del objetivo de déficit para el conjunto de las administraciones públicas en 2011 resulta crucial. Una vez asegurado, debería establecerse el objetivo de equilibrio en términos estructurales a medio plazo para terminar de disipar las dudas de los mercados financieros. En segundo lugar se debe actuar sobre el denominador, aumentando el crecimiento potencial de la economía española. En este sentido, la reforma laboral de 2010 fue muy insuficiente para abordar los problemas de la dualidad del mercado de trabajo y de la contratación. Por ello, ha constituido una clara oportunidad perdida para impulsar la productividad, que era su principal objetivo. En este sentido, debe culminarse la reforma de la negociación colectiva, corrigiendo sus insuficiencias en la tramitación parlamentaria.

David Taguas Coejo  
Presidente de Seopan

## Capítulo 1

# El marco internacional y la economía Española

### 1.1.- La crisis de la deuda.

Lo que empezó a manifestarse en 2007 como una crisis financiera que derivó, a partir de 2008, en una intensa crisis económica en todos los países desarrollados ha tenido un nuevo capítulo a partir del año 2010 al provocar la llamada crisis de la deuda en las economías periféricas de la Unión Económica y Monetaria.

De esta manera, tras los planes de corte keynesiano a la crisis económica, mediante la recomendación del recurso al gasto extraordinario en inversión, efectuada por los organismos internacionales a todos los países, los mercados pasaron a constatar que la profundidad y duración prevista de la crisis exigía procesos de fuerte consolidación fiscal en todas las economías y especialmente en las que estaban en peor situación. En consecuencia, comenzaron a castigar a aquellas economías con mayores debilidades, centrándose especialmente con las que presentaban mayores niveles de déficit público y de deuda.

#### Cada economía tiene sus propias debilidades

En la primavera de 2010 Grecia fue la primera economía que necesitó asistencia del FMI y de sus socios europeos y, como si fueran piezas de dominó, las demás fueron cayendo a continuación: Irlanda lo hizo a finales del pasado año; Portugal ya en 2011; y otra vez Grecia a mediados del presente año. Y las siguientes en la lista de los mercados para el caso de que la crisis se extienda son España, Italia y Bélgica, las conocidas en algunos ámbitos como “semi-periféricas”. En realidad, cada una de estas economías tiene motivos peculiares y diferentes para ser objeto de la presión de los mercados.

Así, el problema principal de Grecia era su enorme deuda pública, a lo que se añadía el falseamiento de las estadísticas que actuó de detonante, que ya supera el 150% del PIB, y que demanda inevitablemente una reestructuración porque sólo la carga financiera en intereses exigirá un superávit primario claramente excesivo. Además, se ha reducido el crecimiento potencial y, aparte de los servicios turísticos y del de transporte marítimo, Grecia, en realidad, exporta muy poco y tiene pocas inversiones extranjeras directas.



En el caso de Irlanda, fue el hiper-crecimiento de sus bancos, en base a la acumulación de activos con demasiado riesgo, financiados en una proporción relativamente alta con pasivos mayoristas, lo que unido al estallido de la burbuja inmobiliaria determinó la necesidad del apoyo gubernamental y condujo a una cifra de déficit público exorbitante en 2010 tras la conversión de deuda privada en pública para evitar la quiebra bancaria generalizada.

En el caso de Portugal, el problema era que lleva muchísimos años con un crecimiento muy débil, prácticamente todo lo que va de siglo XXI. Se trata de una economía en la que se ha producido un notable deterioro de la competitividad y constituye, quizás, una buena demostración de que sin crecimiento no hay forma de pagar una deuda que, por otro lado, no resulta desafortunadamente alta.

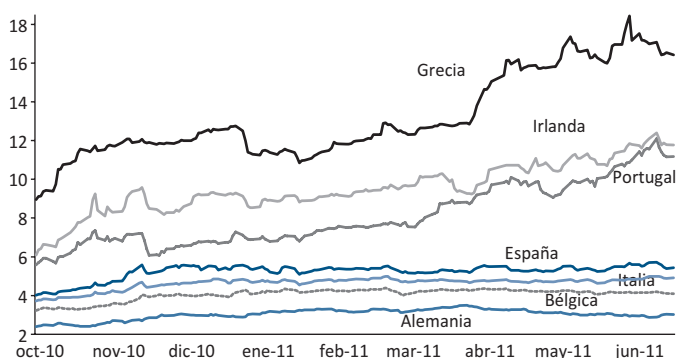
En los países donde la presión ha sido menor hasta ahora también se dan circunstancias que lo explican. Así, tanto en Italia como en Bélgica la deuda pública también supera el 100%, y ambos tienen inestabilidad política, si bien el país transalpino presenta un déficit público mayor.

### La evolución de los precios y rentabilidades de la deuda pública en los mercados

El gráfico adjunto muestra la evolución de las tasas internas de rendimiento de la deuda pública a 10 años en todos los países mencionados y permite apreciar el imposible nivel en que se han colocado, como para que puedan emitir nuevos títulos en los mercados para financiarse, los tres países que han sido objeto de un rescate.

Gráfico 1.1.

#### Evolución de la TIR del bono a 10 años en diferentes países



Fuente: Reuters

Así mismo se puede comprobar la progresiva separación respecto al bono alemán en el resto de países, los llamados “semi-periféricos”, a los que se les exige más TIR precisamente cuando el

bono alemán se beneficia de la huída hacia la calidad y sube su precio (baja su TIR), ensanchando así todavía más los diferenciales, como ha ocurrido en los últimos meses.

Afortunadamente, tras la aprobación del nuevo plan de austeridad griego, las TIR's y los diferenciales muestran cierta relajación en los datos finales de este gráfico.

## La situación de España

En el caso de la economía española, lo más preocupante no es precisamente el nivel del stock de deuda pública cuyo peso, en realidad, es inferior al promedio europeo y al de los países más relevantes. En cambio, la velocidad de crecimiento de la misma sí ha suscitado mayores interrogantes, al igual que la cuantía del déficit público y las mayores complicaciones que la distribución de poder a las comunidades autónomas suponen para su control. Además, se da la circunstancia de que el significativo recurso a su colocación en el exterior, lo que en el pasado se consideraba bueno por la diversificación que suponía y la consiguiente entrada de ahorro externo, ahora se torna en un factor negativo por la dependencia que implica de los mercados mayoristas y por el contraste negativo que supone respecto a otros países como Italia que financia su deuda mayoritariamente en el interior.

Afortunadamente, un factor positivo es que el proceso de consolidación fiscal ha cumplido objetivos en 2010, a diferencia de Grecia, Irlanda y Portugal, y cabe esperar que lo haga en 2011, aunque se requieran medidas adicionales para asegurar su cumplimiento.

Pero, los mayores problemas vienen del enorme peso de la deuda privada, especialmente la contraída por el sector financiero en el exterior para financiar su elevado volumen de crédito a residentes. No obstante, el proceso de desapalancamiento ha comenzado y la tasa de ahorro de los hogares mejoró mucho en 2008 y 2009 (aunque retrocedió en 2010).

Un factor adicional de preocupación es la situación de debilidad de una porción del sistema bancario, motivo por el que el mercado expresa su temor de que parte de esta deuda privada pueda acabar convertida en deuda pública, como ha sucedido en Irlanda. Sin embargo, hay que convenir en que los problemas de las cajas de ahorros son manejables, aun en escenarios negativos, y que la reforma financiera llevada cabo, aunque lenta e incompleta, ha conseguido situar al sistema financiero español en el principio del final del problema.

En todo caso, hay también otros factores que hacen que la situación en España sea claramente diferente de la de los países rescatados e impulsen a creer en que se superarán las dificultades. Las exportaciones españolas muestran gran dinamismo; el déficit por cuenta corriente se ha reducido mucho respecto al insostenible nivel del 10% existente al inicio de la crisis; el crecimiento de los salarios en España ha disminuido notablemente y hay que pensar que esta será la tónica para el futuro próximo; y la mayor parte del ajuste en el sector de la construcción ha tenido ya lugar, al descender su peso del 18% al 12% del PIB.





## Una mirada hacia el futuro

En el momento de redactar este informe se acaba de producir la aprobación en el parlamento griego del plan de ajuste exigido por sus socios europeos. Era absolutamente necesario porque resulta evidente que el problema de Grecia no es de liquidez sino de solvencia y solo con reducciones de su nivel de deuda puede tener solución. Otro tema es que la reestructuración de la deuda no sea abierta sino encubierta, con un alargamiento de plazos y/o reducción de tipos de interés, pero con un claro descenso en el valor actual de la deuda así como en el servicio anual de la misma. La situación de Grecia es otra evidencia de que cada economía es diferente. En su caso, el problema es producto de décadas de aplicación de inadecuadas políticas impositivas, décadas de corrupción ó baja edad de jubilación.

En todo caso, el alejamiento momentáneo de la posibilidad de default inmediato ha supuesto una cierta relajación de los mercados de deuda, también en el resto de países periféricos. Pero está claro que el problema dista de estar solucionado. Sólo la vuelta de una etapa de crecimiento económico relativamente generalizado permitirá frenar el avance del peso de la deuda sobre el producto interior bruto en la mayor parte de los países. Pero, los necesarios programas de austeridad hacen más lenta la consecución de las tasas potenciales de crecimiento.

Por otra parte, la Unión Europea ha diseñado mecanismos de apoyo para los países en dificultades. Así, los ministros de Economía de la UE pactaron una dotación de 500.000 millones de euros para el fondo de rescate permanente para los países de la eurozona con problemas de deuda que comenzará a funcionar a mediados de 2013 y al que se añadirá la aportación del Fondo Monetario Internacional (FMI), probablemente 250.000 millones, así como las contribuciones voluntarias de los Estados que no pertenecen a la eurozona.

Pero, conviene recordar que esto sirve solo para problemas puntuales y, si países grandes como España o Italia estuvieran en peligro, el problema afectaría en realidad a la misma existencia del euro, al menos en su concepción y estructura actual. Por eso resulta necesario profundizar en una mayor integración económica en Europa, incluso en un gobierno económico más fuerte, del que el llamado pacto del Euro no pasa de ser sólo un inicio.

## 1.2.- Perspectivas de la actividad internacional.

En términos generales y atendiendo a un marco complejo y de elevada incertidumbre, cabe observar cómo las proyecciones de crecimiento en la parte inicial del ejercicio actual incluso aún se revisaban al alza. Sin embargo, ha transcurrido el tiempo, aunque las perspectivas del entorno internacional se mantienen en una senda positiva los niveles que se estiman en la actualidad son algo más moderados que hace unos meses.

Después de que las principales economías desarrolladas finalizaran el año 2008 en clara recesión, la evolución media a lo largo de 2009 confirmó importantes caídas del producto, destacando las de Japón, Reino Unido y la UEM, que condujeron a registrar una tasa de variación negativa del 3,4 por ciento en las economías desarrolladas.

Cuadro 1.1.

### Perspectivas de la actividad global

Variación interanual del PIB en %

	Peso en el PIB mundial	2009	2010	Previsión 2011
<b>Desarrollados</b>	<b>52,3%</b>	<b>-3,4</b>	<b>3,0</b>	<b>2,3</b>
EEUU	19,7%	-2,6	2,8	2,7
Japón	5,8%	-6,3	3,9	0,5
UEM	14,6%	-4,1	1,7	1,7
<b>España</b>	<b>1,8%</b>	<b>-3,7</b>	<b>-0,1</b>	<b>1,0</b>
Reino Unido	2,9%	-4,9	1,3	1,6
<b>Emergentes</b>	<b>47,7%</b>	<b>2,7</b>	<b>7,3</b>	<b>6,6</b>
Rusia	3,0%	-7,8	4,0	5,0
China	13,6%	9,2	10,3	10,5
India	5,5%	6,8	10,4	8,5
Brasil	2,9%	-0,6	7,5	5,0
México	2,1%	-6,1	5,5	5,0
<b>MUNDO</b>	<b>100%</b>	<b>-0,5</b>	<b>5,0</b>	<b>4,4</b>

Fuente: FMI, SEOPAN

Tras el impulso de las importantes medidas de estímulo de los países más avanzados y después de la aportación de los países emergentes, la economía y el comercio mundial iniciaron a mediados de 2009, una senda de recuperación que se consolidó con una intensidad algo más vigorosa de lo inicialmente esperado a lo largo del 2010. Sin embargo, esa recuperación sigue siendo heterogénea, destacando el liderazgo y la contribución a la expansión del comercio mundial por parte de las economías emergentes frente a una aportación más moderada de las economías más desarrolladas. Dentro de estas últimas, Estados Unidos experimentó el avance más elevado, recobrando el nivel previo al inicio de la crisis. También Japón, registró una salida de la



recesión mostrando una relativa fortaleza. Por su parte, en la UEM la recuperación fue más moderada aunque mostrando diferencias apreciables entre Alemania y las economías periféricas, afectadas por las crisis de deuda soberana.

Las perspectivas para 2011, atendiendo a un panorama dominado por la incertidumbre, apuntan en la mayoría de los países desarrollados hacia un crecimiento positivo. Sin embargo, en términos generales, los últimos indicadores proyectan un escenario algo más moderado en la segunda parte del año, por lo que cabe esperar un crecimiento algo más contenido que el registrado en 2010, estimándose para el agregado una tasa del 2,3 por ciento en 2011, frente al 3,0 por ciento del ejercicio previo. Destaca, por una parte, la gradual moderación del impulso de la economía de EE.UU. y, por otra, en un nivel más moderado, la estabilidad del crecimiento estimado para la UEM, que alcanzará un avance del 1,7 por ciento, similar al del 2010. Con respecto a la economía española se anticipa un ligero avance de la actividad, en el entorno del 1,0 por ciento. Con referencia a los países emergentes, se proyecta un crecimiento más intenso aunque, asimismo, más moderado que en 2010.

En lo relativo al empleo, cabe esperar avances de poca entidad, por lo que las tasas de desempleo se mantendrán en niveles aún elevados. Por otra parte, teniendo en cuenta el repunte de la inflación en la primera parte del año en curso, cabe avanzar una senda de moderación en la segunda parte, en el supuesto de ausencia de presiones adicionales y de efectos de segunda ronda.

La mayoría de los organismos internacionales, en sus valoraciones, identifican como riesgos más relevantes para las economías más desarrolladas, la posibilidad de subidas adicionales en los precios, acompañada de una alta probabilidad de un menor crecimiento económico, relacionado con elevados déficit presupuestarios y con unas condiciones monetarias que previsiblemente tenderán a ser menos laxas.

Por su parte, en las economías emergentes se destacan las tensiones sobre los precios, los riesgos de recalentamiento y la formación de posibles burbujas, lo que sugiere un progresivo endurecimiento de las condiciones monetarias.

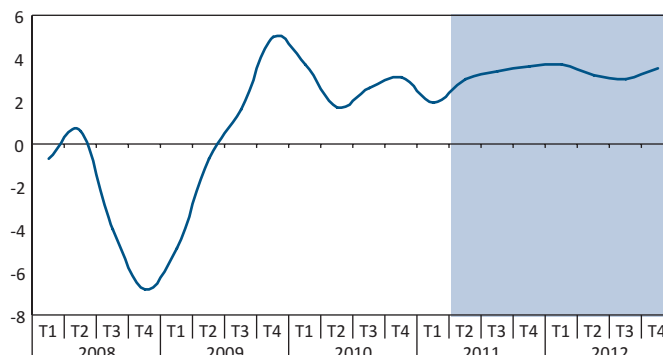
### **Situación y perspectivas de EE.UU.**

La crisis en Estados Unidos supuso alcanzar el un mínimo cíclico (-6,8 por ciento en tasa intertrimestral anualizada) en el cuarto trimestre de 2008. A lo largo de 2009 se observó una progresiva moderación de la caída de la actividad, mostrando una importante aceleración a finales del ejercicio, hasta registrar en promedio anual una tasa del -2,6 por ciento. La recuperación de la actividad comenzó en la segunda parte de 2009. La evolución reciente su economía ha estado marcada por la pérdida de fortaleza en la primera mitad de 2010 y posterior recuperación en la segunda parte, lo que elevó el crecimiento promedio en el año al 2,8 por ciento; sin embargo en el comienzo del 2011 se confirma una relativa pérdida de fortaleza en este avance.

Gráfico 1.2.

**EE.UU: Evolución del PIB**

Tasa intertrimestral anualizada



Fuente: BEA, SEOPAN

La positiva evolución a lo largo de 2010 se apoyó en el consumo privado, destacando el impulso de los bienes duraderos, la inversión en equipo, ambos favorecidos por medidas de estímulo, y la recomposición de existencias, mientras que la inversión residencial y el sector exterior contribuyen negativamente al crecimiento. A este proceso de mejora, se incorporó la inversión privada aunque moderándose según avanzaba el ejercicio.

Cuadro 1.2.

**Cuadro Macroeconómico EE.UU.**

Tasa intertrimestral anualizada en %

	2009	2010				2011	2010	2011
		T I	T II	T III	T IV	T I		
<b>Consumo privado</b>	<b>-1,2</b>	<b>1,9</b>	<b>2,2</b>	<b>2,4</b>	<b>4,0</b>	<b>2,2</b>	<b>1,7</b>	<b>2,6</b>
- Bienes duraderos	-3,7	8,8	6,8	7,6	21,1	9,3	7,6	8,1
<b>Gasto público</b>	<b>1,6</b>	<b>-1,6</b>	<b>3,9</b>	<b>3,9</b>	<b>-1,7</b>	<b>-5,8</b>	<b>1,0</b>	<b>-0,6</b>
Inversión privada	-17,1	7,8	17,2	10,0	7,7	2,0	5,7	9,0
- Inversión residencial	-22,9	-12,3	25,6	-27,3	3,3	-2,0	-3,0	-0,6
<b>Demanda interna</b>	<b>-3,1</b>	<b>1,3</b>	<b>4,3</b>	<b>2,6</b>	<b>3,2</b>	<b>0,4</b>	<b>1,9</b>	<b>2,5</b>
Exportaciones	-9,5	11,4	9,1	6,7	8,6	7,6	11,7	8,9
Importaciones	-13,8	11,2	33,5	16,8	-12,6	5,1	12,6	6,1
<b>PIB</b>	<b>-2,6</b>	<b>3,7</b>	<b>1,7</b>	<b>2,6</b>	<b>3,1</b>	<b>1,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,7</b>

Fuente: BEA, SEOPAN

En la actualidad, la tasa de desempleo se eleva al 8,9 por ciento, lo que supone 0,7 puntos menos que la media del ejercicio precedente, aunque las expectativas, dada la evolución reciente del empleo, contemplan una moderación en su reducción en lo que resta de año.



Con respecto a los desequilibrios que registra la economía, destacar el aún importante nivel de apalancamiento de los hogares, además de un insuficiente nivel de ahorro, acompañado de un elevado déficit público, con aparentes dificultades para su corrección en el corto plazo. Adicionalmente, anotar la elevación del nivel de precios, hasta el 3,6 por ciento, por la repercusión de los precios de la energía, estimándose que esta progresión es coyuntural, lo que dará un relativo margen a una política monetaria de corte acomodaticia. Ello supone el mantenimiento de los niveles actuales en los tipos de interés al menos hasta que se confirme un periodo sostenido de creación de empleo y no se consolide el reciente aumento de la tasa de inflación, que probablemente sea temporal.

Según se ha indicado, las previsiones para la segunda parte del 2011 contemplan la continuidad de la fortaleza del consumo privado, acompañada de una ligera regresión del gasto público. Mientras, la inversión, previsiblemente, recuperará algo de dinamismo, apoyada en un moderado avance de la inversión residencial en la segunda parte del año. A este perfil, contribuirá positivamente el sector exterior, por el mantenimiento del impulso exportador y en mayor medida por atenuación en el ritmo de las importaciones.

### **Situación y perspectivas de la Unión Económica y Monetaria**

En la UEM, 2010 cerró con un crecimiento promedio del 1,7 por ciento frente a una caída del 4 por ciento del ejercicio previo. El perfil evolutivo recoge una suave aceleración a lo largo del ejercicio anterior, elevándose hasta el 2,5 por ciento al comienzo del 2011. Esa progresión se apoyó en el mayor dinamismo del consumo privado y en la aportación del sector exterior, mientras que la formación bruta de capital, aunque llegó a alcanzar unas tasas positivas en la segunda parte del año, todavía experimentó un descenso medio anual del 0,8 por ciento.

En el inicio del año en curso, se mantiene el nivel del consumo privado mientras que la inversión experimenta una sustancial aceleración. Por su parte, el sector exterior, confirma la continuidad de su positiva contribución, especialmente por el avance de las exportaciones, que se apoya en el dinamismo de los mercados internacionales. Desde la perspectiva de la oferta, cabe anotar el positivo avance de todas las ramas, destacando el ligero crecimiento de la construcción, después de cerca de tres años de caídas.



Cuadro 1.3.

**Cuadro Macroeconómico UEM**

Tasa interanual en %

2009	2010				2011	2010	2011
	T I	T II	T III	T IV	T I		
Consumo privado	-1,2	0,4	0,6	1,0	1,1	0,8	1,0
Consumo público	2,4	0,8	0,3	0,1	1,1	0,5	0,3
FBCF	-11,8	-5,0	-0,6	0,5	4,2	-0,8	1,7
Demanda interna	-3,5	-0,4	1,3	1,3	2,0	1,0	0,8
Exportaciones	-13,1	7,4	13,2	12,2	9,7	11,2	8,0
Importaciones	-11,9	4,2	11,5	10,8	8,7	9,3	6,5
PIB	-4,2	0,8	2,0	2,0	2,5	1,7	1,7
PIB (Intertrimestral anualizada)	--	1,2	4,1	1,6	3,2	--	--

Fuente: BCE, SEOPAN

En promedio anual el empleo registró un ligero retroceso en 2010, aunque su evolución mostró una tendencia a la estabilización, que condujo a un ligero avance en el comienzo del año actual. Con referencia a los precios, en la parte inicial de 2011 se registra un avance de la tasa, hasta el 2,7 por ciento en mayo, como consecuencia de la presión de los productos energéticos. Asimismo, se anticipa una progresiva moderación de este nivel en la segunda parte del año, aunque desde el Banco Central Europeo se manifiesta preocupación por la importancia de los efectos de segunda ronda.

En la evolución de la actividad, dentro de la zona se observan sustanciales diferencias entre los distintos países. El crecimiento es más elevado en los países centrales, especialmente en Alemania, contrastando con las economías de la periferia, más afectadas por la crisis de la deuda y por los necesarios ajustes que se han tenido que realizar. Estos importantes esfuerzos, en términos de consolidación fiscal, elevados recortes presupuestarios con evidentes consecuencias sobre la actividad y el empleo en el corto plazo.

Los datos del primer trimestre de 2011 confirman esas divergencias: se anota un incremento vigoroso de la actividad en Alemania, Austria, Países Bajos y, algo más contenido, en Francia, frente a las caídas de cierta entidad en Grecia y en Irlanda, como consecuencia del severo ajuste que están aplicando.

La información indica una continuidad de la trayectoria descrita, con una ligera moderación de los índices de confianza, aunque manteniéndose en niveles equiparables al comienzo de la crisis. Por ello, se puede anticipar la prolongación de una evolución positiva de la UEM, algo más atenuada que la observada en la primera parte del ejercicio, hasta alcanzar un crecimiento medio del 1,7 por ciento, similar al del ejercicio anterior.



Gráfico 1.3.

### Indicador de clima económico: UEM



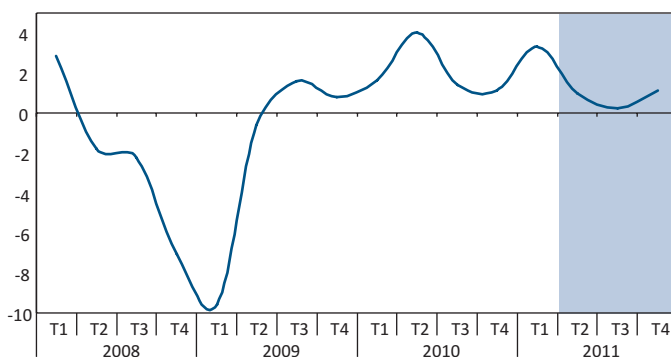
Fuente: MEH

Esta atenuación vendría explicada por la moderación del gasto privado y en mayor medida del público, lo que es coherente con la necesidad de desapalancamiento de los sectores público y privado y con el marco de incertidumbre que la crisis financiera y soberana ha inducido sobre parte del sistema bancario europeo. A esto se añade un aumento progresivo de los tipos de interés, y un tipo de cambio respecto al dólar claramente apreciado, circunstancia que puede restar algo de fuerza a la recuperación. Con respecto a la inversión, se espera una evolución positiva aunque asimismo más contenida. Por su parte, el sector exterior mantendrá su impulso en las exportaciones, lo que permitirá una contribución media aún positiva. Por tanto, se espera que el PIB de la UEM continúe creciendo, mostrando una ligera moderación en la parte central del ejercicio, en un entorno marcado por las crisis de la deuda soberana y por los procesos de consolidación fiscal.

Gráfico 1.4.

### UEM: Evolución del PIB

Tasa intertrimestral anualizada



Fuente: BCE, SEOPAN

## Situación y perspectivas de otras economías

En la primera parte de 2011, el **Reino Unido** registró una tasa de crecimiento intertrimestral del 0,5 por ciento (1,8 por ciento en términos interanuales). Este avance estuvo apoyado fundamentalmente en la positiva contribución de la demanda externa. Por el contrario, tanto el consumo privado como la inversión experimentan tasas negativas. Desde el lado de la oferta, cabe apuntar cómo el dilatado ajuste de la construcción comienza a dar síntomas de estabilización. Otro rasgo asimismo a subrayar, es la ligera mejora de las cuentas públicas que, sin embargo, después del severo plan de ajuste aprobado aún presentan un elevado déficit, equivalente al 9 por ciento del PIB.

**La economía japonesa** experimentó en 2010 un incremento medio anual del 3,9 por ciento, recuperando en una parte sustancial la caída del 6,3 por ciento del ejercicio precedente. Tal avance estuvo respaldado por el mayor dinamismo del consumo y de la inversión al que se sumó una aportación significativa del sector exterior. En la primera parte de 2011, la economía japonesa se ha visto gravemente afectada por el seísmo y posterior tsunami y catástrofe nuclear. Aparte de la catástrofe humana que ello ha supuesto, cabe apuntar que el tejido industrial afectado es elevado, por lo que la incidencia en la actividad es asimismo alta. En el corto plazo, los efectos son cuantiosos, incluso trascienden a otros países. Así en el comienzo de 2011, la actividad experimenta una caída del 1,7 por ciento. Sin embargo, su economía está basada en un sector industrial aún sólido y competitivo, y por tanto exportador, además de contar con una elevada dotación de capital físico y humano, y de tener un importante volumen de ahorro privado. Por tanto, cabe considerar que el impacto económico será transitorio y limitado.

Con respecto a las **economías emergentes**, con un peso creciente en el PIB mundial, cercano en la actualidad al 50 por ciento, la evolución y perspectivas siguen siendo muy favorables. China continúa creciendo en tasas cercanas al 10 por ciento, incluso en la primera parte del ejercicio en curso, basándose en el consumo privado. Los síntomas de recalentamiento interno, especialmente en el sector de la vivienda, y la aceleración de la inflación, han favorecido un endurecimiento de las condiciones monetarias. Se mantiene un importante excedente por cuenta corriente, que se estima en el 3 por ciento del PIB. En lo referente a la cotización del yuan, a pesar de los intentos de flexibilizar su régimen, no se observan cambios reseñables, manteniéndose en una zona de infravaloración.

También en **América Latina**, con Brasil a la cabeza, el crecimiento sigue siendo sólido con una tasa media cercana al 6 por ciento que se acompaña, no obstante, con una mayor presión sobre la inflación. El fuerte aumento de los precios de las materias primas y la recuperación de la demanda mundial se han traducido en mayores ingresos.

En la actualidad, en la economía internacional persisten elevadas incertidumbres, proyectándose desde los organismos internacionales un escenario de consolidación de la recuperación del co-



mercio y del crecimiento, fundamentalmente de la mano de los países emergentes. Las medidas de estímulo fiscal, presupuestario y monetario, han evitado una regresión mayor en los países más desarrollados, pero han generado unos desequilibrios insostenibles en el medio plazo. Ello ha provocado un cambio radical de las políticas, buscando en la actualidad la contención del gasto, lo que sin embargo contribuirá en el corto plazo a recortar el consumo de los hogares y de las AAPP. El aspecto más positivo de la implementación de estas políticas, es su contribución al reforzamiento de la confianza de los mercados y en un plazo algo más dilatado su aportación a la consecución de un crecimiento más sostenible.

### 1.3.- Situación de la economía española.

La economía española alcanzó en el primer trimestre de 2009 el fondo de la recesión, con un crecimiento intertrimestral del -1,7 por ciento, que en tasa anualizada supuso el -6,6 por ciento y, en términos de la tasa interanual el -3,3 por ciento. Este mínimo cíclico se experimentó con un trimestre de retraso respecto a la economía de EE.UU.. A partir del primer trimestre de ese ejercicio, los indicadores de actividad, demanda y empleo comenzaron a mostrar una menor intensidad en el proceso de deterioro, confirmando que lo peor de la crisis se había superado. A lo largo de la segunda parte de 2009, se moderaron los ritmos intertrimestrales de caída de la actividad, cerrando el ejercicio con una tasa promedio del -0,1 por ciento. La moderación del perfil intertrimestral del gasto en 2009, que incluso llegó a experimentar incrementos intertrimestrales en el consumo y en la inversión en equipo, estuvo relacionada con las ayudas directas a la adquisición de vehículos de automoción, al tiempo que la inversión pública recogía los beneficios de la ejecución de los proyectos del Fondo Estatal de Inversión Local (FEIL). Sin embargo, las medidas de apoyo, no pudieron evitar una elevada destrucción de empleo y favorecieron una intensa ampliación del déficit público, rasgos que diferenciaron negativamente a la economía española del resto de economías europeas en ese ejercicio.

Aunque sin duda la puesta en marcha del Fondo de Inversión Local (2009 y 2010), que contemplaba un gasto extraordinario de aproximadamente 11.000 millones, tuvo efectos positivos sobre la actividad en construcción y el empleo. Sin embargo supuso una oportunidad perdida para impulsar un auténtico Plan de Infraestructuras encaminado a mitigar las devastadoras consecuencias que la crisis estaba teniendo sobre la actividad en construcción. Mientras que la presentación del Plan Extraordinario de Infraestructuras en abril de 2010, de financiación privada, intentaba contrarrestar también los efectos negativos del ajuste, pero llegó tarde, ya que la crisis de deuda soberana no permitió su puesta en marcha.

La evolución de la actividad confirmó a lo largo del 2010 una trayectoria de suave recuperación. Los rasgos que se identifican configuran un ciclo similar al iniciado en la segunda parte del ejercicio previo y fundamentalmente explicado por la prolongación de la débil recuperación del consumo de las familias y de la inversión en bienes de equipo. A ello se añade la moderación del aún importante ajuste en el sector residencial y la positiva contribución al crecimiento del PIB de la demanda externa que, no obstante, medida en términos anuales registró un recorte de 1,7 puntos respecto de 2009, hasta situar su aportación positiva en un punto del PIB.

A pesar de ese perfil de mejora gradual, el PIB experimentó una variación del -0,1 por ciento en 2010, lo que supone un resultado mejor del estimado inicialmente (la estimación de SEOPAN era -0,2 por ciento), y corrige el retroceso del 3,7 por ciento del año anterior. Sin embargo, dibuja una senda más moderada en la salida de la crisis, visiblemente diferenciada con respecto de la evolución reciente en otros países de la UEM, lo que probablemente manifiesta el mayor



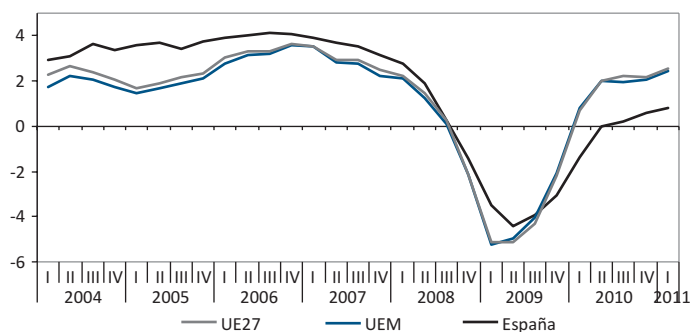


alcance que el proceso de ajuste está teniendo sobre la economía española, obstaculizado una recuperación más vigorosa.

Gráfico 1.5.

### Evolución del PIB en Europa y España

(Tasas de variación interanuales en términos reales y en %)

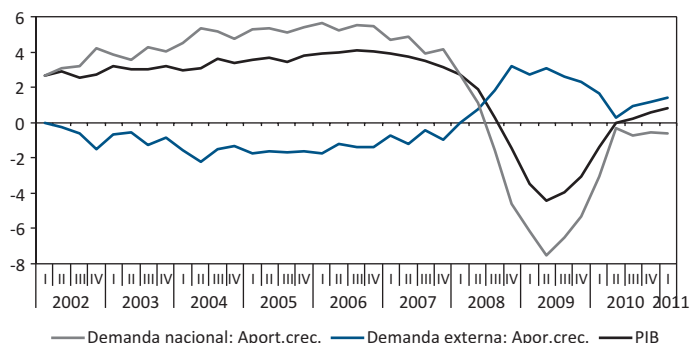


Fuente: INE, Eurostat

El perfil trimestral a lo largo de 2010 estuvo marcado por el final de los estímulos fiscales públicos, como la finalización del Plan 200E de apoyo público a la adquisición de automóviles, y por el efecto adelanto sobre las compras, derivado del aumento de tipos del IVA a partir del 1 de julio. Tales factores propiciaron un repunte de la actividad en el segundo trimestre del año, que fue seguido por un estancamiento en el tercero. En el promedio del año, la aportación al crecimiento de la demanda nacional fue negativa (-1,2 puntos), mientras que la aportación del saldo exterior fue positiva (1,1 puntos), como ha venido ocurriendo desde el inicio de la crisis. Por tanto, el saldo exterior confirmó un año más su característico comportamiento contracíclico contribuyendo positivamente al crecimiento del PIB, por tercera vez en los últimos años. Esta aportación estuvo sustentada en el comportamiento expansivo de las exportaciones, frente a una progresión más contenida de las importaciones.

En el primer trimestre de 2011, cabe destacar el comportamiento del consumo público, al contribuir con la mayor parte del avance estimado en el periodo que, no obstante, puede considerarse coyuntural, no observándose cambios sustanciales adicionales en el patrón de avance, lo que sitúa el crecimiento interanual en el 0,8 por ciento. Esta tasa es coincidente con la previsión de SEOPAN para este periodo y, por tanto, totalmente compatible con el escenario base, en el que se estima una variación promedio en 2011 del 1,0 por ciento.

Gráfico 1.6.

**Evolución del PIB, la demanda nacional y externa****(PIB: Tasas de variación interanuales en términos reales y en %)**

Fuente: INE

El **consumo de los hogares** experimentó en 2010 un avance medio del 1,3 por ciento, nivel que contrasta con el pronunciado descenso que mostró en el ejercicio anterior (-4,2 por ciento), aunque con un comportamiento claramente diferenciado entre el primer y segundo semestre del año, como consecuencia del fin de las ayudas fiscales y por el aumento de la imposición indirecta que ha favorecido la compra de bienes duraderos. Una vez agotados tales efectos, se anota una caída intertrimestral seguida de una ligera recuperación en los dos trimestres siguientes. Este avance se produce en un entorno de caída de la renta disponible de las familias y de pérdida de poder adquisitivo por el incremento de los precios. Asimismo, se estima un descenso de la riqueza de las familias en sus componentes financiero e inmobiliario, anotándose una caída de menor intensidad que en el ejercicio previo. En este marco, la tasa de ahorro de ahorro cayó con intensidad (4,9 puntos) hasta situarse en el 13,1 por ciento de la renta disponible, sensiblemente inferior al nivel máximo del 18 por ciento alcanzado a finales de 2009.

Por su parte, el **consumo público** descendió un 0,7 por ciento en el año, como consecuencia de la adopción de las medidas de ajuste fiscal introducidas en mayo de 2010.



Cuadro 1.4.

## Evolución del PIB y sus componentes

(Tasas de variación interanual en términos reales)

	2009	2010	2009				2010				2011
			Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV	
<b>Gasto en consumo final</b>	<b>-2,3</b>	<b>0,7</b>	<b>-2,2</b>	<b>-3,0</b>	<b>-2,3</b>	<b>-1,8</b>	<b>-0,5</b>	<b>1,5</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>
- Gasto en consumo de los hogares	-4,3	1,3	-5,0	-5,5	-4,2	-2,6	-0,3	2,2	1,5	1,7	0,7
- Gasto en consumo de las ISFLSH	1,0	0,5	0,9	1,0	1,2	0,8	0,6	1,1	0,4	-0,4	1,0
- Gasto en consumo de las AAPP	3,2	-0,7	5,9	4,3	2,7	0,2	-1,1	-0,1	-0,7	-0,9	1,1
<b>Formación bruta de capital fijo</b>	<b>-16,0</b>	<b>-7,6</b>	<b>-15,3</b>	<b>-18,0</b>	<b>-16,4</b>	<b>-14,0</b>	<b>-10,5</b>	<b>-6,7</b>	<b>-6,7</b>	<b>-6,1</b>	<b>-5,8</b>
- Bienes de equipo	-24,8	1,8	-24,2	-31,5	-25,5	-16,9	-4,6	8,7	2,4	1,2	0,3
<b>- Construcción</b>	<b>-11,9</b>	<b>-11,1</b>	<b>-12,2</b>	<b>-12,0</b>	<b>-11,7</b>	<b>-11,9</b>	<b>-11,3</b>	<b>-11,3</b>	<b>-11,2</b>	<b>-10,6</b>	<b>-10,2</b>
<b>Vivienda</b>	<b>-24,5</b>	<b>-16,8</b>	<b>-23,9</b>	<b>-24,4</b>	<b>-25,0</b>	<b>-24,8</b>	<b>-20,9</b>	<b>-18,7</b>	<b>-15,1</b>	<b>-11,4</b>	<b>-8,9</b>
<b>Otras construcciones</b>	<b>-0,1</b>	<b>-7,2</b>	<b>-0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,9</b>	<b>-4,1</b>	<b>-5,9</b>	<b>-8,7</b>	<b>-10,1</b>	<b>-10,9</b>
- Otros productos	-16,2	-8,2	-12,1	-16,9	-18,7	-17,2	-15,8	-11,0	-3,0	-1,5	-0,1
Variación de existencias (*)	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
<b>Demanda nacional (*)</b>	<b>-6,4</b>	<b>-1,2</b>	<b>-6,2</b>	<b>-7,5</b>	<b>-6,5</b>	<b>-5,3</b>	<b>-3,0</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,6</b>	<b>-0,6</b>
<b>Exportación bienes y servicios</b>	<b>-11,6</b>	<b>10,3</b>	<b>-16,5</b>	<b>-15,8</b>	<b>-11,0</b>	<b>-2,1</b>	<b>9,4</b>	<b>11,9</b>	<b>9,4</b>	<b>10,5</b>	<b>11,2</b>
<b>Importación bienes y servicios</b>	<b>-17,8</b>	<b>5,4</b>	<b>-21,5</b>	<b>-22,2</b>	<b>-17,2</b>	<b>-9,2</b>	<b>2,0</b>	<b>9,6</b>	<b>5,0</b>	<b>5,3</b>	<b>5,2</b>
<b>Saldo exterior neto (*)</b>	<b>2,7</b>	<b>1,0</b>	<b>2,7</b>	<b>3,1</b>	<b>2,6</b>	<b>2,3</b>	<b>1,6</b>	<b>0,3</b>	<b>0,9</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>
<b>P I B pm</b>	<b>-3,7</b>	<b>-0,1</b>	<b>-3,5</b>	<b>-4,4</b>	<b>-3,9</b>	<b>-3,0</b>	<b>-1,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,6</b>	<b>0,8</b>
Ramas agraria y pesquera	1,0	-1,3	0,4	0,7	1,6	1,5	-1,2	-2,1	-2,2	0,3	0,3
Ramas energéticas	-6,4	3,0	-5,5	-6,5	-7,3	-6,3	0,1	0,6	4,6	6,6	3,6
Ramas industriales	-13,6	0,9	-12,7	-15,9	-14,8	-11,0	-2,0	2,5	1,7	1,4	3,9
<b>Construcción</b>	<b>-6,2</b>	<b>-6,3</b>	<b>-6,1</b>	<b>-6,3</b>	<b>-7,1</b>	<b>-5,4</b>	<b>-6,4</b>	<b>-6,5</b>	<b>-6,6</b>	<b>-5,8</b>	<b>-5,4</b>
Ramas de los servicios	-1,0	0,5	-0,8	-1,6	-0,9	-0,9	-0,6	0,4	0,8	1,1	1,2
- Servicios de mercado	-1,9	0,4	-1,8	-2,6	-1,7	-1,6	-1,0	0,3	0,9	1,3	1,5
- Servicios de no mercado	2,1	0,8	2,5	2,2	2,0	1,6	0,8	0,9	0,7	0,7	0,2
Impuestos netos s/ los productos	-6,0	0,6	-5,7	-6,8	-6,5	-4,8	-1,0	1,7	0,8	1,0	-0,6
<b>P I B pm (Tasas intertrimestrales)</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>-1,6</b>	<b>-1,1</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>

(\*) Aportación al crecimiento del PIB a precios de mercado

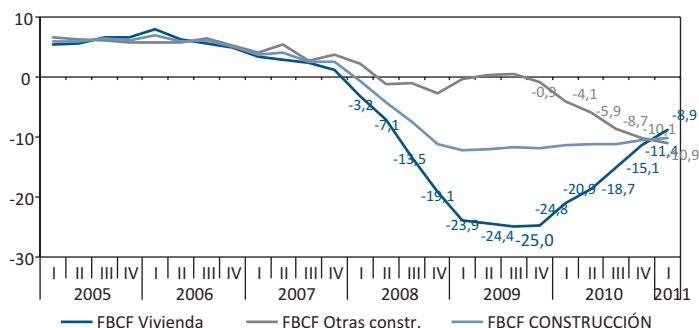
Fuente: CNTR (INE). Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario

La **formación bruta de capital fijo** registró una tasa anual del -7,6 por ciento. Tal registro, esta atenuado por el avance en **bienes de equipo**, con un crecimiento del 1,8 por ciento, frente al descenso del 24,8 por ciento del periodo previo, destacando cómo su progresión interanual experimentó una clara moderación en el segundo semestre. En un entorno de restricción del crédito, como el actual, y de expectativas desfavorables, esta evolución se relaciona con la puesta en marcha de proyectos de inversión por parte de las empresas, con la fortaleza de la demanda exterior, y con la aparente mejora de la situación patrimonial de las empresas a lo largo del año, confirmándose un proceso de desapalancamiento, en el que aún se evidencian dificultades para conseguir financiación, a lo que se une un escenario en el que predominan las expectativas de subidas del tipos.

Gráfico 1.7.

**Evolución de la Inversión en Construcción: Residencial y Otras construcciones**

(Tasas de variación interanuales en términos reales y en %)



Fuente: INE

La explicación del ajuste de la inversión hay que buscarla, un año más, en su componente de construcción. En términos generales, el sector de la **construcción** ha desempeñado un papel determinante, tanto durante la fase expansiva como en la recesión. Desde el ingreso en la UEM y hasta 2007, la contribución de la inversión en construcción sobre el PIB se incrementó más de 6 puntos hasta alcanzar cerca del 18 por ciento, y aportar, por sí sola, cerca del 24 por ciento del crecimiento real del PIB y más del 26 por ciento de la creación de empleo. Sin embargo, a lo largo de los tres últimos años, el protagonismo del sector se ha reducido en más de 5 puntos porcentuales del PIB (de los que 4,5 puntos están ligados a la vivienda), situación que explica cerca del 50 por ciento de la evolución de la economía real y el 60 por ciento de la destrucción de empleo en esa misma fase.

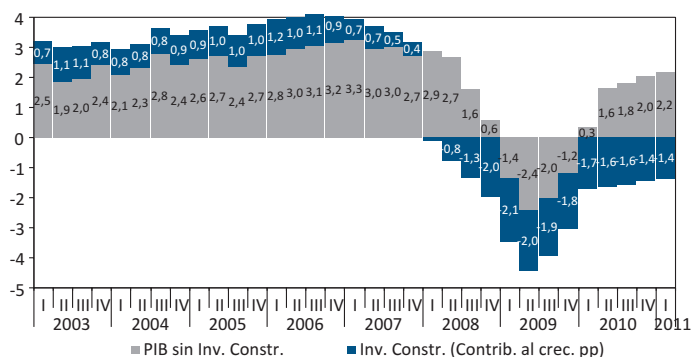
Respecto a la evolución reciente de la **inversión en vivienda**, las expectativas sobre los precios inmobiliarios, junto a las dificultades para el acceso a la financiación por parte de las familias, favorecieron la continuidad del retroceso, cuyo inicio aunque más ordenado se establece en la última parte de 2006 y principios de 2007. Así, en 2010, la inversión residencial registró un decrecimiento cercano al 17 por ciento en el conjunto del año, pero según se observa en el Gráfico 2.2, moderando su caída en términos interanuales ininterrumpidamente desde el cuarto trimestre del 2009. Asimismo, a lo largo de 2010 se registró una nueva caída de la demanda de viviendas, disminuyendo el número de visados hasta el entorno de las 91 mil unidades anuales a principios del 2011, nivel inédito en las series históricas disponibles desde principios de los años ochenta. Atendiendo a su evolución reciente, las expectativas actuales apuntan a la estabilización de la demanda apreciándose una ligera mejoría de los ratios de accesibilidad, lo que podría contribuir a mantener la demanda de vivienda y acelerar la absorción del exceso de capacidad que necesita el sector para normalizar su actividad. Se confirma una estabilización en 2010 del stock de viviendas sin vender, después de un largo periodo de sustancial incremento del inventario, configurando un marco más positivo para la reactivación de la inversión residencial.



Gráfico 1.8.

## Evolución del PIB y de la contribución de la Inversión en Construcción

(Contribución interanual, en términos reales %)



Fuente: INE, elaboración SEOPAN

Como muestra el Gráfico 1.8, que recoge la contribución de la inversión en construcción a la evolución del PIB, se confirma su importante repercusión en la evolución del agregado en los últimos ejercicios. Concretamente en 2010, la actividad constructora, vía demanda, restó al crecimiento del PIB 1,58 puntos (0,97 puntos son atribuibles a la inversión residencial, mientras que otras construcciones contribuyeron con los restantes 0,61 puntos), habiéndose mantenido esa detracción en el primer trimestre de 2011 hasta los 1,4 puntos de crecimiento del PIB, de los que en esta ocasión 0,5 puntos son atribuibles a la evolución del sector residencial, mientras que el resto del sector (dominado en su mayor parte por la obra civil) amplía su negativa contribución hasta recortar en 0,9 puntos el crecimiento del periodo.

La **inversión en otras construcciones** en 2009, se apoyó en el impulso de la inversión de las Administraciones Públicas, vinculado a la ejecución de las obras ligadas al Fondo Estatal de Inversión Local (FEIL) y, en 2010 asimismo se benefició de las promovidas por el Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local (FEESL), aunque con menor repercusión en el sector (según se analiza en el capítulo posterior) y de menor cuantía. En términos generales la inversión en edificación no residencial experimentó un retroceso más contenido en el último año, acorde con la evolución reciente de la inversión empresarial y de los visados en este segmento. A lo anterior, se añade la intensificación del proceso de consolidación fiscal en el ámbito de la obra pública y su elevada repercusión en la demanda pública<sup>1</sup>. Por tanto, se aprecia su contracción en el año, cuantificada en un 7,2 por ciento, sensiblemente más acusada que el ligero descenso del 0,1 por ciento observado en el ejercicio previo.

El **sector exterior** volvió a desempeñar un papel relevante para amortiguar la debilidad de la demanda interna, pero al contrario que en los dos ejercicios anteriores, en los que la mejoría se habría producido fundamentalmente por el desplome de las importaciones, en 2010 este efec-

<sup>1</sup> Ver Recuadro "Excesivo peso de la inversión en Infraestructuras en el plan de consolidación fiscal"

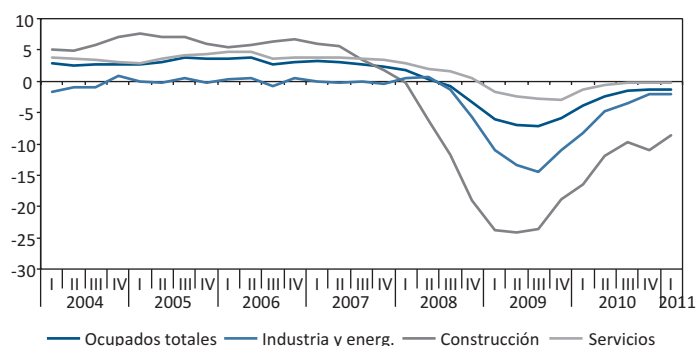


to estuvo protagonizado por el empuje de las exportaciones (crecimiento del 10,3 por ciento, frente al descenso del 11,6 por ciento del año previo), que se beneficiaron de la recuperación del comercio mundial, unido a un ajuste de los precios de exportación y a una mayor diversificación de nuestros mercados, frente a un avance más contenido en el año de las importaciones (5,4 por ciento frente al descenso del 11,8 por ciento).

Gráfico 1.9.

### Evolución del empleo -equivalente a tiempo completo-

(Tasas de variación interanuales %)



Fuente: INE

Desde la **perspectiva de la oferta**, el retroceso del 0,1 por ciento del PIB en 2010 estuvo determinado por la prolongación de la caída de la actividad en la construcción (-6,3 por ciento frente al -6,2 por ciento del ejercicio previo), de marcado carácter regresivo en el segmento de la vivienda aunque con un perfil de moderación en su deterioro en la última parte del año, y por la negativa contribución de la rama agraria (-1,3 por ciento frente al 1 por ciento). Por el contrario la reactivación estuvo protagonizada por las actividades energéticas (3,0 por ciento frente al -6,4 por ciento) y en menor medida por la industria (0,9 por ciento frente al -13,6 por ciento) y los servicios (0,4 frente al -1,0 por ciento), destacando la recuperación que registra la rama de servicios de mercado hasta elevar su tasa de variación al 0,4 por ciento.

Cuadro 1.5.

### Evolución del mercado laboral

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011: I Trim.
<b>Empleos equivalentes a tiempo completo:</b>											
-Variación en miles	506,0	373,1	400,0	456,0	565,6	593,8	525,6	-101,3	-1.255,5	-416,8	-240,7
-Variación en %	3,2	2,3	2,4	2,7	3,2	3,3	2,8	-0,5	-6,6	-2,4	-1,4
Tasa de paro (EPA)	10,6	11,5	11,5	11,0	9,2	8,5	8,3	11,3	18,0	20,1	21,3
Tasa de actividad (EPA)	53,0	54,3	55,5	56,4	57,4	58,3	58,9	59,8	59,9	60,0	59,9

Fuente: INE

Después de más de una década de creación continuada de **empleo**, en los tres últimos ejercicios en promedio se acumuló una destrucción de empleo cercana a 1,8 millones de personas (desde



el tercer trimestre de 2007 hasta el primero de 2011 acerca a los 2,2 millones), moderándose la tasa de variación en el último año al -2,4 por ciento. El perfil más reciente mantiene la progresiva atenuación del deterioro en la primera parte de 2010, aunque en la segunda parte y comienzo de 2011 parece estabilizarse en tasas en torno al -1,4 por ciento. El ajuste del mercado laboral continuó siendo especialmente intenso en la rama de la construcción, experimentando un descenso medio superior al 12,4 por ciento, y mostrando una moderación a lo largo del ejercicio hasta registrar una caída del 9 por ciento en el primer trimestre de 2011. Por su parte, la industria mostró una caída media del 5 por ciento, mostrando un perfil atenuado hasta el final del periodo y registrando a principios de 2011 una caída del 2 por ciento. En los servicios, se observó una tasa negativa media del 0,3 por ciento, relativamente estable a lo largo del ejercicio, incluso en el comienzo del 2011.

Los efectos sobre la tasa de desempleo, a pesar de la moderación e incluso caída de la población activa son devastadores. Ha registrado un nuevo aumento hasta situarse en el 20,1 por ciento de promedio anual en 2010, e intensificando su ascenso hasta el 21,3 por ciento en el comienzo de 2011. Previsiblemente este será el máximo de la tasa de desempleo de la fase recesiva. Cabe esperar una moderación durante el segundo y tercer trimestre y un nuevo repunte en el último trimestre del año aunque menor que el 21,3 por ciento actual. A esta adversa progresión se añade una insostenible **tasa de desempleo juvenil** (desempleados menores de 25 años), estimada en el último periodo disponible en el 45,4 por ciento, lo que es superior en 10 puntos con respecto a dos años antes, incluso superando el 50 por ciento en regiones como Andalucía, Canarias, Comunidad Valenciana y Extremadura.

Cuadro 1.6.

#### Precios y costes (tasas de crecimiento)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>PRECIOS Y COSTES (tasas de crecimiento)</b>										
Precios al consumo (dic./dic.)	2,7	4,0	2,6	3,2	3,7	2,7	4,2	1,4	0,8	3,0
Remuneración por asalariado	3,6	3,3	3,6	3,0	3,7	4,0	4,8	6,4	4,1	0,7
Costes Laborales Unitarios	3,2	2,9	2,9	2,4	3,3	3,3	4,0	4,9	1,0	-1,5

Fuente: INE y Banco de España

En un marco de debilidad cíclica de la economía, la inflación repuntó en el tercer trimestre del 2010, hasta alcanzar el 2 por ciento, recogiendo el impacto parcial de la subida del IVA en los precios finales. Las expectativas señalan que el incremento en los tipos del IVA llevado a cabo el 1 de Julio del 2010 elevó en 0,45 puntos la inflación durante la segunda parte del año. Este comportamiento de los precios de consumo respondió a la atonía de la demanda privada que habría impedido el traslado total de los incrementos en la imposición indirecta. El impacto total se estimó próximo al 1 por ciento, por lo que 0,55 puntos habrían sido absorbidos por los márgenes empresariales, como se anticipó. La aceleración de los precios continuó hasta alcanzar una tasa de variación del **índice de precios de consumo** del 3 por ciento en diciembre, lo que parcialmente se explica por el encarecimiento de los precios del petróleo en el tramo final del año. Este perfil de aceleración de los precios

de las materias primas se ha consolidado en los primeros meses de 2011, agravado por las tensiones políticas en los países productores de petróleo, situado la tasa en niveles cercanos al 3,8 por ciento, si bien un análisis más detallado de la evolución permite concluir que las presiones subyacentes siguen estando, por el momento, contenidas, lo que apoya que las expectativas contemplen una progresiva moderación hasta finales del año <sup>2</sup>.

Los **costes laborales** continuaron su proceso de moderación, iniciado a principios del 2010 e impulsado en la segunda mitad del año por el recorte en los salarios públicos. Para el conjunto de 2010 se estima un aumento de la remuneración por asalariado del 1 por ciento, lo que supone una sustancial moderación frente al incremento del 4 por ciento del ejercicio previo. Una parte significativa de esta desaceleración se atribuye al recorte de los salarios públicos, mientras que el resto se imputa a la atenuación en la remuneración por asalariado en la economía de mercado. Sin duda, el efecto demostración sobre los salarios privados, de la reducción de los salarios de los funcionarios acordada en el ajuste de mayo de 2010 ha sido muy relevante, contribuyendo a una evolución más razonable de los costes laborales durante los últimos trimestres. Por tanto, atendiendo a la moderación de la evolución de la productividad por trabajador, estimada en un 2,3 por ciento en el periodo de referencia (-0,8 puntos inferior al año precedente) cabe destacar el descenso del 1,5 por ciento en el coste laboral unitario.

Sin embargo, esta moderación puede verse truncada a la vista de la subida del 3,1 por ciento recogida en los convenios registrados en el primer trimestre del 2011, que supone un repunte significativo con respecto al 1,4 por ciento pactado de media a lo largo del ejercicio anterior. Ante la muy negativa evolución de los salarios negociados en convenio cabe demandar un nuevo replanteamiento que quiebre esa dinámica, para evitar que en esta fase de crecimiento escaso se siga destruyendo empleo.

Un rasgo destacable, sobre la evolución reciente del mercado laboral en estos años de crisis es cómo la parte más relevante del ajuste ha recaído sobre los trabajadores temporales, que al mismo tiempo son los más desprotegidos, lo que dio lugar a que entre el cuarto trimestre de 2007 y el cuarto de 2010 perdieran su empleo 1.418,1 miles de asalariados temporales frente a sólo 144,3 mil fijos.

Aunque la actividad se mantuvo estancada durante 2010, el -0,1 por ciento en la economía española, el empleo aún se redujo de forma significativamente más intensa, el 2,4 por ciento. A pesar de ello, los salarios negociados en convenio se incrementaron el 2,2 por ciento en 2010.<sup>3</sup>

Respecto de los resultados alcanzados por la vigente reforma laboral, cabe indicar que en el periodo de vigencia de la misma, tan sólo se le pueden atribuir una media mensual cercana a los 9 mil contratos de fomento de la contratación indefinida, lo que no supone ni el 10 por ciento de los contratos de trabajo de carácter indefinido en ese mismo periodo. Ello constata la insuficiencia de la reforma laboral para atenuar el problema de la dualidad en el mercado de trabajo español.

<sup>2</sup> Ver Recuadro 1 de este capítulo.

<sup>3</sup> Ver Recuadro sobre la reforma laboral en este capítulo.



Cuadro 1.7.

**Sector exterior (en % del PIB)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>SECTOR EXTERIOR (en % del PIB)</b>										
Nec. de financiación de la economía	-3,1	-2,7	-2,9	-4,8	-6,5	-8,4	-9,6	-9,2	-5,1	-3,9
Saldo operaciones corrientes	-3,9	-3,3	-4,0	-5,9	-7,5	-9,0	-10,1	-9,6	-5,2	-4,5

Fuente: INE y Banco de España

La información de las **cuentas financieras**, correspondiente al cierre de 2010, recoge una nueva disminución de las necesidades de financiación de la nación, que supusieron el 3,9 por ciento del PIB en términos acumulados de doce meses. Se observa en la parte final del año una relativa ralentización en este proceso que se puede atribuir al impacto negativo de la factura energética sobre el saldo de los intercambios con el exterior. Adicionalmente, y desde el punto de vista de la contribución de los sectores institucionales, este proceso está favorecido por el recorte del déficit de las AAPP y la mejora de la posición de las sociedades no financieras.

Cuadro 1.8.

**Necesidad de financiación de las AA.PP. (en % del PIB)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN DE LAS AA.PP. (en % del PIB)</b>										
Déficit (-) o Superávit (+)	-0,6	-0,5	-0,2	-0,3	1,0	2,0	1,9	-4,2	-11,1	-9,2

Fuente: M<sup>e</sup> E y H

Las **cuentas de las Administraciones Públicas** vienen determinadas por el proceso de ajuste fiscal, que se está dejando sentir tanto en la evolución de los ingresos, apartado en el que cabe destacar el buen comportamiento de la recaudación del IVA como consecuencia del aumento de los tipos a mediados del ejercicio anterior, como de los gastos, en los que se aprecia reducciones significativas en las compras e inversiones. Por tanto, esta moderación en el gasto público y el mejor comportamiento de los ingresos han conducido a que las necesidades de financiación de las Administraciones Públicas en 2010 se redujeran en 1,9 puntos, hasta situar el déficit en el 9,2 por ciento del PIB. El reparto del ajuste fue relativamente similar entre el aumento de los ingresos (1 punto del PIB) y la reducción del gastos (-0,8 puntos de PIB). El cumplimiento de este objetivo tuvo como protagonista a la Administración Central, al cerrar con un déficit del 5 por ciento, sensiblemente inferior al 5,9 por ciento previsto en la senda de consolidación fiscal. Por su parte, las Administraciones de la Seguridad Social registraron un déficit del 0,2 por ciento (frente al 0,2 por ciento de superávit previsto), mientras que las CCAA alcanzaron un déficit del 3,4 por ciento (superior en tres décimas al acordado por el Consejo de Política Fiscal y Financiera) y las CCLL del 0,6 por ciento (frente al 0,5 por ciento previsto)<sup>4</sup>., Habiendo sido 2010 un año en el que la Administración Central redujo su déficit de forma notable, sorprende que por el contrario las CCAA lo aumentaran, lo que dificultará a un más el cumplimiento del objetivo global en 2011.

<sup>4</sup> Un análisis exhaustivo sobre el origen del deterioro de las cuentas de las AAPP y del último Plan de Consolidación Fiscal de las AAPP se recoge en los Recuadros 1.3 y 4.1.

## RECUADRO 1.1.

**Trigo, petróleo y efectos de segunda ronda**

Las revueltas sociales del norte de África fueron motivo de gran preocupación al inicio de la primavera. Se discutieron las consecuencias políticas de estos acontecimientos para la región, su relación con la fuerte subida de los precios de las materias primas y en particular con la del trigo, que había alcanzado el 83% interanual en febrero, sin olvidar que Egipto es la primera economía importadora de este cereal, Argelia la cuarta y Túnez se sitúa entre las veinte primeras del mundo, y se evaluaron las posibilidades de extensión del conflicto a otros países de la zona, lo que podría haber amplificado muy significativamente los efectos sobre el mercado del crudo.

La economía española, que tiene una elevada dependencia energética, se enfrentó de nuevo a los efectos negativos del incremento del precio del crudo y ello dio lugar a que el Gobierno impulsara medidas de ahorro energético, la más controvertida la limitación de la velocidad en las autopistas al máximo de 110 Km/h que se ha deshecho en el Consejo de Ministros del 24 de junio. Pero resulta imprescindible asumir que el encarecimiento del crudo supone un incremento del flujo de renta a pagar a las economías productoras del mismo y, por tanto, un empobrecimiento de la economía española. Este encarecimiento del crudo supone un shock negativo de oferta de la economía, que tiende hacia un nuevo equilibrio en el que disminuye el output y aumenta el nivel de precios.

La economía española importa 1,5 millones de barriles diarios de crudo, es decir 550 millones de barriles al año. El año pasado, el Brent se situó en un promedio de 79,6 dólares por barril, por lo que si el precio medio en 2011 se situara próximo al nivel de 110 dólares, ello supondría un incremento del 44,5% y la factura energética adicional equivaldría a 17 mil millones de dólares de 2011, o 12 mil millones de euros, el 1,2% del PIB, es decir más del crecimiento previsto para este año. Si bien es cierto que el escenario para 2011 consideraba un precio del crudo que se incrementaba notablemente como consecuencia del mayor dinamismo de la actividad y, en particular, de la mayor demanda de las economías emergentes, los efectos de los niveles actuales del precio del crudo resultan preocupantes para la economía española.

Lógicamente, es fundamental reducir el consumo de crudo tanto como sea posible para que el déficit por cuenta corriente no se deteriore en 1,2 puntos del PIB adicionales. Y dado que los hidrocarburos están gravados por un impuesto específico, que precisamente está diseñado para desincentivar el consumo y disminuir la dependencia energética, parece evidente que se debería aumentar el impuesto específico sobre los hidrocarburos. En este sentido, un incremento del impuesto de 11 céntimos por litro de gasolina o de gasóleo elevaría los precios de la gasolina el 10% y el 10,4% respectivamente y las cantidades consumidas se reducirían aproximadamente el 3,0%. Además, esta medida supondría una capacidad de recaudación adicional de 3,3 miles de millones de euros que ayudaría a cumplir el objetivo de déficit en 2011 y 2012.

Sin duda, este encarecimiento del petróleo elevará la tasa de inflación, pero sus efectos sobre la misma serán de carácter transitorio. Ahora bien, si estos efectos se trasladaran al proceso de negociación de rentas y presionaran al alza a las mismas, en un intento por mantener el poder adquisitivo, los efectos se transformarían en muy duraderos o incluso en permanentes, se produciría una nueva pérdida de competitividad de la economía, caería la actividad y aumentaría el desempleo. Éstos son los denominados efectos de segunda ronda sobre precios y salarios de un aumento del precio del crudo o de otro bien importado, que deben evitarse a toda costa. El incremento del precio del crudo implica una transferencia de renta desde la economía importadora al resto del mundo, al igual que un aumento impositivo implica una transferencia de renta desde el sector privado al sector público.



Por consiguiente, si los agentes económicos intentaran mantener su poder adquisitivo previo al encarecimiento del petróleo, empobreciendo al resto, el conjunto de la sociedad saldría perjudicado. La mejor opción es que cada agente acepte su pérdida de poder adquisitivo para evitar magnificar los efectos negativos del encarecimiento del crudo.

En definitiva, la disyuntiva consiste en elegir entre el pragmatismo de aceptar una pérdida relativa de poder adquisitivo, equitativamente distribuida entre todos los trabajadores, o evitar la disminución del poder adquisitivo de los que mantengan sus puestos de trabajo, a cambio de que otros trabajadores pasen a estar desempleados, como consecuencia del aumento de los costes de producción de las empresas y de su pérdida de competitividad frente a competidores exteriores. Se trata de elegir entre más empleo con menor desigualdad o menos empleo con mayor desigualdad. Como la primera de las alternativas es más eficiente y equitativa, los efectos sobre la inflación del incremento del precio del crudo no deberían considerarse en ningún caso para actualizar la renta de los agentes económicos, como un intento de evitar las pérdidas de poder adquisitivo.

En definitiva, el petróleo no es como el trigo. El intento de mantener el poder adquisitivo ante la elevación del precio del petróleo no es justificable socialmente. Esta es la razón de que en la indexación de salarios y otras rentas a la inflación deban excluirse, en todo caso, los efectos de la energía y también de los cambios impositivos. Esta es la forma más eficiente, responsable, equitativa y solidaria de proceder.

## RECUADRO 1.2.

**La reforma de la negociación colectiva**

Tras la ruptura de las negociaciones para alcanzar un acuerdo entre los agentes sociales, el Gobierno ha llevado a cabo una reforma de la Negociación Colectiva mediante el Real Decreto-Ley 7/2011 de 10 de junio, que se someterá a la tramitación parlamentaria como Proyecto de Ley. La valoración preliminar de esta reforma es positiva ya que constituye un avance significativo en las soluciones a los importantes problemas planteados en relación con la estructura y los contenidos de la negociación colectiva que han afectado muy negativamente a la necesaria flexibilidad interna para que las empresas puedan adaptar sus condiciones de empleo y salariales a la situación económica. No obstante, cabe señalar que la reforma contiene algunas notables insuficiencias que deberían corregirse en su tramitación parlamentaria como Proyecto de Ley.

En este sentido, cabe destacar los siguientes aspectos de la reforma. Primero, se mantiene para el convenio sectorial estatal el protagonismo para estructurar la negociación así como para establecer reglas de concurrencia. Además, a falta de conocer las enmiendas que se aprueben en la tramitación del Proyecto de Ley que podrían cambiar esta primacía de los convenios estatales, se refuerza de forma decisiva su papel al otorgarle capacidad para limitar la posibilidad de que los convenios inferiores establezcan regulaciones distintas. Sin duda, este papel central del convenio estatal es coherente con una estructura de la negociación colectiva que impida los costes de la negociación “en cascada”. Sin embargo, otorgar capacidad a los convenios sectoriales estatales o de Comunidad Autónoma para limitar la posibilidad de que los convenios de empresa puedan regular de forma distinta a lo establecido en el convenio sectorial constituye uno de los principales problemas de la estructura de la negociación colectiva. En ausencia de estos posibles acuerdos, los convenios de empresa prevalecen respecto a los de nivel superior en las importantes materias recogidas en el Artículo 84.2, pero existe la posibilidad de mediante un acuerdo entre patronal y sindicatos en dichos convenios sectoriales, limitar la prevalencia del convenio de empresa.

En segundo lugar, cabe valorar muy positivamente el procedimiento de arbitraje vinculante para las discrepancias producidas en descuelgue, modificación sustancial de condiciones de trabajo (flexibilidad interna) y de arbitraje obligatorio para la vigencia del convenio (ultraactividad).

En tercer lugar, subrayar que la reforma ordena a CEOE y Sindicatos que antes del 30 de junio de 2012 deben haber formalizado el acuerdo sobre arbitraje para los tres supuestos citados (descuelgue, flexibilidad interna y ultraactividad). En este sentido, y con un claro deseo de evitar vacíos de regulación, la nueva norma establece de forma imperativa para la ultraactividad que hasta que no se hayan formalizado los citados acuerdos, las partes, en caso de discrepancia, se someterán a un procedimiento de arbitraje obligatorio.

Cuarto, se establecen plazos máximos de 8 o de 14 meses para el inicio de la negociación y también para la negociación de un nuevo convenio, según si la vigencia del convenio anterior hubiese inferior a 2 años o caso contrario. En todo caso, cabe considerar que estos plazos, especialmente para los convenios con vigencia igual o superior a 2 años, continúan siendo extremadamente prolongados, por lo que resulta necesario reducirlos.

Quinto, por lo que respecta al descuelgue, el Real Decreto, en el Artículo 82.3, amplía la causa que lo puede motivar estableciéndola en los siguientes términos “cuando la empresa tenga una disminución persistente de su nivel de ingresos o su situación y perspectivas económicas pudieran verse afectadas negativamente”. Evidentemente, la consideración de la persistencia en la disminución de



los ingresos no resulta en absoluto procedente. El descuelgue es necesario ante una caída transitoria de los ingresos y, por tanto, del resultado de explotación por empleado. La disminución persistente de los mismos daría lugar a un problema de carácter estructural. Por ello, resulta necesario modificar el citado artículo en este sentido. Adicionalmente, el descuelgue debe referirse no sólo al ámbito salarial sino también a las condiciones determinantes de trabajo (debe ser no sólo objetivo sino amplio).

Sexto, la nueva Norma continúa manteniendo como contenido de los Convenios la posibilidad de seguir regulando, como hasta ahora, la subrogación de personal. En las contrata de servicios (intensivas en mano de obra directa) la citada subrogación adquiere una importancia decisiva al permitir establecer en convenio que en el supuesto de finalización de la contrata, los trabajadores adscritos a la misma pasarán a integrarse en la plantilla de la nueva empresa adjudicataria. Se dota así de un imprescindible mecanismo de seguridad al establecer una fórmula que asegura la desvinculación laboral de los trabajadores, y ello sin tener que soportar los costes indemnizatorios ni los sociales que se derivarían, en otro caso, de los despidos colectivos a aplicar.

Séptimo, destacar finalmente el relevante papel que se otorga a las resoluciones o acuerdos que se alcancen en la Comisión Paritaria del Convenio. En este sentido, el Real Decreto-Ley les concede la misma eficacia jurídica que el propio convenio que interpretan o aplican, es decir eficacia vinculante normativa y general.

Por último, resulta necesario ampliar la flexibilidad interna de las empresas, por lo que cabe considerar que se incluyan modificaciones sustanciales en este sentido en la tramitación parlamentaria del Proyecto de Ley.



RECUADRO 1.3.

### El deterioro de las cuentas públicas en la primera fase de la crisis

La crisis financiera global y su progresiva intensificación supuso un notable deterioro de las cuentas de las Administraciones Públicas desde 2007. Este deterioro durante los primeros años de la crisis se puede cuantificar por la variación del superávit público, que pasó del 1,9 del PIB en 2007 al -11,1% del PIB en 2009, por lo que el superávit público se redujo en 13,0 puntos del PIB en dos años.

#### Deterioro de las Cuentas Públicas en la primera fase de la crisis

INGRESOS Y GASTOS DE LAS AAPP CAPACIDAD O NECESIDAD DE FINANCIACIÓN (% PIB)				Difer. 09-07
	2007	2008	2009	p. p.
<b>1.- Recursos Corrientes</b>	<b>40,6</b>	<b>36,8</b>	<b>34,7</b>	<b>-5,9</b>
- Impuestos directos	12,9	10,8	9,6	-3,3
- Impuestos indirectos	11,7	9,9	8,7	-3,0
- Cotizaciones sociales	13,0	13,1	13,3	0,3
- Rentas de la prop. y otros ingr.	3,0	3,0	3,1	0,1
<b>2.- Impuestos de capital</b>	<b>0,5</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,6</b>
<b>3.- TOTAL RECURSOS</b>	<b>41,1</b>	<b>37,0</b>	<b>34,6</b>	<b>-6,5</b>
<b>4.- Empleos Corrientes</b>	<b>14,3</b>	<b>15,1</b>	<b>17,4</b>	<b>3,1</b>
- Prestaciones Sociales	11,6	12,4	14,5	2,9
- Intereses	1,6	1,6	1,8	0,2
- Subvenciones	1,1	1,1	1,1	0,0
<b>5.- Consumo Público</b>	<b>18,4</b>	<b>19,4</b>	<b>21,1</b>	<b>2,7</b>
- Remuneración asalariados	10,2	10,8	11,9	1,7
- Consumos intermedios	5,3	5,5	5,8	0,5
- Transf. en especie	2,5	2,6	3,0	0,5
- CCF y Otros	0,4	0,5	0,4	0,0
<b>6.- Inversión Pública</b>	<b>4,0</b>	<b>3,8</b>	<b>4,4</b>	<b>0,4</b>
<b>7.- Otros (Otras TC y TNK)</b>	<b>2,5</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>0,3</b>
<b>8.- TOTAL EMPLEOS</b>	<b>39,2</b>	<b>41,1</b>	<b>45,7</b>	<b>6,5</b>
<b>9.- Superávit Público (+) ó Déficit (-) (3-8)</b>	<b>1,9</b>	<b>-4,1</b>	<b>-11,1</b>	<b>-13,0</b>
<b>10.- Renta Disponible AAPP (1-4)</b>	<b>26,3</b>	<b>21,7</b>	<b>17,3</b>	<b>-9,0</b>
<b>11.- Tasa de Ahorro AAPP (10-5)</b>	<b>7,9</b>	<b>2,3</b>	<b>-3,8</b>	<b>-11,7</b>

Los factores explicativos de esta reducción del superávit público fueron fundamentalmente tres. En primer lugar, la reducción de los recursos, que en sólo dos años pasaron del 41,1% al 34,6% del PIB. Esta importante disminución se explica por la caída similar de los impuestos directos y de los impuestos indirectos, pero no de las cotizaciones sociales que incluso aumentaron su peso en el PIB en tres décimas. Esta caída de los ingresos impositivos explica un 50% de la reducción del superávit público entre



2007 y 2009. En segundo lugar, el incremento de las prestaciones sociales, que pasaron de pesar el 11,6% del PIB en 2007 al 14,5% del PIB en 2009, es decir explican el 22,3% de la variación del superávit público en el bienio. Evidentemente, la explicación es el importante aumento del desempleo por lo que esta reducción del superávit es de carácter puramente cíclico. En tercer lugar, el aumento del consumo público fue notable: del 18,4 en 2007 al 21,1% del PIB en 2009. Esta subida del consumo público explica el 20,8% del incremento del déficit y es el reflejo de unas subidas salariales inadecuadas y un incremento de la contratación de personal en los inicios de la crisis global.

Factores explicativos de caída del superávit público		
Factores	S/PIB	%
<b>Total a explicar:</b>	<b>13,0 p.p.</b>	<b>100</b>
Reducción de Ingresos	6,5 p.p.	50,0
Aumento de Prestaciones Sociales	2,9 p.p.	22,3
Aumento de Consumo Público	2,7 p.p.	20,8
Aumento de Inversión Pública	0,4 p.p.	3,1
Aumento de CCF y otros	0,3 p.p.	2,3
Otros	0,2 p.p.	1,5

El resto de los componentes del impulso fiscal son 0,4 puntos (equivalentes al 3% del impulso total) en la Inversión pública, consecuencia de la puesta en marcha durante 2009 del Fondo de Inversión Local, dotado con 8 mil millones de euros y su componente estatal con 3 mil millones adicionales. Adicionalmente, cabe considerar 0,2 puntos (el 2%) del gasto por intereses, y una partida de 0,3 puntos referida a otros gastos.

Como consecuencia, la variación del superávit presupuestario desde el inicio de la crisis se explica en un 50% por la caída de los ingresos públicos, que no tiene precedentes en la historia reciente y que tampoco ha ocurrido de forma similar en otras economías desarrolladas durante la crisis actual. Este comportamiento de los ingresos públicos puede estar magnificado por dos factores difíciles de cuantificar. En primer lugar, la crisis del sector inmobiliario que prácticamente ha eliminado las transacciones de viviendas, tanto nuevas como usadas, que tenían fuerte impacto recaudatorio. En segundo lugar, la aparición de un tipo de comportamiento similar a un fraude de carácter “preventivo”, que probablemente está asociada a las perspectivas negativas de algunas empresas que han ido elevando a medida que se intensificaba la crisis la probabilidad de terminar en un concurso de acreedores.

En definitiva, la caída de los ingresos públicos (6,5 puntos del PIB) se debe, en primer lugar, a la reducción de los ingresos que generaba la burbuja del sector inmobiliario. Esta caída puede suponer un tercio de la reducción total y será de carácter permanente. En segundo lugar, el incremento del fraude podría explicar otra parte equivalente. En tercer lugar, la progresividad de algunas de las figuras tributarias explica la tercera parte de la caída de los ingresos.

Por otra parte, dado que el incremento de la inversión pública tan sólo explica el 3% del deterioro del superávit público durante la primera fase de la crisis, se puede concluir que el impulso a la actividad productiva del plan de estímulo fiscal español fue claramente insuficiente.

## RECUADRO 1.4.

**Una evaluación de la situación actual del mercado de trabajo en España**

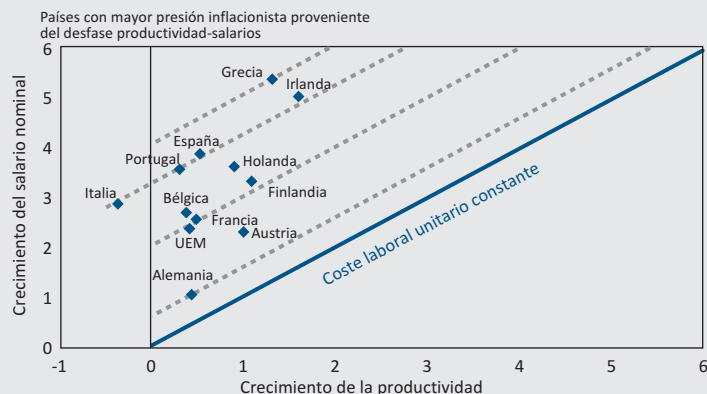
Existe un consenso muy generalizado entre los economistas en que la regulación del mercado de trabajo es el principal obstáculo para que la economía española pueda incrementar la productividad y, por tanto, su crecimiento potencial y su renta per cápita. En este sentido, la reforma del mercado de trabajo y la reforma de la negociación colectiva se han constituido en factores clave para alcanzar los objetivos anteriores. Las tareas que debían enfrentar las reformas eran dos. En primer lugar, eliminar la dualidad contractual que es el origen la segmentación actual entre trabajadores temporales e indefinidos y, en segundo lugar, cambiar la estructura, articulación y contenido de los convenios colectivos. Respecto al primer objetivo, resulta bastante evidente que la reforma ha sido claramente insuficiente, a la luz del comportamiento del mercado de trabajo durante estos primeros meses transcurridos desde la misma. En el segundo objetivo, el Proyecto de Ley que se tramita en el Parlamento supone un adecuado punto de partida pero es necesario subsanar sus insuficiencias en la tramitación parlamentaria.

En el Gráfico adjunto se puede ver el comportamiento de los salarios y de la productividad en las doce principales economías de la Unión Económica y Monetaria desde la introducción del euro. En abscisas, se representa el crecimiento promedio de la productividad en cada una de las economías en la década comprendida entre 2000 y 2009. En ordenadas se representa el crecimiento promedio de los salarios nominales durante el mismo período. La bisectriz del primer cuadrante representa el lugar geométrico de los puntos en los que el coste laboral unitario habría permanecido constante a lo largo de la última década. En la medida en que todas las economías están por encima y a la izquierda de la bisectriz, es porque los costes laborales nominales por unidad de producto han aumentado, aunque sea ligeramente. Las líneas paralelas a la bisectriz tienen el significado de líneas de aumento constante del coste laboral unitario (CLU), ya que definen el lugar geométrico de los puntos en los que el incremento del coste laboral por unidad de producto es equivalente. Cuanto más arriba se sitúe la línea, mayor es el deterioro del coste laboral por unidad de producto. Como se puede apreciar, Alemania es la economía en la que menos han aumentado los costes laborales en la última década respecto a la evolución de la productividad, ligeramente más de 0,5 puntos porcentuales.

Se puede ver también que Austria es la segunda economía con mejor comportamiento de los salarios nominales en relación a la productividad. La segunda línea representada corresponde a Francia, Bélgica, Finlandia y el conjunto de la UEM, donde el incremento promedio de los salarios nominales menos la productividad es de aproximadamente 2 puntos porcentuales. Curiosamente, España, Irlanda, Italia y Portugal presentan un gap entre el crecimiento nominal y la productividad de 3,5 puntos y Grecia supera los 4 puntos porcentuales. La conclusión es clara. En las economías periféricas europeas, los agentes económicos no han cambiado sus pautas de comportamiento tras el ingreso en la UEM. Todas y cada una de las economías que han protagonizado la crisis de deuda soberana han mostrado un comportamiento diferenciado respecto a la economía líder que es el reflejo de una inadecuada regulación de sus mercados laborales. En particular, en la economía española los principios fundamentales que rigen la negociación colectiva no han variado sustancialmente durante las últimas tres décadas (Ley del Estatuto de los Trabajadores, 1980). Su regulación data de la reforma de 1994, anterior en más de cinco años al ingreso en la UEM. Los graves problemas existentes en el funcionamiento y la regulación del mercado de trabajo, así como el excesivo poder de mercado en algunos casos de las empresas, han conducido a un crecimiento de los costes laborales unitarios que originan una continuada pérdida de competitividad de la economía española, que en el marco de la unión monetaria no es posible recuperar recurriendo a devaluaciones competitivas de la moneda.



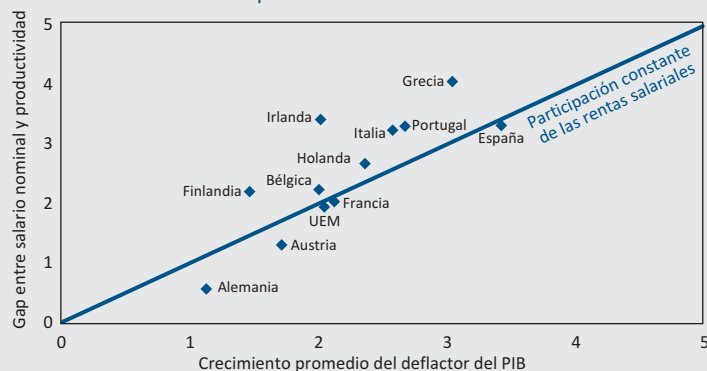
### Diferencial de crecimiento entre salario y productividad por empleado promedio anual 2000-2009 (en pp)



Cuanto más a la derecha se sitúe una economía sobre estas líneas de aumento constante del CLU mejor estará en términos relativos. Es decir, la situación de Irlanda es preferible a la de Italia o España, porque en Irlanda la productividad ha crecido en promedio más de dos puntos que en Italia, y un punto más que en España.

En el gráfico siguiente se representa en abscisas el crecimiento promedio de los precios y en ordenadas el gap anterior entre las variaciones del salario nominal y la productividad. La bisectriz de este gráfico constituye el lugar geométrico de los puntos en los que el crecimiento del salario real (con el deflactor del PIB) se ha igualado al de la productividad, es decir el lugar geométrico de los puntos en los que la participación de las rentas salariales en el producto total ha permanecido constante.

### Gap entre salario nominal y crecimiento del deflactor del PIB 2000-2009 promedio 2000-2009



Como se puede apreciar, en Alemania y Austria se han producido durante la última década ligeras pérdidas en la participación de las rentas salariales en el producto de las economías. Sin duda, ello ha sido el resultado del considerable esfuerzo en la moderación salarial que se ha mostrado en el gráfico anterior.

En el conjunto de la UEM, y en Francia y España la participación ha permanecido constante, mientras que en el resto de economías ha aumentado, destacando especialmente los casos de Grecia e Irlanda, donde el incremento ha sido significativamente mayor.

De nuevo, para un mismo incremento de la participación de las rentas salariales (por ejemplo, Irlanda y Grecia) está peor la economía que se sitúa más a la derecha en la línea paralela correspondiente (en este caso Grecia) porque ha sido a costa de una mayor inflación y, por tanto, de una mayor pérdida de competitividad exterior.

Resulta evidente que en estas circunstancias, la economía española ocupa peor lugar que Francia o la UEM ya que ha mantenido constante la participación de las rentas salariales en el producto, pero con una inflación mayor que Francia o el conjunto de la UEM.

De hecho, la economía española presenta una muy mala combinación: fuerte crecimiento simultáneo de los salarios nominales y de los precios. Mucho mejor habría sido presentar un binomio en el que el crecimiento de los salarios nominales hubiera sido equivalente al de la productividad y una inflación nula. Nuestra competitividad habría mejorado y el desempleo sería mucho menor. Un binomio de salarios y precios con crecimientos elevados y simultáneos es indicativo de graves problemas en el funcionamiento y regulación del mercado de trabajo español y también de excesivo poder de mercado por parte de las empresas.



#### RECUADRO 1.5.

### Una regla fiscal de equilibrio estructural en 2016

La Ley de Estabilidad Presupuestaria vigente obliga a mantener el equilibrio presupuestario a lo largo del ciclo económico. La introducción de esta regla fiscal en 2004 supuso una importante mejora para el diseño de la política presupuestaria y fiscal. El objetivo de equilibrio a lo largo del ciclo económico contrastaba con el de equilibrio cada período vigente anteriormente. La nueva regla era una aproximación más ortodoxa y que dotaba de más contenido a la política fiscal, permitiendo que pudiera tener un carácter contracíclico para reforzar su relevante papel como política de estabilización ante la pérdida irreversible de la política monetaria nacional.

No obstante, incluso cumpliendo el objetivo de déficit de las AA.PP. en 2013, el promedio del déficit presupuestario en los diez años comprendidos entre 2004 y 2013 sería del 3,3%, por lo que no será posible alcanzar el objetivo de equilibrio presupuestario a lo largo de la última década, que en todo caso resulta un período de tiempo más amplio que el del ciclo económico habitual. Ciertamente, ello habrá sido en buena parte consecuencia de la especial intensidad y duración de la crisis que se inició en el verano de 2007, pero esta evidencia puede estar generando en los mercados financieros enormes dudas sobre las garantías que ofrece esta Ley para alcanzar el equilibrio presupuestario de las AA.PP.

En las circunstancias actuales, de elevadas tensiones financieras y dudas sobre la solvencia del sector público en España, resulta conveniente reafirmar el compromiso con la estabilidad presupuestaria mediante un objetivo a medio plazo más concreto y transparente, como hizo Alemania en 2009<sup>1</sup>, con la adopción de una regla fiscal más estricta, que sería muy bien recibida por los mercados financieros internacionales y por nuestros socios en la UE.

#### Ventajas

Existen diversas razones que justifican, al menos transitoriamente, la adopción de una regla fiscal más estricta que la contemplada en la actual Ley de Estabilidad Presupuestaria:

- Recuperar la confianza de los mercados financieros internacionales, que siguen mostrando dudas sobre la consolidación fiscal de la economía española en los próximos años.
- Ganarse la confianza de Alemania en un momento en el que su gobierno está empezando a flexibilizar su postura respecto a la estrategia con la que gestionar la crisis de deuda soberana en Europa y a valorar positivamente los ajustes y reformas emprendidos por España.
- En este sentido, constituye una oportunidad para anunciar un objetivo en la política fiscal muy ambicioso en línea con los cambios introducidos por la legislación alemana.
- Anclar expectativas sobre la política fiscal en un momento en el que empieza a ponerse en marcha la nueva gobernanza europea en materia de política económica.
- La consolidación fiscal no acaba con la consecución del objetivo de déficit en 2014, puesto que un déficit del 2,1% del PIB en 2014 implicará todavía un déficit estructural próximo al 1% del PIB. De este déficit estructural, las autonomías serán responsables en su mayor parte.
- Necesidad de implicar a todos los niveles de las Administraciones Públicas en la estabilidad presupuestaria, lo que exige la colaboración institucional entre los diversos niveles de gobierno.

#### Propuesta de una nueva regla fiscal

La propuesta consiste en adquirir el compromiso, adicional a la Ley actualmente vigente, de alcanzar el equilibrio estructural (déficit estructural nulo) en 2016, es decir, al final de la siguiente legislatura<sup>2</sup>. Sería

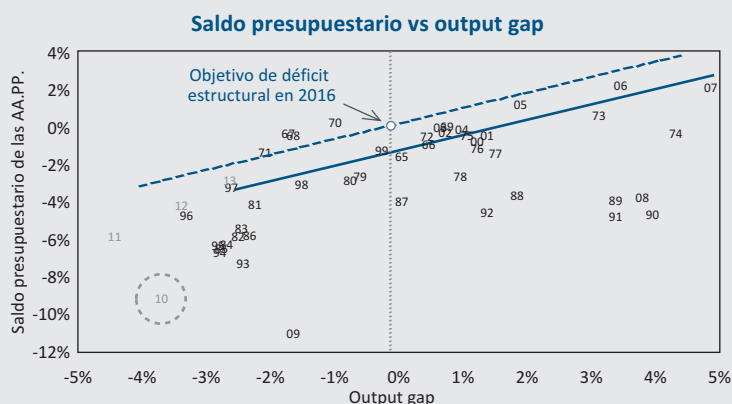
<sup>1</sup> El parlamento alemán aprobó en 2009 la reforma constitucional que incorporaba esta regla.

<sup>2</sup> Una reforma constitucional como en Alemania retrasaría su aprobación y reabriría innecesariamente el debate de si ese cambio en la Constitución Española debe aprovecharse también para introducir modificaciones en otros ámbitos que de manera recurrente se suscitan en el debate político.

aconsejable establecer este compromiso mediante un Decreto Ley (que no contradice la Ley actual sino que la hace más exigente), para que goce de la máxima credibilidad para los mercados, las instituciones internacionales y nuestros socios en la UE. Este objetivo sería incluso más ambicioso que el que actualmente tiene Alemania, de alcanzar un déficit estructural equivalente al 0,35% de su PIB en 2016<sup>3</sup>.

Se ha discutido durante los últimos meses el compromiso del Gobierno español de establecer un gasto público máximo acorde con el crecimiento del PIB potencial nominal (el crecimiento real más la inflación tendencial). Pero este objetivo, aunque permite un diseño de la política fiscal de carácter contracíclico, ya que permite un crecimiento del gasto acorde con el PIB potencial (es decir, mayor que el observado en las recesiones y menor que el observado en las expansiones) resulta claramente insuficiente en la situación actual. La compleja situación que enfrenta la economía española requiere reforzar la confianza de los mercados financieros y de las instituciones internacionales en la sostenibilidad del ratio de deuda sobre PIB. Y ello se puede alcanzar estableciendo el equilibrio estructural en las cuentas públicas en 2016, de una forma inequívoca e irreversible.

A diferencia de una propuesta de equilibrio presupuestario (déficit cero) año a año, esta regla permitiría el funcionamiento de los estabilizadores automáticos, con déficit en las recesiones y superávit en las expansiones. Como se puede apreciar en el Gráfico adjunto, esta regla implica en 2016 un desplazamiento en paralelo y hacia arriba de la recta de trazo continuo, que representa los efectos de los estabilizadores automáticos entre 1996 y 2007<sup>4</sup>, hasta alcanzar la recta punteada.



<sup>3</sup> En 2009 el Parlamento alemán introdujo una reforma constitucional que incorporaba esta regla fiscal. Se aplica tanto a la federación como a los diferentes estados. Para la federación, el déficit estructural no podrá ser mayor del 0.35% del PIB a partir de 2016. Esta cifra parece ser un residuo de una antigua regla que permitía cierto déficit (basado en una regla de oro de inversión, aunque la cantidad se ha reducido). Para los estados, el déficit estructural deberá ser 0% a partir de 2020. Se crea un Consejo de Estabilidad que estima el output gap y el déficit estructural. Se crean unas cuentas de control, en las que los estados acumulan los excesos de déficit estructurales, por los que tienen que pagar en años sucesivos. Hay dos excepciones a la regla: catástrofes nacionales y situaciones excepcionales. Aun en estos casos, los posibles déficit se tendrían que amortizar en los años sucesivos. No existen sanciones para los estados que no cumplan, aunque la regla constitucional dice que no pueden emitir deuda fuera de esta regla. No se aplica a las corporaciones locales, seguridad social ni vehículos fuera del presupuesto, creados con anterioridad a la reforma (pero sí a los nuevos vehículos). Se mantienen determinadas transferencias extraordinarias para los estados con problemas estructurales de financiación, que se comprometen a reducir su déficit estructural antes de 2020.

<sup>4</sup> Nótese que sobre la recta azul se sitúan aproximadamente todos y cada uno de los años comprendidos entre 1996 y 2007. La interpretación sería que el déficit estructural durante estos doce años fue no significativamente diferente y que se situó en el entorno del -1,5% del PIB. Se puede apreciar igualmente que durante los años 2008, 2009 y 2010 el déficit estructural ha aumentado aproximadamente 5 puntos porcentuales respecto al período anterior. Y también como el plan de consolidación fiscal del Gobierno durante 2011, 2012 y 2013 va reduciendo el déficit estructural continuadamente hasta alcanzar en 2013 el nivel existente al inicio de la crisis, es decir la línea azul.



Ello permitiría que el saldo presupuestario oscilase entre el -3% y el 3% del PIB<sup>5</sup>, dada la volatilidad habitual del ciclo económico en España, pero asegurando que el déficit estructural fuese nulo<sup>6</sup>. Como puede apreciarse en el gráfico, dada la situación prevista para 2013 (con un déficit presupuestario del 3% del PIB), esta regla implica que entre 2014 y 2016 habría que hacer un pequeño esfuerzo adicional por reducir el déficit estructural aproximadamente en un 1% del PIB en tres años (poco más de tres décimas al año), alcanzando en 2016 un punto exactamente sobre la recta punteada<sup>7</sup>.

La evaluación del cumplimiento de esta regla fiscal para los distintos niveles de gobierno y la estimación del saldo presupuestario estructural debería realizarla un comité parlamentario o Consejo de Estabilidad, como se denomina en Alemania.

La nueva regla que se propone exige que el déficit estructural sea nulo año a año, aunque permitiendo el funcionamiento de los estabilizadores automáticos, mientras que la Ley de Estabilidad Presupuestaria exige que sea nulo a lo largo del ciclo económico, por lo que es menos restrictiva. No obstante, cuando España haya ganado nuevamente la suficiente credibilidad, satisfaciendo durante varios años la regla propuesta, se podría volver al objetivo de la actual Ley de Estabilidad Presupuestaria, que permite la utilización de la política fiscal discrecional para intensificar el efecto de las políticas de estabilización.

<sup>5</sup> Es decir, sin superar los límites establecidos por el antiguo Pacto por la Estabilidad y el Crecimiento.

<sup>6</sup> El saldo presupuestario estructural es la intersección entre la recta que representa el efecto de los estabilizadores automáticos y la vertical para el output gap (componente cíclico del PIB) cero.

<sup>7</sup> La posición final sobre esa recta roja punteada dependerá de las tasas de crecimiento del PIB entre 2013 y 2016. Por ejemplo, si entre 2013 y 2016 España creciese a su tasa de crecimiento potencial, de manera que el output gap de 2013 se mantuviera constante, un déficit corriente del 2% en 2016 sería equivalente a un déficit estructural nulo.



## 1.4.- Perspectivas de la economía española.

La economía española ha atravesado una de las crisis económicas más intensas de la historia reciente. Desde el máximo cíclico alcanzado en el segundo trimestre de 2007, cuando la economía crecía al ritmo del 4,1 por ciento anual, la actividad económica inició una senda de desaceleración hasta alcanzar tasas de crecimiento negativas durante la segunda parte de 2008, registrando un mínimo cíclico en el primer trimestre de 2009, en el que la economía española creció a una tasa intertrimestral anualizada del -6,6 por ciento. Como consecuencia de la recesión, los desequilibrios acumulados durante la anterior fase expansiva experimentaron una intensa corrección. Entre ellos, cabe señalar la inflación y, sobre todo, el persistente diferencial con la UEM, el déficit exterior, el fuerte apalancamiento del sector privado y los excesos observados en el mercado inmobiliario. En todo caso, el rigor de la recesión ha supuesto un importante deterioro del mercado laboral y de las cuentas públicas.

Los indicadores más recientes mantienen una senda de progresiva y moderada mejora de la actividad. Para lo que resta de año, cabe prever que continúe una modesta recuperación del consumo, condicionada por la evolución del empleo y de los precios. Ello se traducirá en un comportamiento aún desfavorable de la renta disponible, como consecuencia del menor crecimiento de las rentas salariales y de la reducción de la riqueza de los hogares (fundamentado en el mantenimiento del proceso de ajuste en el sector inmobiliario) además de mantenerse la presión para disminuir su nivel de endeudamiento. No obstante, se espera que la tasa de ahorro privado se estabilice al perder peso el ahorro por motivo precaución. En todo caso, la economía española inmersa en una recesión de consecuencias muy importantes para la actividad y, sobre todo, para el empleo mantiene un significativo déficit por cuenta corriente aunque éste se haya reducido a menos de la mitad del que experimentaba al inicio de la crisis financiera. Este déficit por cuenta corriente limita la posibilidad de reducir el ahorro. Por su parte, la demanda exterior neta mantendrá su positiva contribución apoyada en la recuperación de los mercados exteriores y en las ganancias observadas en la competitividad, consecuencia de la apreciable caída en el pasado ejercicio y la previsible moderación en el futuro inmediato de los costes laborales unitarios.

Entre los factores que pueden actuar como atenuantes en la tendencia de mejora de la actividad económica, cabe citar los efectos de la consolidación fiscal de la economía española y europea, así como el reciente aumento de la incertidumbre en los mercados financieros internacionales. No obstante lo anterior, se pueden identificar factores que podrían dar lugar a una mejora del escenario para la economía española, como un mayor avance de la exportaciones y una recuperación adicional de la confianza que favoreciera una expansión mayor del consumo.

La posibilidad mejoría en la confianza está relacionada, en primer lugar, con el intenso ajuste llevado a cabo por el sector privado de la economía española y, en segundo lugar, con el cambio de régimen de política económica llevado a cabo por el Gobierno español, especialmente desde mayo de ejercicio anterior.



El ajuste fiscal llevado a cabo era necesario pero deberá continuar durante los próximos años, lo que supondrá asumir esfuerzos de todas las administraciones públicas, Estado, y especialmente, a la vista de lo acaecido recientemente, en las Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales. Ello exigirá diseñar políticas presupuestarias que contribuyan a incrementar los ingresos y a reducir gasto corriente. En particular, debería evitarse intensificar el importante ajuste llevado a cabo en la inversión en infraestructuras, lo que sin duda está teniendo efectos negativos sobre el empleo y la actividad y dañará el potencial de crecimiento a medio y largo plazo de la economía española. Resulta importante recordar que tanto la teoría como la evidencia empírica son concluyentes a este respecto. Las consolidaciones fiscales con éxito se han basado en la reducción del gasto no productivo y no en subidas de impuestos o en reducciones del gasto productivo.

En definitiva, el ajuste fiscal en contra de lo que alguna corriente de opinión sostiene, tiene efectos expansivos sobre la actividad y el empleo y ello por varios motivos importantes. Primero, por la reducción de la incertidumbre. Segundo, por los efectos sobre la prima de riesgo española. Tercero, por los denominados efectos no-Keynesianos (al disminuir las expectativas de aumentos impositivos futuros aumentan el consumo y la inversión hoy). Cuarto, por el efecto demostración sobre los salarios privados de la reducción de los salarios públicos. Y quinto, porque, en definitiva, la reducción de costes laborales del efecto anterior produce un abaratamiento de los bienes y servicios nacionales mientras que la subida de los tipos del IVA encarece los bienes y servicios procedentes del exterior, por lo que juntos configuran una devaluación competitiva de carácter selectivo.

Es evidente, que las medidas adoptadas han contribuido a mejorar las expectativas de crecimiento de la economía española, pero desde la Comisión Europea se recomiendan acciones adicionales a las ya implementadas: Asegurar el cumplimiento del déficit en el corto plazo y en especial el de los gobiernos regionales. Se recomienda utilizar cualquier mejora de la actividad para reducir el déficit, e introducir nuevos límites en el gasto presupuestario en todos los niveles de la administración. Se añade la necesidad de adoptar la reforma de las pensiones, reforzar la reestructuración de las Cajas de Ahorro, culminar la reforma de la negociación colectiva y evaluar la reforma laboral, para en el supuesto de ser necesario añadir nuevas propuestas que reduzcan la segmentación del mercado de trabajo y mejoren las oportunidades de empleo de los jóvenes. Se sugiere reducir el nivel de las cotizaciones a la seguridad social con el fin de reducir los costes salariales, complementado con una subida de impuestos indirectos, reestructurando el IVA, sus tipos y elevando los impuestos sobre la energía.

# RECUADRO 1.6.

## **El componente estructural de la tasa de desempleo en la economía española**

La economía española se enfrenta a una situación crítica. Desde que se inició la crisis financiera global, en Agosto de 2007, se ha reducido el empleo en 2,4 millones de personas y la tasa de desempleo ha aumentado en 13,3 puntos porcentuales, situándose en el primer trimestre de 2011 en el 21,3%, el nivel máximo alcanzado en esta crisis, siendo previsible que disminuya lentamente desde el mismo. Resulta altamente injustificable que en una economía que ha perdido 2,4 millones de puestos de trabajo desde el inicio de la crisis, se hayan pactado aumentos salariales en los convenios colectivos de trabajo del 4,21% en 2007, 3,60% en 2008, 2,26% en 2009 y 2,09% en 2010. En estas condiciones, todo el ajuste se produce en cantidades, vía empleo, ya que no existe el ajuste nominal, en precios y salarios. Indudablemente el problema es inmenso y requiere de una solución a la altura del mismo.

Las previsiones apuntan, en el escenario base, a que se empezará a crear empleo neto a partir del segundo trimestre de 2011 y, previsiblemente, se podría recuperar el nivel de 19 millones de empleos a finales de 2014 o en 2015, aunque todavía con 1,5 millones de empleados menos que en el tercer trimestre de 2007. Con la moderación de la población activa, ello podría reducir la tasa de desempleo muy ligeramente por debajo del 17% a finales del año 2015. Es decir, incluso en ese escenario base, la tasa desempleo se reduciría al ritmo de 1 punto al año durante los próximos años. Pero a este ritmo, se precisarían nueve años más a partir de 2015 para recuperar el nivel del 8% que tenía España cuando se inició la crisis financiera, en 2024. Aunque estas cifras resulten alarmantes, no son muy distintas de las que muestra la historia de las últimas décadas. La economía española, una de las más dinámicas del mundo a finales del siglo pasado y en los primeros años del actual, precisó unos 14 años para reducir la tasa de desempleo 14 puntos. De hecho, la crisis de los años noventa, a pesar de estar originada por causas distintas, constituye una experiencia valiosa para afrontar la situación actual.

Sin duda, uno de los principales estímulos que sirvieron para superar la crisis de principios de los años noventa fue la posibilidad de recurrir a devaluaciones competitivas de la peseta (septiembre y noviembre de 1992, mayo de 1993 y abril de 1995) que supusieron un fuerte impulso para la demanda externa y, por consiguiente, para la actividad y el empleo. De esta forma, la economía española recuperó al menos parte de la competitividad que había perdido durante los últimos años de la década de los ochenta y, especialmente, en los primeros años noventa.

Pero desde el ingreso de España en la Unión Económica y Monetaria (UEM), esta medida no es posible dado que comparte una moneda común con las otras economías europeas integradas en el euro. El ingreso en la UEM supuso la consecución de un hito para la economía española. Pero se perdió la posibilidad de recuperar mediante devaluaciones competitivas el deterioro de la competitividad, además de ceder la soberanía sobre la política monetaria y, con ella, su capacidad para estabilizar la economía ante la presencia de posibles shocks asimétricos, es decir que afectaran negativamente a España pero no, o en menor medida, al resto de economías de la UEM.

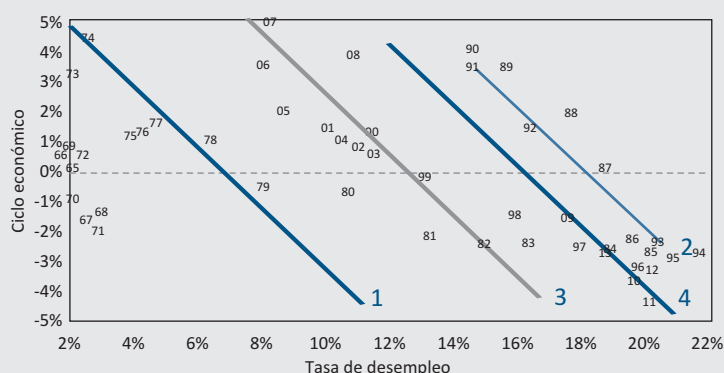
En el gráfico se puede ver la relación negativa existente entre el ciclo económico y la tasa de desempleo. La línea 1 representa la relación que se podía estimar a finales de los años setenta entre diferentes combinaciones de la posición cíclica de la economía y la tasa de desempleo, la denominada Ley de Okun. Entre 1979 y 1987 esta relación se fue trasladando ininterrumpidamente hacia la derecha, hasta alcanzar la línea 2. Esta traslación identifica un continuado y per-



sistente incremento en la tasa de desempleo estructural de la economía española, que aumentó 12 puntos, del 7% al 19% (la tasa de desempleo estructural es la que corresponde al valor cero del ciclo).

Durante los últimos años del siglo pasado se consiguió deshacer parte de esta traslación volviendo a la línea 3, reduciéndose el desempleo estructural desde el 19% hasta el 13%. Pero durante los años 2008 y 2009, la relación se ha trasladado de nuevo a la derecha, hacia la línea 4, aumentando el desempleo estructural en 4 puntos hasta el 17%. Ahora bien, mientras la economía española se mueva en el entorno de la línea 4, la tasa de desempleo oscilará entre el 14 y el 21% dependiendo de la situación cíclica de la economía. Es decir, como consecuencia de una expansión cabe esperar que la tasa de desempleo pueda caer hasta el 14%, pero no volver a la situación que tenía cuando se inició la crisis financiera en 2007.

**Tasa de desempleo y ciclo económico**



Recuperar la tasa de desempleo de 2007 no es, por tanto, sólo cuestión de tiempo o de que la economía sea más dinámica, como algunos parecen creer, sino que exigirá reducir la tasa de desempleo estructural hasta los niveles que tenía en 2007, es decir desplazar la línea 4 hacia la izquierda hasta alcanzar de nuevo la línea 3. Esto sólo se puede hacer impulsando los cambios institucionales que la economía española precisa y, en particular, mediante la reforma de la estructura y de los contenidos de los convenios colectivos, es decir subsanando las insuficiencias del Proyecto de Ley de Reforma de la Negociación Colectiva, actualmente en tramitación parlamentaria, e intensificando la reforma del mercado de trabajo aprobada en 2010, que se ha mostrado claramente ineficaz para reducir significativamente la dualidad entre trabajadores fijos y temporales y también para fomentar la contratación.

La conclusión es que para reducir significativamente el desempleo en España no sólo es necesario el crecimiento sino impulsar las reformas y los cambios institucionales que permitan reducir el desempleo estructural.

## 1.5.- La reforma del mercado de trabajo y otras medidas laborales.

Tras más de dos años de infructuosas negociaciones entre la patronal CEOE y los sindicatos más representativos, CCOO y UGT, el Gobierno, dando por fracasado el diálogo social, aprobó, en el Consejo de Ministros de 16 de junio de 2010, el Real Decreto-ley 10/2010, de 16 de junio, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo cuyos rasgos más relevantes pueden resumirse de la siguiente forma:

### La reforma del mercado de trabajo

#### 1. Reducción de la contratación temporal.

- Los contratos por obra o servicio determinado tendrán una duración máxima de hasta 3 años, ampliable a 12 meses por convenio colectivo sectorial.
- Se restringe la posibilidad de concatenar contratos temporales al operar lo previsto en el art. 15.5 del Estatuto de los Trabajadores, incluso en los casos en los que se ocupen puestos distintos. Esta nueva limitación se aplicará ahora también a contrataciones que se realicen dentro del grupo de empresas o en el contexto de una subrogación empresarial.
- Se incrementará progresivamente, hasta llegar a los 12 días por año de servicio, la indemnización que se debe abonar a los empleados a la finalización de los contratos temporales, salvo los formativos y los de interinidad.

#### 2. Potenciación de la contratación indefinida a través del contrato indefinido para el fomento del empleo.

- Se amplían los colectivos a los cuales se les podrá aplicar este contrato y se mantiene temporalmente la posibilidad de transformar contratos de duración determinada, incluso los formativos, a esta modalidad.
- Expresamente se especifica que la indemnización de 33 días por año de servicio con el límite de 24 mensualidades en caso de despido objetivo improcedente, procederá también cuando la empresa reconozca la improcedencia del despido.
- Se reduce la indemnización que deberán abonar las empresas, mediante la asunción transitoria por el Fondo de Garantía Salarial del importe correspondiente a 8 días por año de servicio, siempre que la duración del contrato haya sido de al menos 1 año y que se trate de extinciones por causas objetivas –individuales o colectivas– o por las causas señaladas en el art. 64 de la Ley Concursal. Este sistema se mantendrá hasta la entrada en funcionamiento el 1 de enero de 2012 de un fondo de capitalización.



### **3. Modificación del régimen extintivo del despido objetivo individual y colectivo.**

- Se incorpora una nueva definición de las causas económicas, técnicas, organizativas y de producción del despido colectivo, que operarán igualmente para los despidos objetivos individuales.
- El periodo de preaviso del despido objetivo individual se reduce a 15 días.
- El incumplimiento de los requisitos formales del despido objetivo individual ya no conllevará la nulidad del despido, sino su improcedencia.

### **4. Medidas para favorecer la flexibilidad interna negociada en las empresas y para fomentar el uso de la reducción de jornada como instrumento de ajuste temporal del empleo:**

En los procesos de movilidad geográfica y de modificación sustancial de las condiciones de trabajo se reduce a 15 días el periodo de consultas con los representantes de los trabajadores y se le da el carácter de improrrogable.

Se prevé una solución legal para aquellos casos en los que no existan representantes de los trabajadores con quienes negociar.

- En los procesos de movilidad geográfica y de modificación sustancial de las condiciones de trabajo, la empresa y los representantes de los trabajadores podrán sustituir el periodo de consultas por un procedimiento de mediación o arbitraje.
- Se incluye la distribución del tiempo de trabajo entre las materias que quedan sujetas al procedimiento de modificación sustancial de las condiciones de trabajo.
- Comunicación a los trabajadores en un plazo mínimo de 30 días de las modificaciones de condiciones de trabajo disfrutadas en virtud de decisión unilateral del empresario de efectos colectivos y a las modificaciones de condiciones de trabajo individuales.
- La modificación de las condiciones establecidas en los convenios colectivos estatutarios de sector o empresariales referidas a horario y distribución de tiempo de trabajo, trabajo a turnos, sistema de remuneración, y sistema de trabajo y rendimiento, se podrá efectuar en todo momento por acuerdo entre la empresa y los representantes legales o sindicales de los trabajadores.
- La empresa y los representantes de los trabajadores podrán acordar no aplicar el régimen salarial que se establezca en el convenio colectivo supra empresarial.
- Se regula un procedimiento específico de suspensión de contratos y de reducción de jornada por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción.

- Asimismo, se modifican algunas de las medidas de apoyo (incremento de las bonificaciones y ampliación del límite de reposición de la prestación por desempleo) a los expedientes de suspensión o reducción de jornada de la Ley 27/2009.

## 5. Medidas para mejorar los mecanismos de intermediación laboral.

- Se regula la actividad de las agencias de colocación con ánimo de lucro para fomentar el empleo a través de las mismas.
- Dentro del término intermediación laboral que aparece recogido en la Ley 56/2003 de Empleo se incluye actividad destinada a la recolocación de los trabajadores en procesos de reestructuración empresarial, cuando aquella hubiera sido establecida o acordada con los trabajadores o sus representantes.
- Se amplían los sectores en los cuales se permite a las Empresas de Trabajo Temporal que presten sus servicios.
- Se realizan determinadas modificaciones referidas al principio de igualdad de trato entre los trabajadores cedidos y los trabajadores de las empresas usuarias.

Tras la correspondiente tramitación parlamentaria, el Real Decreto-Ley quedó derogado y sustituido por la norma actual, cuyo análisis se detalla en el RECUADRO 1.7.

## Otras medidas laborales

Finalmente hay que referirse a otras medidas laborales como las adoptadas en materia de expedientes de regulación de empleo (Real Decreto 80/2011, de 10 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de los procedimientos de regulación de empleo) y en regularización y control del empleo sumergido (Real Decreto-Ley 5/2011, de 29 de abril, de medidas para la regularización y control del empleo sumergido).

### 1. Reglamento en Materia de Expedientes de Regulación de Empleo

#### Procedimiento de Extinción por Causas Económicas

##### Previsión de pérdidas.

En su origen resultó polémico el Borrador de Reglamento elaborado por el Ministerio de Trabajo dado que la causa económica definida en la ley como “existencia de pérdidas previstas” se matizaba, otorgándole un carácter restrictivo, al exigirse que “no tengan un carácter meramente coyuntural”. Se entendió que si el Reglamento hubiese sido finalmente aprobado en los términos indicados, se estarían desvirtuando los aspectos positivos que la Reforma había establecido en los ERES por causas económicas, introduciendo un criterio nuevo y



limitativo como sería la exigencia de pérdidas previstas permanentes, persistentes o continuadas. En relación a esta cuestión, el dictamen emitido por el Consejo de Estado, como previo a su aprobación por el Consejo de Ministros, entendió que el Reglamento no podía “introducir un requisito sustantivo no previsto en la Ley como es el aludido carácter no coyuntural de las pérdidas previstas, lo que obliga a modificar el texto proyectado”. Consecuentemente con ello el Reglamento mantiene la locución “previsión de pérdidas” sin añadirle calificación alguna y homologándose por tanto con la norma de la que trae causa, el Artículo 51.1 ET. En todo caso hay que tomar en consideración la exigencia que contiene el Reglamento y que obliga a la empresa solicitante del ERE a acreditar tanto el volumen como el carácter permanente o transitorio de las pérdidas. Dicho requisito lo es a los efectos de que se justifique debidamente la razonabilidad de los despidos que se pretendan efectuar.

### **Especial Referencia a los Grupos de Empresa.**

Como novedoso cabe destacar el tratamiento específico que se otorga a los Grupos de Empresa en los despidos colectivos por causas económicas. En la documentación a aportar, cuando la empresa solicitante forme parte de un grupo con obligación de formular cuentas consolidadas, deberán acompañarse las cuentas anuales e informe de gestión consolidados de la Sociedad dominante del Grupo debidamente auditadas de los 2 últimos ejercicios completos, siempre que en el Grupo existan empresas que realicen la misma actividad o pertenezcan al mismo sector y que existen saldos deudores o acreedores de la empresa solicitante con cualquier empresa del Grupo.

### **Procedimiento de Suspensión de los Contratos y Reducción de Jornada**

Adapta el Reglamento a lo establecido en la Ley 35/2010 de Reforma de Mercado de Trabajo. Incluye el régimen jurídico de la suspensión de contratos y de la reducción de Jornada como manifestaciones de la preferencia que se otorga a las medidas de flexibilidad interna consistentes en el ajuste temporal del empleo frente a las medidas traumáticas de extinción definitiva de los contratos de trabajo.

### **Plan de Acompañamiento Social.**

Asimismo de acuerdo con la citada Ley/35 se presta particular atención al contenido del Plan de Acompañamiento como instrumento destinado a favorecer la recolocación de los trabajadores afectados. Este plan contemplará las medidas previstas por la empresa en orden a evitar o reducir los efectos de la regulación de empleo y las medidas necesarias para atenuar sus consecuencias respecto de los trabajadores afectados. De la misma manera que ya el reglamento anterior recogía, se alude a la recolocación interna de los trabajadores dentro de la misma empresa o, en su caso, en otra del Grupo de Empresas de que forme parte. El plan, finalmente, deberá concretar las medidas adoptadas por la empresa para posibilitar la continuidad y viabilidad del proyecto empresarial.



## 2. Empleo Sumergido

### El Empleo Sumergido y su relación con las Subcontratas

Tomando en consideración las características de las empresas constructoras, esta norma afectará básicamente en la subcontratación. Será este supuesto el medio por el que podrán producirse determinadas infracciones y, en consecuencia, sus correspondientes responsabilidades. En el actual y próximo futuro entorno de reducción en la licitación, elevada competencia y consiguiente minoración de costes, la externalización productiva concretada en la subcontratación, requerirá continuar y, en su caso incrementar, las tradicionales medidas de control y vigilancia dirigidas al cumplimiento por parte de los subcontratistas de la normativa laboral. En este sentido destacar las innovaciones más relevantes que afectarán de manera concreta en relación al “empleo sumergido” y que entrarán en vigor el próximo 1 de agosto. Básicamente cuatro:

Primera, la introducción de un concepto novedoso que va a suponer el incremento o extensión del posible ámbito de responsabilidades laborales: el referido “a las obras o servicios que se presten de forma continuada en los centros de Trabajo”. Se ha ampliado así el primitivo ámbito en el que se ha venido concretando la responsabilidad en el caso de la subcontratación: “a las obras o servicios correspondientes a la propia actividad.” Actualmente, tras la nueva norma, si las obras o servicios subcontratados no correspondan “a la propia actividad” pero se prestan de forma continuada en el centro de trabajo, entrará también en juego la correspondiente infracción grave. Además este nuevo concepto se formula en términos inconcretos y genéricos, debiendo ser los tribunales quienes deban interpretar lo que se considera una “prestación continuada” resultando que, de nuevo, la ambigüedad generará inseguridad jurídica y por tanto desconfianza.

Segunda, se incorpora una obligación nueva consistente en “comprobar, con carácter previo al inicio de la actividad subcontratada, la afiliación y alta en la Seguridad Social de los trabajadores que las subcontratistas ocupen en los centros de trabajo”.

Tercera, el incumplimiento de esta obligación, se tipifica, correlativamente, como una nueva infracción grave que abarca también a los subcontratas que o bien “correspondan a la propia actividad” o bien, y no concurriendo esta circunstancia, “se presten de forma continuada en los centros de trabajo” (de la empresa principal).

Cuarta, se modifica el Artículo 49 de la Ley 30/2007 de 30 de octubre de Contratos del Sector Público extendiéndose la prohibición de contratar con las Administraciones Públicas a aquellas empresas que hayan incurrido en el incumplimiento tipificado como infracción grave, previsto en el Artículo 22.2 del texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social, que queda redactado del siguiente modo: “No solicitar la afiliación inicial o el alta de los trabajadores que ingresen a su servicio, o solicitar la misma, como consecuencia de actuación



inspectora, fuera del plazo establecido. A estos efectos se considerará una infracción por cada uno de los trabajadores afectados.” Constatar por último que en el supuesto de “subcontratación” el catálogo de infracciones y responsabilidades se ha venido ampliando a lo largo del tiempo en nuestra legislación laboral.

Por orden cronológico, constituyen su esquema básico las referidas a la ya citada “propia actividad” (responsabilidad solidaria por obligaciones de naturaleza salarial, de Seguridad Social y de Prevención de Riesgos Laborales), las que abarcan a “cualquier actividad” (las responsabilidades solidarias derivadas de la Ley de Subcontratación: acreditación y registro junto con los niveles de subcontratación) y, por último, la ampliación comentada referida “las obras o servicios que se presten de forma continuada”.

## RECUADRO 1.7.

**La reforma laboral**

Se analizan las modificaciones introducidas tras la correspondiente tramitación como Proyecto de Ley de su antecedente (Real Decreto-Ley 10/2010, de 16 de junio) y que culminó en la Norma actualmente vigente: **Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma de Mercado de Trabajo.**

**Regulación específica del Contrato Fijo de Obra**

- Es una norma dirigida exclusivamente al sector de construcción,
- El cambio regulatorio debe concretarse necesariamente en el Convenio Sectorial Estatal,
- Los cambios afectarán tanto al Convenio vigente como a los futuros que se pacten,
- Las excepciones pueden afectar a los siguientes aspectos: a la definición o concepto del contrato fijo de obra, a su duración, a su encadenamiento, a la indemnización por cese.
- De acuerdo con lo anterior, la Comisión Negociadora del Convenio modificó, flexibilizándolo y adaptándolo al sector, el Contrato Fijo de Obra que constituye la modalidad de uso básico en la práctica. Las modificaciones se han concretado en los siguientes aspectos: 1) La duración del contrato no estará limitada a tres años, ampliables a 12 meses más, sino que será la necesaria para realizar la obra o el servicio contratado. 2) La indicada limitación máxima tampoco resultará afectada por los supuestos de subrogación ni de sucesión empresarial. 3) Cuando se produzca encadenamiento de contratos para distinto puestos de trabajos (distintas obras) dentro de los parámetros temporales del Artículo 15.5 E.T., no se producirá la conversión en contrato indefinido. Y todo ello con independencia de que la sucesión de contratos se haya producido tanto en la misma empresa como en un Grupo de Empresas. 4) La excepción respecto del encadenamiento de contratos tampoco se verá impedida en los supuestos de producirse la sucesión empresarial establecida en el Artículo 44 E.T. o la subrogación recogida en el Artículo 23 del Convenio Sectorial Estatal de Construcción. 5) La cuantía de la indemnización por cese en este tipo de contrato no será la establecida con carácter progresivo en la Reforma Laboral (hasta alcanzar 12 días por año trabajado en 2015) sino que se aplicará la vigente y ya regulada en el Convenio Estatal: 7% calculado sobre los conceptos salariales de las Tablas del Convenio aplicable y devengados durante la vigencia del contrato (equivale a 25 días de salario por año trabajado). 6) Las citadas adaptaciones se han incorporado al Convenio mediante el correspondiente Acuerdo suscrito con FECOMA-CC.OO y M.C.A.-U.G.T. el 28 de marzo de 2011.

**Flexibilización del Contrato Indefinido para fomento del empleo**

- Amplía la posibilidad de efectuar este contrato al colectivo de “parados” reduciendo de 3 meses a 1 el requisito de inscripción como demandantes de empleo.
- Minora la penalización o imposibilidad para efectuar este tipo de contrato ya que desaparece la genérica referencia a “despido improcedente” y que como tal incluía a los despidos disciplinarios. La nueva redacción reduce dicha penalización al referirla a “las extinciones de contratos indefinidos ordinarios por causas objetivas o despidos colectivos”.
- De igual forma, la posibilidad de efectuar este contrato se ve también ampliada dado que en la nueva norma queda referida a “la cobertura del mismo puesto de trabajo” (la regla anterior obstaculizaba este tipo de contrato ya que en caso de haberse producido con anterioridad - 6 meses - las indicadas extinciones, la penalización impuesta abarcaba a “los puestos de trabajo de la misma categoría o grupo profesional”).



- Destacar por último que la indicada penalización reduce la naturaleza de los contratos sobre los que opera: extinción de contratos indefinidos ordinarios en lugar de extenderla con la amplitud de la regulación precedente (se refería a cualquier tipo de contrato: indefinidos o temporales).

#### **Modificación del Régimen Extintivo de los Despidos Colectivos y Objetivos**

- Se avanza en el término “situación económica negativa de la empresa” concretándolo en dos específicos supuestos que la identifican: 1) La existencia de pérdidas actuales o previstas, ó 2) la disminución persistente del nivel de ingresos,
- Se suprime el calificativo de “mínima” que se exigía a la razonabilidad de la medida que debía de acreditar la empresa para justificar los despidos,
- Reduce los plazos de duración del periodo de consultas y, para el caso de ausencia de Representación Legal de los Trabajadores, introduce la novedad de, a elección de la plantilla de la empresa, atribuir su representación para la negociación bien a una Comisión de 3 trabajadores o su designación por los Sindicatos más representativos.

#### **Flexibilización del Despido Objetivo**

Cuando se basa en faltas de asistencias, el requisito referido a la exigencia sobre absentismo del total de la plantilla del centro de trabajo se reduce al 2,5% (anteriormente se requería el 5%).

#### **Descuelgue Salarial**

Para el caso de desacuerdo se introduce, con carácter imperativo, que las Organizaciones Sindicales y Empresariales de ámbito estatal o autonómico establezcan procedimientos de aplicación general y directa para solventar de manera efectiva las discrepancias que puedan surgir en la materia, incluido el compromiso de someterlas a un arbitraje vinculante, en cuyo caso el laudo arbitral tendrá la misma eficacia que los acuerdos alcanzados en periodo de consultas.

#### **Modificación Sustancial de Condiciones de Trabajo**

Referido al supuesto de falta de acuerdo y de forma similar al punto anterior, la norma instaaura con carácter de futuro un procedimiento específico. Se incorpora un mandato a fin de que los Agentes Sociales mediante los correspondientes Acuerdos Interprofesionales establezcan un procedimiento idéntico al establecido para la inaplicación salarial o descuelgue.

#### **Fondo de Capitalización (Modelo Austriaco)**

Se encuentra directamente relacionado con la financiación establecida con cargo al Fondo de Garantía Salarial (FOGASA) en los casos de extinción de contratos ordinarios o de fomento de la contratación indefinida por despidos colectivos u objetivos. Cuando éstos se produzcan, el FOGASA resarcirá al empresario en una cantidad equivalente a 8 días de salario por año de servicio. Esta medida será coyuntural dado que se aplicará hasta la entrada en funcionamiento del Fondo de Capitalización, es decir, a partir de 1 de enero de 2012. La aplicación de esta medida transitoria supone para el empresario la correspondiente reducción del coste marginal indemnizatorio, actuando a modo de una especie de seguro para las empresas y que, eventualmente, podría suponer un incremento de despidos. El Modelo Austriaco consiste en la constitución de un fondo de capitalización que, a favor de cada trabajador, se dotará con un número de días por decidir (entre 5 y 8) que se percibirán en determinados supuestos (despido, movilidad geográfica, realización de actividades formativas y jubilación). La financiación de este fondo está aún por establecer aunque cabe destacar que la nueva norma reformadora señala que no producirá incremento de las cotizaciones empresariales. Este fondo o sistema de capitalización, a diferencia del FOGASA, genera como incentivo claro para los trabajadores el de evitar el despido, toda vez que

el seguro o fondo se va acumulando mientras se está empleado, prolongándose hasta la jubilación. Por lo tanto este modelo ofrece ventajas inicialmente traducidas en dos aspectos: lograr una mayor estabilidad en el empleo que coexista, además, con una más deseable movilidad laboral. El Fondo establece un correcto diseño de los incentivos, ya que a diferencia del FOGASA, impulsa claramente la oferta de trabajo. Sirve además de freno al indebido uso de las distintas fórmulas que se utilizan bien para incorporarse al desempleo o bien para rechazar ofertas de trabajo; y ello en base a que en caso de despido o de desempleo el trabajador verá, respectivamente, mermado o frenado su fondo. Como otra ventaja adicional del modelo cabe referirse a la posible reducción de la economía sumergida, toda vez que dicha modalidad de trabajo no declarado supone la falta de aportación de cantidades al fondo por parte del trabajador ilegal. Esta posibilidad, aparejada a las recientes medidas aprobadas para la regularización y control del empleo sumergido, puede ayudar al afloramiento y consiguiente legalización de un estimable número de empleos. Se constituye así el fondo como un mecanismo para pasar del actual sistema de reparto de las prestaciones sociales a un sistema de cuasi-capitalización individual de las mismas, que se mantiene a lo largo de toda la vida laboral acumulándose por cada trabajador y percibiéndose en el momento de su jubilación en la cuantía que, en cada caso, corresponda. Se conoce en el momento de cerrar este texto, que la Comisión de Expertos a la que el Gobierno encomendó evaluar este modelo concluye que no es viable dado que no se puede financiar. El Gobierno sin renunciar a que en el futuro pueda implantarse el Modelo Austriaco, si se dan las condiciones, se inclina actualmente por aplazar su puesta en marcha, estudiando otras posibles fórmulas alternativas (retomar la posibilidad de convertir contratos temporales en indefinidos de fomento del empleo y/o una nueva regulación del FOGASA).

### **Empresas de Trabajo Temporal**

Se extiende hasta el 31 de marzo de 2011 la posibilidad de concretar en el Convenio Estatal, para el Sector de Construcción, las limitaciones para celebrar contratos de puesta a disposición con ETT. La Comisión Negociadora, mediante acuerdo de 28 de marzo de 2011, ha incorporado en el Convenio los correspondientes listados de puestos de trabajo con limitación absoluta o relativa para la celebración en el sector de contratos de puesta a disposición de trabajadores de ETT.

### **Reforma de la Negociación Colectiva**

Ante la demanda necesidad de reformarla y ante la eventualidad de que CEOE, CCOO y UGT no alcancen un acuerdo, el Gobierno, transcurrido 6 meses desde la entrada en vigor de la Ley (19 de septiembre de 2010) adoptará las iniciativas que correspondan.

### **Valoración**

La tramitación parlamentaria, aunque de forma todavía claramente insuficiente, mejoró parcialmente determinados aspectos de la anterior regulación. Debe destacarse, por resultar fundamental para el sector de construcción, la autorización establecida en el número 2 de la Disposición Adicional Primera para poder reformular el Contrato Fijo de Obra adaptándolo a las especificidades de la construcción: intrínseca temporalidad de las obras, atomización de empresas y centros de trabajo y permanente movilidad y circulación de la mano de obra. De igual forma deben valorarse favorablemente los cambios producidos en el Contrato Indefinido para Fomento del Empleo y referidos a la reducción de los requisitos que como obstáculos a la utilización de dicho contrato, se establecían en la norma precedente. Debe resaltarse que la reforma no ha resuelto en absoluto la dualidad de nuestro mercado del trabajo, objetivo principal para impulsar la productividad. Las medidas introducidas para reducir la dualidad y la temporalidad pueden calificarse en la práctica de inocuas. La limitación que (al margen del Sector Construcción) se establece con carácter general para los contratos temporales de obra o servicio determinado (duración máxima de 3 años, ampliable hasta 12 meses por Convenio Estatal) así como el



encadenamiento de contratos temporales para diferente puesto de trabajo, no se van a traducir en creación de empleo estable ni por lo tanto incrementarán la productividad. La solución que se ha adoptado y concretada en el contrato indefinido de fomento al empleo, junto con el mantenimiento de los contratos temporales y la inconcreción de las causas de despido colectivo y objetivo, es una solución de todo punto insuficiente y que, por lo tanto, mantendrá la segmentación entre trabajadores con contratos temporales e indefinidos. Con perspectiva de futuro cabe calificar como medida adecuada la creación del Fondo de Capitalización basado en un sistema individual que manteniéndose a lo largo de toda la vida laboral posibilita disponer por parte del trabajador en el momento de la jubilación de las rentas acumuladas. Previsiblemente este nuevo modelo deberá constituirse como un mecanismo dinamizador del empleo. Tímido, por continuar resultando genérico e inconcreto, pero como “paso adelante” puede catalogarse la ampliación de las causas económicas tanto para los despidos colectivos como para los individuales objetivos. En este sentido “pérdidas actuales o previstas” y “disminución persiste del nivel de ingresos” ofrecen nuevas opciones alternativas justificativas de la adopción de las correspondientes medidas, aunque se continuará precisando de interpretación administrativa y judicial para, en el futuro, atisbar ó no indicios claros de mayor flexibilidad y adaptabilidad empresarial. Como claramente negativa y especial “sombra” de la tramitación parlamentaria debe tomarse la desaparición del requisito de “razonabilidad mínima”, ante una eventual causa económica alegada por la empresa para efectuar ceses o despidos. El requisito “mínimo” para la razonabilidad de la medida que la justificase, suponía un avance de calado. En este aspecto, su supresión ha supuesto un retroceso de especial relevancia. Subrayar, por otro lado, el procedimiento que imperativamente, aunque sin fecha, se encomienda a Empresarios y Sindicatos para instaurar un procedimiento que solvete las discrepancias que surgen al intentar implantar en la empresa el descuelgue salarial. Debe tomarse a modo de “declaración de principios” y como base para una futura, concreta y necesaria implantación de un procedimiento que de manera efectiva solvete las discrepancias producidas en el descuelgue (y en la modificación sustancial de condiciones de trabajo o flexibilidad interna), incluyendo el compromiso de someterlas a arbitraje vinculante. Finalizar constatando que el Gobierno concedió un plazo de 6 meses a CEOE y Sindicatos (con finalización el 19 de marzo de 2011) para que alcancen un acuerdo en una materia tan relevante como es la reforma de la Negociación Colectiva. En caso de no ser así, el Ejecutivo legislará unilateralmente.

## 1.6.- La Reforma de las Pensiones.

El debate público sobre el sistema de pensiones ha estado abierto casi continuamente durante las últimas dos décadas. A pesar de ello, los resultados no han sido demasiado fructíferos ya que no se ha conseguido el principal objetivo del debate, informar a los ciudadanos sobre los principios del sistema vigente, sobre sus ventajas e inconvenientes respecto a otros sistemas y sobre sus problemas actuales, ligados a la evolución demográfica. La consecución de este objetivo se mostraba crucial para impulsar la reforma necesaria con una amplia base de apoyo social, como ha puesto de manifiesto la literatura económica. Como consecuencia, aunque sin duda la reforma del sistema de pensiones recientemente aprobada en España supone un avance considerable, sobre todo desde un punto de vista cualitativo, no sólo no ha podido contar con el respaldo unánime de la sociedad sino que incluso ha sido ampliamente discutida desde algunos sectores en un intento por obtener ventajas políticas de una situación de información asimétrica.

Por ello, sigue siendo necesario centrar la atención en los aspectos fundamentales del sistema de pensiones, que son precisamente los factores de impulso de la reforma.

Primero, un sistema de reparto es un acuerdo entre generaciones de trabajadores, en el que las cuotas de los trabajadores hoy (en el presente) financian las prestaciones de los trabajadores de ayer (en el pasado). Y así seguirá siendo en el futuro. Los trabajadores aportan hoy el 13 por ciento del PIB para financiar las pensiones de los jubilados y las siguientes generaciones aportarán esa misma proporción en el futuro para financiar las pensiones de los trabajadores de hoy. En definitiva, se trata de un acuerdo intergeneracional, de un acuerdo entre distintas generaciones de trabajadores.

Segundo, el peso de los ingresos del sistema en el PIB es muy estable y no depende, en contra de lo que se suele afirmar, del empleo sino que es igual al tipo efectivo medio de las cotizaciones sociales. Basta descomponer el ratio para comprobar el resultado: los ingresos sobre el PIB se pueden expresar como el producto del tipo efectivo medio de las cotizaciones sociales por el empleo y el salario real dividido entre el producto del empleo por la productividad. Dado que el empleo se cancela (está en el numerador y el denominador) y que la variación del salario real será igual a la de la productividad (para que las rentas salariales permanezcan constantes en el producto), se puede ver que las variaciones en el ratio serán las que se produzcan en el tipo efectivo medio de las cotizaciones sociales.

Tercero, la única forma de aumentar los ingresos del sistema sería por tanto aumentar los tipos de las cotizaciones sociales, lo que sería insolidario con las generaciones futuras, a las que les exigiríamos más de lo que nosotros aportamos. Además, en una economía cada vez más globalizada sería inviable aumentar el coste del factor trabajo. El tipo efectivo medio sobre el trabajo incluye los pagos por IRPF y por cotizaciones sociales, tanto de los asalariados como de los empleadores. En España, este tipo efectivo aumenta desde el 37,25 por ciento para las rentas más bajas, inferiores a 12 mil euros, hasta alcanzar un máximo del 55,1 por ciento para una renta de 38 mil euros brutos, que coincide con la base máxima de cotización a la seguridad



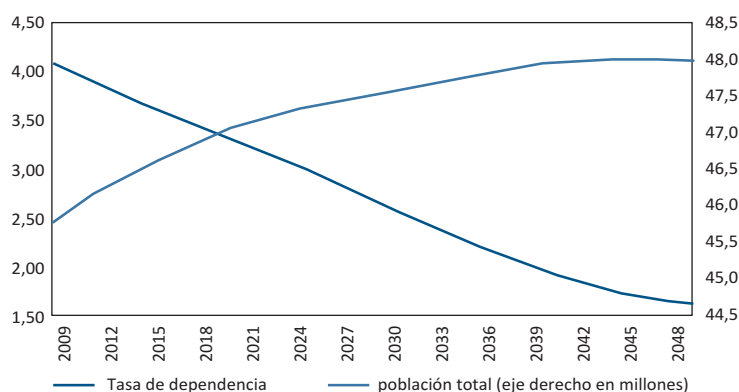
social. Si se tomaran estos dos extremos, la progresividad aumentaría hasta el 48 por ciento. A partir de 38 mil euros, el tipo se va reduciendo lentamente, a medida que aumenta la renta, hasta alcanzar asintóticamente el tipo marginal máximo del IRPF. Ello explica que la fiscalidad sobre el trabajo se constituya en un factor central del análisis de la economía española, en la que coexisten una elevada tasa de desempleo y una imposición sobre el trabajo que llega a suponer el 55 por ciento del salario bruto. Se deriva que abrir un profundo debate público sobre fiscalidad del trabajo resulta imprescindible, pero es muy difícil defender un mayor gasto en pensiones en el futuro soportado por un incremento de los impuestos que gravan el trabajo, sobre todo si se tiene en cuenta que además deberán financiarse aunque sea parcialmente otras necesidades, en las que la demanda de la sociedad va a ser prácticamente ilimitada como la salud. En definitiva, es absolutamente razonable asumir que los ingresos del sistema permanecerán estables en el 13 por ciento en el futuro.

Cuarto, por consiguiente, para que el sistema esté equilibrado, los gastos deberán permanecer también alrededor de dicho porcentaje.

Quinto, la evolución demográfica es concluyente: de más de 4 personas en edad de trabajar hoy por cada persona en edad de jubilación (mayor de 65 años) se pasará a 1,6 personas en edad de trabajar por cada persona en edad de jubilación en 2050, como muestran las últimas proyecciones de población en España (INE, 2010).

Gráfico 1.10.

#### Tasa de dependencia (población 16-64/65-100) y población total



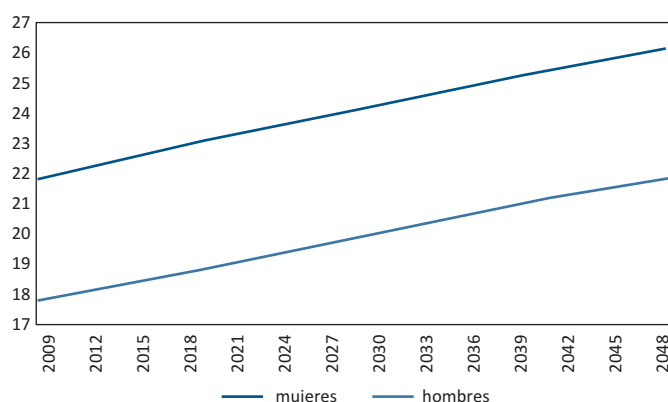
A pesar de que las hipótesis que configuran las proyecciones de población son conservadoras, los resultados muestran que la tasa de dependencia se reducirá durante las próximas décadas desde el actual nivel de 4 hasta 1,6 en 2048. Ello significaría que, en ausencia de cambios normativos, si se pretendiera mantener el sistema actual de prestación definida, el gasto en pensiones se incrementaría espectacularmente dando lugar a un déficit persistente en el sistema que lo haría insostenible. Pero evidentemente, esta situación no se producirá, por lo que para mantener el equilibrio presupuestario, las pensiones deberían reducirse en promedio durante las próximas décadas hasta el 40 por ciento en promedio de las actuales.



Sexto, el aumento continuado de la esperanza de vida a los 65 años intensifica aún más los importantes efectos de este cambio radical en la tasa de dependencia. La esperanza de vida al cumplir 65 años se ha multiplicado por 2,19 desde el inicio del Siglo XX a 2008 creciendo al ritmo interanual del 0,73 por ciento o del 0,76 por ciento desde 1991.

Gráfico 1.11.

### Esperanza de vida a los 65 años



En 2008 la esperanza de vida a los 65 años se situaba en 20 años. Ello implica que al ritmo de las dos últimas décadas, crece 1,82 meses al año. En estas condiciones, el aumento de la edad de jubilación no sólo ha de afrontar durante las próximas décadas la caída de la tasa de dependencia sino que además deberá compensar el incremento en la esperanza de vida al llegar a la edad de jubilación.

Séptimo, un ajuste brusco de las pensiones para evitar el persistente déficit del sistema sería muy insolidario con las generaciones futuras, por lo que debería propiciarse un ajuste suave que empezara cuanto antes.

Octavo, una combinación de reformas como la que se ha puesto en marcha en España, que ya habían sido aplicadas en las principales economías europeas, permitirá una transición más suave y solidaria entre generaciones. El aumento de la edad efectiva de jubilación, acorde con la mayor esperanza de vida, tanto al nacer como a los 65 años, y con el creciente período de formación y el cómputo progresivo de la carrera laboral en la base reguladora son reformas paramétricas que han sido profusamente analizadas y que contaban con un amplio consenso entre los economistas.

Noveno, aunque se debería haber hecho antes, y a pesar de lo que algunos sostienen, la reforma era absolutamente oportuna ahora porque constituye una gran política de consolidación de las cuentas públicas sin que apenas tenga costes en el presente.



#### RECUADRO 1.8.

### La reforma de las pensiones: una primera valoración

El Gobierno envió, el 29 de enero de 2010, a la Comisión del Congreso de los Diputados para el Pacto de Toledo un documento sobre la reforma del sistema de pensiones en el que se hacía un llamamiento para profundizar en las líneas de la reforma acordadas en 1995 con el fin de garantizar “la sostenibilidad del sistema en la primera mitad del siglo XXI”. El Congreso de los Diputados, con fecha 25 de enero de 2011, aprobó el Informe sobre el seguimiento y la evaluación del Pacto de Toledo, cuyas orientaciones han sido tenidas en cuenta en el marco del Diálogo social, en el que los interlocutores sociales y el Gobierno suscribieron, con fecha 2 de febrero de 2011, el Acuerdo social y económico para el crecimiento, el empleo y la garantía de las pensiones, cuya Parte II está referido al Acuerdo para la reforma y el fortalecimiento del sistema público de pensiones, en cuyo marco se recogen una serie de compromisos dirigidos a anticipar las reformas necesarias en la estructura del sistema para que éste pueda estar en condiciones de seguir proveyendo la más amplia cobertura protectora posible ante los riesgos sociales, dentro de un sistema de Seguridad Social financieramente estable y sólido que garantice a las generaciones futuras prestaciones sociales suficientes. En consecuencia, el 25 de marzo pasado, el Consejo de Ministros acordó remitir al Congreso de los Diputados, para su tramitación, el Proyecto de Ley sobre actualización, adecuación y modernización del Sistema de Seguridad Social. La Mesa del Congreso de los Diputados, en su reunión de 29 de marzo, acordó encomendar la aprobación del proyecto de Ley presentado por el Gobierno, con competencia legislativa plena, a la Comisión de Trabajo e Inmigración, publicarlo en el BOCG, y establecer plazo de enmiendas, por un período de quince días hábiles que, respecto a las enmiendas al articulado, ha venido siendo prorrogado sucesivamente hasta el 9 de junio. El Pleno del Congreso de 26 de mayo trató las enmiendas de devolución o de totalidad presentadas. Votadas conjuntamente, fueron rechazadas por 7 votos a favor, 175 en contra y 151 abstenciones, dando luz verde a su tramitación. Respecto al articulado, se presentaron 402 enmiendas. El 27 de junio, la comisión de Trabajo e Inmigración del Congreso aprobó el dictamen con los votos a favor de PSOE, CiU y la abstención del PNV. Los grupos parlamentarios del PP, ERC-IU-ICV y BNG votaron en contra por su rechazo al retraso de la edad de jubilación hasta los 67. El texto deberá remitirse a continuación al Senado que, al seguirse la tramitación por el procedimiento de urgencia, contará sólo con veinte días naturales para vetarlo o introducir enmiendas y devolverlo al Congreso para su aprobación definitiva por el pleno.

Las principales medidas que se contemplan en el Anteproyecto de Ley son las siguientes:

- **La edad de jubilación se retrasa de 65 a 67 años.** El retraso se plantea de forma progresiva durante 15 años en el período 2013-2027. Entre 2013 y 2018 se incrementará la edad de jubilación en un mes al año y entre 2019 y 2027 se hará en dos meses al año. Por consiguiente en 2027 la edad de jubilación se situará en 67 años.
- **El período de cotización necesario para alcanzar el 100% de la pensión se aumenta de 35 años a 37 años.** La transición será idéntica a la del retraso de la edad de jubilación. Se establece una penalización del 0,19% mensual para quienes no hayan completado el período completo.
- **Se podrán seguir jubilando a los 65 años sin penalización quienes hayan cotizado 38,5 años al sistema.** La transición se hará también progresivamente, desde los 35 años, añadiendo seis meses cada 2 años a partir de 2014: en 2014 35,5 años, en 2016 36 años, en 2018 36,5 años, en 2020 37 años, en 2022 37,5 años, en 2024 38 años y en 2026 38,5 años.
- **El período de cómputo de la base reguladora pasa de los últimos 15 años a 25.** Se aumentará 1 año desde 2013 a 2022.

- **Jubilación anticipada voluntaria.** Se establece a los 63 años para quienes hayan cotizado durante 33 años. La penalización se establece en el 7,5% anual. Se podrán retirar a los 61 años los trabajadores afectados por crisis empresariales.
- **Se endurecen los requisitos para la jubilación parcial.**
- **Extensión del período para becarios y cuidado de hijos.** Los becarios cotizarán con un coste similar al del contrato en prácticas que recaerá sobre la empresa. Se establece un período retroactivo para acreditar prácticas hasta de dos años durante los últimos cuatro años, que tendrá un coste de 50 euros al mes que recaerá sobre el posible beneficiario. El cuidado de hijos descontará del período exigido nueve meses por hijo hasta un máximo de dos años.
- **Incentivos para trabajar después de los 67 años.** Se sumará un 3,5% anual sobre la última base de cotización.

### Una primera valoración de la reforma

Evidentemente, las medidas planteadas van en la dirección correcta y, por tanto, la valoración de la reforma no puede ser más que positiva. Entre las mismas destacan el incremento de la edad de jubilación (65 a 67 años, o 61 a 63 años para la jubilación anticipada), la transición hacia un mayor período de cómputo para las pensiones (de 15 a 25 años) y el aumento en el número de años para tener derecho al 100% de la pensión (de 35 a 38,5 años). Aunque se trate de un acuerdo de mínimos, las medidas ayudarán a estabilizar la posición del sistema a medio plazo.

Además, el Gobierno ha anunciado que a partir de 2027 y cada 5 años se revisarán los “parámetros del sistema” para garantizar su sostenibilidad financiera. Sería de la máxima importancia que dicha evaluación comenzase desde el momento de aplicación de la reforma, para evitar que el sistema de pensiones pudiera entrar en déficit antes de 2027, año en el que finalizará plenamente el período de transición.

Por lo que respecta a las principales medidas introducidas, el retraso progresivo de la edad de jubilación desde los 65 años actuales a los 67 años en 2027, con el período de transición que se iniciará en 2013, es similar al que se hizo en la reforma alemana, donde comenzará a hacerse efectiva en el año 2012, cuando se necesitará tener 65 años y un mes para jubilarse. Desde esa fecha se irá aumentando un mes cada año hasta 2024 y dos meses los años siguientes hasta 2029, año en que culminará el período transitorio.

Una diferencia relevante es que en España se plantea la posibilidad de seguir accediendo al 100% de la pensión a los 65 años si se han cotizado 38,5 años durante la carrera laboral. Sin embargo, en Alemania esta posibilidad sólo se mantuvo para las personas que hubieran cotizado durante 45 años. Esta diferencia es muy relevante porque mientras que en Alemania sólo el 28% de los varones y el 4% de las mujeres alcanzaban períodos de cotización tan amplios, en España el porcentaje es significativamente superior, lo que resta efectividad a la medida.

Aunque la reforma española es casi idéntica a la alemana en el retraso de la edad de jubilación a los 67 años y en el ritmo al que se hará durante los próximos años, es necesario ser conscientes de que, si la esperanza de vida a los 65 años continua creciendo al ritmo que lo ha hecho durante los últimos 17 años, en 2027 habrá aumentado, respecto a la situación de 2008, 3,09 años en España mientras que la edad de jubilación lo habrá hecho en 2 años. Y ello sin considerar el cambio en la estructura poblacional que ya será muy intenso: de hecho, la tasa de dependencia se habrá reducido muy significativamente. El retraso de la edad de jubilación debería corregir este problema de estructura poblacional por grupos de edad compensando además el incremento de la esperanza de vida al cumplir la edad de jubilación. Sin embargo, el ritmo propuesto de retraso de la edad de jubilación es incluso menor que el aumento previsible de la esperanza de vida a los 65 años.



Por lo que respecta a la jubilación anticipada, se establece a los 63 años para quienes hayan cotizado durante 33 años. En la reforma alemana de 2007, también se estableció el aumento de la edad de jubilación voluntaria de los 61 a los 63 años en 2029, con 35 años de cotización, dos más que los propuestos en España. No obstante, parece que en España se introduce un coeficiente reductor del 7,5% anual, mientras que en Alemania se estableció un coeficiente reductor del 0,3% por mes de adelanto, es decir del 3,6% anual que no se consideraba para quienes hubieran cotizado 45 años. De esta forma el adelanto de la jubilación voluntaria a los 63 años supondrá, si se han cotizado 33 años, una reducción de la prestación en España del 30% mientras que en Alemania se exigen 35 años de cotización pero la reducción sería del 14,4% (48 meses x 0,3% mensual).

Una medida que se introdujo en Alemania es la posibilidad de que en 2011 se pudieran aplicar retroactivamente recortes de las pensiones para adaptarse a la evolución de la tasa de dependencia, eliminando la actual cláusula de garantía. Además, se garantizó una evaluación del sistema cada cuatro años para adecuar la cuantía de las pensiones a la evolución demográfica. En este sentido, resultaría muy relevante que la evaluación de la reforma en España comenzase desde el momento de su aplicación, para evitar que el sistema de pensiones pudiera entrar en déficit antes de 2027, año en el que finalizará plenamente el período de transición.

## 1.7.- Escenario macroeconómico.

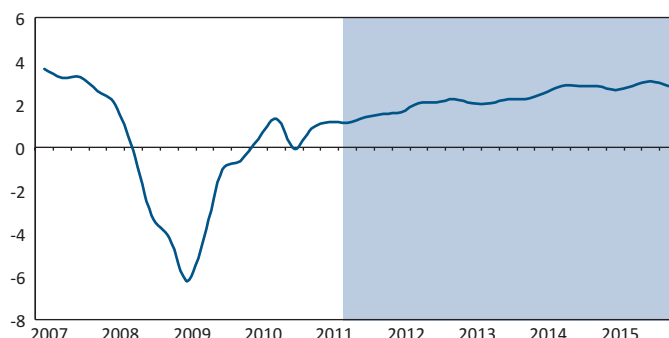
El nivel de déficit público y el elevado grado de endeudamiento del sector privado, en ambos casos en proceso de corrección, así como las perspectivas de un bajo ritmo de crecimiento, sitúan a la economía española entre los países de la UEM más directamente afectados por la desconfianza generada por la crisis de la deuda soberana. Tales hechos se han traducido en importantes tensiones en los mercados financieros y en un endurecimiento adicional de las condiciones de financiación. Por su parte, la respuesta del Gobierno, se sigue concretando en la culminación de un amplio programa de consolidación fiscal de las cuentas públicas<sup>5</sup>, acompañado de un proceso de reformas con la finalidad de modernizar y flexibilizar la economía, destacando la reestructuración de las cajas de ahorros<sup>6</sup>, la reforma de las pensiones, la reforma laboral y de la negociación colectiva.

La economía española debe recuperar cuanto antes la confianza de los mercados financieros y de las instituciones internacionales. Para ello, es necesario alejar las actuales incertidumbres sobre la sostenibilidad de la deuda española. Hay que actuar doblemente sobre el ratio de deuda sobre el PIB<sup>7</sup>. En primer lugar, sobre el numerador, estabilizando la deuda mediante un reforzamiento de la regla fiscal que suponga un compromiso inexcusable e ineludible en un determinado período de tiempo. En segundo lugar sobre el denominador, aumentando el crecimiento potencial de la economía española. Por ello, la reforma laboral y la de la negociación colectiva tienen como principal objetivo aumentar la productividad de la economía y, simultáneamente, la demanda de empleo. Estas medidas de ajuste se han complementado con otras que rebajan la presión sobre el gasto público a medio plazo, con el objetivo, de restaurar la confianza de los mercados a corto plazo, moderar las tensiones existentes, facilitar las necesidades de financiación de la economía y acelerar una recuperación sostenida, mientras, en el medio y largo plazo, se consigue impulsar el crecimiento potencial de la economía.

Gráfico 1.12.

### Evolución del PIB: escenario base

(Tasas intertrimestrales anualizadas en %)



Fuente: INE: II Trim. 2011 en adelante SEOPAN

<sup>5</sup> Ver Recuadros 1.3 y 4.1.

<sup>6</sup> Ver Recuadros correspondientes sobre las reformas de las Pensiones, Mercado Laboral y Negociación colectiva.

<sup>7</sup> Ver Recuadro Una política de desinflación para la economía española.



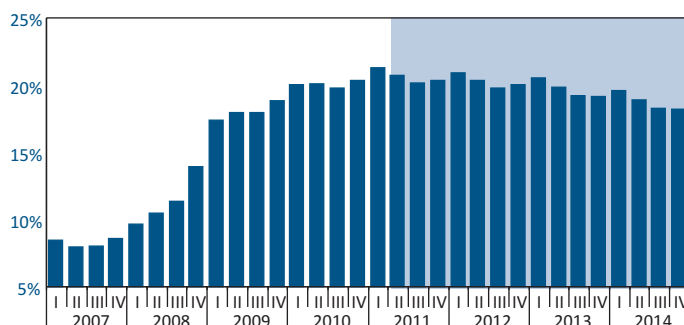
El escenario base para la economía española se define en base a la recuperación de la confianza de los mercados y de las instituciones, por lo que se sustenta en el éxito de las medidas de política económica impulsadas por el Gobierno desde mayo de 2010.

Este escenario supondría alcanzar una tasa de crecimiento del 1,0 por ciento en 2011, del 1,7 por ciento en 2012, del 2,1 por ciento en 2013 y del 2,5 por ciento en 2014. El empleo aún se reduciría un 0,9 en promedio durante el presente año, aunque sería compatible con tasas intertrimestrales positivas del empleo en el segundo y tercer trimestre de 2011. Esta progresión permitiría un crecimiento del empleo del 0,4 por ciento durante 2012 y del 1,0 por ciento en 2013. En términos de variación del empleo, en 2011 se destruirían 167 mil empleos en promedio, mientras que se crearían 74 mil en 2012, y en 2013 se elevaría a 184 mil y 279 mil en 2014.

Gráfico 1.13.

### Evolución de la tasa de desempleo

(Tasas intertrimestrales anualizadas en %)



Fuente: INE: II Trim. 2011 en adelante SEOPAN

La tasa de desempleo ha alcanzado el máximo de la actual fase en el primer trimestre de 2011. Previsiblemente descenderá durante el segundo y tercer trimestres para volver a incrementarse en el cuarto, aunque sin alcanzar el máximo actual. En promedio se situará en 2011 en el 20,6 por ciento, 20,3 por ciento en 2012, 19,7 por ciento en 2013 y 18,7 por ciento en 2014.

Los rasgos principales del escenario base se concretarían en una progresiva mejora del consumo privado, con tasas intertrimestrales positivas, que se elevarán hasta cerca del 2 por ciento en el próximo año. El consumo público, después de la interrupción del primer trimestre, volverá a reflejar el proceso de consolidación fiscal de las cuentas públicas, retomando tasas negativas hasta registrar una caída del 1,6 por ciento a lo largo del siguiente periodo. La inversión en su conjunto seguirá mostrando una evolución negativa, aunque con perspectivas positivas para el segmento de los bienes de equipo y menos negativas para la inversión residencial, que previsiblemente experimentará registros ligeramente positivos en la última parte del año en curso. Por el contrario, en lo que se refiere a la obra civil, determinada sustancialmente por la

Cuadro 1.9.

**Cuadro Macroeconómico España -Escenario Base-**

Tasas de variación interanual %, en términos reales

	2010	2011				2011	2012	2013	2014
		I T	II T	III T	IV T				
<b>Gasto en consumo final</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>1,0</b>	<b>1,3</b>	<b>1,9</b>
- Gasto consumo privado	1,2	0,7	1,4	1,8	2,0	1,5	1,9	2,0	2,4
- Gasto consumo final AAPP	-0,7	1,1	-1,7	-1,8	-2,0	-1,1	-1,6	-0,6	0,5
<b>Formación bruta de capital fijo</b>	<b>-7,6</b>	<b>-5,8</b>	<b>-5,1</b>	<b>-4,5</b>	<b>-3,8</b>	<b>-4,8</b>	<b>0,0</b>	<b>1,9</b>	<b>2,5</b>
- Bienes de equipo y otros	-2,4	0,1	1,3	2,5	3,5	1,9	5,1	4,7	4,5
- <b>Construcción</b>	<b>-11,1</b>	<b>-10,2</b>	<b>-10,0</b>	<b>-10,0</b>	<b>-9,5</b>	<b>-9,9</b>	<b>-3,8</b>	<b>-0,3</b>	<b>1,1</b>
Viviendas	-16,8	-8,9	-6,2	-3,0	0,4	-4,5	1,0	1,5	1,3
Otras construcciones	-7,2	-10,9	-12,2	-14,0	-15,3	-13,1	-6,7	-1,4	1,0
<b>Demanda nacional</b> (contr. crec. en p.p.)	<b>-1,2</b>	<b>-0,6</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,8</b>	<b>1,4</b>	<b>2,0</b>
<b>Exportación bienes y servicios</b>	<b>10,3</b>	<b>11,2</b>	<b>9,6</b>	<b>10,5</b>	<b>8,0</b>	<b>9,8</b>	<b>6,4</b>	<b>4,3</b>	<b>3,6</b>
<b>Importación bienes y servicios</b>	<b>5,4</b>	<b>5,2</b>	<b>3,7</b>	<b>4,5</b>	<b>2,4</b>	<b>3,9</b>	<b>2,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>
<b>Saldo exterior</b> (contr. crec. en p.p.)	<b>1,0</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,0</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>
<b>P I B pm</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>1,3</b>	<b>1,0</b>	<b>1,7</b>	<b>2,1</b>	<b>2,5</b>
<b>P I B pm</b> (Tasa intertrimestral)	---	0,3	0,3	0,3	0,4	---	---	---	---
<b>Tasa desempleo</b> (media)	<b>20,1%</b>	<b>21,3%</b>	<b>20,7%</b>	<b>20,1%</b>	<b>20,4%</b>	<b>20,6%</b>	<b>20,3%</b>	<b>19,7%</b>	<b>18,7%</b>
<b>Empleo</b>	<b>-2,3</b>	<b>-1,3</b>	<b>-1,1</b>	<b>-0,8</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,9</b>	<b>0,4</b>	<b>1,0</b>	<b>1,5</b>

Fuentes: INE; Desde II trimestre de 2011 previsiones SEOPAN

evolución de la demanda pública, y ante la actual coyuntura de recortes presupuestarios en las todas las administraciones, se puede anticipar una intensificación de su caída en lo que resta del presente año, prolongándose a lo largo del siguiente. Respecto del saldo exterior, su positiva contribución se ampliará en el periodo actual, apoyado en la dinámica de los mercados exteriores aunque cabe esperar una ligera moderación en su positiva aportación a lo largo del 2012.

Evidentemente, el escenario de riesgo para la economía española supondría la no recuperación paulatina de la confianza de los mercados financieros y, por tanto, el fracaso del cambio de régimen de política económica, por lo que se entraría en un escenario de elevadas dificultades financieras. Se podría subrayar como aspecto diferencial, con respecto al escenario base, una recuperación significativamente más moderada y gradual del consumo y de la inversión en bienes de equipo, experimentando la inversión en construcción un retroceso algo más acusado, sobre todo en su vertiente no residencial, en especial la relacionada con la obra civil. Adicionalmente se estima una contribución menos positiva del saldo exterior, motivada por una expansión menos acusada del entorno internacional. Esta menor actividad, retrasaría el comienzo de la generación de empleo, que a su vez se trasladaría a la tasa de desempleo, mostrando un descenso más contenido en lo que resta de año y en el próximo. En este escenario cabe apuntar como riesgos adicionales, la posibilidad de un aumento adicional de los precios del petróleo y de los tipos de interés, lo que en el corto plazo puede contribuir a moderar el crecimiento y suponer, por tanto, un freno a la evolución del empleo.



#### RECUADRO 1.9.

### Una política de desinflación para la economía española

Ya hace más de doce años del ingreso de España en la Unión Económica y Monetaria y no es posible pertenecer a una unión monetaria perdiendo competitividad de forma continuada. El ingreso en la UEM debería haber cambiado las pautas de comportamiento de los agentes económicos, que no pueden ser las mismas que antes de compartir una moneda común. Los desajustes anteriores se corregían mediante devaluaciones competitivas que, aunque tenían costes enormes, eran preferibles a la situación actual.

En España, antes del inicio de la crisis, se producía un persistente déficit por cuenta corriente por 3 tipos de razones. En primer lugar, por tener un crecimiento mayor que nuestros principales socios comerciales lo que conllevaba un mayor dinamismo de las importaciones, en segundo lugar por la dependencia energética y en tercer lugar por la pérdida de competitividad<sup>1</sup>. La segunda razón implica las reformas necesarias para reducir la dependencia energética y la tercera exige medidas para corregir el deterioro de la competitividad. No es posible afrontar el futuro en una unión monetaria perdiendo continuamente competitividad. Es absolutamente imposible a pesar de que el debate que hubo en España hace unos años, cuando se ingresó en la UEM, no produjo ningún resultado. Entonces defendían algunos que el déficit por cuenta corriente había dejado de ser relevante al haber ingresado en la unión monetaria europea, utilizando el símil de que era como el que tradicionalmente tenía alguna región en la economía española. Una segunda corriente de opinión sostenía que en una unión monetaria, el déficit corriente se convertía aún en más relevante, sobre todo si estaba, aunque fuera parcialmente, originado por pérdidas de competitividad. En definitiva, si los precios crecen más en España que en el área monetaria, termina habiendo un deterioro de la competitividad y del saldo de la balanza por cuenta corriente. Pero también se respondía a este argumento diciendo que a largo plazo se produciría una convergencia en los niveles de precios y que, consecuentemente, la tasa de inflación debería ser mayor en los países que tenían precios más reducidos. Pero curiosamente, los criterios de Maastricht se habían fijado en la convergencia de las tasas de inflación y no en la de los precios.

En definitiva, disculpas para no reconocer que cuando se produjera la siguiente recesión, en estas condiciones de deterioro continuado de la competitividad, la economía española experimentaría un importante ajuste y, que de mantenerse los hábitos existentes en la economía antes de la unión monetaria, las consecuencias para la actividad y el empleo serían muy graves, como así ha puesto de manifiesto la última crisis. En la consolidación de las cuentas públicas se ha actuado en repetidas ocasiones consiguiendo reducir el déficit público pero no se ha actuado con contundencia en el frente de la competitividad.

En estas condiciones, todo el ajuste se produce en cantidades, vía empleo, ya que no existe el ajuste nominal, en precios y salarios. Indudablemente el problema es inmenso y requiere de una solución a la altura del mismo. No es posible la conformidad con la situación actual que es la más traumática posible desde un punto de vista social. Resulta imprescindible impulsar una política de gran calado para cambiar esta dramática situación. Y ello no es posible sin la colaboración de todos los agentes económicos, que deben cambiar radicalmente sus pautas de comportamiento para posibilitar nuestra pertenencia al área monetaria europea y garantizar un futuro con bienestar social.

La economía española debe recuperar cuanto antes la confianza de los mercados financieros y de las instituciones internacionales. Para ello, es necesario eliminar las actuales incertidumbres

<sup>1</sup> Aproximadamente cada uno de estos tres factores explica un tercio del saldo negativo de la balanza por cuenta corriente en la fase de expansión económica.



sobre la sostenibilidad de la deuda española. Hay que actuar doblemente sobre el ratio de deuda sobre el PIB. En primer lugar, sobre el numerador, estabilizando la deuda mediante un reforzamiento de la regla fiscal que suponga un compromiso inexcusable e ineludible a un determinado período de tiempo. En segundo lugar hay que actuar sobre el denominador, aumentando el crecimiento potencial de la economía española. Por ello, la reforma laboral y la de la negociación colectiva tienen como principal objetivo aumentar la productividad de la economía y, simultáneamente, la demanda de empleo.

La única vía posible es impulsar con carácter de urgencia un plan de desinflación de la economía española. Este plan tiene dos pilares básicos: el equilibrio presupuestario y el cambio radical de las pautas de comportamiento de los agentes económicos en la determinación y negociación de precios y salarios. La situación es de tal gravedad que si no se quiebra el círculo vicioso negociación colectiva, incrementos salariales superiores a los europeos, incrementos de precios también superiores, deterioro de la competitividad, mayor desempleo y más persistente, será imposible el crecimiento sostenible y el incremento de la renta per cápita y del bienestar de todos.

#### **Política de desinflación: cambio de las pautas de comportamiento de los agentes económicos**

Resulta imprescindible llevar a cabo una política de desinflación, por lo que los salarios y los beneficios empresariales deben crecer lo mismo que la productividad. Esta propuesta tiene las siguientes ventajas.

En primer lugar, permite una moderación de la inflación, facilitando un proceso de desinflación competitiva. Cuando los salarios aumentan en función de la productividad real y los beneficios empresariales lo hacen a la misma tasa, los precios se pueden mantener constantes, es decir, la tasa de inflación es nula en el caso más simple de una economía cerrada con dos factores de producción: capital y trabajo. En esta situación, los salarios no pierden capacidad adquisitiva.

Segundo, a largo plazo, los salarios reales sólo pueden crecer a la misma tasa que la productividad real en una situación de equilibrio. En una economía cerrada, cualquier intento de los salarios nominales de crecer por encima de esta tasa provocaría sólo una de las dos situaciones siguientes: 1) una mayor inflación que compensa completamente al alza nominal de los salarios por encima de la productividad real y que impide, por tanto, una ganancia de poder adquisitivo real, 2) una menor inflación, con una ganancia del poder adquisitivo real de los trabajadores que mantiene sus puestos de trabajo, a cambio de una mayor tasa de desempleo.

Tercero, en una economía abierta, la presión inflacionista que provoca un alza de los salarios por encima de la productividad real da lugar a una pérdida de competitividad de la economía frente al resto del mundo.

Cuarto, cualquier intento por mantener el poder adquisitivo de los salarios reales y de los beneficios empresariales ante un cambio impositivo (que implica una transferencia de renta al sector público) o un aumento en el precio de los bienes importados (que implica una transferencia de renta al resto del mundo) sólo provoca una mayor inflación, una pérdida de competitividad exterior y una mayor tasa de desempleo.

Quinto, hace años que Layard y Nickell (economistas británicos con una notable influencia en el Nuevo Laborismo) demostraron que la tasa de desempleo estructural mide el sesgo inflacionista de la economía. Inflación y paro son, respectivamente, el resultado a corto y largo plazo de los desajustes en la distribución. Si ante cualquier aumento en la participación deseada en la renta de los salarios, otro sector (empresas o administraciones públicas) responde con una concesión de la misma magnitud, inflación y desempleo se mantienen inalterados. La inflación, a corto plazo, y el desempleo, a largo, son las secuelas inevitables de desajustes y falta de coordinación



en el proceso de distribución de la renta entre los agentes económicos. Para evitar estos problemas distributivos los salarios y también los beneficios empresariales tienen que aumentar en función de la productividad real y evitar cualquier sesgo inflacionista.

Sexto, la eliminación de las cláusulas de indexación salarial en los convenios debe verse acompañada por medidas de aumento de la competencia. La eliminación de cualquier poder de mercado por parte de las empresas garantiza la libre entrada de las mismas en cualquier mercado y también que sus beneficios aumenten en función de la productividad real. En esta situación, el nivel de actividad de la economía y el de empleo serán máximos.

Séptimo, para que este principio de aumento salarial en función de la productividad real funcione correctamente, es conveniente que los salarios se negocien a nivel de empresa, lo que generaría además incentivos para la competencia entre empresas y el control de la inflación.

Se concluye que la indexación salarial (aumentos de los salarios en función de la inflación) puede ocasionar tasas de inflación y/o de paro más elevadas y una pérdida de competitividad exterior de la economía, sin conseguir un aumento del poder adquisitivo de los salarios de todos los trabajadores, sólo provocaría un aumento del poder adquisitivo de los trabajadores que mantienen su puesto de trabajo a costa de aquellos que pasan a estar desempleados.

Una vez superada la situación actual, si el objetivo no fuera mantener la política de desinflación, se podría establecer también una cota superior para la variación de los salarios nominales. De hecho, en esas circunstancias se podría considerar el ajuste de los salarios a las variaciones en los precios de los bienes nacionales no causadas por shocks reales, como la política monetaria.

Si se considera que la inflación a largo plazo es un fenómeno monetario, la inflación causada por la política monetaria se podría aproximar por la de la UEM. En dicho caso, los salarios podrían crecer lo que la inflación de la UEM más la productividad. Aunque la inflación a considerar debería ser sin energía ni variaciones impositivas, es decir la inflación subyacente sin impuestos. Por lo tanto, aun en este caso la indexación no sería posible en absoluto.

Por consiguiente, esta política supondría la eliminación de la inflación nacional como referencia para la actualización de toda clase de rentas hasta 2016. La actualización, en su caso, debería utilizar como referencia la inflación promedio de la UEM sin energía y sin cambios impositivos. Los gobiernos, central y autonómicos, deberían como contrapartida intensificar la competencia, para evitar inflación, y establecer mecanismos para la vigilancia de los precios. En definitiva, para hacer posible esta política de desinflación sería imprescindible la colaboración de todos los agentes económicos en el objetivo común de posibilitar nuestra actual posición en la unión monetaria europea y de construir un futuro mejor.

## RECUADRO 1.10.

### La evolución de la reforma financiera

Van a cumplirse cuatro años desde el inicio de la crisis financiera global con los primeros síntomas claros en los mercados de que se avecinaban problemas importantes en los sistemas financieros. En el verano de 2007 el mercado interbancario se colapsó y la acusada desconfianza de las propias entidades financieras a la hora de prestarse fondos entre ellas mismas era el mejor exponente de que los excesos practicados habían ido demasiado lejos y venían tiempos difíciles. Lo que resultaba aplicable tanto en España como en otros países financieramente desarrollados.

#### Los problemas al inicio de la crisis

A algunas instituciones españolas, sobre todo cajas de ahorros, este cambio de rumbo les encontraba con numerosos desequilibrios e insuficiencias: demasiado endeudamiento mayorista exterior; una fuerte concentración del riesgo en el segmento inmobiliario promotor; una capacidad instalada demasiado amplia y costosa; un gobierno corporativo muy débil, en el que los políticos regionales y locales influían demasiado en las entidades; y, en definitiva, una estructura jurídica e institucional anticuadas que no les permitía captar capital de la mejor calidad en los mercados.

Para agravar la situación, el Banco de España se encontraba, además, con un marco legal de actuación ante la crisis que estaba relativamente inadecuado tras la entrada en el euro y era mucho más constreñido del que había estado vigente en la anterior crisis bancaria española en las últimas décadas del siglo XX.

#### Lentitud y obstáculos en la reforma financiera

Si hubiera que utilizar sólo una palabra para caracterizar las actuaciones emprendidas para ajustar el sistema financiero español, sería la de lentitud. Porque las autoridades han ido dando siempre la impresión de ir tras los acontecimientos y no por delante de los mismos.

Cuando en 2008 bancos grandes y pequeños de otros países declaraban grandes pérdidas -al contabilizar de golpe sus riesgos a valor de mercado, saneándolos- y tenían que ser rescatados, en España todavía se hablaba de la solidez del sistema bancario sin asumir que tenía ya dentro el problema y sólo era cuestión de tiempo que fuera aflorando la realidad en muchas entidades. Así, cuando en otros países se empezaba a regenerar el sistema, en la economía española todavía ni siquiera se reconocía la realidad.

Por otra parte, frente a la recomendación de operaciones de integración entre las cajas para reducir la capacidad instalada, aflorar plusvalías con las que practicar saneamientos, mejorar los costes de explotación y dotarse de un tamaño mínimo para actuar en los mercados, la realidad era que resultaban obstaculizadas por las comunidades autónomas, recelosas de perder poder, y acababan conduciendo a fusiones entre cajas de la misma comunidad o a SIP's (sistemas institucionales de protección), es decir, integraciones de menor intensidad cuyo potencial para lograr esos objetivos era, lógicamente, bastante menor.

No era hasta mediados de 2009, transcurridos ya dos años, cuando se creaba la primera versión del FROB que, además de tardío, resultaba insuficiente. Porque el apoyo a las operaciones de fusión se instrumentaba, en estos primeros apoyos del FROB, mediante la aportación de participaciones preferentes que no resolvían los problemas en los casos de entidades en mal estado, las cuales requieren, entre otros, dos recursos fundamentales: capital a coste cero y nuevos gestores.

La nueva ley de cajas se haría esperar un año más y traería como novedad principal que permitía, e incluso impulsaba, a todas las cajas de ahorros a crear entidades con ficha de bancos en las que volcarían todo su negocio financiero, de manera que se pondrían en condiciones de actuar en los mercados sin cortapisas y captar capital mediante la emisión de acciones.



### **La desconfianza de los mercados en las necesidades de capital de las cajas**

Una característica que ha acompañado a la crisis financiera española ha sido la desconfianza generalizada de los analistas financieros, agencias de rating, bancos de inversión y gestores de fondos en la salud real de las entidades financieras españolas, y específicamente en la de las cajas. Así, la publicación de cifras infladas de requerimientos ha sido una constante a lo largo de todo el proceso.

Para contrarrestar esa desconfianza, el Banco de España se ha visto obligado a llevar a cabo actuaciones especiales que dieran mayor transparencia a las cifras del sistema financiero. Así, en el verano de 2010 se decidió someter a todas las entidades españolas a las pruebas de estrés europeas, a diferencia de otros países. Así mismo, se han ido endureciendo progresivamente las normas de saneamiento de los activos dudosos, siendo la última actualización la realizada en el verano de 2010 al graduar el valor de las garantías y aumentar las dotaciones por los activos adjudicados. Por último, ya a principios de 2011, se obligó a publicar la exposición inmobiliaria de todas las entidades con un formato uniforme.

Sin embargo, la desconfianza persistía, los informes de los analistas seguían generando alarmismo y, en algunos casos, se llegaban a dar cifras desmesuradas de necesidades de capitalización de las entidades españolas. En parte esto obedecía al desconocimiento que algunos analistas extranjeros tienen de la realidad bancaria española lo que les llevaba a extrapolar a futuro cifras de mora elevadísimas en el crédito hipotecario para vivienda cuando la realidad es que, en pasadas crisis, su comportamiento en nuestro país ha sido siempre muy moderado y, de hecho, hoy (dato de marzo 2011) no pasa del 2,4%. Pero también es cierto que las propias entidades financieras han contribuido sobremedida a generar dudas entre los observadores por sus mecanismos para encubrir la realidad de la mora (refinanciaciones, adjudicaciones de inmuebles, canjes por acciones, traspasos a suspenso).

### **Requerimientos más altos de capitalización**

Todo ello llevó al Banco de España, y al Gobierno, a dar un paso más y exigir niveles más altos de capitalización de las entidades en una norma aprobada a principios de 2011, para así intentar acabar con la desconfianza del mercado. De esta forma, se ha definido un nuevo concepto de “capital principal”, en realidad un híbrido entre el “core” capital de los mercados y el capital básico de Basilea III, que tendrá que suponer un mínimo del 8 o 10% según la entidad tenga o no capital privado y dependa más o menos de la financiación mayorista. Además, en el denominado FROB-2, se establece la recapitalización de las entidades que no puedan cumplir dicho requisito pero, esta vez, no con participaciones preferentes sino con acciones ordinarias y tomando el control de las entidades si la aportación fuera suficiente como para que el FROB tenga la mayoría.

Esta última iniciativa puede considerarse, en principio, adecuada aunque con matices. Porque lo normal hubiera sido, primero, sanear la pérdida esperada de los activos en el momento actual y, solo luego, capitalizar la entidad, para tener un colchón por si el deterioro futuro del valor de esos activos no pudiera cubrirse con los resultados de explotación recurrentes. El mercado no se ha creído que haya sido éste el orden, por lo que no se ha logrado eliminar totalmente la desconfianza de los mercados, lo que constituía el principal objetivo de la medida.

Por otra parte, quedan aún algunos pasos que dar. El principal será la fijación de precio de las nuevas entidades bancarias constituidas por las cajas, tanto las que salen a Bolsa como las que serán objeto de compra por parte del FROB. En un contexto en el que todos los bancos españoles cotizan por debajo de su valor en libros, e incluso algunos importantes lo hacen con descuentos superiores al 40%, parece obvio que unas entidades nuevas, con una información financiera pública escasa y con unos equipos directivos que no han cambiado mucho respecto a los que les han llevado a la situación actual, tendrán que tener precios bajos. En el caso de las que salen a Bolsa, el temor es que el tramo de los inversores institucionales, que define el precio, exija un precio tan reducido que pueda

impedir la operación, lo que sería negativo para todas ellas así como para la economía española. Y, en el caso de aquellas en las que entre el FROB, el temor es que haya influencias políticas que intenten la aplicación de un precio más alto del real con el objeto de impedir la toma de la mayoría por parte del Estado.

### **La evolución previsible**

Todo esto sucederá en los próximos meses. Pero, quizás, lo más importante para restaurar el sistema financiero sería que la evolución del propio negocio de las cajas fuera algo más positiva que lo que viene mostrando en los últimos tiempos. Porque sería la mejor garantía de futuro para ellas mismas. Sin embargo, la situación no permite ser optimista a corto plazo: los márgenes de intereses han debido llegar ya probablemente a su mínimo pero cabe pensar que tardarán en mejorar significativamente, debido al estancamiento del volumen de negocio, al creciente peso de los activos improductivos y a la lenta subida de tipos de interés (que, además, al principio perjudica a las entidades); la consecución de ahorros en los costes de explotación por las operaciones de integración llevadas a cabo se irán manifestando progresivamente pero de forma quizás demasiado lenta; y es de esperar que las cifras de saneamientos tarden aún en aliviarse. Por todo ello, el futuro inmediato no parece halagüeño, sino que habrá que esperar todavía algún tiempo hasta que se pueda apreciar una clara recuperación del sector.

El sector público no es un buen gestor de entidades financieras. Por eso, aunque tenga que tomar la mayoría de alguna caja sustituyendo a los administradores, lo deseable sería que saliera de ellas lo antes posible, desde luego antes del plazo límite establecido. No está de más a este respecto recordar que lo normal siempre ha sido, en todo el mundo, resolver las crisis bancarias mediante la integración o adjudicación de las peores entidades con las más grandes y mejores, o con entidades extranjeras que deseen acceder al mercado. Cuanto antes ocurra, mejor, aunque el FROB tenga que asumir algunas pérdidas.

### **Conclusión**

En definitiva, la reforma financiera ha sido una sucesión de actuaciones a menudo incompletas que han dilatado excesivamente en el tiempo su culminación y que no ha logrado aún el objetivo de restaurar el buen estado de todo el sistema financiero e inspirar confianza a todos los agentes participantes en los mercados.

En cualquier caso, resulta altamente probable que éste sea el principio del fin de la crisis financiera. Así, las reformas efectuadas y la progresiva mejora económica irán reduciendo la presión sobre las entidades financieras, de manera que, a pesar de que queda aún un segundo semestre de 2011 bastante duro, el ejercicio 2012 y, con más probabilidad, 2013 mostrarán una mejoría.



## Capítulo 2

# La construcción en España

### 2.1.- Las principales magnitudes de la industria de la construcción en 2010.<sup>1</sup>

Atendiendo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93)<sup>2</sup> el epígrafe correspondiente al sector de la construcción, se puede desglosar en los siguientes epígrafes:

- 45.11. Demolición y movimiento de tierras.
- 45.12. Perforaciones y sondeos.
- 45.21. Construcción general de edificios y obras singulares de ingeniería civil.
- 45.22. Construcción de cubiertas y estructuras de cerramiento.
- 45.23. Construcción de autopistas, carreteras, campos de aterrizaje, vías férreas y centros deportivos.
- 45.24. Obras hidráulicas.
- 45.25. Otras construcciones especializadas (armazones, estructuras metálicas, cimentaciones, pilotaje...).
- 45.31. Instalaciones eléctricas.
- 45.32. Aislamiento térmico, acústico y antivibratorio.
- 45.33. Fontanería e instalación de climatización.
- 45.34. Otras instalaciones de edificios y obras.
- 45.41. Revocamiento.
- 45.42. Instalaciones de carpintería.
- 45.43. Revestimiento de suelos y paredes.
- 45.44. Acristalamiento y pintura.
- 45.50. Alquiler de equipo de construcción o demolición dotado de operario.

<sup>1</sup> Con la publicación de la Tabla de Origen y Destino (TOD) del año 2007, se amplía la información del marco Input-Output de la vigente base 2000 de la Contabilidad Nacional de España. Estas tablas suministran información básica de todos los sectores económicos, aunque algunos datos relevantes para la rama de la construcción tan sólo se recogen en la Tabla Simétrica, publicada para los años 2000 y 2005. Por ello, no se dispone del detalle necesario, para actualizar la información pormenorizada de las magnitudes de la construcción hasta el ejercicio 2010, por lo que se procede a su estimación sobre la base de las relaciones que se observan entre las variables disponibles.

Dentro de la actualización del marco Input-Output, cabe observar el mantenimiento del concepto de reempleo o intra-consumo. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), tal concepto se corresponde con el valor de la producción de una Unidad de Actividad Económica local (UAE local) que posteriormente ha sido incluida en el proceso de producción de otra UAE local, independientemente de que ambas unidades pertenezcan a una misma unidad institucional o rama de actividad.

<sup>2</sup> Vigente en la elaboración de las tablas input-output, aunque previsiblemente se actualizará en un futuro próximo a la CNAE-09.



La utilización del concepto de reempleo supone considerar doblemente determinadas actividades. Por, ejemplo, la fontanería ejecutada por una empresa subcontratista (encuadrada en el código 45.33) se debe considerar como producción “adicional” del sector, aunque tal actividad esté ya incluida en la venta final de la empresa que trabaja como contratista principal en la construcción general de edificios (lo que ubicaría a esta última unidad en el epígrafe 45.21).

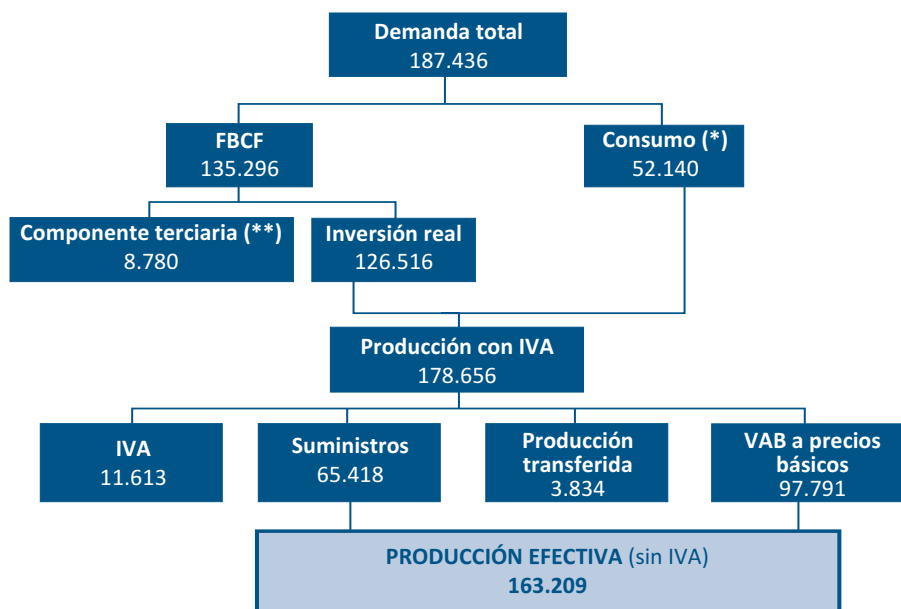
Por ello, considerando las últimas cifras recogidas en la Tabla Simétrica de 2005 y en las Tablas disponibles de Origen y Destino, y asumiendo el concepto descrito, se concluye que la cifra que se deduce del marco actualizado contempla una elevación “artificial” del volumen de producción total, relativo al año 2010, de 93.432 millones de euros, cifra que se corresponde con el reempleo entre las distintas actividades de la industria de la construcción. Cuestión adicional a significar es la creciente importancia de la incidencia relativa del intra-consumo, al suponer en 2005 el 34,3 por ciento de la producción, frente al 21,3 por ciento que suponía cinco años antes. Por su parte, también es importante observar que el valor añadido del sector no se ve modificado por este perfeccionamiento metodológico, aunque sí la cifra de producción, como se ha descrito.

Siguiendo la estructura publicada en informes anteriores, en lo relativo a la presentación de las cifras macroeconómicas, y bajo la hipótesis de no incluir el concepto de reempleo, se puede estimar, con carácter provisional, los siguientes datos para el año 2010:

Gráfico 2.1.

### Cifras macroeconómicas de la industria de la construcción en 2010

(Estimaciones a partir del marco input-output, neto de intra-consumo en millones de euros)



(\*) Mantenimiento y pequeñas reparaciones.

(\*\*) Márgenes, gastos de licencia, registro y otros servicios incorporados a la compra.



Según esta valoración, las principales magnitudes de la industria de la construcción, en 2010, pueden estimarse de la siguiente forma:

- El volumen de la **demanda total** se redujo, con respecto al año precedente, hasta 187 mil millones de euros. De esta cifra, el 72 por ciento correspondió a la formación bruta de capital fijo<sup>3</sup> (frente al 77 por ciento anterior) y, el restante 28 por ciento, al mantenimiento y reparaciones de menor entidad (frente al 23 por ciento anterior) .
- El **valor añadido bruto** representó el 55 por ciento de la producción total (incluido el IVA y neto de intra-consumo), lo que supone un valor ligeramente superior a la representatividad que mostraba en el anterior escenario.
- Para cuantificar el volumen del **mercado de la construcción**, se excluyen 8.780 millones de euros de gastos en servicios, licencias y otros (partida con una mayoritaria repercusión en la compra de viviendas), 3.834 millones de euros de obras ejecutadas por otros sectores (no incluidos en el epígrafe 45 de la CNAE-93) y 11.613 millones de euros del saldo de IVA. Por tanto, el mercado de la construcción en 2010 alcanzó un importe de 163.209 millones de euros, que se corresponde con el concepto de la **producción efectiva** (suma de los suministros y del Valor Añadido Bruto).

Por último, en el cuadro adjunto, se resumen las magnitudes más significativas de la industria de la construcción y sus respectivas relaciones desde el ejercicio 1995.

---

<sup>3</sup> Atendiendo a las estimaciones que se deducían del marco anterior, referido a la base 1995, el peso de esta partida alcanzaba el 77 por ciento



Cuadro 2.1.

**Magnitudes macroeconómicas básicas del sector y sus relaciones**  
(millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>I. Valores disponibles</b>																
VAB constr. a precios básicos	30.874	31.431	32.848	36.139	41.252	47.584	54.970	62.452	70.265	80.480	93.808	105.823	112.040	113.511	105.522	97.791
FBCF construcción (demanda)	55.053	55.349	57.969	63.472	72.776	83.890	95.159	107.463	121.498	136.757	156.031	176.534	187.693	179.133	150.402	135.296
<b>II. Valores (incluido Intra-consumo)</b>																
Producción total (con IVA)	95.094	96.196	100.643	110.458	126.371	131.417	149.767	188.929	217.411	238.682	285.284	330.096	332.400	335.961	297.618	272.088
Producción efectiva (sin IVA)	90.273	91.319	95.540	104.858	119.964	123.285	141.029	179.351	205.715	224.883	269.000	311.344	313.645	316.888	280.722	256.642
Intra-consumo	20.407	20.644	21.598	23.704	27.119	28.035	35.882	50.353	63.483	75.719	97.947	113.349	114.164	115.365	102.199	93.432
FBCF construcción (oferta)	51.986	52.265	54.739	59.936	68.721	78.791	89.847	101.476	113.933	128.038	145.897	164.566	176.067	167.508	140.642	126.516
<b>III. Factores de conversión</b>																
Producción total / VAB	2,743					2,762	2,725	3,025	3,094	2,966	3,041	3,119	2,967	3,042		
Prod. total / FBCF (demanda)	1,570					1,567	1,574	1,758	1,789	1,745	1,828	1,870	1,771	1,823		
Prod. total / Prod. efectiva	1,064					1,066	1,062	1,053	1,057	1,061	1,061	1,060	1,060	1,060		
FBCF (demanda) / FBCF (oferta)	0,942					0,939	0,944	0,944	0,938	0,936	0,935	0,932	0,938	0,935		
Intra-consumo / Prod. total	—	—	—	—	—	0,213	0,239	0,265	0,291	0,317	0,343	—	—	—	—	—
Intra-consumo / Prod. efectiva	—	—	—	—	—	0,227	0,255	0,282	0,309	0,337	0,364	—	—	—	—	—
<b>IV. Valores (netos de intra-consumo)</b>																
Producción total (con IVA)	74.686	75.552	79.045	86.754	99.251	103.382	113.885	138.576	153.928	162.964	187.337	216.747	218.236	220.596	195.420	178.656
Producción efectiva (sin IVA)	69.865	70.676	73.942	81.154	92.845	95.250	105.146	128.998	142.232	149.164	171.053	197.995	199.481	201.523	178.523	163.209

**Nota:** La **producción total** (incluyendo intra-consumo) se ha estimado para los periodos 1995-99 y 2006 en adelante. Para el último período se han utilizado los valores alcanzados por el promedio de los factores de conversión de los años 2005 a 2007.

$$PT_t = 1/2 (3,042 * VAB_t + 1,823 * FBCF_t)$$

$$PE_t = PT_t / 1,060$$

La **producción efectiva** incluyendo (intra -consumo) se obtiene a partir de su relación con la producción total:

El valor del **intra-consumo**, se ha estimado para los periodos 1995 a 1999, 2001 a 2004 y 2006 a 2008. El periodo intermedio (2001 a 2004) en base a su peso medio respecto de la producción total y de la producción efectiva del año 2000 y 2005, y para el último periodo 2006 a 2010 se utilizan los últimos coeficientes disponibles, referidos al 2005:

$$IC_t = 1/2 (0,343 * PT_t + 0,364 * PE_t)$$

## 2.2.- Conceptos macroeconómicos relacionados con la construcción, en términos de Contabilidad Nacional.

Con el objetivo de facilitar su comprensión, a continuación se explican detalladamente algunos conceptos habitualmente utilizados por la Contabilidad Nacional.

- **Valor añadido bruto sin impuestos:** Remuneración de asalariados más excedente bruto de explotación.
  - Remuneración de asalariados: Sueldos y salarios brutos más cotizaciones sociales.
  - Excedente bruto de explotación: Incluye tanto los beneficios empresariales, antes de impuestos (directos), como las amortizaciones y las rentas del trabajo no salariales.
- **Valor añadido bruto a precios básicos:** Valor añadido bruto sin impuestos más impuestos ligados a la producción y productos (netos de subvenciones).
  - Impuestos ligados a la producción: Impuestos que soportan las empresas por producción y que no dependen de la cantidad o valor de los bienes producidos o vendidos (licencias, radicación, sobre inmuebles,...).
  - Impuestos ligados a los productos: Impuestos que varían con la cantidad producida o distribuida (sobre importaciones, operaciones financieras, operaciones de seguro, etc., excluido el IVA).
- **Producción efectiva:** Valor añadido bruto a precios básicos más suministros.
  - Suministros: Valor de los consumos intermedios (materias primas, productos semielaborados y servicios) incorporados al proceso productivo.
- **Producción total con IVA:** Producción efectiva más IVA y más producción transferida de otros sectores.
  - IVA: El IVA que grava los productos de la construcción se calcula como el saldo entre el IVA facturado por el productor y el IVA deducible por los otros productores sobre las compras de productos de la construcción.
  - Producción transferida: Producción de construcción realizada por empresas no constructoras como actividad inducida de la suya principal.
- **Consumo y reparaciones:** Incluye reparaciones de viviendas, construcciones militares y pequeñas obras de las Administraciones Públicas, reparaciones de comercios, restaurantes y alojamientos turísticos y, reparaciones y mantenimiento de construcciones de empresas, incluidos los autoconsumo.



- **FBCF (oferta):** Incluye las nuevas construcciones, así como la mejora, reparación o reconstrucción que aumente la vida útil, capacidad o rendimiento de construcciones antiguas. No recoge el valor de los terrenos, aunque sí los gastos para condicionar las tierras con el objeto de poder edificar sobre las mismas. La obra civil incluye aquellos elementos de equipo funcionalmente inseparables como los sistemas de navegación aérea en los aeropuertos o los equipamientos portuarios.
- **FBCF (demanda):** FBCF (oferta) más servicios incorporados a la compra.
  - Servicios incorporados a la compra: Márgenes comerciales, gastos de licencia de obra, de registrador y notario, beneficios de promotores, etc., tanto de construcciones nuevas como de reventas. Principalmente corresponden a edificios residenciales y, en menor medida, a edificios no residenciales.

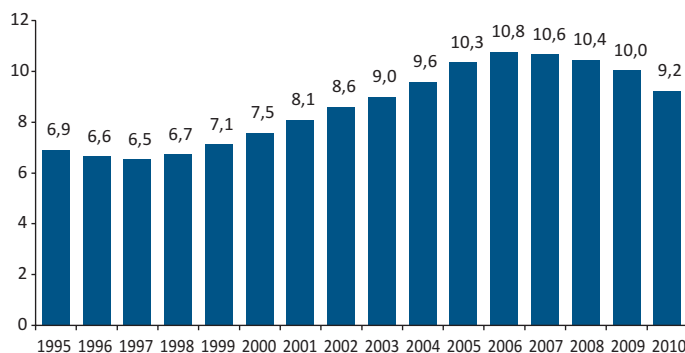
### 2.3.- La evolución de la construcción.

Es conocida la importante influencia que el sector de la construcción ejerce sobre el ciclo de la actividad económica global. A lo largo de los últimos años, su protagonismo, se ha visto reducido por la actual coyuntura, si bien muestra hoy su vertiente más negativa.

Su relevancia estriba en los importantes efectos de arrastre que tiene sobre el conjunto de la economía, que actúan tanto “hacia atrás”, debido al impulso que la actividad de la construcción ejerce sobre otros sectores proveedores de productos intermedios (definido por la doctrina económica como efecto directo), como “hacia delante”, al proporcionar las infraestructuras necesarias para el desarrollo del resto de actividades económicas, contribuyendo así al incremento de la productividad y capacidad de crecimiento a largo plazo de la economía, en especial del sector privado (efecto indirecto).

Gráfico 2.2.

#### Participación del VAB de la construcción en el PIB (en %)



Fuente: INE

En el caso de España, este protagonismo ha sido especialmente destacado a lo largo de la última etapa expansiva que se inició a mediados de la década anterior. En ese periodo el sector de la construcción actuó como impulsor del crecimiento económico, tanto de forma directa (a través de la demanda) como indirecta (a través de la oferta). Esa fase de dinamismo ha tenido su origen en diversos factores, entre los que cabe recordar por su incidencia en el sector, la caída observada de los tipos de interés hasta mínimos históricos, tras la incorporación a la Unión Económica y Monetaria, la incorporación masiva de mano de obra procedente de la inmigración y la importante financiación procedente de los fondos estructurales europeos.

Desde una perspectiva histórica, el análisis de la evolución del Valor Añadido Bruto de la construcción, confirma que entre los ejercicios 1996 y 2006, creció a una tasa media anual del 5,7 por ciento, frente a un 3,8 por ciento de crecimiento registrado por el VAB total. Esa progresión ha



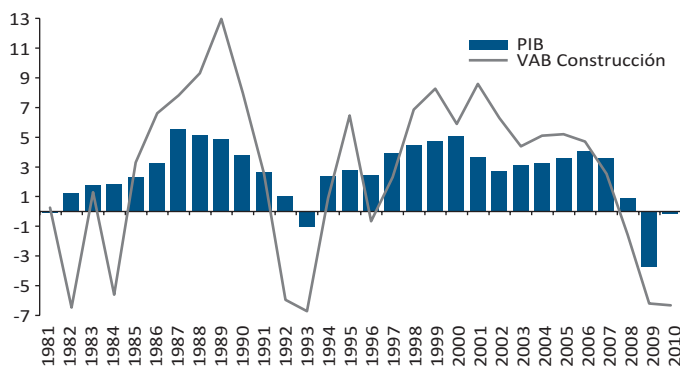
favorecido el aumento de la participación de la construcción en el PIB, desde el 6,5 por ciento, mínimo observado en 1997, hasta el máximo histórico del 10,8 por ciento, registrado en 2006.

En la primera parte de 2006, se alcanzó un máximo cíclico en la actividad, momento a partir del cual se observó un ajuste, inicialmente de carácter moderado, pero que se intensificó notablemente a lo largo del 2007, hasta mostrar tasas negativas en el año posterior y alcanzar un mínimo cíclico, cercano al -7 por ciento, a mediados de 2009. A continuación, se confirma un perfil relativamente estable, hasta finalizar el último año en una tasa interanual media del -6,3 por ciento, el registro más bajo desde 1992. En términos interanuales, el perfil evolutivo del 2010 fue estable en la primera parte, mostrando una moderación en el último trimestre, hasta alcanzar en el cuarto trimestre una tasa del -5,8 por ciento.

En lo relativo a la evolución del nivel de ocupación, medido en términos de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, se confirma un elevado nivel de creación de empleo coincidiendo con la fase expansiva de la actividad, estimándose un aumento a un ritmo medio anual del 7,8 por ciento. Con posterioridad, la caída de la actividad supuso la destrucción de un 10,3 por ciento del empleo en 2008 y de un 22,7 por ciento en 2009, moderándose en el último ejercicio hasta registrar una caída de los ocupados en la construcción del 12,4 por ciento. Ello ha supuesto que el empleo en la construcción ha pasado de representar un 9,1 por ciento del total en 1996, al 13,8 por ciento en 2007 para, a continuación, descender en los tres ejercicios siguientes, hasta participar con el 9,3 por ciento del empleo total. Por tanto, el número de trabajadores en el sector en 2010 se elevó a 1,62 millones, lo que supone la pérdida de más de un millón de empleos a lo largo de los tres últimos años.

Gráfico 2.3.

### El ciclo de la construcción y el PIB



Fuente: INE

Otra aproximación al análisis de la progresión de la actividad del sector se realiza desde la óptica de la demanda, a través del estudio del comportamiento de la Formación Bruta de Capital Fijo

en construcción, que recoge la parte de la producción del sector materializada en capital productivo y utilizada por otros sectores (o por el conjunto de la economía, en el caso de las infraestructuras), para sus propios procesos productivos. Esta macromagnitud creció a un ritmo medio anual del 6,0 por ciento entre 1996 y 2007, concentrándose con más intensidad en la FBCF en vivienda, que avanzó a un ritmo medio anual del 9,7 por ciento, frente al 5,1 por ciento que registró la FBCF en otras construcciones (dominada mayoritariamente por la obra civil). La inversión en vivienda representaba, en 2007, el 52 por ciento de la inversión total en construcción, mientras que en 1995 suponía tan sólo el 36 por ciento de la misma.

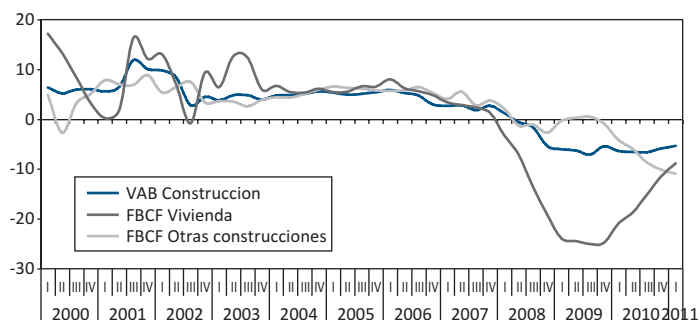
La caída de la inversión en construcción en 2007 estuvo motivada por la desaceleración, a partir del segundo trimestre de ese año, de la actividad crecimiento en el segmento de la vivienda. Ese proceso, inicialmente fue de moderada intensidad para, a continuación, intensificar el recorte de sus tasas de actividad hasta mostrarse negativas en el comienzo del 2008, registrando una caída, en promedio anual, del 5,9 por ciento. Ese ejercicio confirmó el final de la etapa de expansión que experimentó el sector a lo largo de la última década. En 2009, se consolidó la regresión de la actividad al experimentar una tasa de variación negativa del 11,9 por ciento, la más intensa de los últimos diecisiete años. En 2010, tres años después del inicio de la crisis financiera, persiste una intensa caída de la actividad del 11,1 por ciento, exhibiendo un perfil de ligera atenuación de la regresión de la actividad a lo largo del segundo semestre.

En el caso de la FBCF en vivienda, cabe recordar cómo el deterioro de la actividad residencial reflejó en su perfil interanual un mínimo del -25,0 por ciento en el tercer trimestre del 2009, mostrando, en periodos posteriores, una atenuación en sus registros. En la parte final de 2010, aún registró una caída muy abultada, estimada en un 14,4 por ciento, lo que situó la tasa promedio en un -16,8 por ciento, sensiblemente más contenida que el -24,5 por ciento del ejercicio precedente.

Gráfico 2.4.

### La actividad en la construcción

(Tasas de variación interanuales)



Fuente: Contabilidad Nacional, INE.



Por su parte, la FBCF en otras construcciones, determinada mayoritariamente por la progresión de la obra civil, arroja un perfil claramente negativo desde mediados del 2009, explicado fundamentalmente por la significativa reducción de la inversión en obra pública en el 2010. Cabe apuntar que la relativa mejora de la actividad en 2009 tuvo su origen en la incidencia del Fondo Estatal de Inversión Local (FEIL), estimándose una mayor influencia en la actividad del sector a lo largo del segundo semestre del año.

Respecto al Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local (FEESL) desarrollado a lo largo de 2010, tuvo una repercusión en la actividad del sector muy reducida, dado que sus recursos fueron utilizados por las entidades locales para financiar, entre otros, proyectos de inversión para impulsar la promoción económica, la innovación y la adopción de las TIC, la sostenibilidad medioambiental o la educación, hasta sumar el 85 por ciento de los 5.000 millones de euros con los que se dotó el FEESL. El restante 15 por ciento se dirigió a la financiación de ciertos gastos corrientes relacionados con la educación y otros de carácter social. Por tanto, este plan fue de menor cuantía que el anterior y con una repercusión mínima en la actividad final del sector de la construcción. Además supuso una oportunidad perdida para impulsar un auténtico Plan de Infraestructuras encaminado a mitigar las devastadoras consecuencias que la crisis estaba teniendo sobre la actividad en construcción.

La evolución del empleo ratifica su paralelismo con la progresión de la actividad, revalidando un perfil evolutivo muy similar. Así, el empleo en el sector experimentó una variación en el último ejercicio del -12,4 por ciento, sensiblemente más contenida que el -22,7 por ciento del año previo. El perfil observado en 2010, mantiene la senda de moderación registrada desde mediados del año anterior, hasta finalizar el último trimestre con una tasa de destrucción de empleo del -11 por ciento. En los tres últimos años, la crisis del sector acumula la destrucción de 1,02 millones de empleos, lo que representa más del 57 por ciento del empleo total destruido. Ello denota el tremendo ajuste dado que el peso del empleo de la construcción en el conjunto de la economía se eleva en la actualidad a tan solo el 9 por ciento del total.

Del análisis de los principales indicadores, representativos de la evolución coyuntural de actividad en el sector de la construcción, se confirma un cambio de ciclo en la parte central del ejercicio 2009. Este nuevo ciclo de moderación en la caída de la actividad, en términos generales, se mantiene con intensidad similar a lo largo del 2010, aunque mostrando una ligera interrupción en el último trimestre, en el caso de considerar la tasa de variación interanual de la población ocupada, según la EPA. Ello se observa al estimarse un registro del -9,8 por ciento entre julio y septiembre, empeorando hasta registrar un -12,8 por ciento entre octubre y diciembre. Sin embargo, en el primer periodo del 2011, retoma una senda de atenuación, con una tasa del -10,2 por ciento.

Por tanto, la superación de un mínimo cíclico de la actividad se puede situar, atendiendo a los registros de empleo, en el segundo trimestre del 2009. Sin embargo, otros indicadores no transmiten una información tan clara sobre la localización de ese mínimo cíclico.



Así, el valor del Índice de Producción de las empresas de construcción descendió, en términos nominales, un 19 por ciento en 2010, tras haber decrecido un 22 por ciento el año anterior. En tal indicador concurre una mayor caída en la segunda parte del 2010. En el ámbito de la edificación el retroceso es menos acusado con una caída del crecimiento nominal desde el 19 por ciento de 2009 hasta un 16 por ciento en 2010, mientras que el índice de producción en obra civil retrocedió un 31 por ciento en 2010, tras haber descendido un 33 por ciento en el año anterior.

Cuadro 2.1.

**Indicadores coyunturales de actividad en la construcción**

(Tasas de variación interanual)

	2009				2010				2011	2009	2010
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I		
<b>Indicadores de actividad:</b>											
Índice producción. Edificación (M. Fom.)	-15,1	-19,2	-23,2	-17,9	-8,0	2,8	-33,7	-24,6	-30,1	-18,9	-15,7
Índice producción. O. civil (M. Fom.)	-28,7	-35,5	-31,8	-36,5	-23,9	-28,4	-36,4	-34,4	-37,3	-33,2	-30,7
Índice producción. Total (M. Fom.)	-17,2	-22,3	-24,5	-21,9	-11,7	-3,7	-34,1	-25,9	-30,8	-21,5	-18,8
Consumo de cemento (Oficemen)	-46,1	-34,9	-24,3	-17,8	-21,3	-12,3	-13,6	-16,1	-2,6	-32,3	-15,6
Viviendas finalizadas (Cert. final.)	-32,7	-33,9	-38,7	-44,0	-34,7	-33,0	-41,6	-24,4	-36,8	-37,1	-33,5
<b>Indicadores de empleo:</b>											
Número ocupados constr. (EPA)	-25,9	-24,6	-23,3	-17,3	-15,9	-11,6	-9,8	-12,8	-10,2	-23,0	-12,6
Afiliados Medios S.S. Constr. (MTAS)	-25,2	-25,4	-22,0	-18,9	-16,4	-13,1	-12,5	-11,3	-9,6	-23,1	-13,4
Empleos equiv. a tiempo completo (CN)	-23,8	-24,2	-23,5	-18,9	-16,6	-12,0	-9,6	-11,0	-8,7	-23,4	-12,4
<b>Contabilidad Nacional (INE):</b>											
FBCF Construcción	-12,2	-12,0	-11,7	-11,9	-11,3	-11,3	-11,2	-10,6	-10,2	-11,9	-11,1
FBCF Vivienda	-23,9	-24,4	-25,0	-24,8	-20,9	-18,7	-15,1	-11,4	-8,9	-24,5	-16,8
FBCF Otra construcción	-0,3	0,3	0,5	-0,9	-4,1	-5,9	-8,7	-10,1	-10,9	-0,1	-7,2
VAB Construcción	-6,1	-6,3	-7,1	-5,4	-6,4	-6,5	-6,6	-5,8	-5,4	-6,2	-6,3

Fuente: M<sup>º</sup> Fomento, M<sup>º</sup> EyH, Oficemen, INE, MTAS.

Por su parte, el consumo aparente de cemento, aunque presenta una moderación en la caída media del 2010, estimada en un -15,6 por ciento frente al 32,3 por ciento del 2009, mantuvo una evolución, dentro del último periodo, relativamente volátil, registrando las tasas más contenidas en la parte central del ejercicio, a diferencia del perfil de moderación que se observó a lo largo de todos los trimestres del ejercicio 2009. En el comienzo del 2011, aparentemente recupera una trayectoria de moderación en su negativa evolución.



Cuadro 2.3.

**Valor de la nueva contratación (EICIC/EIPIC)**

(Tasas de variación en términos nominales)

Años	Edificación	Obra civil	Total
1996	29,5	36,1	32,2
1997	12,6	3,2	8,7
1998	9,9	19,5	13,7
1999	0,5	8,1	3,6
2000	14,8	10,7	13,0
2001	-4,0	-4,2	-4,1
2002	20,9	14,8	18,3
2003	9,1	17,9	12,7
2004	9,1	19,1	13,4
2005	22,6	7,4	15,7
2006	-6,2	-8,9	-7,0
2007	8,2	36,1	15,7
2008	-31,0	-16,1	-26,3
2009	-43,7	-27,5	-44,9
2010	-6,9	-21,2	-11,0

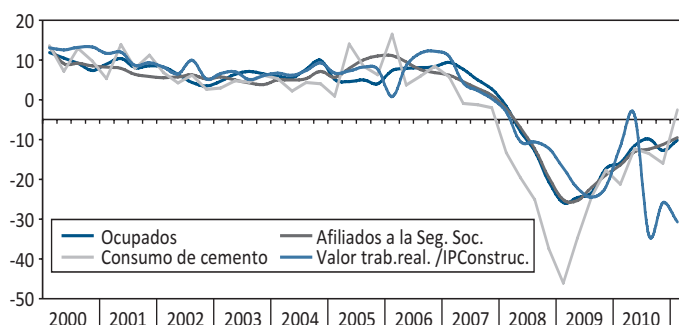
Fuente: Encuesta Coyuntural de la Industria de la Construcción e Índices de Producción del M<sup>º</sup> Fomento, M<sup>º</sup> EyH.

El indicador del número de viviendas finalizadas muestra un continuado y profundo retroceso a lo largo de los tres últimos años. Así, en el 2009 retrocedió un 37 por ciento y otro 34 por ciento en el 2010, hasta las 257 mil viviendas, frente a las 641 mil del 2007. Sobre la imputación temporal de este indicador, cabe recordar la existencia de un retraso en el reflejo temporal de la inscripción de la certificación de finalización (según distintas fuentes ese retardo puede variar entre dos a cinco meses) por lo que parte del ajuste observado en el último periodo es atribuible al ejercicio previo, y ello podría ocultar una mayor moderación del ajuste observado en 2010 en el segmento residencial, circunstancia que se analiza con mayor detalle en el siguiente capítulo.

Gráfico 2.5.

**La actividad en la construcción**

(Tasas de variación interanuales)

Fuente: INE, MTAS, M<sup>º</sup> Fomento, OFICEMEN

Los indicadores de confianza empresarial siguen recogiendo un importante deterioro, de intensidad similar al ejercicio anterior, y en sintonía con la evolución de los restantes indicadores de actividad, aunque en el caso del índice de producción se observa una volatilidad mayor en la segunda parte del año. Por su parte, tanto el Índice de Clima Industrial, como el Índice de Confianza de la Comisión Europea, mantienen importantes saldos negativos, hasta niveles que no se veían desde principios de la década anterior.

Cuadro 2.4.

**Encuesta de Coyuntura Industrial****Nivel de producción, cartera de pedidos y período de trabajo asegurado en construcción  
(Diferencia entre respuestas positivas y negativas)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Nivel de producción</b>										
Subsector vivienda	-20	-13	-1	13	19	5	0	-33	-51	-25
Subsect. construcciones industriales	24	22	6	16	23	32	20	-2	-14	-12
Subsector servicios	35	27	2	3	33	41	38	19	-3	-17
Subsector obra civil	23	22	22	3	43	43	33	23	5	-15
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>31</b>	<b>27</b>	<b>20</b>	<b>-2</b>	<b>-20</b>	<b>-19</b>
<b>Cartera de pedidos</b>										
Subsector vivienda	10	-1	5	23	21	-4	-4	-60	-79	-59
Subsect. construcciones industriales	27	15	18	39	70	55	7	-20	-25	-26
Subsector servicios	23	11	4	4	36	30	0	-19	-28	-32
Subsector obra civil	34	31	43	24	45	39	34	22	17	-4
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>13</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>34</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>-20</b>	<b>-32</b>	<b>-31</b>
<b>Período de trabajo asegurado (días)</b>	<b>413</b>	<b>413</b>	<b>478</b>	<b>541</b>	<b>577</b>	<b>582</b>	<b>526</b>	<b>474</b>	<b>464</b>	<b>461</b>
<b>Índice de Clima de la Construcción</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>21</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>-23</b>	<b>-31</b>	<b>-32</b>

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

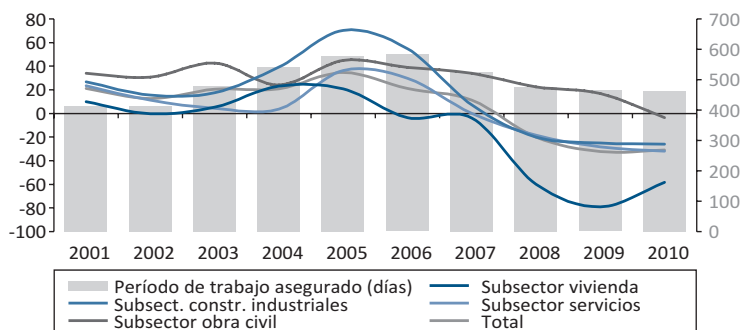
Además, con respecto al ICI, todos los componentes —clima, producción, pedidos y empleo— en 2010, vuelven a confirmar las negativas expectativas del anterior ejercicio, corrigiéndose parcialmente en el segmento de vivienda. En el caso de la obra civil, atendiendo a las cifras medias del año, tanto el indicador de producción como el de contratación arrojan un intenso empeoramiento, de intensidad similar en ambos apartados.



Gráfico 2.6.

## Encuesta de Coyuntura Industrial: Nivel de la cartera de pedidos en construcción

(saldo de respuestas positivas y negativas, días de trabajo asegurado)



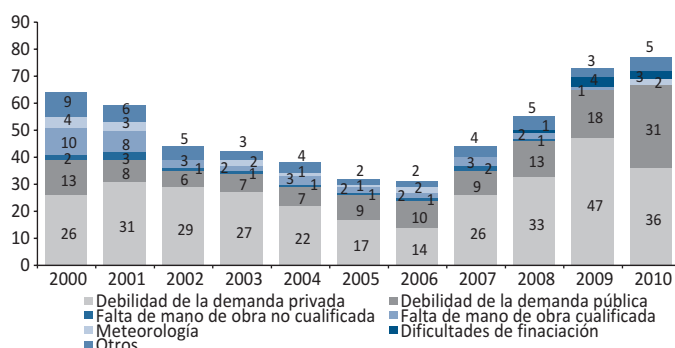
Fuente: Encuesta de Coyuntura Industrial, Mº de Industria, Turismo y Comercio

La cartera de pedidos, valorada en días de trabajo asegurado, también mantiene el nivel del ejercicio previo. En cualquiera de los casos, estas cifras siguen anticipando un marco aún regresivo de la actividad para 2011. Las respuestas relativas a los factores limitativos de la producción igualmente ponen de manifiesto un importante parón de la demanda a lo largo del 2010 (el 67 por ciento de los encuestados acusan su preocupación por la debilidad de la demanda, contrastando con el 23 por ciento que se registró en 2006), como resultado de la debilidad de la demanda privada y en mayor medida por el empeoramiento estimado en la evolución en el periodo de la demanda pública.

Gráfico 2.7.

## Factores limitativos de la producción

(Saldo de respuestas positivas y negativas)



Fuente: Encuesta de Coyuntura Industrial, Mº de Industria, Turismo y Comercio

## 2.4.- Análisis de los subsectores de actividad.

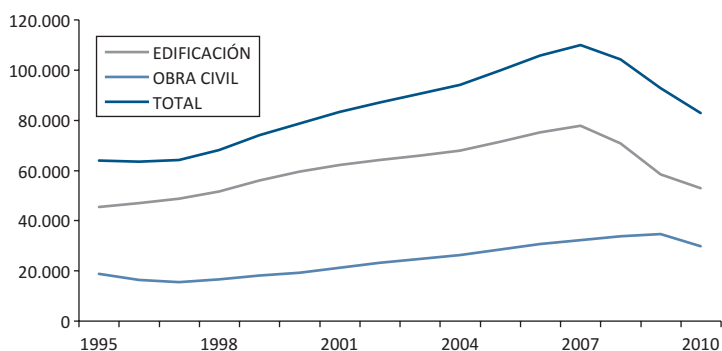
El valor de la producción interna de construcción, en términos nominales, alcanzó en 2010 los 148.150 millones de euros, inferior en un 10 por ciento, asimismo en términos nominales y con respecto a 2009. No obstante, la variación en términos reales experimentó un descenso del 11 por ciento, lo que supone un deflactor del 1 por ciento. Este contenido avance en los precios, después del retroceso del año anterior, aún se puede considerar como muestra de la debilidad de la demanda, lo que ha favorecido una contención generalizada de los precios intermedios y finales en el sector a lo largo del último ejercicio.

La pérdida de dinamismo afectó a los dos grandes subsectores que componen el sector de la construcción, en esta ocasión de mayor intensidad en la obra civil que en la edificación, aunque dentro de este segmento, destacando el apartado residencial al mostrar una regresión más intensa, que sin embargo es de menor entidad que en el ejercicio previo. Con respecto a la obra civil, se confirma su primera regresión en los últimos doce años, por lo que el impulso inducido por el FEESL no ha podido compensar los recortes en la inversión pública en los ámbitos estatal y regional que finalmente han determinado la intensa caída de la actividad en este segmento.

Gráfico 2.8.

### Evolución de la producción interna de construcción en términos reales

(Millones de euros ctes. de 1995)



Fuente: SEOPAN

Desde una perspectiva histórica, la obra civil ha sido el subsector que ha presentado un mayor crecimiento en términos reales aunque, dentro de la edificación, el segmento residencial es el que ha crecido más intensamente, lo que aparentemente tiene su contraste en la coyuntura más reciente, al registrar el mayor declive, y ello a pesar de la reciente incorporación de la obra civil. Aspecto a destacar en el análisis histórico de la evolución de la edificación es el mayor crecimiento en términos nominales, como consecuencia del mayor aumento de los precios.



Cuadro 2.5.

**Producción interna de construcción por subsectores**

(Porcentajes de variación interanual en términos reales)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>EDIFICACIÓN</b>	<b>3,5</b>	<b>6,2</b>	<b>8,5</b>	<b>6,2</b>	<b>4,4</b>	<b>3,1</b>	<b>2,8</b>	<b>3,2</b>	<b>5,0</b>	<b>5,4</b>	<b>3,4</b>	<b>-9,1</b>	<b>-17,4</b>	<b>-9,3</b>
- Residencial	4,0	11,0	14,0	9,0	4,0	2,0	3,0	5,0	9,0	8,5	4,0	-13,5	-24,0	-16,5
- No residencial	2,0	4,0	6,0	6,5	5,0	2,5	2,0	1,0	-1,0	1,0	2,5	-6,0	-13,5	-4,5
- Rehab. y mant.	4,0	2,5	4,0	2,5	4,5	5,0	3,0	2,5	4,0	4,0	3,0	-4,5	-11,0	-4,0
<b>OBRA CIVIL</b>	<b>-6,0</b>	<b>7,0</b>	<b>9,0</b>	<b>7,0</b>	<b>10,0</b>	<b>9,0</b>	<b>7,0</b>	<b>6,0</b>	<b>8,5</b>	<b>7,5</b>	<b>5,5</b>	<b>4,5</b>	<b>2,5</b>	<b>-13,5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1,0</b>	<b>6,4</b>	<b>8,7</b>	<b>6,4</b>	<b>5,8</b>	<b>4,6</b>	<b>3,9</b>	<b>4,0</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>4,0</b>	<b>-5,1</b>	<b>-11,0</b>	<b>-10,8</b>

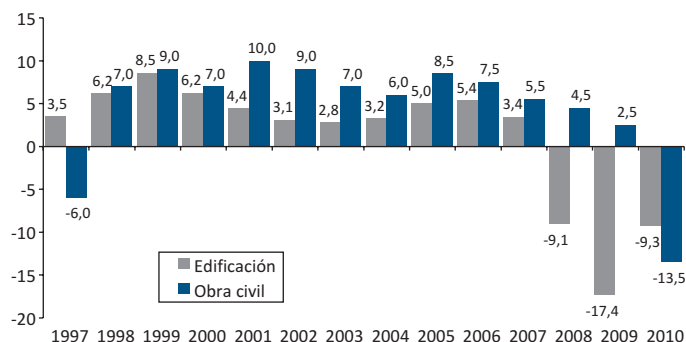
Fuente: SEOPAN.

Continuando con la edificación, se estima que entre 1996 y 2007 ha crecido a una tasa nominal media del 10,5 por ciento frente al 8,7 por ciento de crecimiento medio del subsector de la obra civil, para registrar en el primer caso un giro radical en su evolución entre 2008 y 2010, con un decrecimiento medio del 12 por ciento anual, mientras que en el segmento de obra civil mantuvo tasas positivas los dos primeros años, hasta registrar una acusada caída en el último año.

Gráfico 2.9.

**Evolución del crecimiento real de la producción interna**

(Porcentajes de variación)



Fuente: SEOPAN.

El sector de la edificación representó en 2010 el 67 por ciento del valor nominal total de la producción de construcción, frente a un 33 por ciento que suma la obra civil. Tales porcentajes, se han modificado sustancialmente en los últimos años, por la desfavorable coyuntura en el segmento residencial y el sostenimiento primero y menor retroceso después de la demanda pública. Sin embargo, a lo largo del ciclo expansivo iniciado en 1998 se habían mantenido estables, a pesar de un crecimiento más elevado en términos reales de la obra civil y de una evolución de los precios de la edificación más acusada. Dentro del subsector de la edificación, el residencial es el que aporta un mayor porcentaje de producción al total, inferior por segundo

año consecutivo al de la obra civil, con un 25 por ciento, seguido de rehabilitación y mantenimiento con un 24 por ciento y del 16 por ciento en la edificación no residencial.

Cuadro 2.6.

### Estructura y tasas de crecimiento de la producción interna de construcción por subsectores en 2010

(Porcentajes de participación y tasas de crecimiento)

	En términos nominales		En términos reales	
	Peso	Crecimiento	Peso	Crecimiento
<b>EDIFICACIÓN</b>	<b>66,6</b>	<b>-9,7</b>	<b>64,0</b>	<b>-9,3</b>
Residencial	25,3	-16,9	24,3	-16,5
No residencial	16,1	-5,0	15,5	-4,5
Rehab. y mant.	25,2	-4,5	24,2	-4,0
<b>OBRA CIVIL</b>	<b>33,4</b>	<b>-10,1</b>	<b>36,0</b>	<b>-13,5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>-9,9</b>	<b>100</b>	<b>-10,8</b>

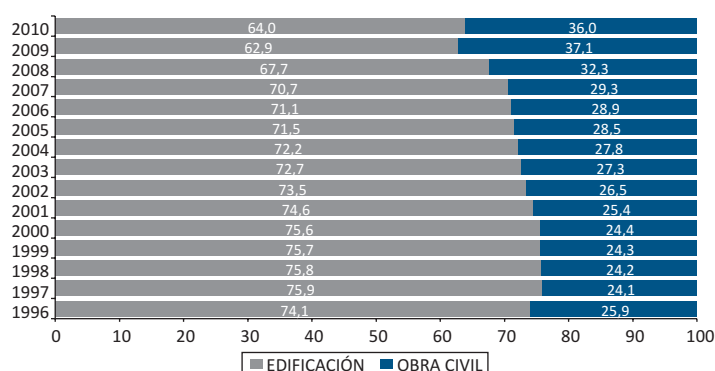
Fuente: SEOPAN.

Si se compara el peso de cada rama en términos nominales con el peso en términos reales a precios constantes de 1995, se advierte que en el caso de la edificación representa una cuota sobre el total algo más reducida y la obra civil algo superior a la que resulta de la estructura nominal. Tal circunstancia constituye una evidencia más de que el crecimiento de los precios desde 1995 en la edificación ha sido más intenso que en la obra civil.

Gráfico 2.10.

### Evolución de la estructura de la producción de construcción en términos reales

(Porcentajes)



Fuente: SEOPAN

A partir del crecimiento de cada subsector y de su participación sobre la producción total, se estima la aportación al crecimiento de cada uno de ellos. Se observa de este modo que la edificación es el subsector que más puntos porcentuales de crecimiento ha aportado al producto



global a lo largo de toda la fase expansiva de la última década y, dentro de este, ha sido la edificación residencial la que más ha contribuido durante prácticamente todos los años. Este panorama, experimenta en el último año una tendencia radicalmente diferente a la del año anterior: así de los 10,8 puntos porcentuales de decrecimiento que registró la producción total, 5,0 puntos negativos proceden por primera vez de la obra civil, mientras que la edificación ha reducido su negativa contribución, hasta restar 5,8 puntos. Dentro de esta última, la residencial ha contribuido con -4,3 puntos porcentuales, la no residencial con -0,6 puntos y con -0,9 puntos la rehabilitación y el mantenimiento de edificación.

Cuadro 2.7.

### Aportación de cada subsector al crecimiento real de la producción de construcción

(Puntos porcentuales)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>EDIFICACIÓN</b>	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>	<b>4,7</b>	<b>6,5</b>	<b>4,7</b>	<b>3,3</b>	<b>2,3</b>	<b>2,0</b>	<b>2,3</b>	<b>3,6</b>	<b>3,8</b>	<b>2,4</b>	<b>-6,4</b>	<b>-11,8</b>	<b>-5,8</b>
Residencial	2,0	1,1	3,2	4,3	2,9	1,3	0,6	0,9	1,6	2,8	2,8	1,3	-4,5	-7,3	-4,3
No residencial	-0,6	0,4	0,8	1,1	1,2	0,9	0,5	0,4	0,2	-0,2	0,2	0,4	-0,9	-2,0	-0,6
Rehab. y mant.	1,2	1,1	0,7	1,0	0,6	1,1	1,2	0,7	0,6	0,9	0,9	0,7	-1,0	-2,5	-0,9
<b>OBRA CIVIL</b>	<b>-3,5</b>	<b>-1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>2,2</b>	<b>1,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>	<b>1,9</b>	<b>1,6</b>	<b>2,4</b>	<b>2,1</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>0,8</b>	<b>-5,0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>-0,9</b>	<b>1,0</b>	<b>6,4</b>	<b>8,7</b>	<b>6,4</b>	<b>5,8</b>	<b>4,6</b>	<b>3,9</b>	<b>4,0</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>4,0</b>	<b>-5,1</b>	<b>-11,0</b>	<b>-10,8</b>

Fuente: SEOPAN



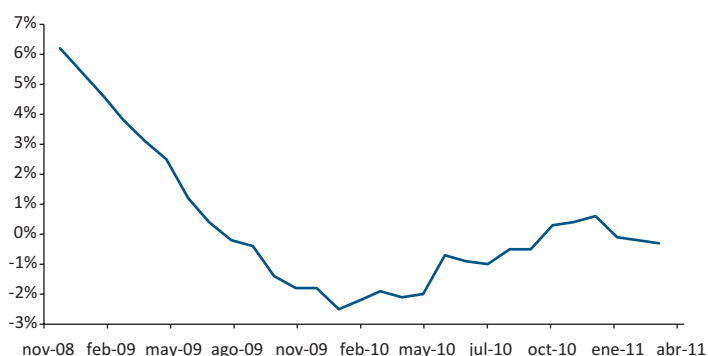
## 2.5.- El inevitable ajuste del crédito.

En seis de los últimos diez meses el crédito otorgado por el sistema bancario al sector privado residente ha mostrado una variación mensual negativa. Y en cada dato mensual de 2011, y ya van cuatro, el crédito se ha comportado peor que en los meses homólogos del pasado año. Como consecuencia, la tasa de crecimiento interanual del crédito a residentes se sitúa en el -0,3 por ciento.

Gráfico 2.11.

### Crecimiento del crédito

(Tasa interanual)



La razón principal de esta fuerte reducción reside en la drástica disminución de la demanda solvente de nuevos créditos. En el caso de las empresas bien gestionadas y saneadas, la disminución en la demanda responde a la necesidad de reducir su deuda, dado el alto nivel de apalancamiento en que habían incurrido antes de desencadenarse la crisis financiera. En otros casos, pese a que la demanda de crédito se ha mantenido con intensidad, no alcanza el necesario grado de solvencia, por lo que no consigue superar el filtro de la valoración de los comités de riesgos de las entidades financieras, cuya misión es prestar pero respetando criterios de prudencia.

No pueden compartirse, por tanto, explicaciones que, sin el rigor suficiente, achacan la disminución del crédito a razones de índole diversa, como la falta de voluntad de las entidades financieras, olvidando que otorgar crédito constituye, precisamente, su principal fuente de ingresos, o a la lentitud en la resolución de los problemas de reestructuración de las Cajas, omitiendo que la realidad muestra que, en los grandes y mejores bancos, el crédito a residentes se reduce aún más que en el resto de entidades financieras. Tampoco debe olvidarse que impulsar el crédito, demandando la intervención directa del ICO, no constituye, ni puede constituir, objetivo del Gobierno, como tampoco puede considerarse una buena solución la creación de nuevas entida-



des financieras públicas destinadas a tal fin, pues ello sólo conduciría a pérdidas significativas y a la ineficiencia en la asignación de recursos.

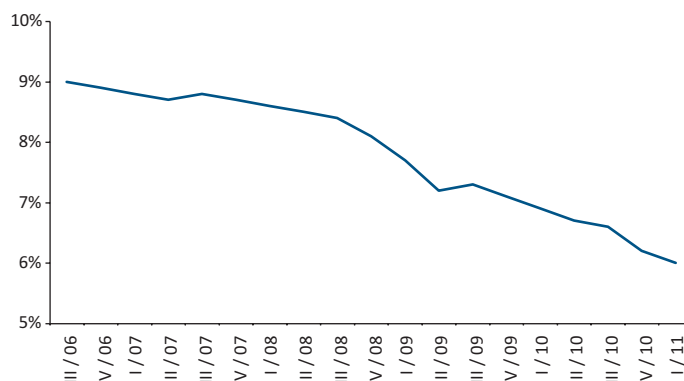
Y, por último, en el caso de las familias, ha habido una reducción drástica del número de operaciones, tanto en financiación hipotecaria como en consumo, por la menor capacidad de endeudamiento con la crisis, por la atonía de la actividad económica e incluso por el aumento de su tasa de ahorro.

En la reducción de la demanda han incidido también los incrementos de los márgenes aplicados y, por ello, del precio del crédito, debido a los mayores costes de financiación de los bancos y cajas, tanto por los elevados diferenciales que se asignan en los mercados mayoristas a las entidades españolas, como por la *guerra de depósitos* minoristas en el interior.

Hay también factores de oferta que afectan al crédito. Se ha implantado un mayor rigor en los criterios de riesgo exigidos por parte de las entidades financieras, y en las primas aplicadas, lo que responde, precisamente, a los fallos detectados en el tratamiento del riesgo, de una forma bastante generalizada, durante el período pre-crisis. Un factor adicional es la mayor exigencia de capital que se proyecta para el futuro, como consecuencia de los cambios en la regulación bancaria aprobados en las normas de Basilea, lo que ha llevado a bancos y cajas a ajustar el binomio riesgo aceptado/rendimiento necesario a la hora de aprobar operaciones (en España este factor se acentúa por el reciente decreto que exige ya más capital). Por último, la necesidad de una muy cuidadosa gestión de la liquidez por la incertidumbre sobre el acceso futuro a los mercados, debido a la prevención de éstos sobre parte de las entidades financieras españolas, condicionan también la oferta de crédito.

Como consecuencia, es inevitable que haya ajustes en el crédito. Porque es evidente que la distribución del crédito a residentes tiene que cambiar: las actividades más apalancadas, las de menor crecimiento y las menos rentables deben reducir su peso en favor de nuevos sectores emergentes, de los segmentos más rentables y de los de mayor dinamismo. Y, durante algún tiempo, la reducción del *stock* de crédito en las primeras neutralizará o superará al crecimiento del resto. Cuanto antes se ajusten los sectores que tienen que hacerlo, mejor será la situación. Alguno ya lo ha hecho y de forma relativamente rápida, destacando el sector de la construcción (no confundir con la promoción inmobiliaria), que es el que más ha disminuido su saldo de crédito: un 30 por ciento desde septiembre de 2008 rebajando su peso en el crédito bancario a residentes del 9 al 6 por ciento.

Gráfico 2.12.

**Desapalancamiento Crédito a Construcción****(peso del crédito al sector sobre el total)**

Por tanto, resulta previsible que continúe la debilidad en el agregado crediticio de residentes, aun cuando se culmine la reforma financiera. Conviene recordar que aunque en la crisis de los años ochenta y en la de los noventa el crédito a residentes no llegó a experimentar tasas negativas, creció sin embargo menos que el PIB nominal durante varios años. Ahora, en esta nueva crisis, aunque ha alcanzado tasas negativas, no está reduciendo apenas su peso en el PIB nominal, pero tiene que hacerlo. Así ocurrirá en 2011 si el PIB nominal crece alrededor del 3 por ciento y el crédito cae un 1 por ciento. Lo que no cabe esperar son descensos del crédito del orden del 5 por ciento anual como se ha llegado a considerar en algunos ámbitos.



## 2.6.- La actividad internacional de las empresas de SEOPAN.

La presencia internacional de las empresas constructoras españolas se inició de forma esporádica a principio del Siglo XX pero en la década de los años setenta su incremento fue significativo y se estabilizó, concentrándose en más del 70% en Iberoamérica. En esa década se acometieron grandes obras hidráulicas, grandes infraestructuras de transporte (sobre todo carreteras y puentes) y desarrollos urbanos (metros, hospitales, hoteles). Los principales países en los que se centró la actividad fueron Argentina, Venezuela, Colombia, Perú, México y Chile.

La internacionalización de las constructoras españolas respondió tanto a factores de impulso como de atracción:

- Entre los factores de impulso cabe destacar la caída de la actividad en España tras la primera crisis energética, que no se manifiesta hasta mediados de los años setenta. Además, la internacionalización incrementaba sustancialmente la experiencia y la diversificación acotaba el riesgo en una situación de debilidad de la demanda interna.
- Entre los factores de atracción destaca el enorme activo de Iberoamérica para las empresas españolas: idioma, cultura, regulación. Cabe también señalar la presencia de instituciones multilaterales en el área con importantes proyectos de infraestructura (Banco Mundial, CFI, BID, CAF) y los convenios bilaterales de financiación que mantenía España con muchos países del área.

### Primera fase de la internacionalización: la búsqueda del tamaño.

La internacionalización de las grandes empresas constructoras españolas durante esta primera fase de los años setenta del pasado siglo respondió, en definitiva, al intento de aumentar el tamaño del mercado en un momento en el que la actividad en España se ralentizaba como consecuencia de los efectos de la primera crisis energética y de las reestructuraciones que se llevaron a cabo tras el reinicio de la democracia.

En la década de los años ochenta, la situación experimentó un cambio radical. Iberoamérica inició lo que ellos mismo denominaron su “década perdida” tras la segunda gran crisis energética y los países productores de petróleo (OPEP) se convirtieron en destino de las principales empresas constructoras españolas. Argelia llegó en esa década a suponer el 80% de la exportación española. Marruecos y Libia también fueron países con gran presencia española, así como algunos países europeos (Portugal, Francia). El importante período de expansión que se inició a mediados de los años ochenta ligado a la incorporación española a la Unión Europea, exigió dedicar de nuevo más recursos a la construcción nacional (JJOO, Expo de Sevilla, AVE Madrid-Sevilla, red de autovías), cayendo la presencia en terceros mercados.

## Segunda fase de la internacionalización: el modelo concesional

A partir de los años noventa, el patrón exportador cambió radicalmente: a pesar de contar España con un marco favorable a nivel nacional, las principales empresas españolas lograron importantes contratos bajo el modelo PPP en terceros países, exportando el marco concesional que se había aplicado con éxito y había convertido a España, durante los años setenta, en la primera economía europea en desarrollar el modelo de colaboración público-privada de la era moderna: por ejemplo las autovías Sevilla-Cádiz, Bilbao-Behobia y eje Mediterráneo.

América Latina volvió a tener un carácter estratégico para las empresas españolas, que retornaron a Chile, México o Brasil, economías en las que la presencia es actualmente muy relevante y creciente, ya no como exportadores sino como inversores. Pero la diversificación geográfica se consolidó en esta década de los noventa con una significativa presencia en EEUU, Canadá, UE, Argelia, Australia, India, etc.

## Tercera fase de la internacionalización.

La reputación de las empresas españolas en su mercado interior a lo largo de las últimas cuatro décadas ha sido referente para su estrategia exterior y ha sido determinante en el despliegue por los cinco continentes, lo que les ha permitido convertirse en líderes globales de las concesiones de infraestructuras de transporte.

Una vez consolidada la posición de liderazgo de los grandes grupos de infraestructuras y servicios españoles, el objetivo de la fase actual de internacionalización ha cambiado de forma sustancial. Los grupos españoles ya no tienen solo como objetivo aumentar el tamaño del mercado, diversificar su actividad o consolidar su posición en el mundo concesional sino que además tienen por objetivo aumentar la productividad.

En este sentido, los grandes grupos españoles han cambiado su estrategia: ahora se instalan en los diversos países con la vocación de hacerlo definitiva e irreversiblemente. En este sentido, su participación en diferentes proyectos se apoya en cinco factores determinantes:

- la capacidad de gestión
- el capital humano
- la especialización
- la solidez financiera
- los niveles tecnológico y de equipamiento

Y, en definitiva, los nuevos encuentros con las economías del mundo en los que están presentes tendrán carácter permanente, estarán basados en la responsabilidad social corporativa, poten-



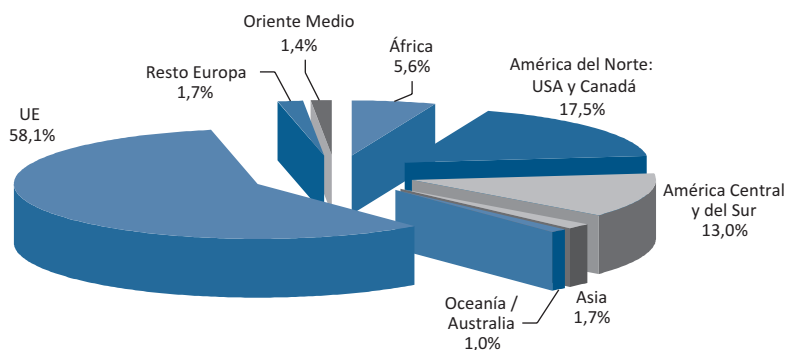
ciarán el incremento de la productividad y contribuirán al crecimiento económico y a incrementar el bienestar en el futuro inmediato.

### La actividad internacional en 2010.

Haciendo un análisis más detallado del ejercicio pasado, en 2010, la actividad internacional de las empresas de SEOPAN aumentó respecto al año anterior. La facturación fue de 13.315 M de €, un 19 por ciento superior a la de 2009. Se sigue manteniendo a Europa como primera zona geográfica objeto de la actividad internacional (UE y otros) con el 60 por ciento. La segunda región en importancia es América del Norte con el 17 por ciento, seguida de América Latina con el 13 por ciento. América del Norte sigue creciendo de forma imparable y ha desbancado al resto del continente americano, tradicionalmente segunda región objetivo de la exportación española. África se mantiene en cifras similares al año pasado, con el 6 por ciento del total siguiendo con especial atención la evolución política de los países del Magreb en donde España tiene una presencia significativa. El resto de zonas geográficas tienen un peso poco considerable, entre otros, el mercado asiático, en donde sin embargo están creciendo las oportunidades para el sector constructor (India, Malasia, Australia, Vietnam).

Gráfico 2.13.

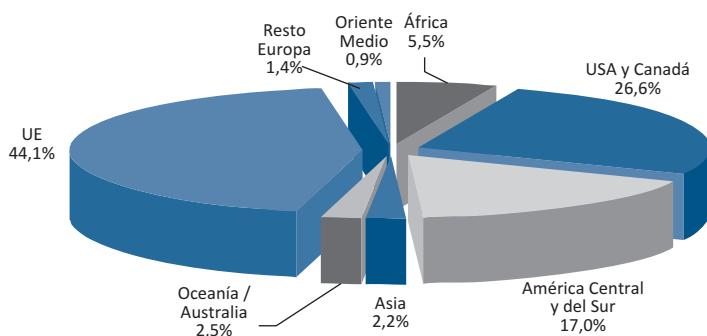
#### Facturación en el exterior 2010



Fuente: SEOPAN

En cuanto a la contratación internacional, la cifra también muestra un incremento frente el 2009: 17.918 millones de €, un 16 por ciento más que en el año anterior. El reparto geográfico de la misma es el siguiente: 45 por ciento en Europa (UE y otros), un 27 por ciento en América del Norte (EEUU y Canadá), cifra que ha duplicado la del año anterior y un 17 por ciento en América Central y del Sur. Se aprecia un repunte de la contratación en África con el 6 por ciento.

Gráfico 2.14.

**Contratación en el exterior 2010**

Fuente: SEOPAN

Estas cifras suponen alrededor del 95 por ciento de la exportación total española en construcción, ya que la mayoría de las grandes empresas exportadoras del sector son miembros de SEOPAN.

Estos datos sólo contemplan la construcción propiamente dicha. Si se incluyera la facturación de los proyectos que los grandes grupos españoles llevan a cabo en sectores ajenos a la construcción propiamente dicha (servicios, gestión de proyectos en concesión, *handling* aeroportuario, mobiliario urbano, energías alternativas, mantenimiento de edificios) habría que añadir otros 13.600 M a la cifra de facturación anteriormente mencionada, alcanzando los 27.000M de €, es decir que el 51 por ciento de la actividad exterior proviene de sectores ajenos a la construcción propiamente dicha.

La obra civil es el segmento de actividad más importante sobre todo en proyectos de infraestructuras de transporte, con nuevos contratos logrados en diversos países. Entre otros, merece la pena señalar autopistas en Australia, Canadá, Chile y México, metro de Toronto, parques eólicos y plantas de tratamiento de aguas en México, proyectos hidráulicos en Egipto, primera línea del metro de Panamá, proyecto ferroviario Crossrail en el Reino Unido así como proyectos de recogida de residuos y carreteras en el mismo país, planta de fosfatos en Arabia Saudita, túnel en Seattle (EEUU), concesión de autopista entre Pau y Langon en Francia, proyecto hidráulico Majes en Perú, autopista en India, planta de amoníaco en Argelia, por solo citar algunos ejemplos emblemáticos, todos ellos por valores superiores a los 300M de €.

Las empresas españolas también sobresalen por sus proyectos en el sector de la edificación no residencial y, en 2010, cabe señalar, entre otros, centros hospitalarios en Chile, Francia, Polonia, Portugal, República Checa y EEUU, terminal II del aeropuerto de Varsovia, proyectos en Perú y Panamá, viviendas en Argelia.



Asimismo, se ha invertido en la adquisición de empresas diversas en los mercados de Grecia, Méjico, Polonia, Perú, Reino Unido y EEUU, principalmente.

Cuadro 2.8.

### Actividad exterior de las empresas del grupo exportador de SEOPAN.

Año 2010

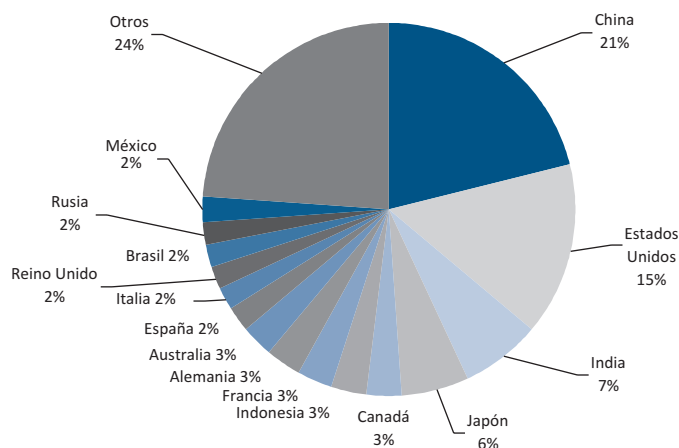
ZONAS GEOGRÁFICAS	CONTRATACIÓN			FACTURACIÓN		
	2009	2010	% s/ Total año 2010	2009	2010	% s/ Total año 2010
África	450	984	5,5%	796	741	6%
América del Norte: USA y Canadá	2.426	4.763	26,6%	1.390	2.327	17%
América Central y del Sur	2.681	3.041	17,0%	1.375	1.731	13%
Asia	592	399	2,2%	122	222	2%
Oceanía / Australia	284	439	2,5%	31	131	1%
UE	8.412	7.897	44,1%	6.918	7.742	58%
Resto Europa	336	242	1,4%	389	230	2%
Oriente Medio	258	153	0,9%	155	191	1%
<b>TOTAL</b>	<b>15.439</b>	<b>17.918</b>	<b>100%</b>	<b>11.176</b>	<b>13.315</b>	<b>100%</b>

Fuente: SEOPAN

A nivel mundial, la construcción crecerá un 70 por ciento, desde 7,2 billones a 12 billones en el 2020, según datos publicados por *Global Construction Perspectives* y *Oxford Economics*. China, EEUU, India y Japón generarán la mitad de estos 4,8 billones. En el 2020, China será el mercado líder del sector de la construcción con el 21 por ciento de los 12 billones de producción total, seguida de EEUU con el 15 por ciento, India con el 7 por ciento y Japón con el 6 por ciento.

Gráfico 2.15.

### Distribución del Mercado de la Construcción en 2020

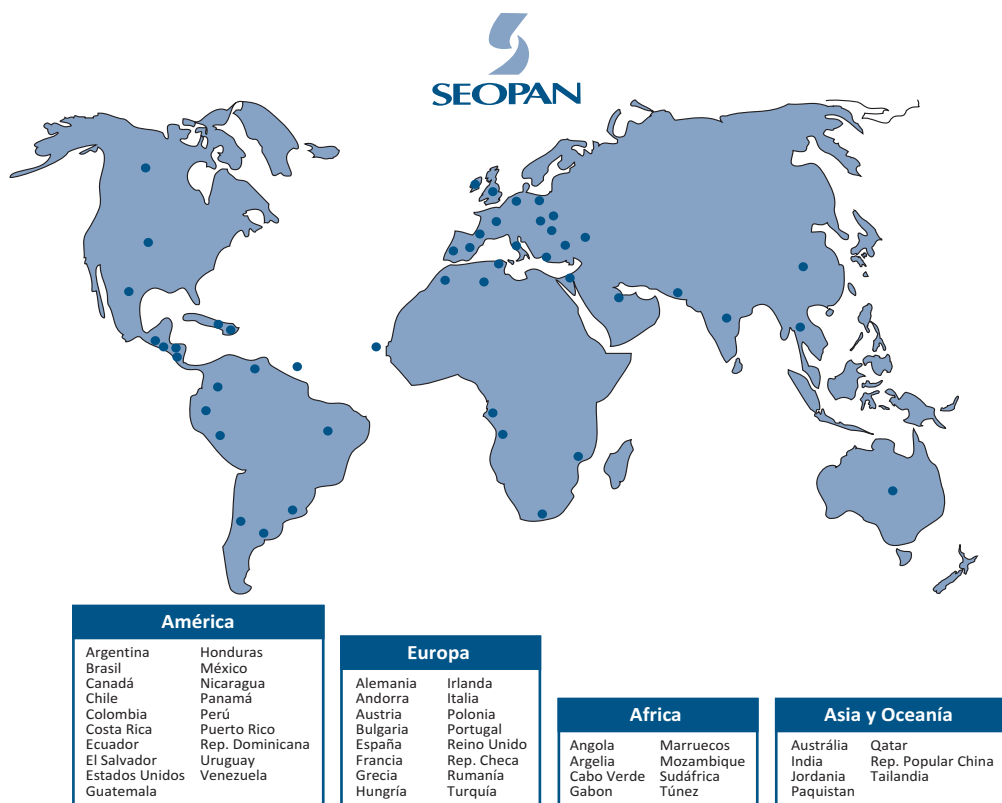


Fuente: Global Construction Perspectives and Oxford Economics



Por otro lado, en la clasificación mundial de las 225 principales empresas exportadoras del sector de la construcción que publica la revista americana ENR (agosto de 2010), aparecen 11 grupos constructores españoles entre los 225 mayores del mundo. El primero, en el puesto número once, siendo las empresas españolas los primeros contratistas extranjeros en el mercado de América Latina, con el 23 por ciento, y los terceros en el europeo, detrás de Francia y Austria, con el 14 por ciento del mercado exterior. Por otro lado, es imparable la presencia de empresas de la R.P. China en el mercado mundial: en la clasificación del 2010, de los 225 contratistas internacionales, 54 provienen de ese país y ya no se limitan a ser líderes en Asia o África. Han entrado con fuerza en el mercado de Oriente Medio y en el europeo (Polonia, Serbia, Turquía y Rumania, de momento).

A lo largo de 2011, se prevé un crecimiento sostenido de la actividad internacional española debido, no sólo a la fuerte implantación internacional de los grandes grupos, sino a la escasez de actividad en el mercado interno que, en lo que va de 2011, no muestra signos de reactivación. La presencia de las empresas de SEOPAN en el mundo suma numerosos contratos en más de setenta países en los cinco continentes. En el siguiente mapa, se muestra la implantación exterior en países en los que las empresas de SEOPAN cuentan con delegación permanente.



Fuente: SEOPAN



## Capítulo 3

# La edificación

### 3.1.- Descripción de la actividad de edificación.

La actividad en edificación comprende el mercado de la **edificación residencial**, que incluye la construcción de viviendas, y la **edificación no residencial**, enfocada a la construcción de inmuebles como naves industriales, oficinas, edificios comerciales, instalaciones recreativas y hoteleras, terminales portuarias y aeroportuarias, etc. La oferta de edificación está limitada tanto por la disponibilidad como por los precios de los distintos factores de producción -suelo, mano de obra, materiales de construcción y condiciones de financiación-. A su vez, el ritmo de la actividad viene determinado por la evolución de la rentabilidad esperada del negocio, entendida como la relación entre el precio esperado de venta del producto final y los costes asociados a la construcción y promoción. Un aspecto destacable, a la vista de la rigidez de la oferta de la edificación en el corto plazo, es la incidencia que un aumento o descenso de la demanda tiene sobre los precios y sus expectativas, lo que condiciona la dinámica expansiva o contractiva de la actividad.

Desde una perspectiva histórica, tras una década de fuerte expansión del mercado de edificación residencial que elevó la oferta de viviendas hasta niveles muy superiores a la media de los países europeos, se observa que el retroceso de la demanda de vivienda en España tiene su origen a comienzos de 2006, motivada por la caída de la rentabilidad esperada del negocio. El profundo ajuste observado, aunque anunciado y esperado, se ha mostrado con mayor intensidad de lo inicialmente previsto, no sólo por la restricción crediticia asociada a la crisis financiera internacional, sino por la repercusión que en términos de destrucción de empleo se está produciendo en la economía española. Los años 2008 y 2009 han consolidado e intensificado la fase de ajuste del segmento de la edificación, y más en concreto el segmento residencial a pesar de mostrar una moderación según avanzaba el 2010. Concretamente, el mercado de la vivienda, medido a través de las compraventas registradas y de las transacciones inmobiliarias, creció de forma moderada en 2010. No obstante, se apunta que el tráfico formal de viviendas desde los promotores inmobiliarios hasta los bancos, como dación del pago, y la posterior transmisión de esas viviendas a compradores finales, pudieron dar lugar a que las estadísticas de transmisiones y ventas sobrevalorasen, en alguna medida, las ventas reales de viviendas en 2010.

Adicionalmente, la subida del IVA (del 7 al 8 por ciento) a partir de julio de 2010 y el anuncio de la eliminación de la desgravación en el impuesto de la renta a los compradores de vivienda



habitual con ingresos superiores a 24.100 euros desde el 1 de enero de 2011, impulsaron las ventas en 2010, sobre todo en vivienda usada. Por todo ello, se puede asegurar que el peso del ajuste en el último año insistió en la vivienda nueva, sin observarse una recuperación clara en el comienzo de 2011.

Por otra parte, el comportamiento de la edificación no residencial, aunque está siendo menos desfavorable, mantiene aún un tono claramente regresivo, lo que será objeto de un análisis posterior.

### 3. 2.- La actividad de edificación residencial.

El segmento residencial, históricamente se constituye como el principal mercado de edificación. Sobre su evolución reciente, todos los indicadores muestran un punto de inflexión en la oferta residencial en el año 2007, con un intenso retroceso en 2008 y 2009, atenuándose a lo largo del 2010. Según los datos de la Secretaria General de Vivienda, en 2006 se iniciaron 760 mil viviendas, máximo de esta serie, descendiendo en el año siguiente a 616 mil quebrando la tendencia ascendente registrada desde 2001. En 2008 se recorta hasta las 346 mil viviendas, en 2009 a 159 mil y finaliza el 2010 en las 124 mil, un 22 por ciento inferior al año precedente. Atendiendo a los datos de visados de vivienda que publican los Colegios Oficiales de Aparejadores y Arquitectos Técnicos (COAAT), la caída del último año fue algo más contenida, del 13 por ciento, situándose las viviendas visadas en 128 mil, frente a la cifra récord de 912 mil del ejercicio 2006 y a las 610 mil viviendas visadas en promedio a lo largo de los siete años anteriores.

Cuadro 3.1.

#### El dinamismo de la vivienda en España

	Miles de viviendas								% Variación		
	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	08/07	09/08	10/09
<b>Indicadores de Iniciación:</b>											
<b>Viviendas Iniciadas</b>	<b>623</b>	<b>692</b>	<b>716</b>	<b>760</b>	<b>616</b>	<b>346</b>	<b>159</b>	<b>124</b>	<b>-43,8%</b>	<b>-54,0%</b>	<b>-22,2%</b>
- Viv. Libres	550	621	636	665	532	255	80	63	-52,0%	-68,6%	-21,4%
- Viv. Protegidas	73	71	80	95	84	91	79	61	8,0%	-12,7%	-23,1%
<b>Licencias municipales</b>	<b>471</b>	<b>544</b>	<b>604</b>	<b>735</b>	<b>633</b>	<b>268</b>	<b>131</b>	<b>88</b>	<b>-57,6%</b>	<b>-51,4%</b>	<b>-32,6%</b>
<b>Visados Colegiales de vivienda</b>	<b>690</b>	<b>740</b>	<b>786</b>	<b>912</b>	<b>689</b>	<b>300</b>	<b>147</b>	<b>128</b>	<b>-56,5%</b>	<b>-51,1%</b>	<b>-13,0%</b>
- Visados de dirección de obr. nueva	636	687	730	866	651	265	111	92	-59,4%	-58,2%	-17,3%
- Visados de ampliación y reforma	54	53	57	46	37	35	36	36	-7,1%	3,0%	0,1%
<b>Indicadores de finalización:</b>											
<b>Viviendas Terminadas</b>	<b>508</b>	<b>565</b>	<b>591</b>	<b>658</b>	<b>647</b>	<b>632</b>	<b>424</b>	<b>276</b>	<b>-2,3%</b>	<b>-32,9%</b>	<b>-35,1%</b>
- Viv. Libres	463	509	529	598	580	564	357	219	-2,8%	-36,7%	-38,7%
- Viv. Protegidas	46	56	62	60	67	69	68	57	2,2%	-1,0%	-16,1%
<b>Certificaciones fin de obra</b>	<b>459</b>	<b>497</b>	<b>524</b>	<b>586</b>	<b>641</b>	<b>615</b>	<b>387</b>	<b>257</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-37,1%</b>	<b>-33,5%</b>
<b>Total Viviendas Transmitidas</b>	<b>-</b>	<b>848</b>	<b>901</b>	<b>955</b>	<b>837</b>	<b>564</b>	<b>464</b>	<b>491</b>	<b>-32,6%</b>	<b>-17,8%</b>	<b>5,9%</b>
- Viviendas transmitidas nuevas	-	-	295	336	412	333	241	200	-19,2%	-27,7%	-17,1%
- Viviendas transmitidas usadas	-	-	553	565	424	231	223	291	-45,6%	-3,6%	30,8%

Fuentes: Ministerio de Fomento para Viviendas iniciadas, terminadas, transmitidas y licencias municipales. Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos para los visados y certificaciones final de obra.

La evolución de los visados en los ejercicios 2006 y 2007 debe ser analizada con cierta cautela, teniendo en cuenta el “efecto anticipo” provocado por la entrada en vigor del Código Técnico de Edificación (CTE). Aunque su efectivo cumplimiento tuvo lugar en marzo de 2006, en la práctica se produjo de manera gradual, con dos periodos transitorios que finalizaron en septiembre de 2006 y en marzo de 2007. Ante el encarecimiento del coste de la construcción, asociado a unos mayores estándares de calidad, este “efecto anticipo” se estimó en algo más de 100 mil viviendas, de las que una tercera parte se visaron en marzo, explicando los picos observados.

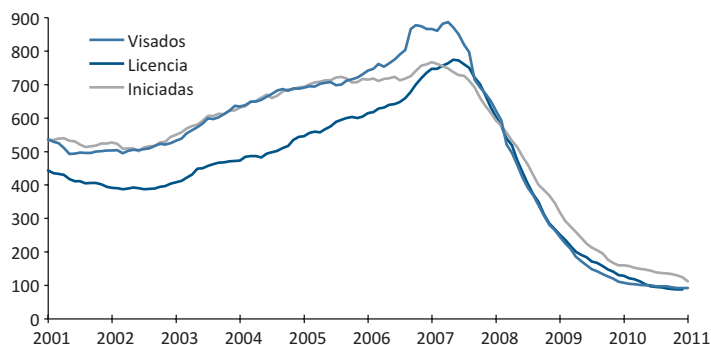


El visado refleja el trámite por el cual el Colegio de Arquitectos da el visto bueno a los planos de la edificación, constituyendo, por tanto, un indicador adelantado del inicio de la actividad en edificación. No obstante, no todos los proyectos visados finalizan en la ejecución de la vivienda, si bien la concesión de una licencia municipal de obra, aunque con retraso, confirma la tendencia en un futuro más inmediato.

Las estadísticas de viviendas iniciadas, recogidas en la actualidad por el Ministerio de Fomento (SG de Vivienda) aportan una estimación de las licencias de obra concedidas por la Administración Municipal, momento en el que la obra puede ser efectivamente iniciada. Estas estadísticas presentan un desfase temporal frente a la de los visados y es coherente con los plazos de tramitación de la licencia, estimados en un periodo que comprende entre tres y seis meses. Independientemente de este desfase, el número de proyectos visados es sistemáticamente superior al de las licencias municipales y, en menor medida, a la estimación de viviendas iniciadas. Considerando la media de los años 2000 a 2005, se observa que las viviendas visadas superaban a las iniciadas en aproximadamente 50 mil unidades, lo que con posterioridad se duplica en los años 2006 y 2007. Este desacoplamiento se explica, en primer lugar, por el efecto comentado de los visados para evitar acogerse a las exigencias impuestas por el CTE, pero también, al hecho de que una parte de los proyectos visados no resulte rentable o no disponga de financiación suficiente en la actual coyuntura económica. No obstante, según se confirma en el siguiente gráfico, la regresiva evolución observada desde mediados de 2007 corrige progresivamente la discrepancia de los dos años indicados, mostrando una coincidencia casi total.

Gráfico 3.1.

### Evolución de las viviendas iniciadas, visadas y licencias



Fuentes: Ministerio de Fomento para viviendas iniciadas y licencias. Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos para visados

La comparación de las viviendas iniciadas y terminadas aporta también indicios del momento cíclico que atraviesa el mercado. Mientras que en los ejercicios 2004 a 2006 las viviendas iniciadas superaron a las terminadas, en un promedio de 117 mil viviendas anuales, en los años si-

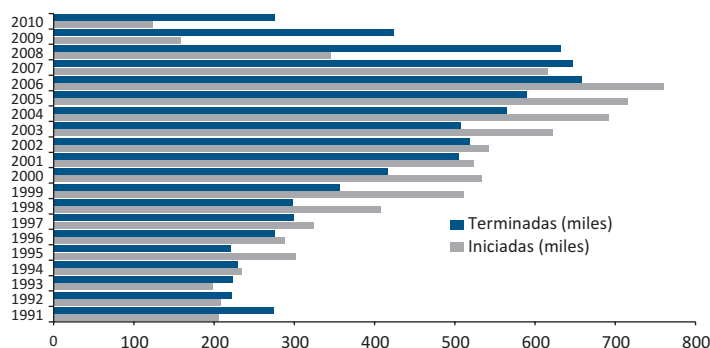
guientes se invierte esta tendencia. Según cifras del Ministerio de Fomento, entre 2007 y 2009 se terminaron 31, 286 y 265 mil viviendas más que las iniciadas.

Este desajuste se debe al desfase temporal entre el inicio y la terminación de la ejecución de una vivienda, que en España dura entre 18 y 24 meses. Así, en períodos de expansión de actividad, como los acaecidos en ejercicios anteriores, las viviendas iniciadas superan a las terminadas. Sin embargo, en la coyuntura actual de fuerte recesión, el ciclo se invierte como ya ocurrió en el periodo 1990-1994. En el último ejercicio, por un lado, se atenúa el retroceso de las viviendas iniciadas, hasta situarse en las 124 mil, y, por otro, se acentúa la caída de las viviendas terminadas hasta registrar un decrecimiento del 35 por ciento, lo que supone 219 mil viviendas.

Este proceso explica también que el ajuste en la actividad y en el empleo se produzca con cierto retardo respecto a la corrección en la iniciación de viviendas, además de observarse que la máxima incidencia del empleo se produce en el último tercio temporal de la ejecución de una vivienda.

Gráfico 3.2.

### El ciclo de la vivienda en España



Fuente: Ministerio de Fomento

Una visión adicional que combina la oferta y la demanda es la mostrada por la estadística de transacción de viviendas que elabora en la actualidad el Ministerio de Fomento (SG de vivienda), a partir de las cifras proporcionadas por los notarios y registradores. El continuado aumento del esfuerzo financiero requerido para adquirir una vivienda, debido al incremento de su precio y de los tipos de interés, propició que su demanda comenzara a resentirse a comienzos de 2006. Las transacciones de vivienda en este periodo anota sucesivas caídas, de un 12 por ciento en 2007, un 33 por ciento en 2008 y un 18 por ciento en 2009. No obstante, como ya se ha explicado, en el 2010 se registra un ligero avance valorado en un 6 por ciento en el número de viviendas transmitidas.

La vivienda usada, tras mostrar un importante retroceso en 2007, amplifica su caída en 2008 para mostrar en el siguiente año un registro negativo claramente más contenido, cercano al 4

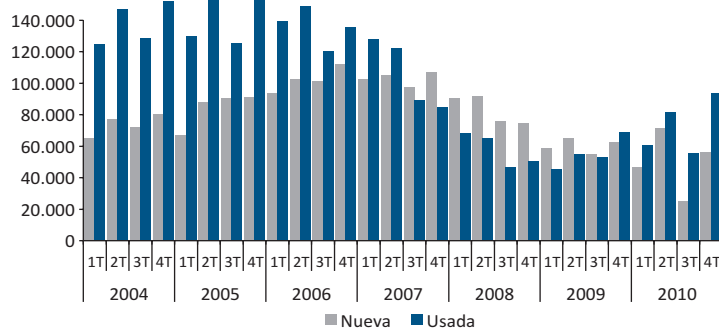


por ciento, para finalmente recuperarse en 2010 con un avance del 31 por ciento. El deterioro en los años previos provocó un aumento de los tiempos medios de venta y por tanto del stock. Las transacciones de vivienda nueva, que habían mantenido un crecimiento positivo en 2007, tuvieron importantes recortes en los tres años siguientes del 19, 28 y 17 por ciento respectivamente.

La divergencia aparente entre el comportamiento del mercado de segunda mano y el de obra nueva tiene su origen en el hecho de que en el mercado de obra nueva, a lo largo de la expansión del sector, se ha estado vendiendo sobre plano y escriturando a la terminación del edificio, por lo que el indicador recogido en las estadísticas notariales muestra un cierto desfase temporal respecto a la realidad del mercado de cada momento. Sin embargo, esta tendencia se ha corregido en los últimos años, en primer lugar porque en la coyuntura actual el porcentaje de venta sobre plano se reduce considerablemente y, en segundo lugar, porque los mercados de vivienda usada compiten con los de obra nueva. Por tanto, parecía lógico que en 2010 la dinámica de ambos mercados hubiese convergido, pero no ha sido así, probablemente por la incidencia que haya podido tener en las transacciones de la vivienda usada la eliminación de la desgravación fiscal a la compra de la vivienda habitual.

Gráfico 3.3.

### Transacciones de vivienda: nueva y usada



Fuente: Ministerio de Fomento

#### 3.2.1. La composición y tipología de la edificación residencial en España

Dentro de la actividad de edificación residencial hay que distinguir entre la edificación de obra nueva –alcanza al 90 por ciento del total– y la actividad de rehabilitación. La evolución de ambos componentes se puede aproximar a través de las correspondientes series de visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos.

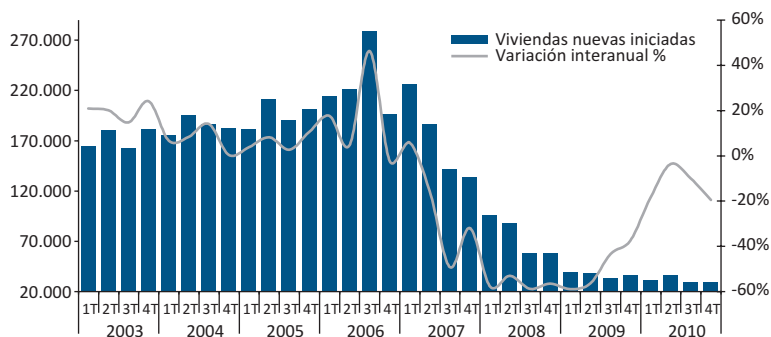
Como consecuencia del anticipo de visados derivado del nuevo Código Técnico de Edificación, las viviendas visadas de obra nueva alcanzaron su máximo en el tercer trimestre de 2006, tras lo



cual la demanda inicia una trayectoria descendente interrumpida tan sólo en el primer trimestre de 2007 por el efecto del CTE. Con posterioridad, su caída toca suelo en la última parte de 2010. El ajuste observado en la oferta se explica, en parte sustancial, por el retroceso de la demanda como consecuencia del encarecimiento y dificultad de acceso a la financiación, y por los mayores problemas de los promotores para acceder al crédito.

Gráfico 3.4.

### Las viviendas nuevas iniciadas (visados)

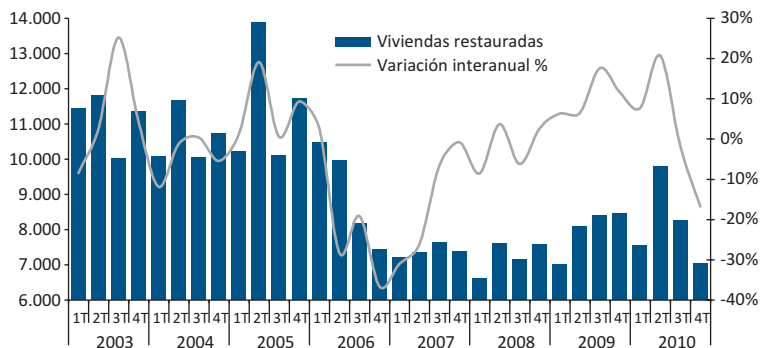


Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos

A diferencia de la obra nueva, los visados de rehabilitación comenzaron a reducirse en 2006, continuaron al mismo ritmo al año siguiente. Frente a un promedio cercano a las 43 mil en los cuatro años anteriores, en 2008 se acometieron 29 mil rehabilitaciones de viviendas, 32 mil en 2009 y 33 mil en 2010.

Gráfico 3.5.

### Las viviendas rehabilitadas (visados)



Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos

El Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012 tiene por objetivo facilitar el acceso a la vivienda de los ciudadanos, no sólo con menos recursos, sino también, de rentas medias, inten-



tando aprovechar el stock de viviendas libres para ampliar el parque público. El Plan prevé 996 mil actuaciones, un 38 por ciento más que el Plan anterior, potenciando especialmente el alquiler, la urbanización de suelo para VPO y la mejora del parque de viviendas actual. Además de incluir la rehabilitación en su denominación como muestra de la importancia que adquiere en el mismo, también se incorporan las ayudas Renove para la mejora de la eficiencia energética y la accesibilidad. Como inyección adicional, para la puesta en marcha inmediata de las primeras actuaciones del Plan, el Fondo para el Estímulo de la Economía y el Empleo del Gobierno destina 110 millones para rehabilitación de viviendas.

Adicionalmente, esta iniciativa se refuerza con la aprobación de las medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, por las que se introduce en el IRPF una nueva deducción por obras de mejora en la vivienda habitual a partir 2010. Cabe resaltar que desde abril de ese mismo año y hasta finales del 2012 se aplicará el tipo reducido de IVA del 7 por ciento (8 por ciento desde el 1 de julio de 2010) a las ejecuciones de obra de renovación y reparación en edificios. A lo que se une la elevación del 10 al 20 por ciento de la rebaja fiscal para contribuyentes que rehabiliten su vivienda, incluso en segundas y terceras residencias. Además, se amplía el límite de la deducción hasta los 6.750 euros, aplicable a contribuyentes con rentas inferiores a 53 mil euros (que se reducirá progresivamente hasta alcanzar una base imponible del beneficiario de 71 mil euros).

Por otra parte, en el actual contexto de debilidad interna, se mantiene, aunque atenuada, la reorientación de estrategia de las grandes y medianas empresas promotoras, tanto en obra nueva como en rehabilitación, hacia mercados exteriores, fundamentalmente hacia los países de Europa del Este y en algunos casos al norte de África.

La estadística de visados recoge también información sobre la tipología de las viviendas iniciadas en España. A este respecto, cabe subrayar el predominio de la vivienda en bloque que ha ido acrecentando su peso en el total, desde un 65 por ciento en 1998 hasta alcanzar un 81 por ciento en 2007, para posteriormente reducirse en años siguientes hasta situarse en el 54 por ciento. En ambas tipologías, los visados cayeron en los tres últimos años. En el caso de las viviendas unifamiliares, intensifican el descenso iniciado en 2006 hasta un 49 por ciento, moderándose sustancialmente en 2010. A su vez, las viviendas en bloque registraron una caída aún más intensa entre 2008 y 2010, del 62 al 61 por ciento, mostrando en el último ejercicio una sensible moderación del recorte de la demanda, registrando una caída del 20 por ciento. Respecto a la evolución reciente de la rehabilitación, los registros indican que su ciclo descendente comenzó antes que el de la vivienda nueva, mostrando una regresión algo más contenida y experimentando una clara recuperación en 2009, que se consolida en 2010.

Cuadro 3.2.

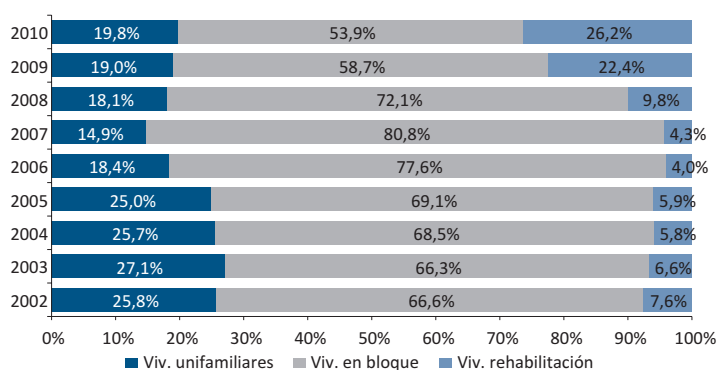
**Los tipos de vivienda que se hacen en España**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Número de Viviendas visadas (miles):</b>													
Viv. obra nueva	429,8	515,5	531,2	499,2	520,7	631,7	685,0	728,3	865,2	651,2	264,8	110,8	91,7
- V. unifamiliares	136,3	158,5	165,4	144,9	145,4	183,4	186,7	193,5	166,0	101,2	53,0	27,1	24,6
- V. en bloque	291,2	354,3	365,8	354,3	375,3	448,3	498,3	534,9	699,2	550,1	211,8	83,8	67,0
Viv.rehabilitación	22,7	29,7	45,0	46,5	42,9	44,6	42,5	45,9	36,0	29,5	28,9	32,0	32,6
<b>Participación (%) de cada tipos de vivienda sobre el total:</b>													
Viv. obra nueva	95,0%	94,6%	92,2%	91,5%	92,4%	93,4%	94,2%	94,1%	96,0%	95,7%	90,2%	77,6%	73,8%
- V. unifamiliares	30,1%	29,1%	28,7%	26,6%	25,8%	27,1%	25,7%	25,0%	18,4%	14,9%	18,1%	19,0%	19,8%
- V. en bloque	64,4%	65,0%	63,5%	64,9%	66,6%	66,3%	68,5%	69,1%	77,6%	80,8%	72,1%	58,6%	53,9%
Viv. rehabilitación	5,0%	5,4%	7,8%	8,5%	7,6%	6,6%	5,8%	5,9%	4,0%	4,3%	9,8%	22,4%	26,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos. Ministerio de Fomento

El predominio de la edificación en bloque conlleva que el impacto de la desaceleración, que comenzó en 2007 en la iniciación de viviendas, se traslade con cierto retardo a la actividad constructora y al empleo. Este hecho difiere de lo que ocurre en otros países, como Estados Unidos o Irlanda, donde el predominio de la vivienda unifamiliar explica cómo la paralización en la iniciación de viviendas se traslada de forma más inmediata a la economía. En este sentido, es coherente que la inversión residencial y el empleo hayan mostrado un progresivo empeoramiento de sus correspondientes niveles de actividad a lo largo del 2008, hasta tocar “suelo”, en términos de tasas interanuales, a mediados del 2009, confirmándose ese perfil a lo largo del año siguiente.

Gráfico 3.6.

**Evolución de la distribución de los tipos de vivienda que se inician**

Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos

En 2010 la superficie media construida de las viviendas en bloque fue de 100 metros cuadrados. Parece evidente que el proceso de reducción del tamaño medio de los hogares y del elevado nivel de precios del suelo, observado a lo largo de la última década, mantendrá la presión en los próximos años, aunque puede verse atenuado por el ajuste actual del mercado. Por este moti-

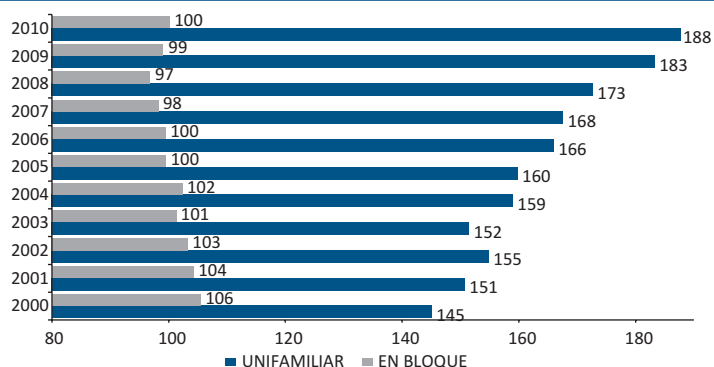


vo, los promotores se han visto obligados a ofrecer productos de menor superficie, para hacer la vivienda más accesible y ajustada a los requerimientos del mercado.

Sin embargo, la vivienda unifamiliar siguió aumentando su tamaño medio, situándose en 188 metros cuadrados. Su demanda se asocia a su uso tanto como segunda residencia en hogares con rentas altas, como vivienda principal para hogares de rentas medias.

Gráfico 3.7.

### Evolución de la superficie media de las viviendas iniciadas (m<sup>2</sup>)



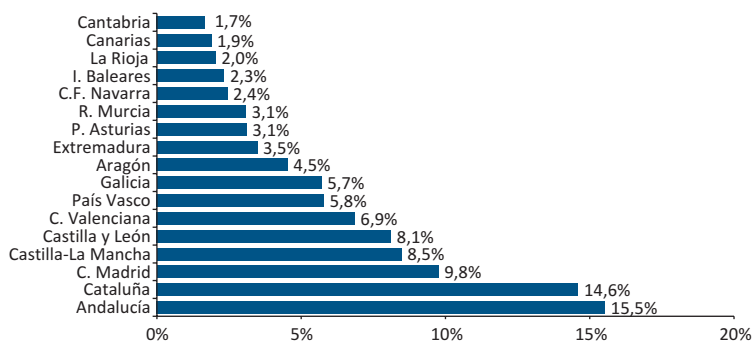
Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos

### 3.2.2. Análisis de la edificación residencial a nivel regional

La estadística de visados de inicio de los Colegios de Aparejadores y Arquitectos Técnicos, suministra información detallada de la iniciación de viviendas a nivel regional, lo que permite ampliar el análisis realizado en las secciones anteriores. Previo a este análisis, cabe destacar el intenso ajuste que se está experimentando en el sector y la influencia que tal circunstancia tiene sobre los distintos mercados regionales.

Atendiendo al reparto por regiones de viviendas iniciadas en 2010, Andalucía (16 por ciento), Cataluña (15 por ciento), Madrid (10 por ciento), las dos Castillas (8 por ciento) y la Comunidad Valenciana (7 por ciento) mantienen sus posiciones de liderazgo. Este hecho se explica no sólo por la demanda de sus respectivas poblaciones, sino también por la amplia extensión litoral en la mayoría de estas comunidades y su especialización turística. Por este motivo, el reparto mantiene una distribución similar a la observada en fases expansivas del ciclo residencial, aunque de menor peso relativo. Les siguen País Vasco y Galicia (con el 6 por ciento) y Aragón y Extremadura (4 por ciento).

Gráfico 3.8.

**El reparto por Comunidades Autónomas de las viviendas visadas en 2010**

Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos

Con respecto al ritmo de la actividad en 2010, la continuidad del ajuste en la iniciación de viviendas ha sido una tendencia aún generalizada en la mayoría de las regiones españolas, salvo en Aragón, Cantabria, Cataluña y La Rioja, con crecimientos superiores al 10 por ciento. En la parte contraria de la tabla cabe apuntar los negativos registros de las comunidades de Castilla La Mancha, Andalucía, Extremadura, Galicia, Murcia, Comunidad Valenciana y Asturias, con descensos superiores al 16 por ciento. Con tasas de asimismo negativas, aunque más contenidas, se encuentran las regiones de Navarra, País Vasco, Castilla y León y Baleares, con retrocesos entre el 5 y el 12 por ciento.

Cuadro 3.3.

**Las viviendas visadas por Comunidades Autónomas**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Var. 10/09	Var. 10/06
Andalucía	116.368	147.624	147.468	162.896	178.984	122.664	54.472	27.352	21.232	-22,4%	-88,1%
Aragón	15.079	16.024	16.795	17.651	24.856	22.000	8.022	5.003	6.163	23,2%	-75,2%
Asturias	12.798	14.773	15.974	16.292	19.773	16.112	11.281	7.834	6.407	-18,2%	-67,6%
Baleares	13.237	12.368	16.402	16.199	18.016	15.581	6.895	3.713	3.338	-10,1%	-81,5%
Cast. La Mancha	23.856	33.526	49.846	61.493	72.459	57.243	22.366	8.578	6.669	-22,3%	-90,8%
Cast.-León	29.958	36.914	46.290	45.238	54.168	39.942	19.628	9.350	8.598	-8,0%	-84,1%
C. Valenciana	84.940	105.989	104.142	106.516	125.877	93.607	31.677	11.464	9.596	-16,3%	-92,4%
Canarias	25.706	27.081	38.223	31.717	43.532	28.875	11.087	3.478	2.061	-40,7%	-95,3%
Cantabria	8.902	6.740	8.367	10.409	12.643	10.862	5.369	3.138	3.683	17,4%	-70,9%
Cataluña	81.786	96.493	104.661	118.630	131.517	88.391	28.797	16.607	18.540	11,6%	-85,9%
Extremadura	10.891	11.275	12.860	15.245	18.457	20.302	9.350	6.325	4.645	-26,6%	-74,8%
Galicia	29.602	36.164	36.773	41.859	54.354	44.742	20.895	7.771	5.513	-29,1%	-89,9%
La Rioja	4.651	6.020	6.783	6.963	9.672	7.641	3.585	1.001	1.112	11,1%	-88,5%
Madrid	71.817	78.793	71.399	67.814	68.835	48.886	33.685	18.335	16.147	-11,9%	-76,5%
Murcia	24.277	34.312	36.051	41.873	52.524	48.128	16.605	5.450	3.318	-39,1%	-93,7%
Navarra	6.011	7.336	9.419	8.454	9.361	6.641	4.691	2.879	2.727	-5,3%	-70,9%
País Vasco	15.666	18.774	18.205	17.008	16.540	17.234	11.146	8.362	7.794	-6,8%	-52,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos. Ministerio de Fomento



El análisis del dinamismo regional se complementa con la introducción de indicadores relativos. En este sentido, se incluye el ratio de viviendas iniciadas con relación al número de habitantes, que ofrece indicios del grado en que la actividad se acerca o aleja de la demanda potencial, aunque puede no ser del todo representativo en las regiones con una fuerte presencia de residencias secundarias. Las regiones con un mayor dinamismo en este indicador son, en general, territorios con una relativa baja densidad demográfica, en las que coincide un cierto nivel de demanda a pesar del profundo y generalizado ajuste experimentado, como sucede con Cantabria, Asturias, Aragón, Navarra y Extremadura que superan las 4 viviendas iniciadas por cada mil habitantes. En el lado opuesto se sitúan Canarias, C. Valenciana y Galicia, donde se han iniciado menos de 2 viviendas por cada mil habitantes y, por ello, se estima que la capacidad de absorción de la oferta con relación a la demanda potencial debe haber sido más equilibrada, aunque, según se observa, enmarcado en un periodo de profunda crisis del sector inmobiliario.

Gráfico 3.9.

### Las viviendas iniciadas en 2010 según la población.

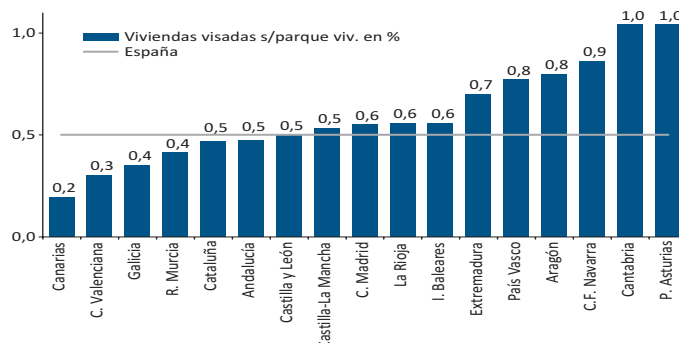


Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos y de las estimaciones de población del INE

El parque de viviendas, según los datos de la Encuesta de Población Activa, ascendió a 26,9 millones de viviendas en 2010 y, dado que se estiman 17,25 millones de hogares en 2010, se concluye que hay 1,56 viviendas por hogar. Se estima que el parque se ha mantenido relativamente estable, aglutinando algo más del 60 por ciento del stock cuatro regiones- Cataluña, Andalucía, Madrid y Valencia-.

Según la estimación a nivel regional, las viviendas iniciadas en 2010 representaron únicamente el 0,5 por ciento del parque total, frente al 2,7 que alcanzó en el ejercicio 2007. En el último año, las regiones que registraron un mayor aumento relativo del stock fueron Asturias y Cantabria (en ambos casos con un 1 por ciento), siendo las regiones con menor dinamismo la Comunidad Valenciana y Canarias.

Gráfico 3.10.

**Las viviendas iniciadas en 2010 en relación al total del parque viviendas.**

Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos y de las estimaciones del parque de viviendas en 2009 del Ministerio de Fomento (SG de Vivienda)

Por último, analizando el dinamismo de la edificación residencial por áreas geográficas, las viviendas iniciadas en las grandes ciudades -Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza y Málaga-, suman alrededor de un 13 por ciento del total, en las zonas turísticas suponen el 19 por ciento, y en las restantes zonas el 81 por ciento. En relación a la caída general de los visados, se aprecia que ha sido más pronunciada en las provincias turísticas, en torno al 27 por ciento, frente al sustancial avance observado en las grandes ciudades del 39 por ciento que, a pesar de suponer un número cercano a las 17 mil viviendas, queda muy alejado de los 47 mil visados de media registrados en los diez años previos.

Cuadro 3.4.

**La distribución de las viviendas que se hacen en España:  
localización en grandes ciudades, CCAA turísticas y resto**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Visados de inicio de viviendas:</b>											
Viv. en grandes ciudades	58.060	59.958	62.748	64.814	50.461	50.556	45.985	40.846	21.771	12.051	16.741
Viv. en CCAA predomina turismo	251.380	235.073	250.423	315.032	322.282	347.154	403.020	292.592	96.219	34.203	24.852
Viv. en restantes CCAA	343.440	326.113	325.122	375.174	417.376	439.103	508.548	396.259	203.332	112.437	102.691
<b>Total de viviendas</b>	<b>594.820</b>	<b>561.186</b>	<b>575.545</b>	<b>690.206</b>	<b>739.658</b>	<b>786.257</b>	<b>911.568</b>	<b>688.851</b>	<b>299.551</b>	<b>146.640</b>	<b>127.543</b>
<b>Estructura porcentual:</b>											
Viv. en grandes ciudades	10%	11%	11%	9%	7%	6%	5%	6%	7%	8%	13%
Viv. en CCAA predomina turismo	42%	42%	44%	46%	44%	44%	44%	42%	32%	23%	19%
Viv. en restantes CCAA	58%	58%	56%	54%	56%	56%	56%	58%	68%	77%	81%
<b>Total de viviendas</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Variación sobre año anterior:</b>											
Viv. en grandes ciudades	—	3,3%	4,7%	3,3%	-22,1%	0,2%	-9,0%	-11,2%	-46,7%	-44,6%	38,9%
Viv. en CCAA predomina turismo	—	-6,5%	6,5%	25,8%	2,3%	7,7%	16,1%	-27,4%	-67,1%	-64,5%	-27,3%
Viv. en restantes CCAA	—	-5,0%	-0,3%	15,4%	11,2%	5,2%	15,8%	-22,1%	-48,7%	-44,7%	-8,7%
<b>Total de viviendas</b>	<b>—</b>	<b>-5,7%</b>	<b>2,6%</b>	<b>19,9%</b>	<b>7,2%</b>	<b>6,3%</b>	<b>15,9%</b>	<b>-24,4%</b>	<b>-56,5%</b>	<b>-51,0%</b>	<b>-13,0%</b>

Fuente: M° de Fomento. Vivienda en grandes ciudades incluye: Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza y Málaga. Provincias costeras consideradas como turísticas: Almería, Cádiz, Granada, Huelva, Málaga, Murcia, Girona, Barcelona, Tarragona y las comunidades de Baleares, Canarias y C. Valenciana.



En las restantes comunidades el descenso ha sido menos pronunciado, de un 9 por ciento, lo que es algo más contenido que la caída media del 13 por ciento en los visados de vivienda.

### 3.2.3. El mercado de vivienda protegida en España

Cuadro 3.5.

#### La vivienda protegida en España

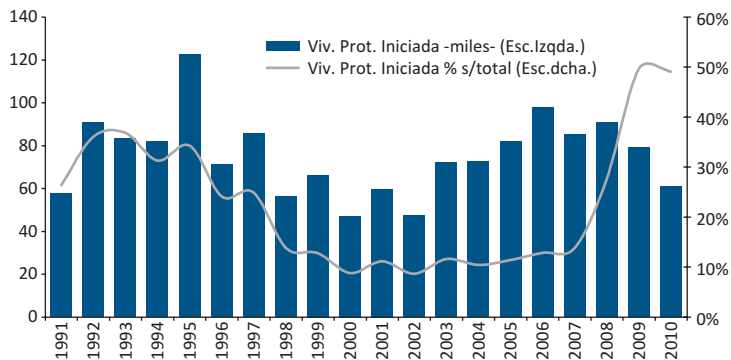
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>La vivienda protegida en España (miles):</b>														
V. Prot. iniciadas	85,7	56,4	66,3	47,2	59,8	47,3	72,2	72,5	81,9	97,6	85,2	90,5	79,1	60,8
V. Prot. terminadas	85,0	74,6	56,0	52,3	53,4	37,5	41,0	54,6	62,9	60,9	67,5	68,6	67,9	57,0
<b>La vivienda protegida en España (variación sobre el año anterior):</b>														
V. Prot. iniciadas	3,9%	-34,1%	17,6%	-28,9%	26,6%	-20,9%	52,6%	0,4%	13,0%	19,3%	-12,7%	6,2%	-12,7%	-23,1%
V. Prot. terminadas	-7,7%	-12,3%	-25,0%	-6,5%	2,1%	-29,7%	9,2%	33,3%	15,0%	-3,1%	10,9%	1,6%	-1,0%	-16,1%
<b>La vivienda protegida en España (% total):</b>														
V. Prot. iniciadas	26,4%	13,8%	13,0%	8,8%	11,4%	8,7%	11,6%	10,5%	11,4%	12,8%	13,8%	26,2%	49,6%	49,1%
V. Prot. terminadas	28,4%	25,0%	15,7%	12,6%	10,6%	7,2%	8,1%	9,7%	10,6%	9,3%	10,4%	10,8%	16,0%	20,7%

Fuente: Ministerio de Fomento (SG de Vivienda)

La vivienda protegida tiene una evolución relativamente estable en el tiempo, al estar su dinamismo más estrechamente relacionado con los planes de apoyo públicos que con los factores de mercado privado que configuran el comportamiento de la vivienda libre. Ello explica que, durante la pasada década, el peso de la vivienda protegida respecto al total de viviendas iniciadas pasara del 20 por ciento en 1997 hasta un mínimo del 8 por ciento en el periodo álgido del mercado privado. De igual forma, se comprende que haya alcanzado un peso inédito del 49 por ciento en los dos últimos ejercicios, al rebufo del impulso de los planes estatales y autonómicos, y por la pérdida de empuje de la vivienda libre.

Gráfico 3.11.

#### El ciclo de la vivienda protegida



Fuente: Mº de Fomento (SG de Vivienda)



En 2010 se iniciaron en torno a 61 mil viviendas protegidas, un 20 por ciento menos que el año anterior, aunque inferior al registro máximo alcanzado en 2007, pero superando, en cualquier caso, las del comienzo de la década actual. Destaca la acumulación de más del 70 por ciento del número de viviendas totales en tan sólo 7 comunidades: Andalucía, Madrid, Cataluña, Castilla y León y Castilla La Mancha, C. Valenciana y País Vasco. En relación al peso que representa la vivienda protegida en sus respectivas regiones en 2010, cabe subrayar que el País Vasco, Madrid, Aragón, Navarra, Extremadura, La Rioja, superan el 58 por ciento, obteniéndose porcentajes inferiores al 40 por ciento en las regiones de Baleares y Canarias.

Ante esta evolución, y a la vista de la regresión en el mercado de vivienda libre y las expectativas sobre la evolución futura de sus precios, cabe identificar un mayor atractivo sobre este mercado. Por ello, son muchas las empresas promotoras que están reorientando su negocio hacia la edificación de viviendas protegidas.



### 3.3.- La actividad de la edificación no residencial en España.

La edificación no residencial constituye el segundo subsegmento del mercado de edificación, teniendo una representatividad aproximada de algo menos de la mitad que la del sector residencial. Su evolución, en parte sustancial, está relacionada con la dinámica de la inversión empresarial, dependiente a su vez de los beneficios empresariales, de las expectativas y dinámicas de los agentes privados, y de los niveles de ocupación del stock ya existente.

Una parte significativa, aunque no mayoritaria, de esta tipología de edificación es promovida por las Administraciones Públicas. Su explicación detallada se desarrolla en el capítulo específico y monográfico dedicado a los mercados de obra pública.

Por otra parte, en el último año, los visados de inicio de los Colegios de Aparejadores y Arquitectos Técnicos muestran un descenso del 16 por ciento en los metros cuadrados iniciados de edificación no residencial, porcentaje más contenido que el obtenido en los dos años anteriores (caída del 31 y 35 por ciento). Así mismo, acusando el efecto de la crisis, en 2010 se iniciaron un total de 8,1 millones de metros cuadrados, cifra inferior en más de un 57 por ciento al nivel promedio de los últimos diez años (19 millones de metros cuadrados).

Esta coyuntura, unida al endurecimiento de las condiciones crediticias y a unas expectativas de menores beneficios empresariales, también afecta a la dinámica de este mercado, aún cuando las perspectivas a medio plazo son algo más halagüeñas que las del sector residencial. A su vez, muchos promotores han buscado diversificar su actividad hacia el segmento no residencial. Se invierte de esta manera la tendencia de años anteriores, en los que se habían generalizado procesos de cambio de uso del suelo en beneficio de las edificaciones residenciales y en detrimento de las no residenciales.

Cuadro 3.6.

#### La evolución de la edificación iniciada de uso no residencial

(m<sup>2</sup> visados por trimestre y tasa de variación interanual)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Superficie de Edificación no residencial iniciada (Miles de m<sup>2</sup> visados):</b>											
<b>Total</b>	<b>18.770</b>	<b>21.175</b>	<b>20.856</b>	<b>22.297</b>	<b>20.264</b>	<b>22.083</b>	<b>22.571</b>	<b>21.498</b>	<b>14.862</b>	<b>9.660</b>	<b>8.116</b>
Comercial	6.043	7.329	6.436	6.890	6.464	6.931	6.878	6.160	4.104	2.054	1.487
Agrario	307	312	357	390	468	400	385	392	375	173	143
Industrial	4.156	4.776	4.262	4.763	4.623	4.251	3.965	4.399	2.769	1.318	905
Oficinas	1.879	2.218	3.110	2.722	2.623	2.381	2.341	3.124	2.172	1.338	1.091
Turismo y rec.	3.554	3.867	3.392	3.882	2.949	3.557	4.038	3.193	1.693	1.569	1.321
Serv. Trans.	917	718	842	960	931	1.587	1.415	1.180	1.135	750	700
Otros	1.913	1.955	2.458	2.690	2.206	2.972	3.548	3.049	2.614	2.458	2.469
<b>Superficie de Edificación no residencial iniciada (Tasa de variación interanual):</b>											
<b>Total</b>	-	<b>12,8%</b>	<b>-1,5%</b>	<b>6,9%</b>	<b>-9,1%</b>	<b>9,0%</b>	<b>2,2%</b>	<b>-4,8%</b>	<b>-30,9%</b>	<b>-35,0%</b>	<b>-16,0%</b>
Comercial	-	21,3%	-12,2%	7,1%	-6,2%	7,2%	-0,8%	-10,4%	-33,4%	-50,0%	-27,6%
Agrario	-	1,6%	14,3%	9,4%	19,8%	-14,4%	-3,7%	1,7%	-4,2%	-53,9%	-17,5%
Industrial	-	14,9%	-10,8%	11,8%	-2,9%	-8,0%	-6,7%	10,9%	-37,1%	-52,4%	-31,3%
Oficinas	-	18,0%	40,2%	-12,5%	-3,6%	-9,2%	-1,7%	33,4%	-30,5%	-38,4%	-18,4%
Turismo y rec.	-	8,8%	-12,3%	14,4%	-24,0%	20,6%	13,5%	-20,9%	-47,0%	-7,3%	-15,8%
Serv. Trans.	-	-21,7%	17,3%	14,0%	-3,0%	70,5%	-10,9%	-16,6%	-3,8%	-33,9%	-6,7%
Otros	-	2,2%	25,8%	9,4%	-18,0%	34,7%	19,4%	-14,1%	-14,3%	-5,9%	0,4%

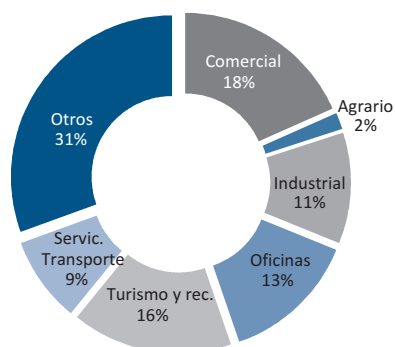
Fuente: Elaboración propia a partir de los visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos. Ministerio de Fomento.

Los mercados de edificación no residencial se agrupan en siete grandes submercados: comercial, agrario, industrial, oficinas, hoteles, servicios de transporte y otros. En términos de volumen, en 2010, el mercado de superficies comerciales representó alrededor de un 18 por ciento del total visado, seguido por el 16 por ciento de usos turísticos y recreativos, y por el de oficinas y de usos industriales con un 14 y 11 por ciento del total, respectivamente.

En el último periodo, una vez más, el comportamiento de los distintos submercados ha tenido un marcado carácter regresivo. Sin embargo, mientras los segmentos destinados a turismo y servicios experimentaban caídas más contenidas, por debajo de la media, los destinados a usos industriales, comerciales, oficinas y agrario registraban retrocesos sensiblemente más elevados en la superficie iniciada. Estas singularidades aconsejan un estudio pormenorizado de cada uno de los mercados.

Gráfico 3.12.

### El reparto de la edificación no residencial visada en el 2010



Fuente: Visados de Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos

#### 3.3.1. Centros comerciales

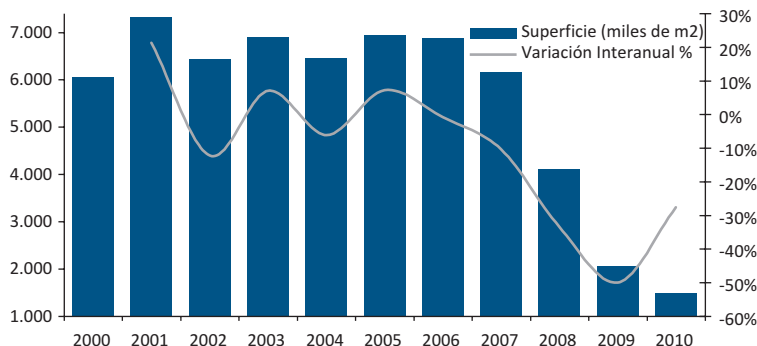
En 2010 se iniciaron 1,5 millones de metros cuadrados de edificación comercial, cifra que supone un descenso del 28 por ciento respecto a la alcanzada en el ejercicio anterior y que claramente superior a la media del mercado. Confirmándose de esta manera cinco años consecutivos de intensa pérdida de dinamismo.

Este mercado alcanzó su cifra récord de superficie iniciada en 2001, acumulando desde esa fecha un retroceso del 80 por ciento. Su evolución suele estar muy vinculada a la del consumo privado y a la densidad (superficie disponible por habitante) de centros comerciales en cada zona, variables ambas que han favorecido este tipo de proyectos a principios de la década anterior. En este sentido, se explica el freno de la actividad en los cuatro últimos ejercicios, a tenor de la moderación inicial, la posterior regresión del consumo de los hogares, y del importante volumen de edificación comercial finalizada en los últimos años que apunta algunos indicios de saturación en ciertas localizaciones regionales.



Gráfico 3.13.

### La edificación comercial iniciada (m<sup>2</sup> visados por año)



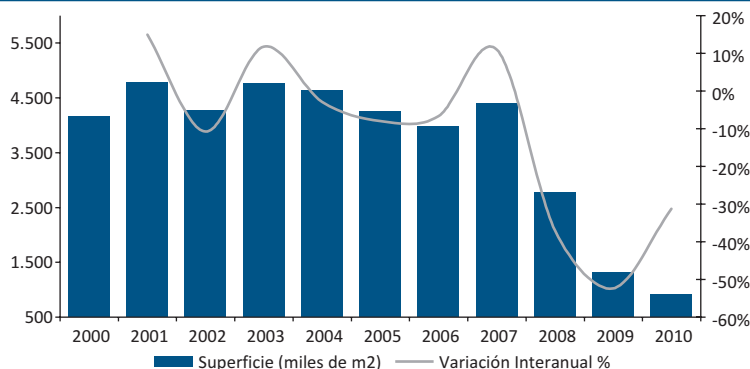
Fuente: Visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos

### 3.3.2 El mercado edificación industrial

Tras varios años de recortes y después de la recuperación observada en 2007, la edificación industrial registró en los tres últimos ejercicios una profunda caída en su oferta. En 2010 alcanza una regresión del 31 por ciento, lo que ha supuesto que sólo se iniciaran 0,9 millones de metros cuadrados frente a los 3,9 millones de media iniciados entre los años 2000 y 2009. Las perspectivas para este sector no son muy positivas dado que la debilidad de la actividad de la economía continuará influyendo en la industria, aunque en el medio plazo la previsible recuperación de la actividad y el desarrollo de nuevas estrategias industriales deberán permitir recuperar niveles de actividad más acordes con la economía española.

Gráfico 3.14.

### La edificación industrial iniciada (m<sup>2</sup> visados por año)



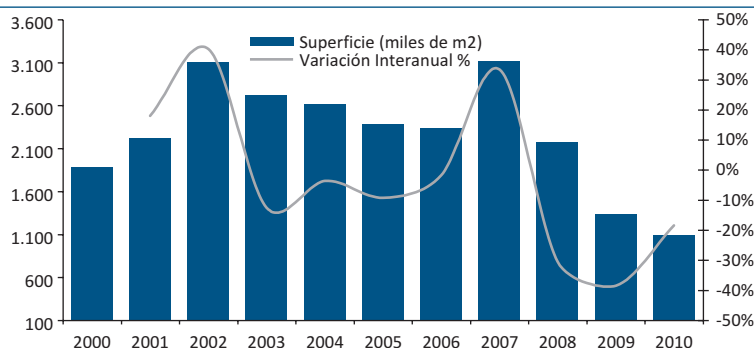
Fuente: Visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos

### 3.3.3. Mercado de oficinas

En sintonía con la tendencia del resto de mercados de edificación, el segmento de oficinas experimentó un decrecimiento acumulado del 65 por ciento en los tres últimos años. Cabe recordar que alrededor de un 40 por ciento de la inversión se concentra en Madrid y un 25 por ciento en Barcelona. En este sentido, en una coyuntura como la actual, priman factores como la calidad, la racionalización de espacios, la eficiencia, la sostenibilidad o la representatividad con el objetivo de ahorrar costes y mejorar la imagen. Las perspectivas aún inciertas para el sector empresarial configuran un escenario en el corto plazo de elevada debilidad para el mercado de oficinas.

Gráfico 3.15.

#### La edificación iniciada de oficinas (m<sup>2</sup> visados por año)



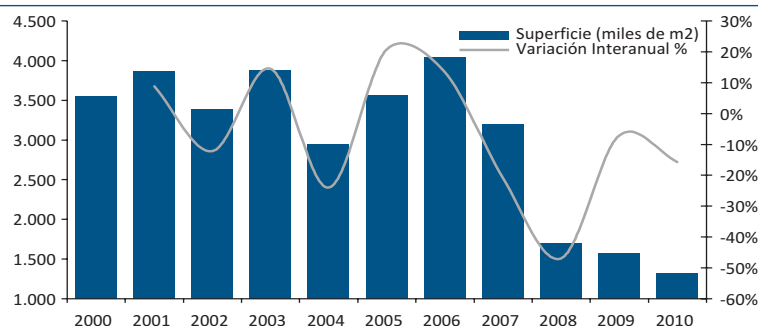
Fuente: Visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos

### 3.3.4. Hoteles y actividades recreativas

El último segmento que se analiza del mercado de edificación no residencial es el de los hoteles y residencias de recreo. En este mercado, la superficie iniciada se redujo con mayor intensidad que en el año precedente, hasta un 16 por ciento, lo que representa el 40 por ciento de la superficie media visada a lo largo de los diez últimos años. Se evidencia que la crisis actual ha hecho mella especialmente en este segmento.

Gráfico 3.16.

#### La edificación de turismo, recreo y deportes (m<sup>2</sup> visados por año)



Fuente: Visados del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos



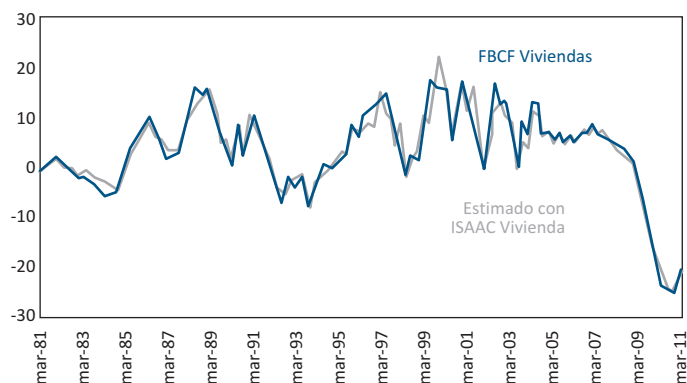
### 3.4.- Evolución reciente del Indicador ISAAC de vivienda.

Para la construcción del indicador se ha tomado información desde 1980 a 2006<sup>1</sup>. Se hace así debido a las habituales e importantes revisiones que realiza el INE en sus avances de las partidas del cuadro macroeconómico de la Contabilidad Trimestral. No obstante, los parámetros de la ecuación econométrica se han mantenido constantes para la estimación desde el 2007 en adelante, reestimándose conforme el INE vaya cerrando años de la Contabilidad Nacional Anual.

Gráfico 3.17.

#### FBCF Vivienda y estimado

Variación interanual %



Fuente: INE y SEOPAN

Como puede observarse en el gráfico superior, la FBCF en vivienda estimada a partir del ISAAC\_Vivienda ajusta apropiadamente la senda de crecimientos de su referencia en todo el periodo muestral de estimación (1981-2006), e incluso, con mayor precisión para el periodo más reciente, de fuerte desaceleración y caída de la inversión residencial y posterior moderación (2007 a 2010).

Cuadro 3.7.

Fecha último dato	
CEMEN	mayo-11
AFILSSC	mayo-11
PAREGC	mayo-11
ICIPROD	mayo-11
VISAVIV	marzo-11
VIVINI	marzo-11
IPIMNM	abril-11
IPI_Edific.	abril-11

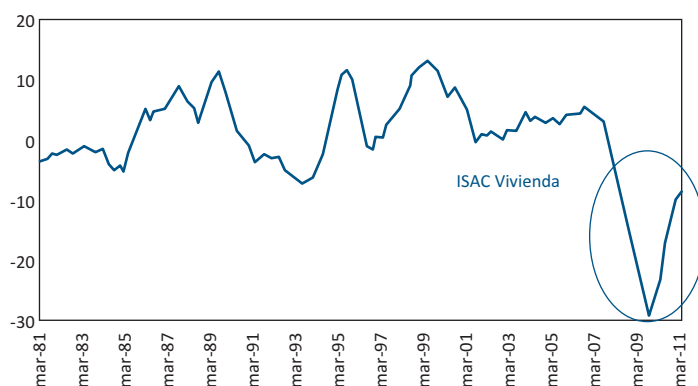
<sup>1</sup> Ver Recuadro IV.1. del Informe Anual 2008 de SEOPAN.

Atendiendo a la situación coyuntural más reciente y con información parcial de los indicadores, completada con las previsiones de los modelos uniecuacionales de cada una de los indicadores seleccionados hasta final de 2011, se observa que ISAAC\_Vivienda alcanzó un mínimo en el 1<sup>er</sup> trimestre de 2009 (-29,5 por ciento), mostrando con posterioridad un perfil de moderación de sus negativas tasas (véase el gráfico 3.18 y Cuadro 3.8).

Los modelos uniecuacionales, a pesar de contar únicamente con información propia de la dinámica de cada indicador, son capaces de detectar los puntos de giro. No obstante, su magnitud y *timing* están sujetos a una incertidumbre que es creciente con el horizonte de previsión, por lo que será necesaria la incorporación de información adicional de los indicadores del segundo trimestre para confirmar la intensidad de la moderación de las tasas. Además, al contar con un amplio conjunto de indicadores, se evitan las posibles señales falsas que pudiera emitir el seguimiento de un único indicador.

Gráfico 3.18.

#### ISAAC\_Vivienda SEOPAN: Variación interanual %



Fuente: SEOPAN

Utilizando la ecuación econométrica que liga la FBCF en Vivienda con el ISAAC\_Vivienda se pueden realizar estimaciones del crecimiento de la inversión del segundo y tercer trimestre con una incertidumbre aceptable (el error estándar de estimación a un periodo por delante es del 2 por ciento). Así, se estima la caída del crecimiento interanual de la inversión en vivienda hasta el 8,7 por ciento, con un intervalo de confianza del 80 por ciento, de +/- 2,5 puntos porcentuales para el segundo trimestre. Con respecto a la predicción para el tercer trimestre, apuntar como retoma el perfil de moderación observado a lo largo de 2010.



Cuadro 3.8.

		FBCF Vivienda		ISAAC-
		Variación interanual %		Vivienda
		Observ.	Estimado	SEOPAN
2008	I	-3,2	-2,2	-14,3
	II	-7,1	-7,5	-19,6
	III	-13,5	-12,8	-23,5
	IV	-19,1	-18,5	-27,6
2009	I	-23,9	-20,2	-29,5
	II	-24,4	-24,4	-26,7
	III	-25,0	-23,8	-23,0
	IV	-24,8	-23,2	-17,4
2010	I	-20,9	-20,0	-13,0
	II	-18,7	-20,3	-7,1
	III	-15,1	-17,0	-10,2
	IV	-11,4	-10,9	-8,7
2011	I	-8,9	-8,6	-9,1
	II	—	-8,7	-10,8
	III	—	-6,3	-6,5

Fuente: INE y SEOPAN



## Capítulo 4

# La obra pública

### 4.1.- El protagonismo de la obra pública.

Las infraestructuras son un factor clave en el desarrollo económico de cualquier territorio. A ello se une su decisiva contribución al impulso de la competitividad, además de favorecer el bienestar, la estabilidad y la cohesión social. La obra pública, está además muy ligada a los ciclos electorales, así como a las cuentas públicas, según se puede comprobar a lo largo de la historia moderna del sector.

Desatender la demanda de capital público, tanto en lo que respecta a la creación de nuevas infraestructuras como al mantenimiento y mejora de las ya existentes, compromete seriamente el crecimiento económico de los próximos años, ya de por sí afectado por multitud de factores como el enrarecimiento del clima financiero o el frenazo de la construcción residencial. La mejora en la calidad de las infraestructuras reduce además el proceso de la deslocalización, al tiempo que aumenta la productividad.

Pero el principal valor de la obra pública es, probablemente, su potencial efecto multiplicador que su simple existencia proyecta sobre la iniciativa privada y, consiguientemente, sobre el dinamismo económico, la innovación y el desarrollo de un territorio en general. Unas infraestructuras apropiadas son la base sobre la que se debe acomodar una economía moderna, cuyo objetivo sea el crecimiento, aprovechando los momentos favorables del ciclo económico para crecer a un ritmo estable e intentando suavizar los efectos negativos en las fases bajistas del ciclo.

En este sentido, la inversión en infraestructuras desempeña un doble papel. Por el lado de la oferta, incrementa la productividad y, por consiguiente, el crecimiento potencial y la renta per cápita y, en definitiva, el bienestar de los ciudadanos en el largo plazo. Por el lado de la demanda, cuenta con un carácter estabilizador. Desafortunadamente, de forma recurrente en episodios recesivos, la inversión pública es recortada para reducir el déficit público ante la presión de las instituciones y los mercados. Por ello, se establecieron durante la pasada legislatura reglas fiscales más adecuadas, que consideraban el equilibrio presupuestario a lo largo del ciclo económico para las cuentas públicas. El principal objetivo era impulsar una política fiscal contracíclica que, en ausencia de la política monetaria, se configuraba como un elemento esencial para el diseño de la política económica. Evidentemente, la inversión pública era un factor fundamental de esta estrategia, por lo que debería haberse constituido en una de las bases de la recuperación.



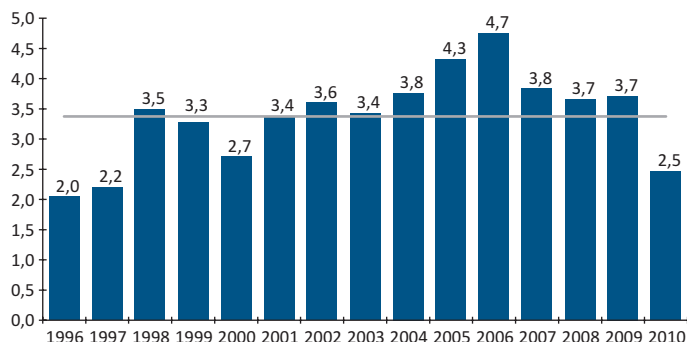
Sin embargo, la muy negativa evolución de las cuentas públicas en España a lo largo de 2008 y 2009, explicada en buena medida por el desplome de los ingresos públicos y por el incremento del gasto corriente, ha impedido cumplir los principios anteriores. Las medidas impulsadas para estabilizar la economía incluyeron el Fondo Estatal de Inversión Local (FEIL) y el Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local (FEESL), que si bien ayudó a amortiguar en el corto plazo el drástico ajuste del empleo en la economía, impidió la puesta en marcha de un auténtico programa de impulso a las infraestructuras, como se hizo en otras economías desarrolladas. La publicación del Programa de Estabilidad en enero de 2010 anunció un muy importante ajuste de la inversión en infraestructuras para el período 2010-2013, que se intensificó con el plan de consolidación fiscal de mayo de ese mismo año, y que implicó una detracción adicional de 6.400 millones de euros en el presupuesto aprobado para 2010 y 2011. Más recientemente, abril de 2011, la actualización del Programa de Estabilidad Presupuestaria implica, en teoría, un nuevo ajuste en la inversión pública, que se extenderá hasta 2014<sup>1</sup>.

Todo ello ha originado una situación límite en el sector de la obra civil en España que ha motivado la rescisión de contratos y reprogramación de anualidades, retrasando y, por tanto, alargando en varios años la ejecución de los proyectos. Si no se impulsan con carácter urgente soluciones alternativas, los efectos sobre el sector serán muy severos y, sin duda, se reducirá aún más el empleo en el corto plazo, además de afectar la capacidad de crecimiento de la economía en el medio y largo plazo.

La promoción de infraestructuras, ya sea de forma directa, a través de la inversión de las AAPP, o mediante el modelo concesional, indiscutiblemente estimula la iniciativa empresarial privada que, a su vez, amplificará su repercusión en el conjunto de la economía al estar respaldada por esas infraestructuras que facilitan su establecimiento y su expansión, dada la reducción de costes logísticos de las empresas que, en determinados casos, incluso superan a los propios costes laborales.

Gráfico 4.1.

#### El protagonismo de la licitación pública (en por ciento sobre el PIB)



Fuente: SEOPAN e INE.

<sup>1</sup> Ver Recuadros 1.3 y 4.1

Sin embargo, la demanda pública, valorada a través de la representatividad de la licitación pública sobre el PIB, tras el máximo histórico del 4,7 por ciento alcanzado en 2006, fue progresivamente recortando su peso hasta situarlo en 2010 en el 2,5 por ciento, nivel muy inferior al promedio alcanzado en los últimos quince años, que se sitúa en el 3,4 por ciento.

Cabe recordar, que en 2009 se promovió por el Fondo Estatal de Inversión Local de 8.000 millones de euros, que representó cerca de 0,8 puntos del PIB y que en parte sustancial repercutió directamente en la actividad constructora. Sin embargo, el Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local (FEESL) desarrollado a lo largo del 2010, tuvo una repercusión en la actividad claramente más reducida, tanto por la menor cuantía a invertir, 5.000 millones de euros, como por la finalidad última a la que se dedicaron estos recursos. Este fondo financió proyectos de inversión que impulsaran el desarrollo económico, la innovación y adopción de las TIC y la sostenibilidad medioambiental o la educación, que representaban el 85 por ciento del importe total. El restante 15 por ciento se dedicó a la financiación de gastos corrientes relacionados con la educación y otros gastos de carácter social.

El déficit público de las Administraciones públicas en 2010 (el -5,7 por ciento en la Administración Central, el -2,8 por ciento en las comunidades Autónomas y el -0,5 por ciento en las Corporaciones Locales) evidencia un marco nada favorable a la hora de impulsar la promoción de nuevas inversiones públicas al obtenerse un valor total de 98.227 millones de euros, 19.000 millones de euros inferior al déficit público de 2009. El volumen inversor agregado de las AAPP en 2010 ha sido de 39.178 millones de euros, 7.000 millones de euros inferior al realizado en 2009, y que permite concluir que la inversión pública ha contribuido a la reducción del déficit público en el periodo 2009 – 2010 en un 37 por ciento, porcentaje muy superior a su representatividad en el gasto público.

A lo anterior, hay que añadir la progresiva disminución de los fondos estructurales europeos, que ha tenido relevancia a partir de los presupuestos Generales del Estado de 2007. En el periodo 2009 – 2012, las inversiones sufragadas por Europa disminuirán su contribución a las inversiones estatales en infraestructuras del 21,8 por ciento (periodo 2005 - 2008) al 11,2 por ciento. Los fondos FEDER previstos para el año 2010, se estiman en 2.833 millones de euros, superiores en un 10 por ciento a los recibidos en 2009. Con respecto a los Fondos de Cohesión, su evolución en el último ejercicio es más positiva, se eleva hasta los 1.977 millones de euros. El impacto final del recorte de estos fondos está aún por cuantificar.

Con el objetivo de contribuir al enriquecimiento de la información disponible para el seguimiento de la inversión pública, SEOPAN elabora sus propias estadísticas de licitación pública. Este proceso, dependiendo del agente involucrado, comienza con la programación y valoración inicial por parte de la administración de la obra a ejecutar, continuando con su posterior publicación, momento en el que se data la estadística de SEOPAN. Habitualmente, con un periodo que puede variar en la mayoría de los casos entre un mes y dos meses, se procede a la apertura de



ofertas, momento en el que se dan a conocer el valor de las propuestas, sus variantes y las empresas que han pujado por contrato. Con posterioridad, se adjudica la oferta en un plazo relativamente corto, que varía dependiendo del organismo demandante y del tipo de obra a realizar, según las condiciones establecidas en el pliego, que en plazo no muy dilatado empezará a ejecutar la empresa adjudicataria, dependiendo de la envergadura y complejidad de la obra.

Como es inevitable en estadísticas elaboradas por distintos organismos y con metodologías alternativas, las cifras oficiales de inversión y de licitación no siempre coinciden aunque las discrepancias son mínimas y en cualquier caso justificables por los diferentes métodos utilizados en su elaboración. El principal factor diferencial con otras estadísticas, es la imputación temporal, ya que las estadísticas de licitación de SEOPAN se registran a partir de la publicación de su anuncio en el Boletín Oficial del Estado, en los Boletines de las distintas Comunidades Autónomas o en los respectivos Boletines Provinciales, incluso periódicos, momento que siempre es anterior al de la “apertura de pliegos”, a la adjudicación subsiguiente de la obra correspondiente y en última instancia al comienzo de su ejecución.

El devengo de la inversión real se produce a medida que las empresas van aportando las correspondientes “certificaciones”, según van ejecutando las distintas unidades del proyecto, que en su caso contemplan los posibles perfeccionamientos e innovaciones que hayan podido surgir respecto de los presupuestos inicialmente licitados, por las modificaciones que la propia dinámica de las obras puede generar ante la aparición de imprevistos, nuevos requerimientos de la administración o mejoras de los proyectos.

Por último, existen Entes, Organismos Autónomos y Empresas Públicas que licitan y demandan obra pública, formando también parte de las estadísticas de SEOPAN, pero que por su singular naturaleza administrativa no siempre se recogen íntegramente dentro de la inversión pública.

Considerando las cuestiones metodológicas anteriores, se puede confirmar que la licitación pública en 2010 fue de 26.209 millones de euros, un 34 por ciento inferior en términos reales que la realizada en 2009. Hay que subrayar que el deflactor de la construcción en 2010, después de experimentar por primera vez en la historia conocida un valor negativo, vuelve a registrar una variación positiva aunque contenida. Este registro es reflejo del importante ajuste que aún está sufriendo el sector tras el ciclo expansivo de años anteriores.

Cuadro 4.1.

**Licitación pública en España por fecha de anuncio**

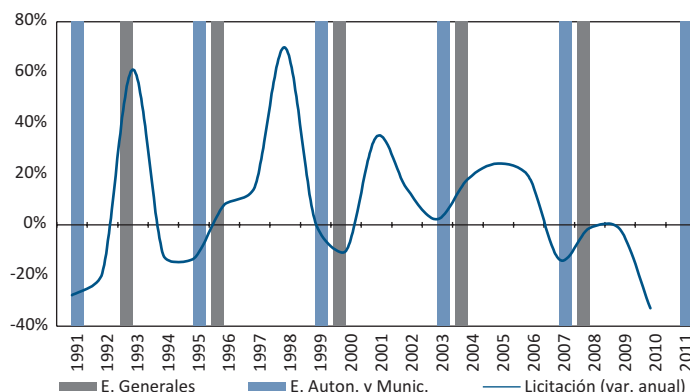
(Cifras totales. Años 1996 a 2010)

AÑOS	EUROS CORRIENTES			EUROS CONSTANTES (1996)			PRECIOS <sup>(1)</sup>	
	Mill. €	Índice	Var.(%)	Mill. €	Índice	Var. (%)	Índice	Var.(%)
1996	9.667,0	100,0	—	9.667,0	100,0	—	100,0	—
1997	11.089,9	114,7	14,7	10.808,5	111,8	11,8	102,6	2,6
1998	18.827,5	194,8	69,8	18.064,7	186,9	67,1	104,2	1,6
1999	18.993,9	196,5	0,9	17.418,3	180,2	-3,6	109,0	4,6
2000	17.041,9	176,3	-10,3	14.366,8	148,6	-17,5	118,6	8,8
2001	22.946,8	237,4	34,6	18.350,1	189,8	27,7	125,1	5,4
2002	26.236,2	271,4	14,3	19.740,2	204,2	7,6	132,9	6,3
2003	26.807,4	277,3	2,2	18.952,8	196,1	-4,0	141,4	6,4
2004	31.620,0	327,1	18,0	20.938,4	216,6	10,5	151,0	6,8
2005	39.255,9	406,1	24,1	24.177,5	250,1	15,5	162,4	7,5
2006	46.701,3	483,1	19,0	26.947,5	278,8	11,5	173,3	6,7
2007	40.354,8	417,4	-13,6	22.603,5	233,8	-16,1	178,5	3,0
2008	39.812,0	411,8	-1,3	21.984,8	227,4	-2,7	181,1	1,4
2009	39.100,4	404,5	-1,8	22.648,3	234,3	3,0	172,6	-4,7
2010	26.209,2	271,1	-33,0	15.003,0	155,2	-33,8	174,7	1,2
<b>Promedio</b>	<b>27.644,3</b>		<b>15,8</b>	<b>18.778,1</b>		<b>10,0</b>	<b>141,8</b>	<b>4,1</b>

Fuente: SEOPAN. (1) La evolución de los precios se corresponde con la variación del deflactor implícito de la FBCF en construcción, según CNTR (INE).

En los datos de licitación pública anteriores, no se incluyen 10.480 millones de euros de licitaciones de concesiones de obras publicadas en 2010, que se analizan separadamente en otro capítulo.

Gráfico 4.2.

**La licitación pública y el ciclo electoral**

Fuente: SEOPAN



En la evolución histórica de la licitación pública, concurre un cierto patrón entre los ciclos que registra su demanda y los calendarios electorales, sobre todo en el ámbito Autonómico y Local. Los relativamente alargados periodos de planificación y ejecución suelen exigir que los mayores impulsos de la licitación se registren en mitad de la legislatura, momento a partir del cual se empieza a reducir el volumen de licitación. Así, los mayores incrementos de la licitación pública se produjeron en 1993, 1998, 2001 y 2005. En lo relativo al último ciclo la inversión en obra pública se mantuvo en niveles razonables, dada la excepcional intensidad de la crisis fiscal en este periodo, que ha dificultado el impulso de nuevos proyectos. La ejecución extraordinaria del plan de inversión local en 2009 y en menor medida el fondo para el empleo y la sostenibilidad local de 2010 han sostenido, parcialmente, la atonía inversora en ese ámbito.

Al contrastar el último ciclo (periodo 2008 - 2011) con los anteriores, y más concretamente con los años de elecciones generales (2004 y 2000), se concluye que la evolución más plausible tendría que haber mostrado un ascenso en el ritmo de licitación entre 2009 y 2010. Ello no ha ocurrido, a la vista de los retrocesos en esos ejercicios, aunque sin embargo, en el grafico anterior se puede observar un máximo relativo, al comienzo del ciclo, que en parte estaría explicado por los planes extraordinarios antes mencionados.

En cualquier caso, el descenso registrado en la licitación pública en 2010 sitúa el esfuerzo inversor de las Administraciones Públicas, medido a través del volumen de licitación con respecto al PIB, sensiblemente por debajo de la media alcanzada en los últimos años.

---

<sup>2</sup> Según el PEIT.

## RECUADRO 4.1.

### Excesivo Peso de la Inversión en Infraestructuras en el Plan de Consolidación Fiscal Español

El Consejo de Ministros aprobó el pasado 29 de Abril la Actualización del Programa de Estabilidad para el período 2011-2014 con el objetivo de reducir el déficit al 3,0% del PIB en 2013 y al 2,1% en 2014. Dado que el ejercicio 2009 se cerró con un déficit público del 11,1% del PIB, el ajuste necesario para reducirlo al 2,1% en 2014 es equivalente a 9,0 puntos porcentuales del PIB.

El plan de consolidación fiscal español para los próximos años se basa en tres pilares fundamentales. En primer lugar, en el incremento de los ingresos públicos, que explica un tercio de la reducción del déficit durante el período considerado. En segundo lugar, otro tercio lo explica la reducción del consumo público, que había aumentado considerablemente su peso durante los primeros años de la crisis. En tercer lugar, la reducción de la inversión pública, la caída de de otras transferencias corrientes y de las transferencias netas de capital y la reducción de las subvenciones de explotación explica el 44,5%, por lo que aun descontando el aumento del pago por intereses, explica el tercio residual de la disminución del déficit hasta 2014.

Explicación del Plan de Consolidación Fiscal: Entre 2009 y 2014		
Factores	S/PIB	%
<b>Total a explicar:</b>	<b>9,0 p.p.</b>	<b>100</b>
Subida de Impuestos	3,0 p.p.	33,3
Reducción de Consumo Público	3,1 p.p.	34,4
Reducción Inversión	1,8 p.p.	20,0
Caída OTC y TNK	1,7 p.p.	18,9
Caída de Subvenciones y prest.soc.	0,5 p.p.	5,6
Aumento de Intereses	-1,1 p.p.	-12,2

Esta descomposición del Plan de Consolidación Fiscal español para 2011-14 permite una primera valoración del mismo. Tanto la literatura económica como la evidencia empírica disponible sobre las consolidaciones fiscales son concluyentes. Los procesos de consolidación fiscal que han tenido éxito se han basado en la reducción del gasto no productivo. Los que se han basado principalmente en aumentos impositivos o en reducciones del esfuerzo inversor en infraestructuras no han conseguido sus objetivos principales (véanse los trabajos de Alesina y Perotti, 1997, y Hagen, Hughes - Hallet y Strauch, 2001).<sup>1</sup>

Por lo que respecta al incremento del peso de los ingresos impositivos, cabe considerar que en el caso español, éstos retornan a una situación intermedia a la que tenían al inicio de la crisis. Los ingresos impositivos suponían el 41,1% del PIB en 2007, reduciéndose en la primera fase de la crisis hasta el 34,6% del PIB en 2009. Entre 2009 y 2014 se recuperan 3 puntos de los 6,5 puntos perdidos, por lo que no cabe concluir que el Plan de Consolidación Fiscal se apoye en un aumento del peso de los impuestos.

<sup>1</sup> Alesina A., and R. Perotti, 1997, "The Welfare State and Competitiveness", American Economic Review. Alesina A., and R. Perotti, 1997, "Fiscal Expansions and Adjustments in OECD Countries", Economic Policy. Hagen J., R. Strauch, 2001, "Fiscal Consolidations: Quality, Economic Conditions, and Success, Public Choice.



### La reducción de la inversión pública

Por el contrario, la reducción de la inversión de las AAPP es la debilidad principal del Plan de Consolidación Fiscal español. La inversión de las AAPP supuso el 4,4% del PIB en 2009, y pasará al 2,6% en 2013 y 2014, lo que supone una reducción adicional de 0,3 puntos a la considerada en la Actualización del Programa de Estabilidad anterior. El perfil de contracción de la inversión pública es progresivo, aunque su intensidad se concentra en los años 2010 y sobre todo 2011: 3,7% del PIB en 2010, 2,9 en 2011, 2,7 en 2012 y 2,6 en 2013 y 2014.

A continuación se presentan las proyecciones presupuestarias para el período comprendido entre 2010 y 2014, expresadas en precios constantes de 2010.

#### Proyecciones presupuestarias de las AAPP

Miles de millones de euros, precios constantes de 2010	2010	2011	2012	2013	2014	2014- 2010
<b>Total ingresos</b>	<b>379,3</b>	<b>395,4</b>	<b>407,6</b>	<b>422,9</b>	<b>435,3</b>	<b>55,9</b>
Impuestos directos	107,3	114,2	116,8	119,5	123,9	16,5
Impuestos indirectos	99,9	104,5	109,1	115,0	119,2	19,4
Impuestos sobre el capital	4,3	4,3	4,4	4,5	4,6	0,4
Cotizaciones sociales	140,3	141,1	144,3	148,9	152,8	12,5
Rentas de la propiedad	9,6	10,8	11,0	12,4	12,7	3,2
Otros ingresos	18,1	20,5	22,0	23,7	23,2	5,1
<b>Total gastos</b>	<b>478,2</b>	<b>460,0</b>	<b>456,1</b>	<b>456,7</b>	<b>459,6</b>	<b>-18,6</b>
Consumo público	221,0	214,4	211,5	209,8	208,4	-12,6
Remuneración de asalariados	124,3	120,7	117,9	115,0	112,3	-12,0
Consumos intermedios	58,4	54,9	54,0	53,0	53,3	-5,2
Transf. sociales en especie	31,9	31,2	31,9	32,7	33,6	1,7
Consumo capital fijo y otros	6,4	7,5	7,7	9,0	9,3	2,9
Prestaciones sociales (no en especie)	161,5	161,6	160,8	162,4	165,5	4,0
Intereses	20,2	23,7	27,5	30,4	33,6	13,4
Subvenciones	11,7	10,8	9,9	9,0	9,3	-2,4
FBCF	39,3	31,2	29,7	29,3	30,1	-9,2
Otras transf. corr. y transf. netas de cap.	24,4	18,3	16,5	15,8	12,7	-11,7
<b>Gastos sin intereses y gasto social</b>	<b>264,6</b>	<b>243,5</b>	<b>235,8</b>	<b>231,2</b>	<b>226,9</b>	<b>-37,7</b>
<b>Saldo presupuestario</b>	<b>-98,2</b>	<b>-64,6</b>	<b>-48,5</b>	<b>-33,8</b>	<b>-24,3</b>	<b>73,9</b>

Fuente: SEOPAN

Como se puede apreciar, ello supone una reducción del déficit público, entre 2010 y 2014, de 73,9 miles de millones de euros constantes de 2010, de los que 9,2 miles de millones de euros constantes corresponden a la reducción de la inversión pública. Ello supone una extraordinaria reducción del esfuerzo inversor de las AAPP. En 2010 la inversión pública se redujo un 15,8% en términos reales respecto al año anterior. En 2011, la reducción real se estima en el 20,5% adicional y se proyectan reducciones reales adicionales en 2012 (4,8%) y 2013 (1,4%), considerándose sólo una ligera recuperación del 2,7% en términos reales en 2014.

Esta evolución de la inversión pública proporciona una imagen de la dramática situación a la que se enfrenta el sector de obra civil en España. Un análisis más cuidadoso de estas cifras permite considerar que la demanda pública esperada por las empresas para el período comprendido entre 2010 y 2014 se ha reducido en 50,3 mil millones de euros constantes de 2010.<sup>2</sup>



### Demanda pública esperada y efectiva del sector de obra civil en España 2010-2014, euros constantes de 2010

Demanda pública "esperada"	2010	2011	2012	2013	2014	2010 a 2014
% PIB	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	---
(a) FBCF Púb. "esperada" Mm€ 2010	40,4	40,9	41,9	42,9	44,0	210,0
(b) FBCF Públ. (Prog. Est. 11/14)	39,3	31,2	29,7	29,3	30,1	159,7
<b>Diferencia (a) - (b)</b>	<b>-1,1</b>	<b>-9,7</b>	<b>-12,1</b>	<b>-13,5</b>	<b>-13,9</b>	<b>-50,3</b>

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda; SEOPAN



En el plan de consolidación fiscal no se considera el Plan Extraordinario de Inversiones (PEI) con financiación privada del Ministerio de Fomento. Dada la cuantía de este futuro plan, estimada en torno a 11,0 miles de millones de euros de inversión inicial y otros 6,0 de inversiones en conservación, resulta de la máxima importancia impulsar los cambios regulatorios que propicien la financiación del mismo por el sector privado.

#### Conclusiones

La actualización del Programa de Estabilidad presentado en abril pasado por el Gobierno mantiene e incluso intensifica el ambicioso Plan de Consolidación Fiscal que tiene como objetivo situar el déficit público en el 2,1% del PIB al final del período considerado.

La aplicación de este plan durante los próximos años tiene como finalidad estabilizar la deuda pública, que se sitúa en la actualidad en el 67,3% del PIB, habiendo experimentado un crecimiento de más de 27 puntos en los tres últimos años. Según las previsiones alcanzaría su máximo en 2013, con un 69,3%, para recortar 1,6 puntos en 2014, hasta situarse en el 68,9% del PIB.

Sin duda, el aspecto más negativo del plan de consolidación fiscal es la reducción de la inversión pública desde el 4,4% del PIB en 2009 hasta el 2,6% en 2013 y 2014. Ciertamente, aunque ello supone 1,8 puntos en cuatro años, debe tenerse en cuenta que la cifra de 2009 incluye el impulso fiscal del Gobierno, por lo que en realidad la reducción desde el nivel normal se traduciría en 1,2 puntos del PIB. Ello supone una espectacular caída de la demanda pública esperada de inversión civil, que se estima en el período comprendido entre 2010 y 2014 en más de 50 mil millones de euros constantes de 2010.

En todo caso, cuando se analiza la evolución de los componentes del gasto en el Plan de Consolidación Fiscal, se puede apreciar que el peso que recae en la inversión pública es excesivo, explicando el 20% del ajuste en el período considerado.

<sup>2</sup> Dado que el Plan de inversión Local supuso en 2009 un impulso a la inversión pública transitorio, que se eliminará a partir de 2011 (en 2010 se redujo a 5 mil millones de euros), se considera que la demanda esperada por el sector se sitúa en el 3,8% del PIB (el realizado en 2009 descontado el impacto del Plan E).

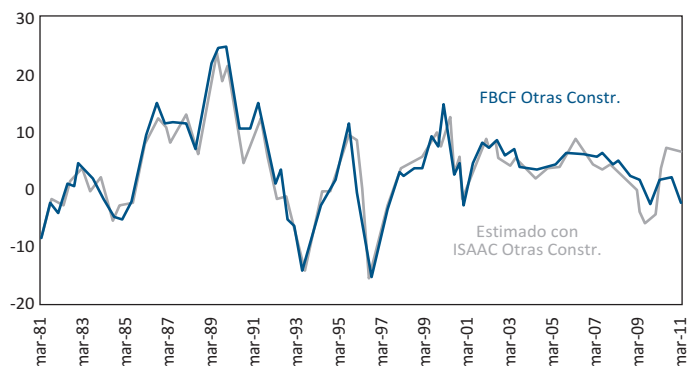


## 4.2.- Evolución reciente del indicador ISAAC en Otras Construcciones.

Gráfico 4.3.

### FBCF Otras Construcciones y estimado

variación interanual %



Fuente: INE y SEOPAN

Del análisis del gráfico 4.3, la FBCF Otras Construcciones estimada a partir del ISAAC\_OC ajusta adecuadamente<sup>2</sup> la senda de crecimientos de su referencia en todo el periodo muestral de la estimación (1981-2006) y también en el periodo más reciente de desaceleración, aunque en 2009 y 2010 se observa una volatilidad creciente en las estimaciones de ISAAC\_OC que, no obstante, parecen corregirse en la parte final del último año considerado. Al respecto, cabe apuntar como posible explicación de esta distorsión en las estimaciones del modelo, la ejecución en 2009 y 2010 del FEIL y del FEES.

Atendiendo a la situación coyuntural más reciente, con información prácticamente completa del primer trimestre y parcial del segundo trimestre de 2011, pero completada con las previsiones hasta final de 2012, de los modelos uniecuacionales de cada una de los indicadores seleccionados, se confirma que ISAAC\_OC alcanzó un mínimo cíclico en términos interanuales en el primer trimestre de 2009 (-19,9 por ciento), moderando sus negativas tasas hasta cambiar su tendencia a mediados del 2010, momento a partir del cual se registra un progresivo empeoramiento (véase Gráfico 5.4 y Cuadro 1).

Cuadro 4.2.

Fecha último dato	
CEMENTO	mayo-11
AFILSSC	mayo-11
PAREGC	mayo-11
LICITA	mayo-11
ICIBOOK	mayo-11
ICIPROD	mayo-11
IPIMNM	abril-11
IPIMET	abril-11
IPI_ObraCivil	abril-11

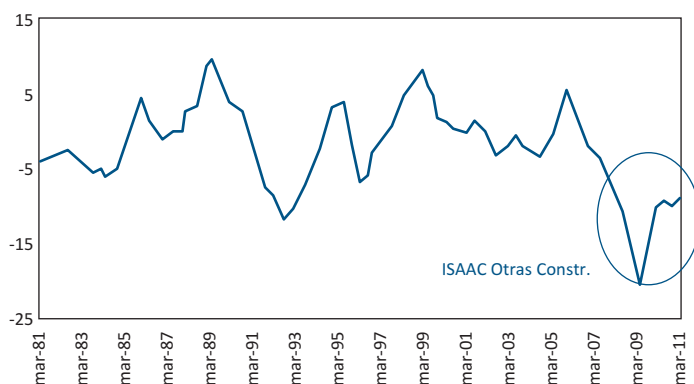
<sup>2</sup> Ver Recuadro V.1. del Informe Anual 2008 de SEOPAN

Los modelos uniecuacionales a pesar de contar únicamente con el conjunto de información propio de la dinámica de cada indicador, son capaces de detectar los puntos de giro. No obstante, su magnitud y *timing* están sujetos a una incertidumbre que es creciente con el horizonte de previsión, por lo que será necesaria la incorporación de más información de los indicadores pertenecientes al segundo trimestre para confirmar la estabilización de su tendencia.

Gráfico 4.4.

### ISAAC Otras Construcciones

variación interanual %



Fuente: SEOPAN e INE

Utilizando la ecuación econométrica que liga la FBCF Otras Construcciones con el ISAAC\_OC se pueden realizar estimaciones del crecimiento de la inversión del 2º y 3º trimestre con una incertidumbre aceptable (el error estándar de estimación a un periodo por delante es del 2,4 por ciento). Así, se estima para el segundo trimestre un decrecimiento interanual de la inversión en Otras Construcciones del 9,6 por ciento interanual con un intervalo de confianza del 80 por ciento  $\pm 3,0$  puntos porcentuales. La predicción para el tercer trimestre muestra una tasa negativa similar a la del periodo previo, si bien el intervalo se amplía de forma considerable  $\pm 3,5$  puntos porcentuales.



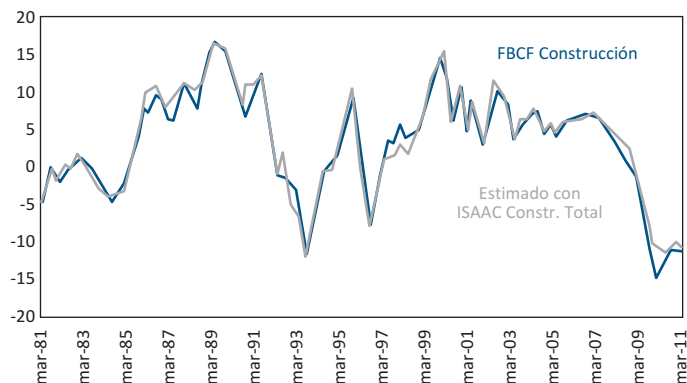
Cuadro 4.3.

		FBCF Otras Construcciones Variación interanual %		ISAAC- Otr. Constr. SEOPAN
		Observ.	Estimado	
2008	I	2,1	1,2	-6,9
	II	-1,3	-4,5	-11,7
	III	-1,1	-6,5	-13,8
	IV	-2,7	-4,6	-17,9
2009	I	-0,3	-6,4	-19,9
	II	0,3	1,6	-16,0
	III	0,5	6,5	-12,0
	IV	-0,9	5,9	-8,4
2010	I	-4,1	2,8	-8,0
	II	-5,9	-4,9	-9,1
	III	-8,7	-8,5	-10,8
	IV	-10,1	-11,3	-11,8
2011	I	-10,9	-10,7	-10,3
	II	—	-9,6	-9,0
	II	—	-9,7	-8,5

Fuente: INE, SEOPAN

Gráfico 4.5.

### FBCF Construcción y estimado variación interanual %



Fuente: SEOPAN e INE

Sin embargo, como alternativa a estas estimaciones y dado el mejor ajuste en los dos últimos ejercicios entre el indicador ISAAC\_Construcción y la evolución del agregado de la FBCF de la construcción, según se aprecia en el gráfico 4.5., se puede deducir la evolución de la partida de otras construcciones, partiendo de las estimaciones de la FBCF en Construcción y de la FBCF en Vivienda, obteniendo la evolución de la FBCF en otras construcciones por diferencia entre las anteriores. Aplicando esta sistemática se obtienen los siguientes resultados:

Cuadro 4.4.

**Evolución de la FBCF en construcción.**

Var. Interanual %

		FBCF construcción		
		Total	Viv.	Otras
2009	I	-12,2	-23,9	-0,3
	II	-12,0	-24,4	0,3
	III	-11,7	-25,0	0,5
	IV	-11,9	-24,8	-0,9
2010	I	-11,3	-20,9	-4,1
	II	-11,3	-18,7	-5,9
	III	-11,2	-15,1	-8,7
	IV	-10,6	-11,4	-10,1
2011	I	-10,2	-8,9	-10,9
	II	-13,4	-8,7	-16,0
	III	-13,3	-6,3	-17,4

Fuente: INE y SEOPAN

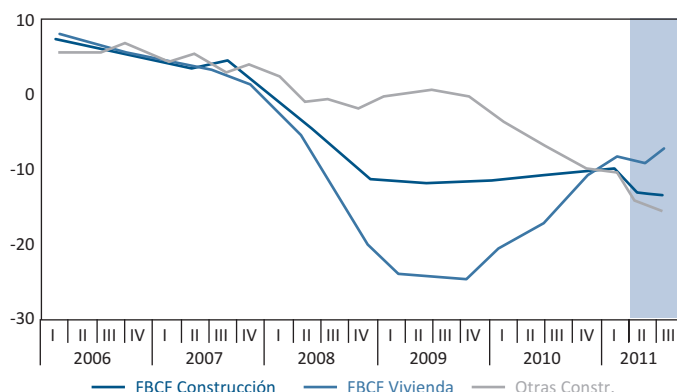
Según estas estimaciones, se puede anticipar una intensificación del deterioro en el II y III trimestre del 2011. Este perfil evolutivo, según se observa en el gráfico siguiente, se explica por la acentuación del retroceso de la inversión en otras construcciones (dominada en su mayor parte por la obra civil) y corregido parcialmente por la moderación, al menos en el primer periodo, de la estimación de la actividad residencial.

Gráfico 4.6.

**Perspectivas de la FBCF en Construcción**

(variación interanual en %)

Proyección hasta III/2011



Fuente: INE y SEOPAN



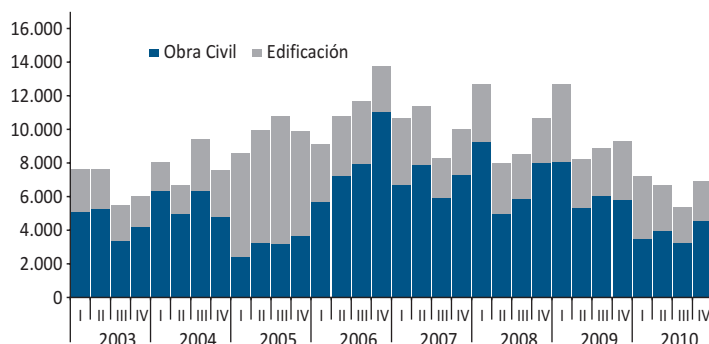
### 4.3.- Análisis de la licitación pública por tipos de obra y organismos.

#### Consideraciones previas

La obra civil a lo largo de 2010, una vez más, fue la gran protagonista frente a la edificación, aunque mostrando un nivel algo atenuado respecto a años anteriores. La evolución trimestral del segmento de la obra civil confirma un volumen de demanda similar en los tres primeros trimestres, hasta registrar un importe agregado algo más elevado a finales del ejercicio. Tal circunstancia tiene su origen, en parte sustancial, en la debilidad observada en la demanda del Ministerio de Fomento y del Ministerio de Medio Ambiente, que en el primer caso se corrige al finalizar el año, por el impulso de las obras ferroviarias.

Gráfico 4.7.

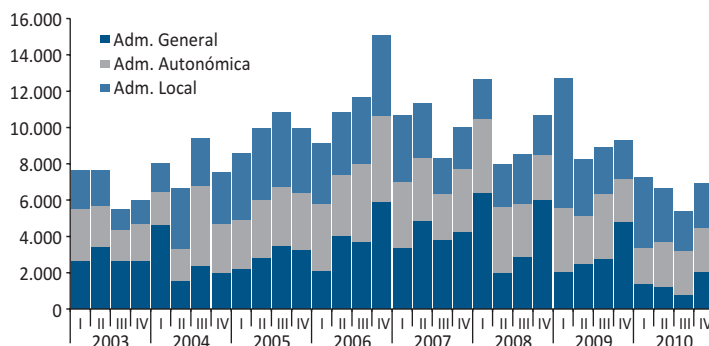
**Licitación trimestral por tipo de obra (millones de euros)**



Fuente: SEOPAN

Gráfico 4.8.

**Licitación trimestral por agentes (millones de euros)**



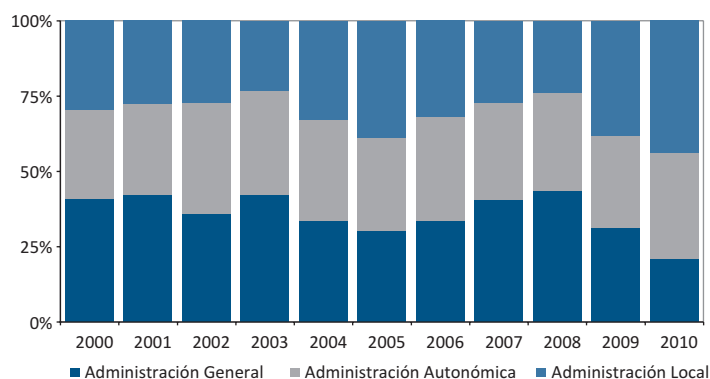
Fuente: SEOPAN

En lo que respecta a los agentes inversores, se observa una pérdida relativa del peso de la Administración General hasta 2005, momento en el que se alcanza su nivel más bajo de participación en la licitación pública total (el 30 por ciento). La Administración Autónoma ha mantenido sin embargo cotas de licitación relativamente estables y la Administración Local, que cedió terreno hasta el 2008, recuperó nuevamente un claro dinamismo en los dos ejercicios posteriores hasta representar el 44 por ciento en de la licitación total en 2010.

En 2010 la Administración Central alcanzó el mínimo de la serie, el 20,9 por ciento, frente al 31,3 por ciento de 2009; las Administraciones Autónomas el 35,2 por ciento (el 30,6 por ciento en 2009) y las Administraciones Locales el restante 43,9 por ciento, justificado en gran parte por la implementación del FEESL, y por la propia debilidad de la Administración Central.

Gráfico 4.9.

### Evolución del peso de la licitación por agentes (expresado en porcentaje)



Fuente: SEOPAN

### Análisis según tipos de obra

Atendiendo a la distribución por tipologías de obra, las infraestructuras relacionadas con el transporte, históricamente han concentrado el mayor porcentaje de la inversión, sin embargo, en 2010 representaron el 25,7 por ciento, frente al promedio del 41,0 por ciento realizado en el periodo 1996 - 2009.

Del resto de topologías de obra la licitación de equipamientos sociales representó el 30 por ciento del total licitado, valor superior a la media del 18 por ciento alcanzado en los últimos 14 años. Le siguen las urbanizaciones (17,7 por ciento) y obras hidráulicas (11,6 por ciento) que revalidan su protagonismo, mostrando en el primer caso, un ligero aumento respecto a la media de los últimos años. La partida "resto de edificación" (infraestructuras industriales, administrativas y terminales) con una representatividad del 7,5 por ciento, experimentó un ligero avance respecto al 2009. Completan el detalle del análisis de tipologías de obra las viviendas con una

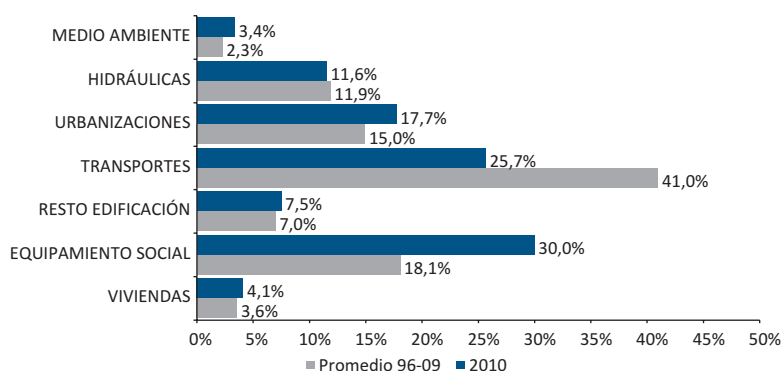


representatividad del 4,1 por ciento y las infraestructuras relacionadas con el medio ambiente con el 3,4 por ciento.

Atendiendo a los dos grandes subsectores de actividad, el 58,4 por ciento de la licitación de obra pública se concentra en obra civil, alejada en cerca de 7 puntos de la media de los trece años anteriores, representando la edificación el 41,6 por ciento restante.

Gráfico 4.10.

#### Distribución de la licitación pública por tipo de obra (expresado en porcentaje)



Fuente: SEOPAN

Las variaciones de la licitación pública en millones de euros nominales manifiestan caídas en la mayoría de los subsegmentos de la edificación, salvo las sanitarias (48,5 por ciento) y la partida de varias (4,0 por ciento). Por el contrario se registran descensos, relacionados en la mayoría de los casos con el impulso que experimentaron en 2009 por el FEIL, de las infraestructuras docentes (-15,0 por ciento), deportivas (-27,2 por ciento), administrativas (-51,4 por ciento), industriales (-27,8 por ciento) y terminales (-64,4 por ciento). En su conjunto, la licitación pública de edificación registró en 2010 una caída del 21,1 por ciento comparada con el año 2009.

En lo relativo a la licitación pública de obra civil, exhibió un decrecimiento de mayor intensidad que el observado en la edificación, estimado en el -39,5 por ciento, si bien es necesario realizar ciertas precisiones según los diferentes subtipos de obra civil. Las obras de infraestructuras de transportes, como las carreteras (-34,8 por ciento) y los ferrocarriles (-58,7 por ciento) registran importantes recortes, mientras que puertos (5,9 por ciento) presenta un ligero avance. Por su parte, las obras de urbanizaciones (-39,7 por ciento) y hidráulicas (-26,2 por ciento) recortan también sensiblemente su volumen, mientras que las de medio ambiente (15,6 por ciento) aumentan. En el caso de las carreteras y ferrocarriles que en 2008 representaban el 46,3 por ciento del total de la obra pública, en 2010 su representatividad se ha reducido al 23,3 por ciento.



Cuadro 4.5.

**Licitación pública por tipos de obra (millones de euros nominales)**

	2008	2009	2010	09/08 (%)	10/09 (%)
<b>VIVIENDA</b>	<b>1.822,0</b>	<b>1.419,3</b>	<b>1.081,3</b>	<b>-22,1%</b>	<b>-23,8%</b>
- Docentes	2.267,4	2.436,4	2.070,4	7,5%	-15,0%
- Sanitarias	1.143,6	797,1	1.183,5	-30,3%	48,5%
- Deportivas	722,0	1.581,5	1.151,2	119,0%	-27,2%
- Varias	2.203,3	3.326,9	3.461,0	51,0%	4,0%
<b>EQUIPAM. SOCIAL</b>	<b>6.336,3</b>	<b>8.142,0</b>	<b>7.866,1</b>	<b>28,5%</b>	<b>-3,4%</b>
- Administrativas	1.726,2	2.046,9	995,5	18,6%	-51,4%
- Industriales	347,3	492,6	355,7	41,8%	-27,8%
- Terminales	1.473,5	1.728,5	616,2	17,3%	-64,4%
<b>RESTO EDIFICACIÓN</b>	<b>3.547,0</b>	<b>4.267,9</b>	<b>1.967,4</b>	<b>20,3%</b>	<b>-53,9%</b>
<b>TOTAL EDIFICACIÓN</b>	<b>11.705,4</b>	<b>13.829,2</b>	<b>10.914,8</b>	<b>18,1%</b>	<b>-21,1%</b>
- Carreteras	10.851,4	4.672,1	3.047,4	-56,9%	-34,8%
- Ferrocarriles	7.545,2	7.441,2	3.073,2	-1,4%	-58,7%
- Puertos	809,8	574,7	608,8	-29,0%	5,9%
<b>TRANSPORTES</b>	<b>19.206,4</b>	<b>12.687,9</b>	<b>6.729,4</b>	<b>-33,9%</b>	<b>-47,0%</b>
<b>URBANIZACIÓN</b>	<b>4.812,8</b>	<b>7.713,9</b>	<b>4.651,4</b>	<b>60,3%</b>	<b>-39,7%</b>
<b>HIDRÁULICAS</b>	<b>3.624,6</b>	<b>4.103,4</b>	<b>3.028,4</b>	<b>13,2%</b>	<b>-26,2%</b>
<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>462,8</b>	<b>766,0</b>	<b>885,2</b>	<b>65,5%</b>	<b>15,6%</b>
<b>TOTAL OBRA CIVIL</b>	<b>28.106,6</b>	<b>25.271,2</b>	<b>15.294,4</b>	<b>-10,1%</b>	<b>-39,5%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>39.812,0</b>	<b>39.100,4</b>	<b>26.209,2</b>	<b>-1,8%</b>	<b>-33,0%</b>

Fuente: SEOPAN

**Análisis según agentes**

Del análisis del reparto de la obra pública por organismos demandantes, se concluye que en 2010 descendió la participación de la Administración General, al 20,9 por ciento, muy por debajo de la media de la última década (37,4 por ciento). Las Administraciones Autonómicas licitaron el 35,2 por ciento de la obra pública, en este caso superior a la media de los últimos años, mientras que las Administraciones Locales ampliaron notablemente su participación en la distribución de la obra pública, alcanzando el 43,9 por ciento. El avance de las Administraciones Territoriales responde en mayor medida a la mayor debilidad mostrada por la Administración Central.

La regresión de la Administración General tiene su origen en el decremento del 60,4 por ciento del Ministerio de Fomento, que se concentra en la SEITT (-97,7 por ciento) y ADIF (-69,5 por ciento), seguidas de la D.G. Infraestructuras Ferroviarias (-59,9 por ciento), Otros organismos (-39,1 por ciento), Autoridades Portuarias (-3,7 por ciento) y AENA (-2,5 por ciento). Por el contrario, el Resto del ministerio y FEVE aumentan notablemente el volumen de sus demandas, aunque su contribución es mínima, dada su escasa repercusión en el Grupo Fomento.

El Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, registra un retroceso del 21,8 por ciento, determinado por los decrementos de la D.G. de Sostenibilidad de la Costa y el Mar (-53,9

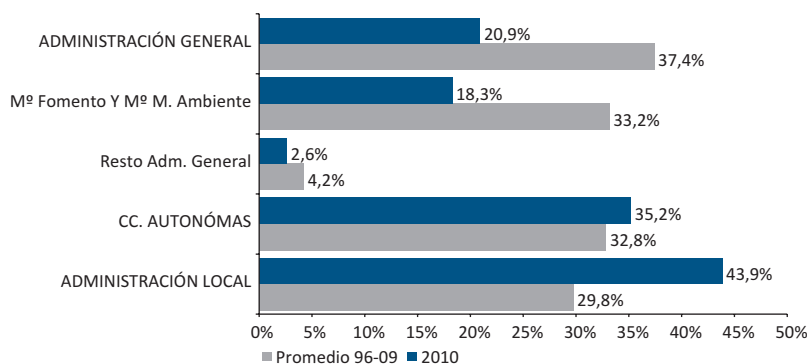


por ciento), de las Confederaciones Hidrográficas (-41,0 por ciento), de la D.G. del Agua (-26,9 por ciento), y presentando una caída más contenida las Sociedades de Aguas (-2,6 por ciento). Estas evoluciones, han conducido a elevar ligeramente la representatividad del Ministerio, hasta suponer el 4,3 por ciento de la licitación total, aún muy alejado del 10 por ciento que llegó a alcanzar en el año 2000.

Por su parte, la reducción que presentan las Administraciones Autonómicas es más contenida, valorada en 2.730 millones de euros, un 22,8 por ciento inferior a la registrada en 2009. Respecto de la Administración Local, recortó su demanda en 3.425 millones de euros, según se ha indicado inferior en un 23,0 por ciento a la realizada en 2009.

Gráfico 4.11.

#### Distribución de la licitación pública por organismos (expresado en porcentaje)



Fuente: SEOPAN

Cuadro 4.6.

**Licitación pública por organismos (millones de euros nominales)**

ORGANISMOS	2008	2009	2010	09/08 (%)	10/09 (%)
D. G. Carreteras	3.870,2	728,3	459,5	-81,2%	-36,9%
D. G. Infr. Ferroviarias	865,5	862,8	349,9	-0,3%	-59,4%
Resto M <sup>º</sup> Fomento	12,8	24,5	48,7	90,9%	98,6%
Otros Organ., Entidades y Soc.	176,4	84,7	51,6	-52,0%	-39,1%
ADIF	4.679,9	5.253,3	1.604,1	12,3%	-69,5%
AENA	1.330,9	483,5	471,5	-63,7%	-2,5%
Autoridades Portuarias	937,8	575,6	554,1	-38,6%	-3,7%
FEVE	32,1	34,1	84,7	6,2%	148,3%
SEITT	2.717,9	1.163,1	27,0	-57,2%	-97,7%
<b>M.º FOMENTO</b>	<b>14.623,5</b>	<b>9.209,9</b>	<b>3.651,0</b>	<b>-37,0%</b>	<b>-60,4%</b>
D. G. del Agua	318,8	345,9	252,8	8,5%	-26,9%
D.G. de Sost. de la Costa y el Mar	55,4	107,9	49,8	94,9%	-53,9%
Resto M.º Medio Ambiente (*)	707,2	637,1	620,7	-9,9%	-2,6%
Confederaciones Hidrográficas	234,8	365,0	215,4	55,4%	-41,0%
<b>M.º MEDIO AMBIENTE</b>	<b>1.316,2</b>	<b>1.455,9</b>	<b>1.138,7</b>	<b>10,6%</b>	<b>-21,8%</b>
RESTO ADMÓN. GENERAL	1.362,4	1.554,6	692,2	14,1%	-55,5%
<b>ADMÓN. GENERAL</b>	<b>17.302,1</b>	<b>12.220,4</b>	<b>5.482,0</b>	<b>-29,4%</b>	<b>-55,1%</b>
<b>COMUNIDADES AUTÓNOMAS</b>	<b>13.033,2</b>	<b>11.957,0</b>	<b>9.229,1</b>	<b>-8,3%</b>	<b>-22,8%</b>
<b>ADMÓN. LOCAL</b>	<b>9.476,7</b>	<b>14.923,0</b>	<b>11.498,1</b>	<b>57,5%</b>	<b>-23,0%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>39.812,0</b>	<b>39.100,4</b>	<b>26.209,2</b>	<b>-1,8%</b>	<b>-33,0%</b>

(\*) : Incluye Sociedades Estatales

Fuente: SEOPAN

El análisis de la licitación pública se completa cruzando la distribución del reparto de los distintos submercados por agentes y tipos de obra. Como resultado se observa la especialización de algunos agentes. Así, en el Ministerio de Fomento la licitación de obra civil en infraestructuras del transporte supone el 83,7 por ciento del total de su demanda, sensiblemente superior al 79,1 por ciento observado en el ejercicio precedente, y en el Ministerio de Medio Ambiente, la obra hidráulica representa el 75,8 por ciento de su licitación total. En el resto de la Administración General el volumen principal se realiza en otras edificaciones (46,5 por ciento) y equipamiento social (37,1 por ciento).

Por su parte, las Comunidades Autónomas se centran en el equipamiento social (34,3 por ciento) y en el transporte (31,4 por ciento), y las Administraciones Locales concentran sus demanda de licitación en equipamiento social (30,0 por ciento) y urbanizaciones, donde tienen asumidas las competencias de ejecución de planeamiento (30,3 por ciento de su inversión), seguida de las obras hidráulicas (8,5 por ciento).



Cuadro 4.7.

**Distribución del volumen licitado por agentes en 2010 (%)**

	Administración General				Admón. Autonómicas	Admón. Local	Total
	Mº Fomento	Mº M. Amb. MR y M	Resto Adm. General	Total Adm. General			
- Transportes	83,7	0,9	3,0	56,3	31,4	6,5	25,7
- Urbanizaciones	1,1	5,7	9,8	3,2	10,7	30,3	17,7
- Hidráulicas	0,1	75,8	1,2	16,0	12,7	8,5	11,6
- Medio ambiente	0,1	12,6	0,1	2,7	2,1	4,7	3,4
<b>OBRA CIVIL</b>	<b>85,0</b>	<b>94,9</b>	<b>14,0</b>	<b>78,1</b>	<b>57,0</b>	<b>50,0</b>	<b>58,4</b>
- Vivienda	0,0	0,1	2,4	0,3	4,0	6,0	4,1
- Equip. social	0,8	3,4	37,1	5,9	34,3	38,1	30,0
- Resto edificación	14,2	1,6	46,5	15,7	4,8	5,8	7,5
<b>EDIFICACIÓN</b>	<b>15,0</b>	<b>5,1</b>	<b>86,0</b>	<b>21,9</b>	<b>43,0</b>	<b>50,0</b>	<b>41,6</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: SEOPAN

Del estudio de la estructura de los mercados y agentes, se obtiene que el segmento de edificación es promovido mayoritariamente por las Administraciones Territoriales, Comunidades Autónomas y Ayuntamientos, con el 36,4 y el 52,6 por ciento del total.. Respecto a la obra civil cabe destacar que ha dejado de tener como actor principal a la Administración General que tan sólo contrata el 28,0 por ciento del total (sensiblemente inferior al 52,5 por ciento de 2008), destacando el Ministerio de Fomento en los transportes y el Ministerio de Medio Ambiente en las obras hidráulicas y de medio ambiente. Por último, hay que señalar la especialización creciente de las Comunidades Autónomas en obra civil, más concretamente las referidas a medio ambiente y por parte de las Administraciones Locales en obra civil las relativas a las urbanizaciones.

Cuadro 4.8.

**Distribución del volumen licitado por tipo de obra en 2010 (%)**

	Administración General				Admón. Autonómicas	Admón. Local	Total
	Mº Fomento	Mº M. Amb. MR y M	Resto Adm. General	Total Adm. General			
- Transportes	45,4	0,1	0,3	45,9	43,1	11,1	<b>100</b>
- Urbanizaciones	0,9	1,4	1,5	3,7	21,3	75,0	<b>100</b>
- Hidráulicas	0,1	28,5	0,3	28,9	38,7	32,4	<b>100</b>
- Medio ambiente	0,3	16,2	0,1	16,6	22,4	61,0	<b>100</b>
<b>OBRA CIVIL</b>	<b>20,3</b>	<b>7,1</b>	<b>0,6</b>	<b>28,0</b>	<b>34,4</b>	<b>37,6</b>	<b>100</b>
- Vivienda	0,0	0,1	1,6	1,6	34,2	64,2	<b>100</b>
- Equipamiento social	0,4	0,5	3,3	4,1	40,2	55,7	<b>100</b>
- Resto edificación	26,4	0,9	16,4	43,8	22,3	33,9	<b>100</b>
<b>EDIFICACIÓN</b>	<b>5,0</b>	<b>0,5</b>	<b>5,5</b>	<b>11,0</b>	<b>36,4</b>	<b>52,6</b>	<b>100</b>
<b>TOTAL</b>	<b>13,9</b>	<b>4,3</b>	<b>2,6</b>	<b>20,9</b>	<b>35,2</b>	<b>43,9</b>	<b>100</b>

Fuente: SEOPAN

#### 4.4.- El análisis de la licitación pública: distribución según importes medios de las obras y plazos de ejecución.

En la desagregación de la licitación pública, según el importe medio de la obra y el plazo aparente de ejecución, se identifica una correlación positiva y creciente entre ambas variables, es decir, ante un mayor de plazo de ejecución aparente de las obras se confirma un mayor importe medio de licitación. Ello es debido a que muchos de los proyectos de obra civil requieren habitualmente un proceso de ejecución más dilatado y complejo que la edificación y ante la mayor dimensión de muchos de ellos, el plazo aparente de este mercado suele ser más elevado. El plazo medio de la obra civil se ha reducido hasta los 12,1 meses, frente a los 16 meses observados en 2008. En general la mayoría de las partidas de ese segmento experimentan reducciones en sus plazos medios, aunque destacan claramente las obras ferroviarias con un plazo medio de 23 meses (frente a los 27 de 2009). En carreteras el plazo medio de ejecución de la obra es de 13 meses y en obras de puertos e hidráulicas 15 y 12 meses respectivamente.

En la edificación, los plazos más dilatados se manifiestan en las infraestructuras sanitarias (23 meses) y viviendas (20 meses), seguidas de las terminales de transporte e infraestructuras administrativas (14 y 12 meses), obteniéndose un plazo aparente más reducido para las instalaciones industriales y deportivas (10 y 7 meses).

Cuadro 4.9.

##### Características de la licitación pública por tipos de obra

	2009		2010	
	Importe medio	Plazo aparente	Importe medio	Plazo aparente
<b>VIVIENDA</b>	<b>2.604</b>	<b>17,9</b>	<b>2.690</b>	<b>20,3</b>
- Docentes	1.060	10,7	1.032	10,2
- Sanitarias	1.318	16,2	2.430	23,1
- Deportivas	679	7,9	578	7,3
- Varias	739	10,7	924	11,8
<b>EQUIPAM. SOCIAL</b>	<b>837</b>	<b>10,2</b>	<b>956</b>	<b>11,3</b>
- Administrativas	1.241	14,7	774	11,9
- Industriales	970	9,4	905	9,9
- Terminales	3.833	25,3	1.417	13,9
<b>RESTO EDIFICACIÓN</b>	<b>1.636</b>	<b>17,1</b>	<b>930</b>	<b>12,0</b>
<b>EDIFICACIÓN</b>	<b>1.073</b>	<b>12,3</b>	<b>1.016</b>	<b>11,9</b>
- Carreteras	2.015	13,2	1.554	12,5
- Ferrocarriles	19.738	27,0	7.921	23,3
- Puertos	3.073	14,1	2.742	15,3
<b>TRANSPORTES</b>	<b>4.401</b>	<b>19,1</b>	<b>2.617</b>	<b>16,8</b>
<b>URBANIZACIÓN</b>	<b>612</b>	<b>7,5</b>	<b>571</b>	<b>8,1</b>
<b>HIDRÁULICAS</b>	<b>1.198</b>	<b>13,7</b>	<b>1.013</b>	<b>12,4</b>
<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>880</b>	<b>11,3</b>	<b>1.006</b>	<b>14,9</b>
<b>OBRA CIVIL</b>	<b>1.277</b>	<b>12,9</b>	<b>1.049</b>	<b>12,1</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.197</b>	<b>12,7</b>	<b>1.035</b>	<b>12,0</b>

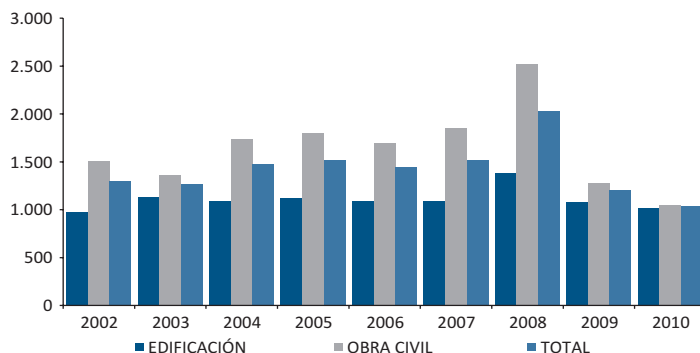
Fuente: SEOPAN



Analizando en detalle la evolución del plazo aparente de ejecución, se aprecia un comportamiento relativamente estable en la edificación, frente al recorte que experimenta en los plazos la obra civil. Sin embargo, ello no parece atribuible a un proceso de mayor eficiencia, al coincidir la reducción del tiempo de ejecución y del importe medio de la licitación con respecto al ejercicio precedente.

Gráfico 4.12.

#### Importe medio de la licitación por tipos de obra (Miles de euros)

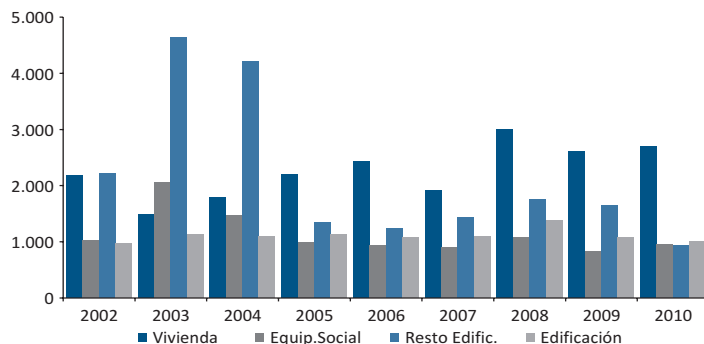


Fuente: SEOPAN

En lo relativo al importe medio de la obra pública licitada en 2010, fue de 1.035 miles de euros, un 13,5 por ciento menos que en el ejercicio anterior, valorado en términos nominales. El descenso es más intenso en la obra civil, con una reducción del 17,9 por ciento, destacando los transportes y dentro de éste los ferrocarriles (-59,9 por ciento) y las carreteras (-22,9 por ciento). En la parte superior, el importe medio en edificación también desciende, en este caso un 5,4 por ciento, en términos nominales. Dentro de los segmentos de la edificación, señalar las caídas de las edificaciones administrativas (-37,7 por ciento) y terminales (-63,0 por ciento), mientras que el apartado de equipamientos sociales y vivienda se registra un aumento, destacando claramente el aumento ocurrido en infraestructuras sanitarias (84,4 por ciento).

Gráfico 4.13.

#### Importe medio de la licitación en edificación (Miles de euros)

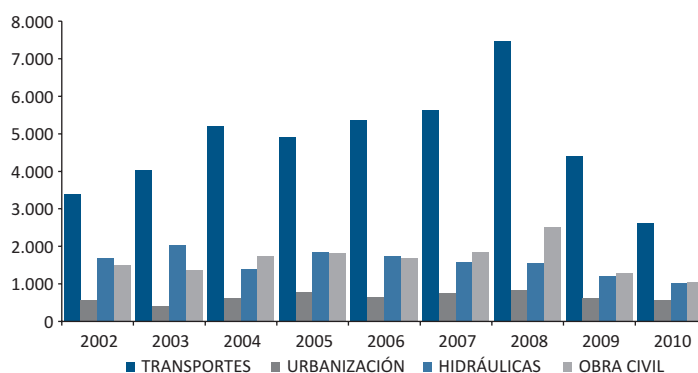


Fuente: SEOPAN

El menor importe medio de licitación en la obra civil se produce fundamentalmente: en obras ferroviarias, 7.921 miles de euros, en carreteras con 1.554 miles de euros y en puertos con 2.742 miles de euros. Por su parte, las bajadas del importe medio en edificación se concentran especialmente en la edificación de terminales y administrativas, hasta alcanzar un importe medio de 1.417 y 774 miles de euros, respectivamente. Cabe destacar las obras sanitarias que experimentan un sensible crecimiento de su importe medio, situándose en los 2.430 miles de euros, y el de viviendas, que tienen el importe medio más elevado de la edificación, con 2.690 miles de euros.

Gráfico 4.14.

#### Importe medio de la licitación en obra civil (Miles de euros)



Fuente: SEOPAN

Desde la perspectiva de los organismos, también se observan diferencias importantes en el importe medio de las obras licitadas. Como viene siendo habitual, las obras de mayor coste medio son de la Administración General, valoradas en el último año en 1.833 miles de euros, lo que recorta a la mitad el importe del ejercicio previo (3.647 miles de euros), mientras que las de las Comunidades Autónomas también registran un descenso, menos acusado, hasta alcanzar los 1.716 miles de euros, y las administraciones locales apenas alcanzan los 678 miles de euros, valor ligeramente superior al obtenido en 2009.

Un análisis más detallado de los dos grandes licitadores de la Administración General, concluye que en el Ministerio de Fomento, el importe medio de las obras se reduce en el último periodo un 65 por ciento, mientras que por el contrario en el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino aumenta el 29 por ciento, explicado en su totalidad por el incremento de la D.G. del Agua (165 por ciento). En el Ministerio de Fomento, es importante destacar el elevado importe medio de las obras de la Dirección General de Ferrocarriles (25 millones), de la D.G. de Carreteras (10 millones), de la SEITTSA (4 millones) y ADIF (3 millones). Llama la atención la evolución de la SEITT y ADIF, obteniéndose en ambos casos un decrecimiento del importe medio del 83 por ciento mientras que en FEVE, AENA y en la D.G. de Carreteras se producen incrementos del 120, 39 y 29 por ciento respectivamente.



Cuadro 4.10.

### Características de la licitación pública por organismos

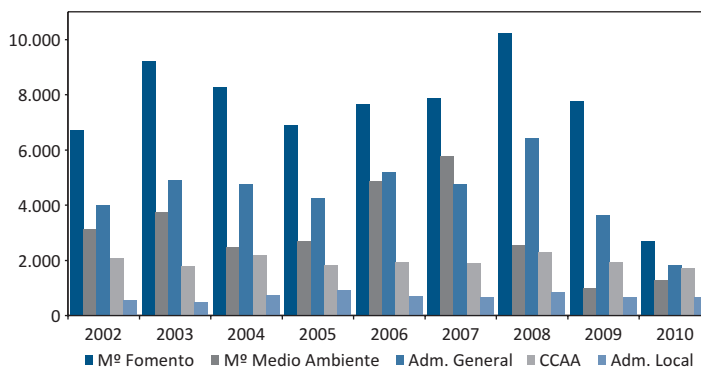
	2009		2010	
	Importe medio	Plazo aparente	Importe medio	Plazo aparente
D. G. Carreteras	7.748	16,4	9.989	28,6
D. G. Infr. Ferroviarias	41.086	33,8	24.996	27,9
Resto Mº Fomento	223	9,4	278	12,9
Otros Organ., Entidades y Soc.	1.882	10,1	670	5,9
ADIF	17.224	27,0	2.875	17,6
AENA	1.276	12,7	1.773	22,7
Autoridades Portuarias	3.714	13,3	3.096	15,1
FEVE	1.100	11,1	2.419	11,5
SEITT	27.048	27,7	4.496	12,7
<b>M.º FOMENTO</b>	<b>7.785</b>	<b>23,7</b>	<b>2.693</b>	<b>17,9</b>
D. G. del Agua	4.551	18,4	12.038	34,8
D.G. de Sost. de la Costa y el Mar	2.453	11,0	2.622	13,7
Resto M.º Medio Ambiente (*)	623	16,9	1.034	13,4
Confederaciones Hidrográficas	1.103	10,3	851	12,6
<b>M.º MEDIO AMBIENTE</b>	<b>988</b>	<b>14,6</b>	<b>1.275</b>	<b>15,1</b>
RESTO ADMÓN. GENERAL	2.237	17,6	933	15,4
<b>ADMÓN. GENERAL</b>	<b>3.647</b>	<b>21,3</b>	<b>1.833</b>	<b>16,8</b>
<b>COMUNIDADES AUTÓNOMAS</b>	<b>1.923</b>	<b>15,1</b>	<b>1.716</b>	<b>14,5</b>
<b>ADMÓN. LOCAL</b>	<b>646</b>	<b>8,1</b>	<b>678</b>	<b>9,3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.197</b>	<b>12,7</b>	<b>1.035</b>	<b>12,0</b>

(\*): Incluye Sociedades Estatales

Fuente: SEOPAN

Gráfico 4.15.

### Importe medio de la licitación según organismos (Millones de euros)



Fuente: SEOPAN



#### 4.5.- Evolución y distribución de la licitación pública por regiones.

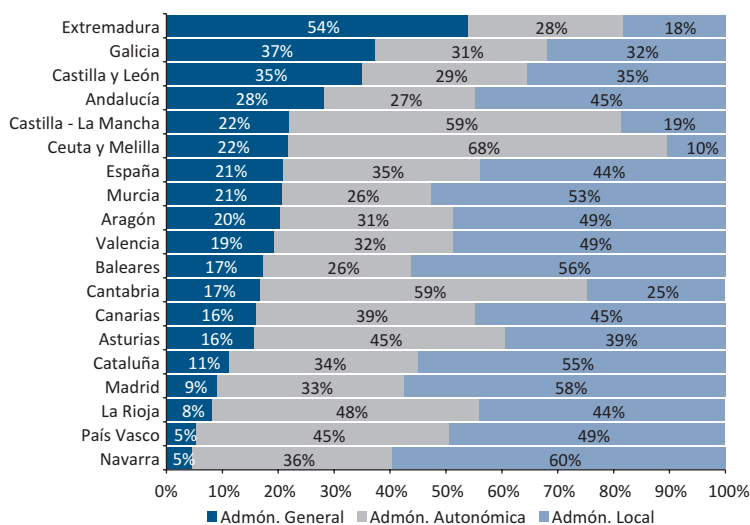
El Estado Autonómico español posibilita la convivencia de diferentes sistemas fiscales (País Vasco y Navarra disponen de sus propios sistemas forales). Esta situación y las particularidades de muchas otras regiones redundan directamente en la participación de las diferentes Administraciones Públicas en la licitación de obra pública. Es también reseñable la vinculación del ritmo de licitación al ciclo electoral de cada región.

Las dos Ciudades Autónomas, Ceuta y Melilla, encabezan un año más el ranking de participación de la Administración General en el total licitado al ser en ambas localidades la participación de la Administración Local anecdótica. Le siguen las comunidades de Extremadura, Galicia, Castilla y León y Andalucía.

En lo relativo al protagonismo de las administraciones territoriales, las comunidades con un mayor peso de la Administración Autonómica en la demanda de su región son Castilla La Mancha, Cantabria, La Rioja, País Vasco, Asturias, Canarias y Navarra, mientras que las que presentan una posición dominante de la inversión de la Administración Local son Navarra, Madrid, Baleares, Cataluña, Murcia, País Vasco, Aragón y Valencia.

Gráfico 4.16.

#### El reparto de la licitación pública por administraciones 2010



Fuente: SEOPAN

El dinamismo de la licitación regional se ve alterado por la incidencia de los diferentes agentes en la demanda de sus respectivas regiones y por los ritmos de ejecución de los distintos tipos de obras. En términos generales en 2010 se produjo una contracción de la licitación de obra públi-



ca, frente al ejercicio anterior, en las Administraciones Autonómicas y Locales de intensidad similar (-23 por ciento) y amplificada por la Administración General (-60 por ciento). Hay que tener en consideración, un año más, la repercusión de la crisis financiera en las arcas autonómicas y locales aunque en el último caso, el impulso inducido por el FEESL, explica el patrón de conducta del último año. Así, se observa que la administración local disminuye su demanda en todas las regiones, salvo en Asturias. Por su parte, la Administración Autonómica registra caídas en la mayoría de las comunidades destacando a Navarra, Murcia, Andalucía, La Rioja, Castilla y León y Aragón, y las que registran avances, subrayando a Castilla-La Mancha, Canarias, y País Vasco. En el ámbito estatal, únicamente se registran avances en Asturias y Castilla y León, y recortes mayoritarios en las restantes regiones, destacando las comunidades de La Rioja, Navarra, Aragón y Murcia.

Cuadro 4.11.

**Las regiones españolas atendiendo al dinamismo de su licitación pública en 2010**  
(variación frente al ejercicio anterior)

	Total	Admón. General	Admón. Autonómica	Admón. Local
Andalucía	-45,7%	-40,2%	-62,7%	-30,7%
Aragón	-49,3%	-59,5%	-48,2%	-44,2%
Asturias	40,4%	59,9%	30,3%	46,2%
Baleares	-44,7%	-56,8%	-30,5%	-45,2%
Canarias	-5,7%	2,8%	45,6%	-29,6%
Cantabria	-23,5%	-44,9%	2,0%	-42,5%
Castilla y León	-46,7%	-60,9%	-48,1%	-13,6%
Castilla - La Mancha	11,7%	-20,9%	95,6%	-40,4%
Cataluña	-39,1%	-77,7%	-22,0%	-22,0%
Valencia	-37,8%	-70,2%	-9,7%	-19,7%
Extremadura	-36,6%	-17,7%	-44,2%	-56,8%
Galicia	-30,9%	-53,7%	10,2%	-12,0%
Madrid	-28,8%	-71,7%	-28,0%	-7,3%
Murcia	-47,6%	20,3%	-62,9%	-48,5%
Navarra	-58,8%	-90,9%	-71,9%	-6,7%
País Vasco	-5,8%	-49,1%	38,6%	-21,8%
La Rioja	-64,8%	-92,6%	-49,4%	-45,0%
Ceuta y Melilla	-51,7%	-84,6%	16,3%	46,7%
No regionalizable	-9,2%	-9,2%	—	—
<b>TOTAL</b>	<b>-33,0%</b>	<b>-55,1%</b>	<b>-22,8%</b>	<b>-23,0%</b>

Fuente: SEOPAN

La participación o cuotas de mercado de los territorios en la licitación pública guarda relación con su extensión del territorio y su densidad de población. De esa forma, son habitualmente las Comunidades más grandes y las más pobladas las que, evidentemente, acaparan la mayor parte de la licitación pública. Cataluña encabeza el 2010 el volumen de licitación pública en su territorio (15,8 por ciento), seguida de Andalucía (12,3 por ciento), Madrid (11,9 por ciento), País Vasco (9,9 por ciento), Castilla y León (7,7 por ciento), Galicia (7,1 por ciento) y Valencia (7,0 por ciento). Como era de esperar, los tres territorios con una menor participación sobre el total de

la licitación son los más pequeños de España, a saber: La Rioja y Cantabria (0,6 y 1,2 por ciento), Ceuta y Melilla (0,4 por ciento). Cabe apuntar el caso de la comunidad madrileña, por la recuperación que experimenta (2,1 puntos) respecto a la media de los tres últimos ejercicios y, por el motivo opuesto a Andalucía, que experimenta una sustancial pérdida (3,0 puntos).

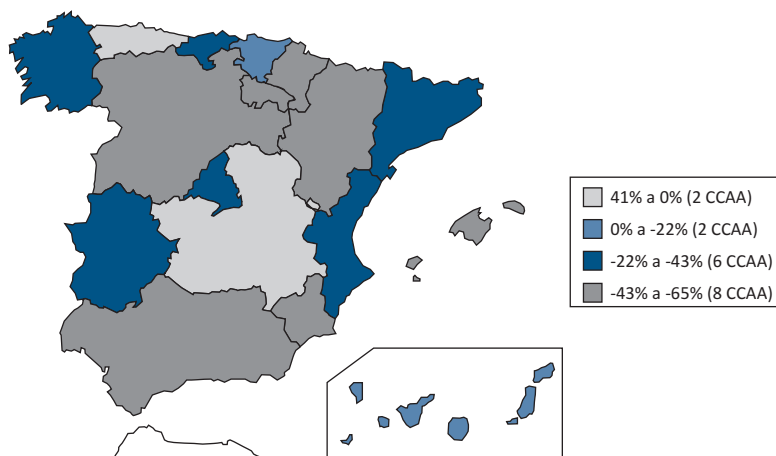
Cuadro 4.12.

### El reparto regional de la licitación pública del 2010

	Volumen licitación en millones de euros	Participación sobre total licitación 2010	Media 07-10
Andalucía	3.227	12,3%	15,3%
Aragón	585	2,2%	2,9%
Asturias	1.202	4,6%	2,9%
Baleares	494	1,9%	1,8%
Canarias	921	3,5%	3,2%
Cantabria	325	1,2%	1,1%
Castilla y León	2.008	7,7%	8,6%
Castilla - La Mancha	1.674	6,4%	5,1%
Cataluña	4.143	15,8%	16,9%
Valencia	1.831	7,0%	8,2%
Extremadura	770	2,9%	2,5%
Galicia	1.863	7,1%	6,7%
Madrid	3.124	11,9%	9,8%
Murcia	462	1,8%	2,5%
Navarra	329	1,3%	1,6%
País Vasco	2.587	9,9%	7,5%
La Rioja	157	0,6%	0,8%
Ceuta y Melilla	107	0,4%	0,5%
No regionalizable	400	1,5%	2,0%
<b>TOTAL</b>	<b>26.209</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: SEOPAN

### Crecimiento regional de la licitación pública en 2010



Fuente: SEOPAN

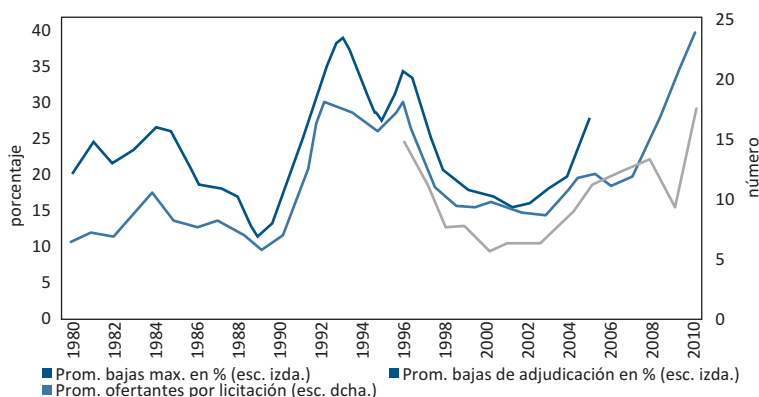


#### 4.6.- Las condiciones de la oferta de la obra pública.

A lo largo del 2010 se ha mantenido la tendencia, incluso se ha intensificado el nivel de concurrencia observado en los últimos ejercicios, en línea con la contención del volumen licitado. Asimismo, se han intensificado el promedio de las bajas de adjudicación, que en el año de referencia aumentaron hasta alcanzar el 29 por ciento, nivel máximo de la serie disponible, correspondiéndose con una importante caída de la demanda en todas las administraciones, y con un creciente peso de las obras adjudicadas según criterio único o subasta y de procedimiento negociado, coincidiendo, como se ha manifestado, con un aumento sustancial del número de ofertantes por licitación en el periodo de referencia, situando el número de empresas en 24, el más alto de la serie disponible.

Gráfico 4.17.

##### La concurrencia en la licitación



Fuente: SEOPAN

En lo que se refiere al método por el que se adjudican las licitaciones hay que destacar, a pesar de su poca relevancia final, el aumento del procedimiento negociado, que ha pasado de suponer el 1 del total de la licitación en 2006 al 17 por ciento en 2010. En 2010, este procedimiento adquiere su protagonismo máximo en la administración local, con un 21 por ciento de las licitaciones totales, mientras que en las Comunidades Autónomas, después de la progresión de los últimos periodos se sitúa en el 12 por ciento, sensiblemente por debajo de la media.

Otro dato a destacar es el aumento en los dos últimos ejercicios del peso de los proyectos licitados por el sistema de *subasta o de criterio único*, en el que sólo interviene el montante económico. En 2010 se ha incrementado su participación hasta sumar el 10 por ciento de las licitaciones, todavía inferior a lo que se licitaba por este método en 1999 (el 11 por ciento). La Administración Autonómica es la que más uso hace de este método de licitación.

El sistema de contratación más utilizado en la licitación pública es, sin lugar a dudas, el del *concurso o de varios criterios*, en el que no sólo se tiene en cuenta la oferta económica sino que se valoran otras variables, como la capacidad técnica y el plazo de ejecución. En 2010 el 73 por ciento de la licitación pública fue licitada a través de concursos, siendo el método preferido por todas las Administraciones Públicas, aunque en la Administración General sigue siendo el procedimiento más usado.

Cuadro 4.13.

**Periodos medios de pago de las Administraciones públicas**

	Varios criterios (Concurso)				Criterio único (Subasta)				P. Negociado				Total
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2010
<b>Edificación</b>	89,7	91,3	82,5	77,5	3,7	3,7	4,8	6,7	6,7	5,1	12,7	15,9	100
<b>Obra Civil</b>	89,9	92,4	82,2	70,5	3,0	2,6	5,7	11,7	7,0	5,0	12,2	17,8	100
<b>TOTAL</b>	<b>89,9</b>	<b>92,1</b>	<b>82,3</b>	<b>73,3</b>	<b>3,2</b>	<b>2,9</b>	<b>5,4</b>	<b>9,7</b>	<b>6,9</b>	<b>5,0</b>	<b>12,3</b>	<b>17,0</b>	<b>100</b>
<b>Adm. General</b>	88,9	95,1	86,2	76,7	8,8	3,6	6,4	6,5	2,3	1,4	7,3	16,8	100
<b>CC. Autónomas</b>	92,3	89,7	83,1	72,6	2,1	1,2	6,6	15,1	5,6	9,0	10,3	12,3	100
<b>Adm. Local</b>	88,4	89,8	78,3	72,1	9,9	3,9	3,5	6,6	1,7	6,2	18,2	21,4	100

Fuente: SEOPAN



## 4.7.- La morosidad de las Administraciones Públicas.

La Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, obligó a las Administraciones Públicas a pagar sus facturas, a partir de 1 de enero de 2013, en el plazo máximo de 30 días. La adopción de este plazo deberá hacerse de forma gradual hasta 2013: los plazos de pago deberán ser de 55 días en 2010, 50 días en 2011 y 40 días en 2012.

Asimismo, la nueva Ley, en su Disposición adicional 4ª, contiene el mandato al Gobierno de que, en el plazo de 30 días, a través del Instituto de Crédito Oficial, instrumente una línea de crédito directa, *Nueva línea de crédito ICO-morosidad Entes Locales*, en condiciones preferentes, dirigida a las Entidades Locales para facilitar el pago de deudas firmes e impagadas a empresas y autónomos con anterioridad al 30 de abril de 2010.

Por su parte, la Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, pendiente de transposición al ordenamiento jurídico interno, dispone que el plazo de pago de los poderes públicos a las empresas deberá ser de 30 días, ampliable a 60 días en casos excepcionales, sin que se permita, en ningún caso, pactar plazos superiores.

Próximo a cumplirse el primer año desde la entrada en vigor de la nueva Ley de morosidad, puede observarse la ineficacia de tales medidas ante el generalizado y persistente incumplimiento de la Ley por parte del Estado español, tanto por las entidades que conforman el sector público estatal, como el autonómico y local. Ni el Gobierno ha instrumentado la línea *ICO-morosidad Entes Locales*, a que le obligaba la Ley, ni las Administraciones Públicas han mejorado sus plazos de pago. Muy al contrario, puede afirmarse que la situación, lejos de mejorar, ha empeorado.

Según datos del Banco de España, las Administraciones Públicas adeudaban a las empresas, a finales de 2010, 45.794 millones de euros y, aproximadamente la mitad de las pequeñas y medianas empresas que han cerrado durante los últimos tres años en España lo han hecho víctimas de la falta de financiación y el retraso o impago por parte de las administraciones públicas, fundamentalmente las locales y autonómicas.

Un informe recientemente publicado por CEOE y CEPYME, pone de manifiesto que gran parte de esas cuentas pendientes acumulan un retraso medio superior a los 170 días que, en algunos sectores, ascienden a 540 y 720 días. Ello supone un sobrecoste para la economía, que lastra en gran medida la competitividad de las empresas a medio y largo plazo.

### 4.7.1 La morosidad de las Administraciones en el sector de obra civil.

En lo que se refiere al sector de la construcción, un estudio realizado por Deloitte sobre las principales empresas de SEOPAN y ANCI, muestra que, como media, la Administración Central

está pagando a 140 días, las Comunidades Autónomas a 155 días y los ayuntamientos a 238 días, lo que supone un plazo medio total de 157 días.

Según estimaciones de SEOPAN, al día de hoy, la deuda viva del sector público con las empresas, sólo referida a la obra pública, asciende a 22.300 millones de euros, de los cuales, se encuentra vencida y en mora, 15.049 millones de euros.

Cuadro 4.14.

**Deuda AAPP vencida con antigüedad > 60 días\***

Ejercicio	Producc. Obra civil	Deuda en días	Deuda en meses	DEUDA
2006	45.843	60	2,0	7.641
2007	50.197	81	2,7	11.294
2008	54.764	97	3,2	14.756
2009	55.064	113	3,8	17.284
2010	49.250	110	3,7	15.049

\*En millones de euros corrientes

Este reiterado incumplimiento de la normativa sobre plazos de pago, impropio de una economía desarrollada, está dificultando la actividad de las empresas de obra pública lo que, dada la actual restricción crediticia al sector, compromete seriamente su permanencia en los mercados y es, con frecuencia, causa directa de su colapso financiero y consiguiente cierre y destrucción de puestos de trabajo.

Esta situación justifica, por tanto, que la normalización de los pagos de las Administraciones Públicas y entidades públicas dependientes se constituya en objetivo prioritario, tanto de los poderes públicos como de las organizaciones empresariales.

#### 4.7.2 La impugnación de los Pliegos de Contratación de las Administraciones Públicas.

Hasta ahora, la sensibilidad de las Administraciones Públicas ante el grave problema de la morosidad ha sido prácticamente nula. Lejos de adoptar las necesarias medidas presupuestarias y de gestión tendentes a erradicar esta práctica, un número cada vez mayor tiende a resolver sus actuales restricciones presupuestarias tratando de financiarse, de forma ciertamente irregular, a costa de las empresas.

Así, y ya con posterioridad al 8 de julio de 2010, fecha de entrada en vigor de la Ley 15/2010 de morosidad, determinadas Administraciones Públicas, autonómicas y locales, y numerosas entidades y empresas públicas han venido aprobado pliegos de contratación cuyas formas de pago exceden ampliamente los plazos de pago que impone la Ley. Es frecuente encontrar pliegos que obligan al adjudicatario a conceder un préstamo al órgano de contratación por el importe de la obra, a devolver en varias anualidades o bien, simplemente, establecen el pago del precio en cinco o más años a partir de la terminación de la obra.



Teniendo en cuenta que las leyes, estatal y autonómicas, que daban cobertura a los pagos aplazados del precio de los contratos de obras son anteriores a la entrada en vigor de la Ley de Morosidad (8 de julio de 2010) y que ésta establece la nulidad de los pactos que contemplen plazos de pago más dilatados que los que regula la Ley, a la vista de la Disp. Derogatoria de la Ley 15/2010, deben considerarse derogadas dichas leyes de cobertura y, por tanto, nulas las cláusulas con aplazamientos de pago de los pliegos aprobados con posterioridad a la entrada en vigor de la Ley 15/2010 que excedan los plazos contenidos en ésta.

Pero lo mismo cabe decir de las leyes de presupuestos de las Comunidades Autónomas que, con posterioridad al 8 de julio de 2010, autoricen el pago aplazado. La Ley 3/2004, de Morosidad, en su Disp. Adic. 3ª establece que la Ley se dicta al amparo de las competencias que el artículo 149.1.6 y 8 de la Constitución atribuye en exclusiva al Estado en materia de legislación mercantil y civil. La disposición final primera de esta Ley se dicta al amparo del artículo 149.1.18 y tendrá la consideración de norma básica; es decir, constituye materia cuya regulación está reservada, en exclusiva, al Estado.

Esta práctica de las Administraciones Públicas ha originado la impugnación por parte de las organizaciones empresariales de los pliegos de contratación con plazos de pago contrarios a la Ley de morosidad, dando lugar a un problema añadido al de la morosidad, como es la judicialización de las licitaciones. Las Administraciones deberían, por tanto, reconsiderar esta práctica y modificar sus pliegos de contratación ajustándolos a la vigente legalidad.



## RECUADRO 4.2.

**La nueva directiva de morosidad**

El 8 de abril de 2009, la Comisión presentó su propuesta de modificación de la Directiva de Morosidad (2000/35/CEE) de conformidad con la Agenda de Lisboa para el Crecimiento y el Empleo, aplicación de la Small Business Act y de la Comunicación de la Comisión sobre un Plan Europeo de Recuperación Económica.

Siguiendo el trámite habitual, se pidió previamente la opinión de las partes interesadas en una consulta pública general a través de I.P.M. (Tu voz en Europa). Se consultó también al EBTP (Panel de consulta de las Empresas Europeas).

Gran parte de los participantes en la consulta consideraron satisfactorio el actual tipo legal establecido en la Directiva. Sin embargo, la mayoría instaron a la Comisión a que adoptara medidas efectivas y eficientes contra la morosidad y reforzara el papel de las organizaciones representativas. Según reconoce la propia Comisión, estas respuestas constituyeron un elemento muy importante en la evaluación del impacto de la Directiva.

Seopan comunicó su posición centrando sus alegaciones en una de las cuestiones más controvertidas: el mantenimiento de la libertad de pactos entre las empresas privadas. Aceptando que la nueva Directiva debía contener todos los medios necesarios para erradicar las prácticas morosas y pactos abusivos, defendió no obstante el mantenimiento de la libertad de pactos entre las empresas privadas para preservar el crédito comercial, como elemento básico de desarrollo del derecho de libre empresa, expresamente reconocido en el Tratado de la UE.

La nueva Directiva 2011/7/UE fue publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea de 23 de febrero pasado y entrará en vigor a los 20 días de su publicación. Deberá ser transpuesta a los ordenamientos jurídicos internos de los Estados miembros antes del 16 de marzo de 2013. Sus aspectos más relevantes son los siguientes:

**Plazos de Pago**

Distingue entre operaciones entre empresas y operaciones entre empresas y poderes públicos.

**• Operaciones entre empresas.**

El plazo de pago fijado en el contrato no deberá exceder los 60 días naturales, salvo acuerdo expreso en contrario recogido en el contrato y siempre que no sea manifiestamente abusivo para el acreedor en el sentido del artículo 7.

Según este artículo 7, para determinar si una cláusula contractual o una práctica son manifiestamente abusivas se tendrán en cuenta las circunstancias del caso, incluidas:

- a) cualquier desviación grave de las buenas prácticas comerciales, contraria a la buena fe y actuación leal;
- b) la naturaleza del bien o del servicio, así como
- c) si el deudor tiene alguna razón objetiva para apartarse del tipo de interés legal de demora, del plazo de pago estipulado con carácter general (30 días) o de la cantidad fija mínima como compensación por los costes de cobro (40€).

Se considerará manifiestamente abusiva una cláusula contractual o una práctica que excluya el interés de demora o la compensación por los costes de cobro en caso de impago.

La Directiva justifica el mantenimiento de la libertad de pactos entre las empresas de la siguiente forma (considerando 13):



«En consecuencia, debe preverse que, como norma general, los plazos de pago contractuales entre empresas no excedan de 60 días naturales. No obstante, pueden darse casos en que las empresas necesiten plazos de pago más amplios, por ejemplo cuando las empresas desean conceder créditos comerciales a sus clientes. Por consiguiente, las partes deben seguir teniendo la posibilidad de acordar expresamente plazos de pago superiores a 60 días naturales, siempre que esta ampliación no sea manifiestamente abusiva para el acreedor.»

#### • Operaciones entre empresas y poderes públicos.

El plazo de pago de los poderes públicos a las empresas será de 30 días, ampliable a 60 días en los casos excepcionales que se refieren más adelante. No se permite pactar plazos superiores.

El concepto “poderes públicos” se justifica en su considerando 14 y queda definido en el Art. 2 como los poderes adjudicadores tal como se definen en las Directivas 2004/18/CE, de contratos públicos y 2004/17/CE, de sectores excluidos. Este concepto es el recogido en el Art. 3.3 de nuestra Ley 30/2007 de Contratos del Sector Público; esto es:

- a) Las Administraciones públicas en sentido estricto
- b) Todos los demás entes, organismos o entidades con personalidad jurídica propia distintos de los expresados en la letra a) que hayan sido creados específicamente para satisfacer necesidades de interés general que no tengan carácter industrial o mercantil, siempre que uno o varios sujetos que deban considerarse poder adjudicador de acuerdo con los criterios de este apartado 3 financien mayoritariamente su actividad, controlen su gestión, o nombren a más de la mitad de los miembros de su órgano de administración, dirección o vigilancia.
- c) Las asociaciones constituidas por los entes, organismos y entidades mencionados en las letras anteriores.

Excepcionalmente, se permite que el plazo de 30 días pueda ampliarse a 60 sólo en los siguientes casos, de lo que deberá informarse a la Comisión:

- a) Poderes públicos que realicen actividades económicas de carácter industrial o mercantil y entreguen bienes o presten servicios en el mercado y que, en su calidad de empresas públicas, estén sometidos a los requisitos en materia de transparencia recogidos en la Directiva 2006/111/CE de la Comisión, de 16 de noviembre de 2006, relativa a la transparencia de las relaciones financieras entre los Estados miembros y las empresas públicas, así como a la transparencia financiera de determinadas empresas;
- b) entidades públicas que presten servicios de asistencia sanitaria y que estén debidamente reconocidas para ello.

#### Interés de demora.

La Directiva incrementa el actual tipo de interés de demora aplicable a los retrasos en los pagos. Se aplicará el interés simple calculado al tipo de referencia más, al menos, ocho puntos porcentuales. El tipo de referencia será:

- a) respecto a los Estados miembros cuya divisa es el euro, (i) el tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a sus operaciones principales de refinanciación más recientes, o bien ii) el tipo de interés marginal resultante de procedimientos de licitación a tipo variable para las operaciones principales de refinanciación del Banco Central Europeo más recientes.
- b) respecto a los Estados miembros cuya divisa no es el euro, el tipo equivalente establecido por sus bancos centrales nacionales.

**La necesidad urgente de reformar la actual Ley de morosidad española.**

La Directiva 2000/35/CEE, de morosidad, ahora derogada por la nueva Directiva 2011/7/UE, fue incorporada al ordenamiento jurídico español por la Ley 3/2004, de medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

En plena discusión de la nueva Directiva, apareció publicada en el BOE de 6 de julio de 2010 la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Esta Ley, como ya denunció Seopán durante su tramitación parlamentaria, ha venido a convulsionar las relaciones comerciales entre las empresas y, lejos de contribuir a paliar el problema de la morosidad, ha producido el efecto contrario, al sembrar confusión y dificultar su financiación, en circunstancias ya de por sí difíciles debido a la crisis financiera. La Ley, con injustificada injerencia en el principio de la autonomía de la voluntad que rige las relaciones privadas e ignorando el principio de libertad de empresa consagrado en la CE española y Tratado de la UE, elimina la libertad de pactos al establecer la nulidad de los acuerdos entre las partes sobre fechas de pago superiores a 30 o 60 días. Con ello, suprime la posibilidad de que las empresas, si lo consideran conveniente, puedan concederse crédito comercial. Y esto se produce en contra de la afirmación de la nueva Directiva de que «... las partes deben seguir teniendo la posibilidad de acordar expresamente plazos de pago superiores a 60 días naturales...»

Los problemas interpretativos que presenta la Ley y la discutible prohibición a las empresas privadas de concederse crédito comercial mediante el aplazamiento de sus pagos, choca frontalmente con la Directiva 2011/7/EU, y los negativos efectos que dicha Ley está causando en las relaciones comerciales entre empresas, y entre éstas y las entidades financieras y auditoras, aconseja la transposición urgente de la Directiva sin agotar el plazo fijado que finaliza el 16 de marzo de 2013.



#### 4.8.- Nuevas fórmulas de revisión de precios.

Las fórmulas de revisión de precios vigentes datan de los años 1970 (fórmulas 1 a 39, aprobadas por el Decreto 3650/1970) y 1981 (fórmulas 40 a 48, aprobadas por Real Decreto 2167/1981). Durante los casi cuarenta años, desde que se aprobaron las primeras 39 fórmulas, o veintiocho, desde la aprobación de las 9 últimas, los procesos constructivos de las obras públicas han sufrido profundas transformaciones como consecuencia de la aplicación de las nuevas tecnologías y modernización de los sistemas de producción. Ello ha supuesto que, con el transcurso de los años, los distintos porcentajes de los elementos básicos revisables y de la componente de “mano de obra” hayan tenido variaciones importantes en su representatividad en el conjunto de factores que integran el coste de las obras y, por tanto, del precio de sus unidades.

El 30 de abril de 2008 entró en vigor la Ley 30/2007 de Contratos del Sector Público, que recogió importantes modificaciones relativas al Sistema de Revisión de Precios de los Contratos Públicos, destacando la supresión del término de la mano de obra en las fórmulas de revisión de precios al considerarse materia no revisable. No fue recogido sin embargo en el texto actualmente en vigor la propuesta inicial, subsanada durante el trámite de observaciones del Anteproyecto de Ley, que establecía la no obligatoriedad de incluir cláusulas de Revisión de Precios en los contratos.

El 10 de junio de 2009 se sometió a información pública un Proyecto de Real Decreto por el que se aprobaban nuevos materiales básicos y fórmulas tipo generales de revisiones de precios de los contratos de obras y de contratos de suministros de fabricación de las Administraciones Públicas, y que recogía además las modificaciones introducidas por la nueva Ley de Contratos del Sector Público en materia de revisión de precios. El Proyecto de Real Decreto, además de incorporar la mano de obra al término fijo no revisable de las fórmulas, proponía 8 nuevos materiales básicos a considerar en las fórmulas de revisión, y un total de 28 nuevas fórmulas de revisión, de las que tan solo 4 se referían a contratos públicos de infraestructuras de transporte terrestre (2 fórmulas de obras ferroviarias, 1 de carreteras con pavimentación de hormigón y 1 de túneles). Entre otras carencias, la propuesta anterior no recogía en modo alguno las distintas especialidades de las obras de carreteras y ferroviarias que representan el 54% del total de contratación pública nacional con derecho a revisión de precios, cuestión formulada por SEOPAN en el documento de observaciones remitido en esa fecha.

Para suplir y resolver las carencias del Proyecto de Real Decreto de revisión de precios de mediados de 2009, fue necesaria la constitución de un Grupo de Trabajo interministerial que en 2010 y 2011 ha estado trabajando en el desarrollo de nuevas fórmulas de revisión con el objetivo de representar adecuadamente las distintas especialidades de la obra pública española. Fruto de ese trabajo, el 2 de junio de 2011, se somete a información pública un borrador de Disposición con 81 nuevas fórmulas de revisión de precios, que respecto al documento anterior, supone un progreso importante en lo relativo a la representatividad de las nuevas fórmulas de

revisión al proponerse, 14 nuevas fórmulas de carreteras, 24 de obras ferroviarias, 20 de obras portuarias y costas, 8 de obras aeroportuarias, 7 de obras hidráulicas, 2 de obras forestales, y 6 de obras de edificación. No obstante lo anterior, a la fecha de redacción de este informe, subsisten dos importantes observaciones formuladas por SEOPAN pendientes de solución. En primer lugar, el tratamiento realizado en la incorporación de la maquinaria a las fórmulas y, en segundo lugar, la determinación y definición del nuevo índice de áridos y rocas.

Respecto al tratamiento de los costes de maquinaria realizado por el Grupo de trabajo, cuestión para la que se ha adoptado como referencia el último manual de costes de maquinaria editado de SEOPAN, únicamente se ha tomado en consideración como materia revisable el componente de los costes de consumo de la maquinaria (se ha incorporado al índice de Energía), habiéndose desestimado en su totalidad, a efectos de revisión, los costes intrínsecos de la maquinaria, entre los que se incluyen los costes por reparaciones generales y los costes de conservación. Lo anterior es técnicamente inaceptable debido al significativo coste que las piezas de desgaste de la maquinaria (acero) tienen en el presupuesto de cualquier obra civil que implique el uso de maquinaria pesada. La partida de reparaciones generales y conservación (cuantificada en el manual de costes de maquinaria de SEOPAN) tiene respecto al valor de reposición de la maquinaria durante su vida útil, un peso significativo, al obtenerse en muchas tipologías de maquinaria valores superiores al 100%, llegándose en algunos casos a cifras del 400% (maquinaria de dragados portuarios). A modo de ejemplo, y para entender la incidencia de esta partida de coste no considerada en las fórmulas de revisión, las nuevas fórmulas propuestas con un mayor término fijo no revisable, son precisamente las que tienen un mayor porcentaje del coste de reparación general y conservación de su maquinaria:

- Fórmula 181 <túneles ejecutados con tuneladora>. El término fijo no revisable es de 0,49, y el coeficiente % (M – C) del manual de costes de maquinaria (Grupo 12 máquinas para obras subterráneas, Subgrupo 12.00 excavación) varía del 100% hasta el 180%,
- Fórmulas 331 <dragados en roca>, 332 <dragados excepto en roca>, 611 <obras de dragado para aportación de arenas a playas>. El término fijo no revisable en estas tres fórmulas es de 0,79, 0,88 y 0,84, y el coeficiente % (M – C) del manual de costes de maquinaria (Grupo 15 material flotante y máquinas para trabajos marítimos y fluviales, Sub Grupo 15.00 dragado) varía del 170% hasta el 400%.

Los términos fijos no revisables de las nuevas fórmulas de revisión anteriores varían entre el 49% y 88% del presupuesto de ejecución material, cuestión del todo incoherente al tratarse de las tipologías de obra civil más tecnificadas y con menor coste de la mano de obra. Por ello debe reconducirse adecuadamente esta cuestión, detrayendo de los términos fijos no revisables obtenidos en cada nueva fórmula propuesta la parte que corresponda a la componente de reparaciones generales y conservación de la maquinaria considerada, y adicionar dichos porcentajes a los coeficientes actuales del índice de materiales siderúrgicos.



Respecto al nuevo índice de áridos y rocas, la problemática reside en la enorme diversidad de materiales que se utilizan en la obra civil, cuestión que imposibilita determinar las evoluciones reales de los precios de mercado de estos materiales recurriendo a un único índice. Solo en obras de carreteras y ferroviarias, la normativa técnica vigente (PG3 y norma 6.1-IC en carreteras, y normas ADIF y NRV de RENFE en ferrocarriles) establece 36 categorías de tipos de suelo distintas. Asimismo, no existe un mercado nacional de áridos en el que determinar cualquier evolución oficial de precios (a partir de determinadas distancias, los costes de transporte son superiores a los costes del material), al ser práctica habitual en las empresas constructoras de obra civil la formación y ejecución de los suelos a base de áridos y rocas en instalaciones auxiliares temporales implantadas en el ámbito físico de ejecución de la obra (tanto por la propia empresa contratista como por terceros).

No obstante lo anterior, en el caso de existir determinados índices estadísticos de precios de áridos y rocas, como así ha informado el órgano responsable de esta tramitación, se deberían considerar al menos las siguientes 4 familias de índices de áridos y rocas:

- Índice Rh; índice de áridos y rocas a considerar en el análisis de los áridos y rocas como componentes básicos del hormigón,
- Índice Rm; índice de áridos y rocas a considerar en el análisis de los áridos y rocas como componentes básicos de las mezclas bituminosas,
- Índice Rb ; índice de áridos y rocas a considerar en el análisis de los áridos y rocas como componente básico del balasto,
- Índice Rs; índice de áridos y rocas a considerar en el análisis de los áridos y rocas como componente básico de las unidades de capas de asiento (suelos seleccionados, bases y sub bases, capa de forma y sub balasto).

La mejor opción técnica habría sido desagregar el coste de los áridos y rocas de los proyectos en función de la maquinaria involucrada en su extracción y fabricación, descomponiéndola a su vez en costes de energía (consumos) y materiales siderúrgicos (costes de reparación y conservación), propuesta ya formulada por SEOPAN en su escrito de observaciones al Proyecto de Real Decreto de 2009, y desestimada. En cualquier caso es preciso resolver las dos cuestiones anteriores, pendientes a la fecha de redacción actual de este informe, de forma que se pueda disponer de un sistema de revisión de precios eficaz y adaptado a la realidad actual de la obra civil española. Han sido necesarios 40 años para realizar esta adaptación, y por ello ha de realizarse con el mayor rigor técnico posible.

## 4.9.- La obsolescencia del Sistema de Clasificación de contratistas del Estado. Su necesaria revisión.

La normativa española en materia de contratación pública impone la adjudicación de los contratos a las ofertas más económicas (si sólo se tiene en cuenta el precio) o más convenientes (si, además del precio, se consideran otros factores) sin que, en esta fase de adjudicación, puedan tenerse en cuenta criterios de calificación de las empresas. La valoración de la capacidad tecnológica, experiencia y solvencia económica y financiera, así como cualquier otro factor de cualificación de las empresas licitantes, se valoran y clasifican mediante el Sistema de Clasificación de Contratistas, requisito previo que toda empresa ha de cumplir para poder presentarse a cualquier licitación pública para la adjudicación de contratos administrativos de importe igual o superior a 350.000 euros, si es un contrato de obras, o 120.000 euros, si es un contrato de servicios<sup>3</sup>.

El Sistema de Clasificación de Contratistas, concebido en su origen como garantía para las Administraciones públicas de la correcta ejecución de los contratos, al constituirse como filtro para el acceso a la contratación pública, sólo superado por aquellas empresas capaces de acreditar la suficiente experiencia y solvencia técnica y financiera, ha quedado desvirtuado con el paso del tiempo, hasta convertirse hoy en un mero trámite administrativo de fácil cumplimentación, perdiendo así su principal carácter garantista del interés público. Ello explica, en gran medida, uno de los principales problemas que aquejan hoy al mercado de la obra pública española, como es su sobredimensión, originada por el exceso de oferta, que trae causa de la incesante proliferación de empresas, alentadas por la cada vez mayor laxitud en la exigencia de requisitos previos para el acceso a la contratación pública, frente a una demanda cada vez menor.

Resulta necesario, por tanto, actualizar el Sistema de Clasificación de Contratistas, adaptándolo a la realidad actual, que le devuelva su auténtica finalidad de servir de garante del interés público, al permitir que sólo a las empresas que estén en disposición de garantizar el perfecto cumplimiento de los contratos se les encomiende la responsabilidad de llevarlos a buen fin.

### 4.9.1 Antecedentes del Sistema de Clasificación de Contratistas.

El sistema de clasificación de contratistas fue instaurado en España en 1965 por la Ley de Contratos del Estado de 1965 (Texto articulado aprobado por Real Decreto 923/1965 de 8 de abril), estableciendo la obligación para las empresas constructoras de estar clasificadas para poder concertar con las Administraciones Públicas contratos de cuantía superior a 5 millones de pesetas.

En 1968 (Orden de 28 de marzo) se dictaron una serie de normas complementarias para la clasificación de contratistas de obras del Estado, estableciéndose 5 categorías de contratos (A, B, C, D y E) en función de la cuantía media anual del valor de los contratos ejecutados por las empresas, que variaba, desde un valor mínimo exigido de 1,5 millones de pesetas (categoría A) hasta un valor máximo de 50 millones (categoría E).

<sup>3</sup> Art. 54,1 de la Ley 30/2007, de Contratos del Sector Público



La siguiente actualización se produjo en 1.978 (Orden de 26 de febrero), y consistió en la elevación de la cuantía del contrato para exigir clasificación, pasando de los 5 millones de pesetas, fijados en 1965, a 10 millones de pesetas.

Posteriormente, en 1987 (Orden de 15 de octubre), se incorporó una nueva categoría máxima de clasificación, la F, que exigía la ejecución de obra por un valor medio anual superior a 300 millones de pesetas, modificándose la categoría E (valor medio anual comprendido entre 50 y 300 millones de pesetas), y manteniéndose invariables las cuantías del resto de categorías.

En 1991 (Orden de 24 de abril), se modificó nuevamente la cuantía del contrato para exigir clasificación, incrementándose de 10 a 20 millones de pesetas. En el mismo año, mediante Orden del 28 de junio, se realiza la primera actualización de las cuantías de las categorías fijadas 23 años antes, modificándose todos los valores e intervalos fijados y resultando un nuevo intervalo de categorías que variaba de 10 millones de pesetas (categoría A) a más de 400 millones (categoría F). Esta primera actualización se realizó con unos multiplicadores que variaban de 6,66 (categoría A) a 2,8 (categoría D), valores, en cualquier caso, muy inferiores al deflactor de la Formación Bruta de Capital Fijo resultante para el periodo 1968/1991 (14,2).

Posteriormente, en 2001 (Real Decreto 1098/2001 de 12 de octubre), se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas; que, en lo relativo al Sistema de Clasificación, establece la conversión, de pesetas a euros, de las cuantías vigentes de clasificación desde 1991, pero sin realizar actualización alguna de las cantidades, que son las actualmente vigentes en la contratación pública española.

El 27 de octubre de 2008, fue sometido a información pública el Proyecto de Real Decreto *por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público* que, además de regular el funcionamiento de los órganos de contratación en materia de contratación, debía modificar el sistema de clasificación de contratistas.

Se abordaba en este Proyecto de Real Decreto la modificación del Sistema de Clasificación de Contratistas, actualizando las cuantías de las distintas categorías de clasificación, que habían permanecido invariables durante 20 años. Los nuevos valores propuestos variaban desde 150.000 euros (para la categoría A) hasta más de 3.200.000 euros (para la categoría F). Las cuantías propuestas en el borrador de Real Decreto para las categorías A, B, C y D, se aproximaban a los valores resultantes de actualizar las vigentes desde 1991 con el deflactor de la Formación Bruta de Capital Fijo, FBCF, publicado para el periodo 1991/2008. Para la actualización de las cuantías de las categorías E y F, los valores propuestos fueron muy inferiores a los que se obtendrían actualizándolas con el deflactor de la FBCF correspondiente al periodo 1991/2008<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Para la categoría máxima, F, se propuso un valor de 3.200.000 euros, mientras que si se hubiese utilizado el citado deflactor, la cuantía resultante se habría elevado hasta 5.287.000 euros



En el Proyecto de Real Decreto se introducían, además, algunas modificaciones sobre las que SEOPAN formuló, en su momento, una serie de observaciones y propuestas.

Pese a estos trabajos preparatorios, el Ministerio de Hacienda, previo informe de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa, desistió finalmente del intento de abordar la modificación del sistema de clasificación, aprobándose el Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo, *por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público*, sin contener referencia alguna al sistema de clasificación, cuya reforma ha quedado aplazada indefinidamente, aunque dejó en clara evidencia el desfase del sistema.

Pero no son sólo las cuantías las que han quedado claramente desfasadas. Si se analiza ahora otros elementos básicos del sistema, como la determinación del índice de empresa, que se detalla en el apartado siguiente, se pone de manifiesto un desfase todavía mayor.

El índice de empresa, junto a otras cuestiones vigentes del sistema de clasificación, tiene su origen en los criterios aprobados internamente por la Junta Consultiva de Contratación Administrativa en el año 1968, que fueron incorporados, sin variación alguna, al vigente Reglamento General de La Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobado por Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre. Es decir, los criterios utilizados para atribuir a las empresas clasificadas el denominado “Índice de Empresa”, que determina su clasificación, ha permanecido invariable a lo largo de los últimos 43 años, manteniéndose insensible a los importantes cambios tecnológicos y económicos acaecidos durante este periodo.

Tomando como ejemplo la referencia del importe anual de la obra ejecutada o producción de las empresas que se utiliza en algunos de los términos que integran el índice de empresa, como magnitud de referencia para el cálculo de sus valores, pueden extraerse algunas conclusiones:

- Término del índice de tecnicidad: en el sistema de clasificación vigente, la escala de las empresas de mayor tamaño se define como las de facturación anual media en el último quinquenio superior a 15 millones de euros, que es el que tenían las mayores empresas constructoras en 1968.
- Término del índice de experiencia constructiva general: en el sistema de clasificación vigente la escala de las empresas de mayor tamaño, con experiencia superior a 20 años, se define como las de facturación anual media en el último quinquenio superior a 13,5 millones de euros. En el borrador de Proyecto de Real Decreto se incrementaba esta cifra de 13,5 a 20 millones de euros, que, de haberse aprobado, hubiera seguido siendo absolutamente insuficiente.

Ante la evidente obsolescencia del vigente sistema de clasificación de contratistas, tanto en la evolución y actualización de las cuantías de las categorías de clasificación, como en el tamaño considerado de la oferta empresarial se impone su profunda y urgente revisión, por constituir



uno de los problemas más acuciantes pendientes de resolución en la contratación pública española.

#### **4.9.2 Propuestas y recomendaciones para actualizar el Sistema de Clasificación.**

Además de una adecuada actualización de las cuantías de las categorías de clasificación, para lo que se dispone de múltiples estadísticas que reflejan la evolución del tamaño de la contratación pública española, es preciso abordar la modificación de determinadas cuestiones que permitan obtener un Sistema de Clasificación adaptado a la realidad actual, tanto de la oferta empresarial, como de la contratación pública.

- **La clasificación en las uniones temporales de empresas.**

Una primera cuestión a resolver es el tratamiento que el sistema vigente establece en los requisitos de clasificación para las empresas constructoras que liciten mediante el instrumento jurídico de la unión temporal de empresas (UTE).

A diferencia de las ofertas que formulan las empresas individuales en contratación pública, dónde es requisito imprescindible para la empresa estar clasificada en todas y cada una de las categorías exigidas en el pliego, en las ofertas formuladas en UTE; basta con que las clasificaciones exigidas se obtengan por la suma de las clasificaciones de cada una de las empresas agrupadas. Así, nuestro sistema de clasificación permite que una empresa con clasificación para realizar sólo una parte de la obra pueda, no obstante, detentar un porcentaje de participación en la UTE muy superior al que represente la parte de obra para la que estaría capacitada respecto del total de la misma, otorgándole así un poder de disposición y gestión de la misma que, individualmente, nunca podría ostentar. Esta evidente distorsión del sistema da lugar a ineficiencias que deben atajarse.

El objetivo de la unión temporal de empresas consiste en fomentar la especialización de las empresas de forma que para determinadas tipologías de obras, no queden excluidas por el mero hecho de no disponer de las clasificaciones exigidas.

Bastaría para dar solución al problema con que la norma contemple un límite de participación en la misma (del 20%, por ej.) que sólo podría ser superado si la suma de los importes de las unidades de obra para las que cuente con las clasificaciones en las categorías exigidas represente sobre la totalidad del presupuesto de licitación del que formen parte un porcentaje superior al indicado límite. En este caso, el porcentaje que resulte de relacionar las citadas unidades de obra con la totalidad del presupuesto constituiría el límite máximo de participación de la empresa en la unión temporal.

- **La composición y cálculo de los factores que integran el índice de empresa.**

La mejora de las clasificaciones para las empresas contratistas, además de realizarse a través de la experiencia en la ejecución de las unidades y trabajos realizados en cada tipología, viene también determinada por el índice de empresa, que es un coeficiente que permite multiplicar las clasificaciones acreditadas por la propia experiencia o trabajos realizados. El índice de empresa,  $I$ , varía de un mínimo de 1,2 a un máximo de 4,2 (cualquier empresa clasificada cuenta por tanto con una mejora mínima del 20% en las cuantías de clasificación acreditadas), y se determina por la fórmula siguiente:

$$I = 1,2 + T + M + F + E$$

Donde:

$I$ : índice de empresa, valoración de 1,2 a 4,2,

$T$ : término correspondiente a su índice de tecnicidad, valoración de 0 a 0,5,

$M$ : término correspondiente a su índice de mecanización, valoración de 0 a 0,7,

$F$ : término correspondiente a su índice financiero. Valoración de 0 a 0,8,

$E$ : término correspondiente a su experiencia constructiva general, valoración de 0 a 1.

El problema del Sistema de Clasificación vigente es el procedimiento actual de determinación de los términos que integran el índice de empresa, que incurre en los errores siguientes.

El índice de tecnicidad se calcula mediante una tabla de doble entrada, determinándose su valor en función del importe anual medio en euros de la obra ejecutada en el último quinquenio por la empresa, y del coeficiente de tecnicidad que resulte en la empresa, y que se determina por un cociente en el que el numerador representa la puntuación obtenida por la empresa considerando su propio personal técnico y las asistencias técnicas contratadas, y el denominador el importe anual medio en euros de la obra ejecutada en el último quinquenio por la empresa.

El problema reside, en primer lugar, en que los datos de entrada del importe anual medio en euros de la obra ejecutada por la empresa se definen en 4 intervalos con un valor máximo de 15 millones de euros, cuestión absolutamente desactualizada si se tiene en cuenta que, por ejemplo, el 95% de las adjudicaciones del ADIF y el 87% de las adjudicaciones de la Dirección General de carreteras recaen en empresas con facturación media anual superior al citado valor. Lo anterior es consecuencia del notable incremento de tamaño adquirido por las empresas contratistas en los últimos 20 años, cuestión que no ha sido recogida en el sistema de clasificación al haberse mantenido invariable. El segundo problema estriba en la determinación del coeficiente de tecnicidad, que por su propia definición penaliza a las empresas constructoras de mayor facturación anual, debido ello a que los 6 intervalos definidos en la tabla de doble entrada para cada nivel de producción anual, al igual que lo ocurrido en los valores fijados para el nivel de producción, están absolutamente desfasados respecto a la relación actual plantilla/facturación anual de las empresas contratistas. Si se realiza la simulación con



datos reales de las empresas constructoras españolas con mayor plantilla técnica absoluta y cifra de negocio de construcción, se obtienen unos índices de tecnicidad entre 0 y 0,1.

Con el índice de mecanización ocurre algo parecido

El índice de mecanización se determina por un procedimiento similar al explicado para el índice de tecnicidad, dividiendo varios conceptos por el importe anual medio de obra ejecutada en el último quinquenio. Lo anterior afecta muy negativamente a las compañías de mayor facturación con parques de maquinaria propios, obteniéndose índices próximos a cero que no reflejan en modo alguno el grado de mecanización de las compañías.

De todos los índices que integran el índice de empresa, sin duda el índice financiero, es el mayor protagonista de la desactualización actual del contenido del Sistema de Clasificación vigente. Su cálculo es muy sencillo y para cada empresa contratista se determina por la relación existente entre el importe anual medio de los fondos propios en el último trienio y el importe anual medio de la obra ejecutada en el último quinquenio. En función del valor obtenido en cada compañía se determina en una tabla el valor a asignar al término F de la fórmula del índice de empresa, fluctuando su valor de 0 a 0,8. El valor máximo del término F (0,8) se obtiene en aquellas empresas en las que sus fondos propios (media del último trienio) representen más del 48% de su facturación anual (media del último quinquenio); el menor valor del término F (0) se obtiene en aquellas empresas en las que sus fondos propios representen menos del 20% de la facturación anual. El problema de la determinación de este índice reside en el concepto de importe anual medio de la obra ejecutada que acrediten las empresas y de su relación actual respecto a sus fondos propios, al haberse fijado unas escalas de valoración que datan del año 1968.

La metodología vigente de obtención del término del índice financiero; implica, por un lado, que las empresas contratistas españolas con mayor valor absoluto de fondos propios; obtengan una valoración cero o próxima a cero en dicho índice; y, por otro, que determinadas compañías con fondos propios muy reducidos obtengan la valoración máxima del índice consecuencia de tener una volumen de facturación anormalmente bajo.

Asimismo, si tenemos en cuenta que las mayores compañías constructoras españolas desarrollan en algunos casos la mitad de su actividad en el mercado internacional donde en lugar de sistemas de clasificación como el español, existen otras medidas para medir la solvencia financiera de las compañías, necesariamente se debería discriminar la actividad nacional de la internacional a efectos de la determinación del índice financiero. Al cierre del ejercicio 2010, la actividad constructora internacional de las 6 empresas de construcción del IBEX 35, representó nada menos que el 45,4% de la construcción total realizada. No hace falta recurrir a estadística alguna para afirmar que el grado de internacionalización de las grandes constructoras españolas, es radicalmente distinto al que pudieran tener en 1968.

- **Solvencia empresarial versus tamaño de la obra licitada,**

El sistema de clasificación vigente, en lo relativo a la clasificación directa en subgrupos, requiere que la empresa acredite su solvencia económica y financiera mediante la disponibilidad de fondos propios según el balance correspondiente al último ejercicio de las cuentas anuales aprobadas. Para ello los fondos propios exigidos varían de 6.000 euros en la categoría a 480.000 euros para la categoría F.

Por el contrario, el borrador de Real Decreto en tramitación modifica el criterio vigente proponiendo que la empresa acredite disponer de un patrimonio neto igual o superior al 8% del importe límite superior de la cuantía de los contratos a los que la categoría alcanzada permite optar.

Con excepción de la cuestión anterior, y de lo comentado para la obtención del índice financiero, el sistema de clasificación vigente no establece relación directa alguna entre el patrimonio de las empresas contratistas y el tamaño de la obra pública que se licita. Al respecto, debe reestudiarse esta cuestión, siendo del todo preciso introducir en la legislación vigente que con independencia de las categorías de clasificación que sean exigibles a las empresas en los procedimientos de adjudicación de contratos de obras por las Administraciones públicas, los órganos de contratación deberían exigir en todo caso para poder concurrir en los procedimientos de adjudicación, que el patrimonio neto de la empresa licitadora que se deduzca del último balance anual aprobado, no sea inferior a un determinado porcentaje del presupuesto de licitación del contrato, IVA incluido.



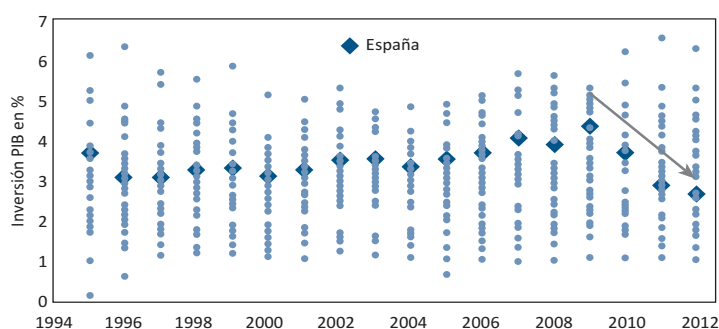
#### 4.10.- El doble shock de la obra civil.

El sector de la obra civil se enfrenta a un doble shock de consecuencias muy negativas. En primer lugar, los ajustes de enero y mayo de 2010 se consolidaron en la Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2011. Posteriormente, con la publicación de la última Actualización del Programa de Estabilidad 2011-2014, en abril de este año, se produjo un tercer ajuste adicional. Como consecuencia, la caída de la demanda pública esperada de inversión civil, en el período comprendido entre 2010 y 2014, se estima en 50 mil millones de euros constantes de 2010. Ello supone un shock negativo que tendrá efectos muy apreciables sobre el empleo y también sobre otros sectores de actividad relacionados con la obra civil.

Gráfico 4.18.

#### Evolución de la inversión pública en el marco internacional

UE-27, EEUU, Japón y Canadá

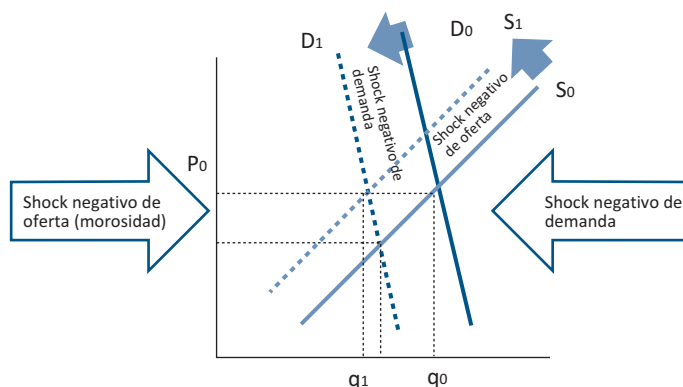


Tomando como referencia el marco internacional en el que se recogen las principales economías del mundo desarrollado (EEUU, UE-27, Japón y Canadá), y considerando un entorno dominado por los procesos de consolidación fiscal, se confirma que el ajuste de la inversión pública en España, expresada como porcentaje del PIB, es muy superior al observado en la mayoría de los restantes países.

Esta importante reducción de la inversión en obra civil, si bien apoya de forma determinante el imprescindible proceso de consolidación fiscal, constituye un shock negativo de demanda que está frenando la recuperación económica y afectará negativamente al crecimiento potencial de la economía en el medio plazo.

A ello hay que añadir un shock de oferta, provocado por la subida de costes originada por la ampliación de los plazos en el generalizado incumplimiento por parte de los principales clientes públicos de sus obligaciones de pago (en el primer semestre de 2010 el período promedio de pago a las principales empresas constructoras fue de 174 días, pese a que la Ley les obliga a pagar en un plazo inferior a 60 días). No obstante, esta situación se ha visto agravada por la obligación que la nueva Ley de Morosidad impone a las empresas constructoras de pagar a sus subcontratistas y proveedores en idéntico plazo de 60 días, sin posibilidad de pacto en contrario.

Gráfico 4.19.

**Doble Shock de la Obra Civil**

Además, el sector de obra civil en España se ha caracterizado por la confluencia de tres problemas estructurales, que se habían generado durante los años previos a la crisis.

El primero, por la existencia de un excesivo número de empresas, consecuencia de una elevada demanda pública durante las últimas décadas, de la estructura territorial del Estado y de la crisis del sector inmobiliario. Esta composición de la oferta no es comparable a la existente en ninguna otra economía industrializada y, menos aún, a la que caracteriza a las economías más avanzadas.

Segundo, la existencia de márgenes muy reducidos. En 2009, el beneficio neto de las 170 primeras empresas constructoras apenas representó el 4,6% de la cifra de negocio.

Tercero, y, en gran medida como consecuencia de los dos anteriores, la insuficiente capitalización de la mayoría de las empresas constructoras. En el sector coexisten un reducido número de empresas fuertemente capitalizadas que han afrontado con gran éxito los retos de la internacionalización y la diversificación, con multitud de medianas y pequeñas empresas que tienen una capitalización reducida. Con referencia a estas últimas, cabe indicar cómo el origen de su débil capitalización radica en el excesivo recurso al endeudamiento ajeno, favorecido por la facilidad de acceso al crédito en los años de expansión de la demanda en el sector, y respaldado por la rentabilidad sobre ese reducido capital. Sin embargo, el drástico recorte del beneficio observado en la actualidad y la dificultad para reducir el endeudamiento, al contrario de lo que han hecho las empresas de mayor tamaño que en han disminuido su endeudamiento bancario un 30% en los dos últimos años, configura un escenario muy preocupante para buena parte del sector empresarial.

En estas condiciones, las consecuencias del doble shock simultáneo, de oferta y demanda, pueden ser devastadoras sobre el tejido empresarial de obra civil. En esta situación, la única posibi-



lidad es la extremada reducción de costes en un intento por ganar eficiencia, lo que sin duda supondrá ajustes añadidos de empleo en el sector.

El reto, en esta difícil situación, es que la inevitable reestructuración del sector se realice de la forma más ordenada y eficiente que sea posible. Para ello deben priorizarse dos aspectos fundamentales que están intensamente relacionados. Será imprescindible acelerar el Plan Extraordinario de Infraestructuras (PEI) en el que la financiación privada tiene un importante protagonismo. De esta forma, podrán moderarse los efectos del shock negativo de demanda. El impulso definitivo de este plan, actualmente pendiente de licitación en parte sustancial, requiere la participación de las constructoras y entidades financieras, que deberán aportar la financiación necesaria, y la completa solución de los problemas pendientes que, en la actualidad, persisten en el sector concesional.

Resultará necesario, además, que al sector concesional se le dote de un adecuado marco normativo en el que la eficiencia, entendida como la suma de su rentabilidad económica y social, no sólo en el corto plazo sino también en el medio y largo, constituya el principio fundamental a la hora de acometer la realización de las obra públicas.

Por último, es imprescindible adoptar la reciente Ley de Morosidad a la normativa europea y hacerlo con rapidez para evitar la subida de costes asociada a la misma que, en una situación de fuerte restricción de demanda, tendría efectos muy devastadores sobre el sector.



## Capítulo 5

# Concesiones de obra pública

El hito más positivo y destacable en la actividad concesional ha sido la contratación internacional realizada por los principales grupos de infraestructuras y servicios españoles, asociados en SEOPAN, en 2010 y primer semestre de 2011. Estas compañías han consolidado nuevamente su liderazgo global en la actividad concesional de infraestructuras y servicios, al haber contratado, en términos de valor de concesión, actuaciones por valor igual a 18.345 millones de euros, concentrándose el 88% de la cifra anterior en Europa (37,1%), Norte América (el 29,7%) y América Latina (el 21,3%), y repartiéndose el resto en Australia (6%) Asia (4,3%) y Oriente Medio (1,7%). Las concesiones de carreteras han sido las infraestructuras predominantes de esta contratación al representar casi el 60% del total contratado, seguidas de las concesiones de agua (15,8%), hospitales (10,4%), residuos (8,8%), energía (4,4%) y puertos (1,3%). Las cifras anteriores permiten mantener el liderazgo mundial de estas compañías en el ranking anual mundial que edita la revista norteamericana *Public Works Financing*, y que en términos acumulados desde 1985 les otorga la titularidad del 40% del negocio concesional, y del 47,7% de la inversión total realizada.

En lo relativo a la actividad concesional nacional, es destacable el papel adquirido por las Comunidades Autónomas que en 2010 licitaron concesiones por valor de 10.180 millones de euros, y más recientemente (mayo de 2011) el impulso del Ministerio de Fomento con la licitación de las actuaciones CPP de superestructura, energía y señalización de la Línea de Alta Velocidad a Galicia, con un valor de concesión licitado de 2.048,9 millones de euros.

No obstante lo anterior, y a pesar de las bondades de las cifras de contratación anteriores obtenidas en el mercado nacional, subsisten en el mismo importantes cuestiones pendientes de solución, y que es preciso resolver si España no quiere perder el impulso inversor de sus principales compañías de infraestructuras en un escenario presupuestario cada vez más restrictivo. El retorno fiscal y la creación de empleo de la obra civil junto a la experiencia y liderazgo mundial en la actividad concesional de las compañías de infraestructuras españolas son dos argumentos que el sector público español debe utilizar para en beneficio de todos, diseñar una política más eficiente en la promoción de la obra pública y conseguir con ello impulsar la recuperación económica española.



## 5.1.- Licitación pública en 2010.

La utilización del modelo concesional por parte de las Administraciones Públicas ha sido uno de los grandes avances de la licitación pública de los últimos años, sobre todo tras la aprobación en 2003 de la Ley Reguladora del Contrato de Concesión de Obras Públicas, que se incorporó como tal a la Ley de Contratos del Estado. Las ventajas del sistema concesional son múltiples al anticipar la inversión pública en infraestructuras, beneficiarse de las mejoras de eficiencia y flexibilidad del sector privado en su gestión y explotación, y contribuir a la reducción del déficit público, cuestión esencial en la situación presupuestaria actual. A este respecto, cabe recordar que el Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte para 2005-2020 (PEIT) estableció que las concesiones deberían alcanzar como mínimo el 20 por ciento de la inversión total programada.

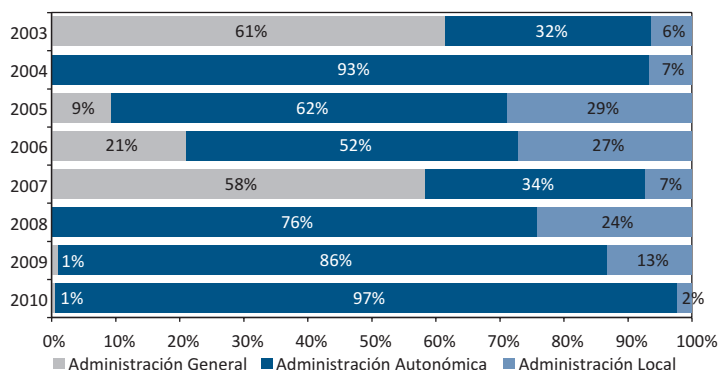
A nivel mundial, 2010 no ha sido el mejor año para el sistema concesional. Se ha producido una contracción de la inversión debido a los recortes fiscales realizados en los diversos países y por ende a una menor participación de los gobiernos en la financiación de las infraestructuras. A pesar de ello, es preciso señalar la renovada confianza en este modelo de inversión, demostrada por las principales economías desarrolladas, que, en los casos de Alemania, Francia y Estados Unidos, lo han incorporado en el desarrollo de los planes que han puesto en marcha para estabilizar sus economías.

Por el contrario, 2010 ha sido un buen año desde la perspectiva de la licitación de concesiones en España, que ha visto ampliado su volumen de licitación un 117 por ciento. En lo relativo a la Administración General del Estado, hay que destacar que tan sólo ha licitado 64 millones de euros bajo esta modalidad, aunque es preciso indicar también que en el primer semestre de 2011 el Ministerio de Fomento licitó en régimen de colaboración público privada las actuaciones de superestructura de vía, energía y señalización de la LAV a Galicia con un importe total de 2.048,9 millones de euros (valor de concesión). En lo relativo a las Comunidades Autónomas es reseñable el esfuerzo realizado en 2010, al haber licitado un volumen de 10.180 millones de euros licitados, el 97 por ciento del total, y los Ayuntamientos, con 240 millones de euros, que representa el 2 por ciento restante.

Como se muestra a continuación, se constata el enorme protagonismo que tienen las infraestructuras de carreteras en las concesiones. En 2010 se licitó un importante paquete de actuaciones, relacionadas con el Plan RED de la Comunidad de Aragón, por un importe superior a los 5.200 millones de euros. Es en este apartado en el que, sin duda, más avanzada se encuentra España en participación mixta público-privada, y es por ello que en la situación actual es imprescindible potenciar la licitación de estas infraestructuras como una de las medidas para paliar los efectos de la crisis. La puesta en marcha de la SEITT en 2005 tenía como objetivo principal canalizar la entrada del capital privado en las infraestructuras ferroviarias y de carreteras, y parece razonable suponer que en las condiciones actuales de dificultad para encontrar financiación se deba potenciar esta vía como así viene reclamando el sector.

Gráfico 5.1.

### Las licitaciones de obra pública realizadas a través de concesiones: reparto por agentes, (expresado en porcentaje)



Fuente: SEOPAN

En 2010 ha tenido también un protagonismo relevante la licitación de concesiones de proyectos de movilidad urbana, con un volumen total licitado de 1.410 millones de euros que se atribuye fundamentalmente a una actuación del metro de Barcelona. Igualmente notoria ha sido la licitación pública de concesiones de infraestructuras hospitalarias con un volumen total licitado de 1.379 millones de euros destacando la construcción y explotación del hospital de Vigo, y la licitación de otras infraestructuras con 1.099 millones de euros entre las que destaca la construcción y explotación de una red de comunicaciones de banda ancha en Cataluña.

Cuadro 5.1.

### Las licitaciones de concesiones por tipos de infraestructuras

(Licitaciones con importe superior a 6 mill. de euros)

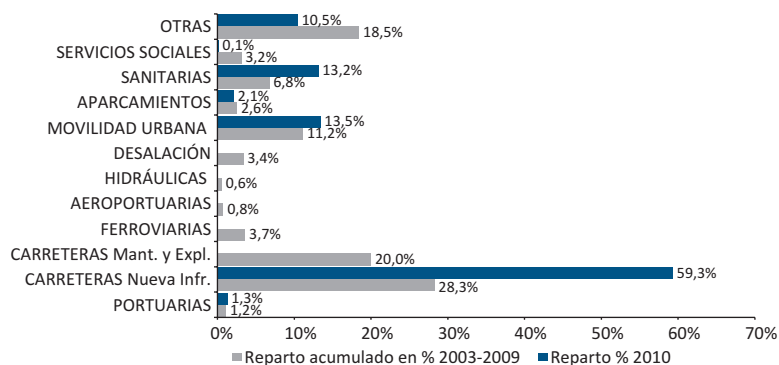
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Var. 10/09
PORTUARIAS	100,1		292,4	7,5			56,7	139,3	145,5%
CARRETERAS:									-
- Nueva Infraestructura	2.321,1	259,3	1.632,8	417,3	2.723,9	481,1	3.316,0	6.218,4	87,5%
- Mantenimiento y explotación	0,0	1.513,4	697,5	0,0	5.689,4				-
FERROVIARIAS	1.443,1								-
AEROPORTUARIAS	113,8			185,2					-
HIDRÁULICAS	0,0			210,4	12,8				-
DESALACIÓN	199,7		35,9	947,1	152,8				-
MOVILIDAD URBANA		104,4	422,6	944,1	363,3	2.490,4	84,0	1.410,9	1580,6%
APARCAMIENTOS	33,3	78,2	193,1	284,6	85,9	196,9	141,1	221,8	57,2%
SANITARIAS		431,3	1.422,3		48,5	68,1	700,0	1.379,0	97,0%
SERVICIOS SOCIALES	792,1	26,6	265,5	9,1	60,6	21,5	71,3	15,3	-78,5%
OTRAS	690,2	367,7	1.946,2	1.527,8	545,8	1.762,1	452,3	1.098,7	142,9%
<b>TOTAL</b>	<b>5.693,4</b>	<b>2.780,9</b>	<b>6.908,2</b>	<b>4.533,0</b>	<b>9.683,0</b>	<b>5.020,0</b>	<b>4.821,4</b>	<b>10.483,4</b>	<b>117,4%</b>

Fuente: SEOPAN



Gráfico 5.2.

### La distribución porcentual de las concesiones por tipo de infraestructuras (expresado en porcentaje)



Fuente: SEOPAN

## 5.2.- Plan Extraordinario de Infraestructuras: contratación de la LAV a Galicia.

La contratación de la finalización de la línea de alta velocidad a Galicia es uno de los ejes principales del Plan Extraordinario de Infraestructuras, PEI, presentado el 7 de abril de 2010 por el Presidente del Gobierno y el Ministro de Fomento. Dicho Plan, analizado en detalle en el anterior informe económico de SEOPAN, contempla la licitación de un importante volumen de actuaciones en régimen de colaboración público privada (17.000 millones de euros), siendo el ferrocarril el principal protagonista al concentrar el 70% del total de inversión a realizar.

El planteamiento inicial para la contratación de la línea de alta velocidad a Galicia contemplaba la licitación de 8 lotes de actuaciones, todas por procedimiento de colaboración público privada, con una inversión total inicial estimada de 4.860 millones de euros (C/IVA). El reparto de inversiones iniciales (en valor y porcentaje) de las actuaciones a realizar por especialidades era el siguiente:

- Infraestructura de vía, 3 lotes con inversión total inicial de 3.250 M€, el 66,8%,
- Superestructura de vía, 2 lotes con inversión total inicial de 585 M€, el 12,0%,
- Electrificación, 2 lotes con inversión total inicial de 375 M€, el 7,7%,
- Señalización, 1 lote con inversión total inicial de 650 M€, el 13,3%

Además de la inversión inicial, al tratarse de proyectos CPP, las actuaciones incorporan también las inversiones periódicas de conservación a realizar durante los 25 años de plazo de operación de la línea, fundamentalmente en trabajos de conservación de superestructura de vía, catenaria y señalización, con un valor actual estimado de inversión de 1.220 millones de euros. Incorporando las inversiones periódicas a las iniciales, el valor actual inicialmente propuesto de las inversiones a realizar durante el plazo de operación de la línea a Galicia totalizaba 6.080 millones de euros (C/IVA), tratándose sin duda del proyecto en régimen de colaboración público privada de mayor volumen de la historia de la obra civil española.

El Consejo de Ministros celebrado el 8 de abril de 2011 modificó sin embargo el planteamiento inicialmente previsto para la contratación de estas actuaciones, de forma que los 3 contratos o lotes de infraestructura de vía a contratar por procedimiento CPP, se reconvirtieron en 27 contratos, modificándose también el sistema de contratación (abandono del modelo CPP) que pasó a ser el contrato de obras público tradicional. En lo relativo a las actuaciones de superestructura de vía, electrificación y señalización no se realizó modificación alguna.

Las razones alegadas por la Administración que motivaron el cambio anterior son múltiples. Por un lado el reducido importe de las inversiones periódicas a realizar en las obras de infraestructura durante el plazo de concesión motivó la elección del procedimiento de contratación habitual al considerar la Administración que el modelo CPP inicialmente previsto para esta especialidad no aportaba ventaja alguna en lo relativo a las actuaciones de mantenimiento y conservación; y por otro la situación actual del sistema financiero aconsejaba reducir la cuantía inicial-



mente estimada a ser financiada por el sector privado. Además de las motivaciones anteriores, el procedimiento CPP de contratación diseñado para estas actuaciones implica un plazo total para la adjudicación de los contratos que varía de 12 a 15 meses al requerir 3 fases de actuación (fase previa de selección, fase de negociación y fase final de adjudicación), debiendo entender que en la decisión finalmente adoptada ha debido influir también la oportunidad de anticipar el inicio de la ejecución de estas actuaciones.

En relación a lo anterior, conviene matizar algunas cuestiones. La primera guarda relación con el notable incremento que sufre la financiación presupuestaria prevista inicialmente para estas actuaciones. El modelo de contratación previsto para las obras de infraestructura implicaba para el ADIF la certificación y pago directo del 40% de la inversión inicial realizada, abonándose el 60% restante (sujeto a unas determinadas condiciones) durante el plazo de operación de la línea. Al modificarse el procedimiento, la financiación presupuestaria inicialmente asignada a estas actuaciones se incrementa en cuantía igual al 60% de la inversión total inicial prevista que el sector privado debía financiar, y que significa cargar contra el presupuesto público 1.652 millones de euros (no considerada la financiación del IVA) más de lo previsto.

En relación a lo anterior, y de lo comentado en sucesivas ocasiones con las principales entidades financieras españolas se ha constatado siempre su disponibilidad para financiar estas actuaciones. En una primera estimación de SEOPAN (cuadro siguiente) y considerando una participación del BEI en la financiación de hasta el 30% de la inversión inicial a realizar, se obtenía una cifra total de inversión a financiar por el sistema financiero próxima a 1.000 millones de euros (excluido IVA), valor que contaba además con el debido apoyo contractual vía garantías y otras cuestiones técnicas recogidas en el pliego de contratación.

Cuadro 5.2.

#### Periodos medios de pago de las Administraciones públicas

Especialidad	Inversión total inicial C/IVA	Capital SPE		Financiación directa ADIF		Financiación SPE		Deuda SPE con BEI		Deuda SPE con bancos	
		%*	Valor (M€)	%*	Valor (M€)	%*	Valor (M€)	%*	Valor (M€)	%*	Valor (M€)
Infraestructura	3.250	5%	163	40%	1.300	55%	1.788	30%	975	25%	813
Superestructura de vía	585	5%	29	40%	234	55%	322	30%	176	25%	146
Electrificación	375	10%	38	40%	150	50%	188	30%	113	20%	75
Señalización	650	10%	65	40%	260	50%	325	30%	195	20%	130
<b>Total</b>	<b>4.860</b>	<b>6%</b>	<b>294</b>	<b>40%</b>	<b>1.944</b>	<b>53,9%</b>	<b>2.622</b>	<b>30%</b>	<b>1.458</b>	<b>24%</b>	<b>1.164</b>

\* porcentajes referidos a la inversión total inicial

\*\* Cantidades en millones de euros C/IVA

La segunda reflexión guarda relación con el número de contratos final a realizar en las actuaciones de infraestructura, que pasan de 3 a 27. Se ignoran las razones que han podido motivar tal decisión, pero desde un punto de vista técnico es difícil entender esta modificación. Del total de los 27 nuevos tramos de infraestructura a licitar, más de la mitad (16) son actuaciones que conllevan la

ejecución de túneles. Teniendo en cuenta que las principales empresas tienen actualmente 56 tuneladoras de las que 34 tienen un diámetro adecuado para la ejecución de túneles ferroviarios de alta velocidad, la modificación realizada podría tener el efecto de incrementar todavía más el parque de tuneladoras en propiedad de las empresas constructoras españolas, cuestión incoherente con la situación actual y futura de nuestra obra civil en materia de contratación. Obviamente, el coste de coordinación de las obras no será el mismo si se hubiera decidido acometer la ejecución de las obras de infraestructura en 3 tramos en lugar de los 27 finalmente acordados.

### 5.2.1 Valoración del pliego CPP.

SEOPAN ha colaborado activamente en la revisión y formulación de observaciones del nuevo pliego CPP desarrollado por ADIF. La valoración final del pliego es positiva y al respecto cabe destacar el enorme esfuerzo y dedicación realizado por este órgano de contratación en su definición. No se trata de un pliego de concesión habitual, y si de un pliego de colaboración público privada con pagos procedentes en su totalidad de la Administración Pública contratante.

La primera versión de pliego se publicó en septiembre de 2010, formulándose distintas observaciones que junto a otras modificaciones realizadas por ADIF conformaron una nueva versión de pliego publicada en diciembre del mismo año, y que es prácticamente coincidente con la versión finalmente aprobada para la contratación de las actuaciones.

En lo relativo a los riesgos de expropiaciones la última versión de pliego incorporó en una nueva cláusula que los riesgos derivados de los procesos expropiatorios serán por cuenta de ADIF.

En lo relativo al régimen económico financiero del contrato se sustituyeron los 2 tipos de pago contemplados en la versión preliminar (pago de proyecto y construcción y pago por labores de mantenimiento) y en su lugar el pliego definitivo incorpora 3 nuevos: pagos durante la fase de construcción, pagos diferidos semestrales y pagos por disponibilidad (los dos últimos a realizar durante el periodo de explotación). En lo relativo a los pagos a realizar durante la fase de construcción (ADIF abonará el 40%) se corrige el porcentaje de las certificaciones mensuales que pasa a ser del 95% en lugar del 90% propuesto inicialmente, reduciendo del 10% al 5%, el porcentaje a retener al concesionario hasta la autorización de puesta en servicio de las instalaciones. Asimismo, el pliego final incorpora un mayor detalle de los pagos a realizar por ADIF durante el periodo de explotación:

- el primero de ellos es el pago diferido semestral que remunerará el 60% del coste de ejecución de las obras ofertado y sus respectivos costes de financiación según tipo de interés y condiciones del pliego; dicho pago será irrevocable y no podrá ser objeto de compensación por ADIF con cantidades adeudadas por la sociedad de propósito específico (SPE),
- el segundo pago será el mensual en concepto de pago por disponibilidad de las instalaciones (PPD), que estará sujeto a ajustes y correcciones y que comenzará a devengarse una vez obtenida la autorización de puesta en servicio salvo las excepciones previstas en el pliego.



Se elimina también del pliego lo inicialmente contemplado respecto a la comisión de gestión a abonar por la SPE a los socios igual a un porcentaje sin determinar de los ingresos por pago por disponibilidad recibidos por la SPE netos de las deducciones o ajustes que procedan.

En lo relativo a los criterios objetivos para la selección de candidatos se elimina del pliego la exigencia relativa a que el 50% de los trabajadores afectos a la ejecución del contrato pertenezcan a la plantilla de la empresa.

En lo relativo a la constitución de la sociedad de propósito específico se aclara que ADIF no está obligado a aportar recursos o a diluir su participación, *sin perjuicio de la posibilidad de que, según las circunstancias, ADIF pueda aprobar cualquiera de dichas medidas.*

En relación a la responsabilidad del adjudicatario se añade que los accionistas no responderán solidariamente con la SPE del cumplimiento de las obligaciones impuestas a la misma en el pliego.

En relación a los derechos a ocupar los terrenos necesarios se añade que *la sociedad de propósito específico (SPE) tendrá derecho a ocupar, y ADIF estará obligado a poner a disposición de la SPE, los terrenos necesarios para llevar a cabo la ejecución del contrato.* Se añade también que *la potestad expropiatoria será ejercida por la Administración General del Estado y el beneficiario de la expropiación será ADIF, que abonará el justiprecio de las expropiaciones.*

En relación a la ejecución del contrato se añade que *la SPE podrá ceder los derechos de cobro que ostente frente a ADIF conforme a Derecho, para que la cesión sea efectiva frente a ADIF será requisito imprescindible la notificación fehaciente al mismo del acuerdo de cesión. La eficacia de las segundas cesiones de los derechos de cobro cedidos por la SPE quedará condicionada al cumplimiento de idéntico requisito. Una vez que ADIF tenga conocimiento del acuerdo de cesión, la orden de abono será expendida a favor del cesionario. Antes de que la cesión se ponga en conocimiento de ADIF, los pagos a nombre de la SPE o del cedente surtirán efectos liberatorios.*

En relación a los gastos se añade que la SPE asume todos los gastos propios de la ejecución en su integridad del contrato, *con excepción de los gastos derivados de los procedimientos expropiatorios (en su caso).*

En relación a los supuestos de fuerza mayor (obligaciones de ADIF), se añade que ADIF no podrá exigir responsabilidades a la SPE cuando las actuaciones constitutivas de responsabilidad sean directamente imputables a cualquier otra Administración Pública.

En relación a las servidumbres, ocupación y uso de los terrenos se considera que ADIF gestionará, obtendrá y abonará a los propietarios de los terrenos las cesiones, permisos necesarios conforme a derecho de extracción o adición de tierras para la ejecución del movimiento de tie-



rras.... contratadas con la SPE siempre de acuerdo a lo indicado en el correspondiente proyecto constructivo aprobado por el ADIF.

En relación a los efectos de las modificaciones no sustanciales se añade que las variaciones resultantes de las modificaciones no sustanciales *se abonarán en los términos del pliego mediante pagos por obra, PPO y PPDif, salvo que las partes acuerden otro sistema de facturación y pago*. En la versión de pliego anterior, las variaciones mencionadas se abonaban en la certificación final.

En relación a los retrasos en la ejecución de las obras se considera que *los retrasos no imputables a la SPE podrán suponer la ampliación del plazo del contrato, el reajuste de las condiciones económica financieras por otros medios o la resolución del contrato con sujeción al presente pliego y a decisión de ADIF*.

En lo relativo a la revisión de precios durante el periodo de explotación se suprime lo propuesto en el pliego inicial de revisar únicamente la componente variable del pago por disponibilidad, y en su lugar se revisará la totalidad del pago por disponibilidad (PPD) de manera anual con el 85% de la variación del índice de precios al consumo nacional publicado por el INE a partir de la puesta en servicio de disponibilidad. En lo relativo a las actualizaciones del PPD a realizar anualmente y a su fórmula de revisión, el instante cero de referencia para la obtención del coeficiente es el mes de enero de 2011, en lugar de la fecha de presentación de ofertas recogida en el anuncio de licitación, que es lo que recogía la versión preliminar del pliego.

En relación a la franja diaria de mantenimiento se suprime la referencia de tres horas como franja diaria de mantenimiento que se consideraba en la primera versión del pliego, y en su lugar se indica que esta franja no será inferior a lo establecido en el cuadro de características.

En relación a los supuestos de riesgo compartido se añade un párrafo en relación al riesgo geotécnico y del subsuelo indicando que *la SPE asume exclusivamente el riesgo vinculado a las prestaciones objeto del contrato, tanto relativas al proyecto como a la ejecución de obras y a su conservación y mantenimiento*.

En relación al procedimiento general de cálculo del ajuste (riesgo compartido), se especifica que el ratio de cobertura del servicio de la deuda (RCSD) medio a utilizar como índice para el ajuste será el que *resulte del PEFD implantado y hasta ese momento el que resulte del plan de negocio de la oferta presentada por el adjudicatario*, sustituyendo a lo contenido en el pliego inicial que cuantificaba el ratio de cobertura del servicio de la deuda como el menor de los 2 valores siguientes; el RCSD de la oferta firme de financiación y/o contrato de financiación, o el que resulte del plan de negocio de oferta presentado por el adjudicatario.

En relación al ajuste en caso de refinanciación se añade un nuevo párrafo sobre refinanciación elegible que la define como *aquella que venga a producir una TIR nominal esperada superior a*



*la TIR original y en la medida en que dicha nueva TIR supere a la TIR original. En este sentido la TIR original será la TIR esperada o prevista según el modelo de oferta, a los efectos del cálculo de la ganancia de refinanciación. Es decir, no se considerará beneficio compartible aquel beneficio que fuese anticipado al momento de la oferta.*

En relación a los cambios normativos se añade nuevo párrafo con la definición de cambio normativo como *todo aquel que traiga causa de una sustitución, modificación, derogación o alteración de las normas que integran el ordenamiento jurídico vigente y de aplicación en el momento de la celebración del contrato.*

Se modifica también la distinción de cambios normativos:

- en los de carácter específico, se suprime la descripción de discriminatorios y en su lugar se especifica que *son todos aquellos que afecten de manera directa e inmediata a las materias que constituyen el objeto del contrato...*
- en los de carácter general, se establece que son *aquellos cambios de carácter general o cualquier otro que no tenga la consideración de específico en los términos del apartado anterior*. Este párrafo sustituye a otro del pliego anterior que indicaba cualesquiera otros cambios legales tendrán la consideración de un cambio general normativo y no darán derecho a compensación o compartición alguna salvo lo previsto en el pliego.

Se especifica además que *la SPE asume íntegramente el riesgo derivado de cambios normativos generales; no obstante el riesgo así asumido por la SPE en concepto de sobrecostes por cambios normativos generales está sujeto a un límite máximo conjunto igual al 15% del CTEO. Los sobrecostes que excedan de dicho límite máximo darán derecho a la compensación de los mismos por ADIF en los términos de ajuste previstos en este pliego.*

En relación a los retrasos por causa no imputable a la SPE y en el caso de retrasos motivados por fuerza mayor, hallazgos arqueológicos o posposición por ADIF del calendario por un plazo mayor de seis meses, entre los derechos que tendrá la SPE se incorpora uno nuevo: *en ningún caso se verá afectado el pago de los pagos diferidos que se hayan devengado.* Se añade también un nuevo párrafo que dice: *en aquellos supuestos en los que se produzca cualesquiera retrasos en la terminación de la obra y/o puesta a disposición como consecuencia de la duración de los procedimientos expropiatorios, ADIF estará obligada a otorgar una prórroga del plazo (s) correspondiente (s) igual al retraso ocasionado como resultado de los procedimientos expropiatorios.*

En relación al principio general de riesgo y ventura de las condiciones de cierre financiero se añade que *ADIF compartirá riesgo y ventura en relación a:*

1. *la variación en el tipo de interés base entre la fecha de presentación de la oferta final y la fecha de cierre financiero en las condiciones del apartado 106.4,*

2. *la variación en el margen de tipo de interés entre la fecha de presentación de la oferta final y la fecha de cierre financiero en las condiciones previstas en el 106.5*

En relación a los efectos de la resolución por causa imputable a la SPE, y en concreto a la relación del importe de compensación a abonar a la SPE, se añade un nuevo párrafo que establece que *para la determinación del importe de dicha compensación a la SPE por ADIF tendrá en cuenta e incluirá en dicha compensación a la SPE los gastos financieros devengados y pendientes de pago en virtud de los contratos de financiación del PEF, si bien este importe se tendrá en cuenta como parte de los daños y perjuicios irrigados por SPE a ADIF por resolución anticipada y serán exigibles separadamente a la SPE.*

### 5.2.2 Situación de la contratación de las actuaciones.

La previsión de licitación de los 27 contratos de infraestructura, sujeta en cualquier caso al grado de disponibilidad presupuestaria, se repartiría en la licitación de 18 contratos en 2011, 6 en 2012, 2 en 2014 y 1 en 2015. A la fecha actual de redacción de este informe, al menos 2 actuaciones de infraestructura tienen autorizada su licitación en Consejo de Ministros.

En lo relativo a las actuaciones a contratar por procedimiento CPP (diálogo competitivo), el 5 de mayo de 2011 se publicaron en el BOE los anuncios de licitación de las actuaciones de montaje de vía (*tramo Olmedo-Lubián-Ourense-Santiago*) y energía, control de tráfico, telecomunicaciones e instalaciones de protección civil y seguridad (*tramos Olmedo-Zamora; Zamora- Pedralba de Praderías y Pedralba de Praderías-Ourense*), culminando de esta forma la licitación todas las actuaciones CPP (diálogo competitivo) previstas en la LAV a Galicia.

La contratación de las actuaciones de superestructura de vía se desagrega en 2 lotes (Olmedo - Pedralba de la Pradería y Pedralba de la Pradería – Santiago) con un valor estimado del contrato de 565,8 millones de euros, y la relativa a las actuaciones de energía y señalización se en 3 lotes (LOTE 1: Instalaciones de energía del tramo 1 Olmedo-Zamora-Pedralba, LOTE 2: Instalaciones de energía del tramo 2 Pedralba-Ourense-Santiago. LOTE 3: Instalaciones de control de tráfico, telecomunicaciones y de protección civil y seguridad) con un valor estimado del contrato de 1.483,1 millones de euros. En total, el valor de las actuaciones licitadas asciende a 2.048,9 millones de euros, estando en ambos contratos casos las empresas licitadoras obligadas a mantener sus ofertas durante un plazo de 12 meses, y previéndose la invitación a presentar ofertas (procedimiento restringido) a 7 empresas en cada contrato.



### 5.3.- Autovías de primera generación.

La problemática en las concesiones de autovías de primera generación fue abordada en la Disposición Adicional Cuadragésima Segunda de la Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010, cuyos detalles y análisis están desarrollados en el informe económico de SEOPAN realizado en 2009.

No obstante lo anterior, la previsión de desembolso de los préstamos participativos en estas actuaciones se ralentizó en 2010 por diversas cuestiones de carácter administrativo que motivaron la modificación del procedimiento de tramitación inicialmente previsto, de forma que fue preciso incorporar dicha cuestión en la Ley 43/2010, de 30 de diciembre, del Servicio Postal Universal, publicada en el BOE el 31 de diciembre de 2010.

La modificación, recogida en el apartado 3 de la Disposición Adicional Octava de la citada Ley *<Medidas complementarias para el reequilibrio económico financiero de las concesiones de obras públicas para la conservación y explotación de las autovías de primera generación>*, modificó y simplificó el procedimiento para la aprobación del reequilibrio económico financiero y la concesión del préstamo participativo, exigiéndose únicamente para su aprobación por el órgano de contratación, la audiencia previa al concesionario y los informes de la Abogacía del Estado y de la Intervención Delegada. En lo relativo al desembolso del préstamo participativo, y de acuerdo a lo dispuesto en el Real Decreto – ley 8/2010 de 20 de mayo de medidas extraordinarias para la reducción del déficit público, se requería también el informe preceptivo y vinculante del Ministerio de Economía y Hacienda.

La modificación anterior supuso un reajuste de créditos e incremento presupuestario en las dotaciones previstas para los préstamos participativos de las autovías de primera generación, que fue recogida adecuadamente en la Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2011, cuya tramitación temporal fue coincidente con la de la Ley del Servicio Postal Universal.

En el primer semestre de 2011, las sociedades concesionarias y SEOPAN trabajaron para, conforme al nuevo procedimiento aprobado, agilizar la tramitación de las resoluciones de los reequilibrios económico financieros de las concesiones y del propio desembolso de los préstamos, cuestión que ha sido finalmente resuelta en el mes de junio.

En lo relativo al desembolso de los préstamos participativos, al finalizar junio, al menos 6 sociedades concesionarias ya los han percibido, debiendo desembolsarse el resto en el mes de julio de 2011. Las características del trazado de estos contratos y el porcentaje de las obras a realizar en variante, distinto en todos ellos, han arrojado distintas fechas de entrega de las obras, que en cualquier caso no implicarán retrasos importantes respecto a lo previsto inicialmente teniendo en cuenta la tremenda afección ocurrida en los plazos de tramitación.

De forma general, se puede concluir que la tramitación y desembolso de los préstamos participativos en estas actuaciones culmina la resolución de la problemática inherente al incremento presupuestario ocurrido en las obras iniciales a ejecutar en estos contratos.

## 5.4.- Autopistas de peaje.

La viabilidad de las autopistas de peaje españolas adjudicadas en los últimos 15 años, es uno de los temas centrales de la actividad concesional nacional. La evolución reciente de las cuestiones que determinan la viabilidad de las autopistas, y las distintas propuestas de soluciones realizadas y en estudio, se tratan separadamente en los apartados siguientes.

### 5.4.1 Sobrecostes de Expropiaciones.

La solución adoptada para la problemática relacionada con la sobrevaloración ocurrida en el coste previsto en las expropiaciones de las autopistas fue recogida en la Disposición Adicional Cuadragésimo Primera de la Ley de Presupuestos para el 2010. Afecta a un total de 10 autopistas de peaje y la solución adoptada consistió en la concesión de préstamos participativos a las sociedades concesionarias que debían cumplir una serie de requisitos, entre otros que el importe total de las expropiaciones excediera del 175 por 100 de las cantidades previstas por las concesionarias en sus ofertas. Los préstamos se solicitarán ante la Delegación del Gobierno en las Sociedades Concesionarias de Autopistas Nacionales de Peaje en los 15 primeros días naturales de cada trimestre.

Desde finales de 2010, varias autopistas de peaje superaron el porcentaje del 175 por 100, habiendo solicitado en enero de 2011, conforme a lo establecido en la disposición Adicional, la concesión de los citados préstamos. Al respecto, el Consejo de Ministros celebrado el 17 de junio de 2011, acordó la autorización de concesión de los préstamos participativos por sobrecostes de expropiaciones (los solicitados en el primer trimestre de 2011) a tres autopistas de peaje (Accesos de Madrid, Autopista del Henares y Autopista del Sureste), cuestión que a la fecha de redacción de este informe está pendiente de finalización (desembolso del Tesoro español a las citadas sociedades concesionarias). Asimismo se han formulado también varias peticiones de préstamos participativos a inicios del segundo trimestre de 2011 (abril), cuestión de momento no acordada en Consejo de Ministros, al encontrarse en evaluación.

### 5.4.2 Sobrecostes de obras adicionales.

La Disposición Adicional Cuadragésimo Primera de la Ley de Presupuestos para el 2010, incorporó también medidas para compensar las obras adicionales realizadas en las concesiones de peaje a requerimiento de la Administración Pública. La solución adoptada fue la de establecer las medidas necesarias que permitieran restablecer el equilibrio económico financiero de las concesiones, que preferentemente deberían ser el aumento de tarifas y/o del plazo concesional. La Disposición Adicional estableció un plazo de 3 meses desde la fecha de entrada en vigor de la Ley de Presupuestos para la finalización convencional de los procedimientos derivados de las reclamaciones ya presentadas por este concepto.



No obstante lo anterior, , con posterioridad a la entrada en vigor de la Ley de Presupuestos Generales del Estado, el Real Decreto Ley 5/2010, de 31 de marzo amplió la vigencia de determinadas medidas económicas de carácter temporal, en su artículo 2, *reequilibrio económico financiero de las concesiones de autopistas de peaje*, prorrogando hasta el 31 de diciembre de 2010 el plazo previsto en la Disposición Adicional Cuadragésimo Primera, relativo a la finalización convencional de los procedimientos derivados de las reclamaciones por obras adicionales ejecutadas. A pesar de la segunda modificación realizada, fue preciso prorrogar nuevamente hasta el 30 de junio de 2011 el plazo previsto para la finalización convencional de los procedimientos derivados de las reclamaciones por obras adicionales, cuestión que fue recogida en el apartado segundo <medidas complementarias para el reequilibrio económico financiero de las concesiones de autopistas de peaje> de la Disposición Adicional Octava de la Ley 43/2010, de 30 de diciembre, del Servicio Postal Universal publicada en el BOE el 31 de diciembre de 2010, y que se analiza con mayor detalle en el apartado siguiente.

Consecuencia de lo anterior, en el transcurso de 2011 los Consejos de Ministros celebrados los días 10, 24 y de junio, y 1 de julio, aprobaron sendos Reales Decretos de modificación de los términos de las concesiones administrativas para la construcción, conservación y explotación de las autopistas de peaje Santiago de Compostela – Ourense, tramo Santiago de Compostela – Alto de Santo Domingo, R4 y AP-6, para compensar los sobrecostes por obras adicionales realizadas a requerimiento de la Administración, y no recogidas en los proyectos constructivos aprobados en su momento.

Las modificaciones anteriores, son consecuencia de lo estipulado en la Disposición Adicional Cuadragésimo Primera, debiendo destacar el elevado plazo de tiempo transcurrido en la aplicación de esta medida respecto a la fecha de modificación de los proyectos constructivos (en algunos casos más de 8 años). Las modificaciones realizadas y medidas de reequilibrio adoptadas se llevan a cabo mediante la aplicación de incrementos graduales de tarifas y prórroga del plazo concesional, por lo que demorar la adopción de medidas de reequilibrio económico financiero en cualquier concesión, como es el caso, tiene implicaciones negativas para todos los participantes en el negocio concesional, debido ello a que implica una significativa reducción del plazo vivo de concesión sobre el que actuar, y en consecuencia del margen de maniobra disponible para poder implementar las medidas de reequilibrio que correspondan.

#### **5.4.3 Medidas de viabilidad adoptadas.**

La Disposición Adicional Cuadragésimo Primera de la Ley de Presupuestos para el 2010 comentada en los apartados anteriores, recogía un apartado (sin numeración) denominado <otras fórmulas de financiación> en el que para el caso de que las medidas contempladas no posibilitasen el reequilibrio de la concesión, se pudieran adoptar otras fórmulas de financiación previo informe del Ministerio de Economía y Hacienda, que permitieran reequilibrar la concesión salvaguardando los elementos fundamentales del contrato en cuanto a riesgo del concesionario.

El antecedente establecido en la Disposición Adicional anterior tuvo como consecuencia la adopción, 12 meses después, de nuevas medidas para las autopistas de peaje en la Ley 43/2010, de 30 de diciembre, del servicio postal universal, de los derechos de los usuarios y del mercado postal, publicada en el BOE el 31 de diciembre de 2010. Dicha Ley, en el artículo 1 de su Disposición Adicional Octava incorporó la autorización para el establecimiento de una cuenta de compensación en determinadas sociedades concesionarias de autopistas de peaje dependientes de la Administración General del Estado.

Mediante la implantación de la cuenta de compensación se adelantan transitoriamente a las sociedades concesionarias los ingresos necesarios para mantener su estabilidad económica a corto plazo y se establece su devolución una vez que los tráficos se recuperen. Con ello se fijan unas condiciones que facilitan el reequilibrio económico-financiero a corto plazo para poder hacer frente a la adversaria coyuntura económica y a la fuerte caída del tráfico en dichas autopistas.

El funcionamiento de la cuenta de compensación permite a las sociedades concesionarias consideradas en el ámbito de aplicación de la Ley consignar anualmente durante un periodo de 3 años la diferencia entre los ingresos de peaje que se hubieran producido de haberse alcanzado el 80 por 100 del tráfico previsto en el plan económico financiero presentado en la oferta de licitación por dicha sociedad y los ingresos de peaje derivados del tráfico real. Los ingresos reales de cada año serán los que figuren en las últimas cuentas auditadas, y la aprobación y abono del importe consignado en la cuenta de compensación se realizará anualmente. Las cantidades consignadas en la cuenta de compensación serán a su vez abonadas a la Administración concedente durante el periodo de vigencia de la concesión o hasta que se cancele la cuenta. Asimismo, cuando las últimas cuentas auditadas arrojen unos ingresos reales de peaje superiores a los previstos en el plan económico financiero de la oferta de licitación, la sociedad concesionaria, en enero del ejercicio siguiente, consignará en la cuenta y con signo negativo, el 50 por 100 de la diferencia entre los ingresos reales de peaje y los previstos en dicho plan económico financiero.

Además del límite de 3 años impuesto para el periodo de vigencia de la cuenta, se estableció también que la cantidad a consignar anualmente en la cuenta no fuese superior al 49 por 100 del importe resultante de sumar a los ingresos anuales de peaje de la concesión la cantidad a consignar. Dicha cantidad estaría sujeta al límite de las disposiciones presupuestarias fijadas cada año en la Ley de Presupuestos Generales del Estado para este concepto, fijándose en la Ley para el ejercicio 2011 un importe máximo de 80,1 millones de euros.

El límite del 49 por 100 establecido por la Administración Pública para la cantidad a consignar anualmente en la cuenta de compensación guarda relación con la contabilidad pública y los criterios que al respecto deben vigilarse para cumplir los criterios de Eurostat del déficit público en las concesiones denominadas puras, o aquellas en las que los ingresos provienen de los usuarios.



El límite de 3 años fijado para el periodo de vigencia de la cuenta de compensación, resulta claramente un periodo insuficiente para sostener transitoriamente la viabilidad de las concesiones, y a la vez demasiado restrictivo frente a las exigencias de la Comisión Europea sobre esta materia. Obviamente, cualquier medida de viabilidad de este tipo que se implante en una concesión debe tener un carácter transitorio, pero ello no implica, en absoluto, restringir su periodo de vigencia a un periodo de tan solo 3 años en unos contratos que en muchos casos tienen más de 25 años de plazo concesional pendiente. En las circunstancias financieras actuales, limitar además de esta forma el periodo de vigencia de la cuenta de compensación implica la práctica imposibilidad de estructurar financiación alguna a largo plazo y en consecuencia poder garantizar los fondos derivados de la permanencia de las entidades financiadoras y de los accionistas de estas actuaciones, y, en definitiva, la continuidad de la prestación del servicio público.

La duración establecida para el periodo de vigencia de la cuenta de compensación, en vigor desde el 1 de enero de 2011, es una cuestión pendiente de solución, y ante la que el sector ya ha trasladado su disconformidad al considerar que el plazo de tiempo fijado resta toda la eficiencia y alcance concebidos en la definición de esta nueva e importante medida. Otra desventaja del escaso periodo fijado es la propia renuncia de la Administración Pública a poder minorar el importe de la cuenta de compensación como consecuencia de la previsible mejora de los tráficos que se deberá producir cuando la coyuntura económica mejore. Al respecto, la Administración General del Estado lleva tiempo trabajando en la mejora de esta cuestión y en otras nuevas medidas de viabilidad, aunque a la fecha de redacción de este informe se desconoce detalle alguno de las mismas. Estas nuevas propuestas son esenciales para el sector concesional español, tanto en lo relativo a la cuenta de compensación como en las nuevas medidas de viabilidad que se formulen, dado que en algunas autopistas de peaje en explotación la implementación de la cuenta de compensación sigue siendo una medida insuficiente para compensar transitoriamente su viabilidad actual.

En lo relativo al importe a consignar en la cuenta de compensación en 2011, dado que las sociedades concesionarias deben presentarlo a la Delegación del Gobierno en las Sociedades Concesionarias de Autopistas Nacionales de Peaje en el mes de enero de cada año, y que los ingresos reales de peaje a considerar son los que figuren en las últimas cuentas auditadas, la liquidación de la cuenta a realizar en 2011, se referirá necesariamente a la actividad concesional del año 2009.

La cuenta de compensación a las sociedades concesionarias contempladas en la Ley para 2011, fue autorizada por el Consejo de Ministros celebrado el 10 de junio, estando pendiente de realización el abono de la misma a las sociedades concesionarias por el Tesoro español, cuestión no realizada a la fecha de redacción de este informe, pero que necesariamente se deberá realizar en el transcurso del mes de julio. El importe de la cuenta autorizado para 2011 es de 80,1 millones de euros.



# RECUADRO 5.1.

## La geometría de las radiales de la capital

En el año 2000 la Administración Central decidió resolver los problemas de congestión en los accesos y en las vías de circunvalación de Madrid mediante un plan innovador. Básicamente consistía en construir una nueva circunvalación a la capital y, simultáneamente, cuatro nuevos accesos transversales a dicha vía que servirían de alternativa a los existentes. Un gran círculo (M-50) de 92 kilómetros de longitud y cuatro rectas (radiales) con un total de 180 kilómetros, todo en uno y con una ventaja adicional: la operación sería financiada en su totalidad por el sector privado. Es decir, ni la construcción, ni tampoco la conservación ni la explotación de la circunvalación y de los accesos transversales se financiarían con impuestos. Aún más, los usuarios de la nueva gran circunvalación no deberían pagar por su uso. Serían sólo los usuarios de las cuatro rectas los que, con sus peajes, financiarían todo el Plan. Éste se aprobó y los números iniciales arrojaron una inversión total (construcción y expropiaciones) de 1.756 millones de euros, que se repartían en 811 millones para el gran círculo (77 en expropiaciones y 734 en construcción) y 945 millones para las 4 rectas (75 en expropiaciones y 870 en construcción).

De esta forma, los 65.000 ciudadanos que utilizan diariamente el gran círculo no saben que disfrutan de una infraestructura que ha resultado gratis para el Estado y que debería pagarse con los peajes de los ciudadanos que circulan por las cuatro rectas. Adicionalmente, los ingresos de los peajes de las cuatro rectas son muy insuficientes para cubrir una inversión que se ha duplicado respecto a la prevista inicialmente como consecuencia de actos y decisiones de la propia Administración.

El plan inicial de las radiales de Madrid permitía obtener a las empresas concesionarias una tasa interna de rentabilidad en el entorno del 10%. A partir del quinto año habría beneficios contables, en el undécimo se empezarían a pagar impuestos tras compensar las bases negativas anteriores, y al llegar al vigésimo año se habría devuelto toda la deuda empleada en la financiación. Unas cifras razonables en aquellos momentos.

Sin embargo, acaecieron tres hechos relevantes, absolutamente ajenos a las sociedades concesionarias, que afectaron al plan original.

- Primero, el coste de expropiaciones previsto inicialmente (152 millones de euros), por decisión exclusiva de las distintas Administraciones, creció de forma vertiginosa hasta alcanzar la cifra de 1.500 millones de euros, 10 veces superior a la inicial. El motivo principal fue adoptar para el suelo rústico o no urbanizable valoraciones similares a las del suelo urbanizable, resultado de las decisiones tomadas por los Jurados de Expropiación Forzosa, los Tribunales Superiores de Justicia y el propio Tribunal Supremo, no por las empresas.
- Segundo, la inversión en construcción prevista inicialmente (1.644 millones de euros), por decisión y peticiones de las distintas Administraciones, aumentó 500 millones de euros (casi un 30%).
- Tercero, los tráfico reales, y en consecuencia los ingresos derivados, han tenido un comportamiento desigual; mientras en el círculo (coste cero para los ciudadanos) el tráfico se sitúa en los valores previstos en el plan con una intensidad media diaria de 65.000 vehículos, en las cuatro rectas es un 40% del tráfico previsto en el estudio aprobado por la Administración en el momento de lanzamiento del Plan, con una intensidad media diaria agregada de 40.000 vehículos.

En términos de inversión, los hechos anteriores implican que, frente a un coste inicial previsto para el Plan de 1.756 millones de euros, el coste real final se situaría en torno a 3.604 millones de euros, más del doble. A su vez, el cash-flow anual y, por supuesto, el beneficio contable son crecientemente negativos como consecuencia del menor volumen real de ingresos por tráfico respecto a lo previsto inicialmente.



## 5.5.- Propuestas de viabilidad para las autopistas de peaje en explotación.

Las posibles soluciones y medidas a implementar para resolver de forma definitiva la viabilidad actual de las autopistas de peaje españolas adjudicadas en los últimos 15 años, garantizando la permanencia de las entidades financiadoras, y, en definitiva, la continuidad de la prestación del servicio público mediante la consecución de una mínima viabilidad, son las indicadas a continuación.

Para conseguir estructurar una financiación a largo plazo en las autopistas de peaje consideradas, es imprescindible extender el periodo de vigencia de la cuenta de compensación a un mínimo de 20 años. Por otro lado, en aquellas sociedades concesionarias, incluidas o no entre las receptoras de la cuenta de compensación, en las que el déficit de tráfico real es muy superior al 50% del considerado en las estimaciones de oferta, es igualmente necesaria la adopción de otras medidas adicionales.

Según se ha indicado, el plazo vigente de la cuenta de compensación, 3 años, no permite reestructurar y refinanciar a medio y largo plazo la deuda actual de las autopistas, y al respecto es preciso reiterar que la financiación actual de las autopistas de peaje está prorrogada en base a garantías y capital adicional aportados por sus accionistas, situación que no es posible sostener por mucho más tiempo, con pérdida creciente de rentabilidad esperada y en ruptura del principio de financiación de proyecto

Para minimizar el impacto presupuestario en las cuentas públicas derivado de la extensión de la cuenta de compensación y de otras medidas a adoptar para dar viabilidad a las sociedades concesionarias, se proponen a continuación un conjunto de medidas que permitirían incrementar y maximizar los ingresos tanto de las sociedades concesionarias, como de la propia Administración Pública para sufragar ésta con ingresos extra-presupuestarios.

1. Medidas para disminuir el importe de la cuenta de compensación y otras medidas a implementar mediante la mejora de ingresos de las concesionarias:
  - i) Aprovechar la capacidad de generación de ingresos adicionales que existe en las concesiones actuales a través de la tarificación de sus tramos libres de peaje.
  - ii) Establecer un diferencial positivo en el límite de velocidad a imponer en la red de autopistas de peaje respecto a los límites vigentes en el resto de la red de carreteras. La justificación de esta medida se fundamenta en el trazado de las autopistas de peaje en explotación, que, al ser totalmente en variante y no haberse apoyado en infraestructuras pre existentes no tiene limitaciones o condicionantes de velocidad, por el significativo menor índice de accidentalidad que se obtiene en la red de autopistas de peaje, y por la menor intensidad de tráfico existente en las autopistas respecto al resto de carreteras de la red general.

- iii) Realización de un estudio que mejore las deficiencias actualmente detectadas en la señalización y conectividad de las autopistas de peaje en su interacción con el resto de la red de carreteras favoreciendo la creación de itinerarios a través de las mismas.
  - iv) En las autovías de acceso a grandes núcleos urbanos, estudiar la posibilidad de reservar, exclusivamente en las horas punta, parte de la plataforma actual de estas vías al transporte colectivo. Esta medida apoyaría y fomentaría un mayor uso del transporte público, y permitiría además reducir los costes de congestión habituales en los citados periodos de uso, en base a una mayor utilización de la capacidad de los corredores, claramente infrautilizada.
  - v) No mejorar ni incrementar la capacidad de las vías libres de peaje que configuran las alternativas de los corredores concesionados y paralizar las actuaciones actualmente programadas y no realizadas. Existen en España algunos corredores con hasta 3 corredores de alta capacidad paralelos (autovía libre, concesión de autovía por peaje sombra y concesión de autopista de peaje), situación que no tiene justificación económica alguna.
  - vi) Fomentar la cultura de uso de las autopistas de peaje por parte de las instituciones públicas.
2. Medidas para sufragar por parte de la Administración la cuenta de compensación y otras medidas adicionales con ingresos extra-presupuestarios.
- i) Estudiar e implementar a medio plazo la tarificación de vehículos en las vías principales de transporte por carretera. En países como Portugal y Francia, se está migrando a un modelo de tarificación por uso en vías que hasta hace bien poco eran de uso gratuito para los usuarios, incluidos tramos que estaban concesionados por el sistema de peaje sombra, como sería el caso de las autovías de primera generación.
  - ii) Estudiar e implementar a medio plazo la tarificación de vehículos en las vías gratuitas y alternativas de acceso a las grandes ciudades.
  - iii) Estudiar e implementar en concesiones de autopistas de peaje maduras próximas a finalizar, la nueva licitación de los contratos actuales garantizando un Valor Actual Neto – VAN – fijo y predeterminado que permita captar recursos de inversores institucionales y en los mercados de capitales.



## 5.6.- Rentabilidad a exigir al capital de un proyecto de concesión.

Una de las cuestiones de la actividad concesional española más controvertida y común en la totalidad de nuevas actuaciones que se licitan por el conjunto de las Administraciones Públicas, es la rentabilidad del capital contemplada en las bases de licitación.

La rentabilidad neta de impuestos a exigir al capital (a la parte financiada con *equity*) para aceptar un proyecto de inversión es el resultado de agregar los siguientes tres sumandos:

- (i) la tasa libre de riesgo en España,
- (ii) la prima de riesgo media de mercado, exigida a una cartera diversificada de acciones en exceso sobre la renta fija,
- (iii) la prima de riesgo adicional y específica del proyecto en función del riesgo concreto e individual del negocio de que se trate.

En lo relativo a la actividad concesional, se trata de proyectos que se materializan en una inversión sujeta al régimen de concesión, y es perfectamente aplicable este esquema general.

El primer sumando, tasa libre de riesgo en España, es el más sencillo de los tres porque observando las obligaciones del Estado al mayor plazo existente (30 años) se obtiene un valor en la fecha de redacción de este informe, a mediados de 2011, que, aproximadamente, es del 6%.

Para la obtención del segundo sumando, prima de riesgo del mercado para la renta variable que habría que exigir a una cartera diversificada de acciones sobre las obligaciones, existe abundante literatura y controversia. Teniendo en cuenta el momento de crisis económica actual en España, y considerando también la situación del sistema financiero español, la preocupación de las entidades financieras por su capital y por la liquidez, así como la enorme aversión al riesgo existente, tiene bastante justificación técnica considerar actualmente una tasa superior al promedio del 4% que es la referencia media considerada por los estudiosos y expertos<sup>1</sup> en esta materia. Al respecto habría que considerar como prima de riesgo de mercado, una banda que tenga su punto mínimo en el 4% y que vaya, al menos, hasta el 5 ó 6%.

El tercer sumando, prima adicional de la empresa de que se trate o, en este caso, del proyecto concreto, debe recoger los riesgos individuales del negocio, tanto los relativos al sector de la obra civil en su conjunto, como los particulares del sector concesional. Respecto a la situación actual de la obra civil española, es notoria la negativa situación histórica que atraviesa, y son públicos los ajustes llevados a cabo por el Gobierno en los Presupuestos Generales del Estado

<sup>1</sup> Tesis mantenida, entre otros, por el profesor Pablo Fernández, Doctor en Finanzas (Ph.D. in Business Economics). Harvard University, en su estudio "Prima de Riesgo del Mercado: Histórica, Esperada, Exigida e Implícita", publicado en *Universia Business Review*, primer trimestre de 2009.

en el periodo 2010/2014. El último programa de actualización presupuestaria presentado por el Gobierno español en abril de 2011, fija una evolución del peso de la inversión pública (Estado, sin empresas del sector público) sobre el PIB que pasará del 4,4% alcanzado en 2009 al 2,6% en 2013 y 2014. En lo relativo al negocio concesional nacional, son igualmente conocidas las múltiples dificultades por las que atraviesa tanto a nivel estatal, como autonómico. En lo relativo al Estado, un primer ejemplo son las dificultades ocurridas en la construcción y financiación de los 10 contratos de autovías de primera generación, que se adjudicaron mediante unos pliegos de contratación inadecuados. Igualmente destacable es la situación actual de al menos 10 concesiones de autopistas de peaje en explotación, entre los que se incluyen las 4 autopistas radiales de acceso a Madrid. Por un lado, el tremendo sobrecoste de las expropiaciones del suelo rural, y por otro el histórico descenso ocurrido de los tráficos previstos en estas autopistas, han comprometido seriamente la viabilidad actual de estas actuaciones. A nivel autonómico, es también reseñable la problemática actual del negocio concesional con ingresos procedentes de la Administración Pública, como así lo demuestra la no presencia de la totalidad de los mayores grupos de infraestructuras españoles en la licitación del Plan Red de Aragón, o los problemas actuales de las concesiones en peaje en sombra catalanas, cuestión sobre la que el Gobierno de la Generalitat anunció recientemente la posibilidad de instrumentar peajes directos a los usuarios en estas actuaciones.

Por tanto, teniendo en cuenta la situación actual anterior, tanto del sector de la obra civil en España, como del negocio concesional nacional, la prima adicional a considerar hoy para este tipo de proyecto debe ser muy significativa, dada:

- las dificultades existentes,
- los precedentes desfavorables que existen en las decisiones del Gobierno y de la Administración de Justicia

De hecho, las constructoras y concesionarias cotizan en Bolsa con una alta volatilidad (elevada beta), otro índice de que la prima de riesgo adicional y específica debe ser alta. Está absolutamente justificado, por tanto, emplear una beta claramente superior a la unidad que se establece en el nivel de 1,5 lo que supone una prima adicional de 2 puntos, en el caso de una prima de riesgo de mercado de 4 puntos, y de 3 puntos si aquella es de 6.

Sumando los 3 valores anteriores, se obtiene una rentabilidad a exigir al capital en un proyecto de concesión para el sector de la construcción no inferior al **12%** ( $6 + 4 + 2$ ) y que, en su parte alta de la banda, llegaría hasta el **15%** ( $6 + 6 + 3$ ).

Si se comparan los valores anteriores con las rentabilidades anunciadas por las AAPP en los proyectos de concesión licitados recientemente y con previsión de licitación a corto y medio plazo, no se encuentra un solo ejemplo en el que la rentabilidad neta de impuestos a exigir al capital esté dentro del intervalo obtenido del 12% - 15%. Si se tiene en cuenta que en otros



países con seguridad jurídica igual o superior a la española, se están licitando importantes proyectos de concesión con rentabilidades netas para el accionista, en todos los casos, superiores al 15%, se puede afirmar que los intereses actuales de los principales grupos de infraestructuras españoles con capacidad real para realizar concesiones de infraestructuras de transporte y servicios están cada vez más centrados en el mercado internacional, en detrimento del mercado español. Tal situación no tiene justificación alguna si se tiene en cuenta que el futuro inmediato de la obra civil española tiene como principal solución para resolver la restricción presupuestaria proyectada hasta 2014, precisamente la promoción e intensificación de todo tipo de actuaciones en régimen de colaboración público privada.

Además de los argumentos anteriores, es también necesario insistir en que el rigor y corrección del proyecto de cualquier concesión debe ser, si cabe, superior al habitualmente exigido en los proyectos de construcción de obras contratados por el método tradicional. La determinación de la rentabilidad de un proyecto de concesión, entre otros factores es consecuencia directa de las inversiones iniciales a realizar, y es por ello que no se debe caer en el error de utilizar el volumen de inversión como medida para determinar la rentabilidad que se estime conveniente anunciar. De nada sirve anunciar en la licitación de cualquier concesión por disponibilidad rentabilidades para los accionistas, insuficientes en cualquier caso, del 10%, si del análisis del proyecto se obtienen déficit en el canon medio anual a percibir por el concesionario, inferiores al 50% de lo previsto en los pliegos.

Es por tanto prioritario resolver este problema, de forma que todas las Administraciones Públicas españolas sin excepción contemplen en las bases de licitación de sus concesiones una rentabilidad para el accionista que se encuentre dentro del intervalo de valoración exigido por los mercados, situación que además de garantizar la viabilidad del proyecto a largo plazo, facilitará enormemente su refinanciación en los mercados de capitales internacionales.

De los proyectos de concesión licitados o con previsión de licitación en 2010 y 2011, hay que indicar que todas las concesiones licitadas del Plan Red implican una rentabilidad real para los accionistas inferior al 9%; en 8 concesiones por disponibilidad en planificación por el Gobierno de la Generalitat Valenciana la rentabilidad fijada para el accionista varía del 7% al 9,72%, y en lo relativo a la concesión de la autovía A66 entre Benavente y Zamora (Ministerio de Fomento) se establece un límite inferior para la rentabilidad del accionista (antes de impuestos) del 7,5%.

## 5.7.- Tarificación por uso en infraestructuras de carreteras.

La oferta de infraestructuras viarias en España es una de las de más alta calidad de Europa. Pero, tanto para garantizar el mantenimiento de la red existente como para extender el nivel de calidad alcanzado a todo el territorio nacional, es necesario garantizar un determinado nivel de inversión. En la actual situación económica, que requiere el recorte del gasto público, la calidad de la red de carreteras puede resentirse de manera notable. Esta circunstancia obliga a realizar el análisis de nuevas fuentes de ingresos que, además de cubrir este déficit, permitan garantizar un nivel de gasto estable en la red de carreteras en el medio y largo plazo.

En la actualidad, ya existe un marco legal de ámbito europeo que permite el desarrollo de sistemas de pago por uso de la carretera, para vehículos pesados, en la Directiva de la Euroviñeta. Esta directiva ha sufrido recientemente una actualización (Directiva 2006/38/CE, de 9 de junio de 2010), con la finalidad de autorizar su aplicación a los vehículos de peso comprendido entre 3,5 y 12 toneladas (antes el límite se establecía para los vehículos de peso total máximo autorizado igual o superior a 12 toneladas). A lo largo de los últimos años, varios países europeos han venido aplicando la Euroviñeta con muy buenos resultados. Por poner un ejemplo, Alemania ingresa de media por este concepto 5.000 millones de euros anuales, lo que les permite, por una parte, mantener unas cifras estables de inversión en infraestructuras y, por otra, disponer de los fondos públicos equivalentes para satisfacer otras necesidades sociales.

Adicionalmente, el 30 de marzo de 2011, el Vicepresidente de la CE y Comisario de Transportes presentó un nuevo Plan de Movilidad que aspira a reducir el uso del automóvil particular y a financiar las infraestructuras mediante peajes generalizados. No obstante, a diferencia de lo que ocurre con los vehículos pesados, no existe un marco legal tan desarrollado para el caso de los vehículos ligeros. Esta diferencia sugiere la conveniencia de introducir primero el pago por uso a los vehículos pesados y extenderlo posteriormente a los ligeros.

En este contexto, el pago por uso de la carretera es una estrategia que no se ha introducido en ningún país en la escala que se propone aquí. Existen experiencias de redes de peaje, pero ninguna en la que una red por cuyo uso no se pagaba haya pasado a ser de pago. Por este motivo, SEOPAN ha realizado un análisis de viabilidad de la introducción de un pago por uso en la red de autovías de España, como fuente de financiación complementaria y estable al gasto público. A tal efecto, se han abordado los siguientes elementos a tener en cuenta a la hora de desarrollar su posible implementación:

- Un análisis de los niveles de ingresos esperados en las distintas autovías españolas.
- Las consideraciones legales a tener en cuenta, dado que la legislación española no considera el pago por uso de la carretera como una alternativa común. Esta excepcionalidad da lugar a que probablemente no exista el cuerpo legal necesario para desarrollar este tipo de estrategias sin requerir modificaciones legales.



- La selección de la figura legal más adecuada para el pago por uso, considerando cuatro posibilidades: impuesto, tasa, precio público y precio regulado. Cada una de estas alternativas tiene características distintas y sus implicaciones legales pueden ser muy relevantes para la viabilidad de la estrategia de pago por uso de la carretera.
- Las implicaciones de su implantación a vehículos pesados y ligeros, considerando que actualmente existen diversas experiencias de pago por uso de la carretera en Europa pero están limitadas a los vehículos pesados (Euroviñeta) o a un ámbito urbano definido (peaje urbano).
- La necesidad de una implantación por fases, teniendo en cuenta que el concepto es tan novedoso y contrario a lo conocido en España que no parece viable una implantación directa en toda la red de autovías y que afecte a todos sus usuarios.
- El futuro uso que se daría a estos ingresos, como elemento clave para facilitar la viabilidad de la introducción del pago por uso de la carretera. Debe determinarse por adelantado y con transparencia el uso a que se destinen los ingresos obtenidos.

En el estudio se ha calculado el orden de magnitud del nivel de ingresos que se obtendría para unos precios considerados razonables, y teniendo en cuenta las elasticidades de la demanda respecto al precio. La tarifa/km que, como hipótesis, se emplea en este estudio es de 10 céntimos de euro para vehículos pesados y de 4,5 céntimos de euro para los vehículos ligeros.

En una primera etapa, la introducción del pago por uso debería dirigirse a los viajes de larga distancia. A tal efecto, se consideran los ejes completos que forman todas las carreteras de alta capacidad libres de peajes, en su mayoría de titularidad estatal (tres cuartas partes) aunque en los últimos años la red autonómica ha crecido sensiblemente. Con este criterio se reduce la complejidad del sistema al no ser necesario tener en cuenta los movimientos de corta distancia, o agitación, generados por los núcleos urbanos. De esta forma, se toma como hipótesis que el cobro por uso de las carreteras se realice en los límites provinciales, de manera que los vehículos que pasen por ese punto deban pagar el coste asociado al tramo que representan.

La variable de demanda de viajes de larga distancia, relevante para este estudio, es el número de vehículos.km (totales y desagregados en vehículos ligeros y pesados) en los ejes considerados. Los tráficos utilizados se corresponden, por lo tanto, con los tránsitos interprovinciales en las autovías de primera generación, y son los recogidos en el Mapa de Tráfico de 2008 que publica el Ministerio de Fomento, que representa los últimos datos de tráfico totalmente contrastados. Así, el cómputo total de la demanda anual de viajes de largo recorrido en los ejes de estudio es de 60.291 millones de vehículos.km, que se reparten en 49.915 para vehículos ligeros y 10.377 para vehículos pesados. En lo relativo a la longitud total de la red de carreteras considerada en el análisis (7.097,9 kilómetros), se desagrega en 5.458,7 kilómetros de la red estatal entre los que se incluyen 2.625,2 kilómetros de la red de autovías de primera generación, y 1.639,2 kilómetros de la red autonómica.

En estas condiciones, se concluye que el orden de magnitud del volumen de ingresos del pago por uso de la carretera proveniente exclusivamente de los viajes de larga distancia, se situaría



en torno a 1.800 millones de euros anuales, de los que dos tercios provendrían de los vehículos ligeros y el tercio restante de los vehículos pesados.

La elección de la figura legal para el pago por uso de la carretera es uno de los puntos más difíciles de resolver en la puesta en marcha de un sistema de pago por uso de las infraestructuras. Existen distintas soluciones implantadas en la actualidad, cada una de ellas con sus ventajas e inconvenientes. De las cuatro posibilidades analizadas, en España puede que sea más factible emplear tasas o precios públicos:

- Las tasas se caracterizan por la existencia de un servicio que presta el Estado u otra Administración Pública y, al igual que los impuestos, están sometidas al principio de legalidad tributaria por el que se establece que debe existir una ley previa para que tenga validez. Por el contrario, no aplica el principio de obligatoriedad puesto que ningún individuo puede estar obligado a utilizar los servicios prestados, ni tampoco puede tener ninguna consecuencia el hecho de no disfrutarlas.
- A diferencia de las tasas, los precios públicos no están sometidos al principio de legalidad y su establecimiento y modificación no requieren la tramitación de Ley. En este caso bien puede hacerse *“por Orden del Departamento ministerial del que dependa el órgano que ha de percibirlos y a propuesta de éste”*, o bien *“directamente por los organismos públicos, previa autorización del Departamento ministerial del que dependan”*. Únicamente se exige que *“toda propuesta de establecimiento o modificación de la cuantía de precios públicos deberá ir acompañada de una memoria económico-financiera que justificará el importe de los mismos que se proponga y el grado de cobertura financiera de los costes correspondientes”*. Al contrario que los impuestos y tasas, los precios públicos están sometidos a IVA porque la contraprestación no es de naturaleza tributaria.

Por último, uno de los elementos clave para facilitar la viabilidad de la introducción del pago por uso de la carretera a los vehículos ligeros es definir el uso a que se destinen los ingresos obtenidos. Los estudios realizados sobre la aceptación del pago por uso de la carretera muestran que la percepción mejora cuando se sabe el destino de los ingresos. Aunque es difícil distinguir el efecto desagregado de la reducción de otros impuestos y la inversión en la carretera, los resultados de otras encuestas y la experiencia de los países escandinavos muestra que el pago por uso de la carretera resulta más aceptable cuando se asegura que parte de los ingresos se destinará a la inversión en carreteras.

En definitiva, el pago por uso de la carretera sí que plantea una cuestión de justicia social pero no en el sentido de determinar quiénes se benefician de la medida, que es un punto bastante discutible, sino decidir en qué proporción la financiación del mantenimiento y la mejora de la red de carreteras debe ser pagada por sus usuarios (tarificación por uso), y por toda la sociedad (impuestos).



## 5.8.- La adaptación sectorial de la normativa contable de las sociedades concesionarias.

La Disposición Final segunda del Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el nuevo Plan General de Contabilidad, recoge la habilitación al Ministro de Economía y Hacienda para que, a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas y mediante orden ministerial, apruebe las necesarias adaptaciones del Plan General de Contabilidad a las empresas que desarrollan su actividad en determinados sectores específicos.

Fruto de esta habilitación, el 30 de diciembre de 2010, se publicó en el BOE la Orden EHA/3362/2010, de 23 de diciembre, por la que se aprobaron las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad (PGC) a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas, que entró en vigor el pasado 1 de enero de 2011.

Las nuevas normas tienen por objeto recoger, en el marco del nuevo Plan General de Contabilidad, el tratamiento de los aspectos específicos del sujeto concesional. En particular, de la actividad que desarrolla a través de los acuerdos de concesión, tal y como quedan definidos desde una perspectiva económica, en las normas que se incorporan en el anexo de la Orden, y ahondar en la armonización de la normativa contable nacional con la europea. Para ello, toman como referente en su elaboración los criterios de la CINIIF 12, introduciendo en el marco contable que resulta de aplicación en las cuentas anuales individuales de las empresas españolas unas normas compatibles con las normas internacionales.

El artículo 1 de la Orden aprueba las normas de registro, valoración e información a incluir en la memoria sobre los acuerdos de concesión de infraestructuras públicas y, en el artículo, 2 se delimita el ámbito de aplicación, estableciendo su aplicación obligatoria para todas las empresas concesionarias que formalicen acuerdos de concesión con una entidad concedente, pero exclusivamente en lo que concierne al tratamiento contable del acuerdo de concesión, remitiendo la contabilización de las restantes operaciones que pudieran realizar estas entidades a las normas generales que resulten de aplicación; esto es, el Plan General de Contabilidad.

La presencia de una infraestructura en los términos del acuerdo de concesión se configura como un elemento constitutivo del mismo, de tal suerte que, si no existe, no podremos hablar de acuerdo de concesión en sentido estricto, quedando, por tanto, su tratamiento contable fuera del ámbito de aplicación de la norma a pesar de que pudieran darse otros elementos como la naturaleza económica del servicio público y un precio y actividad regulados.

Las normas sobre los acuerdos de concesión de infraestructuras públicas se estructuran, a su vez, en seis normas.

- La norma primera introduce las definiciones que se consideran necesarias para delimitar el ámbito de aplicación recogido en el apartado segundo de la Orden.

- La norma segunda desarrolla las reglas para contabilizar los acuerdos de concesión en tres grandes apartados que incluyen: los criterios generales de calificación, reconocimiento y valoración del acuerdo, las actuaciones que la empresa lleve a cabo sobre la infraestructura a lo largo del periodo concesional y el régimen contable de los gastos financieros. Esta última cuestión, la referida a la contabilización de los gastos financieros, ha sido ampliamente contestada desde SEOPAN, al apartarse, de forma excepcional e injustificada, del criterio de la norma internacional (CINIIF 12) y crear un grave perjuicio a las empresas, como se detalla en el RECUADRO 5.1
- La norma tercera engloba cuestiones comunes a todos los acuerdos de concesión y otras particulares aplicables a determinados sectores de actividad, que encuentran justificación en su relevancia para la economía nacional y en la existencia de unas normas de adaptación en el marco del Plan General de Contabilidad de 1990, cuyos criterios, en algunos casos, se ha considerado oportuno mantener.
- La norma cuarta enumera la información a incluir en la memoria, que la empresa concesionaria deberá añadir a la información exigida en el Plan General de Contabilidad.
- La norma quinta recoge las normas de elaboración de las cuentas anuales. A partir de las recogidas en el Plan General de Contabilidad, se incluyen determinadas especialidades en cuanto a la ubicación de partidas específicas que deberán reflejar las empresas concesionarias en los modelos de balance y cuenta de pérdidas y ganancias normal, abreviado o en el previsto para las empresas que opten por el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas.
- La norma sexta incluye una propuesta de codificación y denominación de cuentas para reflejar los activos, pasivos, ingresos y gastos que deban reconocerse como consecuencia de los acuerdos de concesión, que complementan por tanto las previstas en el Plan General de Contabilidad y que, en ningún caso, agotan el nivel de detalle que deba suministrar la empresa concesionaria por motivos regulatorios o para facilitar su gestión. En este sentido, si de conformidad con los términos del acuerdo se exigiera un mayor nivel de desagregación, lógicamente la empresa deberá introducir el correspondiente desglose en las cuentas propuestas.

En los acuerdos que quedan fuera del ámbito de aplicación de la norma, los elementos patrimoniales afectos a la explotación se mostrarán conforme a su naturaleza, en consecuencia, con carácter general, lucirán como inmovilizado material. Cuando estos activos deben ser objeto de reposiciones a lo largo de la vida de la concesión, el plazo residual de uso de la realizada en los últimos años será, en muchos casos, inferior a la vida económica del activo renovado, circunstancia que exige aclarar el tratamiento contable de la última renovación.

El coste que correspondería recuperar en el plazo que transcurre entre la fecha de reversión y el término de la vida económica del activo renovado, ha sido objeto de recuperación a lo largo del periodo concesional, lo que pone de manifiesto al inicio de la concesión un coste del proyecto similar a los de desmantelamiento o retiro. Su tratamiento contable se resuelve por analogía con el tratamiento de supuestos similares.



De acuerdo con lo anterior, la disposición adicional única de la Orden regula el tratamiento contable que debe otorgarse a estos activos, precisando que el desembolso que se realiza como consecuencia de la última renovación tendrá dos componentes. En primer lugar, la contrapartida de la cancelación del coste de retiro pagado por anticipado en la fecha de la reposición, que trae causa de la obligación que asume la empresa de entregar los activos afectos a la concesión en el estado de uso acordado con la Administración concedente y, en segundo lugar, la inversión en el inmovilizado material que desde una perspectiva económica racional realizaría cualquier empresa considerando el plazo de aprovechamiento económico que media entre el momento de la renovación y la fecha de reversión.

No obstante, si la renovación de los activos afectos a la concesión origina una revisión de las condiciones del acuerdo, por ejemplo a través de una ampliación del plazo concesional o cuando por otro medio el concesionario pueda recuperar el importe total de su inversión con la generación de ingresos suficientes desde la fecha de renovación, el planteamiento expuesto decae, sin que proceda en este caso el registro de la mencionada provisión.

No podemos terminar este apartado sin referirnos a los efectos negativos, no contemplados en el régimen transitorio, que la nueva clasificación del activo concesional, en activos financieros e intangibles, según el acuerdo de concesión contemple o no el pago garantizado por la Administración concedente de una parte sustancial de los ingresos de explotación, produce en aquellas concesiones que ahora pasan a ser consideradas activos financieros. Este es el caso de las concesiones de los hospitales de la Comunidad de Madrid que, formalizadas al amparo de la normativa contable y fiscal anterior a 2007, han visto afectados sus planes económico-financieros al no poder ya deducir fiscalmente las dotaciones a la amortización que, en su momento, consideraron al realizar sus ofertas. Esta cuestión se explica con mayor detalle en el RECUADRO 5.2.

## RECUADRO 5.2.

**El tratamiento de la carga financiera en el nuevo plan contable de concesiones.**

El nuevo Plan Contable de concesiones ha venido a extender el régimen consagrado en las Órdenes de 1998 para las empresas concesionarias en relación con el tratamiento contable de los gastos financieros, una vez la infraestructura esté en condiciones de explotación, obligando a su capitalización y su dotación de forma creciente de acuerdo al ritmo de los ingresos.

Esta excepción contable, establecida en su momento en atención a la singularidad patrimonial y financiera de determinadas empresas concesionarias, no se ajusta al tratamiento contable para estos casos previsto en las normas internacionales vigentes en el ámbito de la Unión Europea, que exigen reconocer dichos gastos directamente en la cuenta de pérdidas y ganancias en función del criterio del devengo del préstamo que financia el activo concesional.

La necesaria y deseada armonización contable a nivel europeo que inició la Ley 16/2007 exigía que la adaptación del PGC a las empresas concesionarias se ajustara a los criterios mantenidos a nivel internacional e incorporados ya con carácter general a nuestra normativa mercantil (artículo 36 del Código de Comercio) y contable (PGC). Sin embargo, la adaptación aprobada se aleja frontalmente del criterio contable comunitario.

SEOPAN transmitió, durante la tramitación de la citada Orden de 2010, sus consideraciones sobre la falta de justificación de la excepción que finalmente ha sido aprobada y las implicaciones de mantener dicho sistema de contabilización de los gastos financieros. Esta ficción contable, que supone el referido tratamiento de la carga financiera, causa a las empresas concesionarias distorsiones y perjuicios que pueden resumirse en los siguientes:

- Obliga a la activación de los gastos financieros devengados una vez la infraestructura es puesta en explotación, y su contabilización de forma creciente de acuerdo al ritmo de los ingresos.
- Resulta contraria al concepto de activo financiero previsto en el artículo 36 del Código de Comercio, en la medida en que dichos ingresos futuros no son recursos económicos bajo el control de la empresa concesionaria.
- Tampoco se ajusta a lo dispuesto en la Disposición Transitoria Quinta del RD 1514/2007, que sirve igualmente de norma habilitante para la adaptación del PGC a las empresas concesionarias.
- Es contradictoria con las normas internacionales de contabilidad, lo que supone también: i) una importante distorsión para las empresas que han de formular cuentas consolidadas bajo el régimen comunitario (obligatoriamente los grupos cotizados), ii) una pérdida de competitividad. Considérese que las entidades cuyos países exigen la aplicación de la normativa comunitaria a las cuentas individuales no han de pagar impuestos, a diferencia de las españolas, desde la puesta en explotación de la concesión. Así como que las sociedades españolas que participen en el capital de sociedades concesionarias extranjeras que no podrán deducir en su Impuesto sobre Sociedades la totalidad de las pérdidas generadas por estas filiales extranjeras (que sí habrán incorporado en su resultado la carga financiera sin activar), al tener la obligación de calcular la provisión de cartera homogeneizando las cuentas de dichas filiales extranjeras aplicando criterios contables españoles. Ello resta competitividad a las empresas españolas en el ámbito internacional que supone la pérdida de aproximadamente un punto porcentual en su tasa interna de retorno.
- Distorsiona la “imagen fiel” del patrimonio de la empresa, principio contable fundamental.
- Se produce un ingreso fiscal por tributación de concesionarias que, al activar sus gastos financieros, no declararán pérdidas sino previsiblemente ganancias “ficticias” también los primeros años de explotación y, por tanto, se verán obligadas a adelantar el pago de impuestos que, en términos económicos, aún no se han devengado.

Desoídas estas alegaciones, SEOPAN se ha visto en la obligación de recurrir ante la jurisdicción contencioso-administrativa la citada Orden ministerial solicitando su declaración de nulidad en lo relativo esta cuestión.



#### RECUADRO 5.3.

### La nueva clasificación de los activos y su incidencia en la deducibilidad fiscal de su amortización.

Durante el año 2005, se licitaron y adjudicaron por la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid los contratos de concesión de los hospitales de Majadahonda, Parla, Coslada, Arganda, Vallecas, San Sebastián de los Reyes y Aranjuez),

La elaboración y presentación de las ofertas y adjudicación de los contratos, se realizaron bajo la vigencia del Plan General de Contabilidad (PGC) de 1990, aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, que mantuvo su vigencia hasta el 1 de enero de 2008.

El PGC de 1990 incluía en el Grupo 2 del Cuadro de Cuentas, *Inmovilizado*, los activos de la sociedad clasificándolos, entre otras categorías, en *Inmovilizaciones inmateriales* (21), en cuyo subapartado 211 figuraban las *concesiones administrativas*, y *Amortización acumulada del inmovilizado* (28). En el subapartado 281 figuraban las *Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial*, 2810. *Amortización acumulada de concesiones administrativas*, debiéndose cargar el importe de la corrección de valor por la depreciación del inmovilizado inmaterial realizada de acuerdo con un plan sistemático. Sus movimientos son: (i) Se abonará por la dotación anual, con cargo a la cuenta 681 y (2) se cargará cuando se enajene el inmovilizado inmaterial o se dé de baja en el inventario por cualquier otro motivo, con abono a cuentas del subgrupo 21.

Dicha amortización acumulada de las concesiones administrativas, de acuerdo a la anterior normativa fiscal del Impuesto de Sociedades (redacción original del Art. 11 del TRLIS aprobado por RDLegisl. 4/2004, de 5 de marzo), tenía la consideración de gasto deducible del Impuesto de Sociedades al disponer, en su apartado 1 que «Serán deducibles las cantidades que, en concepto de amortización del inmovilizado material o inmaterial, correspondan a la depreciación efectiva que sufran los distintos elementos por funcionamiento, uso, disfrute u obsolescencia».

El PGC de 1990 quedó derogado 1 de enero de 2008, al entrar en vigor el nuevo PGC de 2007, aprobado por REAL DECRETO 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. Y, el pasado 30 de diciembre, se publicó en el BOE la Orden EHA/3360/2010, de 23 de diciembre, por la que se aprobaron las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad (PGC) a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas. Esta norma ha creado a las empresas concesionarias el siguiente desequilibrio.

El nuevo Plan Contable de Concesiones siguiendo el criterio de la Normativa Internacional (CINIIF 12) dispone que el activo por las infraestructuras no deberá ya ser registrado por la empresa concesionaria como inmovilizado y distingue, según la naturaleza del acuerdo de concesión, dos periodos: el primero el de construcción de la infraestructura, en el que los costes e ingresos de la construcción se reconocerán en la cuenta de Pérdidas y Ganancias según el método de grado de avance de la obra (Norma de Registro y Valoración 18ª del PGC.) y el segundo periodo, el de explotación de la infraestructura, en el que deberá adoptarse uno de los siguientes modelos:

- Modelo de Activo intangible, si tiene un derecho a cobrar un importe en función del uso de la infraestructura (recaudación mediante tarifas, peajes de usuarios, etc.). Su valoración deberá hacerse al *valor razonable* de la contraprestación o coste más un margen. Se capitalizarán los gastos financieros anteriores a la puesta en funcionamiento sin sobrepasar el valor razonable, como antes se ha dicho.
- Modelo de Activo financiero, si tiene un derecho incondicional de recibir efectivo con independencia del uso de la infraestructura, sin perjuicio de que dichos ingresos puedan estar afectados por reducciones como consecuencia de la aplicación de penalizaciones por cumplimiento deficiente del servicio por parte de la concesionaria. En esta categoría se incluyen los denominados “Peaje en sombra”, así como las concesiones por disponibilidad de los hospitales de la Comunidad de Madrid. No se podrán activar los gastos financieros anteriores a la puesta en funcionamiento y su valoración deberá realizarse por “coste amortizado”. En este sentido, el activo financiero se

incluirá con carácter general, a efectos de su valoración, en la categoría de préstamos y partidas a cobrar, en la medida en que no son instrumentos de patrimonio ni valores representativos de deuda cotizados.

El artículo 11 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades, en su nueva redacción dada por la Ley 16/2007, de 4 de julio, *de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea* refleja la nueva clasificación de los activos al excluir la anterior deducibilidad por amortización de los activos financieros al decir que «Serán deducibles las cantidades que, en concepto de amortización del inmovilizado material, intangible y de las inversiones inmobiliarias, correspondan a la depreciación efectiva que sufran los distintos elementos por funcionamiento, uso, disfrute u obsolescencia».

Como consecuencia de este nuevo régimen contable y fiscal, aquellas concesiones, ahora clasificadas como activos financieros (como es el caso de las concesiones de los hospitales de la Comunidad de Madrid) que, al amparo de la normativa en su momento vigente, hubieran incluido en sus planes económico-financieros, como gasto deducible, la amortización de las concesiones, se verán ahora perjudicadas al ver incrementadas sus bases imponibles del impuesto de sociedades por esta causa y, por tanto, modificados sus flujos de caja y disminuida la rentabilidad de los accionistas en cada proyecto, comparada con la que obtenían antes de la aplicación del nuevo Plan de Concesiones.

En el caso concreto de las siete concesiones hospitalarias de la Comunidad de Madrid los efectos serán los siguientes:

	Régimen contable anterior	Nuevo Plan contable
<b>Tasa interna de retorno (TIR)</b>	11,22%	7,61%
<b>Flujo de caja libre para el accionista</b>	60.253.294	59.594.202
<b>VAN (5,5%) del flujo de caja</b>	<b>13.234.583</b>	<b>6.699.081</b>
<b>Resultado antes de impuestos</b>	109.515.876	93.785.683
<b>VAN (5,5%) de los impuestos</b>	10.344.701	14.894.242

Por otra parte, como consecuencia de la disminución de la TIR ofertada, el ratio de cobertura del servicio de la deuda (RCSd) necesariamente queda rebajado. Este hecho está contemplado en los contratos de financiación suscritos entre las concesionarios y las entidades financiadoras como causa de resolución anticipada de los créditos, lo que, llegado el caso, podría comprometer seriamente la viabilidad de la concesión.

Por todo ello, y si se tiene en cuenta que la situación de desequilibrio económico-financiero de las referidas concesiones hospitalarias de la Comunidad de Madrid se ha producido como consecuencia de una actuación de la Administración, como ha sido la adopción de las normas internacionales de contabilidad para las cuentas individuales de las empresas concesionarias y que esta actuación ha determinado de forma directa la ruptura sustancial de la economía de la concesión, es obligado reconocer que la Administración concedente deberá tomar, con urgencia, las medidas necesarias para su reequilibrio.

Así lo impone el anterior artículo 248 del Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, como el actual artículo 241 de la Ley de Contratos del Sector Público al decir que “el contrato de concesión de obras públicas deberá mantener su equilibrio económico en los términos que fueron considerados para su adjudicación...” “...en los casos que actuaciones de la Administración determinaran de forma directa la ruptura sustancial de la economía de la concesión”. De igual forma, el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares que rige los contratos de las siete concesiones hospitalarias, prácticamente idéntico para todas ellas, establece que las modificaciones que sufra el contrato de concesión deben restablecer el equilibrio económico-financiero del mismo, de tal manera que se mantenga la misma Tasa Interna de Retorno (TIR) para el accionista que el adjudicatario estableció en su oferta.



## 5.9.- Proyecto de modificación de la norma contable internacional de instrumentos financieros.

En noviembre de 2008 el *International Accounting Standards Board* (en adelante IASB) a solicitud del G20, incorporó a su agenda un proyecto para simplificar los requisitos de clasificación y medición de los instrumentos financieros, situación que implicaba la revisión y sustitución de la norma NIC39.

Para proceder a la modificación anterior, en noviembre de 2009 se publicó la normativa IFRS 9 de instrumentos financieros que incorporaba una serie de requisitos para los activos financieros, incorporándose posteriormente a dicha norma, el 9 de octubre de 2010, los requisitos a exigir también a los pasivos financieros. Ambas cuestiones no implicaron cambios relevantes en la norma vigente NIC39, con excepción de una serie de modificaciones introducidas en la valoración razonable de los pasivos financieros.

Para los grupos de infraestructuras asociados en SEOPAN y la industria española en general, el criterio de registrar los activos y pasivos financieros a valor razonable o *fair value* frente al criterio de registrarlos a coste de adquisición que perpetua el borrador de proyecto de modificación de norma contable, ha originado una enorme preocupación por los efectos que implica en estas compañías.

### 5.9.1 Impacto de la modificación de la normativa contable pendiente de solución.

Los grupos españoles de infraestructuras que participan activamente en la promoción de concesiones en los 5 continentes, contratan determinados instrumentos o productos financieros (derivados) con el objetivo de ajustar al máximo las condiciones de sus contratos de financiación, aportando de esta forma seguridad y viabilidad para sus accionistas con independencia de la fluctuación que se produzca durante el plazo de concesión de los tipos de interés.

Lo anterior se realiza mediante la contratación de unos productos o instrumentos derivados que permiten convertir de variables a fijos los tipos de financiación de la deuda asociada a las inversiones iniciales a realizar en las concesiones. La contratación de este tipo de instrumentos por las compañías de infraestructuras no se trata por tanto de una actividad en si misma que persiga objetivo especulativo alguno, sino de un medio para conseguir asegurar las condiciones de financiación en el largo plazo del negocio concesional que es su única actividad.

La aplicación de la obligación de valorar siempre a valor razonable los derivados introduce mucha volatilidad en los fondos propios de las entidades, y no contribuye a reflejar en algunos casos su imagen fiel. Dicha volatilidad afecta a:

- Los fondos propios individuales. El legislador español ha introducido una reforma en la legislación mercantil (RD Ley 10/2008) para excluir el impacto de dichas valoraciones en el patri-



monio neto, a efectos de supuestos de reducción de capital o disolución obligatorios, aunque dicha exclusión sólo se puede aplicar si los derivados cumplen los requerimientos de contabilidad de coberturas,

- Los fondos propios Consolidados. Aunque estos fondos propios no afectan directamente a las obligaciones mercantiles, tienen una repercusión directa en la evaluación de la solvencia de las compañías por los mercados, con repercusiones muy negativas en su capacidad de financiación, en las posibilidades de licitación de nuevos contratos, en la valoración en los mercados de las propias compañías.

Ejemplo de lo anterior es que del total de empresas españolas del IBEX 35, excluyendo a las financieras, 18 compañías reconocieron en diciembre de 2008 pérdidas en su patrimonio por valor igual a 7.071 millones de euros como consecuencia de la valoración realizada de sus derivados contratados (el 67% de este valor, 4.757 millones de euros, correspondían a empresas con inversiones en proyectos de infraestructuras). Dichas pérdidas representaban además el 6% de los fondos propios totales de dichas compañías y un 5% de su capitalización bursátil.

La valoración razonable de los derivados es además especialmente perjudicial para las compañías con actividad en el sector de infraestructuras debido ello a que:

- Los Proyectos se financian con importantes volúmenes de deuda,
- Las financiaciones son a muy largo plazo (plazos superiores a 20 años),
- Las propias entidades financiadoras imponen el mantenimiento de los derivados durante toda la vida de la deuda para mitigar y reducir los riesgos de la financiación.

Es asimismo necesario recalcar que el impacto negativo en la imagen fiel de las compañías se hace más patente cuando el derivado se presenta ligado a un contrato de financiación con el objetivo exclusivo de ajustar las condiciones de financiación.

En conclusión, la aplicación del valor razonable a los instrumentos financieros como los derivados, genera una distorsión en la información financiera, al registrar contra el patrimonio de la empresa el diferencial de tipos de interés extrapolando esta situación a lo largo de toda la vida del contrato, cuando en realidad, el único impacto que se produce en el año es exclusivamente el diferencial de tipos ocurrido en el ejercicio. Al respecto SEOPAN considera que las razones que justifican valorar a valor razonable este tipo de instrumentos no pueden en caso alguno aplicarse si:

- La empresa contrata dichos productos con el único objeto de ajustar las condiciones de un contrato de financiación,
- No existe ningún objetivo especulativo en la contratación del producto,
- La empresa tiene la intención e incluso la obligación contractual de mantener el activo hasta su vencimiento.



La solución a la problemática anterior vendría a través de la definición de un criterio de registro basado exclusivamente en el “modelo de negocio aplicado”, metodología que sería mucho más fiable y que implicaría registrar sólo a valor razonable aquellos instrumentos que las empresas mantienen para su negociación, mientras que se registrarían a coste todos aquellos instrumentos ligados a la financiación de las actividades productivas, de la misma manera que –por ejemplo– los activos industriales no se contabilizan a valor razonable aunque la variación de tipos de interés modifique su valor actual.

La preocupación inherente a la resolución de esta cuestión en la industria española, y en modo particular en las compañías de infraestructuras españolas, ha motivado la remisión de SEOPAN y sus principales compañías asociadas de una propuesta alternativa de norma contable tanto al IASB como al EFRAG (recuadro siguiente), con conocimiento del Ministerio de Economía y Hacienda español, a quien se ha informado y solicitado su intermediación en la resolución de este grave problema en representación y defensa de las principales compañías cotizadas españolas.

Al ser esta una preocupación compartida por la industria española en general y por la propia industria europea, la patronal europea Business Europe ha remitido también al IASB un documento de observaciones en línea a lo propuesto por SEOPAN. En el mismo sentido se han manifestado determinados gobiernos de la Unión Europea, destacando las declaraciones realizadas en su momento por la Ministra de Economía de Francia, actual Directora del Fondo Monetario internacional.

#### RECUADRO 5.4.

#### Extracto de las observaciones formuladas por SEOPAN al IASB.

Detailed comments to the Exposure Draft (ED) of Proposed Amendments to IAS 39 Classification and Measurement

RESPONSES TO SPECIFIC QUESTIONS.

CLASSIFICATION APPROACH.

*Question 1—does amortized cost provide decision-useful information for a financial asset or financial liability that has basic loan features and is managed on a contractual yield basis? If not, why?*

We firmly believe that amortized cost provides more decision-useful information for a financial asset or financial liability that are “managed on a contractual yield basis” as defined in the ED. We understand that the “basic loan features” is introducing a distortion in the “business model approach” as is excluding of amortized cost some type of assets or liabilities in which amortized cost would provide more decision useful information than fair value. So the main change we propose is that the model should be reformulated to make the “business model” (managed on a contractual yield basis) the key criterion to separate between fair value and amortized cost.

This is more significant in the case of debt and other financial instruments related with that debt, of industrial companies different than financial institutions which normally use that debt to finance their producing activities. For our point of view this type of assets and liabilities should be measured in any case at amortized cost.

This is the case of some type of derivatives that are contracted separately (they are not embedded derivatives) but are linked to a financing contract with the sole purpose of adjusting the conditions of the financing, like a Interest Rate Swap that is linked to a variable rate loan that turns the loan into a fixed rate loan, or a Index Linked Swap that is linked to a variable rate loan that turns the loan into a real fixed rate+inflation loan.

These derivatives according to the IASB proposal (paragraph B5 appendix B), should be measured at fair value because they do not have “basic loan features”, although they are “managed on a contractual yield basis” as are managed on the basis of the contractual cash flows that are generated when held or issued in order to adjust the contractual cash flows of the linked loan.

The obligation to measure these derivatives at fair value introduce high volatility in the Equity of the companies, and it does not contribute to represent the fair / true image of the companies as are not held for trading, but to maturity linked to the loan in order to adjust the interest cash-flows of the loan.

Additionally the application of fair value measurement generates absolutely different treatments for economically equivalent transactions, depending on how the transaction is structured, although the impact on cash is the same: 1) if the transaction is structured as a sum of a principal transaction with a derivative (variable loan + IRS) fair value is applied 2) If the transaction is a single transaction (fixed rate loan) amortized cost is applied.

A similar situation can happen in the case of a purchase contract of a commodity for internal usage with a variable price linked to a derivative, which turns the variable price purchase contract into a fixed price one. If the transaction is structured as a sum of a principal transaction with a derivative (variable price purchase contract + derivative), fair value is applied; 2) If the transaction is a single transaction (fixed rate loan) or (fixed price purchase contract) amortized cost is applied.

Also, it appears to us that amortized cost could be a better measurement basis for equity securities where these are held for long-term strategic purposes or because of performance (e.g. high yield, so income- rather than capital gain-oriented) as this would also better reflect expected cash flows

According with all the reasons mentioned above we propose, that the model should be reformulated to make the “business model” the key criterion to separate between fair value and amortized cost.



## 5.10.- Europe 2020 Project Bond Initiative.

El 28 de febrero de 2010 la Comisión Europea abrió el periodo de consultas de la iniciativa *Europe 2020 Project Bond*. El objetivo de este proyecto es mejorar la solvencia de las entidades privadas que necesiten recaudar fondos para los proyectos de infraestructura que promuevan, tratándose de una iniciativa distinta a la de los “eurobonos”, que es la emisión conjunta de bonos a nivel de la UE para financiar el gasto de los Gobiernos de sus Estados miembros. Al respecto, en la memoria de esta nueva iniciativa se aclara que su implementación no implicará la obligación de realizar emisión de bonos alguna tanto para la Comisión Europea como para sus Estados miembros.

El calendario inicial de desarrollo e implementación de esta iniciativa prevé su entrada en vigor en 2014, debiendo publicarse en junio de 2011 la propuesta definitiva que incorpore las observaciones que se formulen.

Su objetivo es ayudar a los promotores de cada proyecto de infraestructura a captar financiación adicional del sector privado a través de garantías y cualquier otro tipo de medidas de mejora del crédito que permitan reducir el riesgo de los inversores y actuar como un catalizador para impulsar la participación de los mercados de capitales de deuda en la financiación de infraestructuras. Los grandes proyectos de infraestructuras operan a largo plazo por la vida útil de sus inversiones, y aún siendo económicamente viables en el medio y largo plazo, se enfrentan a unos determinados riesgos a corto plazo, especialmente en la fase de construcción y durante los primeros años de operación, que hacen del análisis del valor de la inversión un reto para la mayoría de los participantes de la actividad concesional. La orientación de este tipo de proyectos con fondos de la UE ayudará a superar la aversión al riesgo y asegurar su ejecución, al considerar la CE que la mayoría de los proyectos de infraestructuras tienen la consideración de bien público.

Según se indica en la propia memoria sometida a consulta pública, el objetivo principal de esta iniciativa no es ayudar a modificar o sustituir la financiación presupuestaria de infraestructuras en aquellos Estados con un déficit público excesivo, sino apoyar a las empresas que quieran realizar emisiones de bonos en proyectos de infraestructuras contratados en régimen de colaboración público privada. De igual forma tampoco pretende sustituir a las fuentes tradicionales de financiación (bancaria y subsidios del sector público) tratándose de un complemento que permitirá cerrar la brecha actual de financiación de infraestructuras. Su objetivo es por tanto ampliar el inversor base para la financiación de la deuda privada de los proyectos, de los proveedores de préstamos a los inversores de bonos.

Asimismo, del análisis de la memoria de esta nueva iniciativa, se obtiene también la ausencia de incompatibilidad alguna con la financiación bancaria tradicional o el otorgamiento de subvenciones que por razones de viabilidad la Administración Pública contratante decida realizar, con independencia del nivel de generación de ingresos, y en consecuencia rentabilidad de la concesión.

Este proyecto se basa en establecer mecanismos de distribución del riesgo entre la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), pudiendo participar cualquier otra institución financiera que esté dispuesta a compartir los riesgos. La contribución financiera de la UE se fundamentará en el próximo acuerdo financiero Marco que se formule previéndose que las contribuciones que al amparo de esta iniciativa procedan del presupuesto de la UE serán estrictamente topadas.

En relación a la participación de la Comisión Europea en este proyecto, se centrará en la definición del marco de elegibilidad de proyectos que podrán acogerse a esta iniciativa, buscando siempre la mayor sinergia posible entre las subvenciones de la UE disponibles y el uso de instrumentos financieros especializados. Los criterios generales de elección serán establecidos por la Comisión, de acuerdo con el Consejo y el Parlamento Europeo en virtud de las disposiciones legales establecidas para estas políticas. Los proyectos específicos necesariamente deberán aportar flujos de caja estables, además de ser económica y técnicamente viables.

En lo relativo al BEI, será el socio natural de la Comisión en la aplicación de instrumentos financieros innovadores utilizando para ello el concepto de riesgo compartido como por ejemplo los préstamos garantizados para los proyectos TEN-T (LGTT), la compartición de riesgos financieros (RSFF) o cualquier otra base de acuerdo BEI/EIF). La gestión de la Iniciativa en el marco de elegibilidad acordado por la Comisión se asignará por tanto principalmente al BEI. Una vez que un proyecto sea seleccionado como elegible, el BEI lo valorará, llevando a cabo las diligencias necesarias y análisis financieros en la fase de estructuración, fijando el precio de la garantía o préstamo y, posteriormente, la supervisión del proyecto.

Se aclara en la memoria que en esta iniciativa podrán participar otras instituciones financieras debidamente cualificadas debido ello al objetivo fijado de abrir nuevas fuentes de financiación privada para proyectos dentro de la UE. Al igual que ocurre con otros instrumentos financieros de captación de capital privado, dependerá en último lugar de los inversores cuales de los proyectos elegibles recibirán financiación bajo esta nueva iniciativa.

Respecto al equilibrio geográfico, dado que el objetivo de esta medida es tener productos estandarizados que permitan recurrir a la financiación con Bonos en toda la UE-27, las oportunidades del mercado y de los propios proyectos decidirán en gran parte la distribución geográfica de las operaciones iniciales con los primeros proyectos

Son potenciales inversores los institucionales, como fondos de pensiones, compañías de seguros, etc., es decir, aquellos inversores con estructura de pasivo a largo plazo y requisitos reglamentados para la calificación de inversiones. Para estos inversores, los Bonos vinculados a proyectos pueden además representar una apuesta natural para sus obligaciones a largo plazo.

Los inversores iniciales serán probablemente europeos, pero se espera que participen también inversores institucionales de Norte América así como fondos soberanos de otros países. Ade-



más de tener acceso a una nueva clase de activos que permitirá diversificar su cartera con un rating adecuado, como por lo general carecen de experiencia en el Project finance, contarán también con la supervisión y experiencia adicionales que conlleva esta iniciativa.

Respecto a las razones de esta iniciativa que recurre al dinero público como instrumento eficaz para mejorar la calificación crediticia de los bonos, la CE justifica la medida por las pérdidas ocasionadas por la crisis financiera en las garantías relacionadas con hipotecas de alto riesgo, cuestión que ha implicado que las aseguradoras *monoliners* hayan abandonado el mercado de seguros financieros, que con anterioridad a la crisis les permitía incrementar su rating. La CE considera poco probable que este negocio vuelva a desarrollarse nuevamente y por ello justifica su intervención en esta iniciativa.

### Valoración.

Las observaciones remitidas por SEOPAN durante el periodo de consultas abierto por la CE, valoran muy favorablemente esta iniciativa, especialmente durante la fase inicial de explotación de cualquier contrato CPP o concesión al resolver las incertidumbres que por norma general suceden en cualquier proyecto Greenfield una vez terminada la construcción de la infraestructura.

En relación al rating mínimo a considerar para poder captar la participación de potenciales inversores, se considera adecuado un rating A- (S&P). En este sentido, la agencia de calificación Moody's anunció recientemente que esta iniciativa debería ser capaz de mejorar el crédito de los bonos vinculados a proyectos PPP hasta un rating de A.

En opinión también de Moody's, la medida propone mejorar la calificación de crédito de los bonos proporcionando un tramo de deuda subordinada con financiación completa o una garantía de deuda subordinada sin financiación, aunque existen diferencias importantes entre ambas opciones. Ambos mecanismos deberían poder cubrir hasta el 20 por ciento de la deuda sénior del proyecto y serían proporcionados por el BEI, permitiendo de esta manera la colocación de bonos en el sector privado europeo mejorando los niveles inferiores de rating.

### 5.11.- Ranking PWF.

Los grandes concesionarios españoles siguen ocupando en 2010 los primeros puestos del ranking mundial de operadores de infraestructuras de transporte que periódicamente publica la revista americana Public Works Financing, PWF, especializada en la elaboración de estadísticas y análisis de los proyectos PPP en el mundo.

En el informe relativo al año 2010, figuran siete compañías de infraestructuras españolas (6 de ellas son miembros de SEOPAN) entre las diez primeras del ranking mundial atendiendo al número de contratos en construcción y operación desde 1985 y con una inversión superior a 50 millones de dólares (cuadro siguiente con datos acumulados desde 1985).

Company	No. of Concession/P3 Projects	
	Const./Operating*	Active Proposals
<b>ACS/Iridium (Spain)</b> .....	<b>60</b>	<b>52</b>
<b>Gobal Vía (FCC - Caja Madrid) (Spain)</b> .....	<b>45</b>	<b>37</b>
<b>Abertis (Spain)</b> .....	<b>40</b>	<b>7</b>
<b>Ferrovial/Cintra (Spain)</b> .....	<b>38</b>	<b>12</b>
Macquarie group (Australia) .....	36	9
Vinci/Cofiroute (France) .....	35	14
<b>OHL (Spain)</b> .....	<b>29</b>	<b>18</b>
NWS Holdings (China) .....	28	2
<b>Acciona/Necso (Spain)</b> .....	<b>23</b>	<b>13</b>
<b>Sacyr (Spain)</b> .....	<b>22</b>	<b>12</b>
Hochtief (Germany) .....	22	7
Cheung Kong Infrastructure (China) .....	21	4
EGIS Projects (France) .....	20	30
Bouygues (France) .....	18	14
John Laing (UK) .....	18	8
Andrade Gutierrez (Brazil) .....	16	2
Road King (China) .....	16	0
BRISA (Portugal) .....	14	8
Alstom (France) .....	14	7

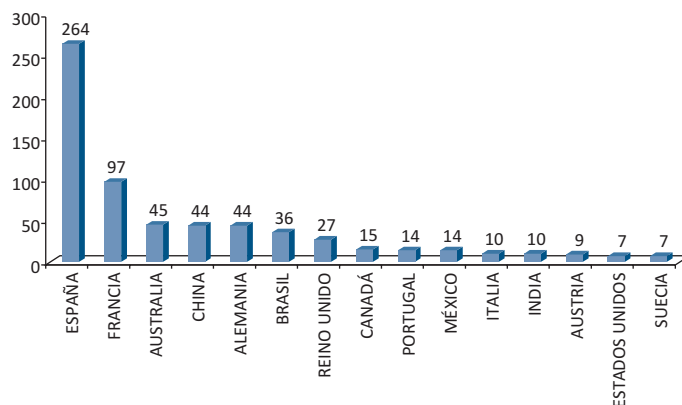
\* road, bridge, tunnel, rail, port, airport concessions + public-private partnerships over \$50m put under const./oper. since 1985. Source PWF database

Las citadas 7 compañías españolas construyen y operan un total de 257 concesiones de carreteras, túneles, puentes, aeropuertos, puertos y ferrocarriles, siendo carretera la concesión predominante, seguida de las concesiones aeroportuarias. La cifra anterior representa el 40% del total de concesiones registradas por PWF desde 1985 y que consolida nuevamente a las compañías de infraestructuras españolas como líderes globales indiscutibles de esta actividad, seguidas a larga distancia por las compañías francesas (representatividad del 15% sobre el total), australianas, chinas y alemanas (7% cada una).



Gráfico 5.3.

### Ranking de las Principales Concesionarias de Infraestructuras de Transporte (por nº de concesiones)



Fuente: SEOPAN

Si la clasificación global por número de concesiones en construcción y operación es del todo favorable para el sector concesional español, no lo es menos la clasificación que resulta de analizar la inversión total ejecutada por dichas compañías. Del análisis de este nuevo ranking (cuadro inferior), se obtiene que seis grupos de infraestructuras españoles totalizan una inversión acumulada desde 1985 de nada menos que 133.667 millones de dólares en 172 concesiones, valor que representa el 47,7 por ciento del total registrado por PWF desde 1985 (280.000 millones de dólares en 317 concesiones).



## Transport Developers Ranked By Invested Capital

(as of 10/1/2010)

<b>Company</b>	<b>Total Invested*</b> \$ millions	<b>Some Representative Projects</b> (Total number of concessions/leases)
<b>Ferrovial-Cintra I</b> (Spain)	\$61,493	(38) Highway 407 (Canada), Texas IH-635, Texas North Tarrant Express, Texas SH 130, Indiana Toll Road, Chicago Skyway (US), BAA, Birmingham Roads and Street Lights (UK), M-30, Madrid Sur (Spain)
<b>ACS (Iridium Concessions)</b> (Spain)	\$38,244	(60) Fla. I-595 (US), South Fraser, Montreal A30 (Canada), Madrid Calle 30, Barcelona Metro, Seville Light Rail, (Spain), Autopista Central (Chile)
<b>Macquarie</b> (Australia)	\$34,154	(36) Autoroutes Paris-Rhin-Rhone (France), M6 Toll (UK), Highway 407 (Canada), Incheon Airport Expressway, Cheonan-Nonsan Expressway (S. Korea), Indiana Toll Road, Chicago Skyway, SR125, (Canada)
<b>Vinci-Cofiroute</b> (France)	\$34,130	(35) A5 (Germany), Liefkenshoek Rail (Belgium), Prado Sud Tunnel (France), Vasco da Gama Bridge (Portugal), Elefsina-Patras-Tsakona Motorway (Greece), Confederation Bridge (Canada)
<b>Hochtief</b> (Germany)	\$27,531	(22) Vienna Bypass (Austria), Sydney International Airport, Eastlink (Australia), Vienna Northeastern Bypass (Austria), Americo Vespucio Norte Beltway (Chile)
<b>Egis Projects</b> (France)	\$22,203	(20) A5 North (Austria), A28, Rouen-Alençon (France), A8 (Germany), A2 (Poland), SCUT A24 (Portugal), M25, London Orbital Widening (UK)
<b>Bouygues</b> (France)	\$16,514	(18) Port of Miami Tunnel (US), Gautrain Express Rail (South Africa), M5 Motorway (Hungary), A28 Rouen-Alençon (France), Busan New Port (S. Korea), New Tyne River Tunnel (UK)
<b>Global Via-FCC-Caja Madrid</b> (Spain)	\$18,241	(45) Transmontana Highway (Portugal), R3/R5 Motorways, Malaga Metro, Barcelona Metro (Spain), Envalira Tunnel (Andorra), M50 Dublin Ring Road (Ireland), Nuevo Necaxa Toll Road (Mexico)
<b>OHL</b> (Spain)	\$15,689	(29) Barajas Airport Connector, Madrid Light Rail (Spain), Autopista Regis Bittencourt, Autopista Fernao Dias (Brazil), Autopista del los Andes (Chile), Mexico City Beltway (Mexico)
<b>Bilfinger Berger</b> (Germany)	\$11,374	(14) A1 (Germany), M6 Tolna (Hungary), (Germany) RiverCity Tunnel, Peninsula Link (Australia), Edmonton Ring Road, Kicking Horse Canyon, Golden Ears Bridge, (Canada)
<b>Total</b>	<b>\$280 billion</b>	<b>(317 concessions/leases)</b>

Source: *Public Works Financing* "2010 International Major Projects" database

\*Aggregate value (in nominal dollars) of all of a firm's transportation P3 projects from October, 1985 to October 1, 2010. The "Total Invested" number is the amount of public and private capital invested in public-private partnership projects in which a company has invested equity as part of a project development consortium, i.e. the public infrastructure improvements a firm's expertise and capital have helped to create or improve.

! Includes Ferrovial's 2006 acquisition and operation of BAA's 7 UK airports, using \$24.3bn enterprise value, post Gatwick sale.

Fuente: PWF

En lo relativo a la contratación de nuevas concesiones o contratos de colaboración público privada de las compañías asociadas en SEOPAN, en el periodo 2010 – primer semestre de 2011 se contrataron actuaciones por importe igual a 18.345 millones de euros (valor de concesión), que por ámbito geográfico y tipología se distribuyen de la forma indicada a continuación:



Regiones			Sectores		
Europa	6.800	37%	Carreteras	10.900	59%
Norte América	5.450	30%	Agua	2.900	16%
América Latina	3.900	21%	Hospitales	1.900	10%
Australia	1.100	6%	Residuos	1.615	9%
Asia	790	4%	Energía	800	4%
Oriente Medio	305	2%	Puertos	230	1%
<b>Total</b>	<b>18.345</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>18.345</b>	<b>100%</b>

A continuación se destacan algunas de las principales actuaciones contratadas en 2010 y IS2011 por las compañías asociadas en SEOPAN: el túnel *Northern link* en Brisbane (Australia), la autopista *Windsor Essex-Parkway* en Ontario, el corredor *South Fraser Perimeter* en *British Columbia* y el hospital universitario de *Montreal* en (Canadá), la planta de tratamiento de aguas residuales de *Atotonilco* y las autopistas urbanas en *Mejico DF* (Méjico,) la planta depuradora de aguas residuales en *El Cairo* (Egipto), un contrato de recogida de basuras y planta de cogeneración en el *condado de York (UK)*, el mantenimiento y gestión de la red de carreteras en *Birmingham (UK)*, la Autopista *Ulm-Augsburgo* en Alemania, el túnel de la *SR-99 en Seattle* (record en diámetro de TBM), una autopista de peaje en *Colorado* (EEUU), la autopista *Pau-Langon* (Francia), la autopista *NH-2 Varanasi-Aurangabad* en el estado de Uttar Pradesh (India), la terminal de contenedores del puerto de *Enmore* (India), la autopista *Concepción-Cabrero* (Chile), los hospitales de *Maipú y la Florida* (Chile) y el proyecto hidráulico *Majes-Siguas II* (Perú).

Las cifras de contratación anteriores consolidan nuevamente el indiscutible liderazgo global del sector concesional español, cuestión que refuerza si cabe todavía más la resolución urgente de algunos de los temas analizados en este capítulo. En base a lo anterior, no tiene sentido alguno, y no puede esperar más que determinadas cuestiones técnicas y de carácter normativo, tanto de ámbito nacional como internacional, estén penalizando seriamente a uno de los sectores más competitivos de la economía española, que ha sido capaz de consolidar un liderazgo mundial, y ello a pesar de la crisis actual de la obra civil española.



---

# **Anexo estadístico**

---



## ■ ÍNDICE DE CUADROS

- 1.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Años 2009 y 2010.
- 2.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Organismos y Tipos de Obra. Año 2010.
- 3.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Cifras totales. Periodo 1996 a 2010.
- 4.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Organismos. Periodo 1996 a 2010.
- 5.1.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Tipos de obra. Periodo 1996 a 2010.
- 5.2.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Tipos de obra. Periodo 1996 a 2010. (Millones de euros de 1996)
- 6.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Organismos e importes. Año 2010.
- 7.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Tipos de obra e importes. Año 2010.
- 8.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Organismos y plazos de ejecución. Año 2010.
- 9.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Tipos de obra y plazos de ejecución. Año 2010.
- 10.- LICITACIÓN PÚBLICA. Condiciones de la oferta por organismos según resultados controlados. Año 2010.
- 11.- LICITACIÓN PÚBLICA. Condiciones de la oferta por tipos de obra según resultados controlados. Año 2010.
- 12.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Organismos y procedimientos de licitación. Año 2010.
- 13.- LICITACIÓN PÚBLICA por fecha de anuncio. Tipos de obra y procedimientos de licitación. Año 2010.
- 14.- LICITACIÓN PÚBLICA. Parámetros indicativos de la concurrencia. Periodo 1980 a 2010.
- 15.1.- Indicadores de la actividad constructora nacional. Periodo 2002 a 2010.
- 15.2.- Indicadores de la actividad constructora nacional. Porcentajes de variación en términos reales. Periodo 2002 a 2010.
- 15.3.- Indicadores de la actividad constructora nacional. Resumen anual. Periodo 1990 a 2010. (Magnitudes absolutas).
- 15.4.- Indicadores de la actividad constructora nacional. Resumen anual. Periodo 1990 a 2010. (Tasas de variación en términos reales).
- 16.- Producción efectiva en construcción. Periodo 1995 a 2010.
- 17.1.- Producción interna de construcción por subsectores. Periodo 1995 a 2010.
- 17.2.- Producción interna de construcción por subsectores. Euros de 1995. Periodo 1995 a 2010.
- 18.1.- Contabilidad Nacional. Demanda. Periodo 1995 a 2010.
- 18.2.- Contabilidad Nacional. Oferta. Periodo 1995 a 2010.
- 19.- Evolución de la promoción de viviendas: Protegidas, libres y totales. Periodo 1980 a 2010.
- 20.- Encuesta de coyuntura industrial. Periodo 2002 a 2010.



- 21.1.-** Encuesta coyuntural de la industria de la construcción. Valor de la nueva contratación Periodo 1996 a 2010.

---

- 21.2.-** Encuesta coyuntural de la industria de la construcción. Valor de los trabajos realizados por las empresas. Periodo 1996 a 2010.

---

- 22.-** Visados de dirección de obra nueva, ampliaciones y reformas por los colegios oficiales de aparejadores y arquitectos técnicos. Periodo 1995 a 2010.

---

- 23.-** Población laboral en el sector de la construcción. Periodo 1990 a 2010.

---

- 24.-** Población asalariada en el sector de la construcción. Periodo 1980 a 2010.

---

- 25.-** Productividad en términos de contabilidad nacional: VAB por persona ocupada en la construcción, en la industria y en el total de los sectores. Periodo 1995 a 2010.

---

- 26.1.-** Evolución del coste laboral por trabajador y mes. Periodo 2000 a 2010.

---

- 26.2.-** Evolución de la remuneración por asalariado según ramas de actividad. Periodo 1995 a 2010.

---

- 27.-** Índices de precios de costes del sector de la construcción. Promedios anuales. Periodo 1990 a 2010.

---

- 28.-** Índices oficiales de revisión de precios. Península y Baleares. Evolución mensual. Periodo 2008 y 2010.

---

- 29.-** Índices oficiales de revisión de precios, coste laboral y suministros. Promedios anuales. Evolución. Periodo 1980 a 2010.

---

- 30.-** La construcción en la Unión Europea. Año 2010.

---

- 31.-** Evolución de la actividad constructora en la Unión Europea por países. Periodo 2001 a 2011.

---

- 32.-** Evolución de la actividad constructora en la Unión Europea por subsectores. Periodo 2001 a 2011.

---

- 33.-** Principales magnitudes macroeconómicas de la Unión Europea. Periodo 2009 a 2011.

---

# 1. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. PERIODO 2009 y 2010 (Millones de euros)

A. TIPOS DE OBRA	2009	2010			Variación (%)	
	(a)	(b) Nominales	%	(b') Constantes	(b/a)	(b'/a)
<b>VIVIENDAS</b>	<b>1.419,27</b>	<b>1.081,25</b>	<b>4,1</b>	<b>1.068,56</b>	<b>-23,8</b>	<b>-24,7</b>
Docentes	2.436,45	2.070,37	7,9	2.046,06	-15,0	-16,0
Sanitarias	797,11	1.183,47	4,5	1.169,58	48,5	46,7
Deportivas	1.581,53	1.151,22	4,4	1.137,71	-27,2	-28,1
Varias	3.326,91	3.461,03	13,2	3.420,40	4,0	2,8
<b>EQUIPAMIENTO SOCIAL</b>	<b>8.142,00</b>	<b>7.866,09</b>	<b>30,0</b>	<b>7.773,74</b>	<b>-3,4</b>	<b>-4,5</b>
Administrativas	2.046,88	995,52	3,8	983,83	-51,4	-51,9
Industriales	492,58	355,73	1,4	351,56	-27,8	-28,6
Terminales	1.728,47	616,19	2,4	608,96	-64,4	-64,8
<b>RESTO EDIFICACIÓN</b>	<b>4.267,93</b>	<b>1.967,44</b>	<b>7,5</b>	<b>1.944,35</b>	<b>-53,9</b>	<b>-54,4</b>
<b>TOTAL EDIFICACIÓN</b>	<b>13.829,19</b>	<b>10.914,79</b>	<b>41,6</b>	<b>10.786,64</b>	<b>-21,1</b>	<b>-22,0</b>
Carreteras	4.672,05	3.047,42	11,6	3.011,64	-34,8	-35,5
Ferrocarriles	7.441,20	3.073,16	11,7	3.037,08	-58,7	-59,2
Puertos	574,68	608,82	2,3	601,67	5,9	4,7
<b>TRANSPORTES</b>	<b>12.687,94</b>	<b>6.729,40</b>	<b>25,7</b>	<b>6.650,39</b>	<b>-47,0</b>	<b>-47,6</b>
URBANIZACIONES	7.713,87	4.651,41	17,7	4.596,80	-39,7	-40,4
HIDRÁULICAS	4.103,44	3.028,41	11,6	2.992,85	-26,2	-27,1
MEDIO AMBIENTE	765,95	885,18	3,4	874,79	15,6	14,2
<b>TOTAL OBRA CIVIL</b>	<b>25.271,20</b>	<b>15.294,41</b>	<b>58,4</b>	<b>15.114,84</b>	<b>-39,5</b>	<b>-40,2</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>39.100,39</b>	<b>26.209,20</b>	<b>100,0</b>	<b>25.901,49</b>	<b>-33,0</b>	<b>-33,8</b>
<b>B. ORGANISMOS</b>						
D. G. Carreteras	728,29	459,48	1,8	454,09	-36,9	-37,7
D. G. Infr. Ferroviarias	862,80	349,95	1,3	345,84	-59,4	-59,9
Resto Mº Fomento	24,50	48,67	0,2	48,10	98,6	96,3
Otros Organ., Entidades y Soc.	84,69	51,60	0,2	50,99	-39,1	-39,8
ADIF	5.253,29	1.604,07	6,1	1.585,24	-69,5	-69,8
AENA	483,48	471,51	1,8	465,98	-2,5	-3,6
Autoridades Portuarias	575,65	554,12	2,1	547,61	-3,7	-4,9
FEVE	34,10	84,66	0,3	83,67	148,3	145,4
SEITT	1.163,08	26,98	0,1	26,66	-97,7	-97,7
<b>TOTAL M.º FOMENTO</b>	<b>9.209,89</b>	<b>3.651,04</b>	<b>13,9</b>	<b>3.608,17</b>	<b>-60,4</b>	<b>-60,8</b>
D. G. del Agua	345,85	252,81	1,0	249,84	-26,9	-27,8
D.G. de Sost. de la Costa y el Mar	107,94	49,81	0,2	49,23	-53,9	-54,4
Resto M.º Medio Ambiente <sup>(1)</sup>	637,14	620,70	2,4	613,41	-2,6	-3,7
Confederaciones Hidrográficas	364,97	215,38	0,8	212,85	-41,0	-41,7
<b>TOTAL M.º MEDIO AMBIENTE</b>	<b>1.455,90</b>	<b>1.138,70</b>	<b>4,3</b>	<b>1.125,33</b>	<b>-21,8</b>	<b>-22,7</b>
RESTO ADMÓN. GENERAL	1.554,62	692,23	2,6	684,10	-55,5	-56,0
<b>TOTAL ADMÓN. GENERAL</b>	<b>12.220,42</b>	<b>5.481,96</b>	<b>20,9</b>	<b>5.417,60</b>	<b>-55,1</b>	<b>-55,7</b>
<b>COMUNIDADES AUTÓNOMAS</b>	<b>11.956,95</b>	<b>9.229,09</b>	<b>35,2</b>	<b>9.120,74</b>	<b>-22,8</b>	<b>-23,7</b>
Ayuntamientos	12.294,51	8.913,20	34,0	8.808,55	-27,5	-28,4
Diputaciones y Cabildos	1.795,03	1.450,29	5,5	1.433,27	-19,2	-20,2
Otras Administraciones	833,48	1.134,65	4,3	1.121,33	36,1	34,5
<b>ADMÓN. LOCAL</b>	<b>14.923,02</b>	<b>11.498,14</b>	<b>43,9</b>	<b>11.363,15</b>	<b>-23,0</b>	<b>-23,9</b>

Deflactor para el año 2010: 1,19.

<sup>(1)</sup> Incluye Sociedades Estatales

Fuente: SEOPAN.



## 2. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. ORGANISMOS Y TIPOS DE OBRA. AÑO 2010 (Miles de euros)

ORGANISMOS	VIVIENDAS		Docentes		Sanitarias		Deportivas		Varias		EQUIP. SOCIAL		Administrat.		Industriales		Terminales		RESTO EDIF.	
	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe
D. G. Carreteras																				
D. G. Infr. Ferroviarias			1	435					10	12.479	11	12.914	12	8.839	1	590	2	3.298	15	12.727
Resto M.º Fomento			1	1.160					6	793	7	1.953	55	17.591	4	1.387	14	479	73	19.458
Otros Organ., Entidades y Soc.									18	4.418	18	4.418	17	22.017	3	865	195	144.081	215	166.963
ADIF									7	926	7	926	1	739	3	1.046	185	260.571	189	262.356
AENA									5	3.121	7	3.193	5	3.074	6	11.970	6	17.828	17	32.872
Autoridades Portuarias							2	73												
FEVE			1	4.225							1	4.225	1	300			4	13.826	5	14.125
SEITT																	3	11.609	3	11.609
<b>TOTAL M.º FOMENTO</b>			<b>3</b>	<b>5.820</b>			<b>2</b>	<b>73</b>	<b>46</b>	<b>21.737</b>	<b>51</b>	<b>27.629</b>	<b>91</b>	<b>52.560</b>	<b>17</b>	<b>15.859</b>	<b>409</b>	<b>451.691</b>	<b>517</b>	<b>520.109</b>
D.G. del Agua																				
D.G. Sost. de la Costa y el Mar									1	669	1	669			1	366			1	366
Resto M.º Medio Ambiente	4	747	15	1.486	1	143	9	907	141	33.423	166	35.960	49	11.664	21	3.137	4	986	74	15.786
Confederaciones Hidrográficas			1	604					5	1.302	6	1.906	6	882	4	1.547			10	2.429
<b>TOTAL M.º MEDIO AMBIENTE</b>	<b>4</b>	<b>747</b>	<b>16</b>	<b>2.090</b>	<b>1</b>	<b>143</b>	<b>9</b>	<b>907</b>	<b>147</b>	<b>35.394</b>	<b>173</b>	<b>38.534</b>	<b>55</b>	<b>12.546</b>	<b>26</b>	<b>5.050</b>	<b>4</b>	<b>986</b>	<b>85</b>	<b>18.582</b>
RESTO ADMÓN. GENERAL	51	16.807	15	4.715	12	3.017	15	285	144	248.469	186	256.487	378	297.313	40	24.758			418	322.071
<b>TOTAL ADMÓN. GENERAL</b>	<b>55</b>	<b>17.555</b>	<b>34</b>	<b>12.626</b>	<b>13</b>	<b>3.160</b>	<b>26</b>	<b>1.265</b>	<b>337</b>	<b>305.600</b>	<b>410</b>	<b>322.650</b>	<b>524</b>	<b>362.418</b>	<b>83</b>	<b>45.667</b>	<b>413</b>	<b>452.677</b>	<b>1.020</b>	<b>860.762</b>
<b>COMUNIDADES AUTÓNOMAS</b>	<b>153</b>	<b>369.251</b>	<b>993</b>	<b>1.397.714</b>	<b>320</b>	<b>995.096</b>	<b>88</b>	<b>115.581</b>	<b>473</b>	<b>652.779</b>	<b>1.874</b>	<b>3.161.169</b>	<b>174</b>	<b>215.764</b>	<b>66</b>	<b>75.860</b>	<b>30</b>	<b>147.147</b>	<b>270</b>	<b>438.770</b>
Ayuntamientos	195	648.068	921	513.343	127	52.512	1.598	868.618	2.678	2.255.634	5.324	3.690.107	506	335.576	220	210.164	11	15.594	737	561.334
Diputaciones y Cabildos	24	42.870	17	39.219	17	31.079	219	142.870	227	143.225	480	356.392	46	54.293	26	15.497	1	452	73	70.243
Otras Administraciones	3	3.508	57	107.464	13	101.625	1.905	22.888	90	103.796	2.065	335.774	51	27.465	14	8.545	2	325	67	36.335
<b>ADMÓN. LOCAL</b>	<b>222</b>	<b>694.447</b>	<b>995</b>	<b>660.026</b>	<b>157</b>	<b>185.216</b>	<b>3.722</b>	<b>1.034.375</b>	<b>2.995</b>	<b>2.502.656</b>	<b>7.869</b>	<b>4.382.773</b>	<b>603</b>	<b>417.335</b>	<b>260</b>	<b>234.206</b>	<b>14</b>	<b>16.371</b>	<b>877</b>	<b>667.912</b>
<b>TOTAL</b>	<b>430</b>	<b>1.081.252</b>	<b>2.022</b>	<b>2.070.365</b>	<b>490</b>	<b>1.183.471</b>	<b>3.836</b>	<b>1.151.222</b>	<b>3.805</b>	<b>3.461.034</b>	<b>10.153</b>	<b>7.866.092</b>	<b>1.301</b>	<b>995.517</b>	<b>409</b>	<b>355.733</b>	<b>457</b>	<b>616.195</b>	<b>2.167</b>	<b>1.967.444</b>

(\*) : Incluye Sociedades Estatales  
Fuente: SEOPAN.



ORGANISMOS	Carreteras		Ferrocarriles		Puentes		TRANSPORTES		URBANIZACIÓN		HIDRÁULICAS		MEDIO AMBIENTE		TOTAL EDIF.		TOTAL O. C.		TOTAL	
	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe
D. G. Carreteras	46	459.483					46	459.483								46	459.483	46	459.483	
D. G. Infr. Ferroviarias			14	349.946			14	349.946								14	349.946	14	349.946	
Resto M.º Fomento	144	20.259					144	20.259	3	2.539			2	232	26	25.640	149	23.031	175	48.671
Otros Organ., Entidades y Soc.	10	29.996	2				12	29.996	1	66			1		80	21.411	16	30.190	96	51.601
ADIF	4	8.877	281	1.406.719	1	5.047	286	1.420.643	34	11.255	5	789			233	171.381	325	1.432.686	558	1.604.068
AENA	36	187.053					36	187.053	30	20.195	3	470	1	513	196	263.281	70	208.232	266	471.513
Autoridades Portuarias	2	1.529	5	25.776	124	479.718	131	507.023	17	6.684	5	2.205	3	2.141	24	36.066	156	518.062	180	554.118
FEVE			31	65.525			31	65.525	2	787					6	18.351	33	66.312	39	84.663
SEITT			3	15.367			3	15.367							3	11.609	3	15.367	6	26.976
TOTAL M.º FOMENTO	242	707.196	336	1.863.333	125	484.766	703	3.055.295	87	41.526	15	3.592	7	2.886	568	547.739	812	3.103.299	1.380	3.651.037
D.G. del Agua											18	223.352	3	29.456			21	252.808	21	252.808
D.G. Sost. de la Costa y el Mar									12	11.406			5	37.372	2	1.035	17	48.778	19	49.813
Resto M.º Medio Ambiente <sub>(*)</sub>	21	6.687	1	182	9	1.017	31	7.886	182	36.908	74	507.535	70	15.877	244	52.493	357	568.206	601	620.700
Confederaciones Hidrográficas	6	1.908					6	1.908	44	16.178	116	131.898	71	61.061	16	4.335	237	211.045	253	215.379
TOTAL M.º MEDIO AMBIENTE	27	8.596	1	182	9	1.017	37	9.795	238	64.492	208	862.784	149	143.766	262	57.863	632	1.080.837	894	1.138.700
RESTO ADMÓN. GENERAL	9	4.485			7	15.936	16	20.421	68	67.788	20	8.043	2	610	655	595.366	106	96.862	761	692.227
TOTAL ADMÓN. GENERAL	278	720.277	337	1.863.515	141	501.719	756	3.085.510	393	173.806	243	874.419	158	147.262	1.485	1.200.967	1.550	4.280.997	3.035	5.481.965
COMUNIDADES AUTÓNOMAS	909	1.599.490	59	1.197.895	69	100.241	1.037	2.897.626	1.031	991.035	666	1.173.083	378	198.157	2.297	3.969.190	3.112	5.259.901	5.409	9.229.091
Ayuntamientos	166	119.767	3	5.167	13	6.588	182	131.522	5.935	2.954.047	1.755	745.795	278	182.323	6.256	4.899.509	8.150	4.013.688	14.406	8.913.196
Diputaciones y Cabildos	609	606.414					609	606.414	740	269.666	297	66.943	44	37.764	577	469.506	1.690	980.787	2.267	1.450.293
Otras Administraciones	4	1.472	3	6.586	2	272	9	8.329	165	262.860	68	168.168	32	319.677	2.135	375.617	274	759.034	2.409	1.134.651
ADMÓN. LOCAL	779	727.653	6	11.752	15	6.860	800	746.265	6.840	3.486.573	2.120	980.907	354	539.764	8.968	5.744.631	10.114	5.753.509	19.082	11.498.140
TOTAL	1.966	3.047.420	402	3.073.162	225	608.819	2.593	6.729.401	8.264	4.651.414	3.029	3.028.409	890	885.182	12.750	10.914.789	14.776	15.294.407	27.526	26.209.196

(\*) : Incluye Sociedades Estatales  
Fuente: SEOPAN.



### 3. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. CIFRAS TOTALES. PERIODO 1996 - 2010 (Millones de euros)

	EUROS CORRIENTES			EUROS CONSTANTES DE 1996			PRECIOS <sup>(1)</sup>	
	Importe	Índice	Var. (%)	Importe	Índice	Var. (%)	Índice	Var. (%)
1996	9.666,97	100,0	—	9.666,97	100,0	—	100,0	—
1997	11.089,88	114,7	14,7	10.808,47	111,8	11,8	102,6	2,6
1998	18.827,54	194,8	69,8	18.064,72	186,9	67,1	104,2	1,6
1999	18.993,90	196,5	0,9	17.418,26	180,2	-3,6	109,0	4,6
2000	17.041,86	176,3	-10,3	14.366,75	148,6	-17,5	118,6	8,8
2001	22.946,83	237,4	34,6	18.350,11	189,8	27,7	125,1	5,4
2002	26.236,16	271,4	14,3	19.740,19	204,2	7,6	132,9	6,3
2003	26.807,45	277,3	2,2	18.952,84	196,1	-4,0	141,4	6,4
2004	31.620,03	327,1	18,0	20.938,39	216,6	10,5	151,0	6,8
2005	39.255,91	406,1	24,1	24.177,50	250,1	15,5	162,4	7,5
2006	46.701,32	483,1	19,0	26.947,54	278,8	11,5	173,3	6,7
2007	40.354,75	417,4	-13,6	22.603,48	233,8	-16,1	178,5	3,0
2008	39.811,96	411,8	-1,3	21.984,76	227,4	-2,7	181,1	1,4
2009	39.100,39	404,5	-1,8	22.648,28	234,3	3,0	172,6	-4,7
2010	26.209,20	271,1	-33,0	15.003,03	155,2	-33,8	174,7	1,2

<sup>(1)</sup> La evolución de los precios se corresponde con la evolución del deflactor implícito de la FBCF en construcción según CNTR (INE).

Fuente: SEOPAN.

## 4. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. ORGANISMOS. PERIODO 1996 - 2010

A) MILLONES DE EUROS CORRIENTES															
ORGANISMOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
M.º FOMENTO Y M.º MEDIO AMB.	3.107,84	2.679,63	6.988,41	7.484,76	6.264,56	8.539,82	8.662,42	10.371,71	9.289,14	10.562,22	13.788,63	14.543,67	15.939,69	10.665,80	4.789,74
RESTO ADMINISTRACIÓN GENERAL	752,53	728,25	901,03	1.229,06	742,09	1.122,57	798,11	973,79	1.310,49	1.226,41	1.978,99	1.739,11	1.362,40	1.554,62	692,23
TOTAL ADMINISTRACIÓN GENERAL	3.860,37	3.407,88	7.889,44	8.713,82	7.006,65	9.662,38	9.460,53	11.345,50	10.599,63	11.788,63	15.767,62	16.282,78	17.302,10	12.220,42	5.481,96
COMUNIDADES AUTONÓMAS	3.769,23	3.893,40	5.948,31	6.098,02	4.978,40	6.965,01	9.608,63	9.255,54	10.664,12	12.226,76	16.049,74	13.128,46	13.033,21	11.956,95	9.225,09
ADMINISTRACIÓN LOCAL	2.037,37	3.788,60	4.989,79	4.182,06	5.056,81	6.319,44	7.167,00	6.206,40	10.356,28	15.240,52	14.883,96	10.943,51	9.476,66	14.923,02	11.498,14
<b>TOTAL</b>	<b>9.666,97</b>	<b>11.089,88</b>	<b>18.877,54</b>	<b>18.993,90</b>	<b>17.041,86</b>	<b>22.946,83</b>	<b>26.236,16</b>	<b>26.807,45</b>	<b>31.620,03</b>	<b>39.255,91</b>	<b>46.701,32</b>	<b>40.354,75</b>	<b>39.811,96</b>	<b>39.100,39</b>	<b>26.209,20</b>

B) MILLONES DE EUROS CONSTANTES DE 1996															
ORGANISMOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
M.º FOMENTO Y M.º MEDIO AMB.	3.107,84	2.611,63	6.705,27	6.863,86	5.281,20	6.829,12	6.517,64	7.332,79	6.151,15	6.505,21	7.956,30	8.146,20	8.802,14	6.177,99	2.741,81
RESTO ADMINISTRACIÓN GENERAL	752,53	709,77	864,52	1.127,10	625,60	897,69	600,50	688,47	867,79	755,34	1.141,91	974,11	752,34	900,49	396,25
TOTAL ADMINISTRACIÓN GENERAL	3.860,37	3.321,41	7.569,79	7.990,96	5.906,80	7.726,81	7.118,14	8.021,25	7.018,94	7.260,55	9.098,21	9.120,30	9.554,47	7.078,48	3.138,06
COMUNIDADES AUTONÓMAS	3.769,23	3.794,60	5.707,31	5.592,16	4.196,93	5.569,78	7.229,57	6.543,66	7.061,65	7.530,39	9.261,00	7.353,50	7.197,13	6.925,88	5.283,04
ADMINISTRACIÓN LOCAL	2.037,37	3.692,46	4.787,62	3.835,14	4.263,03	5.053,53	5.392,48	4.387,92	6.857,80	9.386,56	8.588,33	6.129,67	5.233,15	8.643,92	6.581,93
<b>TOTAL</b>	<b>9.666,97</b>	<b>10.808,47</b>	<b>18.064,72</b>	<b>17.418,26</b>	<b>14.366,75</b>	<b>18.350,11</b>	<b>19.740,19</b>	<b>18.952,84</b>	<b>20.938,39</b>	<b>24.177,50</b>	<b>26.947,54</b>	<b>22.603,48</b>	<b>21.984,76</b>	<b>22.648,28</b>	<b>15.003,03</b>
Deflactor (x100)	100,0	102,6	104,2	109,0	118,6	125,1	132,9	141,4	151,0	162,4	173,3	178,5	181,1	172,6	174,7

(1) La evolución de los precios se corresponde con la evolución del deflactor implícito de la FBCF en construcción.

Fuente: SEOPAN.



## 5.1. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. TIPOS DE OBRA. PERIODO 1996 - 2010

(Millones de euros)

TIPOS DE OBRA	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>VIVIENDAS</b>	<b>299,14</b>	<b>482,03</b>	<b>516,10</b>	<b>315,20</b>	<b>438,74</b>	<b>595,65</b>	<b>689,11</b>	<b>1.002,33</b>	<b>1.137,33</b>	<b>1.516,60</b>	<b>2.111,72</b>	<b>1.567,36</b>	<b>1.821,99</b>	<b>1.419,27</b>	<b>1.081,25</b>
Docentes	506,51	681,61	792,80	710,06	823,83	1.168,31	1.112,10	909,41	1.205,79	2.040,12	2.535,98	2.523,61	2.267,42	2.436,45	2.070,37
Sanitarias	182,36	291,03	451,56	547,62	388,85	810,07	986,72	482,70	1.292,86	1.507,74	2.238,55	998,76	1.143,63	797,11	1.183,47
Deportivas	178,04	374,44	532,35	337,66	559,24	517,65	760,91	469,57	585,64	1.404,98	1.317,97	772,35	721,99	1.581,53	1.151,22
Varías	365,34	857,56	1.013,27	1.099,25	1.113,06	1.670,48	1.730,79	2.569,70	2.263,91	3.463,23	3.553,52	3.077,65	2.203,31	3.326,91	3.461,03
<b>EQUIPAMIENTO SOCIAL</b>	<b>1.232,26</b>	<b>2.204,64</b>	<b>2.789,97</b>	<b>2.694,58</b>	<b>2.884,98</b>	<b>4.166,50</b>	<b>4.590,53</b>	<b>4.431,38</b>	<b>5.348,20</b>	<b>8.416,07</b>	<b>9.646,02</b>	<b>7.372,36</b>	<b>6.336,34</b>	<b>8.142,00</b>	<b>7.866,09</b>
Administrativas	153,98	199,34	203,72	257,63	212,14	256,40	432,50	351,30	635,83	1.071,77	1.711,09	1.784,48	1.726,19	2.046,88	995,52
Industriales	35,89	66,93	73,13	86,10	79,46	234,77	278,59	258,20	159,26	326,94	379,70	595,86	347,31	492,58	355,73
Terminales	107,45	320,98	325,88	705,90	753,17	372,86	356,42	1.331,11	1.884,40	1.230,40	841,23	1.217,22	1.473,52	1.728,47	616,19
<b>RESTO EDIFICACIÓN</b>	<b>297,33</b>	<b>587,25</b>	<b>602,73</b>	<b>1.049,63</b>	<b>1.044,77</b>	<b>864,03</b>	<b>1.067,51</b>	<b>1.940,61</b>	<b>2.679,49</b>	<b>2.629,10</b>	<b>2.932,02</b>	<b>3.597,56</b>	<b>3.547,02</b>	<b>4.267,93</b>	<b>1.967,44</b>
REPARACIONES	689,53	772,29	1.265,85	1.672,63	1.112,23	1.608,86	1.361,25	1.484,92	---	---	---	---	---	---	---
<b>TOTAL EDIFICACIÓN</b>	<b>2.518,26</b>	<b>4.046,21</b>	<b>5.174,65</b>	<b>5.732,04</b>	<b>5.480,71</b>	<b>7.235,04</b>	<b>7.708,39</b>	<b>8.859,23</b>	<b>9.165,02</b>	<b>12.561,76</b>	<b>14.689,77</b>	<b>12.537,27</b>	<b>11.705,35</b>	<b>13.829,19</b>	<b>10.914,79</b>
Carreteras	3.282,96	2.810,34	6.358,87	5.137,00	3.667,95	5.528,39	6.146,00	4.956,68	7.049,20	9.332,04	11.305,59	8.478,83	10.851,43	4.672,05	3.047,42
Ferrocarriles	1.178,66	672,57	2.368,68	2.847,74	2.343,63	2.976,35	3.899,06	4.976,08	5.725,06	4.732,43	6.238,43	6.481,66	7.545,18	7.441,20	3.073,16
Puentes	193,68	280,95	380,03	415,03	546,01	939,51	669,80	679,20	2.033,55	1.015,95	414,41	1.242,04	809,83	574,68	608,82
<b>TRANSPORTES</b>	<b>4.655,30</b>	<b>3.763,87</b>	<b>9.107,58</b>	<b>8.399,78</b>	<b>6.557,59</b>	<b>9.444,25</b>	<b>10.714,86</b>	<b>10.611,96</b>	<b>14.807,82</b>	<b>15.080,42</b>	<b>17.958,44</b>	<b>16.202,52</b>	<b>19.206,45</b>	<b>12.687,94</b>	<b>6.729,40</b>
URBANIZACIONES	1.147,37	1.750,34	2.595,77	2.055,28	2.155,81	3.416,31	3.696,61	3.668,07	4.893,98	6.769,51	7.218,01	6.210,32	4.812,79	7.713,87	4.651,41
HIDRÁULICAS	1.346,05	1.529,47	1.949,53	2.806,81	2.847,74	2.851,23	4.116,30	3.668,19	2.527,64	3.957,47	5.910,30	4.864,67	3.624,60	4.103,44	3.028,41
MEDIO AMBIENTE	---	---	---	---	---	---	---	---	225,58	886,74	924,81	539,96	462,77	765,95	885,18
<b>TOTAL OBRA CIVIL</b>	<b>7.148,71</b>	<b>7.043,67</b>	<b>13.652,89</b>	<b>13.261,86</b>	<b>11.561,14</b>	<b>15.711,79</b>	<b>18.527,76</b>	<b>17.948,21</b>	<b>22.455,01</b>	<b>26.694,14</b>	<b>32.011,55</b>	<b>27.817,48</b>	<b>28.106,61</b>	<b>25.271,20</b>	<b>15.294,41</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9.666,98</b>	<b>11.089,88</b>	<b>18.827,54</b>	<b>18.993,90</b>	<b>17.041,85</b>	<b>22.946,83</b>	<b>26.236,16</b>	<b>26.807,45</b>	<b>31.620,03</b>	<b>39.255,91</b>	<b>46.701,32</b>	<b>40.354,75</b>	<b>39.811,96</b>	<b>39.100,39</b>	<b>26.209,20</b>

Fuente: SEOPAN.

## 5.2. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. TIPOS DE OBRA. PERIODO 1996 - 2010

(Millones de euros de 1996)

TIPOS DE OBRA	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>VIVIENDAS</b>	<b>299,14</b>	<b>469,80</b>	<b>495,19</b>	<b>289,06</b>	<b>369,87</b>	<b>476,33</b>	<b>518,49</b>	<b>708,65</b>	<b>753,13</b>	<b>934,06</b>	<b>1.218,50</b>	<b>877,91</b>	<b>1.006,13</b>	<b>822,09</b>	<b>618,95</b>
Docentes	506,51	664,32	760,68	651,16	694,51	934,27	836,75	642,95	798,46	1.256,50	1.463,31	1.413,52	1.252,10	1.411,27	1.185,15
Sanitarias	182,36	283,64	433,26	502,19	327,81	647,80	742,41	341,27	856,11	928,61	1.291,69	559,42	631,53	461,71	677,46
Deportivas	178,04	364,94	510,78	309,64	471,46	413,95	572,51	331,98	387,81	865,32	760,49	432,61	398,70	916,07	659,00
Varias	365,34	835,80	972,21	1.008,06	938,34	1.335,84	1.302,26	1.816,78	1.499,13	2.132,98	2.050,45	1.723,85	1.216,70	1.927,06	1.981,21
<b>EQUIPAMIENTO SOCIAL</b>	<b>1.232,26</b>	<b>2.148,69</b>	<b>2.676,94</b>	<b>2.471,05</b>	<b>2.432,12</b>	<b>3.331,87</b>	<b>3.453,93</b>	<b>3.132,98</b>	<b>3.541,51</b>	<b>5.183,41</b>	<b>5.565,94</b>	<b>4.129,40</b>	<b>3.499,02</b>	<b>4.716,12</b>	<b>4.502,82</b>
Administrativas	153,98	194,28	195,47	236,26	178,84	205,04	325,41	248,37	421,04	660,09	987,33	999,52	953,23	1.185,62	569,87
Industriales	35,89	65,23	70,17	78,96	66,99	187,74	209,61	182,55	105,46	201,36	219,10	333,75	191,79	285,32	203,63
Terminales	107,45	312,84	312,67	647,34	634,94	298,17	268,17	941,09	1.247,82	757,79	485,41	681,79	813,70	1.001,19	352,73
<b>RESTO EDIFICACIÓN</b>	<b>297,33</b>	<b>572,35</b>	<b>578,31</b>	<b>962,55</b>	<b>880,77</b>	<b>690,94</b>	<b>803,20</b>	<b>1.372,01</b>	<b>1.774,32</b>	<b>1.619,25</b>	<b>1.691,83</b>	<b>2.015,06</b>	<b>1.958,72</b>	<b>2.472,13</b>	<b>1.126,23</b>
REPARACIONES	689,53	752,69	1.214,57	1.533,88	937,64	1.286,58	1.024,21	1.049,84	---	---	---	---	---	---	---
<b>TOTAL EDIFICACIÓN</b>	<b>2.518,26</b>	<b>3.943,53</b>	<b>4.965,00</b>	<b>5.256,54</b>	<b>4.620,39</b>	<b>5.785,72</b>	<b>5.799,83</b>	<b>6.263,47</b>	<b>6.068,96</b>	<b>7.736,72</b>	<b>8.476,27</b>	<b>7.022,37</b>	<b>6.463,87</b>	<b>8.010,34</b>	<b>6.248,00</b>
Carreteras	3.282,96	2.739,03	6.101,24	4.710,86	3.092,18	4.420,94	4.624,27	3.504,37	4.667,90	5.747,55	6.523,54	4.749,16	5.992,32	2.706,21	1.744,45
Ferrocarriles	1.178,66	655,50	2.272,71	2.611,50	1.975,74	2.380,13	2.933,67	3.518,08	3.791,06	2.914,68	3.599,69	3.630,50	4.166,56	4.310,20	1.759,18
Puertos	193,68	273,82	364,63	380,60	460,30	751,31	503,96	480,19	1.346,59	625,72	239,12	695,69	447,20	332,88	348,51
<b>TRANSPORTES</b>	<b>4.655,30</b>	<b>3.668,35</b>	<b>8.738,58</b>	<b>7.702,97</b>	<b>5.528,23</b>	<b>7.552,37</b>	<b>8.061,90</b>	<b>7.502,64</b>	<b>9.805,55</b>	<b>9.287,95</b>	<b>10.362,36</b>	<b>9.075,35</b>	<b>10.606,08</b>	<b>7.349,29</b>	<b>3.852,14</b>
URBANIZACIONES	1.147,37	1.705,92	2.490,60	1.884,78	1.817,41	2.731,95	2.781,35	2.593,32	3.240,73	4.169,30	4.164,92	3.478,52	2.657,69	4.468,14	2.662,63
HIDRÁULICAS	1.346,05	1.490,66	1.870,54	2.573,97	2.400,72	2.280,07	3.097,12	2.593,41	1.673,77	2.437,38	3.410,35	2.724,80	2.001,56	2.376,85	1.733,56
MEDIO AMBIENTE	---	---	---	---	---	---	---	---	149,37	546,14	533,63	302,44	255,55	443,67	506,71
<b>TOTAL OBRA CIVIL</b>	<b>7.148,71</b>	<b>6.864,94</b>	<b>13.099,73</b>	<b>12.161,72</b>	<b>9.746,36</b>	<b>12.564,40</b>	<b>13.940,37</b>	<b>12.689,37</b>	<b>14.869,43</b>	<b>16.440,78</b>	<b>18.471,27</b>	<b>15.581,11</b>	<b>15.520,89</b>	<b>14.637,94</b>	<b>8.755,04</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9.668,98</b>	<b>10.808,47</b>	<b>18.064,72</b>	<b>17.418,26</b>	<b>14.366,75</b>	<b>18.350,11</b>	<b>19.740,19</b>	<b>18.952,84</b>	<b>20.938,39</b>	<b>24.177,50</b>	<b>26.947,54</b>	<b>22.603,48</b>	<b>21.984,76</b>	<b>22.648,28</b>	<b>15.003,03</b>
Deflactor (x 100) (1)	100,0	102,6	104,2	109,0	118,6	125,1	132,9	141,4	151,0	162,4	173,3	178,5	181,1	172,6	174,7

(1) La evolución de los precios se corresponde con la evolución del deflactor implícito de la FBCF en construcción.

Fuente: SEOPAN.



**6. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. ORGANISMOS E IMPORTES. AÑO 2010**  
(Miles de euros)

ORGANISMOS	Importe sin especificar		Menos de 150		De 150 a 601		De 601 a 3.005		De 3.005 a 6.010		De 6.010 a 30.050		De 30.050 a 60.101		Más de 60.101		TOTAL		Importe medio
	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	
D. G. Carreteras							4	6.066	5	26.397	36	388.963	1	38.057		46	459.483	9.988,8	
D. G. Infr. Ferroviarias							4	9.525	2	7.995	3	37.140	3	127.533	2	167.753	14	349.946	24.996,1
Resto MF Fomento			71	8.808	33	7.644	13	17.948	1	5.734					57	8.537	175	48.671	278,1
Otros Organ., Entidades y Soc.	19	n.d.	15	1.489	51	13.930	5	6.224	4	17.864	2	12.094					77	51.601	670,1
ADIF			235	22.809	224	59.931	42	51.176	18	78.927	22	274.452	9	349.509	8	767.263	558	1.604.068	2.874,7
AENA			86	6.803	98	29.655	52	66.254	11	43.769	15	153.118	2	91.239	2	80.676	266	471.513	1.772,6
Autoridades Portuarias	1	n.d.	28	2.671	69	22.035	55	79.792	15	62.422	7	90.785	3	113.706	2	182.707	179	554.118	3.095,6
FEVE	4	n.d.			13	4.971	12	15.440	7	29.804	3	34.448				35	84.663	2.418,9	
SEITT							1	2.104	4	18.529	1	6.343				6	26.976	4.496,0	
TOTAL M.º FOMENTO	24	n.d.	435	42.581	488	138.165	188	254.528	67	291.441	89	997.343	18	720.044	71	1.206.936	1.356	3.651.037	2.692,5
D. G. del Agua					5	1.311	2	2.139	4	19.434	8	93.155	1	52.206	1	84.563	21	252.808	12.038,5
D.G. de Sost. de la Costa y el Mar			2	187	5	1.455	10	15.008	1	4.861	1	28.303					19	49.813	2.621,7
Resto M.º Medio Ambiente (*)	1	n.d.	317	26.215	220	61.580	45	53.066	6	29.013	8	118.491	1	37.110	3	295.224	600	620.700	1.034,5
Confederaciones Hidrográficas			58	6.051	135	35.961	42	63.791	10	37.905	7	71.521			1	150	253	215.379	851,3
TOTAL M.º MEDIO AMBIENTE	1	n.d.	377	32.453	365	100.307	99	134.004	21	91.214	24	311.470	2	89.317	5	379.937	893	1.138.700	1.275,1
RESTO ADMÓN. GENERAL	8	n.d.	295	15.534	306	89.540	94	119.898	15	63.416	23	249.673	4	153.419	5	748	742	692.227	932,9
TOTAL ADMÓN. GENERAL	33	n.d.	1.107	90.567	1.159	328.011	381	508.430	103	446.070	136	1.558.486	24	962.780	81	1.587.621	2.991	5.481.965	1.832,8
COMUNIDADES AUTÓNOMAS	42	n.d.	859	87.344	2.475	770.843	1.434	1.911.559	341	1.434.577	212	2.407.742	12	443.811	45	2.173.214	5.378	9.229.091	1.716,1
Ayuntamientos	244	n.d.	4.845	432.280	6.485	1.973.842	2.541	3.090.951	299	1.259.943	105	1.164.784	5	184.548	91	806.850	14.371	8.913.196	620,2
Diputaciones y Cabildos	29	n.d.	832	59.656	836	257.189	349	435.873	44	183.355	26	317.979	3	125.087	17	71.153	2.107	1.450.293	688,3
Otras Administraciones	29	n.d.	112	8.995	186	58.048	129	167.737	24	109.395	29	367.953	3	126.923	2	295.600	485	1.134.651	2.339,5
ADMÓN. LOCAL	302	n.d.	5.789	500.931	7.507	2.289.079	3.019	3.694.561	367	1.552.693	160	1.850.716	11	436.558	110	1.173.603	16.963	11.498.140	677,8
TOTAL	377	n.d.	7.755	678.842	11.141	3.387.933	4.834	6.114.550	811	3.493.340	508	5.816.944	47	1.843.149	236	4.934.437	25.332	26.209.196	1.034,6
Porcentaje s/Total	1,5		30,6	2,6	44,0	12,9	19,1	23,3	3,2	13,1	2,0	22,2	0,2	7,0	0,9	18,8	101,5	100,0	
Importe Medio				87,5		304,1		1.264,9		4.233,5		11.450,7		39.215,9		20.908,6		1.034,6	

(\*) : Incluye Sociedades Estatales  
**Fuente: SEOPAN.**

7. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. TIPOS DE OBRA E IMPORTES. AÑO 2010  
(Miles de euros)

TIPOS DE OBRA	Importe sin especificar		Menos de 150		De 150 a 601		De 601 a 3.005		De 3.005 a 6.010		De 6.010 a 30.050		De 30.050 a 60.101		Más de 60.101		TOTAL		Importe medio
	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	N.º	Importe	
VIVIENDAS	28	n.d.	89	5.500	108	34.728	120	173.700	25	108.207	59	668.138	0	0	1	90.918	402	1.081.252	2.680,7
Docentes	16	n.d.	405	37.848	900	269.534	499	646.944	139	609.481	53	504.163	0	0	10	2.396	2.006	2.070.365	1.032,1
Sanitarias	3	n.d.	103	9.931	208	63.308	123	181.911	26	112.984	16	241.356	6	234.600	5	339.380	487	1.183.471	2.430,1
Deportivas	26	n.d.	626	57.472	954	311.971	355	413.164	40	163.486	10	136.672	0	0	8	68.457	1.993	1.151.222	577,6
Varias	61	n.d.	1.022	89.600	1.677	532.597	841	1.066.301	126	529.525	48	529.830	3	120.255	27	592.926	3.744	3.461.034	924,4
EQUIPAMIENTO SOCIAL	106	n.d.	2.156	194.851	3.739	1.177.410	1.818	2.308.321	331	1.415.475	127	1.412.021	9	354.855	50	1.003.159	8.230	7.866.092	955,8
Administrativas	14	n.d.	441	33.467	567	167.224	212	270.348	31	117.540	25	293.758	3	111.531	8	1.647	1.287	995.517	773,5
Industriales	16	n.d.	105	9.016	185	58.606	75	103.289	19	79.895	6	70.126	1	34.052	2	749	393	355.733	905,2
Terminales	22	n.d.	153	13.442	170	52.289	74	91.960	19	82.745	13	125.112	4	170.627	2	80.021	435	616.195	1.416,5
RESTO EDIFICACIÓN	52	n.d.	699	55.925	922	278.119	361	465.597	69	280.180	44	488.997	8	316.210	12	82.417	2.115	1.967.444	930,2
TOTAL EDIFICACIÓN	186	n.d.	2.944	256.276	4.769	1.490.257	2.299	2.947.618	425	1.803.862	230	2.569.216	17	671.065	63	1.176.494	10.747	10.914.789	1.015,6
Carreteras	5	n.d.	441	43.059	776	247.934	507	665.956	80	340.357	79	854.036	7	272.682	71	623.396	1.961	3.047.420	1.554,0
Ferrocarriles	14	n.d.	115	11.446	134	36.009	39	57.664	35	149.612	36	492.418	11	432.652	18	1.893.361	388	3.073.162	7.920,5
Puentes	3	n.d.	36	3.440	93	29.862	60	93.127	19	78.386	9	107.591	3	113.706	2	182.707	222	608.819	2.742,4
TRANSPORTES	22	n.d.	592	57.946	1.003	313.806	606	816.747	134	568.354	124	1.454.045	21	819.040	91	2.699.464	2.571	6.729.401	2.617,4
URBANIZACIONES	121	n.d.	2.918	252.716	3.646	1.081.666	1.320	1.579.045	133	555.062	65	769.708	3	110.069	58	303.148	8.143	4.651.414	571,2
HIDRÁULICAS	38	n.d.	1.070	90.045	1.247	362.990	475	604.062	99	424.929	75	843.675	6	242.975	19	459.732	2.991	3.028.409	1.012,5
MEDIO AMBIENTE	10	n.d.	231	21.860	476	139.214	134	167.077	20	81.133	14	180.299	0	0	5	295.598	880	885.182	1.005,9
TOTAL OBRA CIVIL	191	n.d.	4.811	422.567	6.372	1.897.676	2.535	3.166.932	386	1.629.478	278	3.247.778	30	1.172.084	173	3.757.943	14.585	15.294.407	1.046,6
TOTAL	377	n.d.	7.755	678.842	11.141	3.387.933	4.834	6.114.550	811	3.433.340	508	5.816.944	47	1.849.149	236	4.994.437	25.332	26.209.196	1.034,6

Fuente: SEOPAN.



**8. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. ORGANISMOS Y PLAZOS DE EJECUCIÓN<sup>(1)</sup>. 2010**  
(Miles de euros)

ORGANISMOS	Hasta 6 meses		6 meses a 1 año		1 a 2 años		2 a 3 años		Más de 3 años		TOTAL		Plazo aparente en meses
	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	
D. G. Carreteras	2	6.250			3	44.700	9	123.117			14	174.067	28,6
D. G. Infr. Ferroviarias			1	7.690	1	30.460	4	194.861			6	233.011	27,9
Resto Mº Fomento	1	679	3	2.173	3	9.008					7	11.860	12,9
Otros Organ., Entidades y Soc.	18	19.454	1		3	14.443					22	33.896	5,9
ADIF	71	37.251	24	154.523	14	544.912	5	502.883			114	1.239.570	17,6
AENA			2	14.038	10	131.635	3	152.982			15	298.655	22,7
Autoridades Portuarias	55	41.874	28	75.432	10	103.580	4	168.423	2	106.363	99	495.671	15,1
FEVE	3	2.349	6	11.201	2	26.946					11	40.496	11,5
SEITT			2	5.266	4	21.710					6	26.976	12,7
<b>TOTAL M.º FOMENTO</b>	<b>150</b>	<b>107.856</b>	<b>67</b>	<b>270.324</b>	<b>50</b>	<b>927.393</b>	<b>25</b>	<b>1.142.266</b>	<b>2</b>	<b>106.363</b>	<b>294</b>	<b>2.554.202</b>	<b>17,9</b>
D. G. del Agua			1	5.581	3	24.567	3	79.185	1	84.563	8	193.896	34,8
D.G. de Sost. de la Costa y el Mar	3	2.736	4	6.865	3	34.963					10	44.565	13,7
Resto M.º Medio Ambiente <sup>(2)</sup>	342	69.475	77	32.707	22	77.034	6	167.411	2	205.784	449	552.411	13,4
Confederaciones Hidrográficas	14	9.888	32	48.052	24	87.405	4	22.320			74	167.666	12,6
<b>TOTAL Mº MEDIO AMBIENTE</b>	<b>359</b>	<b>82.100</b>	<b>114</b>	<b>93.205</b>	<b>52</b>	<b>223.970</b>	<b>13</b>	<b>268.917</b>	<b>3</b>	<b>290.347</b>	<b>541</b>	<b>958.538</b>	<b>15,1</b>
RESTO ADMÓN. GENERAL	43	29.238	45	45.449	28	208.799	9	126.767	1	5.507	126	415.761	15,4
<b>TOTAL ADMÓN. GENERAL</b>	<b>552</b>	<b>219.195</b>	<b>226</b>	<b>408.978</b>	<b>130</b>	<b>1.360.161</b>	<b>47</b>	<b>1.537.950</b>	<b>6</b>	<b>402.217</b>	<b>961</b>	<b>3.928.501</b>	<b>16,8</b>
<b>COMUNIDADES AUTÓNOMAS</b>	<b>1.076</b>	<b>524.734</b>	<b>868</b>	<b>1.163.926</b>	<b>593</b>	<b>2.050.070</b>	<b>140</b>	<b>2.291.218</b>	<b>20</b>	<b>814.360</b>	<b>2.697</b>	<b>6.844.307</b>	<b>14,5</b>
Ayuntamientos	2.834	1.085.946	2.699	2.722.283	479	1.203.663	63	1.017.941	16	186.238	6.091	6.216.071	8,6
Diputaciones y Cabildos	460	164.559	468	304.495	115	306.951	25	247.437	1	28.526	1.069	1.051.967	10,1
Otras Administraciones	102	49.296	86	97.138	58	308.349	17	195.335	1	295.000	264	945.119	18,6
<b>ADMÓN. LOCAL</b>	<b>3.396</b>	<b>1.299.801</b>	<b>3.253</b>	<b>3.123.916</b>	<b>652</b>	<b>1.818.963</b>	<b>105</b>	<b>1.460.712</b>	<b>18</b>	<b>509.764</b>	<b>7.424</b>	<b>8.213.157</b>	<b>9,3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>5.024</b>	<b>2.043.730</b>	<b>4.347</b>	<b>4.696.820</b>	<b>1.375</b>	<b>5.229.194</b>	<b>292</b>	<b>5.289.880</b>	<b>44</b>	<b>1.726.341</b>	<b>11.082</b>	<b>18.985.965</b>	<b>12,0</b>
Porcentaje s/ Total	45,3	10,8	39,2	24,7	12,4	27,5	2,6	27,9	0,4	9,1	100,0	100,0	
Importe Medio		406,8		1.080,5		3.803,1		18.116,0		39.235,0		1.713,2	

<sup>(1)</sup> Sólo licitaciones donde se incluye este dato.

<sup>(2)</sup> Incluye Sociedades Estatales.

Fuente: SEOPAN.



9. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. TIPOS DE OBRA Y PLAZOS DE EJECUCIÓN<sup>(1)</sup>. 2010  
(Miles de euros)

TIPOS DE OBRA	Hasta 6 meses		6 meses a 1 año		1 a 2 años		2 a 3 años		Más de 3 años		TOTAL		Plazo aparente en meses
	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	
<b>VIVIENDAS</b>	<b>29</b>	<b>7.396</b>	<b>36</b>	<b>34.891</b>	<b>124</b>	<b>344.253</b>	<b>29</b>	<b>318.153</b>	<b>1</b>	<b>112</b>	<b>219</b>	<b>704.805</b>	<b>20,3</b>
Docentes	357	145.410	417	501.042	166	546.602	18	178.325	1	812	959	1.372.191	10,2
Sanitarias	66	33.726	61	58.462	34	80.460	16	280.402	6	364.582	183	817.632	23,1
Deportivas	479	180.583	348	319.701	55	111.400	7	117.678	0	0	889	729.362	7,3
Varias	610	218.265	943	893.107	295	788.196	31	759.068	5	30.532	1.884	2.689.167	11,8
<b>EQUIPAMIENTO SOCIAL</b>	<b>1.512</b>	<b>577.984</b>	<b>1.769</b>	<b>1.772.311</b>	<b>550</b>	<b>1.526.658</b>	<b>72</b>	<b>1.335.473</b>	<b>12</b>	<b>395.926</b>	<b>3.915</b>	<b>5.608.353</b>	<b>11,3</b>
Administrativas	156	68.379	166	146.206	74	256.277	17	152.128	2	31.426	415	654.415	11,9
Industriales	71	30.356	79	107.128	17	86.526	2	26.349	0	0	169	250.360	9,9
Terminales	59	29.002	23	42.796	18	228.937	3	107.454	0	0	103	408.189	13,9
<b>Resto Edificación</b>	<b>286</b>	<b>127.738</b>	<b>268</b>	<b>296.130</b>	<b>109</b>	<b>571.740</b>	<b>22</b>	<b>285.931</b>	<b>2</b>	<b>31.426</b>	<b>687</b>	<b>1.312.964</b>	<b>12,0</b>
<b>TOTAL EDIFICACIÓN</b>	<b>1.827</b>	<b>713.118</b>	<b>2.073</b>	<b>2.103.332</b>	<b>783</b>	<b>2.442.652</b>	<b>123</b>	<b>1.939.557</b>	<b>15</b>	<b>427.463</b>	<b>4.821</b>	<b>7.626.122</b>	<b>11,9</b>
Carreteras	375	239.472	250	325.215	128	457.723	48	832.889	3	110.154	804	1.965.453	12,5
Ferrocarriles	31	20.328	34	236.421	25	687.841	17	1.335.102	2	261.954	109	2.541.647	23,3
Puertos	59	43.455	40	91.486	18	133.444	6	177.264	3	107.613	126	553.262	15,3
<b>TRANSPORTES</b>	<b>465</b>	<b>303.255</b>	<b>324</b>	<b>653.123</b>	<b>171</b>	<b>1.279.008</b>	<b>71</b>	<b>2.345.255</b>	<b>8</b>	<b>479.721</b>	<b>1.039</b>	<b>5.060.362</b>	<b>16,8</b>
URBANIZACIONES	2.013	719.027	1.363	1.293.752	178	666.976	34	404.753	11	163.310	3.599	3.247.818	8,1
HIDRÁULICAS	555	244.202	467	497.630	148	718.230	39	540.520	6	351.971	1.215	2.352.553	12,4
MEDIO AMBIENTE	164	64.128	120	148.983	95	122.329	25	59.795	4	303.876	408	699.111	14,9
<b>TOTAL OBRA CIVIL</b>	<b>3.197</b>	<b>1.330.612</b>	<b>2.274</b>	<b>2.593.487</b>	<b>592</b>	<b>2.786.543</b>	<b>169</b>	<b>3.350.324</b>	<b>29</b>	<b>1.298.877</b>	<b>6.261</b>	<b>11.359.843</b>	<b>12,1</b>
<b>TOTAL</b>	<b>5.024</b>	<b>2.043.730</b>	<b>4.347</b>	<b>4.696.820</b>	<b>1.375</b>	<b>5.229.194</b>	<b>292</b>	<b>5.289.880</b>	<b>44</b>	<b>1.726.341</b>	<b>11.082</b>	<b>18.985.965</b>	<b>12,0</b>

<sup>(1)</sup> Sólo licitaciones donde se incluye este dato.  
Fuente: SEOPAN.



## 10. CONDICIONES DE LA OFERTA POR ORGANISMOS: RESULTADOS CONTROLADOS. AÑO 2010

(Miles de euros)

ORGANISMOS	LICITADO <sup>(1)</sup>		APERTURA CONTROLADA <sup>(2)</sup>			ADJUDICADO <sup>(3)</sup>		
	Nº	Importe	Nº	Importe	Media Ofertantes	Nº	Importe	% Bajas
D. G. Carreteras	41	388.358	24	195.265	28,1	33	281.418	14,6
D. G. Infr. Ferroviarias	6	233.011	12	740.905	23,0	10	472.603	11,1
Resto Mº Fomento	11	18.688	3	1.820	18,3	3	1.374	23,8
Otros Organ., Entidades y Soc.	21	30.372	1	3.421	42,0	n.d.	n.d.	n.d.
ADIF	142	1.253.207	115	3.347.191	19,5	68	2.586.603	20,6
AENA	159	443.738	83	334.770	15,1	6	17.546	56,4
Autoridades Portuarias	92	511.648	n.d.	n.d.	n.d.	67	275.364	26,1
FEVE	33	83.920	n.d.	n.d.	n.d.	10	18.275	16,7
SEITT	5	22.089	30	561.546	29,8	31	538.522	17,9
<b>TOTAL Mº FOMENTO</b>	<b>510</b>	<b>2.985.031</b>	<b>268</b>	<b>5.184.918</b>	<b>12,5</b>	<b>228</b>	<b>4.191.705</b>	<b>21,9</b>
D. G. del Agua	8	193.896	10	117.616	22,6	11	62.979	25,5
D.G. Sost. de la Costa y el Mar	1	28.303	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resto M.º Medio Ambiente <sup>(4)</sup>	132	519.733	16	85.425	20,3	17	223.823	24,2
Confederaciones Hidrográficas	87	170.329	5	3.399	16,8	80	111.814	32,0
<b>TOTAL Mº MEDIO AMBIENTE</b>	<b>228</b>	<b>912.261</b>	<b>31</b>	<b>206.440</b>	<b>20,5</b>	<b>108</b>	<b>398.615</b>	<b>30,1</b>
RESTO ADMON. GENERAL	77	411.594	54	473.555	31,5	56	396.564	16,1
<b>TOTAL ADMON. GENERAL</b>	<b>815</b>	<b>4.308.886</b>	<b>353</b>	<b>5.864.912</b>	<b>22,0</b>	<b>392</b>	<b>4.986.885</b>	<b>23,0</b>
<b>COMUN. AUTONOMAS</b>	<b>1.968</b>	<b>7.288.129</b>	<b>301</b>	<b>636.650</b>	<b>26,5</b>	<b>1.339</b>	<b>3.273.895</b>	<b>32,9</b>
Ayuntamientos	3.198	5.436.688	124	1.005.193	22,4	2.190	2.179.875	26,8
Diputaciones y Cabildos	462	893.285	n.d.	n.d.	n.d.	361	401.928	34,5
Otras Administraciones	158	935.329	6	88.830	14,5	86	249.138	34,3
<b>ADMON. LOCAL</b>	<b>3.818</b>	<b>7.265.302</b>	<b>130</b>	<b>1.094.023</b>	<b>22,0</b>	<b>2.637</b>	<b>2.830.941</b>	<b>28,1</b>
<b>TOTAL</b>	<b>6.601</b>	<b>18.862.316</b>	<b>784</b>	<b>7.595.586</b>	<b>23,8</b>	<b>4.368</b>	<b>11.091.720</b>	<b>29,1</b>

En ningún caso, se incluyen las licitaciones a través del procedimiento negociado, ni aquellas que no indican el tipo de procedimiento.

<sup>(1)</sup> Según fecha de anuncio.

<sup>(2)</sup> Según fecha de apertura. Presupuesto a precios de licitación.

<sup>(3)</sup> Según fecha de adjudicación. Presupuesto a precios de adjudicación.

<sup>(4)</sup> Incluye Sociedades Estatales.

Fuente: SEOPAN.

11. CONDICIONES DE LA OFERTA POR TIPOS DE OBRA: RESULTADOS CONTROLADOS. AÑO 2010  
(Miles de euros)

TIPOS DE OBRA	LICITADO <sup>(1)</sup>		APERTURA CONTROLADA <sup>(2)</sup>			ADJUDICADO <sup>(3)</sup>		
	Nº	Importe	Nº	Importe	Media Ofertantes	Nº	Importe	% Bajas
<b>VIVIENDAS</b>	<b>182</b>	<b>956.907</b>	<b>24</b>	<b>180.432</b>	<b>17,1</b>	<b>89</b>	<b>374.391</b>	<b>27,0</b>
Docentes	598	1.427.546	30	72.121	30,7	398	549.235	33,2
Sanitarias	130	984.889	14	27.870	20,4	85	288.827	35,0
Deportivas	496	680.289	41	45.384	27,6	353	306.215	25,6
Varias	993	2.339.729	108	783.373	23,0	690	815.824	25,6
<b>EQUIPAMIENTO SOCIAL</b>	<b>2.217</b>	<b>5.432.453</b>	<b>193</b>	<b>928.747</b>	<b>25,0</b>	<b>1.526</b>	<b>1.960.101</b>	<b>28,1</b>
Administrativas	228	595.050	40	386.267	34,6	150	435.779	29,0
Industriales	110	241.718	6	10.251	18,3	70	101.010	26,9
Terminales	213	528.949	125	1.309.754	18,1	61	1.170.250	12,4
<b>RESTO EDIFICACIÓN</b>	<b>551</b>	<b>1.365.717</b>	<b>171</b>	<b>1.706.271</b>	<b>21,9</b>	<b>281</b>	<b>1.707.039</b>	<b>24,9</b>
<b>TOTAL EDIFICACIÓN</b>	<b>2.950</b>	<b>7.755.077</b>	<b>388</b>	<b>2.815.450</b>	<b>23,1</b>	<b>1.896</b>	<b>4.041.531</b>	<b>27,6</b>
Carreteras	618	2.345.590	77	453.412	30,2	463	1.364.245	27,9
Ferrocarriles	122	2.568.977	66	3.383.702	20,7	104	3.194.157	17,4
Puertos	110	548.092	1	578	7,0	65	259.963	26,3
<b>TRANSPORTES</b>	<b>850</b>	<b>5.462.659</b>	<b>144</b>	<b>3.837.691</b>	<b>25,7</b>	<b>632</b>	<b>4.818.365</b>	<b>26,0</b>
URBANIZACIONES	1.832	2.741.353	125	404.849	27,4	1.152	1.126.457	31,3
HIDRÁULICAS	728	2.256.427	110	485.880	19,5	511	939.149	33,1
MEDIO AMBIENTE	241	646.800	17	51.714	21,8	178	166.218	30,6
<b>TOTAL OBRA CIVIL</b>	<b>3.651</b>	<b>11.107.239</b>	<b>396</b>	<b>4.780.136</b>	<b>24,4</b>	<b>2.473</b>	<b>7.050.189</b>	<b>30,3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>6.601</b>	<b>18.862.316</b>	<b>784</b>	<b>7.595.586</b>	<b>23,8</b>	<b>4.369</b>	<b>11.091.720</b>	<b>29,1</b>

En ningún caso, se incluyen las licitaciones a través del procedimiento negociado, ni aquellas que no indican el tipo de procedimiento.

<sup>(1)</sup> Según fecha de anuncio.  
<sup>(2)</sup> Según fecha de apertura. Presupuesto a precios de licitación.  
<sup>(3)</sup> Según fecha de adjudicación. Presupuesto a precios de adjudicación.  
Fuente: SEOPAN.



## 12. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. ORGANISMOS Y PROCEDIMIENTOS DE LICITACIÓN. AÑO 2010 (Miles de euros)

ORGANISMOS	Varios criterios		Único criterio		P. negociado		No Disponible		TOTAL		Importe medio
	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	
D. G. Carreteras	40	387.240	1	1.118	5	71.125	0	0	46	459.483	9.988,8
D. G. Infr. Ferroviarias	6	233.011	0	0	8	116.935	0	0	14	349.946	24.996,1
Resto Mº Fomento	11	18.688	0	0	157	23.738	7	6.245	175	48.671	278,1
Otros Organ., Entidades y Soc.	18	29.605	3	767	11	839	64	20.390	96	51.601	537,5
ADIF	72	1.201.180	70	52.028	412	345.652	4	5.208	558	1.604.068	2.874,7
AENA	157	443.629	2	109	106	27.577	1	198	266	471.513	1.772,6
Autoridades Portuarias	19	290.289	73	221.359	70	23.872	18	18.597	180	554.118	3.078,4
FEVE	30	78.472	3	5.448	5	206	1	537	39	84.663	2.170,7
SEITT	5	22.089	0	0	0	0	1	4.887	6	26.976	4.495,9
<b>TOTAL Mº FOMENTO</b>	<b>358</b>	<b>2.704.202</b>	<b>152</b>	<b>280.828</b>	<b>774</b>	<b>609.945</b>	<b>96</b>	<b>56.062</b>	<b>1.380</b>	<b>3.651.037</b>	<b>2.645,7</b>
D. G. del Agua	8	193.896	0	0	13	58.912	0	0	21	252.808	12.038,5
D.G. de Sost. de la Costa y el Mar	1	28.303	0	0	8	5.155	10	16.356	19	49.813	2.621,7
Resto M.º Medio Ambiente (*)	126	511.738	6	7.996	22	6.882	447	94.084	601	620.700	1.032,8
Confederaciones Hidrográficas	72	150.076	15	20.253	158	33.338	8	11.713	253	215.379	851,3
<b>TOTAL Mº MEDIO AMBIENTE</b>	<b>207</b>	<b>884.013</b>	<b>21</b>	<b>28.248</b>	<b>201</b>	<b>104.287</b>	<b>465</b>	<b>122.153</b>	<b>894</b>	<b>1.138.700</b>	<b>1.273,7</b>
RESTO ADMÓN. GENERAL	65	385.627	12	25.967	335	158.419	338	122.214	750	692.227	923,0
<b>TOTAL ADMÓN. GENERAL</b>	<b>630</b>	<b>3.973.842</b>	<b>185</b>	<b>335.044</b>	<b>1.310</b>	<b>872.650</b>	<b>899</b>	<b>300.429</b>	<b>3.024</b>	<b>5.481.965</b>	<b>1.812,8</b>
<b>COMUN. AUTÓNOMAS</b>	<b>1.469</b>	<b>6.034.042</b>	<b>499</b>	<b>1.254.087</b>	<b>2.309</b>	<b>1.025.922</b>	<b>1.143</b>	<b>915.040</b>	<b>5.420</b>	<b>9.229.091</b>	<b>1.702,8</b>
Ayuntamientos	2.663	5.004.148	535	432.540	8.119	1.697.970	3.298	1.778.539	14.615	8.913.196	609,9
Diputaciones y Cabildos	287	761.038	175	132.247	975	207.779	699	349.229	2.136	1.450.293	679,0
Otras Administraciones	133	893.332	25	41.997	195	70.190	161	129.132	514	1.134.651	2.207,5
<b>ADMÓN. LOCAL</b>	<b>3.083</b>	<b>6.658.518</b>	<b>735</b>	<b>606.784</b>	<b>9.289</b>	<b>1.975.939</b>	<b>4.158</b>	<b>2.256.900</b>	<b>17.265</b>	<b>11.498.140</b>	<b>666,0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>5.182</b>	<b>16.666.402</b>	<b>1.419</b>	<b>2.195.914</b>	<b>12.908</b>	<b>3.874.511</b>	<b>6.200</b>	<b>3.472.369</b>	<b>25.709</b>	<b>26.209.196</b>	<b>1.019,5</b>
Porcentaje s/ Total	20,2	63,6	5,5	8,4	50,2	14,8	24,1	13,2	100,0	100,0	
Importe Medio		3.216		1.547,5		300,2		560,1		1.019,5	

(\*) : Incluye Sociedades Estatales  
Fuente: SEOPAN.

13. LICITACIÓN PÚBLICA POR FECHA DE ANUNCIO. TIPOS DE OBRA Y PROCEDIMIENTOS DE LICITACIÓN. AÑO 2010  
(Miles de euros)

TIPOS DE OBRA	Varios criterios		Único criterio		P. negociado		No Disponible		TOTAL		Importe medio
	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	Nº	Importe	
VIVIENDAS	161	894.563	21	62.344	102	34.452	146	89.893	430	1.081.252	2.514,5
Docentes	452	1.255.577	146	171.969	928	280.654	496	362.166	2.022	2.070.365	1.023,9
Sanitarias	118	969.633	12	15.256	235	97.667	125	100.915	490	1.183.471	2.415,2
Deportivas	421	619.949	75	60.339	1.041	225.302	482	245.631	2.019	1.151.222	570,2
Varias	835	2.162.502	158	177.227	1.712	503.437	1.100	617.868	3.805	3.461.034	909,6
EQUIPAMIENTO SOCIAL	1.826	5.007.662	391	424.791	3.916	1.107.060	2.203	1.326.580	8.336	7.866.092	943,6
Administrativas	186	542.066	42	52.984	625	200.832	448	199.635	1.301	995.517	765,2
Industriales	88	210.691	22	31.027	182	47.077	117	66.938	409	355.733	869,8
Terminales	160	486.261	53	42.689	211	73.566	33	13.679	457	616.195	1.348,3
RESTO EDIFICACIÓN	434	1.239.018	117	126.699	1.018	321.475	598	280.252	2.167	1.967.444	907,9
TOTAL EDIFICACIÓN	2.421	7.141.242	529	613.835	5.036	1.462.987	2.947	1.696.725	10.933	10.914.789	998,3
Carreteras	401	1.937.683	217	407.907	970	389.690	378	312.140	1.966	3.047.420	1.550,1
Ferrocarriles	92	2.376.376	30	192.601	249	460.467	31	43.719	402	3.073.162	7.644,7
Puertos	62	359.495	48	188.597	77	32.923	38	27.804	225	608.819	2.705,9
TRANSPORTES	555	4.673.554	295	789.105	1.296	883.079	447	383.663	2.593	6.729.401	2.595,2
URBANIZACIONES	501	1.934.723	227	321.704	1.691	449.718	610	322.263	3.029	3.028.409	999,8
HIDRÁULICAS	199	614.186	42	32.615	390	131.545	259	106.837	890	885.182	994,6
MEDIO AMBIENTE	1.506	2.302.697	326	438.655	4.495	947.182	1.937	962.880	8.264	4.651.414	562,9
TOTAL OBRA CIVIL	2.761	9.525.160	890	1.582.079	7.872	2.411.524	3.253	1.775.644	14.776	15.294.407	1.035,1
TOTAL	5.182	16.666.402	1.419	2.195.914	12.908	3.874.511	6.200	3.472.369	25.709	26.209.196	1.019,5

Fuente: SEOPAN.



#### 14. LICITACIÓN PÚBLICA. PARÁMETROS INDICATIVOS DE LA CONCURRENCIA. PERIODO 1980 a 2010

	PROMEDIO DE BAJAS MÁXIMAS EN OFERTAS EN % (*)	PROMEDIO DE OFERTANTES POR LICITACIÓN	PROMEDIO DE BAJAS DE ADJUDICACIÓN EN % (*)	% IMPORTE ADJUDICADO SEGÚN CRITERIO ÚNICO
1980	19,7	6,1	----	70,3
1981	24,1	6,8	----	74,0
1982	21,2	6,6	----	68,3
1983	23,6	8,4	----	71,0
1984	26,2	10,2	----	65,1
1985	25,3	7,8	----	32,9
1986	18,6	7,1	----	50,7
1987	17,8	7,6	----	43,6
1988	16,1	7,0	----	30,7
1989	10,8	5,5	----	26,1
1990	15,6	6,1	----	21,0
1991	23,3	10,2	----	19,4
1992	32,4	17,6	----	16,8
1993	39,1	17,3	----	14,1
1994	32,4	16,3	----	16,9
1995	27,1	15,4	----	15,3
1996	34,3	17,8	24,3	16,2
1997	27,6	11,6	19,5	16,0
1998	20,0	9,8	12,6	11,9
1999	17,5	8,8	12,3	11,2
2000	16,8	9,3	9,3	8,7
2001	15,2	8,8	9,8	10,4
2002	15,4	8,4	9,6	8,3
2003	18,2	8,3	10,4	7,1
2004	19,7	10,9	13,5	6,8
2005	27,7	11,9	17,9	6,5
2006	—	10,8	19,8	6,6
2007	—	11,9	20,5	3,2
2008	—	15,2	21,6	2,9
2009	—	19,9	15,0	5,0
2010	—	23,8	29,1	8,4

(\*): No incluye las licitaciones a través del procedimiento negociado ni los concursos de concesiones.

Fuente: SEOPAN

## 15.1. INDICADORES DE LA ACTIVIDAD CONSTRUCTORA. PERIODO 2002 - 2010

(Magnitudes absolutas en términos reales)

	Ocupados (Miles) <sup>(1)</sup>	Afiliados a la Seg. Soc. (Miles)	Afiliados Medios a la Seg. Soc. (Miles) <sup>(2)</sup>	Consumo de cemento (Miles Tm)	CONSTRUCCIÓN <sup>(3)</sup>				Valor trabajos realizados (Índice) <sup>(4)</sup>
					VAB (Índice encadenado 2000=100)	FBCF			
						FBCF (Índice encadenado 2000=100)	Vivienda (Índice encadenado 2000=100)	Otras constr. (Índice encadenado 2000=100)	
2002. I	1.951,7	1.776,9	—	10.479,2	113,8	112,9	114,3	111,6	
II	1.995,3	1.834,9	—	11.614,8	114,5	112,6	112,0	113,2	
III	1.980,3	1.842,3	—	11.329,2	115,6	114,2	112,9	115,3	
IV	1.993,3	1.836,5	—	10.696,5	117,6	117,6	120,8	114,8	
2002	1.980,2	1.822,6	—	44.119,8	115,4	114,3	115,0	113,7	
2003. I	2.042,9	1.877,7	—	10.886,6	118,2	118,5	121,7	115,7	
II	2.121,0	1.926,1	—	12.199,0	120,0	121,4	126,1	117,2	
III	2.120,5	1.919,7	—	11.835,0	121,3	122,4	126,9	118,4	
IV	2.122,2	1.905,3	—	11.302,5	122,3	123,5	128,0	119,3	
2003	2.101,7	1.907,2	—	46.223,2	120,4	121,5	125,7	117,7	
2004. I	2.161,0	1.971,4	1.958,1	11.493,1	123,8	125,1	129,8	120,8	
II	2.237,7	2.022,1	2.025,6	12.491,2	125,8	127,4	133,0	122,3	
III	2.282,9	2.021,0	2.035,1	12.279,8	127,4	128,8	133,7	124,4	
IV	2.331,2	2.040,0	2.064,2	11.739,0	129,2	130,9	135,8	126,5	
2004	2.253,2	2.013,6	2.020,7	48.003,1	126,6	128,0	133,1	123,5	
2005. I	2.270,5	2.081,2	2.075,9	11.632,7	130,4	132,6	136,9	128,7	97,2
II	2.339,3	2.180,9	2.179,6	14.189,4	132,0	134,9	140,4	130,0	105,2
III	2.396,3	2.222,9	2.233,4	13.231,5	133,9	137,0	142,5	132,1	105,0
IV	2.422,8	2.262,8	2.289,0	12.456,1	136,3	139,0	144,7	133,8	110,9
2005	2.357,2	2.186,9	2.194,5	51.509,6	133,1	135,9	141,1	131,1	104,6
2006. I	2.436,7	2.310,6	2.306,5	13.618,6	138,0	141,7	147,9	136,1	97,9
II	2.521,7	2.387,6	2.393,8	14.754,6	138,9	143,0	149,1	137,5	114,2
III	2.590,1	2.390,4	2.401,6	13.990,8	140,3	145,3	150,5	140,7	117,4
IV	2.623,2	2.416,0	2.440,1	13.532,4	140,4	146,1	151,8	140,8	124,4
2006	2.542,9	2.376,2	2.385,5	55.896,4	139,4	144,0	149,8	138,8	113,5
2007. I	2.664,7	2.451,6	2.448,2	14.339,6	141,8	147,0	152,9	141,7	108,6
II	2.713,7	2.491,6	2.501,7	14.547,1	142,8	148,9	153,3	145,0	119,0
III	2.717,5	2.445,8	2.467,5	13.841,0	142,9	149,1	154,1	144,6	120,0
IV	2.693,5	2.426,8	2.466,1	13.269,5	144,1	149,7	153,7	146,1	124,7
2007	2.697,4	2.453,9	2.470,9	55.997,1	142,9	148,7	153,5	144,3	118,1
2008. I	2.670,3	2.381,7	2.526,7	12.429,9	143,6	146,1	148,0	144,7	105,1
II	2.549,5	2.296,1	2.453,6	11.702,9	141,9	142,5	142,5	143,2	106,4
III	2.413,2	2.126,8	2.282,9	10.351,0	140,6	137,9	133,4	143,0	107,2
IV	2.180,7	1.923,8	2.095,5	8.211,8	136,4	133,0	124,4	142,2	109,4
2008	2.404,2	2.182,1	2.339,7	42.695,5	140,6	139,9	137,1	143,2	107,0
2009. I	1.978,0	1.877,3	1.890,0	6.697,2	134,9	128,3	112,6	144,3	87,0
II	1.922,1	1.819,5	1.829,9	7.621,9	133,1	125,5	107,7	143,6	82,7
III	1.850,3	1.757,8	1.780,1	7.839,3	130,7	121,8	100,1	143,7	80,9
IV	1.802,7	1.663,8	1.699,8	6.751,0	129,0	117,2	93,6	140,9	85,4
2009	1.888,3	1.779,6	1.799,9	28.909,4	131,9	123,2	103,5	143,1	84,0
2010. I	1.663,0	1.571,4	1.580,0	5.273,2	126,4	113,7	89,0	138,3	76,8
II	1.699,7	1.583,1	1.589,6	6.682,8	124,4	111,4	87,5	135,1	79,6
III	1.668,1	1.544,2	1.558,1	6.776,9	122,0	108,1	84,9	131,2	53,3
IV	1.572,5	1.484,4	1.507,0	5.666,5	121,5	104,8	82,9	126,7	63,3
2010	1.650,8	1.545,8	1.558,7	24.399,4	123,6	109,5	86,1	132,8	68,3

<sup>(1)</sup> Encuesta de Población Activa. Metodología 2005. A partir 2008 CNAE 2000.<sup>(2)</sup> A partir de 2009 se corresponde con la CNAE 2009.<sup>(3)</sup> Contabilidad Nacional Trimestral (Volumen encadenado referencia 2000. Series corregidas de efectos estacionales y de calendario).<sup>(4)</sup> SGACPE (M<sup>o</sup> EyH), sin deflactar.Fuente: INE, MTAS, OFICEMEN, UNESID y M<sup>o</sup> de FOMENTO.



## 15.2. INDICADORES DE LA ACTIVIDAD CONSTRUCTORA. PERIODO 2002 - 2010

(Porcentajes de variación interanual en términos reales)

	Ocupados <sup>(1)</sup>	Afiliados a la Seg. Soc.	Afiliados Medios a la Seg. Soc.	Consumo de cemento	CONSTRUCCIÓN <sup>(2)</sup>				Valor de los trabajos realizados
					VAB	FBCF			
						FBCF	Vivienda	Otras constr.	
2002. I	8,2	8,1	---	6,1	9,8	8,8	13,1	5,3	---
II	6,4	7,9	---	4,1	8,3	6,7	6,9	6,5	---
III	4,3	6,3	---	6,1	2,8	3,5	-0,8	7,5	---
IV	3,4	5,8	---	2,5	4,5	6,2	9,4	3,4	---
PROMEDIO	5,5	7,0	---	4,7	6,3	6,3	7,0	5,6	---
2003. I	4,7	5,7	---	3,9	3,8	5,0	6,5	3,7	---
II	6,3	5,0	---	5,0	4,8	7,8	12,6	3,6	---
III	7,1	4,2	---	4,5	4,9	7,2	12,4	2,7	---
IV	6,5	3,7	---	5,7	4,0	4,9	5,9	3,9	---
PROMEDIO	6,1	4,6	---	4,8	4,4	6,2	9,3	3,5	---
2004. I	5,8	5,0	---	5,6	4,7	5,5	6,7	4,4	---
II	5,5	5,0	---	2,4	4,9	4,9	5,4	4,4	---
III	7,7	5,3	---	3,8	5,1	5,2	5,3	5,1	---
IV	9,8	7,1	---	3,9	5,7	6,0	6,1	6,0	---
PROMEDIO	7,2	5,6	---	3,9	5,1	5,4	5,9	5,0	---
2005. I	5,1	5,6	6,0	1,2	5,3	6,0	5,5	6,6	---
II	4,5	7,9	7,6	13,6	4,9	5,9	5,6	6,3	---
III	5,0	10,0	9,7	7,8	5,1	6,4	6,6	6,2	---
IV	3,9	10,9	10,9	6,1	5,5	6,2	6,6	5,8	---
PROMEDIO	4,6	8,6	8,6	7,3	5,2	6,1	6,1	6,2	---
2006. I	7,3	11,0	11,1	17,1	5,9	6,9	8,0	5,7	0,7
II	7,8	9,5	9,8	4,0	5,2	6,0	6,2	5,8	8,5
III	8,1	7,5	7,5	5,7	4,8	6,1	5,6	6,5	11,7
IV	8,3	6,8	6,6	8,6	3,0	5,1	4,9	5,3	12,2
PROMEDIO	7,9	8,7	8,7	8,5	4,7	6,0	6,2	5,8	8,5
2007. I	9,4	6,1	6,1	5,3	2,7	3,7	3,4	4,1	10,9
II	7,6	4,4	4,5	-1,4	2,8	4,1	2,8	5,5	4,2
III	4,9	2,3	2,7	-1,1	1,8	2,6	2,4	2,7	2,2
IV	2,7	0,4	1,1	-1,9	2,7	2,5	1,3	3,8	0,2
PROMEDIO	6,1	3,3	3,6	0,2	2,5	3,2	2,5	4,0	4,0
2008. I	0,2	-2,9	3,2	-13,3	1,3	-0,6	-3,2	2,1	-3,2
II	-6,1	-7,8	-1,9	-19,6	-0,6	-4,3	-7,1	-1,3	-10,6
III	-11,2	-13,0	-7,5	-25,2	-1,6	-7,5	-13,5	-1,1	-10,7
IV	-19,0	-20,7	-15,0	-38,1	-5,4	-11,1	-19,1	-2,7	-12,2
PROMEDIO	-10,9	-11,1	-5,3	-23,8	-1,6	-5,9	-10,7	-0,8	-9,3
2009. I	-25,9	-21,2	-25,2	-46,1	-6,1	-12,2	-23,9	-0,3	-17,2
II	-24,6	-20,8	-25,4	-34,9	-6,3	-12,0	-24,4	0,3	-22,3
III	-23,3	-17,3	-22,0	-24,3	-7,1	-11,7	-25,0	0,5	-24,5
IV	-17,3	-13,5	-18,9	-17,8	-5,4	-11,9	-24,8	-0,9	-21,9
PROMEDIO	-21,5	-18,4	-23,1	-32,3	-6,2	-11,9	-24,5	-0,1	-21,5
2010. I	-15,9	-16,3	-16,4	-21,3	-6,4	-11,3	-20,9	-4,1	-11,7
II	-11,6	-13,0	-13,1	-12,3	-6,5	-11,3	-18,7	-5,9	-3,7
III	-9,8	-12,2	-12,5	-13,6	-6,6	-11,2	-15,1	-8,7	-34,1
IV	-12,8	-10,8	-11,3	-16,1	-5,8	-10,6	-11,4	-10,1	-25,9
PROMEDIO	-12,6	-13,1	-13,4	-15,6	-6,3	-11,1	-16,8	-7,2	-18,8

<sup>(1)</sup> Encuesta de Población Activa. Metodología 2005. Las variaciones del 2008 se corresponden con la CNAE 93, las del 2009 con la CNAE 2009.

<sup>(2)</sup> Contabilidad Nacional Trimestral (Variación en términos reales. Series corregidas de efectos estacionales y de calendario).

Fuente: INE, MTAS, OFICEMEN, UNESID y M<sup>2</sup> de FOMENTO.



### 15.3. INDICADORES DE LA ACTIVIDAD CONSTRUCTORA. RESUMEN ANUAL. PERIODO 1990 - 2010 (Magnitudes absolutas)

AÑOS	Índice Clima Construcción	Ocupados (Miles) <sup>(1)</sup>	Afiliados a la Seg. Soc. (Miles) <sup>(2)</sup>	Ocup. empleo equiv. tiempo completo (Miles) <sup>(3)</sup>	Consumo de cemento (Miles Tm)	CONSTRUCCIÓN (2)				Valor Trab. realiz. (Millones de Euros de 1990) <sup>(4)</sup>
						VAB (Índice 2000=100)	FBCF (Índice 2000=100)	FBCF Vivienda (Índice 2000=100)	FBCF Otras constr. (Índice 2000=100)	
1990	n.d.	1.276,8	n.d.	--	28.571,7	--	--	--	--	--
1991	-9	1.338,5	n.d.	--	28.797,2	--	--	--	--	--
1992	-42	1.254,9	n.d.	--	26.051,1	--	--	--	--	--
1993	-42	1.144,0	1.066,3	--	22.651,0	--	--	--	--	--
1994	-16	1.117,2	1.042,3	--	24.037,8	--	--	--	--	--
1995	-5	1.193,8	1.083,3	1.230,3	25.458,3	80,3	79,8	63,9	92,8	--
1996	-18	1.228,1	1.087,9	1.195,7	24.726,9	79,8	78,3	71,8	83,6	--
1997	-23	1.305,8	1.145,6	1.301,2	26.794,6	81,6	79,9	73,4	85,3	--
1998	10	1.385,3	1.280,0	1.400,1	30.990,1	87,2	86,1	81,4	90,1	--
1999	14	1.572,2	1.466,8	1.570,2	34.627,0	94,4	94,4	90,6	97,5	--
2000	20	1.722,7	1.612,4	1.749,1	38.438,6	100,0	100,0	100,0	100,0	--
2001	13	1.876,2	1.802,5	1.914,4	42.150,6	108,6	107,6	107,5	107,7	--
2002	7	1.980,2	1.907,3	2.005,9	44.119,8	115,4	114,3	115,0	113,7	--
2003	10	2.101,7	2.000,2	2.112,6	46.223,2	120,4	121,5	125,7	117,7	--
2004	14	2.253,2	2.117,3	2.233,2	48.003,1	126,6	128,0	133,1	123,5	--
2005	21	2.357,2	2.302,8	2.388,0	51.509,6	133,1	135,9	141,1	131,1	104,6
2006	14	2.542,9	2.505,0	2.532,6	55.896,4	139,4	144,0	149,8	138,8	113,5
2007	9	2.697,4	2.584,8	2.638,3	55.997,1	142,9	148,7	153,5	144,3	118,1
2008	-23	2.404,2	2.299,0	2.391,9	42.695,5	140,6	139,9	137,1	143,2	107,0
2009	-31	1.888,3	1.779,6	1.848,0	28.909,4	131,9	123,2	103,5	143,1	84,0
2010	-32	1.650,8	1.545,8	1.618,5	24.399,4	123,6	109,5	86,1	132,8	68,3

<sup>(1)</sup> Encuesta de Población Activa. Metodología 2005. A partir de 2009, se aplica la CNAE 2009.

<sup>(2)</sup> Serie reconstruida desde 2001, atendiendo a la CNAE 2009.

<sup>(3)</sup> Contabilidad Nacional Trimestral (Volumen encadenado referencia 2000. Series corregidas de efectos estacionales y de calendario).

<sup>(4)</sup> Ministerio de Fomento, SGACPE (M<sup>3</sup> EYH).

Fuente: M<sup>3</sup> CyT, INE, MTAS, OFICEMEN, UNESID y M<sup>3</sup> de FOMENTO.



# 15.4. INDICADORES DE LA ACTIVIDAD CONSTRUCTORA. RESUMEN ANUAL. PERIODO 1990 - 2010 (Tasas de variación en términos reales)

AÑOS	Ocupados <sup>(1)</sup>	Afiliados a la Seg. Soc.	Ocup. empleo equiv. tiempo completo <sup>(2)</sup>	Consumo de cemento	CONSTRUCCIÓN				Valor Trab. realiz. <sup>(3)</sup>
					VAB	FBCF	FBCF	FBCF Otras constr.	
1990	7,9	n.d.	--	9,8	--	--	--	--	--
1991	4,8	n.d.	--	0,8	--	--	--	--	--
1992	-6,2	n.d.	--	-9,5	--	--	--	--	--
1993	-8,8	n.d.	--	-13,1	--	--	--	--	--
1994	-2,3	-2,3	--	6,1	--	--	--	--	--
1995	6,9	3,9	--	5,9	--	--	--	--	--
1996	2,9	0,4	-2,8	-2,9	-0,7	-2,0	12,3	-9,9	--
1997	6,3	5,3	8,8	8,4	2,3	2,1	2,2	2,0	--
1998	6,1	11,7	7,6	15,7	6,9	7,8	10,9	5,6	--
1999	13,5	14,6	12,1	11,7	8,3	9,6	11,4	8,3	--
2000	9,6	9,9	11,4	11,0	5,9	6,0	10,3	2,6	--
2001	8,9	11,8	9,5	9,7	8,6	7,6	7,5	7,7	--
2002	5,5	5,8	4,8	4,7	6,3	6,3	7,0	5,6	--
2003	6,1	4,9	5,3	4,8	4,4	6,2	9,3	3,5	--
2004	7,2	5,9	5,7	3,9	5,1	5,4	5,9	5,0	--
2005	4,6	8,8	6,9	7,3	5,2	6,1	6,1	6,2	--
2006	7,9	8,8	6,1	8,5	4,7	6,0	6,2	5,8	2,4
2007	6,1	3,2	4,2	0,2	2,5	3,2	2,5	4,0	-0,7
2008	-10,9	-11,1	-9,3	-23,8	-1,6	-5,9	-10,7	-0,8	-13,5
2009	-23,0	-22,6	-22,7	-32,3	-6,2	-11,9	-24,5	-0,1	-22,2
2010	-12,6	-13,1	-12,4	-15,6	-6,3	-11,1	-16,8	-7,2	-20,3

<sup>(1)</sup> Encuesta de Población Activa. Metodología 2005. A partir de 2009, se aplica la CNAE 2009.

<sup>(2)</sup> Contabilidad Nacional Trimestral (Volumen encadenado referencia 2000. Series corregidas de efectos estacionales y de calendario).

<sup>(3)</sup> Ministerio de Fomento. A partir de 2006 la cifra se corresponde con la nueva encuesta «Índices de producción» SGACPE (M<sup>º</sup> Eyt) sin deflactar.

Fuente: INE, MITAS, OFICEMEN, UNESID, M<sup>º</sup> de FOMENTO y M Eyt.

## 16. PRODUCCIÓN EFECTIVA EN CONSTRUCCIÓN (sin IVA) (Millones de Euros)

	EUROS CORRIENTES			EUROS CONSTANTES DE 1995			PRECIOS	
	Importe	Índice	Var. (%)	Importe	Índice	Var. (%)	Índice	Var. (%)
1995 (*)	90.273	100,0	—	90.273	100,0	—	100,0	—
1996 (*)	91.319	101,2	1,2	89.036	98,6	-1,4	102,6	2,6
1997 (*)	95.540	105,8	4,6	90.788	100,6	2,0	105,2	2,6
1998 (*)	104.858	116,2	9,8	98.094	108,7	8,0	106,9	1,6
1999 (*)	119.964	132,9	14,4	107.261	118,8	9,3	111,8	4,6
2000	123.285	136,6	2,8	101.334	112,3	-5,5	121,7	8,8
2001	141.029	156,2	14,4	109.958	121,8	8,5	128,3	5,4
2002	179.351	198,7	27,2	131.570	145,7	19,7	136,3	6,3
2003	205.715	227,9	14,7	141.804	157,1	7,8	145,1	6,4
2004	224.883	249,1	9,3	145.191	160,8	2,4	154,9	6,8
2005	269.000	298,0	19,6	161.533	178,9	11,3	166,5	7,5
2006	311.344	344,9	15,7	175.159	194,0	8,4	177,7	6,7
2007	313.645	347,4	0,7	171.286	189,7	-2,2	183,1	3,0
2008 (*)	316.888	351,0	1,0	170.615	189,0	-0,4	185,7	1,4
2009 (*)	280.722	311,0	-11,4	158.538	175,6	-7,1	177,1	-4,7
2010 (*)	256.642	284,3	-8,6	143.237	158,7	-9,7	179,2	1,2

(\*) : Cifras estimadas por SEOPAN.

## PRODUCCIÓN EFECTIVA EN CONSTRUCCIÓN NETA DE INTRACONSUMO (sin IVA) (Millones de Euros)

	EUROS CORRIENTES			EUROS CONSTANTES DE 1995			PRECIOS	
	Importe	Índice	Var. (%)	Importe	Índice	Var. (%)	Índice	Var. (%)
1995 (*)	69.865	100,0	—	69.865	100,0	—	100,0	—
1996 (*)	70.676	101,2	1,2	68.908	98,6	-1,4	102,6	2,6
1997 (*)	73.942	105,8	4,6	70.264	100,6	2,0	105,2	2,6
1998 (*)	81.154	116,2	9,8	75.919	108,7	8,0	106,9	1,6
1999 (*)	92.845	132,9	14,4	83.014	118,8	9,3	111,8	4,6
2000	95.250	136,3	2,6	78.290	112,1	-5,7	121,7	8,8
2001 (*)	105.146	150,5	10,4	81.981	117,3	4,7	128,3	5,4
2002 (*)	128.998	184,6	22,7	94.631	135,4	15,4	136,3	6,3
2003 (*)	142.232	203,6	10,3	98.043	140,3	3,6	145,1	6,4
2004 (*)	149.164	213,5	4,9	96.305	137,8	-1,8	154,9	6,8
2005	171.053	244,8	14,7	102.716	147,0	6,7	166,5	7,5
2006 (*)	197.995	283,4	15,8	111.390	159,4	8,4	177,7	6,7
2007 (*)	199.481	285,5	0,8	108.939	155,9	-2,2	183,1	3,0
2008 (*)	201.523	288,4	1,0	108.501	155,3	-0,4	185,7	1,4
2009 (*)	178.523	255,5	-11,4	100.821	144,3	-7,1	177,1	-4,7
2010 (*)	163.209	233,6	-8,6	91.090	130,4	-9,7	179,2	1,2

(\*) Cifras estimadas por SEOPAN.

Fuente: Contabilidad Nacional. Base 2000. Precios: Deflactor implícito de la FBCF en Construcción.



### 17.1. PRODUCCIÓN INTERNA DE CONSTRUCCIÓN POR SUBSECTORES. PERIODO 1995 - 2010 (Porcentajes de participación)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Residencial</b>	26,3	28,6	29,4	30,8	32,4	33,4	33,2	32,7	32,7	33,3	34,4	35,3	35,3	32,1	27,4	25,3
<b>No residencial</b>	19,6	19,2	19,3	18,9	18,6	18,7	18,7	18,5	18,3	18,0	16,9	16,1	15,9	15,7	15,3	16,1
<b>Rehab. y mant.</b>	24,9	26,4	27,2	26,3	25,3	24,5	24,5	24,8	24,8	24,6	24,3	23,9	23,7	23,8	23,8	25,2
<b>EDIFICACIÓN</b>	70,8	74,2	76,0	76,0	76,3	76,7	76,4	75,9	75,8	75,8	75,5	75,4	74,9	71,7	66,5	66,6
<b>OBRA CIVIL</b>	29,2	25,8	24,0	24,0	23,7	23,3	23,6	24,1	24,2	24,2	24,5	24,6	25,1	28,3	33,5	33,4
<b>TOTAL</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: SEOPAN.

### PRODUCCIÓN INTERNA DE CONSTRUCCIÓN POR SUBSECTORES. AÑOS 1995 - 2010 (Millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Residencial</b>	16.824	18.537	19.790	22.318	26.735	31.997	35.407	38.354	42.231	48.111	56.794	65.996	70.833	62.189	45.090	37.462
<b>No residencial</b>	12.493	12.421	12.999	13.736	15.299	17.891	19.987	21.757	23.724	25.998	27.874	30.152	31.894	30.430	25.111	23.861
<b>Rehab. y mant.</b>	15.937	17.152	18.311	19.069	20.839	23.453	26.077	29.079	32.018	35.608	40.106	44.671	47.484	46.027	39.080	37.329
<b>EDIFICACIÓN</b>	45.254	48.111	51.100	55.123	62.874	73.341	81.472	89.190	97.972	109.717	124.774	140.819	150.211	138.647	109.281	98.652
<b>OBRA CIVIL</b>	18.630	16.738	16.112	17.446	19.526	22.335	25.182	28.272	31.340	34.948	40.384	46.061	50.246	54.818	55.064	49.488
<b>TOTAL</b>	63.883	64.849	67.212	72.569	82.400	95.676	106.654	117.463	129.313	144.665	165.157	186.880	200.457	193.465	164.345	148.141

Fuente: SEOPAN.

**17.2. PRODUCCIÓN INTERNA DE CONSTRUCCIÓN POR SUBSECTORES. PERIODO 1995 - 2010**  
(Millones de euros constantes de 1995)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Residencial	16.824	18.085	18.809	20.878	23.801	25.943	26.980	27.520	28.345	29.763	32.441	35.199	36.607	31.665	24.065	20.095
No residencial	12.493	12.118	12.355	12.849	13.620	14.505	15.231	15.611	15.924	16.083	15.922	16.081	16.483	15.494	13.403	12.799
Rehab. y mant.	15.937	16.734	17.403	17.838	18.552	19.015	19.871	20.865	21.491	22.028	22.909	23.825	24.540	23.436	20.858	20.024
<b>EDIFICACION</b>	45.254	46.937	48.567	51.565	55.972	59.463	62.082	63.996	65.760	67.873	71.272	75.106	77.630	70.595	58.326	52.918
<b>OBRA CIVIL</b>	18.630	16.394	15.411	16.489	17.973	19.231	21.155	23.058	24.673	26.153	28.376	30.504	32.182	33.630	34.471	29.817
<b>TOTAL</b>	<b>63.883</b>	<b>63.332</b>	<b>63.977</b>	<b>68.054</b>	<b>73.946</b>	<b>78.695</b>	<b>83.237</b>	<b>87.054</b>	<b>90.432</b>	<b>94.026</b>	<b>99.648</b>	<b>105.610</b>	<b>109.812</b>	<b>104.225</b>	<b>92.797</b>	<b>82.735</b>
Deflactor edif.	100,0	102,5	105,2	106,9	112,3	123,3	131,2	139,4	149,0	161,6	175,1	187,5	193,5	196,4	187,4	186,4
Deflactor o.c.	100,0	102,1	104,6	105,8	108,6	116,1	119,0	122,6	127,0	133,6	142,3	151,0	156,1	163,0	159,7	166,0
Deflactor total	100,0	102,4	105,1	106,6	111,4	121,6	128,1	134,9	143,0	153,9	165,7	177,0	182,5	185,6	177,1	179,1

Fuente: SEOPAN. El deflactor para en edif. y o.civil, se ajusta a la estimación inicial del INE para la FBCF en vivienda y la FBCF en otras constr. (INE).

**PRODUCCIÓN INTERNA DE CONSTRUCCIÓN POR SUBSECTORES. AÑOS 1995 - 2010**  
(Porcentajes de variación en términos reales)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Residencial	8,0	7,5	4,0	11,0	14,0	9,0	4,0	2,0	3,0	5,0	9,0	8,5	4,0	-13,5	-24,0	-16,5
No residencial	2,1	-3,0	2,0	4,0	6,0	6,5	5,0	2,5	2,0	1,0	-1,0	1,0	2,5	-6,0	-13,5	-4,5
Rehab. y mant.	8,0	5,0	4,0	2,5	4,0	2,5	4,5	5,0	3,0	2,5	4,0	4,0	3,0	-4,5	-11,0	-4,0
<b>EDIFICACION</b>	6,3	3,7	3,5	6,2	8,5	6,2	4,4	3,1	2,8	3,2	5,0	5,4	3,4	-9,1	-17,4	-9,3
<b>OBRA CIVIL</b>	2,1	-12,0	-6,0	7,0	9,0	7,0	10,0	9,0	7,0	6,0	8,5	7,5	5,5	4,5	2,5	-13,5
<b>TOTAL</b>	5,1	-0,9	1,0	6,4	8,7	6,4	5,8	4,6	3,9	4,0	6,0	6,0	4,0	-5,1	-11,0	-10,8

Fuente: SEOPAN.



# 18.1. CONTABILIDAD NACIONAL. DEMANDA . PERIODO 1995 - 2010 Millones de euros corrientes

	PI B pm	Gasto en consumo final	Gasto consumo final nacional				Formación bruta de capital fijo	Formación bruta de capital fijo					Var. Existencias	Demanda nacional	Exportación de bienes y servicios	Importación de bienes y servicios		
			Hogares		ISFLSH			AAPP		Bienes equipo	Construcción							
											Total	Vivienda					Otras constr.	
												Otros						
1995	447.205	349.268	265.046	3.354	80.868	96.250	26.673	55.053	19.573	35.480	14.524	1.676	447.194	100.104	100.093			
1996	473.855	368.474	279.725	3.508	85.241	101.463	29.806	55.349	22.596	32.753	16.308	1.386	471.323	111.945	109.413			
1997	503.921	388.373	296.561	3.764	88.048	109.992	34.280	57.969	23.723	34.246	17.743	1.193	499.558	132.556	128.193			
1998	539.493	414.158	316.662	4.096	93.400	124.333	40.571	63.472	26.909	36.563	20.290	2.196	540.687	143.860	145.054			
1999	579.942	444.982	340.613	4.753	99.616	142.462	45.710	72.776	31.861	40.915	23.976	3.233	590.677	154.677	165.412			
2000	630.263	484.359	370.573	5.426	108.360	162.806	51.225	83.890	38.560	45.330	27.691	2.419	649.977	182.992	202.706			
2001	680.678	518.484	396.307	5.987	116.190	176.966	51.535	95.159	44.445	50.714	30.272	2.419	697.869	194.142	211.333			
2002	729.206	550.490	418.613	6.480	125.397	191.611	50.863	107.463	51.437	56.026	33.285	2.577	744.678	199.280	214.752			
2003	782.929	587.127	444.465	6.743	135.919	212.800	53.789	121.498	61.069	60.429	37.513	1.599	801.526	206.084	224.681			
2004	841.042	636.835	479.820	7.259	149.756	235.805	57.780	136.757	70.267	66.490	41.268	2.001	874.641	218.201	251.800			
2005	908.792	688.864	517.077	8.047	163.740	267.042	64.754	156.031	80.816	75.215	46.257	882	956.788	233.387	281.383			
2006	984.284	742.132	556.048	8.548	177.536	301.169	72.574	176.534	91.996	84.538	52.061	3.799	1.047.100	259.129	321.945			
2007	1.053.537	797.903	595.070	9.359	193.474	323.243	81.392	187.693	97.005	90.688	54.158	3.179	1.124.325	283.331	354.119			
2008	1.088.124	834.229	612.165	9.785	212.279	311.830	80.068	179.133	86.897	92.236	52.629	4.684	1.150.743	288.016	350.635			
2009	1.053.914	819.206	586.554	9.870	222.782	252.962	59.732	150.402	61.159	89.243	42.827	4.409	1.076.576	246.364	269.026			
2010	1.062.591	841.291	610.459	10.057	220.775	238.667	62.203	135.296	49.695	85.601	41.168	5.627	1.085.585	279.001	301.995			

## Tasas de variación en términos reales

	PI B pm	Gasto en consumo final	Gasto consumo final nacional			Formación bruta de capital fijo	Formación bruta de capital fijo					Var. Existencias (1)	Demanda nacional (1)	Exportación de bienes y servicios	Importación de bienes y servicios
			Hogares	ISFLSH	AAPP		Bienes equipo	Construcción			Otros				
								Total	Vivienda	Otras constr.					
1996	2,4	2,0	2,3	2,4	1,3	2,6	10,1	-2,0	12,3	-9,9	-0,1	2,1	10,3	8,8	
1997	3,9	3,0	3,2	4,0	2,5	5,0	11,0	2,1	2,2	2,0	0,0	3,4	15,0	13,3	
1998	4,5	4,5	4,8	6,7	3,5	11,3	17,5	7,8	10,9	5,6	0,2	6,1	8,0	14,8	
1999	4,7	5,0	5,2	12,3	4,0	10,4	10,8	9,6	11,4	8,3	0,2	6,4	7,5	13,7	
2000	5,0	5,0	4,9	12,9	5,3	6,6	7,1	6,0	10,3	2,6	-0,1	5,4	10,2	10,8	
2001	3,6	3,5	3,4	4,5	3,9	4,8	-0,3	7,6	7,5	7,7	-0,1	3,9	4,2	4,5	
2002	2,7	3,2	2,8	4,1	4,5	3,4	-2,9	6,3	7,0	5,6	0,0	3,3	2,0	3,7	
2003	3,1	3,4	2,9	2,0	4,8	5,9	4,1	6,2	9,3	3,5	-0,1	3,9	3,7	6,2	
2004	3,3	4,7	4,2	4,2	6,3	5,1	5,1	5,4	5,9	5,0	0,0	4,9	4,2	9,6	
2005	3,6	4,5	4,2	5,6	5,5	7,0	9,2	6,1	6,1	6,2	-0,1	5,3	2,5	7,7	
2006	4,0	4,0	3,8	4,7	4,6	7,2	9,9	6,0	6,2	5,8	0,4	5,5	6,7	10,2	
2007	3,6	4,1	3,7	4,3	5,5	4,5	10,4	3,2	2,5	4,0	-0,1	4,4	6,7	8,0	
2008	0,9	0,9	-0,6	0,9	5,8	-4,8	-2,5	-5,9	-10,7	-0,8	0,1	-0,6	-1,1	-5,3	
2009	-3,7	-2,3	-4,3	1,0	3,2	-16,0	-24,8	-11,9	-24,5	-0,8	0,0	-6,4	-11,6	-17,8	
2010	-0,1	0,7	1,3	0,5	-0,7	-7,6	1,8	-11,1	-16,8	-7,2	0,1	-1,1	10,3	5,4	

(1) Contribución al crecimiento del PIB en puntos porcentuales.

Fuente: CNTR (INE). Base 2000. Series corregidas de efectos estacionales y de calendario.

## 18.2. CONTABILIDAD NACIONAL. OFERTA Y RENTA. PERIODO 1995 - 2010

### Millones de euros corrientes

	P I B pm	Valor Añadido Bruto por ramas de actividad					Impuestos netos s/productos	Remuneración asalariados	Excedente bruto de explotación	Imp.netos s/prod. e importaciones
		Agricultura y pesca	Energía	Industria	Construcción	Servicios de mercado				
1995	447.205	18.568	16.159	74.147	30.874	208.841	34.858	218.493	190.409	38.303
1996	473.855	22.199	16.593	78.906	31.431	219.422	37.940	232.195	200.427	41.233
1997	503.921	23.153	16.785	85.532	32.848	233.772	42.239	250.153	208.224	45.544
1998	539.493	23.910	15.915	91.049	36.139	251.381	47.777	267.173	221.686	50.634
1999	579.942	23.470	15.304	96.766	41.252	270.259	54.867	287.425	235.308	57.209
2000	630.263	24.984	15.802	103.415	47.584	295.087	59.703	312.176	255.488	62.599
2001	680.678	26.310	16.488	108.985	54.970	322.717	62.426	334.707	280.393	65.578
2002	729.206	26.586	17.193	111.846	62.452	349.189	67.689	355.261	303.245	70.700
2003	782.929	28.008	19.088	115.154	70.265	372.812	75.997	378.561	325.728	78.640
2004	841.042	27.365	20.330	119.555	80.480	399.592	84.373	401.102	352.121	87.819
2005	908.792	26.011	22.790	125.014	93.808	428.336	95.016	430.832	378.983	98.977
2006	984.284	24.471	23.219	132.633	105.823	463.518	107.458	464.548	410.363	109.373
2007	1.053.537	27.201	24.905	138.774	112.040	503.316	108.713	502.182	441.918	109.437
2008	1.088.124	26.494	28.360	141.310	113.511	535.523	92.113	531.293	463.250	93.581
2009	1.053.914	25.955	28.208	121.917	105.522	540.133	74.215	516.799	460.711	76.404
2010	1.062.591	26.062	29.684	122.132	97.791	538.609	90.188	508.878	461.539	92.174

### Tasas de variación en términos reales

	P I B pm	Valor Añadido Bruto por ramas de actividad					Impuestos netos s/productos
		Agricultura y pesca	Energía	Industria	Construcción	Servicios de mercado	
1996	2,4	20,6	2,3	2,5	-0,7	1,4	3,3
1997	3,9	7,1	1,5	6,4	2,3	3,1	6,4
1998	4,5	3,1	-1,9	6,0	6,9	4,2	7,7
1999	4,7	-1,0	0,9	4,7	8,3	4,6	7,3
2000	5,0	7,3	3,0	4,4	5,9	5,5	5,0
2001	3,6	-2,0	4,0	3,2	8,6	3,7	3,2
2002	0,4	2,7	0,8	-0,1	6,3	3,0	2,8
2003	3,1	-0,5	5,4	1,2	4,4	2,7	6,6
2004	3,3	-2,3	1,9	0,7	5,1	3,9	4,4
2005	3,6	-8,2	1,2	1,1	5,2	4,4	6,1
2006	4,0	5,8	1,3	1,9	4,7	4,6	3,9
2007	3,6	7,1	0,9	0,8	2,5	4,9	4,8
2008	0,9	-2,1	5,8	-2,7	-1,6	1,7	0,9
2009	-3,7	1,0	-6,4	-13,6	-6,2	-1,9	-1,1
2010	-0,1	-1,3	3,0	0,9	-6,3	0,4	-6,0
							0,6

Fuente: CNTR (INE). Base 2000. Series corregidas de efectos estacionales y de calendario.



## 19. EVOLUCIÓN DE LA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS: PROTEGIDAS, LIBRES Y TOTALES. PERIODO 1980-2010 (Número de viviendas)

AÑOS	INICIADAS				TERMINADAS			
	Protegidas <sup>(1)</sup>	Libres	Total	Protegidas s/total (%)	Protegidas <sup>(2)</sup>	Libres	Total	Protegidas s/total (%)
1980	139.900	118.729	258.629	54,1	127.310	136.838	264.148	48,2
1981	147.040	102.980	250.020	58,8	120.280	115.950	236.230	50,9
1982	136.610	90.960	227.570	60,0	139.590	103.720	243.310	57,4
1983	141.670	91.840	233.510	60,7	142.410	91.700	234.110	60,8
1984	122.330	79.740	202.070	60,5	129.970	67.880	197.850	65,7
1985	141.803	80.480	222.283	63,8	128.610	62.838	191.448	67,2
1986	122.403	92.231	214.634	57,0	122.193	73.005	195.198	62,6
1987	99.773	151.347	251.120	39,7	114.421	86.354	200.775	57,0
1988	76.537	194.102	270.639	28,3	110.975	128.518	239.493	46,3
1989	56.602	228.777	285.379	19,8	83.778	152.802	236.580	35,4
1990	48.568	190.823	239.391	20,3	60.863	220.256	281.119	21,7
1991	57.640	161.066	218.706	26,4	44.514	227.970	272.484	16,3
1992	90.640	160.958	251.598	36,0	35.695	178.501	214.196	16,7
1993	83.438	143.158	226.596	36,8	45.795	170.403	216.198	21,2
1994	81.794	179.572	261.366	31,3	67.639	174.793	242.432	27,9
1995	122.403	234.583	356.986	34,3	71.141	155.902	227.043	31,3
1996	71.319	224.252	295.571	24,1	77.544	194.871	272.415	28,5
1997	85.667	258.337	344.004	24,9	85.028	224.332	309.360	27,5
1998	56.417	351.377	407.794	13,8	74.597	226.631	301.228	24,8
1999	66.325	453.114	519.439	12,8	55.972	296.250	352.222	15,9
2000	47.180	487.810	534.990	8,8	52.318	362.940	415.258	12,6
2001	59.750	475.059	534.809	11,2	53.413	452.252	505.665	10,6
2002	47.277	499.046	546.323	8,7	37.544	480.729	518.273	7,2
2003	72.168	550.465	622.633	11,6	40.994	462.730	503.724	8,1
2004	72.450	621.257	693.707	10,4	54.630	509.293	563.923	9,7
2005	81.855	635.608	717.463	11,4	62.850	528.754	591.604	10,6
2006	97.617	664.923	762.540	12,8	60.878	597.632	658.510	9,2
2007	85.233	532.117	617.350	13,8	67.514	579.665	647.179	10,4
2008	90.531	237.959	328.490	27,6	68.587	563.631	632.218	10,8
2009	79.056	80.230	159.286	49,6	67.904	356.555	424.459	16,0
2010	60.798	63.090	123.888	49,1	56.996	218.572	275.568	20,7

<sup>(1)</sup> Calificaciones provisionales, en el ámbito estatal y autonómico.

<sup>(2)</sup> Calificaciones definitiva, en el ámbito estatal y autonómico.

Fuente: Mº de Fomento.



**20. ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL. PERIODO 2004 - 2010**  
(Promedios trimestrales y anuales de los saldos mensuales)

	2004			2005			2006			2007			2008			2009			2010		
	I	II	III	IV	Año	I	II	III	IV	Año	I	II	III	IV	Año	I	II	III	IV	Año	
Contratación (1)																					
Vivienda	9	28	22	32	23	36	15	4	27	21	7	-9	-9	-4	-4	-6	5	5	-19	-4	
Industria	12	19	51	75	39	80	48	82	71	70	35	39	77	68	55	19	11	2	-4	7	
Servicios	-12	-9	22	13	4	36	36	37	36	36	36	26	26	31	30	4	14	-4	-15	-0	
O. Civil	20	28	24	23	24	49	47	42	40	45	47	42	29	36	39	29	47	33	26	34	
TOTAL	10	21	24	27	21	43	32	27	36	34	29	19	16	20	21	10	22	13	-1	11	
Producción (2)																					
Vivienda	-28	39	35	6	13	3	42	27	5	19	-3	26	14	-16	5	-5	5	35	-35	0	
Industria	-12	21	-26	80	16	28	49	-28	45	23	-24	64	44	44	32	-1	30	35	17	20	
Servicios	-2	-19	12	19	3	-8	51	47	43	33	29	43	60	30	41	38	43	34	37	38	
O. Civil	2	-3	9	2	3	-1	44	63	65	43	26	60	63	24	43	22	57	35	17	33	
TOTAL	-12	13	19	10	8	1	44	42	36	31	12	43	45	10	27	13	32	35	-1	20	
I. C. C. (3)	7	16	14	18	14	24	19	20	22	21	15	15	13	12	14	11	19	11	-6	9	
Tendencia																					
Empleo	4	11	5	8	7	6	7	13	9	9	2	11	9	3	6	12	15	8	-11	6	
Precios	10	19	31	28	22	20	23	29	20	23	9	12	8	6	9	10	6	8	16	10	
Periodo medio de trabajo asegurado																					
	537	552	500	573	541	580	588	577	565	577	586	591	581	569	582	544	525	527	508	526	
Factores limitativos de la producción (%)																					
Ninguno	51	59	68	74	63	67	73	67	67	68	72	73	73	68	72	66	63	50	44	56	
Debilidad de la demanda																					
-Obra Privada	37	24	14	12	22	18	16	16	18	17	15	14	12	15	14	17	17	34	36	26	
-Obra Pública	4	6	8	7	6	8	7	12	9	9	9	8	10	10	9	8	10	7	9	9	
Falta de mano de obra																					
-No cualificada	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	2	1	1	
-Cualificada	3	2	3	3	3	2	2	2	3	2	1	2	2	2	2	4	3	5	4	4	
Falta abastec.mat.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Insuficiencia equipo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Diffic. Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Cond. meteorológicas	0	6	0	0	1	1	2	0	0	1	1	1	1	4	2	1	1	0	0	0	
Otros	4	2	5	3	3	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	4	5	1	6	4	
Suma	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

(1) Diferencia entre los porcentajes de respuestas «elevado» (+) y «débil» (-).

(2) Diferencia entre los porcentajes de respuestas «superior» (+) e «inferior» (-) respecto a la media del mismo periodo inmediatamente anterior.

(3) I.C.C.: Índice de Construcción: Media aritmética del nivel de la cartera de pedidos (Contratación) y de la tendencia esperada del empleo.

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.



## 21. INDICES DE PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

(Promedios)  
Índice enero 2005 = 100

	TRABAJOS REALIZADOS POR LAS EMPRESAS <sup>(1)</sup>			NUEVA CONTRATACIÓN <sup>(1)</sup>			INDICE PRODUCCIÓN CONSTRUCCIÓN <sup>(2)</sup>		
	TOTAL	EDIFICACIÓN	OBRA CIVIL	TOTAL	EDIFICACIÓN	OBRA CIVIL	TOTAL	EDIFICACIÓN	OBRA CIVIL
2004	-	-	-	-	-	-	90,6	92,4	83,8
2005	105,0	101,9	115,3	117,8	118,0	117,0	100,5	100,5	100,4
2006	107,5	111,1	96,1	103,4	104,9	99,3	102,7	106,8	85,2
2007	106,8	110,3	95,7	114,2	108,6	128,3	98,3	101,7	83,9
2008	92,3	96,0	80,2	80,3	71,7	101,5	82,2	85,1	69,8
2009	71,9	77,4	52,7	43,8	40,1	72,4	73,0	70,8	82,4
2010	57,3	63,9	36,0	38,3	36,5	56,1	58,2	58,5	56,4

### Tasas de variación anual

2005	-	-	-	-	-	-	10,9	8,8	19,8
2006	2,4	9,0	-16,7	-12,2	-11,1	-15,1	2,2	6,3	-15,1
2007	-0,7	-0,7	-0,4	10,4	3,5	29,2	-4,3	-4,8	-1,5
2008	-13,6	-13,0	-16,2	-29,7	-34,0	-20,9	-16,4	-16,3	-16,8
2009	-22,1	-19,4	-34,3	-45,5	-44,1	-28,7	-11,2	-16,8	18,1
2010	-20,3	-17,4	-31,7	-12,6	-9,0	-22,5	-20,3	-17,4	-31,6

<sup>(1)</sup> CNAE-09, a partir de enero de 2009. La SGACPE ha enlazado las series retrospectivamente manteniendo las tasas de variación intermensual de las antiguas series CNE-93.

<sup>(2)</sup> Fuente Eurostat (NACE-rev. 2). Series corregidas de calendario y deflactadas.

Fuente: M<sup>e</sup> Fomento. SGACPE, M<sup>e</sup> Economía y Hacienda.

**22. VISADOS DE DIRECCIÓN DE OBRA NUEVA, AMPLIACIONES Y REFORMAS POR LOS COLEGIOS OFICIALES DE APAREJADORES Y ARQUITECTOS TÉCNICOS. PERIODO 1995 - 2010**

	Total viviendas (miles) (a+b)	Viviendas (miles) (a)	OBRAS NUEVAS				Presup.ejec. material TOTAL (c) (m.Mi.€)	AMPLIACIONES Y REFORMAS		TOTAL (c) + (d) Presup.ejec. material (m.Mi.€)	OBRAS TERMINADAS	
			Miles de m²			Viviendas (miles) (b)		Presup.ejec. material TOTAL (d) (m.Mi.€)	Miles de viviendas		Valor de liquidación (m.Mi.€)	
			Vivienda	Otros usos	TOTAL							
1995	330,3	309,1	50.142,7	8.171,7	58.314,3	nd	21,1	nd	15,49	242,1	10,77	
1996	306,6	282,4	45.529,5	7.913,6	53.443,1	13,25	24,1	1,32	14,57	253,4	11,37	
1997	368,3	337,7	54.296,6	8.486,0	62.782,6	16,04	30,5	1,61	17,65	272,3	12,41	
1998	463,1	429,8	70.062,0	13.120,5	83.182,5	21,16	33,3	1,95	23,11	275,6	12,74	
1999	558,3	515,5	84.039,6	17.409,0	101.448,7	26,14	42,8	2,38	28,52	321,2	14,42	
2000	594,8	535,7	87.317,5	19.297,9	106.615,4	28,51	59,2	2,76	31,26	366,8	17,31	
2001	561,2	502,6	82.557,5	21.731,1	104.288,6	29,22	58,6	3,19	32,41	365,7	18,61	
2002	575,5	524,2	85.909,3	21.481,4	107.390,7	31,28	51,4	3,21	34,49	416,7	23,56	
2003	690,2	636,3	102.967,8	23.208,5	126.176,3	38,80	53,9	3,61	42,41	458,7	26,67	
2004	739,7	687,1	113.117,7	20.948,4	134.066,2	42,61	52,6	3,79	46,40	496,0	29,92	
2005	786,3	729,7	118.595,7	22.533,3	141.129,0	47,40	56,6	4,20	51,59	524,5	35,38	
2006	911,6	865,6	138.159,8	22.977,0	161.136,8	57,10	46,0	4,37	61,47	585,6	38,65	
2007	688,9	651,4	103.389,0	21.860,7	125.249,6	47,06	37,4	4,36	51,43	641,4	43,10	
2008	299,6	264,8	44.915,4	15.057,2	59.972,5	24,04	34,8	4,21	28,25	615,1	45,03	
I	39,2	31,2	5.432,9	2.696,4	5.432,9	3,42	8,0	1,05	4,47	106,5	8,90	
II	38,2	29,0	5.165,0	2.618,2	5.165,0	3,42	9,1	1,11	4,53	112,7	8,89	
III	32,9	23,7	4.170,3	1.989,4	4.170,3	2,78	9,3	0,98	3,76	87,3	7,69	
IV	36,3	27,0	4.630,5	2.466,0	4.630,5	3,13	9,4	1,03	4,16	80,6	7,33	
2009	146,6	110,8	19.398,7	9.769,9	29.168,6	12,75	35,8	4,17	16,92	387,1	32,81	
I	31,9	23,6	4.069,9	2.041,1	4.069,9	2,83	8,4	0,90	3,74	70,1	6,07	
II	36,8	26,1	4.618,0	2.213,2	4.618,0	2,98	10,7	1,08	4,05	75,4	6,71	
III	29,6	20,5	3.721,2	2.080,1	3.721,2	2,57	9,1	0,90	3,47	51,0	5,05	
IV	29,2	21,5	3.868,8	1.895,1	3.868,8	2,62	7,7	0,82	3,44	61,0	5,77	
2010	127,5	91,7	16.277,9	8.229,5	24.507,4	11,01	35,9	3,69	14,70	257,4	23,59	

Fuente: M<sup>2</sup> de FOMENTO.



## 23. POBLACIÓN LABORAL EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN. PERIODO 1990 - 2010

(Miles de personas y porcentajes)

AÑOS Y TRIMESTRES	(a) ACTIVA	(b) OCUPADA	(c) = (a) - (b) PARO ESTIMADO	(d) = (c) / (a) PARO ESTIMADO(%)	(e) PARO REGISTRADO	(f) = (e) / (a) PARO REGISTRADO (%)
<b>1990</b>	1.498,2	1.276,8	221,4	14,8	—	—
<b>1991</b>	1.595,8	1.338,5	257,3	16,1	—	—
<b>1992</b>	1.610,9	1.254,9	356,1	22,1	—	—
<b>1993</b>	1.605,4	1.144,0	461,4	28,7	—	—
<b>1994</b>	1.553,4	1.117,2	436,3	28,1	—	—
<b>1995</b>	1.551,3	1.193,8	357,5	23,0	—	—
<b>1996</b>	1.584,8	1.228,1	356,7	22,5	—	—
<b>1997</b>	1.621,8	1.305,8	316,0	19,5	308,0	19,0
<b>1998</b>	1.638,5	1.385,3	253,2	15,5	256,2	15,6
<b>1999</b>	1.774,0	1.572,2	201,8	11,4	210,5	11,9
<b>2000</b>	1.920,4	1.722,7	197,7	10,3	198,7	10,3
<b>2001</b>	2.055,3	1.876,2	179,1	8,7	199,8	9,7
<b>2002</b>	2.189,3	1.980,2	209,2	9,6	217,6	9,9
<b>2003</b>	2.312,4	2.101,7	210,7	9,1	231,6	10,0
<b>2004</b>	2.462,4	2.253,2	209,2	8,5	236,6	9,6
<b>2005</b>	2.509,2	2.357,2	151,9	6,1	231,4	9,2
<b>2006</b>	2.704,6	2.542,9	161,7	6,0	222,2	8,2
<b>2007</b>	2.880,8	2.697,4	183,4	6,4	234,8	8,2
<b>2008</b>	2.822,8	2.404,2	418,6	14,8	401,8	14,2
<b>2008 CNAE09</b>	2.877,8	2.453,4	424,4	14,7	455,9	15,8
<b>2009 CNAE09</b>	2.558,8	1.888,3	670,6	26,2	714,8	27,9
<b>2010 CNAE09</b>	2.158,2	1.650,8	507,3	23,5	754,9	35,0
<b>2009: I</b>	2.721,7	1.978,0	743,7	27,3	702,7	25,8
<b>II</b>	2.623,9	1.922,1	701,8	26,7	712,5	27,2
<b>III</b>	2.472,4	1.850,3	622,1	25,2	702,1	28,4
<b>IV</b>	2.417,3	1.802,7	614,6	25,4	741,8	30,7
<b>2009</b>	2.558,8	1.888,3	670,6	26,2	714,8	27,9
<b>2010: I</b>	2.264,5	1.663,0	601,5	26,6	795,0	35,1
<b>II</b>	2.227,3	1.699,7	527,6	23,7	761,2	34,2
<b>III</b>	2.129,2	1.668,1	461,1	21,7	729,5	34,3
<b>IV</b>	2.011,6	1.572,5	439,1	21,8	734,0	36,5
<b>2010</b>	2.158,2	1.650,8	507,3	23,5	754,9	35,0

Fuentes: INE. (EPA): a, b, c y d. En las cifras de 1996, 2005 y 2008 se producen cambios de metodología que afectan al paro estimado y a la población ocupada. Apartir de 2008 se reclasifican las cifras en base a la CNAE 09. M<sup>o</sup> T.y A.S. (INEM): Coeficientes sobre su correspondiente población ocupada. (e y f).

## 24. POBLACIÓN OCUPADA Y ASALARIADA EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.

### PERIODO 1980 - 2009. (Miles de personas)

ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA				AFILIADOS EN ALTA A LA SEG. SOCIAL			AFILIADOS MEDIOS *	EMPLEO EQUIVALENTE A TIEMPO COMPLETO		
	OCUPADOS	ASALAR.	OTROS	OCUPADOS	ASALAR.	OTROS	OCUPADOS	OCUPADOS	ASALAR.	OTROS
1980	1.101,4	896,7	204,7	--	--	--	--	--	--	--
1981	1.027,8	817,1	210,7	--	--	--	--	--	--	--
1982	1.017,4	808,3	209,1	--	--	--	--	--	--	--
1983	989,3	764,6	224,7	--	--	--	--	--	--	--
1984	867,1	635,8	231,3	--	--	--	--	--	--	--
1985	819,7	582,7	237,0	--	614,2	--	--	--	--	--
1986	870,2	638,0	232,1	--	652,6	--	--	--	--	--
1987	970,7	725,7	245,0	--	703,3	--	--	--	--	--
1988	1.073,6	812,0	261,5	--	791,1	--	--	--	--	--
1989	1.183,1	927,1	256,0	--	912,0	--	--	--	--	--
1990	1.276,8	1.007,9	268,9	--	998,0	--	--	--	--	--
1991	1.338,5	1.045,6	293,0	--	1.014,0	--	--	--	--	--
1992	1.254,9	951,6	303,3	--	948,8	--	--	--	--	--
1993	1.144,0	851,7	292,2	1.066,3	821,1	245,2	--	--	--	--
1994	1.117,2	831,7	285,5	1.042,3	789,5	252,8	--	--	--	--
1995	1.193,8	903,9	289,9	1.083,3	823,1	260,2	--	1.230,3	1.057,7	172,6
1996	1.228,1	921,4	306,7	1.087,9	820,7	267,2	--	1.195,7	1.035,9	159,8
1997	1.305,8	986,1	319,7	1.145,6	866,9	278,7	--	1.301,2	1.131,6	169,6
1998	1.385,3	1.077,3	308,0	1.280,0	983,1	296,9	--	1.400,1	1.213,3	186,8
1999	1.572,2	1.245,1	327,1	1.466,8	1.148,5	318,3	--	1.570,2	1.356,0	214,2
2000	1.722,7	1.370,3	352,4	1.612,4	1.273,6	338,7	--	1.749,1	1.500,9	248,2
2001	1.876,2	1.502,3	374,0	1.725,1	1.366,2	358,9	1.732,1	1.914,4	1.644,9	269,5
2002	1.980,2	1.590,4	389,8	1.822,6	1.445,3	377,4	1.833,4	2.005,9	1.719,7	286,2
2003	2.101,7	1.709,6	392,1	1.907,2	1.507,3	399,9	1.922,4	2.112,6	1.814,3	298,3
2004	2.253,2	1.818,3	434,9	2.013,6	1.582,7	430,9	2.020,7	2.233,2	1.915,1	318,1
2005	2.357,2	1.877,4	479,8	2.186,9	1.723,7	463,2	2.194,5	2.388,0	2.060,4	327,6
2006	2.542,9	2.028,9	514,0	2.376,2	1.881,7	494,5	2.385,5	2.532,6	2.196,6	336,0
2007	2.697,4	2.167,0	530,3	2.453,9	1.915,4	538,5	2.470,9	2.638,3	2.301,7	336,6
2008	2.404,2	1.893,0	511,1	2.182,1	1.640,1	542,0	2.216,2	2.391,9	2.064,9	327,0
2008 CNAE09	2.453,4	1.927,3	526,2	2.299,0	1.726,7	572,4	2.339,7	--	--	--
2009 CNAE09	1.888,3	1.445,8	442,5	1.779,6	1.293,6	486,0	1.799,9	1.848,0	1.570,2	277,8
2010 CNAE09	1.650,8	1.230,9	419,9	1.545,8	1.109,3	436,5	1.558,7	1.618,5	1.356,0	262,5
2009: I	1.978,0	1.493,3	484,6	1.877,0	1.364,4	512,6	1.890,0	1.989,5	1.691,2	298,3
II	1.922,1	1.488,5	433,6	1.819,2	1.326,5	492,6	1.829,9	1.878,9	1.599,8	279,1
III	1.850,3	1.431,0	419,4	1.757,6	1.281,0	476,5	1.780,1	1.786,0	1.517,2	268,8
IV	1.802,7	1.370,4	432,2	1.663,4	1.201,2	462,2	1.699,8	1.737,7	1.472,6	265,1
2009: CNAE09	1.888,3	1.445,8	442,5	1.779,6	1.293,6	486,0	1.799,9	1.848,0	1.570,2	277,8
2010: I	1.663,0	1.235,9	427,1	1.571,4	1.125,3	446,2	1.580,0	1.659,9	1.396,4	263,5
II	1.699,7	1.268,9	430,8	1.583,1	1.142,3	440,9	1.589,6	1.653,9	1.383,8	270,1
III	1.668,1	1.255,1	413,0	1.544,2	1.110,5	433,7	1.558,1	1.613,9	1.348,7	265,2
IV	1.572,5	1.163,8	408,7	1.484,4	1.059,0	425,4	1.507,0	1.546,4	1.295,1	251,3
2010: CNAE09	1.650,8	1.230,9	419,9	1.545,8	1.109,3	436,5	1.558,7	1.618,5	1.356,0	262,5

Fuentes: INE. EPA: Metodología 2002 y 2005. CNTR. M<sup>º</sup> Trabajo y Asuntos Sociales (Afiliados); Afiliados medios del 2008 en adelante CNAE 2009.



**25. PRODUCTIVIDAD EN TÉRMINOS DE CONTABILIDAD NACIONAL: VAB POR PERSONA OCUPADA EN LA CONSTRUCCIÓN, EN LA INDUSTRIA Y EN EL TOTAL DE LOS SECTORES. PERIODO 1995-2010**

	CONSTRUCCIÓN			INDUSTRIA SIN CONSTRUCCIÓN			TOTAL SECTORES <sup>(1)</sup>		
	Miles Euros corrientes	Indice en términos reales	Var. en términos reales %	Miles Euros corrientes	Indice en términos reales	Var. en términos reales %	Miles Euros corrientes	Indice en términos reales	Var. en términos reales %
1995	2.509,47	100,00	---	3.084,32	100,00	---	3.167,08	100,00	---
1996	2.628,67	102,21	2,2	3.170,83	99,02	-1,0	3.301,71	101,00	1,0
1997	2.524,44	96,08	-6,0	3.267,57	100,20	1,2	3.377,83	101,33	0,3
1998	2.581,17	95,41	-0,7	3.342,47	102,10	1,9	3.448,70	101,48	0,1
1999	2.627,18	92,11	-3,5	3.428,01	104,14	2,0	3.519,13	101,58	0,1
2000	2.720,48	87,55	-4,9	3.553,29	105,46	1,3	3.641,21	101,61	0,0
2001	2.871,40	86,84	-0,8	3.688,16	107,21	1,7	3.822,15	102,02	0,4
2002	3.113,42	88,09	1,4	3.796,28	107,38	0,2	3.997,42	102,42	0,4
2003	3.326,04	87,30	-0,9	3.947,82	109,79	2,3	4.171,04	103,09	0,7
2004	3.603,80	86,79	-0,6	4.136,56	111,59	1,6	4.347,52	103,67	0,6
2005	3.928,31	85,38	-1,6	4.316,93	112,62	0,9	4.528,49	104,04	0,4
2006	4.178,43	84,29	-1,3	4.572,80	114,54	1,7	4.723,27	104,76	0,7
2007	4.246,71	82,94	-1,6	4.802,66	115,86	1,2	4.949,44	105,52	0,7
2008	4.745,69	90,05	8,6	4.961,77	114,38	-1,3	5.245,42	106,99	1,4
2009	5.709,99	109,31	21,4	4.922,96	113,61	-0,7	5.524,82	110,30	3,1
2010	6.041,98	116,91	7,0	5.191,14	120,64	6,2	5.615,68	112,79	2,3

<sup>(1)</sup> En términos corrientes se corresponde con VAB total por empleado, en términos reales se calcula con el PIB por empleado.  
Fuente: INE. CNTR (Series corregidas de efectos estacionales y de calendario). SEC-95. Ocupados EEATC.

**26.1. EVOLUCIÓN DEL COSTE LABORAL POR TRABAJADOR Y MES.**  
**EUROS**

	Coste total				Coste salarial total				Otros costes			
	Total	Industria	Construcción	Servicios	Total	Industria	Construcción	Servicios	Total	Industria	Construcción	Servicios
<b>2000</b>	1.769,2	1.966,6	1.666,9	1.711,6	1.335,2	1.475,9	1.218,1	1.303,5	434,1	490,7	448,8	408,1
<b>2001</b>	1.840,2	2.053,6	1.742,1	1.778,7	1.379,9	1.528,6	1.262,7	1.347,7	460,3	524,9	479,4	430,9
<b>2002</b>	1.921,3	2.151,0	1.833,7	1.855,3	1.432,3	1.599,6	1.321,8	1.394,8	489,0	551,4	511,9	460,5
<b>2003</b>	2.008,8	2.252,0	1.957,1	1.932,4	1.490,3	1.668,6	1.396,6	1.447,0	518,4	583,4	560,6	485,4
<b>2004</b>	2.070,0	2.322,1	2.069,1	1.982,9	1.533,8	1.715,1	1.464,2	1.486,8	536,2	607,0	604,9	496,0
<b>2005</b>	2.128,2	2.408,3	2.127,4	2.037,5	1.572,0	1.774,3	1.496,5	1.524,1	556,2	634,0	631,0	513,4
<b>2006</b>	2.230,1	2.499,2	2.191,5	2.165,7	1.647,0	1.835,7	1.532,0	1.620,7	583,1	663,5	659,5	545,0
<b>2007</b>	2.320,2	2.588,0	2.298,2	2.254,9	1.713,2	1.897,9	1.602,1	1.688,6	607,1	690,1	696,2	566,3
<b>2008</b>	2.431,9	2.702,3	2.443,1	2.365,3	1.800,0	1.989,2	1.703,2	1.772,3	631,9	713,1	739,9	593,0
<b>2009: I</b>	2.440,5	2.697,5	2.440,1	2.382,3	1.768,9	1.918,6	1.647,9	1.753,4	671,7	778,9	792,2	628,9
<b>II</b>	2.548,7	2.796,5	2.632,3	2.481,0	1.893,3	2.038,8	1.848,9	1.867,3	655,4	757,6	783,5	613,7
<b>III</b>	2.428,9	2.680,3	2.493,8	2.364,3	1.776,6	1.948,2	1.710,4	1.748,4	652,3	732,1	783,4	615,9
<b>IV</b>	2.649,1	2.969,6	2.737,4	2.567,1	1.993,2	2.215,3	1.957,6	1.949,7	656,0	754,3	779,8	617,4
<b>2009</b>	2.516,8	2.786,0	2.575,9	2.448,7	1.858,0	2.030,2	1.791,2	1.829,7	658,8	755,7	784,7	619,0
<b>2010: I</b>	2.466,1	2.755,1	2.457,3	2.405,5	1.802,0	1.971,5	1.679,3	1.780,9	664,1	783,6	778,0	624,6
<b>II</b>	2.578,1	2.867,0	2.642,7	2.509,3	1.926,8	2.100,7	1.874,3	1.896,5	651,4	766,3	768,4	612,8
<b>III</b>	2.421,5	2.735,5	2.471,6	2.349,4	1.779,3	2.005,0	1.695,5	1.741,7	642,2	730,5	776,2	607,7
<b>IV</b>	2.642,2	3.038,1	2.743,3	2.547,3	1.992,9	2.277,3	1.969,9	1.935,8	649,3	760,8	773,5	611,4
<b>2010</b>	2.527,0	2.848,9	2.578,7	2.452,9	1.875,2	2.088,6	1.804,7	1.838,7	651,7	760,3	774,0	614,1
<b>2001/2000 (%)</b>	4,0	4,4	4,5	3,9	3,3	3,6	3,7	3,4	6,0	7,0	6,8	5,6
<b>2002/2001 (%)</b>	4,4	4,7	5,3	4,3	3,8	4,6	4,7	3,5	6,2	5,0	6,8	6,9
<b>2003/2002 (%)</b>	4,6	4,7	6,7	4,2	4,1	4,3	5,7	3,7	6,0	5,8	9,5	5,4
<b>2004/2003 (%)</b>	3,1	3,1	5,7	2,6	2,9	2,8	4,8	2,8	3,4	4,1	7,9	2,2
<b>2005/2004 (%)</b>	2,8	3,7	2,8	2,8	2,5	3,5	2,2	2,5	3,7	4,4	4,3	3,5
<b>2006/2005 (%)</b>	4,8	3,8	3,0	6,3	4,8	3,5	2,4	6,3	4,8	4,7	4,5	6,2
<b>2007/2006 (%)</b>	4,0	3,6	4,9	4,1	4,0	3,4	4,6	4,2	4,1	4,0	5,6	3,9
<b>2008/2007 (%)</b>	4,8	4,4	6,3	4,9	5,1	4,8	6,3	5,0	4,1	3,3	6,3	4,7
<b>2009/2008 (%)</b>	3,5	3,1	5,4	3,5	3,2	2,1	5,2	3,2	4,3	6,0	6,1	4,4
<b>10/09: I</b>	1,0	2,1	0,7	1,0	1,9	2,8	1,9	1,6	-1,1	0,6	-1,8	-0,7
<b>II</b>	1,2	2,5	0,4	1,1	1,8	3,0	1,4	1,6	-0,6	1,1	-1,9	-0,1
<b>III</b>	-0,3	2,1	-0,9	-0,6	0,1	2,9	-0,9	-0,4	-1,5	-0,2	-0,9	-1,3
<b>IV</b>	-0,3	2,3	0,2	-0,8	0,0	2,8	0,6	-0,7	-1,0	0,9	-0,8	-1,0
<b>2010/2009 (%)</b>	0,4	2,3	0,1	0,2	0,9	2,9	0,8	0,5	-1,1	0,6	-1,4	-0,8

Fuente: INE. ETCL



## 26.2. EVOLUCIÓN DE LA REMUNERACIÓN POR ASALARIADO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD. PERIODO 1995 - 2010

### EUROS

	Euros por asalariado					Servicios	Tasas de variación en %					
	Total	Agricultura	Energía	Industria	Construcción		Total	Agricultura	Energía	Industria	Construcción	Servicios
1995	20.694	8.374	34.314	21.516	18.439	21.171	---	---	---	---	---	---
1996	21.524	9.067	35.720	22.048	19.994	21.945	4,0	8,3	4,1	2,5	8,4	3,7
1997	22.015	9.594	36.616	22.661	20.091	22.500	2,3	5,8	2,5	2,8	0,5	2,5
1998	22.449	10.222	36.792	22.860	20.325	23.054	2,0	6,5	0,5	0,9	1,2	2,5
1999	22.903	10.562	37.352	22.932	20.304	23.722	2,0	3,3	1,5	0,3	-0,1	2,9
2000	23.558	10.959	37.431	23.452	20.490	24.541	2,9	3,8	0,2	2,3	0,9	3,5
2001	24.406	11.265	38.259	24.314	21.384	25.448	3,6	2,8	2,2	3,7	4,4	3,7
2002	25.211	11.116	40.615	25.001	22.502	26.270	3,3	-1,3	6,2	2,8	5,2	3,2
2003	26.122	11.020	41.728	26.240	23.496	27.124	3,6	-0,9	2,7	5,0	4,4	3,3
2004	26.911	11.400	40.905	27.108	24.430	27.893	3,0	3,5	-2,0	3,3	4,0	2,8
2005	27.898	11.931	44.794	28.032	25.885	28.786	3,7	4,7	9,5	3,4	6,0	3,2
2006	29.018	12.673	46.744	29.307	27.543	29.737	4,0	6,2	4,4	4,5	6,4	3,3
2007	30.406	13.198	48.679	30.861	28.685	31.160	4,8	4,1	4,1	5,3	4,1	4,8
2008	32.343	13.470	51.388	32.555	31.862	32.928	6,4	2,1	5,6	5,5	11,1	5,7
2009	33.671	13.711	53.566	33.238	35.066	34.150	4,1	1,8	4,2	2,1	10,1	3,7
2010	33.904	14.131	55.431	33.675	35.808	34.321	0,7	3,1	3,5	1,3	2,1	0,5

Fuente: CNTR. INE. Elaboración propia.



## 27. ÍNDICE DE PRECIOS DE COSTES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

(Índices y tasas de variación en porcentajes)

	TOTAL COSTES			MANO DE OBRA	MATERIALES Y CONSUMOS		
	TOTAL	EDIFICACIÓN	INGENIERÍA CIVIL		TOTAL	EDIFICACIÓN	INGENIERÍA CIVIL
<b>Índice 1990 = 100</b>							
1990	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1991	104,3	104,3	104,4	109,0	101,6	101,6	101,6
1992	108,7	108,6	109,0	120,2	102,0	101,9	102,0
1993	112,7	112,5	113,5	128,1	103,6	103,4	104,3
1994	116,5	116,2	117,6	131,5	107,6	107,3	108,8
1995	122,0	121,8	122,7	136,4	113,5	113,4	114,1
1996	125,6	125,2	126,9	142,6	115,5	115,2	117,0
1997	128,3	127,8	130,3	148,0	116,6	116,0	119,1
1998	130,1	130,0	130,2	152,3	116,9	117,1	116,3
1999	132,4	132,0	133,9	155,9	118,5	118,2	120,0
2000	139,9	137,8	148,7	161,7	127,1	123,9	140,6
2001	143,4	141,5	150,9	169,3	128,0	125,4	139,2
2002	145,6	143,8	152,6	176,2	128,6	126,2	139,0
2003	148,8	146,9	156,3	185,2	129,6	127,1	140,6
2004	156,4	153,9	166,2	191,7	137,1	133,6	151,9
2005	164,0	160,5	178,7	199,9	146,3	141,0	169,1
2006	175,5	171,4	192,3	208,7	158,6	152,8	183,8
2007	184,1	179,2	203,2	213,7	168,6	162,0	196,3
2008	193,1	187,5	215,8	225,9	176,0	168,5	208,9
2009	194,8	188,7	219,4	236,6	173,9	165,3	210,2
2010	198,7	192,7	223,4	239,0	178,4	170,1	214,5
<b>Tasas de variación en %</b>							
1991	4,3	4,3	4,4	9,0	1,6	1,6	1,6
1992	4,2	4,2	4,4	10,3	0,4	0,4	0,4
1993	3,6	3,5	4,1	6,6	1,6	1,4	2,2
1994	3,4	3,3	3,6	2,6	3,9	3,8	4,4
1995	4,7	4,9	4,3	3,7	5,5	5,7	4,8
1996	2,9	2,8	3,5	4,6	1,8	1,6	2,6
1997	2,1	2,0	2,6	3,8	0,9	0,8	1,7
1998	1,4	1,7	0,0	2,9	0,3	0,9	-2,3
1999	1,8	1,6	2,8	2,4	1,4	1,0	3,1
2000	5,7	4,4	11,1	3,7	7,2	4,9	17,2
2001	2,5	2,7	1,4	4,7	0,7	1,2	-0,9
2002	1,5	1,6	1,2	4,1	0,4	0,6	-0,2
2003	2,2	2,2	2,4	5,1	0,8	0,7	1,2
2004	5,1	4,8	6,4	3,5	5,7	5,2	8,1
2005	4,9	4,2	7,5	4,3	6,7	5,5	11,3
2006	7,0	6,8	7,6	4,4	8,4	8,4	8,7
2007	4,9	4,6	5,7	2,4	6,3	6,0	6,8
2008	4,9	4,6	6,2	5,7	4,4	4,0	6,4
2009	0,8	0,6	1,7	4,7	-1,2	-1,9	0,7
2010	2,0	2,1	1,8	1,0	2,6	2,9	2,0

Fuente: M<sup>º</sup> de Fomento. En 2006 se produce un cambio de metodología.



28. ÍNDICES OFICIALES DE REVISIÓN DE PRECIOS. PENÍNSULA Y BALEARES. PERIODO 2008 - 2010.  
EVOLUCIÓN MENSUAL. (MEDIA 1963 =100)

	MANO DE OBRA (*)	SUMINISTROS								MATERIALES		
		Energía	Cemento	Siderurgia	Ligantes	Cobre	Madera	Cerámica	Aluminio	Edific.	O. Civil	TOTAL
2008: Dic.	365,3	2.190,3	1.707,7	1.173,7	1.697,7	806,7	1.730,5	1.460,9	657,9	1.629,6	1.790,9	1.672,2
<b>PROMEDIO 2008</b>	<b>365,4</b>	<b>3.030,5</b>	<b>1.716,8</b>	<b>1.278,1</b>	<b>3.345,6</b>	<b>1.647,9</b>	<b>1.731,2</b>	<b>1.489,0</b>	<b>791,8</b>	<b>1.830,7</b>	<b>2.251,2</b>	<b>1.943,6</b>
2009: Ene.	361,6	2.179,8	1.712,1	1.102,9	2.018,3	859,1	1.735,4	1.462,9	628,7	1.616,1	1.791,4	1.662,6
Feb.	361,6	2.199,0	1.705,0	1.099,3	2.205,0	915,6	1.736,4	1.460,5	609,5	1.617,1	1.806,8	1.667,5
Mar.	362,2	2.169,8	1.685,6	1.030,5	2.237,4	1.014,7	1.735,6	1.458,8	605,9	1.593,4	1.776,4	1.642,0
Abr.	365,3	2.259,0	1.663,8	983,3	2.540,3	1.179,8	1.734,5	1.457,6	622,9	1.597,2	1.813,2	1.654,9
May.	365,3	2.314,1	1.657,9	958,6	2.885,9	1.182,0	1.731,1	1.458,2	631,0	1.602,2	1.847,9	1.667,9
Jun.	366,5	2.455,3	1.659,8	954,0	3.215,2	1.263,3	1.728,8	1.455,9	637,1	1.629,4	1.923,6	1.708,4
Jul.	363,7	2.498,1	1.630,9	951,0	3.364,0	1.309,4	1.727,7	1.454,4	643,3	1.630,3	1.939,5	1.713,4
Ago.	364,7	2.563,2	1.647,2	951,6	3.633,7	1.519,4	1.724,2	1.452,3	684,4	1.647,0	1.986,9	1.738,4
Sep.	364,0	2.513,9	1.635,9	946,4	3.478,4	1.498,7	1.723,0	1.457,0	679,8	1.634,7	1.953,3	1.720,3
Oct.	366,2	2.528,3	1.629,8	954,8	3.502,3	1.487,0	1.723,9	1.441,8	689,7	1.633,4	1.960,3	1.721,3
Nov.	367,8	2.596,6	1.618,7	926,4	3.729,4	1.578,4	1.723,8	1.433,6	700,8	1.637,0	1.991,5	1.732,4
Dic.	367,8	2.575,3	1.632,1	909,9	3.684,0	1.680,8	1.724,4	1.431,4	739,2	1.632,5	1.981,4	1.726,3
<b>PROMEDIO 2009</b>	<b>364,7</b>	<b>2.404,4</b>	<b>1.656,6</b>	<b>980,7</b>	<b>3.041,2</b>	<b>1.290,7</b>	<b>1.729,1</b>	<b>1.452,0</b>	<b>656,0</b>	<b>1.622,5</b>	<b>1.897,7</b>	<b>1.696,3</b>
% Dic.09/Dic.08	0,7	17,6	-4,4	-22,5	117,0	108,4	-0,4	-2,0	12,4	0,2	10,6	3,2
% Prom.09/Prom.08	-0,2	-20,7	-3,5	-23,3	-9,1	-21,7	-0,1	-2,5	-17,1	-11,4	-15,7	-12,7
2010: Ene.	364,6	2.669,9	1.612,6	942,1	3.896,2	1.818,3	1.725,0	1.432,7	765,5	1.653,8	2.032,5	1.755,8
Feb.	364,0	2.680,9	1.620,4	941,8	4.239,0	1.756,2	1.726,0	1.441,8	757,4	1.660,4	2.058,5	1.767,7
Mar.	366,2	2.754,5	1.609,0	968,8	4.171,0	1.925,7	1.726,1	1.434,1	777,3	1.675,8	2.086,9	1.786,6
Abr.	369,6	2.862,2	1.593,4	1.048,6	4.463,8	2.036,6	1.724,3	1.432,7	820,5	1.708,8	2.158,8	1.830,1
May.	370,2	2.884,8	1.590,3	1.089,3	4.466,7	1.912,1	1.725,4	1.430,8	787,9	1.719,5	2.175,4	1.842,4
Jun.	370,9	2.866,2	1.572,3	1.075,6	4.477,1	1.877,4	1.724,7	1.431,2	778,9	1.708,9	2.159,7	1.830,5
Jul.	369,6	2.864,3	1.571,6	1.051,6	4.365,4	1.850,2	1.724,9	1.433,1	770,4	1.704,3	2.147,4	1.823,7
Ago.	370,6	2.864,2	1.570,0	1.081,4	4.397,1	1.985,0	1.729,9	1.430,0	788,7	1.709,4	2.155,1	1.829,6
Sep.	370,9	2.847,2	1.560,0	1.094,3	4.285,3	2.074,8	1.730,2	1.427,3	781,2	1.705,6	2.141,6	1.823,1
Oct.	373,7	2.831,3	1.550,3	1.068,4	4.236,3	2.096,0	1.727,6	1.426,8	791,7	1.694,9	2.123,9	1.810,5
Nov.	375,3	2.865,4	1.572,1	1.036,9	4.366,4	2.178,6	1.727,1	1.425,7	807,2	1.700,7	2.145,7	1.820,7
Dic.	377,2	2.974,2	1.567,6	1.052,3	4.494,9	2.427,6	1.727,3	1.425,3	809,9	1.724,9	2.199,4	1.852,9
<b>PROMEDIO 2010</b>	<b>370,2</b>	<b>2.830,4</b>	<b>1.582,5</b>	<b>1.037,6</b>	<b>4.321,6</b>	<b>1.994,9</b>	<b>1.726,5</b>	<b>1.431,0</b>	<b>786,4</b>	<b>1.697,3</b>	<b>2.132,1</b>	<b>1.814,5</b>
% Dic.10/Dic.09	2,6	15,5	-4,0	15,7	22,0	44,4	0,2	-0,4	9,6	5,7	11,0	7,3
% Prom.10/Prom.09	1,5	17,7	-4,5	5,8	42,1	54,6	-0,1	-1,5	19,9	4,6	12,4	7,0

(\*) Julio 1980 = 100

Fuente: Boletín Oficial del Estado. (B.O.E.). (Agregación de MATERIALES: Elaboración SEOPAN).

**29. ÍNDICES OFICIALES DE REVISIÓN DE PRECIOS, COSTE LABORAL Y SUMINISTROS. PROMEDIOS ANUALES.  
PERIODO 1980 - 2010. (MEDIA 1963 =100)**

	MANO DE OBRA	SUMINISTROS							TOTAL MATERIALES
		Energía	Cemento	Siderurgia	Ligantes	Cobre	Madera	Cerámica	
1980	1.291,9	493,4	411,1	343,1	585,9	345,9	570,7	468,0	445,2
1981	1.462,0	717,6	597,0	361,1	913,2	373,0	650,7	524,6	580,1
1982	1.635,5	803,6	687,6	399,9	1.011,7	378,8	694,7	558,8	645,6
1983	1.822,8	939,5	804,1	440,6	1.206,6	464,2	797,2	626,8	743,9
1984	1.955,0	1.050,9	924,1	493,2	1.280,3	494,1	630,6	679,8	835,2
1985	2.084,9	1.140,1	1.044,7	541,0	1.347,7	541,4	1.010,9	733,6	916,2
1986	2.203,2	1.068,8	1.007,0	558,4	1.236,6	448,3	1.027,0	797,8	901,5
1987	2.300,2	1.014,3	1.035,5	548,9	1.088,2	502,5	1.021,7	841,2	977,0
1988	2.390,0	1.021,0	1.084,5	581,3	967,1	690,4	1.025,0	872,4	918,6
1989	2.526,8	1.052,9	1.097,8	680,1	802,7	753,6	1.083,3	909,3	958,3
1990	2.671,4	1.128,1	1.143,7	681,3	890,3	583,2	1.121,5	943,8	999,8
1991	2.805,2	1.208,1	1.147,0	627,5	876,7	518,6	1.136,6	947,3	1.011,8
1992	2.946,3	1.260,8	1.079,4	562,1	835,7	494,4	1.157,6	932,8	992,7
1993	3.063,1	1.359,0	1.089,0	598,9	820,5	509,1	1.173,7	920,0	1.025,6
1994	3.185,7	1.415,4	1.165,1	665,6	867,6	644,5	1.230,9	918,5	1.076,8
1995	3.308,7	1.449,8	1.201,3	724,0	1.005,1	772,1	1.330,4	948,5	1.121,5
1996	3.408,9	1.555,4	1.224,3	668,0	1.044,5	627,9	1.361,4	969,1	1.150,0
1997	3.460,6	1.575,9	1.222,0	685,3	1.080,7	717,7	1.379,5	975,4	1.161,3
1998	3.513,6	1.458,1	1.238,8	715,1	1.004,3	538,8	1.411,6	995,1	1.145,8
1999	3.584,9	1.567,8	1.263,9	662,0	1.021,6	539,7	1.443,4	1.115,5	1.197,8
2000	3.687,1	1.932,2	1.246,5	704,7	1.447,0	706,4	1.467,8	1.252,8	1.332,7
2001	3.793,9	1.868,8	1.288,1	713,3	1.440,8	631,5	1.484,5	1.214,4	1.321,5
2002	3.894,6	1.904,3	1.339,2	704,0	1.495,0	594,4	1.497,8	1.213,9	1.343,2
2003	3.998,5	1.890,8	1.335,2	723,4	1.501,1	563,0	1.510,8	1.225,5	1.345,7
2004	4.103,0	1.899,1	1.370,1	920,2	1.322,2	825,4	1.526,1	1.246,6	1.398,3
2005	4.219,0	2.280,2	1.433,2	979,4	1.892,2	1.048,0	1.556,5	1.292,2	1.544,5
2006	4.343,1	2.529,3	1.556,8	1.047,2	2.420,3	1.886,4	1.596,0	1.373,3	1.683,0
2007	4.447,2	2.527,4	1.684,6	1.120,6	2.735,1	1.833,7	1.683,8	1.467,9	1.759,6
2008	4.604,5	3.030,5	1.716,8	1.278,1	3.345,6	1.647,9	1.731,2	1.489,0	1.943,6
2009	4.596,2	2.404,4	1.656,6	980,7	3.041,2	1.290,7	1.729,1	1.452,0	1.696,3
2010	4.665,5	2.830,4	1.582,5	1.037,6	4.321,6	1.994,9	1.726,5	1.431,0	1.814,5

Fuente: Boletín Oficial del Estado. (B.O.E.) (Total de MATERIALES: Elaboración SEOPAN).



### 30. LA CONSTRUCCIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA. AÑO 2010

PAIS	PRODUCCIÓN CONSTRUCCIÓN			Población (Millones)	Superficie (Miles Km <sup>2</sup> )	Euros / Habitante		Euros / Km <sup>2</sup>		Euros/(Hab. y Km <sup>2</sup> ) <sup>1/2</sup> (Índice)
	MM.€ <sup>(a)</sup>	%	Var.10/09 <sup>(b)</sup>			(Miles)	(Índice)	(Millones)	(Índice)	
Alemania	256,43	21,8	0,4	81,70	357,0	3,14	115	718,2	213	157
Austria	29,44	2,5	-1,0	8,40	83,9	3,51	129	351,1	104	116
Bélgica	34,05	2,9	-2,7	10,86	30,5	3,14	115	1.115,4	331	195
Dinamarca	25,75	2,2	-2,9	5,54	43,1	4,65	171	597,6	177	174
España	108,17	9,2	-17,7	45,99	504,8	2,35	87	214,3	64	74
Finlandia	25,78	2,2	1,2	5,38	338,1	4,80	176	76,2	23	63
Francia	193,02	16,4	-3,4	62,81	544,0	3,07	113	354,8	105	109
Irlanda	13,09	1,1	-27,5	4,44	70,3	2,95	109	186,3	55	77
Italia	175,13	14,9	-4,8	60,59	301,3	2,89	106	581,2	172	135
Países Bajos	65,92	5,6	-8,0	16,63	41,5	3,96	146	1.587,4	471	262
Polonia	40,45	3,4	10,0	38,09	312,7	1,06	39	129,4	38	0
Portugal	20,71	1,8	-10,2	10,66	92,1	1,94	71	224,8	67	69
Reino Unido	143,71	12,2	-1,3	62,22	242,9	2,31	85	591,6	175	122
R. Checa	19,55	1,7	-7,0	10,51	78,9	1,86	68	247,9	73	0
Suecia	26,14	2,2	2,1	9,42	450,0	2,77	102	58,1	17	42
<b>UE (15)</b>	<b>1.177,34</b>	<b>100,0</b>	<b>-3,8</b>	<b>433,23</b>	<b>3.491,1</b>	<b>2,72</b>	<b>100</b>	<b>337,2</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

<sup>(a)</sup> Precios de 2009.

<sup>(b)</sup> En términos reales.

<sup>(c)</sup> EUROCONSTRUC.

Fuente: Euroconstruct. Junio 2010.

**31. EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD CONSTRUCTORA EN LA UNIÓN EUROPEA. POR PAÍSES. PERIODO 2002 - 2010**  
(Porcentajes de variación interanual en términos reales)

PAIS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (a)	2011 (b)
Alemania	-5,8	-1,6	-3,9	-3,0	4,9	-0,5	1,2	-1,5	2,8	1,4
Austria	6,1	4,0	-0,1	-0,9	1,1	-3,4	-3,4	-11,6	-5,3	0,7
Bélgica	-5,4	-3,4	7,6	4,4	5,0	4,1	1,6	-2,9	-0,5	0,7
Bulgaria	4,3	2,1	32,7	32,3	21,9	26,0	73,2	-18,9	-31,8	-3,7
Dinamarca	-1,8	2,8	1,6	5,5	10,6	-1,6	-4,9	-13,5	-11,1	-1,1
Eslovenia	5,4	7,8	2,6	3,1	16,0	14,7	15,1	-19,2	-16,8	-11,9
<b>España</b>	<b>4,6</b>	<b>3,9</b>	<b>4,0</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>4,0</b>	<b>-5,1</b>	<b>-11,0</b>	<b>-11,7</b>	<b>-9,7</b>
Estonia	25,0	7,5	11,0	22,8	29,1	10,7	-15,9	-31,0	-17,5	NA
Finlandia	0,6	1,3	5,5	5,3	3,1	8,5	1,8	-12,7	3,8	5,6
Francia	-1,7	-0,1	4,4	3,5	5,9	3,7	-4,1	-7,4	-3,8	1,9
Irlanda	1,8	5,9	6,7	8,4	7,9	1,1	-6,3	-23,5	-33,0	NA
Italia	4,7	1,8	2,1	0,7	0,7	0,6	-2,6	-7,7	-6,4	-2,4
Lituania	21,9	27,9	7,3	11,5	21,4	21,6	0,8	-46,1	NA	NA
Países Bajos	-4,1	-3,8	-2,2	2,7	4,1	5,9	5,8	-5,4	-8,5	-0,5
Portugal	-3,1	-8,2	-2,3	-3,1	-5,7	-0,5	-3,1	-9,0	-6,5	-5,0
R. Checa	6,0	10,2	11,5	9,0	13,8	7,6	3,6	-11,2	-9,5	-4,4
Reino Unido	4,2	4,9	2,9	-1,0	1,1	2,5	1,0	-14,2	7,6	-0,5
Romania	12,4	7,3	10,2	NA	15,9	34,5	25,8	-14,2	-10,6	8,8
Suecia	3,6	-1,8	5,7	3,8	10,5	7,5	-2,8	-10,6	3,1	5,2
<b>UE</b>	<b>0,1</b>	<b>0,9</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>4,4</b>	<b>2,7</b>	<b>-0,4</b>	<b>-7,5</b>	<b>-1,8</b>	<b>-0,2</b>

(a) Estimación.

(b) Previsión.

Fuente: FIEC «La actividad de la construcción en Europa» Report nº 54, Junio 2011.



### 32. EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD CONSTRUCTORA EN LA UNIÓN EUROPEA. POR SUBSECTORES. PERIODO 2002 - 2011

(Porcentajes de variación interanual en términos reales)

SUBSECTORES	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (a)	2011 (b)
<b>1. EDIFICACIÓN</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,7</b>	<b>2,0</b>	<b>1,4</b>	<b>4,9</b>	<b>2,8</b>	<b>-1,1</b>	<b>-9,3</b>	<b>-1,7</b>	<b>0,3</b>
1.1. Vivienda	0,2	2,3	4,0	3,0	6,0	1,2	-3,0	-9,9	-1,2	0,5
1.1.1. Nueva	0,3	3,8	7,8	2,5	7,4	-3,0	-9,3	-16,2	-1,2	1,1
1.1.2. Rehab. y Manten.	0,2	1,3	1,0	2,8	4,1	3,3	0,9	-3,7	-0,2	0,5
1.2. No Residencial	-1,0	-1,2	-0,3	-0,4	3,5	5,2	1,7	-8,3	-2,8	-0,6
1.2.1. Privada	-1,9	-2,7	-1,2	-0,3	4,2	6,5	1,4	-11,5	-4,5	0,6
1.2.2. Pública	3,6	2,7	1,6	-1,0	2,0	1,3	3,0	2,3	2,2	-3,6
<b>2. OBRA CIVIL</b>	<b>1,5</b>	<b>1,7</b>	<b>0,2</b>	<b>0,5</b>	<b>2,3</b>	<b>1,8</b>	<b>1,1</b>	<b>-1,7</b>	<b>-1,1</b>	<b>-1,4</b>
<b>TOTAL</b>	<b>0,1</b>	<b>0,9</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>4,4</b>	<b>2,7</b>	<b>-0,4</b>	<b>-7,5</b>	<b>-1,8</b>	<b>-0,2</b>

(a) Estimación.

(b) Previsión.

Fuente: FIEC « La actividad de la construcción en Europa» Report nº 54. Junio 2011

### 33. PRINCIPALES MAGNITUDES MACROECONÓMICAS DE LA UNIÓN EUROPEA (Tasas de variación en términos reales y en porcentajes)

	PIB			Inversión total			Inversión en construcción			Inversión Pública <sup>(3)</sup>		
	2010	2011 <sup>(1)</sup>	2012 <sup>(2)</sup>	2010	2011 <sup>(1)</sup>	2012 <sup>(2)</sup>	2010	2011 <sup>(1)</sup>	2012 <sup>(2)</sup>	2010	2011 <sup>(1)</sup>	2012 <sup>(2)</sup>
Bélgica	2,2	2,4	2,2	-1,6	3,5	3,4	-2,4	3,0	2,2	1,7	1,8	1,8
Alemania	3,6	2,6	1,9	6,0	6,0	4,8	2,8	2,8	2,4	1,6	1,5	1,4
Estonia	3,1	4,9	4,0	-9,2	14,9	10,6	-20,7	12,8	11,3	3,6	5,0	5,3
Irlanda	-1,0	0,6	1,9	-27,7	-13,5	2,0	-36,5	-24,0	-2,9	3,9	3,0	2,7
Grecia	-4,5	-3,5	1,1	-16,5	-16,6	-1,9	-12,5	-20,0	-5,4	2,8	2,2	2,1
<b>España</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,8</b>	<b>1,5</b>	<b>-7,6</b>	<b>-3,4</b>	<b>1,8</b>	<b>-11,1</b>	<b>-7,4</b>	<b>0,2</b>	<b>3,7</b>	<b>2,9</b>	<b>2,7</b>
Francia	1,6	1,8	2,0	-1,4	3,4	5,0	-5,9	-0,4	2,7	3,0	3,1	3,1
Italia	1,3	1,0	1,3	2,5	2,2	3,1	-3,7	-0,7	1,6	2,1	1,9	1,7
Chipre	1,0	1,5	2,4	-7,9	-3,9	-0,8	-5,5	-2,8	-1,7	3,6	3,5	3,5
Luxemburgo	3,5	3,4	3,8	2,6	12,0	6,0	2,8	7,1	6,7	4,1	3,9	3,6
Malta	3,7	2,0	2,2	10,0	11,0	3,0	:	:	:	2,1	3,3	2,7
Países Bajos	1,8	1,9	1,7	-4,8	3,0	4,1	-11,8	0,0	2,0	3,7	3,6	3,5
Austria	2,0	2,4	2,0	-1,3	3,0	2,9	-3,4	-1,1	1,1	1,2	1,1	1,1
Portugal	1,3	-2,2	-1,8	5,0	-9,9	-7,4	-5,7	-8,9	-7,3	3,3	2,5	2,1
Eslovenia	1,2	1,9	2,5	-6,7	0,8	3,9	-15,7	-3,5	1,9	4,3	4,3	4,5
Eslovaquia	4,0	3,5	4,4	3,6	4,5	6,5	0,9	2,7	7,4	2,6	1,8	1,6
Finlandia	3,1	3,7	2,6	0,8	6,6	4,5	2,0	6,9	4,0	2,7	2,6	2,5
<b>Área Euro</b>	<b>1,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>-0,8</b>	<b>2,2</b>	<b>3,7</b>	<b>-4,5</b>	<b>-1,0</b>	<b>1,8</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>	<b>2,2</b>
Bulgaria	0,2	2,8	3,7	-16,5	4,9	5,8	:	:	:	4,6	4,4	4,8
República Checa	2,3	2,0	2,9	-4,6	2,4	3,8	-1,5	1,7	3,2	4,6	4,7	4,8
Dinamarca	2,1	1,7	1,5	4,0	3,7	3,0	-11,6	3,2	1,9	2,2	2,3	2,1
Letonia	-0,3	3,3	4,0	-19,5	9,2	12,0	:	:	:	3,6	4,3	4,2
Lituania	1,3	5,0	4,7	0,0	16,9	13,8	-7,4	15,5	14,9	4,6	4,2	3,9
Hungría	1,2	2,7	2,6	-5,6	1,5	4,5	-10,0	-2,5	1,8	3,2	3,9	3,4
Polonia	3,8	4,0	3,7	2,0	9,7	7,0	2,7	13,1	4,0	5,6	6,6	5,8
Rumania	-1,3	1,5	3,7	-13,1	3,5	5,9	-15,5	3,6	4,5	5,5	5,6	5,6
Suecia	5,5	4,2	2,5	6,3	9,8	5,1	3,0	8,2	4,0	3,5	3,3	3,2
Reino Unido	1,3	1,7	2,1	3,0	0,1	4,0	0,2	-4,5	2,6	2,5	2,2	1,9
<b>UE-27</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>-0,7</b>	<b>2,5</b>	<b>3,9</b>	<b>-5,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>2,3</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,4</b>

(1) 1ª Estimación; (2) Previsión; (3) Porcentaje del PIB.  
Fuente: Previsiones de primavera 2011. Comisión Europea.





# RELACIÓN DE EMPRESAS DE SEOPAN

1 de Julio de 2011

## EMPRESA

ACCIONA INFRAESTRUCTURAS  
ASCAN Empresa Constructora. y de Gestión, S.A.  
ASFALTOS Y CONSTRUCCIONES ELSAN, S.A.  
AVINTIA  
CAVOSA OBRAS Y PROYECTOS, S.A.  
COBRA INFRAESTRUCTURAS HIDRÁULICAS, S.A.  
COMSA EMTE  
CONSTRUCCIÓN RAYET  
CONSTRUCCIONES ADOLFO SOBRINO, S.A.  
CONSTRUCCIONES Y PROMOCIONES COPROSA, S.A.  
CONSTRUCTORA SAN JOSÉ, S.A.  
CRC Obras y Servicios, S.L.  
DETECSA, Demoliciones Tecnicas, S.A.  
DRAGADOS, S.A.  
ECISA COMPAÑÍA GENERAL DE CONSTRUCCIONES, S.A.  
EDHINOR, S.A.  
EZENTIS Infraestructuras  
FCC CONSTRUCCIÓN, S.A.  
FERROVIAL AGROMAN, S.A.  
GRUPO FORCIMSA  
GRUPO ISOLUX CORSÁN, S.A.  
GRUPO RODIO KRONSA, S.L.  
GUINOVART & OSHSA  
INTERSA  
NORIEGA, S.A.  
OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS, S.A. (OSEPSA)  
OBRASCON HUARTE LAIN, S.A.  
OGENSA  
ORTIZ CONSTRUCCIONES Y PROYECTOS, S.A.  
PECSA, Promociones, Edificios y Contratas, S.A.  
PEYBER HISPANIA  
S.A. TRABAJOS Y OBRAS (SATO)  
SACYR VALLEHERMOSO, S.A.  
SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA, S.A.  
TAU ICESA Empresa Constructora  
TECONSA  
TECSA Empresa Constructora, S.A.  
TERRALIA CONSTRUCCIONES, S.L.  
VIAS Y CONSTRUCCIONES, S.A.

# DIRECTORIO DE SEOPAN

---

## **Presidente**

David Taguas Coejo

## **Vicepresidente Ejecutivo**

Julián Núñez Sánchez

## **Secretario General**

Javier Montero Vicenti

## **Departamento Jurídico y Socio Laboral**

Javier Montero Vicenti

## **Departamento de Análisis Financieros**

Carmelo Tajadura Garrido

## **Departamento de Estudios y Contratación**

Carlos Gasca Cuota

## **Departamento Internacional**

Alicia Revenga Martínez de Pazos

## **Departamento de Tecnología y Seguridad**

Ricardo Cortés Sánchez

## **Departamento de Economía**

José María Duelo Marcos

## **Departamento de Administración**

Javier Navarro Cimiano

## **Departamento de Relaciones Laborales**

Francisco Santos Martín

## **Departamento de Comunicación**

Paloma Tello Lucini

La recepción de información para la elaboración de este informe terminó el día 1 de julio de 2011.

**Edita y distribuye:**  
ANCOP  
Serrano, 174  
28002 MADRID

**Depósito Legal**  
M-28800-2011

**Imprime**  
PRINTER COMMUNICATION, S.L.  
La Madera, 18  
28522 MADRID





**Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional**

**Serrano 174 – 28002 MADRID**  
**Tel.: 91 563 05 04 – Fax: 91 562 58 44**  
**[www.seopan.es](http://www.seopan.es)**