ECONOMISTAS
COLEGIO DE MADRID

España 2006. Un balance

111
EXTRA
2007
Año XXV



ECONOMISTAS
COLEGIO DE MADRID
Marzo 2007 - Número 111. Extraordinario

Consejo de Redacción
Emilio Ontiveros (*Director)*
M.ª Eugenia Callejón (*Coordinadora)*
Carmen Alcaide
José Antonio Alonso
Alvaro Cuervo
Joaquín Estefanía
José Luis García Delgado
José Manuel González-Páramo
Juan Emilio Iranzo
Manuel Lagares
José Antonio Martínez Soler
Javier Monzón
Rafael Myro
Ignacio Santillana
Victorio Valle

Redacción y Administración
José M.ª Pérez Montero (*Secretario Técnico. Colegio de Economistas de Madrid)*

Ilustración y Diseño de Portada
Manuel Estrada

Fotografía de Interior
Producciones Jejo

Edita
Colegio de Economistas de Madrid
Flora, 1 - 28013 Madrid
Teléfono: 91 559 46 02
revista.economistas@cemad.es
www.economistasmadrid.com

Produce e Imprime
Raíz Técnicas Gráficas

Depósito Legal
M-13.155-1983
ISSN 0212-4386

Colegio de Economistas de Madrid

El Colegio de Economistas de Madrid no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos publicados en ECONOMISTAS. Los únicos responsables son sus propios autores.

8 Editorial

Panorama general

10 Coordinador: *Emilio Ontiveros*

12 *Rodrigo de Rato* — La creciente integración del sector financiero en la economía: retos de política económica

15 *José Viñals* — La economía global y sus circunstancias

21 *José Luis Malo de Molina* — El ajuste de la política monetaria común

29 *Emilio Ontiveros* — Sostenibilidad y convergencia real

33 *Miguel Arias Cañete* — ¿Es sostenible nuestro actual modelo de crecimiento?

37 *Pedro Solbes* — La economía española en el año 2006

Entorno internacional

40 Coordinador: *José Antonio Alonso*

42 *Álvaro Anchuelo* — La ampliación de la zona del euro hacia el Este

52 *Isabel Álvarez y Gemma Durán* — El cambio climático: consecuencias económicas y respuesta institucional

59 *Jaime Atienza* — Las migraciones internacionales y el desarrollo

67 *Vicente Donoso y Víctor Martín* — El comercio exterior de España en el contexto del comercio mundial

76 *Fernando Alonso Guinea* — La empresa española: de América Latina a Estados Unidos

Sectores productivos

84 Coordinador: *Rafael Myro*

86 *Juan Manuel Eguiagaray* — EADS: un gigante europeo como integrador industrial

100	*Belén Rey y Vicente Inglada*	El ascenso de las compañías de bajo coste
109	*Arturo Rojas*	La propiedad del sector eléctrico
114	*José Albiac*	La gestión sostenible de los recursos hídricos en España
120	*Diego Rodríguez*	Productividad y actividades de servicios

Sistema financiero

128	Coordinadores: *Ángel Berges y Francisco José Valero*	
130	*Tomás J. Baliño*	El FSAP de España
137	*Ricardo Lozano*	La bancaseguros en España
141	*Beatriz Alonso-Majagranzas y Jorge Yzaguirre*	Los mercados de valores españoles ante la MiFID
147	*Ángel Berges y Alfonso García Mora*	El sesgo inmobiliario del sistema bancario español
156	*Francisco J. Valero y Alfonso Amor*	El ahorro financiero de los particulares

Sector público

164	Coordinador: *Victorio Valle*	
166	*Victorio Valle y Reyes Navarro*	Sector público: presupuesto y actividad financiera
174	*José V. Sevilla*	Financiación autonómica: una nueva oportunidad
178	*Enrique Martínez Robles*	Presente y futuro de la empresa pública en España
182	*Ángel Melguizo Esteso y David Taguas*	Las pensiones públicas en España, cinco principios básicos para el debate
191	*Rubén Fernández de Santiago, Francisco Melis y Rafael Frutos*	Pero... ¿qué le pasa a la recaudación?

Capital humano y empleo

198	Coordinador: *Felipe Sáez*	
200	*Mario Izquierdo*	Empleo y mercado de trabajo: balance global
208	*Alfonso Prieto*	Mercado de trabajo e inmigración: efecto sobre los salarios y la productividad
213	*Alberto Vaquero*	Realidad educativa en España: adaptación internacional
221	*Alfonso Alba*	La formación para el empleo: algunas claves de futuro
225	*Julián Moral y Felipe Sáez*	Cambios en la regulación laboral: una valoración

La empresa

236	Coordinadores: *Álvaro Cuervo y Juan E. Iranzo*	
238	*José María Cuevas*	Resultados empresariales
242	*Carlos Pascual*	La empresa y la competencia
249	*Ignacio Muñoz-Alonso*	*Annus Mirabilis*
258	*José Manuel Entrecanales*	Vientos de cambio en el sector energético
262	*Juan José Durán*	Riesgo legal y regulatorio de la inversión directa en el exterior. Especial referencia a América Latina

Infraestructuras y medio ambiente

272	Coordinador: *Ginés de Rus*	
274	*Matilde Mas*	Infraestructuras y nuevas tecnologías
279	*Germà Bel*	Política de transporte: ¿más recursos o mejor gestión?
285	*Augusto Hasman y Ángel López*	Impacto de la liberalización en el sector de las telecomunicaciones
292	*Federico Aguilera y Javier Martínez*	La nueva cultura del agua, en espera de otra oportunidad
299	*Santiago J. Rubio*	La política frente al cambio climático: el Plan Nacional de Asignación 2008-2012 y el mercado de derechos de emisiones de CO_2

Innovación y tecnología

306	Coordinadores: *Javier Monzón e Ignacio Santillana*	
308	*Jordi Sevilla*	Nuevos ciudadanos, nuevos derechos
311	*Francisco Blanco*	La oportunidad de las telecomunicaciones
316	*Carlos López Blanco*	Televisión: el futuro ya no es lo que era
320	*Maurici Lucena*	Un renovado impulso en I+D+i: el programa CÉNIT
324	*Juan A. Vázquez*	La universidad innovadora

Economía de Madrid

328	Coordinador: *José Luis García Delgado*	
330	*Eva Piera*	Entorno institucional y dinamismo empresarial: las pymes madrileñas
335	*Jesús Leal*	Las incertidumbres del ciclo inmobiliario
341	*Gregorio Izquierdo*	Los determinantes y las características del empleo en Madrid
345	*Juan José Dolado y Florentino Felgueroso*	El mercado laboral en la Comunidad de Madrid: limitaciones a la convergencia con las regiones más avanzadas de la UE
354	*Mª Teresa López*	Políticas públicas y familia
360	*Pedro Arévalo y Jesús Tébar*	La recuperada cita olímpica

Panorama bibliográfico

366	Coordinadora: *M.ª Eugenia Callejón*	
368	*José Antonio Alonso*	Panorama bibliográfico internacional
373	*José María Serrano Sanz*	Novedades en Economía española. Tiempo de estabilidad
377	*Ana I. Fernández y Víctor M. González*	Un panorama bibliográfico de Economía financiera
381	*Jesús Rodríguez Pomeda, Fernando Casani y Juan Ignacio Martín*	Año de contrastes: debates y diferencias. Novedades bibliográficas en Dirección y Organización de empresas

Premio Nobel

386 *Anna Laborda y Josep M. Comajuncosa* — Edmund S. Phelps: de la teoría a la política económica

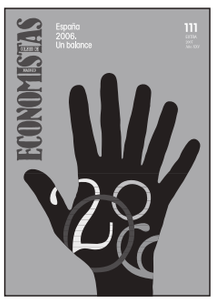
394 *Rafael Martínez Cortiña* — Muhammad Yunus: un banquero heterodoxo

Noticias económicas

400 *M.ª Eugenia Callejón* — Las noticias económicas del año

* * *

415 Índice de autores



Año expansivo

Días de gloria en la escena económica global. La verificación de que la economía mundial crece por encima del promedio de las últimas décadas, al tiempo que acentúa su grado de integración, con la concurrencia de un creciente número de países, y sin que emerjan nuevos ni más intensos desequilibrios que los ya conocidos desde hace años, justifica esa valoración con que no pocas instituciones caracterizan el último ejercicio y las perspectivas que amparan el actual.

Ritmos de crecimiento del PIB mundial en torno al 5%, sin repuntes significativos en la inflación, a pesar de importantes tensiones en los precios de las materias primas, avalaría en primera instancia esa singularidad. Como lo haría la extensión del crecimiento a todas las regiones del mundo. En ese amplio, aunque desigual, alcance de la expansión en el pasado año, el crecimiento del comercio y de los flujos de capital transfronterizos han jugado un papel importante. Mientras que los intercambios comerciales crecían significativamente por encima del PIB global, los flujos de inversión extranjera directa por tercer año consecutivo lo hacían hasta alcanzar 1,2 billones de dólares en el conjunto de 2006, según estimaciones de la UNCTAD, un 34% más que lo registrado el año anterior.

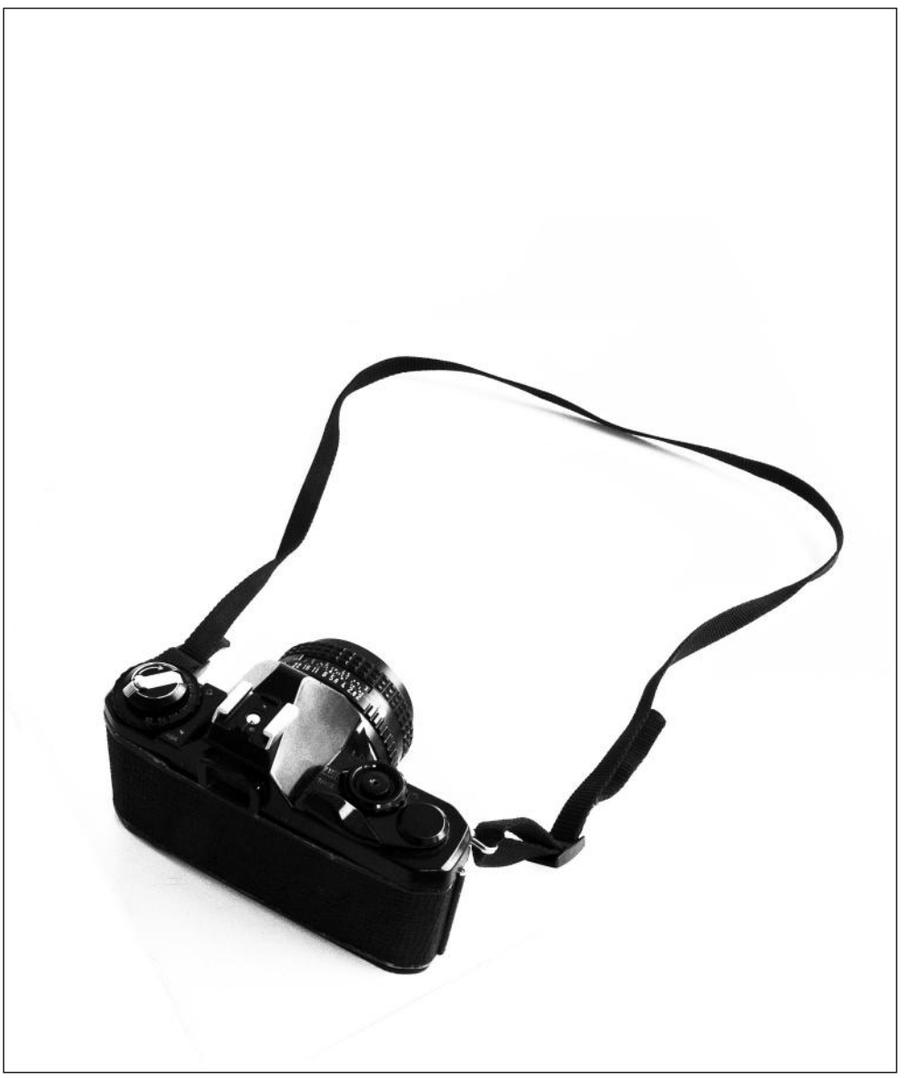
Los perfiles favorables del año se completan con la ausencia de concreción de las amenazas asociadas a la ampliación de los desequilibrios globales: a la intensificación del apetito estadounidense por el ahorro exterior con el fin de cubrir un déficit por cuenta corriente en su balanza de pagos que se habrá acercado al 7% de su PIB. En la capacidad para sortear esos peligros, la eficiencia del sistema financiero global y la del estadounidense en particular han jugado un papel importante.

La relativa facilidad con que se está llevando a cabo esta nueva edición del reciclaje de los petrodólares, derivados del muy importante incremento en el precio del petróleo, está favoreciendo la transición a un ejercicio de perfiles menos adversos que los que se anticipaban. En esas más favorables perspectivas desempeña un papel importante la recuperación de las economías centrales de la eurozona, Alemania de forma particular. A pesar de la orientación restrictiva de su política fiscal y del endurecimiento monetario en ciernes, de la mano de un BCE nada dispuesto a bajar la guardia frente a una inflación relativamente baja, la principal economía europea puede crecer más de lo previsto en 2007.

De ello se beneficiará la economía española, cuyo comportamiento en 2006 ha vuelto a ser muy favorable, con un crecimiento del PIB del 3,8%. Esta valoración es tanto más pertinente cuanto más dilatada es la fase expansiva en la que está inmersa. Crecimiento del empleo, contención de la inflación y continuidad en la generación de superávit de las finanzas públicas conforman esos perfiles de 2006. La ampliación del déficit exterior, la continuidad del deterioro de la competitividad exterior, sigue denunciando limitaciones serias en el patrón de crecimiento español.

Una mayor pulsación de la demanda en Europa podría contribuir a ese largamente esperado relevo en la determinación del crecimiento, favoreciendo una expansión mayor de las exportaciones y, con ello, posibilitando que el sector exterior deje de ejercer un serio drenaje de crecimiento. Siendo esa recuperación de nuestros socios necesaria, no es, sin embargo, suficiente. La modificación del patrón de crecimiento sigue requiriendo una mayor apuesta por esas dotaciones de capital que observamos en las economías más competitivas. Una más decidida orientación de la inversión hacia el conocimiento, la eliminación de obstáculos a la creación de empresas de base tecnológica y la reducción de estímulos al predominio de sectores menos intensivos en capital tecnológico, pueden facilitar esa transición hacia una economía más moderna, menos vulnerable.

A la disposición de elementos de juicio suficientes, y con la suficiente diversidad de perspectivas analíticas, va dirigido un año más este número extraordinario de *Economistas*.



PANORAMA GENERAL

Coordinador:

Emilio Ontiveros
Analistas Financieros Internacionales y
Universidad Autónoma de Madrid

La mitad de los trabajos incorporados en esta primera sección analizan el entorno económico y financiero internacional. Los otros tres artículos centran su atención en el desenvolvimiento específico de la economía española. El desarrollo financiero y la globalización, las complejas interrelaciones que existen entre el sector financiero y la economía real, es el objeto de la aportación del director gerente del Fondo Monetario Internacional, *Rodrigo de Rato*.

José Viñals, subgobernador del Banco de España, analiza la evolución económica global durante 2006 y las perspectivas para 2007. Frente a los rasgos favorables en términos de crecimiento, contención de la inflación y buen tono de los mercados financieros, advierte de algunas incertidumbres en los próximos meses. *José Luis Malo de Molina*, director general del Banco de España, responsable de su Servicio de Estudios, analiza la política monetaria del BCE en el año 2006, que ha supuesto una retirada gradual del tono expansivo que había alcanzado en los años precedentes.

La sostenibilidad del crecimiento de la economía española es el denominador común de los artículos específicamente referidos la economía española. El vicepresidente del Gobierno y ministro de Economía y Hacienda, *Pedro Solbes*, destaca la evolución favorable de la actividad productiva y la corrección de los desequilibrios. El déficit exterior es el reflejo del rápido proceso de capitalización de nuestro país. Para el máximo responsable de la Secretaría Ejecutiva de Economía y Empleo del Partido Popular, *Miguel Arias Cañete*, son mayores las dudas que plantea la continuidad del crecimiento del déficit exterior, manejando distintos escenarios y sugiriendo actuaciones para su corrección. *Emilio Ontiveros* aborda la inquietud por esa sostenibilidad con la evaluación de los obstáculos al aumento de la convergencia real de la economía española.

La creciente integración del sector financiero en la economía: retos de política económica

Rodrigo de Rato
Director gerente del Fondo Monetario Internacional

Aunque tal vez no sea un tema de debate público tan difundido como el de la globalización, la integración entre el sector financiero y la macroeconomía en sentido amplio no es menos importante. Es esencial entender las complejas interrelaciones que existen entre el sector financiero y la economía real, a nivel nacional e internacional, a la hora de diseñar y poner en práctica políticas que fomenten la estabilidad macroeconómica y el crecimiento.

Las crisis financieras, como la de Asia, nos hicieron conscientes de que, si no se desarrolla y fortalece el sector financiero, podrían frenarse gravemente la estabilidad macroeconómica y el crecimiento económico. Demostraron que, en un mundo en el que los mercados de capitales crecen rápidamente, las fragilidades de los sistemas financieros no sólo pueden desatar retiradas apresuradas de los depósitos de los sistemas bancarios, sino también la conversión masiva de instrumentos a monedas más seguras, cambios bruscos en los flujos privados de capitales y que las crisis financieras, cambiarias y fiscales pueden reforzarse mutuamente.

Estas crisis despertaron el interés de investigadores y autoridades por la estabilidad financiera y su relación con la estabilidad macroeconómica general. No obstante, si bien en los últimos años se han identificado mejor estos vínculos, todavía queda mucho trabajo por hacer. Una gran dificultad es que la función de las instituciones y los mercados financieros en la actividad económica no suele ser una parte integrante de los modelos macroeconómicos estándar.

De modo prometedor, la frecuencia y la amplitud de los ciclos económicos parecen estar disminuyendo en todas las economías avanzadas, una tendencia que algunos han atribuido en parte a la creciente importancia de los mercados financieros. Existen varias maneras en que el desarrollo financiero puede conducir a este resultado.

En primer lugar, el desarrollo de los mercados de transferencia del riesgo de crédito genera mayor estabilidad y resistencia en el sistema financiero internacional. El rápido crecimiento de los instrumentos de transferencia de riesgo crediticio, como los derivados de crédito, ha permitido a los bancos manejar más activamente el riesgo crediticio y distribuir el riesgo en una gama diversa de inversores. Merecería la pena investigar más a fondo si el carácter pro cíclico de la relación entre el sistema financiero y la economía real disminuye conforme se desarrollan los mercados financieros.

En segundo lugar, el desarrollo de los mercados monetarios les permite a los bancos centra-

les utilizar instrumentos de política monetaria basados en el mercado y establecer metas con respecto a las variables monetarias de manera más eficaz. Esto refuerza el control monetario, incrementa la eficacia de la política monetaria y crea las condiciones propicias para una menor volatilidad en los mercados financieros y una actividad económica más estable.

En tercer lugar, el desarrollo financiero nivela el consumo a lo largo del ciclo económico, dotando a las personas de los medios para mantener el nivel de consumo cuando el ingreso disminuye y para incrementar el ahorro cuando el ingreso sube.

En cuarto lugar, el desarrollo de los mercados de capitales permite a los países depender menos del endeudamiento externo. La deuda externa es una de las principales fuentes de vulnerabilidad en países de mercados emergentes, y el desarrollo del mercado de capital podría ser una fuerza estabilizadora.

Hay otros retos que afrontan las autoridades económicas como consecuencia de la integración del sector financiero y el sector real. Uno de ellos consiste en reforzar la supervisión del sector financiero e integrarla en la supervisión macroeconómica global. Los factores de vulnerabilidad del sector financiero podrían agravar los *shocks* macroeconómicos y obstaculizar las respuestas de la política económica. La temprana identificación de estas vulnerabilidades requerirá formular los instrumentos analíticos adecuados, como el análisis del balance y los sistemas de alerta temprana, y la compilación de datos estadísticos actualizados y de alta calidad.

La política monetaria deberá adaptarse continuamente a la evolución del sistema financiero a fin de mantener la estabilidad macroeconómica. El impacto de las variaciones de los tipos de interés en el precio de los activos y, a través de estos precios, en el consumo y la inversión residencial será cada vez más importante. Estos precios se están convirtiendo en un indicador cada vez más importante en la transmisión de los ciclos económicos nacionales y mundiales, y es probable que cobren más importancia en la evaluación de las condiciones de la demanda y en las decisiones de política macroeconómica. Por lo tanto, es necesario que comprendamos mejor los vínculos entre los movimientos de los precios de los activos y la macroeconomía.

El aumento sin precedente de los flujos internacionales de capital en el contexto de la creciente integración de los mercados mundiales de capital también tendrá repercusiones en la política monetaria a escala nacional y la coordinación internacional de las políticas económicas. Estos flujos de capital han fomentado el crecimiento mundial, pero también exponen a las economías receptoras a vulnerabilidades considerables porque una interrupción o cambio de sentido de estos flujos podría tener repercusiones importantes en la estabilidad macroeconómica.

A escala nacional, los flujos transfronterizos pueden imponer restricciones considerables en cuanto a las opciones de política disponibles. Las entradas de capital extranjero pueden generar o intensificar los auges de crédito interno, y las opciones de política monetaria para reducir dichos auges pueden verse restringidas por la vulnerabilidad a un cambio de sentido de los flujos de capital. En el caso de la afluencia de capitales relacionados con la deuda, la posibilidad de que se produzcan desajustes de los tipos de cambio o los tipos de interés en los balances puede limitar la capacidad de los países para ajustar los tipos de cambio o interés para hacer frente a los *shocks* externos.

A escala internacional, los flujos mundiales de capital han sido esenciales para preservar la estabilidad macroeconómica mundial. Los grandes desequilibrios mundiales que vemos hoy han podido mantenerse solamente porque están respaldados por los flujos mundiales de capital. El ajuste ordenado de estos desequilibrios requerirá la aplicación de medidas coordinadas orientadas a reequilibrar el ahorro, la inversión y el consumo mundiales.

Desde el punto de vista del crecimiento, los países deberán hacer frente a las deficiencias estructurales en el sector financiero que obstaculizan el ahorro, la inversión y la asignación eficiente de recursos. Entre estas deficiencias figuran las de carácter institucional y jurídico que dificultan la evaluación crediticia, el uso de activos como garantía, el cumplimiento de los contratos y los derechos de los acreedores. Todas ellas pueden limitar el acceso de posibles prestatarios al crédito y restringir la inversión.

Las estrechas interrelaciones entre el sector financiero y el resto de la economía también tienen repercusiones importantes para la solidez de las instituciones financieras. La regulación y supervisión bancarias con frecuencia se centran en limitar las dificultades de los bancos, en parte para proteger los ahorros de los depositantes. Si bien este enfoque microprudencial es importante, las autoridades también deberían pensar más en un enfoque macroprudencial para limitar la posibilidad de que las dificultades financieras a nivel

sistémico afecten negativamente a la macroeconomía, o viceversa, que la evolución macroeconómica cree dificultades en el sistema financiero. El objetivo final es evitar que las dificultades financieras repercutan negativamente en el producto.

Por último, la creciente importancia de los mercados financieros como mecanismo para lograr los objetivos macroeconómicos es una de las características principales del desarrollo financiero y la globalización. Dado que no existe un modelo teórico unificado para integrar el análisis financiero y económico, deberá adoptarse un enfoque pragmático que haga hincapié en métodos modernos de supervisión y regulación, el uso de los instrumentos analíticos apropiados, una interacción más estrecha con los participantes del mercado y la aplicación de criterios sólidos a la hora de tomar decisiones.

La supervisión del sector financiero se ha convertido en un ámbito esencial de la función de supervisión que ejerce el FMI, y se ha centrado en cuestiones relacionadas con la estabilidad y la eficiencia. En un mundo de mercados financieros integrados y flujos de capital a gran escala, el FMI sólo puede supervisar eficazmente el sistema monetario internacional y la economía mundial si esta supervisión se basa en un análisis sólido de los vínculos macrofinancieros y la propagación de efectos de un país a otro.

La importancia esencial del sector financiero se ha incorporado oficialmente en la estrategia a medio plazo del FMI, en la cual se refuerza la atención en la ayuda a los países miembros para hacer frente a los desafíos que plantea la globalización. Se han tomado medidas específicas en una variedad amplia y compleja de temas, como las consultas multilaterales con países o grupos de países de importancia sistémica a fin contribuir al análisis y corrección de los desequilibrios mundiales, los análisis de vulnerabilidad para prevenir crisis financieras y la colaboración con los países para desarrollar su capacidad institucional y conseguir mercados financieros más resistentes e integrados que contribuyan a la estabilidad y crecimiento.

Aliento a los economistas en los ámbitos académicos y en las instituciones de política económica a sumarse a nosotros en esta tarea. Hay mucho en juego. Si tenemos éxito, hay buenas perspectivas de que la economía mundial sea más estable y productiva.□

RESUMEN

La creciente importancia de los mercados financieros como mecanismo para lograr los objetivos macroeconómicos es una de las características principales del desarrollo financiero y la globalización. Entonces, es esencial entender las complejas interrelaciones que existen entre el sector financiero y la economía real, a nivel nacional e internacional, a la hora de diseñar y poner en práctica políticas que fomenten la estabilidad macroeconómica y el crecimiento. Dado que no existe un modelo teórico unificado para integrar el análisis financiero y económico, deberá adoptarse un enfoque pragmático que haga hincapié en métodos modernos de supervisión y regulación, el uso de los instrumentos analíticos apropiados, una interacción más estrecha con los participantes del mercado, y la aplicación de criterios sólidos a la hora de tomar decisiones.

Palabras clave*: Sector financiero, Economía real, Política económica, Estabilidad económica, Flujos de capital, Integración financiera, FMI, Supervisión y regulación.*

La economía global y sus circunstancias

José Viñals
Subgobernador del Banco de España

Como viene siendo habitual en los últimos años, el ejercicio que acaba de concluir ha sido bueno por lo que se refiere a la economía global: se ha vuelto a registrar un notable ritmo de expansión de la actividad, la inflación se ha mantenido en cifras moderadas y los mercados financieros han experimentado una evolución muy favorable tanto en los países desarrollados como en las economías emergentes. La cuestión fundamental, sin embargo, es si esta evolución tan favorable está asentada sobre unas bases lo suficientemente fuertes y estables como para permitir su continuidad en el futuro —y en particular en 2007— o, por el contrario, si los desequilibrios que se han ido incubando en estos últimos años al hilo de la fase de expansión no terminarán pasando factura e interrumpiendo la bonanza de la que el mundo viene disfrutando. Según se pone de relieve en el artículo, tal vez el principal riesgo que existe actualmente es pecar de exceso de confianza y no aprovechar suficientemente los buenos tiempos para instrumentar las políticas económicas y las reformas que se precisan para garantizar la continuidad de la expansión.

1. 2006: Un buen año

Durante el año 2006 se han visto confirmados los pronósticos favorables que se hacían al inicio del ejercicio. Así, en base a las previsiones más recientes de los principales organismos económicos internacionales y de los analistas privados, se estima que 2006 habría registrado un ritmo de crecimiento global en torno al 5%, muy próximo al del 2005 (4,9%) y sólo unas décimas por debajo del de 2004 (5,3%), por lo que el último trienio sería el de mayor crecimiento global desde los años setenta. Esta favorable evolución ha venido impulsada nuevamente por los *motores* norteamericano y asiático, puesto que las economías de los Estados Unidos, China e India —con tasas de expansión estimadas del 3,4, 10 y 8,9%, respectivamente— han contribuido directamente en torno al 60% del crecimiento mundial.

También merece destacarse que, a diferencia de otros años, el mantenimiento de un ritmo vigoroso de actividad económica a escala global ha descansado en un reparto más equilibrado del crecimiento entre las diversas áreas, por cuanto durante 2006 las economías de la Unión Europea han tendido a repuntar (hasta el 2,8%) y Japón ha consolidado su expansión (en torno al 2%), al tiempo que la economía estadounidense ha iniciado un proceso de desaceleración desde las muy eleva-

das tasas de expansión de los últimos años, y las economías emergentes del sudeste asiático, América Latina y Europa del Este han continuado creciendo a ritmos comprendidos entre el 5 y el 6%.

La actual fase expansiva ha seguido sin traducirse en tensiones en el frente de la inflación, observándose tan sólo moderadas elevaciones en las principales áreas económicas en las tasas de inflación subyacente y, sobre todo en los Estados Unidos, en las expectativas de inflación. En estas circunstancias, los bancos centrales de las principales áreas desarrolladas han endurecido el tono de sus políticas monetarias con la finalidad de reducir su grado de holgura y prevenir la materialización de riesgos para la estabilidad de los precios. De esta forma, tanto los Estados Unidos como el área del euro y Japón han procedido a elevar sus tipos de interés oficiales, si bien es cierto que en los últimos meses tanto la Reserva Federal como el Banco de Japón han hecho una pausa hasta esperar que los datos aclaren suficientemente las perspectivas de evolución de los precios. El hecho de que, por primera vez en los últimos treinta años, los bancos centrales de las tres principales áreas hayan llevado a cabo simultáneamente una fase de endurecimiento monetario señala claramente el carácter crecientemente global de dicho proceso, que también se ha reflejado en las elevaciones de los tipos oficiales de muchos otros países desarrollados y economías emergentes. Pero, a pesar del menor grado de estímulo monetario, persiste la impresión generalizada —basada en los elevados ritmos de incremento del crédito y de los precios de numerosos activos— de que las condiciones de liquidez a escala global siguen siendo holgadas.

Por lo que respecta a las finanzas públicas, si bien es cierto que durante el pasado año se observó una reducción generalizada de los déficit públicos en los países avanzados, ello se ha debido principalmente al efecto cíclico asociado con los vigorosos ritmos de crecimiento económico, mientras que las medidas de consolidación fiscal tuvieron una incidencia mucho más modesta. En las economías emergentes, mientras que las políticas fiscales mantuvieron un tono disciplinado en América Latina, en los nuevos miembros de la UE y en los países asiáticos aquéllas tuvieron un comportamiento procíclico.

En general, la favorable evolución económica en 2006 ha venido influida por el tono aún globalmente expansivo de las políticas monetarias y fiscales. Pero también ha contribuido la no materialización de algunos de los principales riesgos que planeaban sobre el ejercicio, como aumentos persistentes en los precios del petróleo, una resolución desordenada de los desequilibrios de balanzas de pagos entre las principales áreas o una caída brusca de los precios de los activos en los mercados financieros. Junto a lo anterior, la credibilidad antiinflacionista de los bancos centrales, la mayor flexibilidad de numerosas economías y la competencia exterior asociada con el proceso de globalización han resultado decisivas para que la pulsación de la demanda agregada en una situación cada vez más próxima a la plena utilización de los recursos haya resultado compatible con el mantenimiento de tasas de inflación moderadas.

Otro rasgo que merece ser destacado de 2006 es el excelente comportamiento de los mercados financieros. Sin duda, el buen tono de la economía real se ha reflejado en la favorable evolución de los mercados financieros y éstos —a través del incremento de las cotizaciones bursátiles y del precio de los inmuebles, así como del mantenimiento de primas de riesgo de crédito muy reducidas en los mercados— han tendido a estimular el consumo y la inversión. Significativa ha sido también la capacidad de los mercados financieros internacionales para digerir las subidas de tipos de interés oficiales, así como para encajar las turbulencias de mayo y junio —a causa de las incertidumbres que en aquel momento planeaban sobre la inflación en los Estados Unidos— y, en los últimos meses del año, las fuertes pérdidas del *hedge-fund* Amaranth. Pero tanto o más destacable ha resultado la escasa sensibilidad mostrada por los tipos de interés de largo plazo ante las subidas generalizadas de los tipos de interés oficiales, lo que ha contribuido a la inversión de la pendiente de las curvas de rendimientos, principalmente en los Estados Unidos.

En fin, si bien resulta innegable que 2006 ha sido un buen ejercicio económico, en el que la fase expansiva de estos últimos años no sólo ha continuado sino que se ha visto nutrida por una contribución menos desigual de las principales áreas económicas, no es menos cierto que también ha suscitado varios interrogantes para los que aún no se dispone de respuestas suficientemente satisfactorias. A mi juicio, éstos son los siguientes:

— ¿Hasta qué punto las reducidas primas de riesgo y las elevadas cotizaciones en los mercados financieros son un fiel reflejo de los fundamentos económicos o incorporan una valoración en exceso optimista de las perspectivas económicas?

— ¿Qué explica que los tipos de interés a largo plazo se mantengan en valores por debajo de lo que parecería razonable en función de la subida

de los tipos oficiales en los últimos años, de la cuantía de los déficit públicos y de las perspectivas de crecimiento e inflación a largo plazo?

— ¿Por qué son tan bajas las tasas de inversión en capital físico a escala global a pesar de las favorables condiciones de financiación existentes, de los elevados beneficios de las empresas y de las buenas condiciones económicas?

— ¿Resulta razonable y sostenible que el precio de los bienes y servicios se incremente a ritmos moderados mientras que los precios de los activos financieros e inmobiliarios aumentan a tasas muy elevadas?

— ¿A qué se debe que, año tras año, se amplíe la divergencia entre los saldos de las balanzas de pagos por cuenta corriente de las principales áreas y, en concreto, que los Estados Unidos puedan mantener un déficit exterior cada vez más abultado sin dificultades para financiarlo?

2. 2007: perspectivas y factores de riesgo

El tener presente estos interrogantes, sobre los que mucho se ha debatido y escrito recientemente, resulta importante a la hora de valorar las perspectivas económicas y financieras globales. En este sentido, el escenario central (esto es, el que se plantea como más probable para 2007, tanto por parte de los analistas privados como de los principales organismos económicos internacionales) es de prolongación del crecimiento global —aunque con una desaceleración de algunas décimas respecto a 2006— y de mantenimiento de la inflación en torno a tasas moderadas, todo ello en un clima de tranquilidad en los mercados financieros.

Ahora bien, la presente fase expansiva, lejos de estar asegurada, sigue rodeada de notables incertidumbres que podrían poner en cuestión su continuidad. Algunas de éstas vienen planeando sobre la situación económica internacional desde hace varios años, como las asociadas al impacto de una resolución desordenada de los desequilibrios globales de balanza de pagos o a una corrección brusca de los precios de los activos financieros e inmobiliarios. Sin embargo, a la hora de valorar las perspectivas para 2007 debe hacerse hincapié en dos factores adicionales de riesgo: que en los Estados Unidos la desaceleración económica termine siendo considerablemente más intensa de lo previsto y que arraiguen las presiones inflacionistas.

Puesto que la economía norteamericana ha venido constituyendo durante estos últimos años la locomotora principal del crecimiento mundial, resulta evidente que un aterrizaje brusco de aquélla tendría una incidencia desfavorable sobre la actividad económica global, tanto directamente como a través de su impacto en otras áreas. El riesgo principal en los Estados Unidos es que el sector inmobiliario, que en estos años ha constituido un factor impulsor de la actividad económica y del consumo, se desacelere de manera particularmente intensa y que ello se traslade a otros sectores, lo que terminaría erosionando notablemente el crecimiento en aquel país. Hasta ahora, no obstante, hay que señalar que la pérdida de vigor del mercado inmobiliario norteamericano está siendo gradual y que no se ha extendido de forma significativa a otros sectores ni dañado particularmente al consumo, que se sigue beneficiando de la creación de empleo y del auge de la riqueza bursátil de las familias.

En cualquier caso, si finalmente se produjera un aterrizaje brusco de la economía de los Estados Unidos ¿cuál es el riesgo de que ello incida de forma particularmente intensa en otras áreas, como China, Europa o Japón? En principio, existen razones para pensar que estas economías actualmente están en condiciones de aguantar mejor que en el pasado un posible impacto negativo, dadas la mayor fortaleza de sus demandas internas y las favorables condiciones de financiación que existen a nivel global. No obstante, hay que introducir algunas cautelas en este diagnóstico. De una parte, no sería la primera vez que se sobrevalora la capacidad de resistencia de dichas economías ante *shocks* procedentes de los Estados Unidos, particularmente en los casos de Europa y Japón, tal y como sucedió a comienzos de la presente década. Y, de otra, cualquiera que fuese el impacto negativo global, éste sería considerablemente mayor si viniese acompañado de un auge del proteccionismo. De ahí, la necesidad de mantener la apertura de los mercados nacionales al comercio y evitar tentaciones que, en última instancia, tendrían repercusiones desfavorables para todos.

El otro factor de riesgo que es particularmente relevante en 2007 es el relacionado con las presiones inflacionistas, en un entorno en el que gran parte de las economías se están aproximando a la plena utilización de la capacidad productiva y en el que nada garantiza que las elevaciones de los precios del petróleo experimentadas en el pasado no vayan a terminar trasladándose a los salarios o que no tengan lugar nuevos incrementos en el precio del crudo que empujen la inflación nuevamente al alza. Estas incertidumbres, que afectan prácticamente a todos los países, se han reflejado —según se ha mencionado— en la actitud vigilante de los principales bancos centrales: la

Reserva Federal, el Banco Central Europeo y el Banco de Japón han llevado a cabo subidas preventivas de los tipos de interés oficiales. Sin duda, el continuado compromiso antiinflacionista de las políticas monetarias es el mejor antídoto para conjurar los riesgos para la evolución de los precios a través de la estabilización de las expectativas de inflación. De ahí, la importancia que tiene modular adecuadamente las políticas monetarias a fin de contrarrestar las presiones inflacionistas evitando al mismo tiempo dañar el crecimiento económico y los mercados financieros. Este es el *arte de la banca central* que, en ocasiones, resulta particularmente difícil de instrumentar.

Finalmente, hay un factor de riesgo que, a mi juicio, merece resaltarse y que, en circunstancias como las actuales, puede terminar siendo el más peligroso de todos: el exceso de confianza, tanto por parte de las autoridades como del sector privado, en que la bonanza se va a prolongar de manera prácticamente automática.

En lo que a los gobiernos se refiere, la actual fase expansiva puede servir en algunos países de excusa para no abordar los cambios necesarios en las políticas presupuestarias y para posponer o archivar las reformas estructurales que resultan precisas para garantizar la continuidad de la expansión de la que actualmente disfrutamos. Así, aunque es cierto que los déficit públicos han tendido a minorarse, no es menos cierto que ello está siendo debido principalmente —tanto en Estados Unidos como en Europa— a la buena situación económica, sin que se estén llevando a cabo en el grado necesario medidas de consolidación presupuestaria. A su vez, la constatación de que las economías europeas más importantes están retornando a tasas de crecimiento cercanas a su potencial podría estar reduciendo el grado de ambición de las reformas —como en Alemania— o posponiendo su introducción —como en Francia e Italia—, dado que éstas se perciben ahora como menos necesarias. Sin embargo, es precisamente en estos momentos cuando más útiles resultan para impulsar dicho potencial y suavizar el impacto de una posible desaceleración económica en el futuro.

Pero también puede el sector privado pecar de exceso de confianza a la hora de valorar la probabilidad de que surjan problemas, la capacidad de los mercados financieros para encajarlos y la eficacia de los bancos centrales para lidiar con lo que los mercados no sean capaces de encajar. Por un lado, las fases de bonanza económica a menudo tienden a generar una sensación de optimismo que puede ir más allá de lo que resulta razonable en base a la evolución de los factores económicos fundamentales. De hecho, es precisamente durante los períodos expansivos cuando tienden a acumularse los riesgos mientras que su materialización se produce durante los períodos contractivos. En este sentido, el que ciertos riesgos no se hayan materializado en estos últimos años a pesar de las advertencias que sobre ello se han formulado repetidamente —como, por ejemplo, las relacionadas con los desequilibrios globales— puede llevar a los agentes a no tenerlos en cuenta suficientemente en el futuro.

Por otro lado, la resistencia que los mercados financieros han mostrado en años recientes ante las diversas perturbaciones que sobre ellos han incidido, siendo por sí misma una excelente noticia, no debe llevar a concluir que los mercados son capaces de absorber cualquier perturbación, por grande que ésta sea. En efecto, si bien es verdad que recientemente ha habido ciertas transformaciones estructurales en los mercados financieros que han contribuido decisivamente a una mayor dispersión de los riesgos, también lo es que actualmente existe una pluralidad de nuevos productos financieros altamente complejos (derivados), así como nuevos intermediarios (como los *hedge-funds*) que traen consigo nuevas modalidades de riesgo.

Finalmente, los agentes privados pueden verse tentados a concluir que, aun en el caso de que los mercados financieros no tengan suficiente capacidad de absorción de las perturbaciones, siempre puede confiarse en que los bancos centrales acudan al quite y resuelvan los posibles problemas mediante las acciones de política monetaria necesarias. Esta percepción viene alimentada por el éxito alcanzado por los bancos centrales en los últimos años en el manejo de la política monetaria, por cuanto ésta ha sido capaz de encauzar la inflación y de permitir, al mismo tiempo, que continúe la expansión económica y la buena evolución en los mercados financieros. Sin embargo, la experiencia demuestra que no siempre resulta posible alcanzar esta favorable combinación y que, tarde o temprano, existen *shocks* que generan los consabidos dilemas para la política monetaria.

Si algo hemos aprendido los economistas y los banqueros centrales en las últimas décadas es lo importante que resulta que los agentes económicos mantengan la confianza en la buena marcha de la economía. Pero también hemos constatado que una confianza que no esté suficientemente justificada por la evolución de los factores económicos fundamentales conduce a excesos en la conducta del sector privado y al mantenimiento

de políticas inapropiadas por parte de las autoridades que terminan por hacer imposible la continuidad de las fases expansivas.

En fin, aunque mantener la confianza en el futuro económico es muy importante, el exceso de confianza debe ser evitado por parte de todos si queremos garantizar la prolongación del período de bonanza del que actualmente disfruta la economía global.□

RESUMEN

La evolución económica global durante 2006 ha sido netamente favorable, al mantenerse vigorosos ritmos de crecimiento en un entorno de contención de la inflación y buen tono de los mercados financieros. Sin duda, la prolongación de las holgadas condiciones de liquidez —a pesar del incremento de los tipos oficiales de interés— ha contribuido a prolongar la fase expansiva actual, que se convierte así en la más intensa de los últimos treinta años. Las perspectivas para 2007 son también favorables, siendo el escenario más probable el de continuidad del crecimiento y moderación de la inflación, si bien se espera que el ritmo de actividad se desacelere con carácter bastante generalizado. No obstante, estas perspectivas vienen acompañadas de algunas incertidumbres, entre las que destacan el peligro de un aterrizaje más brusco de lo previsto en la economía norteamericana, el posible recrudecimiento de las presiones inflacionistas y correcciones más o menos bruscas en los mercados financieros asociadas, entre otros factores, con los desequilibrios globales de balanza de pagos. Con todo, tal vez el principal elemento de riesgo en la situación actual lo constituya pecar de exceso de confianza y, en consecuencia, no aprovechar suficientemente la actual coyuntura favorable para instrumentar las políticas presupuestarias y las reformas que se precisan para garantizar la continuidad de la larga expansión de la que viene disfrutando la economía global.

Palabras clave*: Crecimiento, Inflación, Desequilibrios globales, Mercados financieros, Política monetaria, Confianza.*

Oferta Especial para colegiados y familiares del Colegio de Economistas de Madrid

Adeslas, asegura su salud

El Colegio de Economistas de Madrid, en colaboración con Adeslas, la primera Compañía de Seguros de Salud de España, pone a su disposición la posibilidad de asegurar su salud y la de sus familiares en unas condiciones muy ventajosas.

- Cobertura nacional
- Asistencia en viaje en el extranjero
- 33.000 profesionales sanitarios en todas las especialidades
- 1.100 centros de atención médico-asistencial
- 214 puntos de atención al público

Condiciones especiales exclusivas para colegiados.



902 200 200
www.adeslas.es

Agbar adeslas

Colegio de Economistas de Madrid
Flora, 1 Tel.: 91 559 46 02/59

El ajuste de la política monetaria común

José Luis Malo de Molina
Director general del Banco de España

A nivel europeo, el aspecto más destacado de la conducta de las políticas económicas en el año 2006 ha sido la retirada gradual del tono expansivo de la política monetaria de la zona euro, que es también la política monetaria de España. Dicho cambio ha estado estrechamente asociado a la progresiva consolidación de la recuperación económica y al incremento de los riesgos inflacionistas tras el fuerte ascenso de los precios del petróleo.

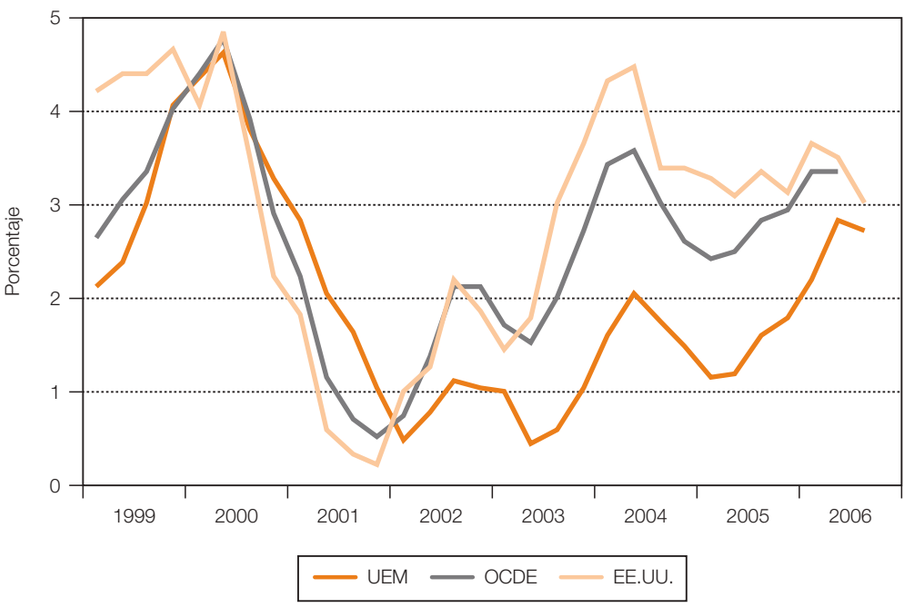
1. La consolidación de la recuperación

Tras ocho años de integración monetaria, el complejo proyecto de la creación de una unión monetaria —el más ambicioso de todos los emprendidos por la UE— aparece como un éxito indiscutible que ha enmudecido a los numerosos profetas de su inviabilidad, a pesar de las circunstancias adversas a las que ha tenido que enfrentarse en el plano económico e institucional. En este último plano, destaca el empantanamiento en que han quedado la reforma de los tratados y la aprobación de la Constitución, con las que se pretendían introducir los cambios mínimos indispensables para el funcionamiento de una unión considerablemente extendida con la ampliación, pero cuya profundización sólo alcanza a una parte de la misma. La UEM abarca a trece países (con la entrada de Eslovenia) dentro de una Unión Europea de 27 miembros (con la entrada de Bulgaria y Rumania).

La economía de la zona del euro no ha tenido un comportamiento muy alentador durante el período de vigencia de la UEM contemplado en su conjunto (véase gráfico 1). Ha crecido menos no ya que la economía mundial, en la que el despegue de algunas economías emergentes ha sobrepasado el de los países industriales, sino también en relación a este segundo grupo de países, ampliándose la brecha, especialmente frente a EE.UU.

La UEM se inició con un crecimiento débil que muchos analistas achacaban al esfuerzo de estabilización realizado al hilo de los programas de convergencia que permitieron cumplir los requisitos establecidos. Como habría de verse posteriormente, sin embargo, eran factores de índole estructural los que lastraban el dinamismo, a pesar del impacto favorable en crecimiento e inflación que ejercían los bajos precios del petróleo vigentes en aquel momento (en torno a los 12 dólares por barril, por increíble que hoy pueda parecer). La adopción de una política monetaria de signo expansivo desde el principio —con tipos

GRÁFICO 1
CRECIMIENTO INTERANUAL DEL PIB



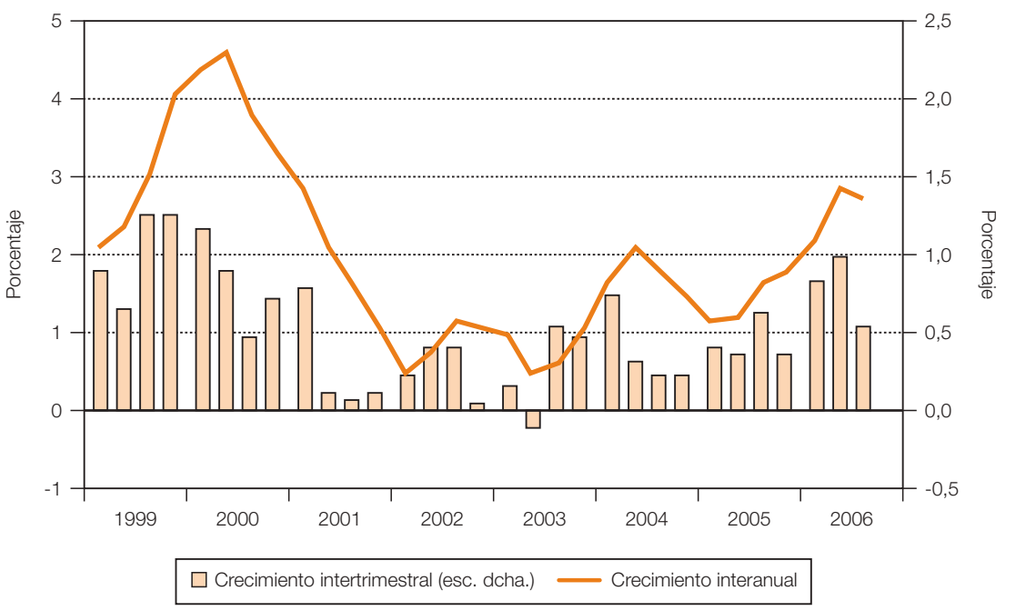
Fuentes: Eurostat y OCDE.

de interés al 3%, que se redujeron a los pocos meses al 2,5%—, en un contexto de inflación claramente por debajo del nivel fijado como referencia para la estabilidad de los precios, alentó una recuperación de la actividad económica, que condujo posteriormente, cuando la tasa de inflación comenzaba a repuntar una vez agotado el esfuerzo de la convergencia, a un endurecimiento gradual de las condiciones monetarias, llevando los tipos de interés hasta el 4,75%. El tono restrictivo de la política monetaria tuvo, sin embargo, una vida corta. El estallido de la burbuja tecnológica y la recesión americana frenaron el dinamismo mundial y la zona euro entró en una larga fase de crecimiento débil, inferior al potencial, que ha durado cuatro años y que ha puesto de manifiesto las fragilidades estructurales de algunos de los países más grandes del área, particularmente Alemania e Italia, pues otros países han mostrado mayor resistencia y han seguido teniendo un vigor considerable.

Lo nuevo en la coyuntura del área del euro es, por tanto, la consolidación de una recuperación que se inició en el segundo semestre de 2005 y se ha prolongado durante 2006, con particular intensidad en la primera mitad del año, y que parece haber marcado la superación de una larga etapa de reducido dinamismo (véase gráfico 2). Los datos de esos trimestres batieron incluso las expectativas que se basaban en un escenario de reactivación y todos los organismos han tenido que revisar al alza sus previsiones. El crecimiento interanual ha superado la tasa del 2%, considerada como el ritmo potencial del área, y puede que la media del año 2006 exceda del 2,5%, si bien todavía queda mucho para reabsorber por completo la brecha con respecto al nivel del producto potencial que se fue abriendo durante un período tan largo de debilidad.

Algunos rasgos de la recuperación son alentadores en relación a su posible sostenibilidad. Tal es el caso del dinamismo de las exportaciones, que refleja la posición competitiva del área, y de la inversión, que ilustra el saneamiento y la rentabilidad del tejido empresarial, lo que por el lado de la oferta se manifiesta en un renovado vigor del sector industrial y un crecimiento del empleo que empieza a aliviar el desajuste acumulado en el mercado de trabajo (véase gráfico 3). También hay que anotar en el activo de la recuperación el carác-

GRÁFICO 2
CRECIMIENTO DEL PIB DE LA UEM



Fuente: Eurostat.

ter generalizado de la misma y, particularmente, los signos positivos que se vislumbran en Alemania, los cuales apuntan, por primera vez, a una incipiente superación de algunos de los lastres estructurales que viene arrastrando desde la reunificación. Particular relevancia tiene la reactivación de su sector de la construcción tras el bache recesivo que sufrió en la difícil digestión de los excesos de dicha reunificación.

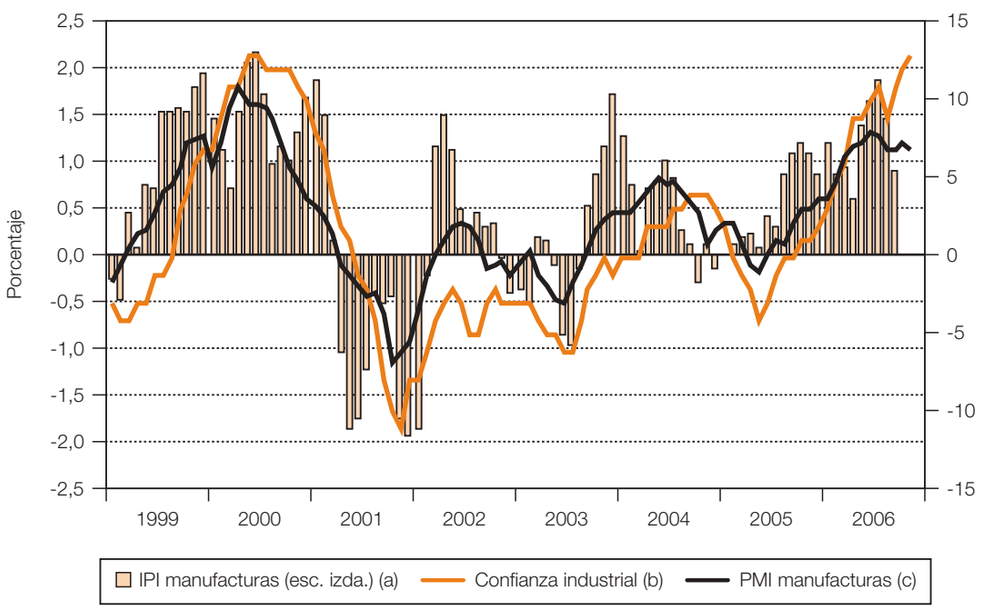
El horizonte de un crecimiento económico en torno al potencial en el futuro inmediato no está exento de riesgos. De hecho, puede decirse que la mejoría del área ha venido acompañada de un aumento de la incertidumbre sobre su evolución futura. La consolidación del dinamismo requiere la incorporación del consumo de las familias al patrón más expansivo de los otros componentes del gasto. La recuperación del consumo es todavía débil y si no termina por afianzarse no será posible proyectar la reanimación de la actividad hacia el futuro. En el caso de Alemania, existen incertidumbres importantes como consecuencia de las posibles distorsiones en el patrón temporal del gasto derivadas de la fuerte subida del IVA a principios de 2007 y de la dificultad para discernir entre dichas distorsiones y las pautas más permanentes.

2. Los riesgos inflacionistas

Durante la mayor parte del período de vigencia de la UEM, la tasa de inflación, medida por el crecimiento interanual del Índice Armonizado de Precios de Consumo, se ha mantenido algunas décimas por encima del 2% y lo mismo puede decirse de la tasa media anual de los últimos seis años (véase gráfico 4). Sin embargo, ello se ha debido en gran parte a una secuencia poco afortunada de perturbaciones adversas (como las enfermedades de la cabaña ganadera, las adversas condiciones climatológicas, la introducción física del euro o el alza del precio del petróleo) de carácter exógeno y transitorio, por lo que dicho comportamiento no debe interpretarse como una relajación de los objetivos de estabilidad declarados por el BCE que pudieran comprometer la reputación de su política monetaria.

De hecho, cuando se extrae el componente de las expectativas de inflación de la cotización de

GRÁFICO 3
PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, CONFIANZA INDUSTRIAL Y PMI



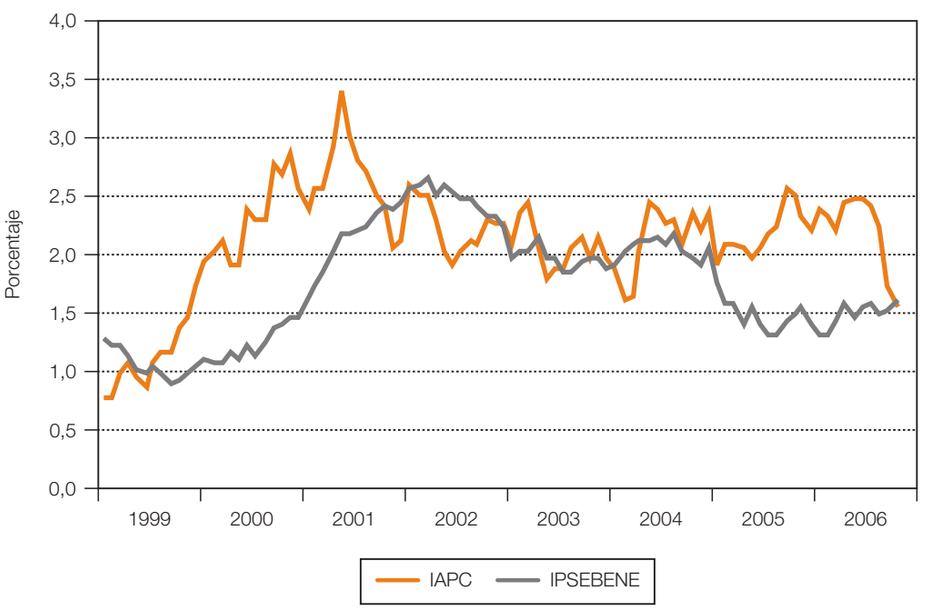
Notas:
(a) Media móvil de tres meses.
(b) Desviaciones respecto a la media desde enero de 1985.
(c) Diferencias respecto al valor 50.
Fuente: Eurostat.

los bonos indiciados en euros —disponibles para el conjunto del área desde 2002—, se encuentra que éstas han permanecido en el entorno del 2% durante todo el período, mientras que las expectativas procedentes de encuestas a analistas económicos se han mantenido siempre por debajo del 2% (véase gráfico 5). Este resultado, en un contexto de desviaciones persistentes respecto al objetivo, refleja la capacidad que ha tenido el BCE para anclar las expectativas de inflación en un rango compatible con el mantenimiento de la definición adoptada de estabilidad de precios: una tasa de inflación inferior pero próxima al 2%. También refleja una adecuada comprensión por parte de los mercados de la estrategia de política monetaria, que no comporta reacciones mecánicas frente a las desviaciones respecto a dicha definición, pues se trata de un objetivo perseguido en el medio plazo.

El alto nivel de credibilidad antiinflacionista de la política monetaria ha permitido al BCE adoptar un tono acomodante de la misma, con niveles de tipos históricamente bajos, tanto en términos nominales como reales, durante el largo período de debilidad del crecimiento, a pesar de las continuas desviaciones de la inflación por encima del objetivo del 2%. El tipo de interés básico de intervención se ha mantenido en el 2% durante dos años y medio, un período de política monetaria expansiva sin precedentes en más de cuarenta años en Europa. Este tono de acomodación monetaria ha contribuido a crear condiciones favorables al impulso del crecimiento y al sostenimiento de la recuperación, si bien la política monetaria no ha podido afrontar por sí sola las raíces de la prolongada debilidad de la expansión económica.

El panorama de los riesgos inflacionistas ha ido cambiando en el período más reciente como consecuencia de la concatenación del impacto alcista de la subida de los precios del petróleo con el fortalecimiento de la recuperación. Las alzas de la inflación como consecuencia del encarecimiento del precio del petróleo forman parte de la categoría de perturbaciones exógenas de carácter transitorio que por sí mismas no

GRÁFICO 4
INFLACIÓN EN LA UEM



Fuente: Comisión Europea.

requieren una respuesta de la política monetaria. Sin embargo, cuando adquieren elevada intensidad y persistencia, como ha ocurrido recientemente, suscitan peligros de que se transmitan, de forma generalizada, a la formación de precios y salarios de la economía, de manera que el cambio en los precios relativos se puede llegar a transformar en un cambio permanente de la tasa de inflación (1).

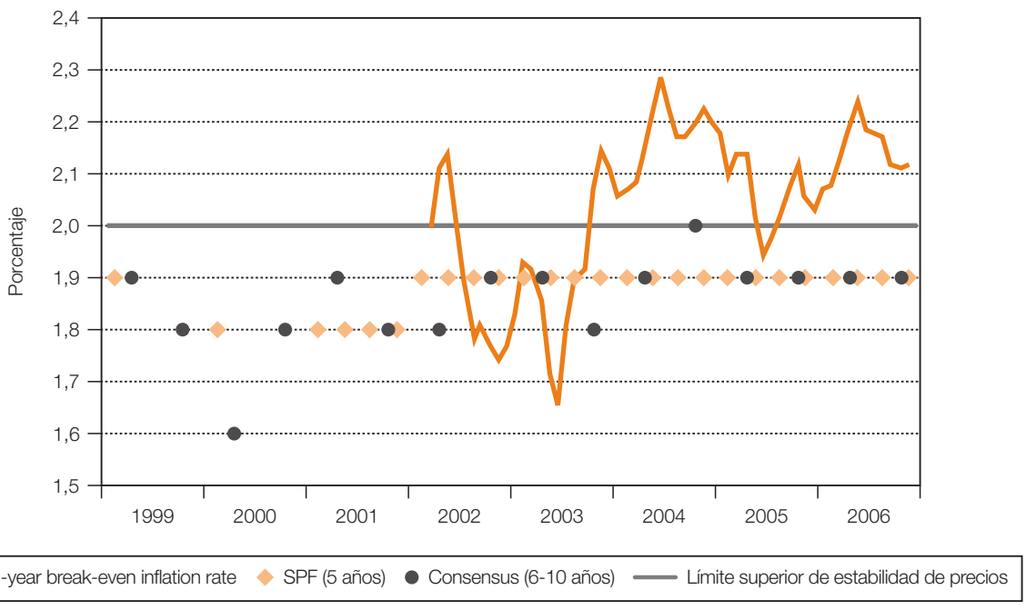
El comportamiento reciente de la inflación global en la zona del euro ha respondido al impacto directo del encarecimiento del petróleo, que llevó la tasa a zonas cercanas al 2,5% durante los ochos primeros meses de 2006, si bien no se han llegado a observar efectos significativos de traslación a otros precios, como lo muestra el mantenimiento de la inflación subyacente en torno al 1,5%, ni se ha roto la pauta de moderación salarial que predomina en el conjunto del área. De hecho, en octubre la inflación del área bajó al 1,6% como consecuencia tanto de la desaparición de los efectos base derivados de los incrementos pasados de los precios energéticos como de la reciente moderación del precio del petróleo. Sin embargo, la creciente pulsación de la demanda interna ha tendido a agravar los riesgos de que los efectos de transmisión y de segunda ronda se terminen materializando.

3. El ajuste de las condiciones monetarias

A medida que se fue confirmando el fortalecimiento de la recuperación y fueron aumentando los riesgos inflacionistas, el análisis de las perspectivas de inflación a medio plazo en relación al objetivo de mantenimiento de la estabilidad de los precios, en el que se basa la estrategia de política monetaria del BCE (2), indicaba la necesidad de abandonar gradualmente el tono expansivo adoptado.

El BCE empezó a dar señales de la necesidad de cambiar el tono de la política monetaria a mediados de 2005, en cuanto se fueron clarificando las expectativas de recuperación, pero esperó hasta diciembre, cuando las previsiones de los expertos del Eurosistema apuntaban con claridad a un escenario de mayor crecimiento y alertaban sobre los riesgos de inflación, para introducir la primera subida de tipos de 0,25 pun-

GRÁFICO 5
EXPECTATIVAS DE INFLACION A LARGO PLAZO

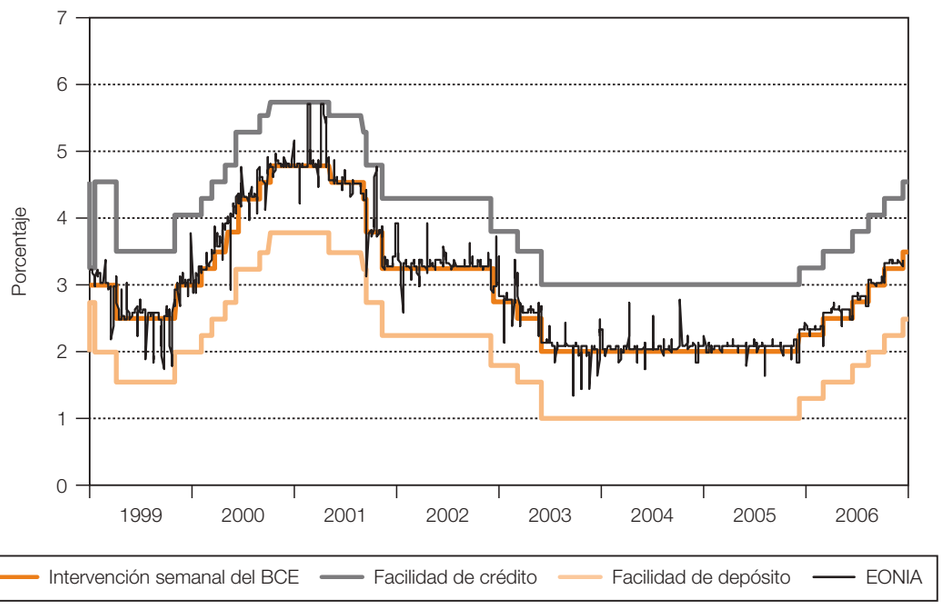


Fuente: BCE y Consensus.

tos, en sintonía con las expectativas que el propio análisis del BCE había generado (véase gráfico 6). Con ello se inició una secuencia de subidas de cuarto de punto que al principio tuvo una cadencia trimestral pero que en el verano, tras los datos más expansivos de lo esperado en el segundo trimestre y a la vista del renovado ímpetu alcista del petróleo, se convirtió en bimensual, de manera que se acabó el año en el 3,5%, tras seis elevaciones de la misma magnitud. En la articulación del calendario de subidas, el BCE ha dejado claro que no existen restricciones para actuar en el momento en el que se dan las condiciones, de acuerdo con la información disponible y el análisis de la misma. Así, se subieron los tipos en Madrid en junio, por primera vez en una de las dos reuniones anuales que el Consejo de Gobierno celebra fuera de Fráncfort, y se volvió a hacer en la reunión de París en octubre. Igualmente, la tradicional teleconferencia de principios de agosto se convirtió en una reunión presencial, dada la importancia de los nuevos datos que iban apareciendo, y entonces se adoptó también una decisión de subida de tipos. Esta senda de subida gradual se ha conducido con una estrategia de comunicación cuidada que ha tratado de evitar sorpresas, indicando, a través del análisis de la situación y de los requerimientos de política monetaria que se derivan del mismo, la orientación futura si los datos y los hechos confirmaban el escenario que se estaba barajando. En todo caso, las indicaciones sobre la orientación futura han evitado los preanuncios o los compromisos incondicionales que hubiesen limitado el margen de maniobra del BCE y habrían oscurecido las referencias sobre su comportamiento a medio y largo plazo, que son las verdaderamente importantes a la hora de alcanzar el grado deseable de predictibilidad de un banco central (3).

El abandono progresivo del tono acomodante de la política monetaria ha sido compatible con un funcionamiento adecuado de los mercados, caracterizados por una notable estabilidad, tanto en el comportamiento de los *spreads* como del tipo de cambio, y ha transcurrido simultáneamente con el mantenimiento de unos tipos de interés a largo plazo extraordinariamente moderados, influi-

GRÁFICO 6
TIPOS DE INTERÉS DE LA ZONA DEL EURO



Fuente: Banco Central Europeo.

dos por el tono del mercado de bonos en EE.UU. y a nivel global.

4. El papel de las otras políticas

La retirada gradual del tono expansivo de la política monetaria en una coyuntura de afianzamiento del dinamismo en torno al potencial del área constituye un signo alentador sobre las posibilidades de normalización de un patrón de crecimiento sostenible, en el que la principal contribución de la política monetaria deberá ser asegurar el anclaje de las expectativas de inflación a medio plazo en rangos compatibles con la definición de estabilidad de los precios. Las otras políticas, en manos de los Estados miembros, tienen un papel muy importante que desempeñar para evitar una recaída que podría comprometer el balance de la experiencia de la unión monetaria. La falta de ambición en los objetivos presupuestarios de muchos países (Alemania, Francia e Italia entre ellos), al inicio de la unión monetaria, para conseguir colocar las finanzas públicas en situación próxima al equilibrio, en línea con los fundamentos de todo el proyecto, condujo a una grave crisis del Pacto por la Estabilidad y el Crecimiento y a la imposibilidad de utilizar los estabilizadores automáticos de la política fiscal cuando la situación lo requería. Todo ello contribuyó a agravar las dificultades y los problemas de confianza que lastraban el crecimiento del área. La situación ha empezado a mejorar. El pacto, afortunadamente, no se abandonó, sino que se reformuló con el objetivo de retomar la senda de disciplina en las finanzas públicas sobre bases exigentes pero realistas, aunque existía el riesgo de que las mayores dosis de flexibilidad se utilizasen para relajar las exigencias (4). El cambio de momento cíclico también ha ayudado a enderezar la situación fiscal en los países más incumplidores. El déficit público del área en su conjunto puede situarse en 2006 en el 2% y se han superado los casos más importantes, por su significación, de situación de déficit excesivo. Parece detectarse, por tanto, una mayor voluntad política de los gobiernos de atenerse a los compromisos adquiridos. Es importante ver si la

lección de los episodios del pasado ha sido aprendida, de manera que los tiempos favorables se usan para avanzar de manera decisiva en la reducción de los componentes estructurales del déficit público, en línea con la importancia de la parte preventiva del Pacto por la Estabilidad y el Crecimiento una vez reformado.

Los retos más importantes se sitúan, sin embargo, en el terreno de las reformas estructurales. El mantenimiento del dinamismo económico ante la presión que viene ejerciendo el liderazgo tecnológico y productivo de Estados Unidos y la creciente competencia procedente de los países emergentes requiere cambios de gran alcance en el funcionamiento de las economías del área. La reformulación de la Agenda de Lisboa ha servido para enfocar mejor los objetivos al reducir la grandilocuencia declarativa de las enunciaciones generales en beneficio de una delimitación más precisa de las áreas prioritarias de actuación (5). También se han definido mejor las responsabilidades de actuación de las autoridades nacionales y se han establecido los canales de seguimiento y de presión paritaria a nivel comunitario. Los esfuerzos por aumentar la flexibilidad y eficiencia de los mercados de bienes y servicios en el marco de la culminación del mercado único, particularmente en lo que se refiere a la facilidad para la entrada y salida de empresas, el incremento de la participación en el mercado de trabajo, el aumento de la calidad del capital humano y del esfuerzo laboral y la intensificación de la innovación tecnológica y de su difusión al aparato productivo, son cuestiones centrales para la política económica. Para el área en su conjunto y para cada uno de los países integrantes. Éstos no deben olvidar que una vez que han renunciado al uso de la política monetaria como un instrumento interno resulta crucial disponer de unos grados muy elevados de flexibilidad y de dinamismo en sus economías nacionales para poder convivir con éxito con una política monetaria que no siempre se ajustará a sus requerimientos específicos.□

NOTAS

(1) Véanse, por ejemplo, BCE (2004a) y Giannone y cols. (2002).
(2) Véase BCE (2004b).
(3) Véanse, entre otros, Issing (1999) y BCE (2006).
(4) Véase BCE (2005).
(5) Véase González Mínguez y López García (2005).

BIBLIOGRAFÍA

*BCE (2004a): «Oil prices and the euro area economy», **Monthly Bulletin**, noviembre 2004.*
*BCE (2004b): **La política monetaria del BCE**, en http://www.ecb.int/pub/pdf/other/monetarypolicy2004es.pdf*
*BCE (2005): «The reform of the Stability and Growth Pact», **Monthly Bulletin**, agosto 2005.*
*BCE (2006): «The predictability of the ECB's monetary policy», **Monthly Bulletin**, enero 2006.*
*Giannone, D.; Reichlin L. y Sala L. (2002): «Tracking Greenspan: systematic and unsystematic monetary policy revisited», **CEPR Discussion Paper**, núm. 3550.*
*González Mínguez, J. M. y López García P. (2005): «El relanzamiento de la estrategia de Lisboa», **Boletín Económico**, junio, Banco de España, págs. 73-92.*
*Issing, O. (1999): «The Eurosystem: Transparent and Accountable or 'Willem in Euroland'», **CEPR Policy Paper**, núm. 2.*

RESUMEN

En este artículo se analiza la política monetaria del BCE en el año 2006, que ha supuesto una retirada gradual del tono expansivo que había alcanzado en los años precedentes. La recuperación económica del área se ha afianzado y la inflación se ha mantenido elevada como consecuencia del impacto del encarecimiento de los precios de la energía. La confluencia de ambos fenómenos ha contribuido a incrementar los riesgos para la estabilidad de los precios a medio plazo y ha justificado un cambio de orientación que se ha instrumentado de manera gradual, si bien a un ritmo más rápido en la segunda parte del año.

Palabras clave: *Política monetaria, Zona del euro, Tipos de interés.*

Sostenibilidad y convergencia real

Emilio Ontiveros
Analistas Financieros Internacionales y Universidad Autónoma de Madrid

Al inicio de su decimocuarto año consecutivo de crecimiento, la dinámica en la que está inmersa la economía española genera dos preocupaciones importantes en las que, probablemente, coincidirían bastantes economistas: la sostenibilidad a medio plazo de su patrón de crecimiento y el ritmo al que tiene lugar la convergencia real con las economías más prósperas. Ambas están estrechamente vinculadas. El grado de coincidencia en el diagnóstico quizás no es equivalente al que suscitan las propuestas tendentes a corregirlas.

La principal sombra que hoy proyecta la muy dilatada fase de expansión de la economía española es la incapacidad para corregir el creciente déficit por cuenta corriente de la balanza de pagos, ya situado por encima del 8% del PIB. En gran medida, esta es la manifestación más expresiva de las limitaciones del patrón de crecimiento de la economía en la última década. Inquieta menos, por el momento, la cobertura financiera de ese desequilibrio que algunas de las causas que lo determinan: las dificultades para revertir esa pérdida de cuota de mercado de las exportaciones españolas en la escena global.

La explicación más automática, más tautológica, no es otra que el exceso de pulsación de la demanda interna. Quedarse ahí equivale a asumir, sin más, la recomendación de que la política económica debería orientarse exclusivamente a enfriarla. En ausencia de política monetaria propia, no habría otra orientación posible, según esa versión, que la consistente en reducir el gasto público: generar más superávit en las Administraciones Públicas. Ello conllevaría la supuesta ventaja añadida de contener las tensiones inflacionistas, en cuya determinación también el exceso de demanda aparece como principal culpable.

Asumir una terapia tal podría, efectivamente, contribuir a reducir el tamaño absoluto del déficit por cuenta corriente de la economía, pero ya no sería tan probable que lo hiciera en la misma medida con su relación con el PIB y, mucho menos, que permitiera la continuidad de la convergencia real de la economía, con avances en el PIB por habitante significativamente superiores a los de las economías de nuestro entorno.

Enfriada la demanda interna, contraídas las importaciones, en ausencia de otras actuaciones (aunque las empresas trataran de hacer de la necesidad virtud), la economía española seguiría huérfana de ventajas competitivas en los mercados exteriores. Se habría contenido probablemente el diferencial de inflación y quizás atenuado las desventajas de aquellas empresas ubicadas en sectores donde la competencia vía costes sea fun-

damental; pero no garantizaría en un plazo razonable un desplazamiento de nuestras empresas hacia sectores más intensivos en aquellas otras ventajas menos dominantes en competidores emergentes, con salarios significativamente más bajos que los españoles.

¿Dejaríamos de ser una economía fundamentalmente especializada en construcción residencial domestica? No necesariamente. En ausencia de variaciones en los estímulos fiscales y financieros que favorecen a ese sector, la economía española es probable que siguiera produciendo viviendas, presumiblemente más en las zonas del litoral que en la estepa, pero no habría estímulos a la innovación, a la creación de empresas con una mayor dotación de capital tecnológico y mejor capital humano, susceptibles de competir en una mejor división que en la que ahora estamos listados.

El crecimiento del PIB no sería superior, pero tampoco de mejor calidad; su cociente con la población no aportaría una mayor renta por habitante: no alcanzaríamos a las principales economías de la eurozona en un horizonte razonable. No sabemos si de la noche a la mañana cambiarían las preferencias de los mejores talentos españoles para dedicarse a crear empresas innovadoras. Desde luego sería improbable si la única condición del entorno que se alterara fuera la orientación de la política presupuestaria; si la inversión en educación siguiera siendo la misma y sus resultados aportaran la misma calidad; si el ritmo al que se invierte en I+D no creciera más; si el analfabetismo digital siguiera siendo amplio; o si los incentivos al aumento de la natalidad de empresas cualitativamente deseables no fuesen mayores que los hoy existentes. Tampoco las empresas españolas con posibilidades de internacionalización, o las multinacionales extranjeras, encontrarían incentivos a mantener sus inversiones o a no deslocalizar las ya existentes.

Modernización y convergencia

Con independencia de la prioridad que se le asignara a ese enfriamiento de la demanda a través de la contracción del gasto público, sobre el que podemos volver más tarde, conviene preguntarse si la economía española precisa de un impulso modernizador que la haga más competitiva globalmente, permitiendo acelerar la convergencia real, y si el mismo puede favorecerse desde las instancias públicas. La experiencia vuelve a ser relevante: el automatismo de la convergencia real que observamos en las economías consideradas como casos de éxito no ha existido; han sido las políticas orientadas a fortalecer las dotaciones de capital tecnológico y humano las que han sido determinantes en esos procesos de crecimiento del PIB por habitante, a través de su efecto sobre la productividad.

Para que la convergencia real de la economía española pueda intensificarse es necesario, por tanto, que lo haga el crecimiento de la productividad. Afirmación poco novedosa, pero no por ello menos válida. A largo plazo, el ritmo de crecimiento en el nivel de vida de la población es el que se obtenga en el valor de producción por hora de los que trabajan. Sin crecimiento de la productividad la competitividad de la economía seguirá amenazada. Y la productividad de la economía española hace muchos años que crece demasiado poco.

En el cuadro 1, extraído de la *Síntesis de indicadores de la economía española* que publica el Banco de España (http://www.bde.es/infoest/sindi13.pdf), se observa la evolución de los principales indicadores de convergencia real de España frente al promedio de los países que hoy integran la UEM. Los valores de PIB per cápita previstos para 2006 son los mayores de la historia. La tasa de empleo de la economía española (la proporción de personas con empleo sobre la población en edad de trabajar) no ha dejado de crecer, desde los niveles excepcionalmente bajos de 1985, de forma particularmente intensa en los últimos años. Lo mismo ocurre con el número de horas trabajadas por ocupado. Pero el valor de lo que generan esos trabajadores por cada hora no ha crecido suficientemente.

La productividad del trabajo y la productividad total de los factores se sitúan en mínimos desde 1975. La evolución del valor absoluto y relativo de estas dos medidas de eficiencia de la economía es tanto más relevante cuanto que los correspondientes registros de ese conjunto de economías con que se hace el contraste llevan desde mediados de los noventa inscritos en una senda de debilidad, con crecimientos muy inferiores a los que aporta la economía de Estados Unidos, de forma particularmente visible desde que ésta iniciara el liderazgo en el desarrollo y adopción por sus agentes económicos de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC).

En realidad, si la convergencia real la midiéramos frente a la más dinámica y eficiente economía estadounidense, nos encontraríamos con que el PIB per cápita de España no sería mucho mayor hoy que el existente en 1992, en torno al 60%, en gran medida como consecuencia de la

CUADRO 1

INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y DE LA UE (a)

Relación España/UEM (UEM = 100)	1975	1985	1995	2005	2006 (b)
I. PIB per cápita y componentes:					
PIB per cápita (miles de PPC corrientes) (c)	84,1	74,0	78,9	92,8	93,2
PIB per cápita (miles de PPC de 2005)	89,5	78,8	84,1	92,8	93,2
Población de 16-64 años/Población total (%)	98,4	96,0	100,8	103,0	103,1
Tasa de empleo (%)	95,6	79,2	83,9	98,1	99,3
Productividad del trabajo (miles de PPC de 2005 por ocupado)	95,1	103,7	99,4	91,9	91,1
II. Productividad total de los factores y *stocks* de capital:					
Productividad total de los factores (índice 1995 = 100)	110,4	109,8	100,0	92,9	91,8
Stock de capital total/empleo (miles de euros/persona)	80,4	97,0	99,0	93,5	93,8
Stock de capital productivo/empleo (miles de euros/persona)	63,8	81,5	93,2	90,4	90,8
Stock de capital productivo privado/empleo (miles de euros/persona)	76,2	91,9	95,2	91,3	91,8
Stock de capital público/población (miles de euros / persona)	37,9	44,8	75,1	89,0	90,4
Stock de capital residencial/población (miles de euros / persona)	87,1	84,0	88,4	97,5	99,0
Stock de capital tecnológico/PIB (%)	—	35,1	54,4	—	—
Stock de capital humano (%)	—	—	87,4	94,9	—
Stock de capital humano corregido de calidad (%)	—	—	85,4	93,2	—

(a) Los agregados de la UE y de la UEM incluyen España. Todas las variables monetarias están medidas a precios constantes y en miles de PPC (patrón de poder de compra) del año tomado como base (año 2005), excepto los *stocks* de capital, que vienen expresados en euros constantes, y el PIB *per cápita* corriente. Las variables representadas de gasto en I+D e inversión en valores capital-riesgo están obtenidas también a partir de las series expresadas en moneda corriente. En la mayor parte de los indicadores presentados, los dos últimos años son provisionales e incorporan previsiones, por lo que suelen estar sometidos a frecuentes revisiones.
(b) La previsión del año 2006 y las estimaciones para los años anteriores correspondientes al PIB per cápita y sus componentes, a la productividad total de los factores, al *stock* de capital total y a la tasa de paro están obtenidas a partir de las previsiones económicas de otoño de la Comisión Europea.
(c) El nivel de esta serie presenta una ruptura en el año 1995, ya que a partir de esta fecha el área de referencia para el cálculo del patrón de poder de compra (PPC) es la UE-25, mientras que para los años anteriores es la UE-15.
Fuentes: Eurostat, Ameco (Annual Macro Economic Data Base de la Comisión Europea), OCDE y Banco de España.

muy desigual evolución de la productividad del trabajo y de la productividad total de los factores. El PIB per cápita de la UE-15, por su parte, ha caído desde entonces cinco puntos, del 75 al 70% del estadounidense, y algo más en la Unión Económica y Monetaria.

Que en ello ha influido el insuficiente crecimiento del capital humano y del capital tecnológico es difícil de cuestionar. Con datos del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) para 2004, el porcentaje que representa el capital tecnológico sobre el PIB en la economía española (5,35%) era menos de la mitad del existente en la UE-15 (12,27%). Los niveles de capital humano también son inferiores a los de la Unión Europea. Otros elementos que la evidencia señala como favorecedores de la productividad total de los factores, como el aumento de la propensión a emprender o la calidad de las instituciones, la eficiencia con la que funcionan los mercados, la alfabetización tecnológica o el grado de sofisticación empresarial, tampoco favorecerían el contraste de la economía española con el promedio de Europa. Los resultados que anualmente proporciona el *World Competitiveness Report* del World Economic Forum dejan lugar a pocas dudas.

Llegados a este punto puede ser conveniente volver a plantearse si la única respuesta que cabe dar a las amenazas que pesan sobre la sostenibilidad de nuestro crecimiento exigen hacer abstracción de otras actuaciones y limitarse a enfriar la demanda mediante la contracción del gasto público. En su lugar, más aconsejable sería actuar sobre esas insuficiencias, muchas de ellas no demandantes de mayores recursos públicos, que lastran el crecimiento de la productividad en sus distintas manifestaciones. Basta con mirar al norte de Europa. Eliminación de los indiscriminados estímulos fiscales en función de la renta a la adquisición de vivienda, reducción de los procedimientos y plazos en la creación de empresas, mejora de la calidad de la regulación universitaria, planes de mejora de la productividad en las Administraciones Públicas, serían actuaciones de bajo coste presupuestario, complementarias con el necesario aumento de las dotaciones de capital tecnológico y humano, privado y público.

Estas y algunas más son decisiones identificadas en el Plan Nacional de Reformas, recientemente elogiado en el último informe de la OCDE sobre la economía española. Pero es verdad,

como también subraya ese organismo internacional, que sería deseable que esa acertada identificación fuera seguida de un ritmo de aplicación mucho más exigente.

Si así fuera, y en cierta medida algunos enunciados ya están reflejados en los Presupuestos Generales del Estado para 2007, como el aumento de la inversión en educación y en I+D, o el proyecto de Ley de Administración Electrónica, es posible que las dos inquietudes con las que se iniciaba esta nota sean menores cuando se elaboren los próximos números extraordinarios de esta revista.□

RESUMEN

Tras identificar la conveniencia de reducir el ritmo de crecimiento del déficit exterior y aumentar el de convergencia real con las economías avanzadas, se defiende la adopción de políticas decididamente orientadas a fortalecer las dotaciones de capital tecnológico y humano. Haciéndolo se reduciría la vulnerabilidad competitiva de la economía española y se sentarían las bases de un patrón de crecimiento de mayor calidad, más propicio al crecimiento de la productividad.

Palabras clave*: PIB per cápital, Productividad del trabajo, Productividad total de los factores, Déficit exterior, Convergencia real.*

¿Es sostenible nuestro actual modelo de crecimiento?

Miguel Arias Cañete
Secretario ejecutivo de Economía y Empleo del Partido Popular

Con frecuencia escuchamos, especialmente de algunos analistas cercanos a las tesis oficiales, que el alto grado de endeudamiento de los hogares y empresas españolas y el correlativo déficit exterior que conlleva, no es en absoluto motivo de preocupación, y que, por lo tanto, la acumulación de altos y continuados déficit externos no tiene incidencia alguna en la sostenibilidad en el tiempo de nuestro actual y ya largo ciclo de crecimiento.

El argumento en el que se apoya esta afirmación se basa en el hecho de que en la Unión Monetaria el concepto de déficit exterior carece de significado puesto que España ahora es meramente una región de una espacio económico mayor que es la zona euro. Y así, de la misma manera que a nadie le preocupa el saldo exterior de Andalucía o Asturias, el saldo exterior de la economía española es irrelevante.

Frente a esta postura de *aquí no está pasando nada*, a mí me gustaría reflexionar en términos más realistas. Es verdad que con la Unión Monetaria y la moneda única el concepto de déficit exterior de los países miembros cambia, pero no se hace irrelevante. El déficit exterior pasa de ser una de las grandes restricciones macroeconómicas a una cuestión de análisis microeconómico, pero no por ello menos importante.

Antes que nada, se ha de tener en cuenta que una unión monetaria, si bien comparte una moneda única entre los distintos países miembros y una serie de reglas comunes, dista mucho de ser una economía totalmente integrada y única.

Y no lo es porque las instituciones económicas y el grado de flexibilidad de las economías que la componen son muy dispares. Tampoco se comparte la misma autoridad fiscal, por lo que a pesar de los esfuerzos de coordinación, debilitados tras la última reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, en realidad se aplican políticas presupuestarias muy diferentes.

Pero más importante aún es el hecho de que los mercados financieros están sólo relativamente integrados. Es verdad que se comparten riesgos entre las grandes entidades financieras y que existe una amplia gama de instrumentos de titulización, pero todavía hoy las entidades de crédito europeas cuentan con una inmensa mayoría de clientes nacionales para sus operaciones de activo y pasivo. Ello tiene como consecuencia que se aplican políticas comerciales diferentes, se concentran riesgos en distintos productos dentro de cada mercado nacional, por lo que las características de los balances, las operaciones y la tipología de ahorradores y prestatarios son mucho más homogéneas y comparables entre entidades

de un mismo país que con las de los demás países de la zona euro.

Si esto es así, existe pues un riesgo potencial de una crisis financiera, microeconómica, que afecte de manera decisiva a un segmento determinado de los agentes económicos de un país dentro de la Unión Monetaria, pero no a otros agentes similares de otros países, y que sus dificultades financieras se contagien a otros agentes también solamente dentro de las fronteras de dicho país. Un tipo de crisis de estas características afectaría al sector financiero de uno de los países miembros casi exclusivamente, se extendería por todo el sistema económico de dicho país y ralentizaría únicamente el crecimiento y el empleo de aquella economía. Aunque el origen del problema fuese microeconómico, basado en miles de decisiones individuales que erraron en sus previsiones iniciales, las características de la misma serían muy similares a la típica crisis de balanza de pagos, en la que la desconfianza de los mercados internacionales en la solidez económica y financiera del país, y especialmente de su moneda, precipita un período recesivo.

La historia económica de España es una continua sucesión de expansiones económicas que al cabo de un tiempo ocasionaron déficit descontrolados del sector exterior. Estos déficit tarde o temprano acababan estrangulando el ciclo económico y forzaban un proceso de ajuste normalmente acompañado de una fuerte devaluación. En nuestro país es típico que a medida que las expectativas de crecimiento se consolidan, la inversión primero y el consumo después tienden a crecer por encima de las posibilidades de la oferta empresarial española. La demanda no satisfecha por los bienes y servicios producidos por empresas españolas se abastecen con importaciones, al tiempo que parte de la producción destinada a la exportación se destina al mercado interior. En un segundo momento, el consumidor y la empresa española tiende a sustituir sus compras de producto nacional por producto extranjero, por lo que el déficit externo se agrava y el ciclo comienza a cambiar, se produce un recalentamiento de la economía.

A finales de los años sesenta se produjo el primer parón, la economía española llevaba muchos años creciendo entre las tasas más altas del mundo, y el exceso de confianza llevó a un incremento del consumo y de la inversión por encima de las capacidades de la economía española. El sector exterior se deterioró enormemente y fue necesario un ajuste para evitar una pérdida total de reservas internacionales. En los setenta se produjeron dos episodios similares, aunque esta vez motivados por las crisis del petróleo de 1973 y 1979. Fue necesario un severo plan de ajuste, los *Pactos de la Moncloa* y una devaluación de la moneda en primera instancia, y a principios de los ochenta las medidas de ajuste del primer Gobierno de Felipe González, junto con otra devaluación para corregir los desequilibrios e iniciar una senda de crecimiento sostenida.

La última crisis de este tipo fue la sufrida en los períodos 1993 a 1995. La crisis fue larvada desde finales de los años ochenta con un sector público desbocado en el llamado *giro social*, unas expectativas demasiado eufóricas de los agentes económicos españoles y un tipo de cambio excesivamente apreciado en la entrada de la peseta en el Sistema Monetario Europeo en 1989. La economía española estaba claramente recalentada con síntomas muy evidentes como un déficit exterior cada vez más deteriorado, un consumo que crecía muy por encima del PIB o un diferencial de inflación alto. Sin embargo, la apertura de España a los mercados financieros internacionales y su ingreso en el Sistema de Cambios del Sistema Monetario Europeo permitió una financiación continua del exterior a la economía Española y acumular déficit en mayores proporciones que en otras ocasiones. España mantenía tipos de interés muy altos que le permitían atraer gran cantidad de capital extranjero, con el que lograba compensar su déficit exterior y no perder reservas.

El fin de este modelo es bien conocido. En 1993, con la crisis del Sistema Monetario Europeo, se pierde la confianza de los mercados internacionales en la economía española y se fuerza una terrible corrección con tres devaluaciones y una tasa de paro que llegó a superar el 24% de la población activa.

En estos momentos España presenta el mayor déficit exterior de su historia económica (al menos desde 1960, año en que empiezan a compilarse las cuentas nacionales), lo cual, en principio, es preocupante dados los antecedentes de este tipo de situaciones.

Y, aunque la situación presente guarda muchas similitudes con los años precedentes a la crisis de 1993, también se dan diferencias enormes.

Entre las similitudes tenemos una demanda interna que crece muy por encima de la producción nacional lo que indica que una buena parte (más del 40%) de lo que aumentan sus compras nuestras empresas y familias se abastece con importaciones. Además, el diferencial de inflación con nuestros socios comerciales lleva persistiendo en tasas altas, en el entorno a un punto, durante mucho tiempo.

Las diferencias con los ciclos anteriores también son muy relevantes. En primer lugar, España forma ahora parte de la Unión Monetaria en lugar de un acuerdo de tipos de cambio fijos como era el Sistema Monetario Europeo en los ochenta o el Sistema de Bretón Woods en los sesenta y setenta. Esto supone un cambio radical, ya que ha desaparecido la posibilidad de ganar dinero especulando contra la moneda española, factor que aceleró considerablemente la aparición de las crisis anteriores. A su vez, si el euro evita que los mercados internacionales produzcan una crisis financiera en España, también impide que se utilice la devaluación, como en ocasiones anteriores, para corregir las crisis de sector exterior.

Por otro lado, al contrario que en 1993, en el momento presente la Hacienda pública está tremendamente saneada. El endeudamiento público se ha reducido en 27 puntos respecto al PIB desde 1996 y en el momento presente las Administración Públicas registran una situación equilibrada. Pero si el estado del endeudamiento público es envidiable, la gran novedad del momento presente es la situación de endeudamiento del sector privado. En 1997 las deudas de las familias representaban el 35% del PIB y las de las empresas el 48%, hoy superan el 75 y el 91% respectivamente. Los agentes privados están, pues, mucho más endeudados y son más sensibles a los tipos de interés, puesto que la gran mayoría de esa deuda es a tipo variable, que lo han estado nunca en el pasado.

Así pues, en líneas generales, estamos en una situación similar a los períodos de altos déficit externos y pérdidas de competitividad que precedieron a los inevitables y dolorosos ajustes de nuestra balanza de pagos que ha jalonado nuestra historia económica. Pero a su vez hay elementos nuevos que dificultan la predicción de la evolución futura de la actual situación.

Lo que sí es cierto es que los agentes privados españoles siguen aumentando su endeudamiento, dados lo bajos tipos de interés y las facilidades de crédito, a ritmos vertiginosos. En 2006 las empresas aumentaban sus deudas a ritmos superiores del 26% al año, y las familias a ritmo del 21%. Este endeudamiento está facilitando un incremento de compras por parte del sector privado de grandes proporciones, demanda en este país no falta, ni crédito que la facilite tampoco. Lo que no es capaz de hacer la economía española es producir lo suficiente y con la calidad a variedad adecuadas para atender a dicha demanda. Puesto que una parte sustancial de esa demanda se provee con importaciones, aparece y persiste el déficit exterior. Y puesto que no aumentan las exportaciones y, de hecho, se pierden mercados exteriores para financiar esas importaciones, aumenta el endeudamiento de la economía española respecto al resto del mundo.

En estos momentos, ante la gran escasez de ahorro del sector privado español, el sector financiero nacional tiene que acudir al sector financiero del resto del mundo para obtener los recursos que necesita para alimentar el crecimiento del crédito en España. Créditos con los que las familias y empresas españolas financian sus compras, en muchos casos de productos extranjeros.

Evidentemente, ni nuestro país en su conjunto, ni las familias y empresas españolas pueden seguir endeudándose indefinidamente. Tarde o temprano hay que dejar de comprar y empezar a pagar los préstamos. Se pueden prever dos escenarios al actual ciclo de endeudamiento de la economía española.

Escenario optimista

Sería el que de manera más o menos informal espera el equipo económico del Gobierno. A pesar del alto crecimiento actual del consumo privado y público, también es cierto que una parte importante del endeudamiento de las empresas y familias y del endeudamiento externo que supone el déficit exterior, está financiando el enorme esfuerzo inversor que está realizando la sociedad española. Si en 1996 España invertía el 23% de su PIB, ahora invierte por encima del 28%.

Este esfuerzo tarde o temprano rendirá sus frutos lo que se verá traducido en ganancias de productividad, mejora de la competitividad y mejora de la calidad e imagen los productos españoles. La exportaciones aumentarán, las importaciones se ralentizarán y el desequilibrio exterior se irá corrigiendo. La financiación procedente del exterior y materializada en los déficit de estos años habrá logrado ampliar la base productiva de nuestro país, y el fuerte consumo de estos años sólo ha sido reflejo de un comportamiento racional, fruto de previsiones optimistas y correctas de nuestros agentes económicos. Si los trabajadores esperan tener mejores empleos y más altos salarios en el futuro, porque la economía española se expande, por qué no endeudarse ahora y empezar a disfrutar desde ya de ese bienestar.

La estrategia de política económica ligada a este escenario es, pues, no hacer nada. Las cosas van bien, y en todo caso es necesario apoyar a ese esfuerzo inversor con algunas medidas

cosméticas de apoyo al I+D o al entorno empresarial. En definitiva, el tipo de política que estamos observando.

Escenario realista

Este sería el escenario más probable y hasta cierto punto compartido en privado por una mayoría de analista. El endeudamiento de familias y empresas seguirá aumentando y la pérdida de competitividad de las empresas españolas irá a más. Se asistirán a procesos de deslocalización significativos y crecerá la preocupación por los sectores económicos españoles más expuestos a la competencia internacional.

Las expectativas de los agentes económicos flaquearán y ante el gran endeudamiento y riesgos acumulados, se parará el actual ciclo, lo que originará una profunda crisis de demanda, tanto de inversión como de consumo, que se vería agravada por una crisis inmobiliaria y una aguda falta de competitividad que no podrá corregirse con una devaluación. Este escenario es el que describe a grandes rasgos la situación económica de países de nuestro entorno como Portugal, Italia y, en cierto modo, Alemania.

Aunque este escenario es el más factible, dado el insano modelo de crecimiento actual, es difícil saber con precisión en qué momento el ciclo económico español va a invertirse. En ausencia de sobresaltos, lo lógico es que el crecimiento actual se vaya moderando hasta que la crisis de competitividad sea muy profunda. El euro hace mucho más sostenible el actual modelo. Sin embargo, las actuales tensiones territoriales en España o unas condiciones económicas adversas en el entorno internacional pueden precipitar los acontecimientos.

En todo caso, son urgentes medidas de corrección urgentes que actúen en tres ámbitos:

— Reequilibrar el patrón de crecimiento, mediante el fomento del ahorro público y privado. Para ello deberíamos tener una política presupuestaria más ambiciosa con un superávit de las Administraciones Públicas en el entorno del 3%, similar al de otros países de la UE con tasas de crecimiento como la española.

— Mejora de la competitividad de los sectores productivos españoles, con especial incidencia en la política educativa y la reforma del sector público. Junto a las clásicas medidas de aumento de la competencia en los mercados regulados, es imprescindible una rebaja sustancial del impuesto sobre sociedades, dejando el tipo general en un 25% y manteniendo las desgravaciones actuales. España pasaría a tener una fiscalidad empresarial competitiva, teniendo en cuenta que incluso países como Francia ya están planteándose medidas de este tipo.

— Aumento de la presencia de las empresas españolas en los mercados internacionales.□

RESUMEN

Aunque en una área monetaria integrada el concepto de déficit exterior cambie y pase de ser de una gran restricción macroeconómica a una cuestión de análisis microeconómico no por ello deja de tener importancia.

España presenta el mayor déficit exterior de su historia económica, estamos en una situación similar a los períodos de altos déficit externos y perdida de competitividad que precedieron a los duros ajustes de nuestra balanza de pagos que han jalonado nuestra historia económica.

El escenario más realista será que de seguir aumentando el endeudamiento de familias y empresas y su pérdida de competitividad puede pararse el actual ciclo con una profunda crisis de demanda por lo que se requieren urgentes medidas de corrección.

Palabras clave*: Déficit exterior, Competitividad, Endeudamiento, Modelo de crecimiento, Política económica.*

La economía española en el año 2006

Pedro Solbes
Vicepresidente segundo del Gobierno y ministro de Economía y Hacienda

Durante el año 2006 se han mantenido e intensificado las tendencias económicas favorables de años anteriores. Durante los tres primeros trimestres el flujo productivo español ha crecido un 3,7% en términos reales, con lo que no sólo aumenta nuestra prosperidad total sino que también lo hace de forma significativa la renta per cápita española. Se apunta, además, un perfil de leve aceleración del PIB en los últimos trimestres, que podría continuar en los venideros.

Dentro de las principales magnitudes macroeconómicas, el dinamismo de la formación bruta de capital fijo continúa siendo el elemento más destacable, con un aumento del 6,2% en los nueve primeros meses del año. El crecimiento de esta variable está particularmente concentrado en los bienes de equipo, que han crecido un 9,1% en ese período.

Con estas tasas de crecimiento, la inversión continúa aumentando su peso en el PIB, ya situado en el entorno del 30%. Un nivel que compensa el intenso crecimiento del empleo en nuestro país, asegurando el crecimiento sostenido, año tras año, de la *ratio* capital-trabajo. La gradual elevación de la relación capital-trabajo es un elemento fundamental en nuestra evolución macroeconómica reciente, que contribuye al logro de nuestros objetivos a medio plazo al facilitar una evolución más satisfactoria de la productividad y de los salarios.

El crecimiento del PIB y de la inversión ha venido acompañado de una evolución positiva del empleo durante el año, con un aumento de ocupados del 4,3% en el período enero-septiembre. Los activos han crecido también a ritmo intenso, si bien inferior al de la ocupación, con un 3,4% interanual en esos nueve meses. Como resultado, la tasa de actividad (personas entre 16 y 64 años) ha aumentado hasta superar el 72%, mientras la tasa de ocupación se sitúa ya en el entorno del 66%. Por su parte, la tasa de desempleo registra una continua tendencia a la baja, con un promedio del 8,6% en los tres primeros trimestres del año.

Por tanto, el mercado laboral español mantiene su positiva evolución de años anteriores, acompañando su expansión general (aumento de personas en edad de trabajar) de una creciente proporción de activos y de ocupados, y un porcentaje cada vez menor de parados.

Más allá de estos favorables datos de producción, inversión y empleo, quizá el rasgo más destacable de la economía española en 2006 sea la gradual corrección de algunos desequilibrios macroeconómicos, que habrían podido ser un factor de preocupación.

La inflación había tenido una evolución hasta cierto punto preocupante en los últimos meses,

con registros superiores al 4%, mientras la inflación subyacente se elevaba en algunas décimas, hasta alcanzar el 3,1%. La aceleración de los precios se debía fundamentalmente a ciertos *shocks* de precios, en particular en los combustibles y carburantes, pero también en otras materias primas y algunos alimentos básicos. El impacto de estos choques inflacionistas exógenos sobre los índices de precios era inevitable, además de necesario para que la economía española pudiese ajustar su comportamiento a ese nuevo entorno de precios. El elemento de inquietud venía dado por la posibilidad de que la subida temporal de la inflación pudiese generar efectos *de segunda vuelta*, transformando en permanentes las elevaciones de precios inicialmente transitorias.

La gradual desaparición de los *shocks* inflacionistas en las rúbricas de combustibles y alimentos en meses recientes ha ido acompañada por una flexión a la baja de la inflación hasta el 2,6% de noviembre de 2006. Una evolución positiva que no sólo confirma lo coyuntural del impulso alcista anterior, sino que sobre todo muestra que no se han producido efectos relevantes de segunda ronda. Quizá la principal lección de este episodio sea que la economía española ha ganado notablemente en agilidad y flexibilidad, dos atributos importantes que le han permitido absorber con mínimas tensiones un choque inflacionista de importante magnitud.

También el sector exterior se había constituido en un factor de cierta preocupación, con una ampliación de la necesidad de financiación de la economía española y una creciente aportación negativa del saldo de bienes y servicios al crecimiento. Nuevamente aquí operaban causas coyunturales de cierta relevancia: la atonía económica entre nuestros principales socios comerciales y la ya referida elevación del precio del petróleo, factores exógenos que complicaban el desempeño macroeconómico español.

Ambos elementos se han ido corrigiendo progresivamente, dando lugar a una mejora en los registros del sector exterior. Su contribución negativa al crecimiento se ha estrechado hasta un punto porcentual negativo, desde los más de dos puntos porcentuales que llegó a alcanzar en 2004, mientras la necesidad de financiación de nuestra economía alcanzaba el 7,6% del PIB, más de dos puntos por debajo de su registro máximo, alcanzado en el primer trimestre de 2006.

El análisis del déficit exterior debe también tener en cuenta la realidad económica que subyace al mismo. La necesidad de financiación de la economía española refleja el exceso de inversión sobre el ahorro nacional, exceso que se ha venido ampliando en los últimos trimestres. El aumento de la diferencia entre el ahorro y la inversión española no es atribuible a una disminución del ahorro, que permanece en torno a sus valores promedio de los últimos años, sino a un intenso crecimiento de la formación bruta de capital. Por tanto, es reflejo del rápido proceso de capitalización que está teniendo lugar en nuestro país, financiado en una parte importante con ahorro procedente del exterior.

Por último, el año 2006 está confirmando los positivos resultados presupuestarios de años anteriores de la legislatura. Este ejercicio se cerrará previsiblemente con un superávit de las Administraciones Públicas de en torno al 1,4% del PIB, mejorando el favorable registro de 2005 (1,1%). La Administración Central por sí sola también anotará un saldo positivo en la ejecución presupuestaria en 2006, que se unirá al también logrado en 2005 (0,5%). Tanto en la Administración Central como en el conjunto de las Administraciones Públicas, se trata de los dos primeros años con superávit desde hace treinta años, un logro que tendrá continuidad en el resto de la legislatura.

Estos datos reflejan el compromiso del Gobierno con la estabilidad presupuestaria, un elemento fundamental en nuestra estrategia de política económica. La estabilidad presupuestaria es siempre importante, pero lo es especialmente en España en sus circunstancias actuales, por varios motivos: para ofrecer un ancla que contrapese, a través del mayor ahorro público, la creciente propensión al gasto de los agentes económicos privados; para mantener un clima económico que favorezca la inversión privada y el aumento de la dotación de capital nacional; y para preparar el futuro ante las tensiones presupuestarias que generará el envejecimiento de la población. El compromiso gubernamental con el rigor presupuestario se ha acompañado, como en años anteriores, del impulso al gasto público productivo, particularmente la educación y la I+D+i, esenciales para impulsar la productividad a medio y largo plazo.□

RESUMEN

La economía española ha registrado en 2006 una evolución favorable. Más allá de los buenos datos de producción, inversión y empleo, quizá lo más destacable haya sido la gradual corrección de algunos desequilibrios macroeconómicos, como la inflación. También se ha registrado una mejora en los registros del sector exterior. Por último, el año 2006 confirma los positivos resultados presupuestarios de años anteriores.

Palabras clave*: Economía española, Producción, Inversión, Empleo, Inflación, Sector exterior, Política presupuestaria.*

P > M

PROPIEDADES **V**ERTICALES **M**ADRILEÑAS

MANTENER LA PROPIEDAD DE UNA FINCA ARRENDADA NO ES UNA BUENA INVERSIÓN

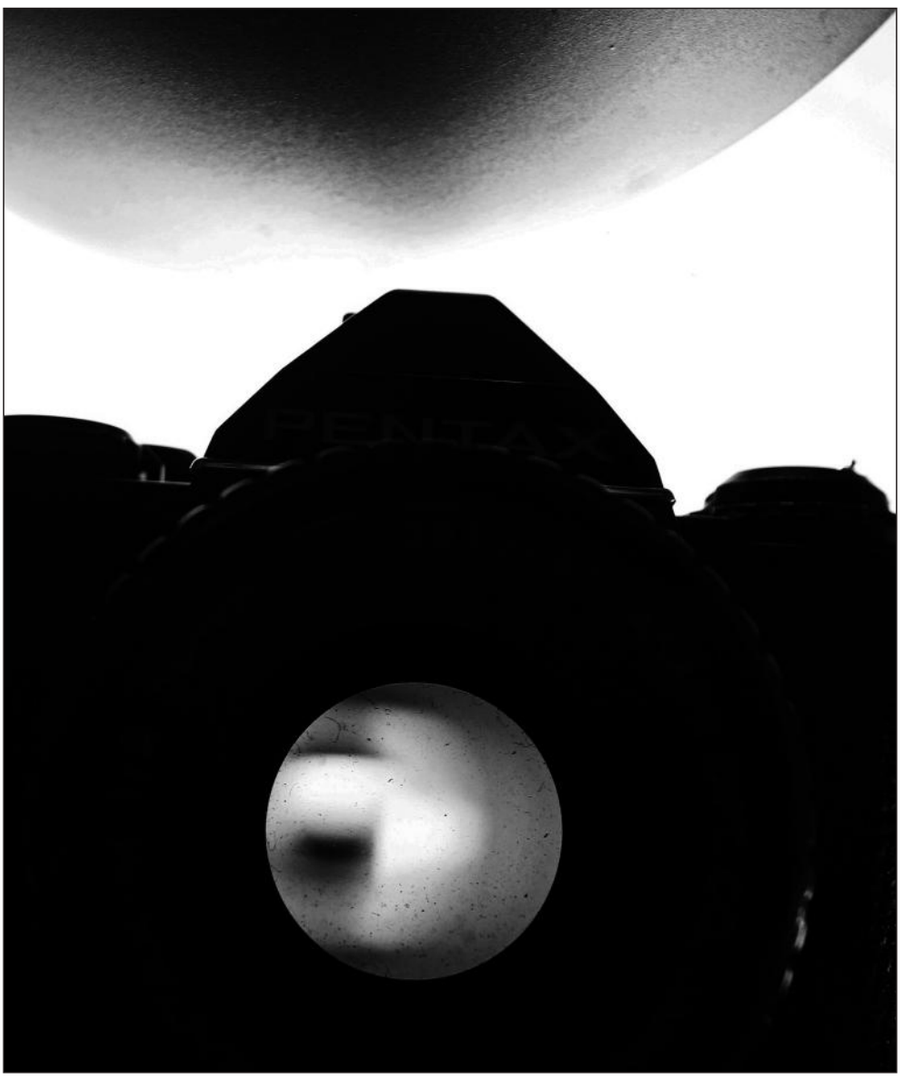
¡SUS CLIENTES SE MERECEN MÁS RENTABILIDAD!

Vendiendo su propiedad, con el capital obtenido de dicha venta
y su asesoramiento, sus clientes pueden conseguir una renta muy superior
a la que actualmente están percibiendo con los arrendamientos…

¡Y SIN PROBLEMAS DE GESTIÓN!

NUESTRA EMPRESA LE COMPRA A SU CLIENTE LA PROPIEDAD CON LA MEJOR VALORACIÓN, GARANTIZÁNDOLE EL MEJOR TRATO PARA UD.

López de Hoyos, 142, 4º 1 · 28002 Madrid · Telf. 91 510 56 16 · Fax 91 510 54 32 · pvmad@pvmad.com · www.pvmad.com



ENTORNO INTERNACIONAL

Coordinador:

José Antonio Alonso
Catedrático de Economía Aplicada, UCM.
Director del ICEI

La evolución de 2006 vino marcada por la prolongación de la onda expansiva que la economía mundial arrastra desde hace un lustro. Como consecuencia, se ha disfrutado de un aceptable dinamismo en el comercio internacional y de un clima financiero más confortable que aquel con el que se finalizó la pasada década. Prosiguen, sin embargo, las amenazas que comportan la acumulación de los desequilibrios globales, muy centralmente asociados al comportamiento de la economía norteamericana, y el efecto desigual que la subida de los precios de los productos básicos está teniendo en diversas economías en desarrollo.

Adicionalmente, 2006 fue portador de algunas noticias internacionales de interés. Tres son las que se quieren subrayar aquí. En primer lugar, la emigración ha seguido ocupando un puesto relevante en la agenda internacional. Lo novedoso del año es que, por primera vez, el tema ha sobrepasado el marco bilateral para acceder a foros multilaterales de debate: es el caso de la Asamblea General de Naciones Unidas, de septiembre; la Cumbre Iberoamericana, de noviembre; o el Consejo Europeo, de diciembre. Un segundo tema de interés ha sido la conferencia internacional de Nairobi sobre Cambio Climático: es este un ámbito en el que las preocupaciones de ciudadanos y especialistas no parecen reflejarse adecuadamente en las decisiones de los gobiernos. Los resultados de la conferencia no pueden ser considerados sino como decepcionantes. Finalmente, ya en el ámbito más estrictamente europeo, conviene resaltar la ampliación que se ha hecho del club comunitario, a partir de la incorporación de dos nuevos miembros: Rumania y Bulgaria.

Por lo que se refiere a España, prosigue la preocupante tendencia del saldo exterior. En los primeros diez meses del año, el déficit corriente superaba los 70.000 millones de euros, lo que supone un 32% más de lo registrado en similar período del año precedente. En la base de este resultado está, sin duda, el comportamiento del comercio, que acentúa su signo deficitario; pero también la menor capacidad compensadora de la balanza de servicios y el tono más negativo de las balanzas de rentas y de transferencias. Por lo que se refiere a los servicios, el incremento de los ingresos ha sido menor que el crecimiento de los gastos, consecuencia de la mayor capacidad adquisitiva de los españoles; y en el caso de las transferencias, se percibe el efecto expansivo de las remesas. Finalmente, prosiguió el proceso de internacionalización de la economía española, si bien más activo en el caso de la inversión española en el exterior que en el flujo de sentido inverso. Este conjunto de resultados mantiene como tema de obligado debate la sostenibilidad de nuestro déficit exterior.

Alguno de los temas aquí señalados ha sido objeto de análisis en la presente sección. Una sección que se abre con el trabajo de *A. Anchuelo* sobre el proceso de ampliación de la UE; a continuación, *G. Durán* e *I. Álvarez* debaten el tratamiento dado hasta ahora al cambio climático, y *J. Atienza* repasa los cambios habidos en el año en materia de política migratoria. Por lo que se refiere a la evolución de la economía española, *V. Donoso* y *V. Martín* analizan el comportamiento del comercio español, y *F. Alonso* estudia la emergente presencia de la empresa española en el mercado de Estados Unidos. Los temas tratados no agotan los acontecimientos del año, pero aportan materiales de interés para la reflexión sobre nuestro entorno internacional.

La ampliación de la zona del euro hacia el Este

Álvaro Anchuelo
Catedrático de Economía Aplicada, Universidad Rey Juan Carlos

1. Introducción

El principal marco en que se desenvuelve la economía española es la zona del euro, grupo de países con los que comparte moneda (y, por tanto, política monetaria y cambiaria), además de ser el origen y destino de la mayor parte de sus flujos comerciales. A la hora de hacer el balance de los acontecimientos económicamente relevantes para España sucedidos en el año 2006, no convendría dejar de lado el análisis de la ampliación de dicha zona, que ya se ha iniciado y continuará en el futuro inmediato.

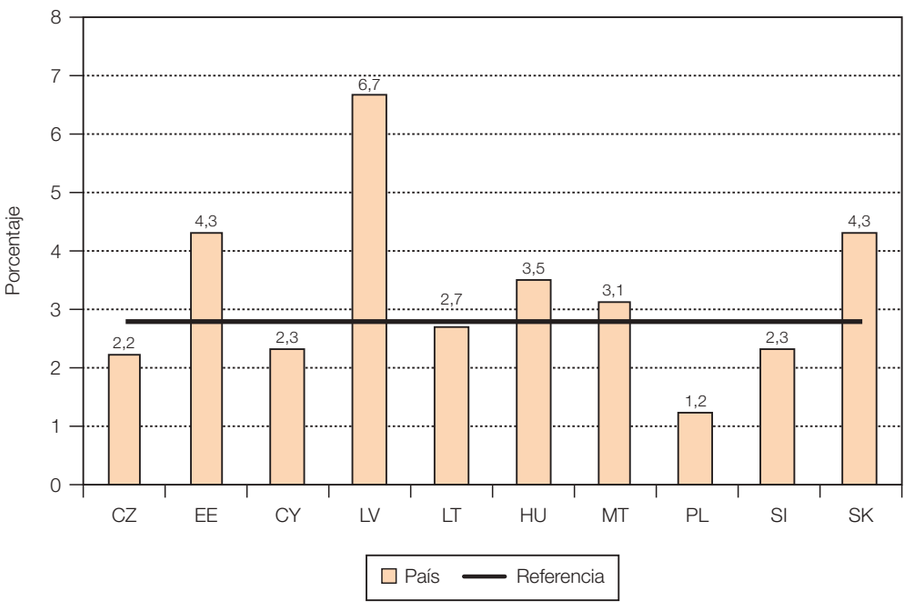
Este artículo se centrará en los diez países que se incorporaron a la Unión Europea el 1 de mayo de 2004. La incorporación al Mercado Único no conlleva de manera inmediata la entrada en la Unión Monetaria, para la que se requiere cumplir las condiciones de Maastricht o criterios de convergencia, que continúan vigentes. ¿En qué medida estos países los cumplen? ¿Cuándo cabe prever que se irán incorporando a la zona del euro? La publicación, por parte del Banco Central Europeo y la Comisión Europea, de los Informes de Convergencia de mayo de 2006 (para Lituania y Eslovenia) y de diciembre de 2006 (para el resto de países) proporciona una respuesta amplia y actualizada a la primera de estas cuestiones. Aquí se presentarán las principales conclusiones de esos informes de manera más sintética y gráfica. También se añadirán algunas consideraciones críticas sobre el diseño de los criterios y una respuesta tentativa a la segunda pregunta, cuestiones ambas que no se abordan en los susodichos informes institucionales.

Quedan al margen del estudio el Reino Unido, Dinamarca y Suecia, antiguos miembros que se mantienen voluntariamente fuera del euro, así como Rumania y Bulgaria, por su reciente incorporación a la Unión Europea.

2. El criterio de convergencia en inflación

Cuando se planteó la creación de la Unión Monetaria Europea, los países que ya disfrutaban de bajas tasas de inflación, especialmente Alemania, estaban preocupados por garantizar que su participación en la nueva moneda no iba a suponer un empeoramiento para ellos en cuanto a la estabilidad de precios. Con ese fin, junto a otras garantías relacionadas con el futuro Banco Central Europeo (la independencia, el mandato de combatir la inflación), se añade la cautela de sólo dejar entrar en la zona del euro a aquellos países que

GRÁFICO 1
INFLACIÓN (2006)

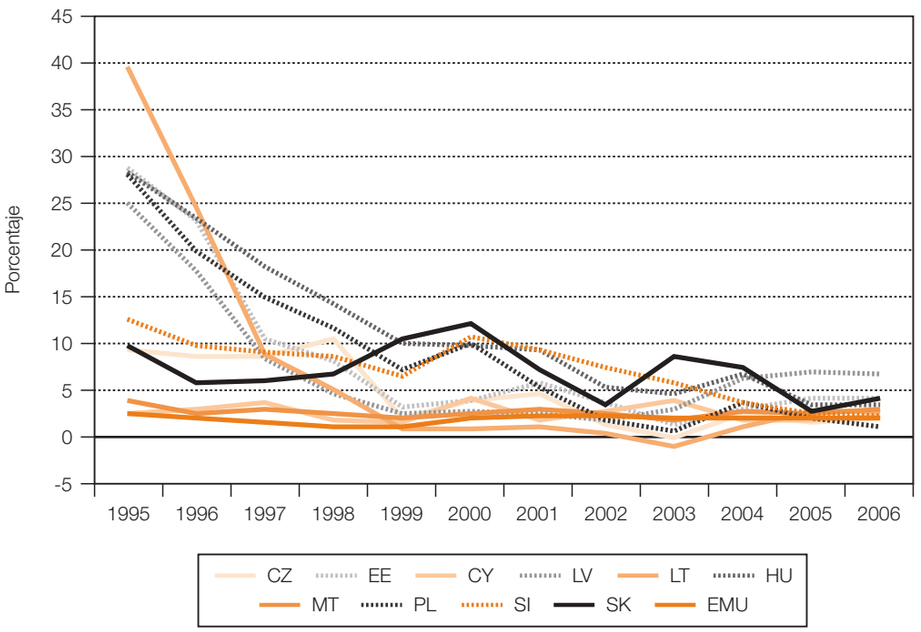


previamente hayan logrado tasas de inflación cercanas a las de los socios que mejor se comporten. La propia existencia del criterio es discutible, pues la estabilidad de precios podría lograrse *ex post*, una vez dentro de la zona euro y, de no ser así, el socio inflacionario sufriría la penalización en forma de pérdidas de competitividad internacional.

El criterio exige una tasa promedio de inflación, observada durante un período de un año antes del examen, que no exceda en más de 1,5 puntos la de los tres miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios. La tasa de inflación se calcula como la variación en el dato más reciente de la media de doce meses del Índice Armonizado de Precios de Consumo (IAPC) sobre la media de los doce meses anteriores. El período de referencia considerado en los Informes de Convergencia es el transcurrido entre noviembre del 2005 y octubre del 2006 (entre abril del 2005 y marzo del 2006 para Lituania y Eslovenia). Los datos correspondientes a estos períodos son los que se recogen en el gráfico 1 como datos del 2006. El valor de referencia se obtiene calculando la media aritmética no ponderada de las tasas de inflación en los tres países con la inflación más baja de la UE en ese mismo período: Polonia (1,2%), Finlandia (1,2%) y Suecia (1,5%). La tasa media resultante es el 1,3%, de modo que, añadiendo 1,5 puntos, el valor de referencia es el 2,8% (era el 2,6% cuando se examinaron Lituania y Eslovenia).

Obsérvese que, de los tres países con más baja inflación que se utilizan para calcular el valor de referencia, dos no pertenecen a la zona del euro. Cuando ningún país todavía utilizaba el euro, podía tener sentido fijarse en los tres miembros de la Unión Europea con inflación más baja como la referencia hacia la que converger. Pero con el euro ya funcionando, deja de ser tan razonable. La idea ha de ser converger con los que están dentro si uno quiere entrar. Como mínimo, debería considerarse que *los tres miembros con menor inflación* se refiere a miembros de la zona del euro, con lo que el valor de referencia aumentaría algunas décimas. Incluso más acertado podría ser tomar la inflación de la zona del euro (2,2%), o el objetivo de inflación en la zona (2%), como el valor del que no separarse en más de 1,5 puntos. En este caso, el valor de referencia aumentaría notablemente, hasta el 3,7 o el 3,5%. Así se evitarían

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN

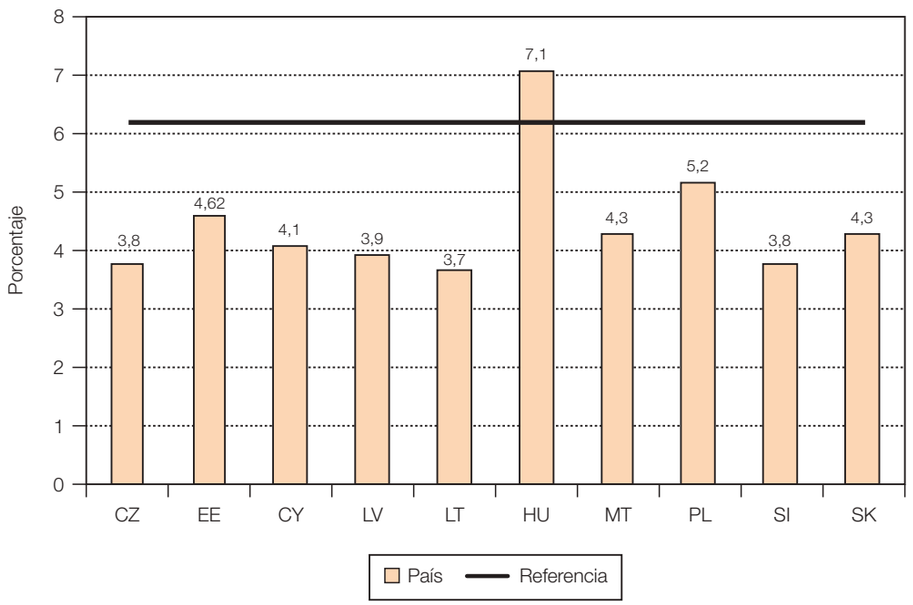


paradojas como la de que algunos de los países que se examinan determinen el valor al que ellos mismos han de converger, o la de que a los candidatos se les exija, para entrar, niveles de inflación más bajos que los que tienen algunos de los socios ya admitidos. Puede argumentarse que los tratados han de respetarse, pero éstos admiten cierto grado de interpretación que, por ejemplo, se ha utilizado en el pasado para establecer que los países deflacionarios se excluirán de los tres con menor inflación, al no considerarse la deflación un buen comportamiento de los precios. Establecer un requisito tan rígido es especialmente duro para países que, en general, están experimentando altas tasas de crecimiento de la producción real, necesarias para acortar las enormes diferencias todavía existentes en sus rentas per cápita, pero que dificultan el control de la inflación.

Pese a la dureza del criterio, el gráfico 1 muestra que buena parte de los candidatos lo cumple: Polonia (PL) con una inflación del 1,2%, la República Checa (CZ) con el 2,2%, Eslovenia (SI) y Chipre (CY) ambos con el 2,3%. Lituania (LT), con el 2,7%, estaba a sólo 0,1 puntos de cumplir el criterio cuando se examinó, en mayo de 2006. Malta (MT) con el 3,1%, Hungría (HU) con el 3,5%, Estonia (EE) y Eslovaquia (SK) ambas con el 4,3%, no cumplen, pero no están demasiado lejos de hacerlo. Tan sólo Letonia (LV), con una inflación del 6,7%, aparece como un incumplidor más claro.

Cuando se ponen en perspectiva histórica, como hace el gráfico 2, estos logros en la lucha contra la inflación resultan todavía más impresionantes. En 1995, hace poco más de una década, los candidatos del Este aún presentaban inflaciones muy considerables. En el año 2001, las inflaciones de dos dígitos habían sido erradicadas. Desde entonces, el proceso de convergencia en inflación hacia las tasas de la Unión Monetaria Europea (UME) prosigue, aunque ya no de manera tan espectacular. El caso de Letonia resulta curioso, pues fue de los países con mayores y más tempranos logros en el control de la inflación, pero ésta ha repuntado desde el 2004, en parte por unas tasas de crecimiento del PIB real en el entorno del 10% anual.

GRÁFICO 3
TIPOS DE INTERÉS (2006)



3. El criterio de convergencia en tipos de interés

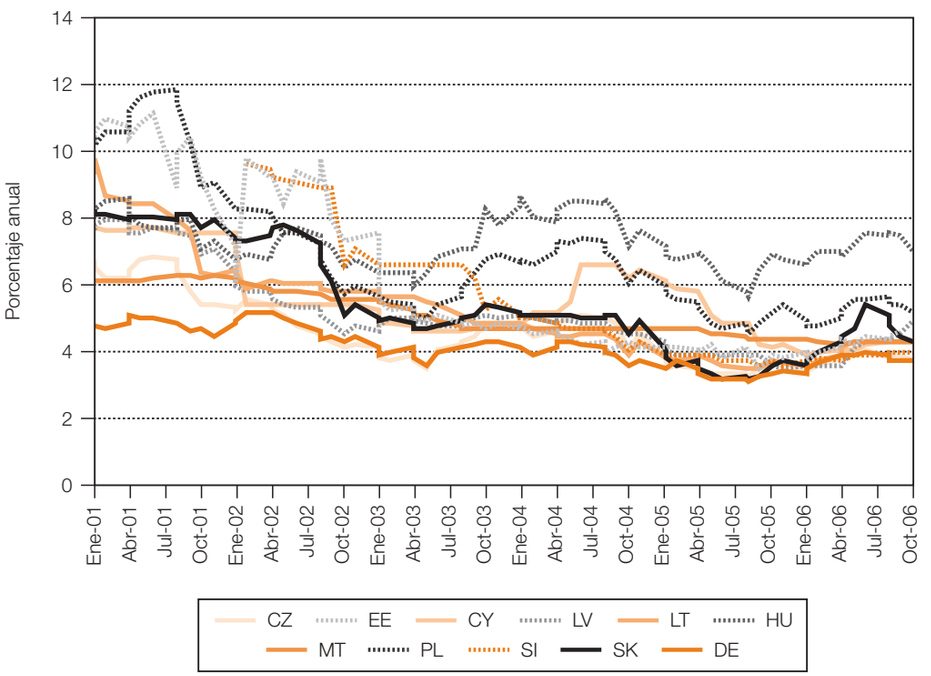
Este criterio busca obtener garantías sobre la sostenibilidad futura de los progresos logrados en la convergencia, por el efecto que las expectativas de inflación, de tipo de cambio, de política fiscal... tienen sobre los tipos de interés de la deuda a largo plazo.

La condición exige que, durante un período de un año antes del examen, los candidatos hayan tenido un tipo promedio de interés nominal a largo plazo que no exceda en más de 2 puntos el de los tres miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios. Los tipos de interés se miden con referencia a los bonos públicos a diez años, calculando la media aritmética de los últimos doce meses para los que se dispone de datos. El período de referencia considerado en los últimos Informes de Convergencia es el transcurrido entre noviembre del 2005 y octubre del 2006 (entre abril de 2005 y marzo de 2006 para Lituania y Eslovenia). Los datos correspondientes a estos períodos son los que se recogen en el gráfico 3 como datos del año 2006. Para hallar el valor de referencia, se ha calculado la media aritmética no ponderada de los tipos de interés a largo plazo en los mismos tres países que se utilizaron en el cálculo del valor de referencia del criterio de estabilidad de precios. Durante el período considerado, los tipos de interés a largo plazo de estos tres países se situaron en el 3,7% (Suecia), el 3,7% (Finlandia) y el 5,2% (Polonia); el tipo medio resultante es el 4,2%, de modo que, añadiendo 2 puntos, el valor de referencia fue el 6,2% (era el 5,9% cuando se examinaron Lituania y Eslovenia).

El gráfico 3 indica que las expectativas de los mercados financieros sobre la previsible evolución futura del proceso de convergencia son optimistas. Todos los candidatos (excepto Hungría) cumplen holgadamente el criterio del tipo de interés. El incumplimiento húngaro se debe, fundamentalmente, al desequilibrio de las cuentas públicas, pero no es aún tan considerable como para considerarlo irreversible.

El gráfico 4 representa, con datos mensuales, la evolución temporal de los tipos de interés a largo plazo en los candidatos a ingresar en el euro y en Alemania (DE). Puede así apreciarse como el interés de los bonos públicos a diez años se ha ido aproximando al rendimiento de los bonos alemanes.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE INTERÉS



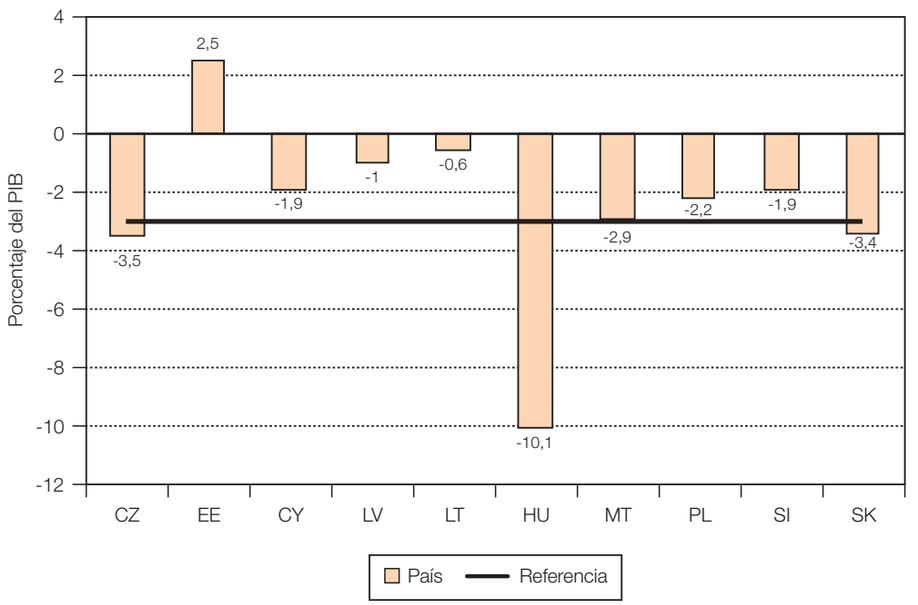
4. Los criterios fiscales: el déficit público y la deuda pública

Los criterios fiscales persiguen que sólo puedan entrar en la zona del euro países que tengan unas cuentas públicas saneadas; una vez dentro, el Pacto de Estabilidad intenta que ese comportamiento presupuestario persista. La preocupación por las cuentas públicas obedece al temor de que políticas fiscales nacionales excesivamente deficitarias puedan interferir en el funcionamiento de la política monetaria unificada. Imaginemos un país o grupo de países miembros de la zona del euro que incurriesen repetidamente en grandes déficit públicos y acumulasen enormes deudas públicas. ¿No coartaría esto al Banco Central Europeo en sus decisiones sobre subidas en los tipos de interés? ¿Qué sucedería si conviniese subirlos, para combatir la inflación, pero no se atreviese, ante el temor de agudizar las dificultades presupuestarias de esos gobiernos (que tendrían que pagar más intereses por su deuda)? Y éste es sólo un ejemplo de las diferentes vías por las que las políticas fiscales, que siguen en manos nacionales, podrían interferir en la política monetaria común. Las condiciones fiscales de Maastricht y el Pacto de Estabilidad pretenden atenuar este peligro, restringiendo la libertad de los gobiernos nacionales en el uso de la política fiscal. Intentan evitar los déficit públicos excesivos y las acumulaciones de deuda pública insostenibles.

El déficit (del conjunto de las administraciones públicas del país) se considera excesivo cuando sobrepasa el valor de referencia del 3% del PIB. Para la deuda bruta de las administraciones públicas el valor de referencia es del 60% del PIB, pero este tope puede superarse, sin incumplir el criterio, si la proporción entre deuda y PIB está disminuyendo suficientemente y aproximándose a un ritmo satisfactorio al valor de referencia.

A continuación, se presentan los datos de déficit y deuda en los diferentes países. No obstante, en vez de los datos del 2005, que son los que se evaluaron en los Informes de Convergencia citados, se presentan y evalúan aquí las proyecciones de la Comisión Europea para el 2006.

GRÁFICO 5
DÉFICIT DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2006)



Como puede verse en el gráfico 5, siete de los diez países cumplen el criterio del déficit, si bien es cierto que uno, Malta, por escaso margen y tras haber superado el tope del 3% en el 2004 y el 2005. De los tres infractores, dos están cerca de cumplir (la República Checa y Eslovaquia). El otro, eso sí, infringe de manera flagrante: se trata de Hungría, que tiene un déficit público del 10,1% del PIB.

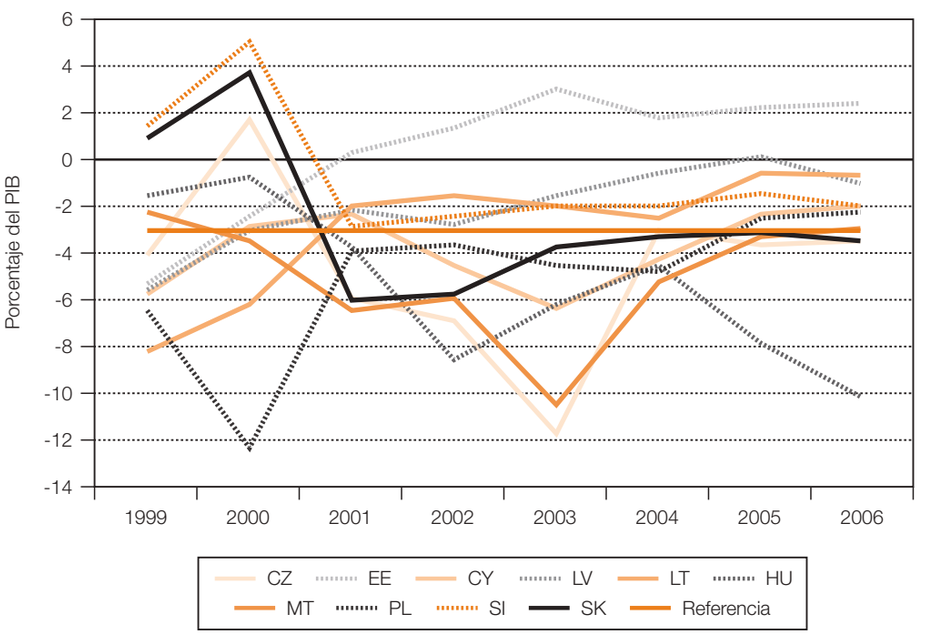
El gráfico 6, que recoge la evolución temporal de los déficit públicos, indica que el esfuerzo de consolidación presupuestaria en estos países es relativamente reciente. Todavía en el año 2003 sólo los tres países bálticos y Eslovenia tenían déficit como los requeridos. El resto superaba el valor de referencia ampliamente. Desde entonces, con la excepción húngara, la mejora en los saldos es evidente.

Los gráficos 7 y 8 representan el volumen de deuda pública actual y su evolución reciente. Los países que tuvieron regímenes comunistas partían de bajos niveles de deuda pública, lo que les ha facilitado cumplir con holgura el valor de referencia establecido para esta variable. El caso más espectacular es el de Estonia, donde la deuda pública apenas si existe. La única excepción vuelve a ser Hungría, pues la deuda generada por sus abultados déficits ha hecho que, desde el año 2005, sobrepase el tope, alejándose en el 2006 ya claramente de él. Chipre y Malta, sin un pasado comunista y con mayores deudas iniciales, también superan el valor de referencia, pero se están acercando a él, por lo que cumplen el criterio exigido.

5. El criterio del tipo de cambio

El último criterio establece la obligatoriedad de que la moneda nacional participe en el Mecanismo de Tipos de Cambio del Sistema Monetario Europeo (el MTC II, que sustituyó al MTC a partir de enero de 1999) sin tensiones graves durante, al menos, los dos años anteriores a la evaluación de la convergencia. En particular, han de evitarse las devaluaciones frente al euro y el sobrepasar los márgenes normales de fluctuación establecidos, que son del ± 15% en torno a la paridad central. Con ello se establece un contraste de la capacidad del candidato para

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN DEL DÉFICIT PÚBLICO



soportar la estabilidad cambiaria, antes de formar parte de la UME, en cuyo interior la estabilidad cambiaria es, obviamente, total e irreversible entre los socios que comparten moneda. El cuadro 1 resume los regímenes cambiarios de los distintos países.

Siete de los países examinados participan actualmente en el MTC II. Tres de ellos (Estonia, Lituania y Eslovenia) entraron el 28 de junio de 2004. Otros tres (Malta, Letonia y Chipre) se incorporaron a ese mecanismo el 2 de mayo de 2005. Finalmente, Eslovaquia forma parte de él desde el 28 de noviembre de 2005.

Algunos países han adoptado unilateralmente compromisos de lograr una estabilidad cambiaria aún mayor, que sólo a ellos vinculan. Así, Estonia, Lituania y Malta mantienen *currency boards* con el euro, comprometiéndose a mantener el tipo de cambio inalterado en la paridad central. Letonia, por su parte, se ha comprometido a respetar una banda de fluctuación muy estrecha, del ± 1%. Incluso Hungría, aunque no participa en el MTC II, se propone respetar una banda del ± 15% en torno a la paridad central entre su moneda y el euro. Sin embargo, esta paridad central no se ha fijado de mutuo acuerdo, si no que la ha elegido Hungría unilateralmente.

El criterio del tipo de cambio, al exigir un mínimo de dos años de permanencia en el MTC II, resulta de especial importancia para determinar las fechas probables de incorporación al euro de los distintos

CUADRO 1
REGÍMENES CAMBIARIOS

País	Moneda	MTC II (fecha de entrada)	Régimen cambiario
Estonia	Corona	Sí (28-6-04)	Currency board
Lituania	Litas	Sí (28-6-04)	Currency board
Eslovenia	Tólar	Sí (28-6-04)	Banda ± 15%
Malta	Lira	Sí (2-5-05)	Currency board
Letonia	Lats	Sí (2-5-05)	Banda ± 1%
Chipre	Libra	Sí (2-5-05)	Banda ± 15%
Eslovaquia	Corona	Sí (28-11-05)	Banda ± 15%
Hungría	Forint	No	Fijación unilateral al €, banda ± 15%
R. Checa	Corona	No	Flotación sucia
Polonia	Zloty	No	Flotación libre

GRÁFICO 7
DEUDA PÚBLICA (2006)

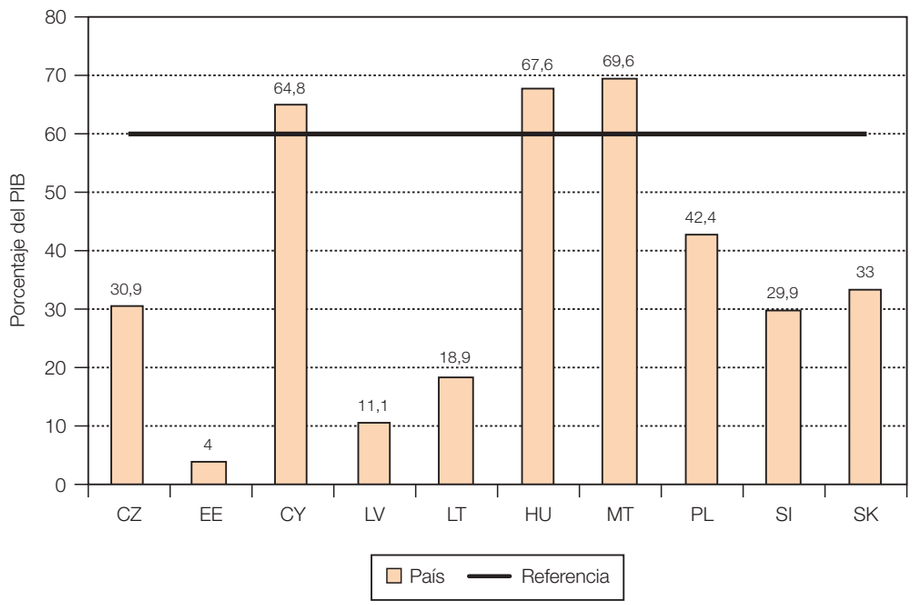
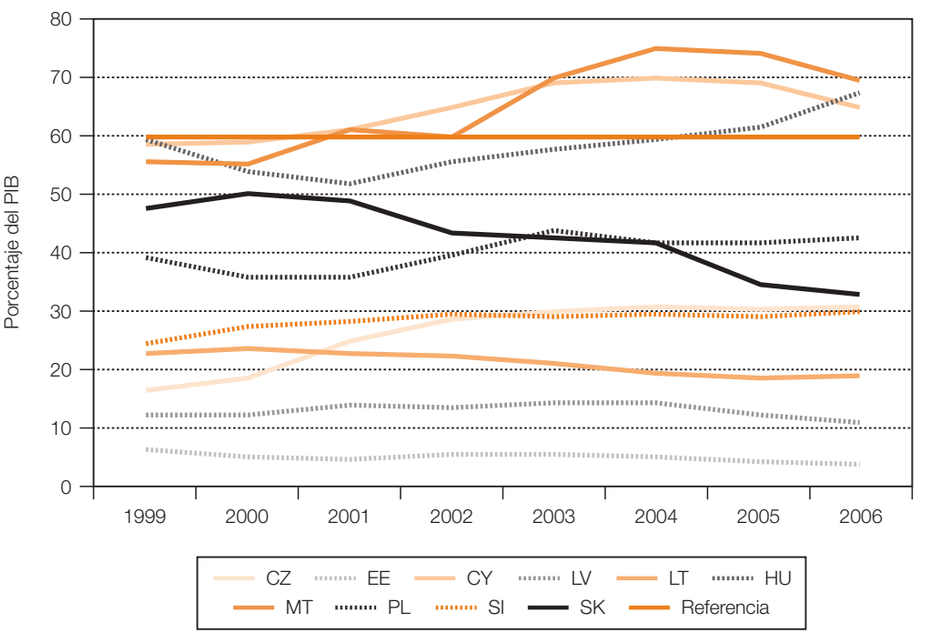


GRÁFICO 8
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA



CUADRO 2

GRADO DE CUMPLIMIENTO DE LOS CRITERIOS Y FECHAS PROBABLES DE ENTRADA EN EL EURO

País	Inflación (diferencia)	Interés (diferencia)	Déficit (diferencia)	Deuda	Tipo de cambio (tiempo que falta) (*)	Fecha probable de entrada
SI	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	1-1-2007
LT	No (0,1)	Sí	Sí	Sí	Sí	2008
CY	Sí	Sí	Sí	Sí	No (4 meses)	2008
MT	No (0,3)	Sí	Sí	Sí	No (4 meses)	2008
EE	No (1,5)	Sí	Sí	Sí	Sí	2009
LV	No (3,9)	Sí	Sí	Sí	No (4 meses)	2009
SK	No (1,5)	Sí	No (0,4)	Sí	No (11 meses)	2009
PL	Sí	Sí	Sí	Sí	No (al menos 2 años)	2010
CZ	Sí	Sí	No (0,5)	Sí	No (al menos 2 años)	2010
HU	No (0,7)	No (0,9)	No (7,1)	No	No (al menos 2 años)	No antes 2010

(*) Al finalizar 2006.

países. Aquellos que todavía no participan en ese mecanismo cambiario (Hungría, la República Checa y Polonia) no podrán ser miembros de la zona del euro en, al menos, ese plazo mínimo. Esto es importante, ya que se trata de las tres economías de mayor tamaño del grupo de diez candidatos analizado. El intento de precisar tales fechas probables de entrada, relevante cuestión que el Banco Central Europeo y la Comisión no abordan (pues su papel institucional no lo hace aconsejable), es el objeto de la próxima sección.

6. Fechas probables de entrada en el euro

El cuadro 2 informa sobre el número de criterios de convergencia que cumplen los diferentes países. Éstos se han ordenado, subjetivamente, de mayor a menor cercanía a la entrada en el euro. La última columna da una fecha probable, también subjetiva, a su incorporación a la Unión Monetaria Europea.

El primer puesto del *ranking* lo ocupa Eslovenia. En este caso no se trata de probabilidades sino de certezas: este país aprobó el examen en el Informe de Convergencia a que fue sometido en mayo de 2006 y, desde el 1 de enero de 2007, forma parte de la zona del euro. El cambio de moneda fue rápido se completó en la primera quincena de enero.

Viene a continuación un grupo de tres países que cabe esperar que sean capaces de cumplir todos los criterios en el 2007, con lo que podrían incorporarse a principios de 2008. El primero de ellos es Lituania, el otro candidato examinado en el Informe de Convergencia de mayo de 2006. Suspendió entonces, pero tan sólo por superar su inflación en una décima el valor de referencia y porque aún le faltaban un par de meses para los dos años de estabilidad cambiaria. Los otros dos son Chipre y Malta. Ambos cumplirán el 2 de mayo de 2007 el criterio del tipo de cambio. Chipre satisfacía, a finales del 2006, los demás requisitos y Malta todos excepto el de inflación, pero sólo por tres décimas.

Estonia, Letonia y Eslovaquia parece más difícil que cumplan las condiciones durante el 2007, pero que lo logren en el 2008 resulta factible, en cuyo caso se incorporarían a la zona del euro al inicio del 2009. Estonia satisfacía a fines del 2006 todos los criterios excepto el de inflación, pero en éste superaba en 1,5 puntos el valor de referencia. Las tasas de crecimiento de la producción real tan altas de que disfruta, superiores al 10% anual, podrían dificultar el control de la inflación en el corto plazo. Prácticamente lo mismo puede decirse de Letonia, con el agravante de que en este caso el exceso de inflación era mayor, de 3,9 puntos. Respecto a Eslovaquia, varios factores dificultan que sea capaz de aprobar en 2007: hasta el 28 de noviembre no satisfará el criterio del tipo de cambio y a finales del 2006 no cumplía ni la condición de inflación (por 1,5) ni la del déficit público (por 0,4).

El grupo de rezagados lo componen Polonia, la República Checa y Hungría. Las monedas de estos países aún no participaban en el MTC II a finales de 2006. Esto, por la exigencia de dos años de participación, les imposibilitará cumplir hasta, como pronto, principios del 2009. No obstante, Polonia y la República Checa se comportan bien en el resto de variables evaluadas, por lo que podrían incorporarse al euro el 1 de enero de 2010. El caso húngaro es el más preocupante, pues viola también el resto de criterios (y, los de carácter fiscal, de manera clamorosa). *No antes del 2010* podría ser un veredicto razonable para esta fecha de entrada.□

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central Europeo: **Informe de Convergencia, diciembre 2006**, *http://www.ecb.int/pub/pdf/conrep/cr200612en.pdf.*
Banco Central Europeo: **Informe de Convergencia, mayo 2006**, *http://www.ecb.int/pub/pdf/conrep/cr2006en.pdf.*

RESUMEN

El principal marco en el que se desenvuelve la economía española es la zona del euro. En el año 2006 se ha iniciado su proceso de ampliación al Este, que continuará en el futuro inmediato. ¿En qué medida los diez países que se incorporaron a la Unión Europea el 1 de mayo de 2004 cumplen las condiciones de Maastricht o criterios de convergencia, que continúan vigentes como requisitos de entrada? ¿Es correcta la interpretación que se ha hecho del criterio de inflación para aplicarlo a estos países? ¿Cuándo cabe prever que se vayan incorporando a la zona del euro? Estas son las principales preguntas a las que este trabajo pretende responder. Es previsible que la entrada en el euro se produzca entre los años 2007 y 2010, con un posible retraso adicional en el caso de Hungría. El impacto inicial de la ampliación quedará atenuado por el hecho de que las tres mayores economías (Polonia, la República Checa y Hungría) probablemente se incorporen las últimas.

Palabras clave: *Unión Monetaria Europea, Ampliación al Este, Condiciones de Maastricht.*

Datadiar Fiscal para Economistas Madrid incluye:

6 Servicios imprescindibles
1 Oferta única
70% De descuento

1.- Base de Datos Fiscal
2.- I.R.P.F.
3.- Inpuesto de Sociedades
4.- I.V.A.
5.- Revista "Gaceta Fiscal" en Internet
6.- Datadiar Contable

Oferta de Suscripción

79€ Pago Trimestral

940€ 289€ Pago Anual

Más información en
www.datadiar.com
902 092 888

Oferta válida sólo hasta el 30 de Junio de 2007. IVA no inluido. Suscripción exclusiva para miembros del Colegio de Economistas de Madrid

datadiar.com
www.datadiar.com

El cambio climático: consecuencias económicas y respuesta institucional

Isabel Álvarez
Universidad Complutense de Madrid

Gemma Durán
Universidad Autónoma de Madrid

1. Introducción

El cambio climático constituye una preocupación global que tiene incidencia tanto en la esfera medioambiental como en la social y económica. Las predicciones científicas sobre un incremento de la temperatura de más de 2 ºC en un futuro próximo llevan a pensar en los impactos significativos que este cambio supondría en la sociedad y en el medio ambiente en general, llegando a condicionar las posibilidades de vida y desarrollo. De confirmarse las estimaciones sobre los costes económicos que supondría la inacción en este ámbito, se estaría poniendo en peligro el bienestar de las generaciones futuras y las consecuencias serían más graves en las regiones de menor desarrollo relativo. Las respuestas institucionales que se han dado hasta ahora parecen resultar insuficientes, lo que lleva a plantearse la necesidad de fortalecer el espacio para la acción colectiva internacional.

Las consecuencias del calentamiento global van desde el aumento del nivel del mar y la inundación de las zonas costeras, a los efectos no deseados en los sistemas ecológicos y los cambios estacionales que afectan a la agricultura. Además, el cambio climático se considera una amenaza por sus efectos potenciales en la salud, tales como la propagación de nuevas enfermedades, lo que supone, según la Organización Mundial de la Salud, una pérdida de al menos 150.000 personas al año, sobre todo en el sur de África (Abbot y cols., 2006). Asimismo, la reducción de tierras fértiles hace peligrar el abastecimiento de alimentos, al verse disminuida la disponibilidad de los mismos, generando, por tanto, un aumento de las hambrunas.

Algunos fenómenos atmosféricos ya han comenzado a hacer notar las dramáticas consecuencias que el cambio climático puede acarrear, tales como las tormentas de gran potencia o huracanes como el George o el Mitch en el Atlántico. Por ejemplo, el Mitch causó 11.000 muertos en Centroamérica y las inundaciones en Venezuela en 1999 acabaron con la vida de 30.000 personas. El mismo número de personas fallecieron como consecuencia de las inundaciones en la cuenca del río Yangtze, en China. Según la Organización Meteorológica Mundial, en 2004 el número de huracanes y tifones devastadores se situó por encima de lo normal. Durante la temporada de huracanes del Atlántico, se formaron quince tormentas tropicales con nombre, superando el promedio habitual de diez por temporada. Nueve de estas tormentas fueron clasificadas como huracanes, y uno de ellos,

el Charly, que azotó a EE.UU., fue el más destructivo de cuantos han afectado a este país desde el Andrew en 1992.

También se prevé que disminuyan las tierras agrícolas en regiones tropicales y subtropicales así como en zonas templadas, llegando a secarse, además, los interiores continentales como Asia Central, la región africana del Sahel y la Gran Planicie de Estados Unidos. Estos cambios pueden provocar, como mínimo, alteraciones en el uso de la tierra y en la provisión de alimentos; pero los efectos indirectos del aumento de las temperaturas van más allá, pudiendo también provocar la expansión de enfermedades tropicales infecciosas, tales como la malaria, que transmiten mosquitos y otros insectos. Es por ello que los efectos devastadores que la alteración en las pautas climáticas puede suponer han llevado incluso a considerarlo como un elemento de potenciales convulsas sociales, tales como las que acontecieron a nivel mundial en el siglo XVII a consecuencia de las malas cosechas.

Si bien cierto grado de calentamiento del planeta es actualmente inevitable, un mayor conocimiento sobre las consecuencias físicas, así como una valoración más precisa de los costes y de los beneficios de adaptación, son elementos que han favorecido la definición y adopción de estrategias orientadas a contener los efectos negativos del cambio climático. Por una parte, las estrategias se centran en la adaptación de los países a las condiciones variables del clima. Por otra, son reseñables las conocidas como acciones de mitigación, orientadas a limitar las emisiones netas de gases con efecto invernadero (GEI). Las limitaciones han de frenar, y con el tiempo invertir, el incremento de concentraciones en la atmósfera. En todo caso, la acción a favor del clima condiciona y se ve condicionada por las políticas y las opciones socioeconómicas que definen las posibilidades de desarrollo, sostenibilidad y equidad a escala internacional.

2. La economía del cambio climático

Las consecuencias económicas del cambio climático y los costes y beneficios de las medidas dirigidas a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero han sido examinadas en un informe, presentado en noviembre de 2006, realizado a instancias del gobierno británico. En el conocido como el Informe Stern (*Stern Review on the Economics of Climate Change*) se han calculado los costes económicos del cambio climático, partiendo de una serie de planteamientos sobre la magnitud de los riesgos. Una primera aproximación a las consecuencias físicas sobre las actividades económicas, la vida humana y el medio ambiente se basa en que, de acuerdo a las tendencias actuales, las temperaturas medias globales aumentarán entre 2 y 3 ºC en los próximos cincuenta años y si las emisiones siguen aumentando, la temperatura de la Tierra aumentaría varios grados más. Las consecuencias estarían muy relacionadas con el agua, debido al aumento del peligro de inundaciones y de suministro de agua, lo que amenazaría aproximadamente al 16,5% de la población mundial. También tendría efectos en el rendimiento de las cosechas, afectando a cientos de millones de personas que perderían su capacidad para producir o adquirir alimentos suficientes, especialmente en África. Al tiempo, de acuerdo a las previsiones, es posible que 200 millones de personas se vean desplazadas hacia mitad de siglo como consecuencia del aumento en el nivel del mar, inundaciones más devastadoras y sequías más intensas. Ahora bien, también es previsible que tales repercusiones no se distribuyan equitativamente, amenazando las posibilidades de los países de menor desarrollo relativo y erigiéndose en un serio obstáculo a la reducción de la pobreza (Stern, 2006).

Frente a las consecuencias monetarias del cambio climático que han sugerido estudios anteriores, un examen más directo de los riesgos lleva a apuntar que los cambios térmicos que se darían de mantenerse los niveles actuales de emisiones, podrían suponer un calentamiento superior a 2-3 ºC para finales del presente siglo, aumentando la gama de consecuencias previstas. Con un calentamiento de 5-6 ºC, posibilidad real para el próximo siglo, los modelos actuales han calculado pérdidas medias de 5-10% del PIB mundial, con costes para los países pobres superiores al 10% del PIB. El modelo seguido en el Informe Stern analiza explícitamente los riesgos, añadiendo entre sus supuestos de base los de estudios anteriores, asumiendo además que las tasas de actualización son las apropiadas e incorporando la equidad en la valoración de las consecuencias. A las previsiones de un coste total del cambio climático asociado con las emisiones que sería equivalente a una reducción media mínima del consumo mundial per cápita del 5%, el modelo del Informe Stern incorpora las consecuencias directas sobre el medio ambiente y sobre la salud humana. De esta manera, el consumo se reduciría aún más, entre el 11 y el 14%, siendo la carga del cambio climático mayor en las regiones pobres del mundo.

Teniendo en cuenta todos estos factores adicionales, se estima que el coste total del cambio climático sería equivalente a una reducción del 20% en el consumo per cápita, tanto presente como futuro.

Las posibilidades que sugiere el informe para la reducción de las emisiones de GEI y, por ende de los costes, adoptan cuatro formas diferentes, que varían en función de los sectores y de la combinación de métodos que se utilice: reducciones en la demanda de bienes y servicios intensivos en emisiones, incrementos de eficiencia que pueden generar también ahorro económico, aplicación de medidas relativas a emisiones no energéticas tales como las que intentan evitar la despoblación forestal, y el uso de tecnologías más bajas en emisiones de carbono para fines de alumbrado, calefacción y transporte. Las estimaciones realizadas apuntan a que la estabilización de los GEI supondrá un coste medio aproximado del 1% del PIB global anual para el 2050, cifra que aunque significativa puede asumirse en un contexto de crecimiento y desarrollo sostenibles. Por el contrario, un cambio climático sin impedimentos será una importante amenaza para el crecimiento futuro. Sin embargo, algunos países y sectores tendrán que soportar costes superiores, siendo previsible que se den efectos negativos en la competencia de algunos productos y procesos del comercio internacional. Estos impactos podrían atenuarse e incluso eliminarse a partir de la colaboración entre países o sectores.

El informe enumera además tres elementos esenciales a considerar en la política de mitigación. Un primer elemento de política es la asignación de un precio al carbono, lo que motivará a individuos y compañías a demandar menos bienes y servicios intensivos en la generación carbono y a invertir en alternativas bajas en carbono. El segundo elemento de la política sobre el cambio climático es la política tecnológica. El desarrollo y aplicación de tecnologías bajas en carbono es un factor esencial para lograr las necesarias reducciones en las emisiones. El tercer elemento es la eliminación de barreras al cambio conductual, barreras que pueden impedir la adopción de medidas y entre las que se encuentran la carencia de información segura, así como la inercia conductual y organizativa; la formación de la población es un elemento clave para mantener futuras medidas de política y la puesta en marcha de un amplio debate público a escala internacional contribuirá a la adopción de medidas firmes de política.

En suma, a medio y largo plazo, los gobiernos deberán proporcionar el marco de políticas que permita una eficaz adaptación de los individuos y las compañías al cambio climático. Los ámbitos clave sobre los que actuar serían cuatro: una información climática de alta calidad, la planificación de inversiones en edificios e infraestructuras en los que se tenga en cuenta el cambio climático, la introducción de una política a largo plazo relativa a bienes públicos sensibles al clima y la necesidad de mecanismos de seguridad financiera para el sector social más pobre. En todo caso, el reto de la adaptación será particularmente agudo en los países en desarrollo, cuya mayor vulnerabilidad y pobreza limitarán la capacidad de acción.

3. La respuesta internacional al cambio climático

El problema del cambio climático se hizo presente en la agenda internacional a partir de la Conferencia de Estocolmo, en 1972. En 1988 se constituyó un grupo internacional de expertos en el Panel sobre Cambio Climático (IPCC), habida cuenta de la necesidad de contar con asesoramiento científico permanente sobre esta materia. El primer informe del IPCC, en 1990, contribuyó a inspirar las conversaciones intergubernamentales que culminaron con la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático en 1992 (UN, 1992). El resultado de esa convención, conocida como la Cumbre de Río de Janeiro, entró en vigor en 1994 con la ratificación de 189 países más la UE. El compromiso consistía en luchar contra el aumento del efecto invernadero, habiéndose fijado el objetivo principal de estabilizar las concentraciones atmosféricas de los gases que lo generan: dióxido de carbono (CO_2), metano, óxido nitroso, hidrofluorocarbono, perfluorocarbono y sulfuro hexafluoruro.

El segundo informe del IPCC, que se publicó en 1996, sirvió de base para las negociaciones sobre el Protocolo de Kioto. Desde el año 1995, se vienen celebrando anualmente las denominadas Conferencias de las Partes, habiendo sido en la III Conferencia, celebrada en Kioto (Japón) en el año 1997, donde se adoptara el Protocolo que con el mismo nombre de esa ciudad intentaba constituirse en la respuesta institucional al problema del cambio climático. Ante la preocupación de la comunidad internacional acerca de los efectos perniciosos que genera la emisión de GEI, fueron principalmente los países de la OCDE los que asumieron la necesidad de abatir de forma conjunta las emisiones de CO_2 (Rubio de Urquía, 2005). La condición de ratificación del Protocolo de Kioto por 55 Partes de la Convención, que sean representativas de al menos el 55% de las emisiones

totales, condujo a que sólo recientemente, en 2005, y tras un período de diez años de negociaciones, entrara en vigor el Protocolo tras la ratificación de Rusia (que representa el 17,4% de las emisiones) y a pesar de la persistente negativa de Estados Unidos. El Protocolo de Kioto implica que los países desarrollados deben alcanzar una reducción mundial del 5,2% entre los años 2008 y 2012 frente a las emisiones de 1990 (1), lo que supone que tanto las instalaciones industriales (causantes del 30-40% de las emisiones) como el transporte y el sector doméstico, han de reducir su contribución a la contaminación atmosférica (UN, 1998).

La literatura económica sobre el cambio climático ha señalado que un problema crucial que presenta la valoración de las acciones a favor del clima es que el análisis coste-beneficio tiene una serie de dificultades relacionadas con el grado de incertidumbre que supone el largo horizonte en el que se reflejarán los efectos de las acciones. El escenario es de muy largo plazo, por lo que resulta igualmente complicado realizar un análisis de eficiencia en ausencia de una función de bienestar social, con ganadores y perdedores en un futuro tan distante (Cline, 2004). Del debate sobre las diferentes formas de mitigar los efectos negativos del cambio climático habría que destacar también el argumento basado en la existencia de diferenciales de eficiencia. Mientras que en los países ricos las acciones de reducción de emisiones están relacionadas con ganancias de eficiencia, el uso de fuentes de energía alternativas y la reducción de la demanda del usuario final, estos mecanismos son difícilmente aceptables para los países en vías de industrialización en los que la demanda de combustible es creciente y las posibilidades de acceso a técnicas más eficientes menores (Cooper, 2000).

Existen dudas razonables acerca de los logros alcanzados al amparo del Protocolo de Kioto, lo que sugiere la consideración a mecanismos alternativos para combatir el cambio climático. Para hacer compatible el objetivo de reducciones y la consideración a los niveles de desarrollo económico de los países, el Protocolo introduce los denominados mecanismos flexibles: el comercio de emisiones, los mecanismos de desarrollo limpio y la ejecución conjunta.

El comercio de emisiones es un régimen de comercio que permite a los países industrializados comprar y vender mutuamente derechos de emisión que han sido previamente asignados a las empresas para cada período, de tres a cinco años; de tal manera que, cuando se supera la cuota de emisión asignada, se verán obligadas a comprar los derechos de otras empresas que ya no los necesitan porque han aplicado medidas de reducción. El precio de los derechos de emisión fluctuará en función de la oferta y de la demanda de derechos, generándose con este mecanismo un mercado de intercambio así como un sistema de incentivos para la reducción del impacto ambiental.

A través de los mecanismos de desarrollo limpio (MDL), las empresas de los países industrializados pueden llevar a cabo inversiones en proyectos limpios, ahorradores de emisiones en países en vías de desarrollo; por ejemplo, en energías renovables o ciclos combinados. Estas inversiones suponen una reducción de la contaminación que realiza la empresa, lo que podrá demostrar a través de un certificado que se le otorga y en el que se especifican el número de unidades de emisiones reducidas. Dicho certificado, conocido con el nombre de ERU, permite intercambiarse por derechos de emisión en su país o en otro de los países en los que opera. Cualquier país puede destinar entre el 6 y el 9% de su objetivo de Kioto a proyectos de desarrollo limpio. Por último, en el caso de la ejecución conjunta, las inversiones se realizan en países de economías de transición, por ejemplo, los de Europa del Este.

Es interesante señalar que la definición de un marco adecuado para la acción colectiva internacional sobre el cambio climático presenta algunas dificultades importantes (Cooper, 2000). La primera es que una reducción efectiva de las emisiones contaminantes requiere alcanzar una solución común. Sin embargo, los grados de responsabilidad en el origen y causa del calentamiento global difieren entre países desarrollados y en desarrollo, lo que ha llevado a plantear que las obligaciones y compromisos estén diferenciados entre ellos. Ahora bien, resulta difícilmente creíble que un grupo de países en solitario pueda reducir la contaminación atmosférica. De hecho, las previsiones del crecimiento de las emisiones de países como China e India indican que serán superiores al correspondiente a la OCDE en 2010 (Cooper, 2006). La segunda dificultad a señalar es que los retornos de las acciones contra el cambio climático se obtendrán en el muy largo plazo mientras que los costes se asumen en el presente político. La tercera está relacionada con la amplia diversidad de fuentes emisoras de GEI existentes y el hecho de que millones de personas se verían afectadas por los cambios en las pautas de conducta que la reducción de emisiones genera.

La implicación de los países en desarrollo en la lucha contra el cambio climático, se planteó en la VII Conferencia de las Partes, celebrada en Marraquech

en noviembre del 2001, habiéndose adoptado acuerdos que permitirán a estos países hacer frente también a las consecuencias del cambio climático, al mismo tiempo que minimizar los potenciales efectos negativos derivados de las medidas tomadas por los países industrializados. Con este fin se crearon tres fondos: el Fondo Especial para el Cambio Climático, el Fondo de Países Menos Adelantados y el Fondo de Adaptación para financiar proyectos que ayuden a los países más pobres a adaptarse a las consecuencias del cambio climático, como inundaciones y sequías.

El Protocolo de Kioto fue reforzado jurídicamente en la XI Conferencia de las Partes celebrada en Montreal a finales del año 2005, en la que se adoptó formalmente los mecanismos de flexibilidad y la implementación de un sistema de observación. En esta XI COP se reúnen por vez primera las Partes del Protocolo de Kioto planteando las discusiones sobre el futuro régimen posterior al 2012, fecha en que terminan las medidas fijadas en el Protocolo. El Protocolo de Kioto no ha sido ratificado ni por Australia ni por Estados Unidos que, a su vez, han promovido una iniciativa Asia-Pacífico a la que se han unido otros países como China, Japón, India y Corea del Sur con el objetivo de desarrollar nuevas tecnologías aptas para la reducción de las emisiones.

Para lograr el cumplimiento de los objetivos de reducción, los impuestos se perfilan como uno de los instrumentos preferibles: proporcionan incentivos a reducir las emisiones y también recaudación para los gobiernos. Las cuotas de emisión, por otra parte, podrían conducir a una reasignación de las emisiones pero no tiene el mismo efecto redistributivo que los impuestos. La asignación de cuotas siguiendo el criterio de población podría suponer que fueran mayores en países de menor renta, como China e India, mientras que un impuesto sobre el carbono se distribuiría de forma proporcional a la fortaleza económica y la capacidad de pagarlo. Al tiempo, los recursos que se obtienen por la vía impositiva en el contexto internacional podría contribuir a financiar objetivos de desarrollo y el aspecto distributivo estaría garantizado en tanto que los países más ricos pagarían la mayoría del impuesto (Sandmo, 2004). Hay distintos modelos que discuten cuál sería el tipo de impuesto más apropiado, y sugieren que, ante diferenciales de eficiencia, podrían obtenerse mayores reducciones de la contaminación mediante la vía impositiva que a través de mecanismos alternativos. También quedan por dilucidar aspectos relacionados con las formas de recaudación y gestión de tales impuestos en el contexto internacional.

4. La XII Conferencia de las Partes (Nairobi, 2006)

El pasado mes de noviembre de 2006 se ha celebrado la XII Conferencia de las Partes en Nairobi, ciudad que también ha acogido la segunda reunión de las Partes del Protocolo de Kioto. Uno de los temas centrales ha sido la situación de los países en desarrollo y su adaptación al calentamiento global, especialmente de África, habiéndose centrado las negociaciones en tres grandes temas: la captura y almacenamiento de carbono como proyecto de MDL, los proyectos de cambio de biomasa no renovable a renovable y la distribución regional de proyectos MDL (UNEP, 2006).

Algunos de los acuerdos más relevantes a los que se ha llegado en esta conferencia son los siguientes:

— En primer lugar, se han adoptado acuerdos sobre las reglas fundamentales que van a regular el funcionamiento del Fondo de Adaptación, cuya puesta en marcha se prevé para el año 2007 con una dotación de alrededor de 300 millones de euros, por lo que es importante clarificar los criterios que se van a seguir y aplicar para la financiación de proyectos. También se definieron las normas relativas al Fondo Especial para el Cambio Climático que financia en los países en desarrollo proyectos relacionados con la adaptación, la transferencia de tecnología, la mitigación del cambio climático y la diversificación económica en los países cuyos ingresos dependen en gran medida de los combustibles fósiles.

— En segundo lugar, destacan otros acuerdos como la aprobación de una decisión sobre los mecanismos de desarrollo limpio que tiene por objetivo la equidad. La cuestión equitativa radica en la distribución geográfica de los proyectos que realizan los países desarrollados, de tal manera que se amplíen los beneficiarios, sobre todo del continente africano.

— En tercer lugar, se aprobó el Marco de Nairobi, que es un plan para ayudar a los países en desarrollo, especialmente de África, a incorporar en sus políticas de desarrollo medidas de adaptación al cambio climático y fomentar su participación en el mecanismo para un desarrollo limpio (2).

— En cuarto lugar, también se aprobó la necesidad de realizar un análisis más profundo y minucioso que permita reconsiderar en futuras reuniones la llamada *propuesta rusa*, en la que se sugiere que los países no incluidos en el Anexo I del Protocolo de Kioto —los obligados a reducir las emisiones— puedan adquirir compromisos voluntarios para disminuir sus emisiones de GEI.

Por otro lado, la segunda conferencia de las Partes de Kioto adoptó reglas de procedimientos para la rendición de cuentas sobre el cumplimiento de los objetivos de reducción de emisiones de gases a través del Comité de Cumplimiento, cuyo reglamento fue también aprobado, dotándole de operatividad. Al tiempo, se estableció la necesidad de llevar a cabo la revisión del Protocolo de Kioto para el año 2008, habiéndose acordado un plan de trabajo en el que los países desarrollados estudien nuevos compromisos de reducción de emisiones a partir de 2012, fecha en la que concluye el pacto actual. En este sentido, se ha avanzado desde una perspectiva colectiva al considerar que el umbral máximo tolerable de calentamiento es de dos grados y que el esfuerzo de reducción mundial de emisiones con efecto de invernadero sea del 50% desde ahora hasta el año 2050. Para el logro de este objetivo, un asunto prioritario es el apoyo de economías emergentes como China, India o Brasil. En el texto aprobado se establece que la segunda revisión *no debe prejuzgar qué acciones deben ser decididas por la Conferencia de las Partes y no debe llevar a nuevos compromisos para ninguna parte*, considerando que el nuevo estudio sobre el Protocolo de Kioto debe hacerse según la información científica disponible que estará incluida en el cuarto informe del Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático del próximo año 2007.

5. Conclusiones

La preocupación mundial por el cambio climático, aunque reciente, va en aumento. No obstante, los resultados aún distan de ser tan halagüeños como sería deseable. Particularmente, pese a los compromisos que se han adquirido en el contexto internacional para reducir las emisiones de gases con efecto invernadero, la previsión es que éstas, lejos de contenerse, sigan aumentando. De hecho, se estima que el incremento que experimentará el consumo energético para el año 2025 sea de un 54%. Es más, teniendo en consideración la previsión de un aumento de las temperaturas entre 1 y 5 ºC, algunos informes científicos apuntan que esto podría suponer hacia el año 2080 la desaparición de los inviernos muy fríos, el aumento de las zonas desérticas y la reducción de las cosechas de cultivos básicos.

Las estimaciones presentadas en el informe Stern señalan la necesidad de actuar a nivel global, ya que el cambio climático puede suponer una reducción importante de la actividad económica mundial (pudiendo llegar hasta un 20%) que tendría consecuencias económicas y sociales similares a las derivadas de las dos guerras mundiales y de la Gran Depresión. No obstante, estas estimaciones vienen a señalar que un 1% del producto interior bruto mundial serviría para poder paliar el cambio climático. Este informe fue presentado en la XII Conferencia sobre Cambio Climático celebrada en Nairobi el pasado mes de noviembre, donde, a pesar de haberse alcanzado acuerdos importantes, hay una falta de liderazgo a nivel mundial en las decisiones y en las medidas de futuro que permita hacer frente al imponente reto del calentamiento global. Queda, pues, un lento camino por recorrer para ver alcanzados los objetivos planteados en el Protocolo de Kioto, marco regulador en el que, además, están ausentes algunos de los países que más emisiones generan a nivel mundial.□

NOTAS

(1) En caso de incumplimiento, el Protocolo establece que el país debe reducir en el siguiente período la cantidad incumplida por 1,3 y, además, puede ser sancionado a no acogerse a algunos de los mecanismos que permiten la reducción.

(2) El Marco de Nairobi aglutina el trabajo de varias agencias de Naciones Unidas como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), el Grupo del Banco Mundial, el Banco Africano de Desarrollo y la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.

BIBLIOGRAFÍA

Abbot, C.; Rogers, P. y Sloboda, J. (2006): **Respuestas globales a amenazas globales. Seguridad sostenible para el siglo** *xxi, Documento de Trabajo, núm. 27, Fundación para las Relaciones internacionales y el Diálogo Exterior (FRIDE).*

Cline, W. C. (2004): «Climate change», en Lomborg, B. (ed.), **Global Crises, Global Solutions**, *Cambridge University Press, Cambridge.*

Cooper, R. N. (2000): «International Approaches to Global Climate Change», **World Bank Research Observer**, *15 (2), 145-172.*

— (2006): **The Kyoto Protocol: A Flawed Concept**, *Harvard University.*

Rubio de Urquía, J. (2005): «Las negociaciones internacionales sobre cambio climático», **Información Comercial Española**, *núm. 822, mayo.*

Sandmo, A. (2004): «Environment taxation and revenue for development», in Atkinson, A. B., **New Sources of Development Finance**, *Oxford University Press.*

Stern, N. (2006): **Stern Review on the economics of climate change** *(versión on-line: http://www.hm-treasury.gov.uk/independent_reviews/stern_review_economics_climate_change).*

UN (1992): **Informe de la Conferencia de Naciones Unidas sobre medio ambiente y desarrollo**, *Río de Janeiro, 3-14 de junio, Naciones Unidas.*

— (1998): **Protocolo de Kioto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el cambio climático**, *Naciones Unidas.*

UNEP (2006): «Cambio climático y desarrollo económico», **Nuevo Planeta. La Revista del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente**, *vol. 17, núm. 2, Nairobi.*

RESUMEN

El cambio climático constituye una preocupación global. Sin embargo, los compromisos de reducción de emisiones son insuficientes. Los efectos sobre la vida humana y el medio ambiente y las estimaciones de las consecuencias económicas llevan a reclamar una acción global más intensa.

Palabras clave*: Cambio climático, Reducción de emisiones, Protocolo de Kioto, Conferencia de Nairobi.*

Las migraciones internacionales y el desarrollo

Jaime Atienza (*)
Responsable del programa de Relaciones Económicas Internacionales en el Centro de Estudios sobre América Latina y la Cooperación Internacional de la Fundación Carolina

1. Introducción

Las migraciones internacionales han pasado a ser, en un período de tiempo relativamente corto, uno de los temas cruciales de la agenda internacional política y de desarrollo. No resulta fácil determinar a ciencia cierta por qué es así en este momento, ni si la magnitud y los efectos de las mismas justificarían la preocupación y la atención central reservada a la cuestión en el año 2006. Desde luego, los datos con los que contamos —190 millones de personas residiendo fuera de su lugar de nacimiento, el 3% de la humanidad— nos hablan de cifras importantes, pero en todo caso no superiores, proporcionalmente, a las de la anterior gran etapa migratoria, el período 1850-1910.

¿Nos encontramos entonces ante una moda, o ante la exageración del fenómeno migratorio? No es así. En mi opinión, las migraciones internacionales, y su relación con las dinámicas de desarrollo y subdesarrollo, constituyen uno de los sellos característicos de la actual etapa de la sociedad y de la economía globales.

De modo que, si bien por sus magnitudes las migraciones actuales tienen precedentes en la historia humana, la actual etapa migratoria tiene algunos elementos que avalan la relevancia pública otorgada al tema. Por una parte, vivimos una etapa de un crecimiento económico global que deja al margen a miles de millones de personas, con crecientes desigualdades entre y al interior de los países, y sobresalientes diferenciales de renta en pocos kilómetros de distancia. Por otra, se han producido en las últimas dos décadas notables avances técnicos de particular relevancia en los campos de las comunicaciones y el transporte, sectores que operan como potenciadores de las migraciones.

Por otra parte, la capacidad de comunicación inmediata y a distancia permite el mantenimiento de un contacto permanente y cotidiano que no fue posible en anteriores fases, cuando la emigración era una aventura para toda la vida y que implicaba una casi total desconexión con los lugares y familiares de origen. Y hace posible la conexión económica, que se ha desvelado tan trascendente recientemente, llegando las remesas a constituirse en uno de los flujos financieros más importantes hacia los países en desarrollo.

La generalización de las migraciones —la globalización de las migraciones, en palabras de Alejandro Portes— a todas las regiones del planeta y a un alto número de países constituye un rasgo distintivo de la actual respecto a anteriores etapas migratorias. Ello tiene como consecuencia la

existencia de un creciente número de países y ciudades con sociedades mestizas y en proceso de cambio social, y España es un buen ejemplo. Si en el pasado los Estados Unidos o ciudades como Londres, París o Estambul eran señaladas por su diversidad, hoy son cientos las ciudades en decenas de países las que comparten esa característica.

La evolución hacia sociedades diversas implica significativos costes sociales de adaptación, que en ocasiones son magnificados y planteados como elemento de controversia. Y un último factor ha introducido el tema migratorio en agendas que no le deberían corresponder: la efectiva implicación de unos pocos ciudadanos de origen extranjero en atentados terroristas vinculados a Al Qaeda ha abierto la puerta a la adopción de una aproximación securitaria a una de las grandes cuestiones socioeconómicas de nuestro tiempo.

2. Las migraciones del presente: ocho elementos característicos

Si en el mencionado período 1850-1910 se vivió una primera gran etapa migratoria, desde los años noventa nos encontramos en la segunda mitad de la etapa migratoria que comienza tras la Segunda Guerra Mundial. Veamos ochos elementos característicos de esta fase:

1) *La migración es hoy un fenómeno multicausal*, en que influyen factores de oferta y de demanda, en los países de origen y destino. Desde el lado de los países emisores podemos destacar el estancamiento económico y el deterioro general de las posibilidades de acceder a empleo digno, la desigualdad y la falta de movilidad social, el desamparo ciudadano por la debilidad institucional y por la mala calidad de las democracias, la persistencia de conflictos o la ausencia de las condiciones mínimas de subsistencia. Ello ha provocado un desánimo sobre las posibilidades de puesta en marcha de proyectos nacionales de desarrollo, haciendo de la migración una válvula de escape. Desde el lado de los países receptores, la sobresaliente capacidad de absorción de mano de obra y la existencia de amplios sectores de economía informal o sumergida se han probado factores importantes de atracción.

2) *La migración actual se produce por cauces predominantemente irregulares*: los migrantes con alta cualificación demandados desde los países ricos o los estudiantes son una minoría dentro de las migraciones que suceden en nuestros días. Los canales para la migración en condiciones regulares están muy lejos en las posibilidades que requiere el funcionamiento de las economías receptoras de migración, como de la presión de la oferta de millones de personas que consideran la posibilidad de emigrar o ya lo están intentando.

3) *Las políticas migratorias de control de flujos son cada vez más restrictivas*. Las fronteras Norte-Sur se han convertido en lugares de creciente tensión en las que operan mafias que llevan a su destino a los migrantes a cambio de cuantiosas sumas de dinero y sofisticados sistemas de vigilancia y seguridad. La frontera sur de Estados Unidos y la frontera sur de Europa —el mar Mediterráneo, y más en concreto para el caso de España, las ciudades de Ceuta y Melilla— se han convertido en zonas conflictivas y altamente vigiladas por tierra, mar y aire. Ese reforzamiento del control migratorio es la parte más visible de unas políticas de control de flujos crecientemente restrictivas que no han conseguido frenar sino muy parcialmente la sostenida presión migratoria de los últimos años.

4) *Se han diversificado y* globalizado *las rutas de la migración*. Ello se aplica tanto para las migraciones Sur-Norte como para aquellas otras que se producen entre países considerados del Sur. La migración latinoamericana ha encontrado en el último lustro una nueva ruta hacia el Sur de Europa —y centralmente España—, hace una década un destino marginal en cifras. Por su parte, la emigración de los países del Este de Europa, que tradicionalmente se dirigía al centro del continente, ha llegado en números importantes hasta el Sur, y ha aumentado de manera especial con la constitución de la Europa de los 25. Turquía, y simbólicamente Estambul, se han convertido en la puerta desde Asia Central a Europa. La migración asiática y africana es sobresaliente al interior de sus respectivos continentes y significativa también hacia países ricos.

5) *Los migrantes organizados se están convirtiendo en un sujeto social emergente*. Existen hoy colonias de migrantes articuladas por nacionalidades o identidades culturales en ciudades y países de todo el mundo, que constituyen un núcleo de influencia social sobre la realidad, tanto de sus países de origen como de residencia, y propiciando fuertes vínculos entre sus comunidades, incluso supranacionales, en el exterior. La capacidad de organización de los propios inmigrantes vivió un hito muy destacado en 2006, con motivo de las grandes marchas de los migrantes latinos en Estados Unidos.

6) Se están produciendo *nuevos fenómenos sociales, como el de la existencia de familias transnacionales*, en que los miembros de una misma familia se separan físicamente de manera temporal o incluso prolongada. En el pasado el proyecto migratorio lo era únicamente de la persona o la familia que emprendía el viaje, que se desconectaba en muchos sentidos de su sociedad y entorno originario. Muchos proyectos migratorios hoy son emprendidos por individuos, pero responden a estrategias familiares de vida o supervivencia.

7) Se producen *efectos negativos derivados de la fuga y desperdicio de capacidades*. Se habla de fuga de capacidades (o de cerebros, *brain drain*) para referirse a la marcha de sectores de población con niveles formativos superiores al promedio, o de personas con niveles de formación secundaria o terciaria. Su salida con frecuencia se convierte en un desperdicio —*brain waste*— de sus capacidades, pues es habitual que en las sociedades de llegada no desempeñen puestos acordes a su formación.

8) *La cooperación para el desarrollo está explorando las posibilidades de intervenir en el campo migratorio* para aprovechar las oportunidades que se producen en términos de desarrollo. Se están buscando mecanismos para propiciar la participación de los propios migrantes a través de estructuras organizadas en actuaciones de desarrollo en sus lugares de origen. Por otra parte, se están realizando actuaciones piloto para incentivar un uso más selectivo en términos de desarrollo de las remesas. A un amplio y variado rango de actuaciones se las está englobando dentro de un nuevo concepto que vincula el fenómeno migratorio con la cooperación para el desarrollo: el codesarrollo. Una fórmula que todavía no ha ofrecido resultados consistentes pero dentro de la cual se están poniendo en marcha iniciativas innovadoras y potencialmente importantes.

3. Las remesas como fuente de financiación del desarrollo

Pero un elemento es, desde el punto de vista económico, lo más destacable de esta etapa de las migraciones internacionales: se trata de las remesas, las transferencias que envían millones de migrantes a sus familiares. La migración de este período histórico se beneficia de la existencia de mecanismos financieros eficaces para la transferencia de remesas, habiendo cobrado su llegada una importancia sobresaliente en numerosas economías, alcanzando en algunos países entre el 10 y el 30% del PIB.

La estimación del volumen de remesas llegadas a los países en desarrollo que ofrece el Banco Mundial en su informe *Global Economic Prospects 2006*, es de 166.900 millones de dólares, añadiendo que esa cifra podría ser superior en un 50% o más por las dificultades de contabilización. Ello situaría esa magnitud cerca de los 250.000 millones de dólares, entonces sí, muy por encima de cualquier otro flujo de financiación hacia el mundo en desarrollo.

Un total de 34 países recibieron más de 1.000 millones de dólares en remesas en el año 2004; de ellos, 26 países tuvieron un incremento superior al 30% en el período 2001-2004, dos países triplicaron su recepción de remesas y seis países las duplicaron para el período. Por otra parte, para 36 países la llegada de remesas fue superior a las entradas de capital tanto público como privado.

CUADRO 1

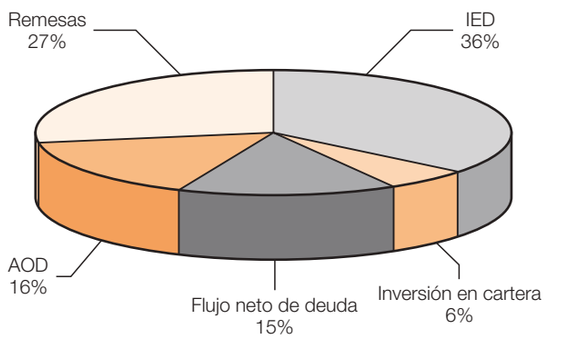
LA LLEGADA DE REMESAS AL MUNDO EN DESARROLLO, 1990-2005

(Miles de millones de dólares)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004e	2005e
Países en desarrollo	31,2	57,8	85,6	96,5	113,4	142,1	160,4	166,9
Ingresos medio bajos	13,9	30,0	42,6	47,4	57,3	72,5	83,5	88,0
Ingresos medio altos	9,1	14,5	0,0	22,3	23,0	27,8	33,0	33,8
Ingresos bajos	8,1	13,3	22,8	26,8	33,1	41,8	43,9	45,0
América Latina y Caribe	5,8	13,4	20,1	24,4	28,1	34,8	40,7	42,4
Asia Meridional	5,6	10,0	17,2	19,2	24,2	31,1	31,4	32,0
Asia del Este y Pacífico	3,3	9,7	16,7	20,1	27,2	35,8	40,9	43,1
Oriente Medio y Norte de África	11,4	13,4	13,2	15,1	15,6	18,6	20,3	21,3
Europa y Asia Central	3,2	8,1	13,4	13,0	13,3	15,1	19,4	19,9
África Subsahariana	1,9	3,2	4,9	4,7	5,2	6,8	7,7	8,1

Fuente: Banco Mundial (2005). e: estimaciones.

GRÁFICO 1
FINANCIACIÓN INTERNACIONAL HACIA EL MUNDO EN DESARROLLO, 2003



Fuente: Banco Mundial: *Global Development Finance*, 2005.

Si comparamos las remesas con otros flujos financieros internacionales, tenemos que en la comparación que establece con las remesas el resto de flujos resultan o bien mucho más bajos aunque estables (la ayuda oficial al desarrollo), equivalentes en cuanto a magnitudes pero mucho más volátiles (la inversión extranjera directa), o más bajos y volátiles (inversión en cartera y otros flujos privados). Pero además, dada la capilaridad de su llegada y los cientos de millones de afectados directos, resultan un flujo muy integrador en términos de desarrollo, lo que hace particularmente interesante siquiera tratar de comprender cuáles son las conductas asociadas a los envíos de remesas.

Pero si en el nivel macro las remesas han cobrado esa trascendencia, la transformación y el papel de las remesas en la escala micro es relevante para millones de familias, sus poblaciones y sus países: 20 países obtienen más del 10% de su PIB de las remesas. Y si se estiman 190 millones de migrantes en el mundo, a los que habría que agregarle aquellos que ya tienen la nacionalidad de sus países de acogida pero siguen comprometidos con apoyar financieramente a sus familias y comunidades de origen, y aquellos otros que, por encontrarse en situación irregular no figuran en las estadísticas oficiales, pero trabajan en el sector informal y también envían remesas, vemos que se trata de una gran red que implica a muchos millones de personas y familias.

Si estimamos que fueran únicamente 150 millones de personas las que envían remesas —una estimación muy prudente— y que en promedio hubiera tres beneficiarios directos de esas remesas, tendríamos una red de 600 millones de personas, el 10% de la población mundial, afectadas de primera mano por el fenómeno de las remesas, 150 millones como enviadores y 450 como receptores. Ello nos puede dar una medida aproximada de la trascendencia real en la vida de cientos de millones de personas de la recepción de remesas.

4. Remesas, pobreza, desigualdad y crecimiento

Los estudios más recientes concluyen que existe una relación positiva entre remesas y reducción de la pobreza. Se trata de un vínculo muy directo, pues traslada a los receptores de remesas —las familias— una mejora considerable en los niveles de ingreso. Una buena parte de las remesas se destinan al consumo familiar, sustituyendo al salario que se obtendría en el país. Así, a menor nivel adquisitivo de la familia receptora de las remesas, y peores condiciones de vida, más positivo será el impacto de mejorar el consumo básico en alimentación, ropa y calzado, y dedicarlo a gastos esenciales para la educación y la salud. Estudios como los de Acosta y otros (2005) destacan de una serie de encuestas de hogar realizadas en la ciudad de Quito, Ecuador, que las familias receptoras de remesas han mejorado principalmente su alimentación. En otro estudio de caso realizado para México, Taylor y otros (2005) concluyen que las remesas constituyen un 15% de los ingresos de los hogares rurales en el país, siendo precisamente el sector rural donde la pobreza es más acusada.

Si nos referimos a la relación entre remesas y desigualdad en la distribución del ingreso, no hay evidencias que permitan concluir una relación positiva entre la llegada de remesas y una reducción de los niveles de desigualdad. Ello se explica por quiénes son los receptores de las remesas. Así, el número de receptores aumenta en los quintiles centrales de la distribución de la renta y es bajo en los extremos. Por ello, aunque los sectores pobres obtiene mejoras más relevantes por la recepción de remesas, el aumento en los ingresos de sectores en mejor situación económica evita una mejora en la distribución.

En cuanto a la relación entre remesas y crecimiento, parecen claros los efectos positivos de la llegada de las remesas sobre el mismo, pero no tanto si contribuyen a un crecimiento de calidad que permita consolidar mejoras y entonces

las remesas operan simplemente como un mayor flujo de caja sin suponer una aportación a la formación de capital.

Por otra parte, parece haber evidencia de que un sector que absorbe abundantes recursos es el de la construcción, con el efecto positivo de las economías de escala que implica, y la consideración contraria por el aumento en el consumo de bienes importados. Contribuye también de manera indirecta a un crecimiento futuro sólido la mejora en términos de capital humano —personas mejor formadas y con una mejor salud por los recursos procedentes de la migración.

Por último, diversos estudios (citados en Banco Mundial 2005) han demostrado que en el pasado se han producido comportamientos *contracíclicos* de las remesas —aumentando el volumen de recursos que llegan al país en momentos de crisis—, reduciendo la vulnerabilidad de la población afectada y por ende de la economía en su conjunto.

5. Las migraciones en la agenda internacional en 2006

Las migraciones y su tratamiento llevan ya un tiempo siendo un asunto importante de las agendas políticas bilaterales de numerosos países. De hecho, la negociación de acuerdos migratorios bilaterales constituye en algunos casos un elemento central de las relaciones bilaterales —véase, por ejemplo, la negociación entre los Estados Unidos y México en la materia—. Sin embargo, no ha sido hasta muy recientemente que la cuestión migratoria ha entrado en la agenda como un tema con fuerte influencia en el ámbito del desarrollo.

Esta es la novedad principal que nos ha traído el año 2006: la consideración de la cuestión de las migraciones en la agenda política multilateral —superando el tradicional bilateralismo de las negociaciones puramente migratorias— y su discusión desde una óptica de desarrollo.

En el año 2004, el secretario general de Naciones Unidas convocó a un grupo de 19 expertos de los cinco continentes para que realizasen un relevante informe sobre las migraciones internacionales, que vio la luz a fines de 2005. Ese relevante informe de la Comisión Mundial sobre Migraciones Internacionales (1) formaba parte de la preparación del Diálogo de Alto Nivel sobre Migración y Desarrollo, que tuvo lugar en el seno de la Asamblea General de la institución, en septiembre de 2006 —inicialmente se trataba de un diálogo sobre *migraciones internacionales*, modificándose posteriormente el foco hacia el tratamiento de la cuestión de las migraciones y el desarrollo.

Dicho encuentro fue el primer gran evento global para tratar la cuestión de las migraciones internacionales y su interrelación con las posibilidades e impactos positivos y negativos sobre el desarrollo. La superación del marco estrictamente bilateral, que era consecuencia de una negociación centrada únicamente en la regulación y gestión de los flujos migratorios, constituye tal vez la más importante novedad habida en 2006 y tendrá consecuencias a partir de 2007. Existen conocidas reticencias por parte de gobiernos que son importantes receptores de migración a establecer un diálogo global que pueda aproximarse a la realización de acuerdos concretos, pero ello no ha impedido los primeros pasos dados en este año.

El diálogo político sobre el tema había estado, así pues, hasta la fecha circunscrito a negociaciones bilaterales. Con una perspectiva opuesta desde cada parte implicada: evitar la entrada irregular y primar la migración regular y calificada, por parte de los países receptores. Y reclamar el máximo posible de derechos —o un mínimo respeto a los derechos humanos de sus migrantes—, por el lado de sus países de origen. El panorama abierto en el diálogo de alto nivel plantea la necesidad de abordar las causas de la migración y de establecer estrategias para maximizar los impactos positivos en términos de desarrollo que de las mismas se derivan.

El diálogo de alto nivel tuvo como resultado tangible la apertura de un foro mundial permanente de diálogo sobre migraciones y desarrollo, cuyo primer hito será la celebración de una reunión de alto nivel en Bélgica, en julio de 2007. El objetivo de ese foro será avanzar hacia la realización de acuerdos concretos tras el avance en los aspectos conceptuales habidos en el proceso preparatorio y en el mismo encuentro de septiembre de 2006.

Entre los asuntos tratados en el diálogo (2), se respaldó la inclusión de la migración internacional en las agendas locales y globales de desarrollo, se destacó la trascendencia de la creación de empleo en los países de origen, se planteó la necesidad de establecer mecanismos para maximizar los impactos positivos de las remesas, se alertó del notable riesgo para numerosos países de confundir la migración internacional con una estrategia de desarrollo y caer así en políticas rentistas y en una dependencia excesiva de los migrantes y sus envíos de dinero.

Igualmente, se expuso la gravedad que la pérdida de talento supone para numerosas sociedades, en particular cuando afecta a sectores clave del desarrollo social básico como la salud y la educación, planteándose la necesidad de establecer códigos para la protección de esos sectores o incluso medidas de compensación. Se trató la necesidad de acomodar más adecuadamente las políticas de migración regular y contratación en origen a las necesidades de trabajo en los países receptores de la migración, para facilitar los cauces para una migración segura y evitar que ese desajuste incentive la migración irregular. Por último, se debatió sobre la necesidad e importancia del tratamiento de las migraciones tanto a escala multilateral como regional, superando el tratamiento estrictamente bilateral dominante hasta la fecha.

En el ámbito regional la cuestión de las migraciones internacionales ha gozado de una particular trascendencia en 2006. La Cumbre Iberoamericana de jefes de Estado y de Gobierno, celebrada en Montevideo en otoño, centró sus trabajos en el tratamiento de la cuestión migratoria y en su relación con la agenda de desarrollo. La declaración final de dicho encuentro (3) planteaba algunos acuerdos iniciales y el establecimiento de un proceso de trabajo permanente, que tendrá su primer hito en la celebración de un Foro Iberoamericano sobre el tema en Ecuador en 2008. Se plantearon para su consideración la adopción de medidas políticas en los campos de la creación de condiciones favorables para el retorno de los migrantes, el compromiso de acometer campañas y medidas de sensibilización sobre los efectos positivos de la migración en las sociedades de llegada, para favorecer una buena integración de los ciudadanos llegados, así como en contra del racismo y la xenofobia.

Asimismo, se trató la necesidad de considerar medidas para facilitar la reunificación familiar, otras de apoyo al establecimiento de vínculos entre nacionales emigrados en terceros países, y encaminadas a la protección de los derechos humanos de los migrantes, en especial a los niños y otros sectores especialmente vulnerables. Se acordó fortalecer en el ámbito iberoamericano el diálogo interregional, y promover la firma de acuerdos bilaterales o regionales con criterios de gobernabilidad para contribuir a una gestión ordenada de los flujos, que también priorice acuerdos para la promoción de la migración temporal. Se buscará el fomento de medidas para facilitar y reducir el coste de las transferencias de remesas y, muy importante, incorporar los aspectos migratorios a las agendas internacionales del comercio, el desarrollo humano, el medio ambiente y la cooperación internacional para el desarrollo.

Por su parte, este ha sido también un año importante en lo relativo al tratamiento de las migraciones para la Unión Europea y en su relación con terceros países. En el Consejo Europeo de Bruselas de diciembre de 2006 se estableció el acuerdo de llegar a una política migratoria común que incluyese las dimensiones tradicionales del control fronterizo y las entradas legales, pero también se incluyó la cooperación en el ámbito de migraciones y desarrollo, las políticas de integración social de los inmigrantes en la Europa de los 25 —de los 27 desde enero de 2007— y las políticas de apoyo al retorno asistido de los migrantes a sus lugares de origen. Todas las políticas recibieron una importante dotación presupuestaria, incluyendo un 3% de los recursos del Fondo Europeo de Desarrollo para políticas de cooperación en materia de migraciones y desarrollo, y un programa piloto dotado con 40 millones de euros en la materia para el año 2007. La UE enviará misiones específicas en 2007 a los países africanos más significativos en la materia para acordar políticas comunes en ese ámbito.

La Unión Europea asumió plenamente los contenidos del diálogo de alto nivel de Naciones Unidas y hace suya la organización, a cargo de Bélgica, del foro mundial sobre las migraciones ya mencionado. Antes, a lo largo del año, la UE había desarrollado el diálogo con diversas regiones, destacando la conferencia intergubernamental de Rabat con los países del norte de África sobre migraciones y desarrollo, celebrada en el mes de julio y la reunión entre los países de la Unión Europea y la Unión Africana para tratar el tema de la gestión de los flujos migratorios.

Merece una mención también la dedicación que al tema de las migraciones se ha dedicado desde los espacios globales de la sociedad civil. En junio de 2006 se celebró en Rivas-Vaciamadrid el II Foro Social Mundial de las Migraciones, posiblemente el espacio social y de debate más importante a escala mundial desde las organizaciones y movimientos de la sociedad civil. La celebración de este capítulo sectorial del Foro Social Mundial es también, desde otra perspectiva, una muestra de la relevancia alcanzada por la cuestión de las migraciones internacionales y el desarrollo.

6. Consideraciones finales

El año 2006 ha constituido un momento en que se ha puesto de manifiesto la gran importancia

de las migraciones internacionales en el actual momento de la historia humana y su vínculo con aspectos esenciales de las dinámicas de desarrollo. Se han considerado y debatido al mayor nivel posible las causas de la migración, fundamentadas en los desequilibrios que en el campo del desarrollo vivimos hoy en día. Se ha tomado conciencia del gran aporte que suponen las remesas, pero también del riesgo de considerar la migración como tal como una estrategia alternativa de desarrollo, abandonando la vocación de transformación tan necesaria en los países de origen de los migrantes, para que la migración sea una opción más libre y menos forzada por las circunstancias.

Las oportunidades que se abren para propiciar mejoras en términos de desarrollo han sido tratadas y se han abierto en los últimos años experiencias piloto en el campo de las políticas públicas y también de la cooperación para el desarrollo para tratar de aprovecharlas.

Pero tal vez lo más trascendente ocurrido en el año 2006 en el campo de las migraciones internacionales tenga un marcado tinte político. La apertura de diálogos multilaterales, que implican la superación de un tratamiento estrictamente bilateral del tema supone un gran avance y posiblemente un salto obligado para que las instituciones y las políticas se adapten a una realidad crecientemente compleja. Igualmente, el vínculo de la agenda de las migraciones con la agenda global del desarrollo sitúa el tema en el lugar que le corresponde, pues su interrelación con políticas comerciales, financieras, ambientales o con la gobernabilidad global y local es cada vez más manifiesta.

Merece la pena por último mencionar, de nuevo, un hecho de gran relevancia política ocurrido en 2006: la organización y movilización de millones de migrantes latinos en los Estados Unidos, exponiendo sus reivindicaciones y visibilizando la importancia y el deseo de participación social de una comunidad. Un acto de alto valor simbólico y de futuro, dado que las comunidades migrantes han vivido tradicionalmente en una relativa invisibilidad y lejos de las reivindicaciones políticas y sociales, por ser y sentirse ciudadanos de segunda. La aparición y adopción de una voz pública puede estarnos anunciando un proceso en que los migrantes pasen a ser parte más activa de la sociedad, mejorando su integración y la comprensión por el conjunto de la sociedad de los importantes cambios sociales en curso.□

NOTAS

(*) Cualquier comentario puede remitirse a: Jaime.atienza@fundacioncarolina.es.

(1) www.gcim.org.

(2) Ver **Resumen del diálogo de alto nivel sobre la migración internacional y el desarrollo**, *Documento de distribución general de la Asamblea de Naciones Unidas de fecha 13 de octubre de 2006. Este y otros documentos relativos al diálogo pueden consultarse en www.esa.un.org/migration.*

(3) La declaración final de la Cumbre de Montevideo puede encontrarse en www.ciberamérica.com.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, A.; López, S. y Villamar, D. (2005): «Las remesas y su aporte para la economía ecuatoriana», en Herrera y otros, **La migración ecuatoriana. Transnacionalismo, redes e identidades**, *Quito, FLACSO/Plan Migración, Comunicación y Desarrollo.*

Banco Mundial (2005): **Global Economic Prospects 2006: economic implications of remittances and migration**, *Washington DC, The World Bank.*

— (2005b): **Global Development Finance 2005**, *en www.worldbank.org.*

Declaración final de la XV Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, *Montevideo, noviembre de 2006, en www.ciberamerica.org.*

Global Commission on International Migration (2005): **Migration in an interconnected world: New directions for action**, *en www.gcim.org.*

OCDE (varios años): **Trends in International Migration (SOPEMI)**, *OCDE, París.*

ONU, DAES (2005): **Trends in Total Migration Stock, 1965-2005**, *División de Población, Nueva York.*

RESUMEN

La emigración ha pasado a constituir un elemento central de la agenda internacional. En septiembre de 2006 Naciones Unidas decidió crear un diálogo de alto nivel sobre el tema; la Cumbre Iberoamericana, celebrada en Montevideo, aprobó una declaración sobre las migraciones, y el Consejo Europeo de diciembre igualmente decidió debatir este aspecto. Todo ello revela que la gestión de las migraciones durante el año 2006 adquirió un nuevo rango, de naturaleza crecientemente multilateral. Al tiempo, diversos países han introducido modificaciones en sus políticas migratorias para hacer frente a un flujo creciente de emigrantes; y los analistas tratan de investigar las causas y los impactos de este flujo internacional de personas. El presente artículo hace un balance de este conjunto de elementos acaecidos durante el año del que se pretende dar cuenta.

Palabras clave*: Emigración, Desarrollo, Pobreza, Economía internacional.*

Servicio a Instituciones BBVA

BBVA

Durante 150 años, haciendo realidad todos sus proyectos, adelante.

Adelante es crear nuevos servicios y comodidades para todos.

Es innovar y proporcionar herramientas que faciliten la gestión de las Instituciones Privadas.

Adelante es construir el futuro de nuestra Sociedad.





Desde hace 150 años, BBVA colabora con las Instituciones Privadas para hacer realidad sus proyectos. En BBVA apoyamos las iniciativas de nuestros clientes, les acompañamos y asesoramos en todas las fases del proyecto y diseñamos la solución más adecuada a las necesidades de cada institución.

En BBVA hemos multiplicado nuestra fortaleza y capacidad para conseguir el principal objetivo: Proporcionar a nuestros clientes soluciones a medida.

En BBVA los proyectos de su Institución son los nuestros.

- **Financiación**
  - Renting equipos y automóviles
  - Leasing
- **Operaciones de Tesorería**
  - Fondos de Inversión
  - Pagarés BBVA
  - Depósitos estructurados
- **Gobernalia**
  - Portales y páginas web
  - Periódicos digitales
  - Formación on-line
- **Banca Electrónica**
  - Realización de transferencias
  - Pago de nóminas, recibos
- **Anticipo de Ingresos**
  - Subvenciones
  - Fondos U.E.
- **Asesoramiento en la U.E.**
- **Tarjetas de crédito**
- **Seguros**

Soluciones a medida para cada institución.

www.bbva.es

150 años

adelante.

El comercio exterior de España en el contexto del comercio mundial

Vicente Donoso
Universidad Complutense de Madrid

Víctor Martín
Universidad Rey Juan Carlos

1. Introducción

Un análisis, incluso superficial, de la cuenta corriente de España muestra que, desde 1961, para no remontarse más atrás, los saldos de las grandes partidas que la configuran presentan un signo absolutamente estable. Así, arrojan un resultado permanentemente negativo la balanza comercial y la balanza de rentas internacionales; y un resultado permanentemente positivo, la balanza de servicios (en particular, gracias a la aportación del turismo) y la balanza de transferencias, donde, con el paso del tiempo, la aportación neta ha pasado a depender de las transferencias de capital, ya que las corrientes, por efecto de la reducción de las aportaciones comunitarias y del incremento de los envíos de los inmigrantes, viene registrando déficit en los últimos años. Dependiendo del nivel de cada uno de estos saldos, el balance de la cuenta corriente oscila entre saldos negativos (en 28 años) y positivos (en 18 años).

La citada regularidad de los signos facilita el análisis de los factores económicos que impulsan la capacidad o necesidad de financiación de la economía española. Como se verá en las páginas que siguen, resulta indudable que, año tras año, el resultado final está gobernado en su mayor parte por el saldo permanentemente adverso, y en años recientes en creciente deterioro, de la balanza comercial de bienes. Por tanto, el presente trabajo se va a centrar en analizar la evolución del saldo comercial de España, con particular acento en 2006, a través de los siguientes apartados: en el apartado segundo se estudiarán las principales magnitudes y características de los flujos de exportación e importación de mercancías; en el tercero se centra la atención en el análisis del saldo comercial y de sus posibles causas; en el cuarto, se compendian algunas políticas que pueden ayudar a mejorar los resultados comerciales de España, y finalmente, el trabajo se cierra con un apartado de conclusiones.

2. Evolución de las principales magnitudes

Entre enero y octubre del año 2006, las exportaciones españolas de mercancías alcanzaron los 140.237 millones de euros lo cual supone un crecimiento respecto del mismo período del año 2005 de un 10,4%, muy superior a la alcanzada en los cinco años previos (cuadro 1). Los precios de las exportaciones por su parte han experimentado un crecimiento del 5%, por lo que el crecimiento real de las exportaciones se sitúa en un 5,1%.

CUADRO 1

PRINCIPALES MAGNITUDES DEL COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo		Tasa de cobertura (%)	Tasa de apertura (%)
	Millones euros	tva	Millones euros	tva	Millones euros	tva		
1995	69.962,2	—	87.142,3	—	-17.180,1	—	80,3	35,1
1996	78.212,1	11,8	94.179,5	8,1	-15.967,4	-7,1	83,0	36,4
1997	93.419,4	19,4	109.468,7	16,2	-16.049,3	0,5	85,3	40,3
1998	99.849,5	6,9	122.856,1	12,2	-23.006,7	43,3	81,3	41,3
1999	104.788,6	4,9	139.093,7	13,2	-34.305,1	49,1	75,3	42,1
2000	124.177,3	18,5	169.468,1	21,8	-45.290,8	32,0	73,3	46,6
2001	129.771,0	4,5	173.210,1	2,2	-43.439,1	-4,1	74,9	44,5
2002	133.267,7	2,7	175.267,9	1,2	-42.000,2	-3,3	76,0	42,3
2003	138.119,0	3,6	185.113,7	5,6	-46.994,6	11,9	74,6	41,3
2004	146.924,7	6,4	208.410,7	12,6	-61.486,0	30,8	70,5	42,3
2005	155.004,7	5,5	232.954,5	11,8	-77.949,7	26,8	66,5	42,8
2006	140.237,1	10,4	214.754,0	12,6	-74.516,9	17,1	65,3	44,3

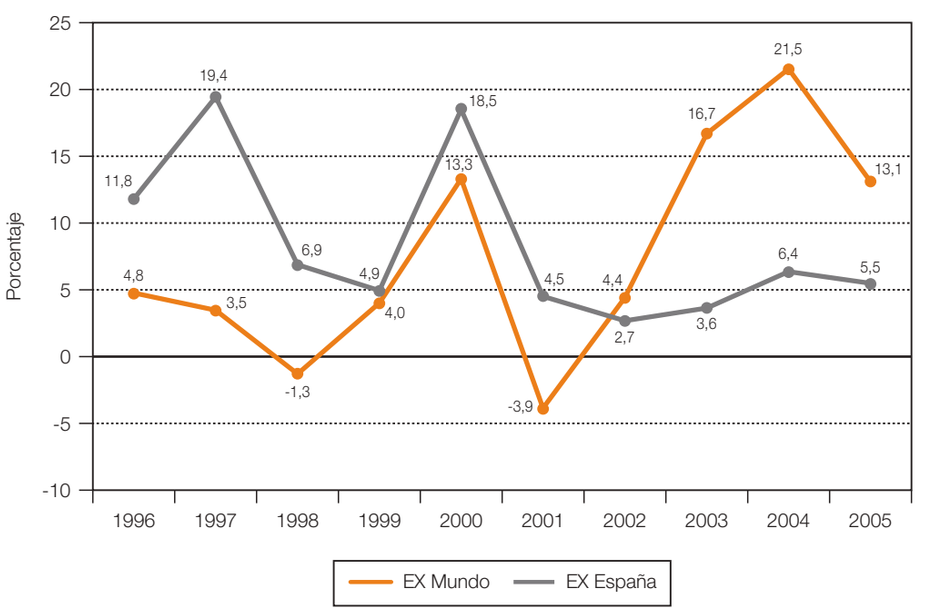
Notas: tva = tasa de variación anual. Los datos de 2006 corresponden a los diez primeros meses del año.
Fuente: DataComex, Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

Como puede apreciarse en el gráfico 1, las ventas españolas hacia el exterior han mantenido unas tasas de crecimiento durante el período 1996-2001 elevadas, si bien presentan un bajo dinamismo desde al año 2002 en comparación con el comercio mundial.

Las importaciones alcanzaron los 214.754 millones de euros durante los diez primeros meses del

GRÁFICO 1

TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS MUNDIALES Y ESPAÑOLAS



Fuente: Elaboración propia a partir de OMC y DataComex (Ministerio de Industria Comercio y Turismo).

2006, con una tasa de crecimiento interanual del 12,6%. Los precios de las importaciones crecieron durante el período señalado un 3,9%, por lo que el crecimiento real de las compras se sitúa en el 8,3%. Como consecuencia, el déficit comercial se sitúa en los 74.517 millones de euros con un incremento respecto de los meses de enero a octubre de 2005 del 17,1%.

La tasa de cobertura por su parte continúa descendiendo. Como puede observarse (cuadro 1) entre 1995 y 2006 dicha tasa se ha visto reducida en 15 puntos porcentuales, situándose en torno al 65% durante los diez primeros meses del 2006. Por último, la tasa de apertura comercial en el año 2006 es del 44,3%.

2.1. Análisis sectorial

En el año 2006 se mantiene la estructura sectorial de las exportaciones españolas de los últimos años, en donde prácticamente dos terceras partes de las ventas hacia el exterior se concentra en tres sectores (cuadro 2): las semimanufacturas (25,2%), los bienes de equipo (21,8%) y el automóvil (18,9%). Las exportaciones de estos sectores se concentran principalmente en la Unión Europea, sobre todo en el caso de los automóviles, en el que el 82% de las ventas tienen como destino dicha zona geográfica. Las semimanufacturas y los bienes de equipo siguen siendo los sectores que más contribuyen al crecimiento de las exportaciones totales, con una aportación de 3,2 y 3,1 puntos, respectivamente.

El sector de semimanufacturas aparece como el principal sector exportador, con un peso relativo que se ha visto incrementado en la última década en casi cinco puntos porcentuales, pasando de ser el sector en el tercer puesto al primero en términos de peso relativo. Las exportaciones de bienes de equipo mantienen su peso relativo cercano al 22%, en donde resalta la importancia del material de transporte, con una aportación al crecimiento de 2,1 puntos en 2006. Por su parte, el sector del automóvil ha visto reducido su peso relativo en el total de exportaciones en la última década en 3,5 puntos porcentuales. Cabe destacar por último el elevado dinamismo de las exportaciones de productos energéticos (20,6%), si bien sólo contribuyen con un punto al crecimiento total de las exportaciones dado su bajo peso relativo (4,7%).

En el caso de las importaciones, y al igual que ocurre con las exportaciones, se mantiene la estructura sectorial de los últimos años. Los dos sectores con mayor peso relativo son los bienes de equipo (23%) y las semimanufacturas (21%), seguidos por el sector de productos energéticos (16%), cuyo peso relativo se ha visto incrementado notablemente en la última década. Como consecuencia de este hecho y gracias a su elevado dinamismo, fruto en parte de las continuas subidas en el precio del barril de crudo, las compras de productos energéticos son las que más contribuyen al crecimiento total de las importaciones con una aportación en los diez primeros meses de 2006 de 4,6 puntos. A su vez las semimanufacturas y

CUADRO 2

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS

Sector	2000				2006 (enero-octubre)			
	Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones	
	%	tva	%	tva	%	tva	%	tva
Alimentos	13,7	10,9	9,1	6,4	13,4	6,6	8,3	2,0
Productos energéticos	3,7	99,1	12,1	105,4	4,7	20,6	16,0	28,9
Materias primas	2,0	26,4	3,3	22,7	2,0	17,8	3,6	28,2
Semimanufacturas	21,7	23,2	20,1	18,1	25,2	12,6	20,9	12,1
Bienes de equipo	21,8	14,2	26,5	15,4	21,8	14,1	23,2	8,1
Sector automóvil	21,8	17,4	15,8	12,7	18,9	2,9	14,7	8,3
Bienes de consumo duradero	3,5	12,2	2,8	19,0	3,3	14,9	3,0	13,0
Manufacturas de consumo	10,2	14,3	9,3	15,0	8,7	6,0	9,8	13,7
Otras mercancías	1,7	26,3	0,9	121,8	1,9	33,7	0,6	0,7
Total	**100,0**	**18,5**	**100,0**	**21,8**	**100,0**	**10,4**	**100,0**	**12,6**

Notas: % = porcentaje sobre el total de exportaciones o importaciones de mercancías, tva = tasa de variación anual.
Fuente: DataComex, Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

los bienes de equipo presentan una aportación de 2,5 y 1,9 puntos, respectivamente.

Las compras de bienes de equipo y semimanufacturas proceden principalmente de la UE (66 y 74%, respectivamente) y de Asia (18 y 10%, respectivamente). En el caso de las importaciones de productos energéticos, sólo el 11% proceden de la UE, si bien más de un tercio proceden de África y en torno al 21% de los países asiáticos.

2.2. Análisis por bloques geográficos

Las exportaciones españolas mantienen un elevado grado de concentración geográfica, en donde la UE aparece como el primer socio comercial de España. En los diez primeros meses del 2006 el 71% de las ventas totales tuvieron como destino la UE, con una tasa de crecimiento de casi el 8% respecto del año 2005. Este incremento es similar al experimentado por las ventas a los países de la zona euro y notablemente inferior al de las ventas a los nuevos países miembros (16,9%) que van aumentando levemente su participación en el total de las exportaciones españolas (3,2%).

Francia y Alemania permanecen como principales clientes, ya que a ellos se destinan casi el 30% de las exportaciones totales (19 y 10,9%, respectivamente). En los diez primeros meses de 2006 las exportaciones a estos países crecieron en un 7,3 y 4,8%, respectivamente. Las ventas al resto de principales socios comunitarios se ven también incrementadas, destacando las dirigidas a los Países Bajos, con una tasa de variación del 17,8%.

Las ventas a América Latina, América del Norte y África se muestran bastante dinámicas con tasas de crecimiento del 20,5, 16,4 y 12,3%, respectivamente. Por último, cabe destacar el aumento considerable de las ventas a Rusia, las cuales se han incrementado en torno a un 40% en el año 2006.

Las importaciones, por su parte, muestran un menor grado de concentración en la UE que las exportaciones. En los diez primeros meses del año 2006, el 58% de las importaciones totales tuvo su origen en la UE. Las importaciones procedentes de los nuevos Estados miembros se incrementan notablemente aumentando su participación en el total de las importaciones españolas hasta casi el 3%. Francia y Alemania son el principal origen de las compras exteriores españolas. El 27% del total de importaciones procede de estos dos países, cuyas ventas a España se han incrementado en 2,2 y 7,5%, respectivamente. Del resto de principales proveedores comunitarios, los más dinámicos a nivel de importación en el 2006 fueron Portugal (18,9%), Países Bajos (9,9%), Bélgica (7%) e Italia (5,1%).

CUADRO 3

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS

Zona geográfica	2000				2006 (enero-octubre)			
	Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones	
	%	tva	%	tva	%	tva	%	tva
Europa	78,2	17,7	69,2	16,9	77,8	8,2	65,7	8,9
Unión Europea-25	73,2	16,7	65,0	15,6	70,8	7,9	58,4	7,7
Nuevos Estados miembros	2,6	41,0	1,4	43,4	3,2	16,9	2,7	36,1
Unión Europea-15	70,6	15,9	63,6	15,1	67,7	7,5	55,8	6,6
Zona euro	60,7	16,1	54,3	15,7	57,9	7,8	48,8	7,1
Resto UE-15	9,9	14,8	9,3	12,0	9,8	5,6	6,9	3,3
Países candidatos	2,0	61,4	0,8	19,4	2,4	9,9	1,8	19,1
Resto Europa	3,0	20,7	3,4	48,2	4,6	13,3	5,4	21,2
América del Norte	5,3	31,2	5,6	14,6	4,7	16,4	3,5	7,5
América Latina	5,7	15,4	3,7	31,4	4,8	20,5	4,7	24,8
Resto América	0,4	71,3	0,3	9,0	1,1	253,9	0,9	114,9
Asia	5,8	23,7	13,5	28,0	5,6	12,3	16,8	20,0
África	3,3	7,6	7,3	79,0	4,0	6,2	8,0	19,0
Oceanía	0,4	5,2	0,4	32,0	0,6	3,8	0,5	12,6
Sin determinar	0,8	58,6	0,0	316,9	1,2	29,1	0,0	-63,9
Total	**100,0**	**18,5**	**100,0**	**21,8**	**100,0**	**10,4**	**100,0**	**12,6**

Notas: % = porcentaje sobre el total de exportaciones o importaciones de mercancías, tva = tasa de variación anual.
Fuente: DataComex, Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

CUADRO 4
SALDO COMERCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA (1995-2005)

País	Años de déficit comercial	Observaciones
Alemania	0	
Bélgica	0	
Dinamarca	0	
Finlandia	0	
Holanda	0	
Irlanda	0	
Suecia	0	
Italia	2	Los déficit son muy bajos en porcentaje del PIB
Francia	5	Los déficit son muy bajos en porcentaje del PIB
Austria	10	Los déficit apenas sobrepasan el 1% del PIB
Reino Unido	11	El déficit comercial refleja la gran fortaleza financiera
España	11	Déficit elevados en porcentaje del PIB, especialmente desde 2000
Grecia	11	Déficit muy elevados en porcentaje del PIB, especialmente desde 2000
Portugal	11	Déficit muy elevados en porcentaje del PIB, especialmente desde 2003

Fuente: Elaboración propia con datos de European Comission, 2006; 117-316.

Las importaciones procedentes de Asia mantienen un elevado dinamismo (20% en 2006), con un peso relativo en el total de importaciones españolas que se ha incrementado en más de cinco puntos porcentuales en la última década. Las importaciones procedentes de América Latina y África han experimentado un crecimiento considerable (25 y 19%, respectivamente), con un peso relativo del 4,7 y 8%, respectivamente.

De lo que se ha dicho, se deduce que, en 2006, se han mantenido las características básicas del comercio exterior de España, con una tendencia que aún continúa hacia el empeoramiento del saldo comercial.

3. El problema del déficit comercial

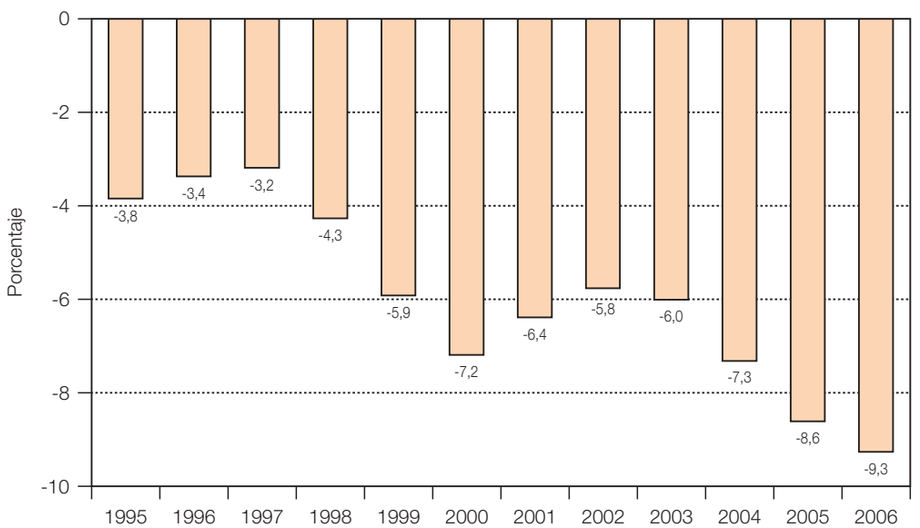
Cuando se analiza la evolución del saldo comercial de España, hay varias notas que llaman la atención. Una primera es su persistente signo negativo, resultado que se repite, sin excepción, desde 1961, y que le confiere un carácter bastante singular en el grupo de socios europeos más desarrollados. Para ilustrar esta afirmación, se puede considerar el período1995-2005. La información muestra (cuadro 4) esa condición un tanto singular del comercio de España, pues el caso de Gran Bretaña puede explicarse en buena parte por su fortaleza mundial en cuanto plaza financiera, lo que deja a España como caso sólo comparable en estos años con los países menos desarrollados del sur.

Una segunda es su elevada cuantía, puesto que, en promedio de los últimos 45 años, estamos hablando de un 5,8% del PIB; un dato ligeramente superior al que se registra en media en los años recogidos en el gráfico 2 (5,6%).

Una tercera característica es la tendencia a agravarse que se observa, con algún altibajo, desde el año 1999, hasta alcanzar en enero-septiembre de 2006 el 9,3% del PIB. Un hecho donde se comprueba la importancia que tienen ciertos factores coyunturales en las oscilaciones del déficit, aunque siempre alrededor de una tendencia bastante elevada en media. Entre estos factores, hay que citar en los últimos años, dos de indudable importancia: la continua tendencia revaluatoria del euro frente al dólar desde comienzos de 2002, lo que, sin duda, agrava el problema de la competencia en precios de la economía española; y la subida del precio de los productos energéticos de importación. Unos datos que impulsan el encarecimiento de los productos de España en los mercados internacionales en unos años en los que cada vez es más evidente la presencia de nuevos competidores con costes bajos como China y otros países asiáticos.

Precisamente este último comentario sirve para introducir una cuarta nota del déficit comercial español, digna de análisis: su concentración en dos categorías muy claras de productos, que aportan entre el 63 y el 70% del déficit total, según los años. Se trata de los productos energéticos, que con un peso en las importaciones de entre el 10 y el 13% son responsables de entre un 33 y un 37% del déficit (cuadro 5), donde destaca, como era de esperar, la aportación particularmente adversa del petróleo; y de los bienes de equipo

GRÁFICO 2
SALDO COMERCIAL EN PORCENTAJE DEL PIB, 1995-2006



Fuente: Elaboración propia a partir INE y DataComex (Ministerio de Industria Comercio y Turismo).

en su conjunto que, representando entre el 22 y el 25% de las compras exteriores, aportan entre un 26 y un 40% del déficit total, siendo especialmente negativa la contribución de equipos de oficina y telecomunicaciones.

Las características de estos sectores indica claramente que, a lo largo de los años, el componente permanente del déficit español se fundamenta en dos tipos de carencias muy notorias, y cuya solución debe provenir de medidas estructurales de largo plazo, como se argumentará más adelante: la carencia de recursos naturales energéticos en cantidad y calidad suficientes y el bajo nivel tecnológico de las producciones de maquinaria y equipo, que remite al escaso desarrollo tecnológico en comparación con el potencial eco-

CUADRO 5
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL SALDO COMERCIAL

	1995		2000		2005		2006	
	Saldo (%)	Imp. (%)	Saldo (%)	Imp. (%)	Saldo (%)	Imp. (%)	Saldo (%)	Imp. (%)
Alimentos	-7,5	13,6	3,3	9,1	0,5	9,2	1,4	8,3
Productos energéticos	-33,8	8,3	-35,0	12,1	-33,3	14,0	-37,2	16,0
Materias primas	-14,4	4,5	-7,1	3,3	-5,7	3,2	-6,7	3,6
Semimanufacturas	-27,9	23,2	-15,6	20,1	-13,4	20,7	-12,7	20,9
Bienes de equipo	-36,5	23,3	-39,6	26,5	-30,2	24,5	-25,9	23,2
Sector automóvil	23,4	13,8	0,5	15,8	-5,4	15,0	-6,6	14,7
Bienes de consumo duradero	-0,9	2,9	-0,8	2,8	-2,7	3,1	-2,4	3,0
Manufacturas de consumo	-7,4	10,0	-6,8	9,3	-11,0	9,6	-11,8	9,8
Otras mercancías	5,2	0,3	1,0	0,9	1,3	0,6	2,0	0,6
Total	-100,0	100,0	-100,0	100,0	-100,0	100,0	-100,0	100,0

Notas: Los datos de 2006 corresponden a los diez primeros meses del año.
Fuente: DataComex, Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

nómico y de bienestar conseguido por España. Sin embargo, empieza a ser preocupante la evolución de algunos otros renglones del comercio español, que pueden convertirse en problemas estructurales. Uno primero se refiere a la adversa trayectoria del sector del automóvil, cuyo conjunto ya arroja un déficit considerable, especialmente fruto del incipiente déficit del renglón, tradicionalmente muy positivo, del comercio de automóviles y motos, y sobre todo de la insuficiente mejora del renglón tradicionalmente deficitario de *partes* y *piezas*; y el segundo grupo de producciones, manufacturas de consumo, que ya es responsable de casi el 12% del déficit total, lo que indica la pérdida de competitividad en rubros muy propios de la industria española: muebles, textil y confección, juguetes; al tiempo que se van estrechando los buenos resultados de otros, como calzado.

Para completar esta apreciación por sectores, conviene dedicar un párrafo al déficit por áreas y países, pues es también una perspectiva reveladora. Una primera constatación es que resulta congruente que España pueda tener un 20% de su déficit total concentrado en los países de la OPEP, lo que es consecuencia de la falta de recursos energéticos. Pero resulta menos aceptable la participación del 21% de Alemania, con una cuota de importaciones del 14%, que contrasta grandemente con Francia, país que representa el 13% de las importaciones españolas, pero cuya contribución al déficit sólo significa un 2%; y aún más preocupante es el caso de Asia, que, con el 16,8% del comercio, aporta el 37,7% del déficit, destacando el acelerado empeoramiento del saldo con China, que, con un 5,3% de cuota de importaciones, representa el 13,5% del déficit total y una cuantía absoluta que lo sitúa ya en segunda posición, detrás de Alemania. Estos datos, referidos a 2006, son muy similares a los registrados en 2005. Una interpretación plausible de estos resultados es que en Alemania se ejemplifican las carencias estructurales tecnológicas de España, y en China, el progresivo deterioro de aquellos sectores cuya ventaja estriba en el precio bajo, en buena parte apoyado en mano de obra abundante y barata, lo que, por otra vía, aboca a España a la misma necesidad de defender estas producciones mediante la *desmaduración* por el progreso técnico y otras características referidas a la diferenciación por medio del *marketing*, que son los instrumentos utilizados por los países de alto nivel tecnológico y comercial, para mantener la competitividad en industrias de productos considerados tradicionales.

4. Políticas para el comercio internacional

Casi cincuenta años de experiencia reciente avalan la idea de que el comercio exterior de España sufre problemas de fondo, verdaderamente estructurales, cuya corrección aún aguarda su momento. A lo largo de estas cinco décadas, donde España ha experimentado un importante proceso de desarrollo moderno (con crecimiento sostenido del PIB por habitante, acompañado de profundos cambios estructurales) se han registrado en la economía española todo tipo de situaciones nacionales e internacionales, con una constante inalterable, un déficit comercial superior en promedio al 5,8% del PIB, como se ha comentado en el apartado anterior. Durante estos años, amortiguar el déficit imparable ha sido asunto de dos tipos de soluciones: uno primero, el éxito en algunos años, de los renglones compensatorios, como las transferencias corrientes y de capital, y, sobre todo, el turismo, que conjuntamente han enjugado un promedio de 4,7 puntos del déficit sobre el PIB; uno segundo, la práctica recurrente de políticas compensatorias, de corto plazo, entre las cuales destacan once devaluaciones/depreciaciones de la peseta, que permitieron amortiguar el diferencial de inflación y de productividad que lastra la competitividad de la exportación española de forma recurrente. El éxito parcial y temporal de estas operaciones ha enmascarado la gravedad de un problema casi tan antiguo como el propio comercio exterior de España, y han orillado la única solución practicable a largo plazo: el progreso técnico, en consonancia con el elevado nivel de renta y desarrollado que el país ha ido adquiriendo.

Plantear bien el problema, para ponerlo al abrigo de burdos malentendidos, requiere tener en cuenta lo siguiente: la economía española, como toda economía de mercado, sufre oscilaciones coyunturales en sus magnitudes básicas de equilibrio. Esto significa que, según el vaivén de la coyuntura, los ajustes/desajustes serán más o menos visibles. En un cálculo simplemente descriptivo, la tendencia a largo plazo del déficit comercial español sería del 5,8% del PIB, con un gradiente de oscilaciones, en torno a esa tendencia que va del 2,5 al 9,5% aproximadamente. Este gradiente está gobernado, fundamentalmente, por aquellas circunstancias coyunturales que mueven a la economía. En concreto, en España, se pueden señalar al menos dos que influyen de forma notable:

a) El mayor crecimiento del producto, como necesidad de la convergencia real en bienestar con los socios de la Unión; un crecimiento dife-

rencial que, como es sabido, se apoya, en medida excesiva, en un crecimiento aún más notorio de la demanda interna, con sus secuelas de inflación y presión sobre la cuenta comercial exterior.

b) El encarecimiento de ciertos productos básicos, muy fundamentalmente los energéticos, que tanto de forma directa, a través del crecimiento notable de su factura, como indirecta, por su efecto sobre los transportes, la electricidad y otros *inputs* fundamentales, lastra los precios y los resultados exteriores.

Este tipo de oscilaciones ha sido enfrentado, con aceptable éxito coyuntural, por las medidas que se han ido adoptando y que han estado compuestas por una variada panoplia de actuaciones.

a) Fomento de actividades compensatorias, como el turismo.

b) Depreciación de la moneda.

c) Aranceles defensivos y otras barreras no arancelarias.

d) Subvenciones de diverso tipo a la exportación.

e) Medidas monetarias y fiscales para contener, en su momento, la demanda.

Todas estas actuaciones, por su propia naturaleza, no han remediado la base del problema: la elevada *tendencia media* al déficit de España. La discusión de este punto entre los especialistas es frecuente que recuerde la tan manida frase de Keynes: *a largo plazo, todos estaremos muertos*; pero, en algún momento, convendrá olvidarse de ella y plantearse en profundidad por qué España es —como se ha argumentado en el apartado anterior— caso bastante especial, por ejemplo, entre los socios desarrollados de la UE-15.

Este planteamiento es tanto más conveniente cuanto que los compromisos en la Unión Europea y en la OMC impiden el recurso a las habituales políticas de corto plazo, consistentes en contener el gasto, en desviarlo hacia las producciones nacionales o en estimular las exportaciones. Por tanto, en el futuro, las políticas deberían plantearse explícitamente cumplir dos condiciones:

a) Ser compatibles con los compromisos europeos y multilaterales.

b) Ofrecer remedio *a largo plazo*, en consonancia con un país del nivel económico de España.

Esto conduce directamente a dos grupos de medidas posibles:

a) Aquellas políticas encaminadas a *fomentar el nivel tecnológico* de las empresas del país. Donde los indicadores serían el incremento del gasto en I+D+i, en capacitación y formación a todos los niveles. El resultado debería producir una elevación en el contenido tecnológico de las exportaciones españolas e incrementar la productividad, lo que permitiría tanto ganar competitividad en calidad como en precio, compensando la tendencia a una mayor inflación, a la revaluación del euro y a la progresiva pérdida de la ventaja salarial con respecto a los países emergentes en el comercio mundial. Este conjunto de actuaciones está especialmente indicado para compensar aquella parte del déficit que procede de una evidente debilidad tecnológica, como es el caso de la importación de todo tipo de bienes de equipo, que es responsable de un entorno del 25% del déficit.

b) Aquellas políticas encaminadas a potenciar los aspectos del *marketing* internacional que hacen más atractivas las ventas exteriores a los consumidores del resto del mundo. Esto requiere implementar aquellas prácticas que diferencien los productos españoles a través del establecimiento de marcas renombradas y de otro conjunto de notas que hacen atractiva la compra: logística, facilidades financieras, servicios pre y postventa... Este tipo de prácticas estratégicas están especialmente indicadas para la promoción exterior sobre todo de bienes de consumo, lo que contribuiría a mejorar los resultados adversos en estos renglones, que representan ya en torno al 16% del déficit total. Es decir que, si en algunas de estas industrias es difícil reducir las importaciones, debido a la competencia en precios bajos por parte de algunos países emergentes (especialmente bien representados por China), se puede compensar el saldo por el incremento de ventas de variedades superiores en mercados exteriores de mayor nivel adquisitivo.

c) A estos dos grandes grupos de actuaciones, para las que se requiere consistencia intertemporal y perseverancia, puesto que su efecto sólo se apreciará a largo plazo, se pueden añadir dos más, que la Administración viene apoyando desde hace unos años y que ayudarán a reforzar las líneas anteriores. Una primera se refiere a aquellas políticas orientadas a la *diversificación de mercados* internacionales. La elevada concentración de las ventas (74%) en la UE-27, que es un caso no infrecuente también en otros socios europeos, es un riesgo evidente por el crecimiento moderado, de mercados maduros, del área, y la excesiva dependencia de su evolución. Por eso, ya desde hace un tiempo, se vienen impulsando planes integrales de desarrollo de mercados alternativos, donde las ventas españolas no están representadas en la proporción que debieran o que sería conveniente. Una segunda se orienta al apoyo decidido a la *internacionalización* de la empresa española, por una doble vía: una, impulsando a las empresas a exportar y a desarrollar

una verdadera mentalidad estratégica en las exportaciones; otra, fomentando la inversión directa internacional, con el convencimiento de que, hoy día, todos los indicios apuntan a que inversión y comercio no son actividades sustitutivas, según se consideraba tradicionalmente, sino complementarias; es decir que, con alta probabilidad, una mayor radicación exterior de las empresas estimulará las exportaciones.

5. Conclusión

La evolución reciente del comercio exterior de España viene a refrendar y a profundizar alguno de sus rasgos más adversos y permanentes. Como en otras magnitudes económicas, se puede distinguir un componente cíclico y un componente estructural en la serie que recoge el saldo comercial. En España, poca duda cabe de la gran importancia de la contribución adversa del ciclo a los resultados, cuando se registran crecimientos elevados de la demanda interna o, al contrario, crecimientos lentos de la demanda mundial, evoluciones que suelen acompañarse de otros datos igualmente negativos, como son la inflación diferencial y, desde 2002 al menos, y durante un tiempo previsiblemente largo, la continua apreciación del euro frente al dólar, que si ayuda a mejorar la factura de compra del petróleo, dificulta las del conjunto de ventas. Esto quiere decir que, cualquier política encaminada a mejorar los resultados exteriores no puede olvidar aquellas actuaciones necesarias para neutralizar los efectos adversos de la *coyuntura*; con el inconveniente de que, como ya se ha notado, la práctica totalidad de las medidas posibles, y que se han usado en el pasado, no están disponibles por los compromisos europeos y multilaterales de España.

Esto hace aún más urgente volverse hacia las actuaciones encaminadas a corregir los *problemas estructurales* que aquejan al comercio de España. Como se ha intentado mostrar, las carencias básicas de España aluden a dos tipos muy claros de factores: la debilidad de la *base tecnológica* en toda su amplitud (de producto, de proceso, de organización, de cualificación de la mano de obra), cuya mejor expresión —aunque desde luego no la única— es el abultado déficit del renglón de maquinaria de toda clase. Y el otro, la debilidad del gran capítulo del *marketing* que permite diferenciar en el mercado los productos, hacerlos más atractivos, más elásticos a los incrementos de renta y, por el contrario, menos elásticos al precio.

Como complemento de estas políticas de largo plazo, directamente orientadas a mejorar la oferta exportadora, deben arbitrarse, como en buena medida se está haciendo ya, otras medidas encaminadas a diferenciar los mercados de exportación y a incrementar el parque de empresas exportadoras, donde la proporción, sobre todo en las pequeñas, por debajo de los cincuenta empleados, sigue siendo muy baja en el contexto de los socios europeos.

Por último, la elevada factura que sigue representando el petróleo tiene dos facetas de naturaleza muy diferente: una es la oscilación de los precios internacionales, frente a la que España sólo es sujeto paciente, y ante la que sólo dispone del arma de muy largo plazo, de explotar fuentes de energía alternativa; otra es el todavía elevado componente de consumo energético por unidad de producto, que debe remediarse mediante la aplicación de mejores tecnologías.□

RESUMEN

El trabajo aborda el análisis reciente de la evolución del comercio exterior de España a través de sus principales magnitudes e indicadores. La relevancia del déficit comercial para la necesidad de financiación de la economía española obliga a estudiar las causas de dicho déficit, tanto por productos como por países. Se comprueba que el problema es de carácter estructural, dada la persistencia de los resultados negativos. Las políticas encaminadas a remediar esta situación tienen que cumplir los dos requisitos de respetar los compromisos multilaterales de España y, al tiempo, enfrentarse con el problema desde una perspectiva estructural y de largo plazo. El progreso tecnológico y la capacitación en marketing internacional de las empresas parecen las respuestas más adecuadas.

Palabras clave*: Exportación, Importación, Déficit comercial, Política comercial, Devaluación, Arancel, Progreso técnico, Marketing internacional.*

La empresa española: de América Latina a Estados Unidos

Fernando Alonso Guinea
Investigador del ICEI, UCM

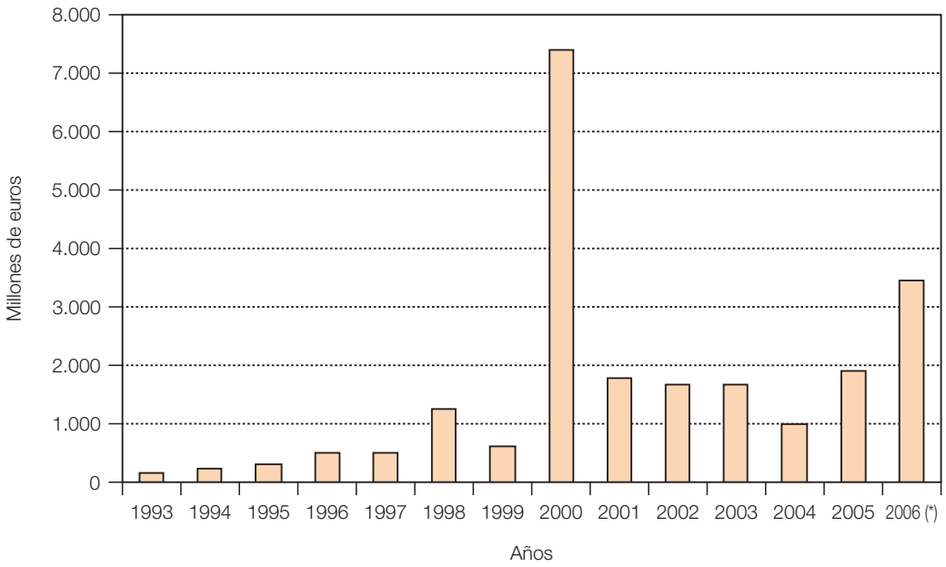
1. Introducción

Cuando una empresa se lanza a la aventura exterior debe tener en cuenta el binomio rentabilidad-riesgo. Sin embargo, otros muchos factores extrafinancieros son parte fundamental en el diseño de estrategias y decisiones adoptadas por las empresas al internacionalizar sus actividades e invertir parte de los fondos de los accionistas en negocios exteriores. Durante décadas las empresas españolas apostaron por mayores niveles de riesgo-rentabilidad depositando sus intereses en Latinoamérica. Estas decisiones estuvieron basadas en criterios de selección influidos por razones de índole sociocultural e incluso políticas (1). Tras un período de tiempo prudencial desde el inicio de este proceso, se puede evaluar la presencia de empresas españolas en Latinoamérica observando que la *aventura latinoamericana* se ha saldado con dispares resultados dependiendo del momento elegido para la inversión y sobre todo del instante seleccionado para la repatriación de esas inversiones. Ante esta situación, Estados Unidos, un país en el que no existe una tradición inversora por parte de España, se convierte en una alternativa, cada vez más real para las grandes empresas españolas. Algunos casos de éxito así lo corroboran, estando detrás de esos buenos resultados una buena planificación de las operaciones y un plazo de maduración medio de las mismas.

2. La inversión extranjera directa española: riesgos y oportunidades

Las tendencias políticas en Latinoamérica han añadido nuevas dosis de incertidumbre sobre las inversiones españolas. Estos riesgos hay que añadirlos a los económicos o de negocio, la volatilidad de los tipos de cambio, la inestabilidad política y social o los altos índices de corrupción. A ellos hay ahora que sumar la posibilidad de expropiación o nacionalización de las inversiones extranjeras o el incumplimiento de los contratos y las concesiones administrativas firmados por gobiernos anteriores, como es el caso de Bolivia o Argentina. A pesar de los esfuerzos de la diplomacia española por intentar mantener el *status quo* de las inversiones, los partidos en el poder son ahora presa de sus promesas electorales en las que proponían la expropiación de intereses estratégicos nacionales en manos de empresas extranjeras. Sin embargo, este hecho reciente no es el único responsable de la caída de las inversiones, dada la

GRÁFICO 1
INVERSIÓN ANUAL ESPAÑOLA EN ESTADOS UNIDOS



(*) Tres primeros trimestres.
Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras (los datos estadísticos han sido recopilados del Registro de Inversiones Exteriores).

desaceleración que desde hace seis años experimenta la inversión extranjera directa (IED) (2) española en Latinoamérica.

Las empresas españolas, habituadas ya desde la década de los noventa a diversificar geográficamente sus inversiones, buscan ahora alternativas a la que ha venido siendo habitual dinámica de inversión latinoamericana. Entre las alternativas más factibles a Argentina, Brasil, Perú, Paraguay o Chile está Estados Unidos. EE.UU. no es un mercado particularmente fácil, tampoco hay que considerarlo extraordinariamente difícil, y menos aún para las empresas españolas, acostumbradas a competir en el mercado único europeo. Existen, no obstante, diferencias significativas, como el número de operadores, distintos controles de homologación o barreras culturales y lingüísticas que obligan a las empresas a perfilar milimétricamente el *timing* de la operación. Si todas las inversiones extranjeras directas hay que evaluarlas pormenorizadamente, en el caso de EE.UU. hace falta además contar con un perfecto y sincronizado cronograma de la estrategia a seguir según un plan de acción trazado previamente al posicionamiento de la empresa en suelo norteamericano. El perfil de empresa que fracasa en EE.UU. es el de aquella que dedica una pequeña parte de los excedentes a probar suerte improvisando un plan de expansión precipitado hacia Norteamérica. La clave del éxito está en amortizar la inversión inicial en el medio plazo a través de incrementos paulatinos en la cuota de mercado.

La legislación estadounidense es cada vez mas laxa con la inversión extranjera, dada la necesidad de compensar su creciente déficit comercial en la balanza de pagos. Por otra parte, la madurez alcanzada por las empresas multinacionales españolas es tal, que en las escuelas de negocio más prestigiosas son *estudios de caso* sus estrategias de internacionalización.

Según los datos del registro de inversiones extranjeras, en los últimos cinco años las principales características de la IED española en el mundo son el aumento del peso de los países de la OCDE en el total de la inversión exterior y la pérdida de importancia de Latinoamérica como destino, tanto en términos absolutos como relativos.

En los últimos años, los destinos de inversión latinoamericanos han ido perdiendo puestos progresivamente. Por sectores de actividad, los que tienen una presencia más significativa en la IED son telecomunicaciones, servicios financieros, construcción, electricidad y hostelería.

CUADRO 1
PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO EXCLUIDAS ETVE (a)

País	Enero-Junio 2005		Enero-Junio 2006		Porcentaje de variación 06/05
	Importe	Porcentaje	Importe	Porcentaje	
Reino Unido	1.301	9,3	25.409	73,5	1.852,6
Francia	4.417	31,6	3.663	10,6	-17,1
Holanda	647	4,6	1.452	4,2	124,3
Estados Unidos	1.196	8,5	696	2,0	-41,8
Portugal	325	2,3	629	1,8	93,6
Hungría	292	2,1	360	1,0	23,1
Brasil	442	3,2	357	1,0	-19,2
Noruega	24	0,4	251	0,7	365,1
Italia	79	0,6	249	0,7	213,1
Alemania	100	0,7	236	0,7	135,6
Austria	4	0,0	225	0,7	5.107,4
México	264	1,9	190	0,5	-27,9
Argentina	1.235	8,8	155	0,4	-87,3
Resto	3.646	26,1	679	2,0	-81,4
Total	13.992	100,0	34.549	100,0	146,9

(a) Las entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE) son sociedades establecidas en España cuyo único objeto es la tenencia de acciones de sociedades extranjeras. Están reguladas por el artículo 30 de la Ley 6/2000 de 13 de diciembre, por la que se aprueban al ahorro familiar y a la pequeña y mediana empresa (*BOE*, 14 diciembre 2000) que modificó a la Ley 43/95, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (*BOE*, 28 diciembre 1995).
Fuente: Registro de Inversiones Exteriores.

Sin lugar a duda Latinoamérica seguirá siendo en los próximos años uno de los principales destinos del *stock* de inversión española. Los plazos de maduración de las inversiones son largos y existen compromisos adquiridos que impiden la salida de los capitales en el corto plazo. La disyuntiva está entre seguir invirtiendo en Latinoamérica consolidando la posición española como primer inversor mundial en la zona o empezar a desviar inversión hacia mercados desarrollados como Estados Unidos donde se reducen riesgos y también las rentabilidades.

3. La posición inversora en Latinoamérica

Las inversiones españolas a principios de los noventa del siglo pasado representan, por su magnitud, uno de los hechos más destacados de la reciente historia económica de América Latina. Con el paso de los años, las economías locales han experimentado profundos procesos de transformación alentados por la inversión procedente de España. Así, en pocos años, un puñado de bancos y empresas han logrado hacerse con una posición dominante en sectores altamente estratégicos como la banca, la energía, las comunicaciones o los suministros. Estas inversiones han tenido un impacto positivo en términos de calidad, tecnología, precio y modernización de los servicios ofrecidos, siendo en ocasiones valoradas por la población objetivo como la reconquista económica de América por parte de España.

A principios de los noventa, un reducido grupo de empresas recientemente *privatizadas* o en fase de privatización como Endesa, Repsol y otras aun siendo públicas como Telefónica o Iberia, junto a los grupos bancarios privados, Santander, Bilbao Vizcaya e Hispano Americano, se lanzaron desafiando elevados factores de riesgo a una estrategia de inversiones directas en Latinoamérica que les llevase a liderar sus respectivos sectores de actividad. Una vez consolidaron posiciones, a las empresas pioneras se unieron otras, como Iberdrola, Unión Fenosa, Gas Natural o Aguas de Barcelona entre otras muchas. Con esta segunda oleada de inversiones se intensificaron las de Telefónica y Repsol. Muchas de las empresas de suministros y extractivas firmaron con los gobiernos licencias de explotación y suministro que recogían obligaciones de inversión y establecimiento de precios públicos, así como una revisión periódica de los mismos. La aventura latinoamericana de estas empresas ha ido mucho más allá de la diversificación geográfica o la búsqueda de mayores tasas de retorno para sus inversiones. En el caso de empresas como Endesa los activos exteriores suponen el 40% del total de la empresa. Telefónica, Santander y BBVA cifran en torno al 30% de sus activos las inversiones americanas. Con estas cifras,

CUADRO 2

INVERSIONES DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS POR PAÍSES DE DESTINO (*STOCK*)

Empresa	Argentina	Brasil	Chile	México	Otros	Total
Telefónica	9.800	12.800	500	2.180	7.370	32.650
Repsol	15.460	750	500	250	3.898	20.858
Santander	2.108	7.163	2.292	2.661	2.209	16.433
Telefónica Móviles	600	2.780	—	1.740	210	5.330
BBVA	477	—	581	2.711	1.373	5.142
Iberdrola	—	1.250	—	1.550	—	2.800
Total	28.445	24.743	3.873	11.092	15.060	83.213

Fuente: Bloomberg, Informes anuales empresas y SCH Bolsa.

en 1999 España se convirtió en el principal inversor en Latinoamérica por volumen de activos. Las grandes inversiones de las multinacionales españolas en Latinoamérica se concentraron en los años 1999 y 2000 donde supusieron casi el 4% del PIB. En esos años las principales inversiones se debieron a Repsol, Telefónica, Endesa, Santander y BBVA. Los flujos alcanzaron 40 y 60 mil millones de euros, respectivamente, en esos dos años, lo que nos llevó al sexto puesto mundial en el ranking de inversores internacionales en esos años.

Las empresas citadas no son las únicas que se subieron al tren latinoamericano. Otras, como Ebro-Puleva, Prosegur, Indra, Amadeus, Altadis, Sol Meliá, Mapfre, Abertis, Dragados, Ferrovial, Iberia, Mecalux, Aldeasa y un largo etcétera, depositaron sus inversiones en filiales americanas que junto a las citadas consolidaron inversiones por más de 90.000 millones de euros.

La tendencia de la IED española en Latinoamérica es decreciente desde 2000. Esta tendencia imparable era previsible por la finalización de los procesos privatizadores que aprovecharon para entrar en los mercados de suministros las empresas españolas y porque el modelo de expansión de la IED necesita diversificar las inversiones para atomizar los riesgos. En los últimos años una de estas nuevas propuestas está siendo mirar hacia el mercado norteamericano, temido por los empresarios españoles hasta hace pocos años, pero en el que las historias de éxito son cada vez más numerosas.

4. Explorando el mercado estadounidense

El atractivo de la economía norteamericana es creciente para las empresas europeas. No sólo por su potencial que incluye la producción del 21% del PIB mundial o porque tenga tasas de crecimiento superiores a las de la UE, sino porque tiene un mercado de trescientos millones de consumidores con una renta *per capita* de 37.500 dólares anuales. Además, es el principal emisor y receptor de inversión internacional. A pesar del impacto que las crisis internacionales han tenido en la economía norteamericana, ésta ha consolidado una fase expansiva de su ciclo entre 1995 y 2005 de más del 3,2% en términos anuales. Dicho crecimiento ha estado basado en el tirón de su demanda interna, donde cada vez es más importante el consumo protagonizado por la que se ha convertido en la minoría más numerosa del país, los hispanos.

Todas estas condiciones favorables se completan con un entorno cambiario que favorece la inversión en EE.UU. La tasa de conversión euro-dólar proporciona un atractivo especial donde las expectativas de los tipos de cambio a medio plazo establecen una más que probable revalorización del dólar frente al euro, lo que supondrá una prima extra sobre la inversión al repatriar beneficios y principal de las inversiones realizadas en el momento actual. Máxime cuando el cambio a final de 2006 rondó los 1,32 dólares por euro, lo que imprime crecientes niveles de competitividad a la economía americana a costa de las pérdidas que experimentan las europeas.

Hoy por hoy, el grado de integración de las economías estadounidense y española es bajo. Recibimos más IED de la que emitimos a EE.UU. Sin embargo, existen grandes potencialidades que las empresas españolas están empezando a explorar. En el sector industrial, Acerinox tiene una planta de producción en Carroll County (Kentucky) mediante la absorción de Armco, propietaria de la fusionada North American Stainless. Acerinox es el tercer productor mundial de acero inoxidable.

También el sector de las nuevas tecnologías ha tenido experiencias recientes en EE.UU. En 1994, Indra Sistemas fue seleccionada por la Marina para suministrar simuladores, entrenadores de radar y programas de pruebas para F14 Tomcat, F18 Hornet, MH53-Dragons y H-60 Sea Hawk. Indra se ha instalado en Florida y ha obtenido otros contratos como el suministro de expendedores de billetes para el metro de San Luis. También en el ámbito de las nuevas tecnologías EADS CASA ha entrado en el mercado americano a través de su filial ICGS. Ha conseguido contratos para 36 aviones de vigilancia en el programa *Deepwater System* y contratos para su mantenimiento.

Los dos grandes grupos bancarios españoles no habían apostado hasta hace poco tiempo por el mercado norteamericano. Sin embargo, algo está cambiando en su estrategia de los últimos años. En el caso del Santander, su aventura estadounidense ha sido temporal y siempre buscando la inversión más que el control. En 1991 entró en el First Fidelity de Nueva Jersey, aumentando posteriormente su participación hasta hacerse con un 30% del mismo. Comenzó una estrategia de compra de pequeños bancos hasta fusionarse con el First Union Bank de Carolina del Norte, sexto banco estadounidense. Con la crisis Latinoamericana deshizo la inversión por 2000 millones de dólares para amortizar su fondo de comercio. BBVA ha apostado muy fuerte en México con Bancomer. La idea es aprovechar los clientes mexicanos y sus remesas para ofrecer un servicio integral al emigrante en Estados Unidos. En 2004, el BBVA adquirió el Valley Bank de California por 16,7 millones de dólares y Laredo National Bancshares (LNB), en Texas, por 850 millones de dólares. En 2006 adquirió dos bancos más en Texas, el Texas Regional Bancshares y el State National Bancshares, por 2.600 millones de dólares. El BBVA controla el 40% de las remesas de la minoría mexicana. En 2005, una vez superada la crisis latinoamericana Botín realizó la que, a excepción de la decepcionante compra de Telefónica-Terra de Lycos, es la mayor operación financiera de una empresa española en EE.UU. Ésta fue la adquisición del 25% del Sovereign Bancorp, decimoctavo banco americano. Tiene la opción de comprar el 100% de las acciones en 2008. También ha adquirido el 90% de Drive Financial en Texas para consolidar su sector *consumer*.

Otros ejemplos exitosos son los de Gamesa en el sector de generación eléctrica, con la instalación en Illinois, Wisconsin, Minnesota, Iowa y Dakota del Sur de parques eólicos. Parte de estos parques han sido vendidos a Iberdrola en 2006. También el sector alimentación, con más tradición en el mercado norteamericano, sigue su implantación. Ebro-Puleva se ha hecho con Riviana Foods entrando en el negocio de la distribución comercial y, sobre todo, del arroz mediante estrategias de integración vertical. También en California se producen espumosos de Codorniu o Freixenet. Y por supuesto Zara, o Inditex para ser más precisos, posee una tienda en la quinta avenida neoyorquina y 18 más repartidas por EE.UU.

5. Algunos casos exitosos: autopistas y publicidad

Se podrían haber elegido otros muchos ejemplos de empresas de éxito en su expansión estadounidense, pero se han elegido dos que por su carácter e inserción resultan emblemáticas: Cintra y Cemusa.

Cintra es una empresa que desde su nacimiento ha tenido como bandera la expansión comercial y un claro proceso de internacionalización. Sus dos actividades principales son la gestión de aparcamientos y la explotación de autopistas de peaje. Forma parte del grupo Ferrovial. Gestiona 21 autopistas en países como España, Portugal, Irlanda, Italia, Chile, Canadá y Estados Unidos. Especialmente fructíferas son las negociaciones para explotaciones administrativas en Norteamérica donde ha sido nombrada socio estratégico para el desarrollo del proyecto Trans Texas Corridor; también es adjudicatario preferente (*preferred bidder*) para el mantenimiento y explotación de la autopista de peaje Indiana Toll Road (ITR) durante los próximos 75 años. Estos son los nuevos cauces abiertos por la empresa, pero ya hay un resultado patente de la inserción en el mercado americano, la explotación de la Chicago Skyway.

Para llevar a cabo esta estrategia, Cintra se asoció inicialmente con Macquarie Infraestructure Group (MIG), con capital australiano, para obtener el primer contrato en EE.UU. para la gestión de una carretera privada de peaje. La concesión administrativa les concede la explotación por un período de 99 años, desde 2005 a 2104 por 1.800 millones de dólares. MIG pone el 45% de la inversión y Cintra el 55%. Se encuentra localizada en el área metropolitana de Chicago y conecta la Dan Ryan Express que da acceso al sur de Chicago con la Indiana Toll Road por la que se accede a Indiana y a los estados del noreste. Es parte de la I-90 que une Boston con Seattle. El número de vehículos estimados por día en la fecha actual es de unos 50.000 y tiene una longitud de

unos trece kilómetros. Es una operación con un EBITDA del 30% y un EBIT del 11%.

Pero sin lugar a dudas la operación que ofrece un mayor posicionamiento estratégico en el mercado estadounidense es haber sido nombrado socio estratégico del estado de Texas para el desarrollo y asesoramiento en la construcción de infraestructuras de transporte. Su labor consiste en asesorar al estado de Texas en el desarrollo de los modos de transporte más adecuados como consultora de transportes. Además de recibir una remuneración por sus servicios de asesoramiento, el contrato preveía otorgar al consorcio ganador el derecho preferente a negociar con el estado la adjudicación directa (sin la apertura de un concurso público) de los proyectos de autopistas de peaje en concesión que se acuerden. En su oferta preliminar, Cintra ha propuesto desarrollar directamente cinco proyectos con un valor de inversión aproximado de 6.000 millones de dólares, bajo un esquema de concesión que incluiría el diseño, la construcción, la financiación, el mantenimiento y la operación de las infraestructuras. Junto con la compañía tejana Zachry, Cintra obtuvo el contrato para desarrollar la primera fase del Corredor Trans-Texas (TTC-35). El Corredor consistirá en una red de rutas multiuso, que cubrirá todo el estado, donde se incluyen carriles separados para automóviles y camiones, ferrocarriles de alta velocidad, ferrocarriles para mercancías, infraestructuras para instalaciones (como redes de transporte de agua y gasoductos), tendidos eléctricos, banda ancha y otros servicios de telecomunicaciones. El grupo Ferrovial reforzó su presencia en EE.UU. en 2005 con la compra del Grupo Webber, la tercera constructora de Texas, por 178 millones de euros, para reforzar la ejecución de las obras programadas.

Cemusa es una empresa filial de Fomento de Construcciones y Contratas que se dedica a contratar publicidad sobre soportes de mobiliario urbano. En el momento actual Cemusa tiene convenios de mantenimiento y explotación publicitaria sobre más de 110.000 elementos de mobiliario urbano en 110 ciudades de once países. Entre las concesiones figuran urbes tan emblemáticas como Río de Janeiro, Lisboa, Madrid y Bolonia. La aventura norteamericana comenzó al presentarse a los concursos de ciudades como Miami, San Antonio y Boston. Pero sin duda la noticia por la que saltó a la primera página en los rotativos fue al hacerse con la concesión del Ayuntamiento de Nueva York por la que ha comenzado a instalar en la megalópolis una línea exclusiva de mobiliario urbano.

La base del éxito de la empresa está en disponer de un amplio elenco de diseñadores de prestigio internacional como Richar Rogers, Nicholas Grimshaw o Giorgetto Giugiaro. Tal vez sus nombres no estén vinculados al diseño industrial o al mundo de la moda, pero son los mejores en diseño de mobiliario urbano. Los artículos que ofrece Cemusa son marquesinas de autobús, relojes, paneles informativos, quioscos de prensa, aseos públicos, contenedores de reciclaje o paneles informativos electrónicos, elaborando diseños a medida para la imagen específica de cada urbe. Proporcionan una estética de diseño homogénea a la ciudad.

El resultado obtenido en Nueva York, probablemente una de las ciudades más emblemáticas del mundo, no es fruto de la casualidad. Previamente, Cemusa ha puesto en marcha proyectos en otras tres ciudades estadounidenses con excelentes resultados de cara a la opinión pública. Entre estas ciudades está San Antonio, en el estado de Texas. En esta ciudad hay un 97% de satisfacción con las nuevas marquesinas que han incentivado el uso del transporte público. El resultado en términos de ingresos por publicidad ha sido un incremento del 500% por las 400 marquesinas sobre la anterior concesionaria. Pero sin duda alguna el proyecto más complicado de ejecutar en suelo americano fue el contrato de instalación de marquesinas solares en Florida. En 2003, Cemusa ganó el proyecto presentado junto a la empresa BP Solar para la instalación de más de 3.000 marquesinas solares en el condado de Dade (Miami, Florida). La energía generada por estos paneles, con una potencia total instalada de 1.920 KW, evitará, anualmente, la emisión de 2.304 toneladas de CO_2. El contrato incluye el mantenimiento y la explotación publicitaria de las marquesinas por la empresa durante un período de veinte años. La inversión asciende a 9,5 millones de dólares. Cemusa alquilará el espacio publicitario de la marquesina, que generará suficiente energía, a través del sistema fotovoltaico de BP Solar, para iluminar por la noche (durante al menos seis horas) cuatro tubos fluorescentes de alto rendimiento de 32 vatios cada uno. De este modo, mediante la explotación publicitaria de las marquesinas se rentabiliza la inversión realizada en este proyecto. Además de ser una fuente de ingresos, el sistema también aporta importantes ahorros medioambientales.

La tercera ciudad en la que Cemusa tiene presencia en EE.UU. es Boston. Allí ha firmado un contrato por diez años para el diseño, fabricación, instalación, mantenimiento y explotación

publicitaria de al menos 200 marquesinas con Massachussets Bay Transportation Authority (MBTA). Boston es el quinto mercado publicitario de Estados Unidos y las marquesinas de Cemusa estarán presentes en un 80% del territorio. El contrato es ampliable en número de marquesinas dependiendo del grado de aceptación por parte de los ciudadanos. El contrato incluye presencia en zonas universitarias que incluyen a Harvard, MIT, Boston College y Boston University.

Pero, sin duda alguna, hacerse con un contrato por veinte años de duración con el Ayuntamiento de Nueva York para la implantación de más de 3.300 marquesinas de autobuses, 20 aseos automáticos y 330 quioscos con la explotación publicitaria de los mismos, ha sido la noticia que ha causado sensación y ha catapultado a Cemusa a los medios de comunicación. La primera de las marquesinas fue inaugurada por Michael Bloomberg, alcalde de Nueva York, en Queens Boulevard Avenue. La nueva marquesina ha sido diseñada por Grimshaw de forma exclusiva para los neoyorquinos y pretende integrarse en la variedad de ambientes de las calles de la ciudad. A lo largo de 2007 Cemusa continuará instalando marquesinas de autobús y baños públicos y empezará a reemplazar los quioscos. La mayor parte del mobiliario reemplazado se reciclará.

6. Conclusiones

En las últimas dos décadas, América Latina ha sido el destino preferido de las empresas españolas con IDE. Las empresas presionadas por el aumento de competencia del mercado interior provocado por la competencia del mercado único comunitario y el estrechamiento de los márgenes buscaron la expansión internacional. Para la elección del mercado latinoamericano existieron dos factores fundamentales: la apertura de sectores de la economía a los que hasta entonces no se había podido acceder y que han sido privatizados por los gobiernos latinoamericanos abriéndolos a la inversión internacional; el otro fue de naturaleza sociocultural, una lengua común y una cultura próxima que permitían reproducir el modelo empresarial existente en España basándolo en la transferencia de conocimiento, pero con expectativas de crecimiento, beneficios y negocio mucho mayores que en España. Tras los importantes flujos de IDE de los años 1999 y 2000, en la actualidad el futuro de las inversiones españolas en América Latina es bastante incierto. Hay factores coyunturales y otros estructurales, como el agotamiento de la principal fuente de expansión de la IDE española en Latinoamérica que fue la compra de participaciones en las empresas privatizadas. No se trata de deshacer la IDE latinoamericana, sino buscar nuevas salidas a la nueva IDE con el objetivo siempre deseable de diversificar los riesgos.

De ahí que cada vez tome más fuerza la posibilidad de abrir el mercado estadounidense como alternativa natural a las inversiones latinoamericanas. Este mercado, complicado durante mucho tiempo para las empresas españolas, ha dado recientes historias de éxito como las de Cemusa y Cintra que pueden animar a otras empresas a asumir retos parecidos. Es cierto que las expectativas de beneficio no serán tan atractivas como en Latinoamérica, pero en ocasiones es preferible menor rentabilidad a cambió de mayor seguridad jurídica, y en este último aspecto Estados Unidos es un referente mundial.□

NOTAS

(1) Compra venta de Aerolíneas Argentinas.

(2) En la definición de inversión exterior directa se siguen, con algunas excepciones, las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (5.º Manual de Balanza de Pagos) y la OCDE (Benchmark Definition). Los datos recogen los declarados por los inversores de acuerdo con lo establecido en la Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior y sobre determinadas medidas de prevención del blanqueo de capitales y normativa que la desarrolla (RD 664/1999, OM de 28 de mayo de 2001 y Resolución Ministerial de 21 de febrero de 2002). No se recogen préstamos a largo plazo como inversión.

BIBLIOGRAFÍA

*Alonso, J. A. y Cadarso, J. M. (1982): «La inversión directa española en Iberoamérica», **Información Comercial Española**, núm. 590, noviembre.*

*Casilda Béjar, R. (2005): «Internacionalización e inversiones directas de las empresas españolas en América Latina 2000-2004. Situación y perspectivas», **Documentos del CIDOB, Serie América Latina**, Barcelona, CIDOB, núm. 5.*

*Chislett, W. (2006): «España y Estados Unidos: tan cerca, y sin embargo, tan lejos», **Documentos de Trabajo del Instituto Elcano**, DT 23/2006.*

Dirección General de Comercio (2006): «Flujos de inversiones exteriores directas, enero-junio 2006», Ministerio de Economía y Hacienda.

*Calderón, A. y Casilda, R. (1999): **Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo**, Serie Desarrollo Productivo, Cepal, Santiago de Chile, septiembre.*

RESUMEN

En los últimos cinco años se ha producido un significativo descenso de las inversiones exteriores de las multinacionales españolas en Latinoamérica. Este proceso arranca del agotamiento de la fuente más intensa de inversión vinculada a los procesos de privatización de empresas públicas y contratos de suministros en los países sudamericanos. Ante este retroceso y la necesidad de diversificar riesgos internacionales cobra fuerza en los últimos años la posibilidad de invertir en Estados Unidos. El reto consiste en aprovechar las oportunidades de mercado y las inmejorables condiciones que la legislación norteamericana presta a la IED en un momento en el que las condiciones de riesgo y tipo de cambio parecen favorables para asumir el reto de entrar en el mercado norteamericano. La estrategia de éxito en EE.UU. pasa por períodos de maduración a medio plazo con cronogramas de inversión milimétricamente diseñados en los que nada puede dejarse a la improvisación. Cada vez son más las empresas españolas cuyos éxitos en Estados Unidos son una realidad, lo que debe servir de acicate al resto de empresas a la hora de realizar una diversificación internacional.

Palabras clave: *Estados Unidos, Inversión extranjera directa, Latinoamérica, Multinacionales españolas, Estrategias de inversión internacional.*



SECTORES PRODUCTIVOS

Coordinador:

Rafael Myro
Catedrático de Economía Aplicada, UCM

Desde una perspectiva económica, puede decirse que el año 2006 ha sido excepcional para España. Con una tasa anual cercana al 4%, el crecimiento del PIB superó el alto nivel alcanzado ya el año anterior, sobresaliendo aun dentro de una recuperada *eurozona*, en buena medida debido a los estímulos de índole diversa que ofrece la extensa y rápidamente creciente población de inmigrantes. El consumo y la formación bruta de capital fueron los determinantes básicos de la expansión del PIB por el lado de la demanda, mientras que por el de la oferta destacaron de nuevo los ascensos de la actividad productiva en los servicios y en la construcción. La industria parece estar saliendo muy lentamente de una etapa de ajuste ante la creciente competencia exterior, con incrementos en la productividad del trabajo y en las exportaciones que parecen haber logrado frenar el avance del déficit exterior del comercio de bienes, el cual, no obstante, es aún tan abultado que da lugar a un saldo negativo de la balanza por cuenta corriente en torno al 8%, sobresaliente dentro del mundo desarrollado.

En un marco de competencia tan dinámico como el que crean la globalización económica y la liberalización de los mercados, todas las actividades productivas experimentan continuas transformaciones en sus condiciones de demanda y oferta. En algunas de ellas, como la electricidad, la aeronáutica o el transporte aéreo, los cambios que han tenido lugar en el año cerrado han alcanzado cierta relevancia. En otras, como el agua y diversos servicios, y, desde luego, la energía, en sus diversas vertientes, los problemas se acumulan, reclamando medidas que impulsen una mayor liberalización.

Para tratar algunas de estas cuestiones, esta sección reúne cinco trabajos. El primero ellos, del que es autor *Juan Manuel Eguiagaray*, analiza la posición de la empresa EADS en el escenario de fuerte competencia que vive la industria aeronáutica. El segundo, escrito por *Belén Rey* y *Vicente Inglada*, estudia la intensa penetración de las aerolíneas de bajo coste en el mercado nacional. El tercero, debido a *Arturo Rojas*, discute la compleja situación del sector eléctrico. El cuarto, de *José Albiac*, revisa las alternativas disponibles para resolver los problemas de suministro y consumo de agua, evaluando brevemente las políticas en vigor con respecto a este recurso básico. La sección finaliza con el artículo de *Diego Rodríguez* sobre la productividad del trabajo en el sector servicios, cuya lenta evolución guía la del conjunto de la economía.

EADS: un gigante europeo como integrador industrial

Juan Manuel Eguiagaray
Consejero de EADS

1. Introducción

A lo largo de 2006, EADS, el principal grupo industrial europeo en el ámbito de la aeronáutica, el espacio y la defensa, ha sido objeto de permanente atención pública, con ocasión de diversos acontecimientos de honda repercusión mediática, en general no muy positivos. Conocida la empresa menos por el conjunto de sus actividades que por ser, hasta hace poco, el principal y, ahora, el único accionista de Airbus —exclusivo competidor de Boeing en la fabricación de grandes aviones comerciales—, su notoriedad reciente ha venido asociada a informaciones sobre disputas en torno a la gestión interna de la compañía, influencias políticas ejercidas por los gobiernos en la misma, retrasos en la entrega del gigantesco avión *A-380* y abrupta caída del valor de sus acciones. Un récord de acontecimientos que ha levantado incertidumbres en torno a la capacidad de EADS para hacer frente a los retos tecnológicos, industriales y financieros a los que se halla confrontada en las nuevas condiciones del mercado.

Un año tan prolífico en noticias sobre EADS no podía pasar tampoco sin suscitar inquietudes acerca de los efectos esperables sobre la actividad directa de EADS en España y, de modo más amplio, sobre el conjunto de las actividades aeronáuticas desarrolladas en nuestro país.

Tras un largo período de crecimiento ininterrumpido en producción, en resultados, en rentabilidad y en valor de capitalización, las acciones de EADS se desplomaban abruptamente el día 14 de junio de 2006, cayendo un 26% y cotizando a 18,73 euros. Algunas semanas antes, en pleno proceso de alza, se había producido la reducción de la participación accionarial de sus principales accionistas privados, cuando las acciones estaban situadas en un máximo histórico, confirmando así una voluntad conocida de tiempo atrás. Más tarde, algunos relevantes gestores de la compañía habían considerado oportuno desprenderse de sus *stock options* obteniendo pingües beneficios. La abrupta caída posterior del valor de las acciones venía asociada con la comunicación al mercado de retrasos en la entrega del avión *A-380*, el gigante europeo, orgullo de la tecnología aeronáutica, que iba a desplazar al *Boeing 747* del monopolizado segmento de los grandes aviones de largo recorrido.

Semejante convulsión, que volatilizó en una jornada el 26% del valor de capitalización de EADS, iba a tener consecuencias. La más inmediata, el cambio en los responsables directos de la gestión de Airbus: por un lado, el todavía reciente conse-

jero delegado de EADS, antes presidente de Airbus, Noel Forgeard, era forzado a dimitir de su responsabilidad en EADS; le acompañaba en la salida, para mantener el equilibrio francoalemán, el recién nombrado presidente de Airbus, Gustav Humbert, que había sustituido a Forgeard en esa responsabilidad tras un largo forcejeo de los principales accionistas. Pero no acabarían ahí las cosas y la inestabilidad se mantendría por algún tiempo. Un nuevo responsable de la gestión de Airbus, Christian Streiff, nombrado tras el oportuno pacto francoalemán, duraría apenas tres meses, el tiempo necesario para hacer el diagnóstico de las medidas necesarias para enderezar el rumbo de la compañía y valorar sus fuerzas para acometer la tarea. Producida su retirada, un cambio adicional situaría a Louis Gallois, antiguo presidente de la empresa Aerospatiale, que acababa de ser nombrado consejero delegado de EADS, como simultáneo presidente de Airbus. La gestión de Airbus y la del conjunto de EADS, cuyos resultados dependen en un 80% de los de la primera, no podían quedar sometidos a la pugna entre directivos o a los inconvenientes generados por la insuficiente fluidez de la información disponible.

En octubre volvían a corregirse las fechas de entrega previstas y el número de unidades fabricadas de los aviones *A-380*. Las nuevas y más precisas previsiones agravaban el retraso conocido y evaluaban las pérdidas derivadas de los mismos en 2,8 miles de millones de euros (reducción del beneficio neto antes de intereses e impuestos, EBIT, esperado) a lo largo del período 2006-2010.

Entretanto, para acreditar la decidida voluntad de la empresa de poner remedio a los problemas desvelados, se daban a conocer las medidas conocidas como *Power 8*, un plan dirigido a mejorar la productividad, reducir los costes, concluir el proceso de integración de una compañía con muy marcadas realidades nacionales y, *last but not least*, elevar el peso de las consideraciones económicas y de la especialización sobre los criterios históricos de reparto de funciones y carga de trabajo. Un plan pendiente todavía de concretar y de negociar con los sindicatos en sus consecuencias industriales y de empleo pero que, entre otras, debería llevar a modificaciones en la forma tradicional de trabajar en Airbus. La distinción entre actividades *core* y *non core*, el peso de la contratación externa, las relaciones con la industria auxiliar y la capacidad de ésta para asumir riesgos financieros, etc., son materias contempladas en su desarrollo.

Tras el asentamiento de la información, el valor de la acción, muy penalizado por los acontecimientos referidos, empezaba a recorrer el camino de ascenso, ayudado por la demanda institucional rusa, dirigida a hacerse un lugar como accionista de EADS y por otras demandas que expresaban confianza en el futuro.

La decisión del consejo de EADS de primero de diciembre de 2006 de proceder al lanzamiento del nuevo avión *A-350WB*, de largo recorrido y tamaño intermedio, con la intención de competir con el exitoso proyecto de Boeing, el *B-787*, ha vuelto a relanzar el interés por el futuro de EADS y por las consecuencias de su evolución para la economía y la industria españolas.

En las líneas que siguen se describe el proyecto industrial y europeo de EADS, su importancia y significación, así como la relevancia de la participación española en el mismo.

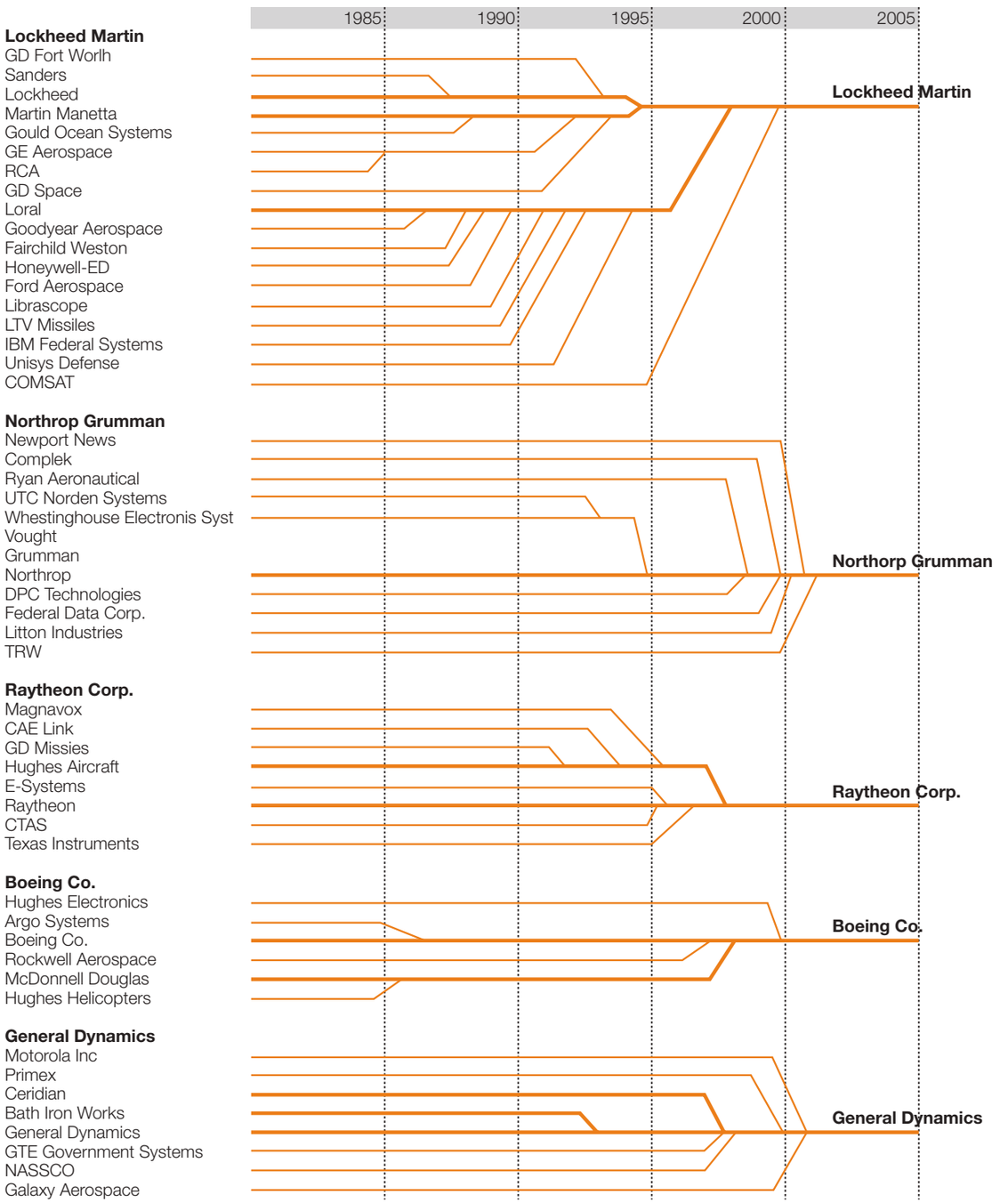
2. Un proyecto europeo: desde Airbus, procesos de consolidación

La industria aeronáutica europea quedó muy afectada por las consecuencias de la segunda guerra mundial. Los postrados mercados de posguerra y la realidad marginal de las industrias nacionales de los principales países apenas podían hacer frente a la pujanza, los medios, las características y el desarrollo de un mercado aeronáutico como el de los EE.UU. Por ello, los años cincuenta y los sesenta son de un indiscutible predominio comercial de la industria aeronáutica americana. Lo que no impide la eclosión de algunos proyectos europeos de éxito —habría que decir franceses y británicos, principalmente— como el *Caravelle* en el corto alcance, el *VC-10* en el largo alcance, o de proyectos de cooperación tecnológica transeuropea como el franco británico *Concorde*, este último decidido por razones más políticas que comerciales. Sin embargo, las líneas aéreas del mundo de la época, bastante menos abierto y transitado que el actual, estaban cuajadas de productos americanos, *Boeing 707*, *Douglas*, *DC-8* y *DC-9*, etcétera.

La estructura actual de la industria es el resultado de un largo proceso. La fragmentación original, incapaz de hacer frente a las exigencias de la especialización, los elevados costes de desarrollo de los productos y la estrechez de mercados nacionales protegidos, poco a poco va dando lugar a un proceso de integración, adquisición de mayor talla empresarial y orientación hacia mercados más amplios que los nacionales. El proceso se origina mucho antes en los EE.UU. que en Europa y, como describe el gráfico 1, es bien ilustrativo de la intensidad del mismo, que llega hasta nuestros días.

GRÁFICO 1

PROCESO DE CONCENTRACIÓN DEL SECTOR AEROESPACIAL Y DE DEFENSA EN ESTADOS UNIDOS



Fuente: Deutsche Bank Securities Inc.

En las ultimas etapas de este proceso, Northropp y Grumman se fusionan en 1993, Raytheon y BAe Business Jets en 1994, Lockheed y Martín Marieta en 1996 y, por fin, Boeing y McDonnell Douglas en 1997.

Por el lado europeo, Aerospatiale y el Grupo Lagardère crean Aerospatiale-Matra, en el Reino Unido se crea BAE Systems, también por fusión de BAe y GEC Marconi, en 1999. Son los inicios de un proceso que, años más tarde, acabaría por dar lugar a EADS.

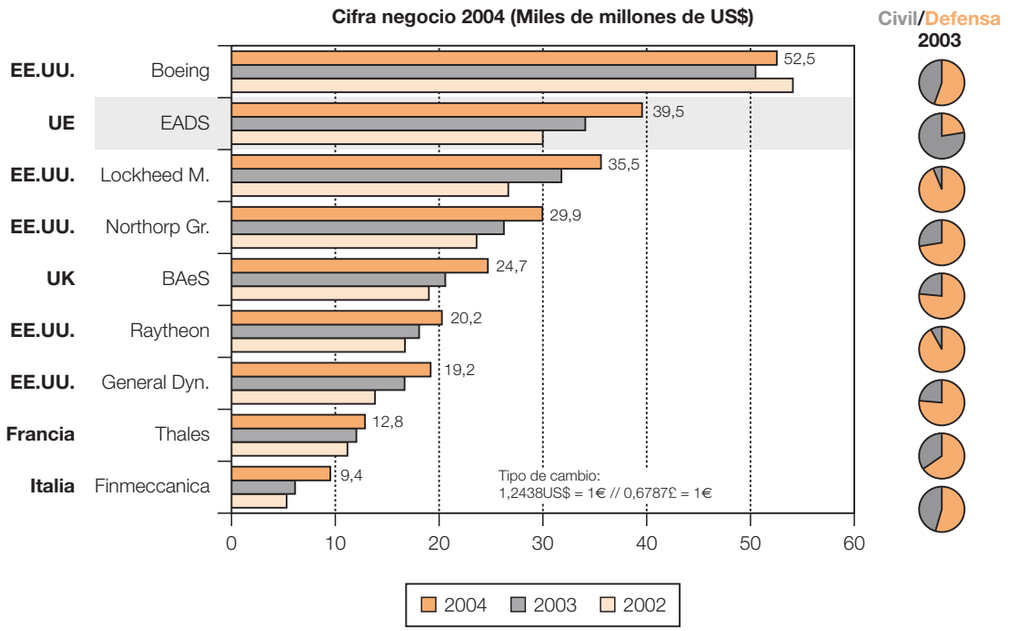
Pero los movimientos decisivos para la creación futura de EADS se inician con la puesta en marcha del consorcio Airbus, una forma de agrupación de activos de distintos países en un proyecto común, antes de la creación de la sociedad del mismo nombre. En 1969 se constituye el consorcio Airbus Industrie por iniciativa de los gobiernos francés y alemán. El objetivo del mismo era el desarrollo de un avión comercial de fuselaje ancho, doble pasillo y capacidad para 226 pasajeros, el *A-300B*. El decidido apoyo del Ministerio de Industria de la época hizo que las tentaciones aislacionistas españolas no triunfasen y en noviembre de 1971 se firmó el acuerdo entre la empresa española Construcciones Aeronáuticas SA (CASA) y el GIE (Grupo de Interés Económico) Airbus Industrie, al que se adhirió el Gobierno en diciembre de 1971. El Reino Unido y la empresa British Aerospace lo harían más tarde, en enero de 1979, aunque con una participación del 20%. Para facilitar el acuerdo, España se comprometía a comprar al menos ocho aviones *A-300B* que eran indispensables para garantizar el lanzamiento, junto a los ya comprometidos por AirFrance y Lufthansa. De estas operaciones y la financiación subsiguiente se derivó el porcentaje que por muchos años habría de tener España en la carga de trabajo y en los retornos derivados de su participación en los proyectos Airbus: un 4,2%. A partir de esta participación en los programas de Airbus se inicia no sólo la modernización de las plantas de la antigua CASA y el desarrollo de la incipiente industria auxiliar sino, más adelante, la especialización española en lo que, años después, será un rasgo común de la industria aeronáutica moderna: el abundante empleo de la tecnología de materiales compuestos y específicamente de los elaborados a partir de la fibra de carbono. La contribución del I Plan Tecnológico Aeronáutico (1993-1998) fue decisiva en esta dirección, para consolidar la industria existente y marcar sus objetivos de desarrollo y excelencia. Entre los objetivos conseguidos hay que recordar el aumento de la participación española en los programas internacionales, la adquisición de excelencia tecnológica en ciertas áreas del proceso de diseño y fabricación y el aumento de la especialización de las empresas del sector. Según las estimaciones existentes, la inversión inducida en I+D en los seis años del plan ascendió a casi 30.000 millones de pesetas, acompañada de una intensa movilización de recursos humanos y de inversiones en equipo, plasmados en 17 grandes proyectos tecnológicos liderados por seis empresas.

A lo largo de los años siguientes la modesta participación inicial de CASA (y de la industria auxiliar) en los programas de Airbus se iría elevando hasta alcanzar niveles del 10% en el *A-380*, con una contribución cada vez más sofisticada en el diseño, desarrollo, certificación y fabricación de conjuntos complejos del avión. Simultáneamente, los éxitos obtenidos en la fabricación y comercialización de aviones propios para el transporte militar, los *C-212*, *C-235*, y *C-295*, líderes mundiales en su segmento, prepararían el camino para que, ya integrada en EADS, la división española del consorcio europeo, conocida como MTAD, se hiciese cargo de la responsabilidad del montaje final del moderno avión de transporte militar *A-400M*, diseñado por Airbus, con objeto de dar respuesta a las necesidades logísticas de la defensa europea.

No se entiende la existencia de EADS sin hacer referencia al impulso político francoalemán. En octubre de 1999 los gobiernos francés y alemán firman el acuerdo que dará paso a la fusión de Aerospatiale-Matra y Daimler Chrysler, para formar EADS. Tras el acuerdo francoalemán, en diciembre del mismo año, España se incorpora al acuerdo, y con él la empresa CASA, en la condición de socio fundador. En el proceso de consolidación europea así configurado, la participación atribuida a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) por los activos netos de CASA es del 5,53% del capital de la nueva EADS NV, sociedad creada al amparo de la legislación holandesa. La participación francesa y alemana se elevará al 30% y se expresará en un pacto de accionistas para el gobierno conjunto de la compañía, del que también es parte SEPI. Con un año de diferencia se crea Airbus SAS, sociedad de derecho francés cuyos accionistas serán EADS al 80% y BAE Systems al 20%, hasta la reciente salida de la empresa británica del capital de Airbus y la toma del 100% de Airbus por la propia matriz EADS.

En el marco de esta reestructuración industrial y societaria, dirigida a racionalizar la industria y el gasto aeronáutico y militar, se crean las distintas divisiones de EADS: Airbus para aviones civi-

GRÁFICO 2
PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR



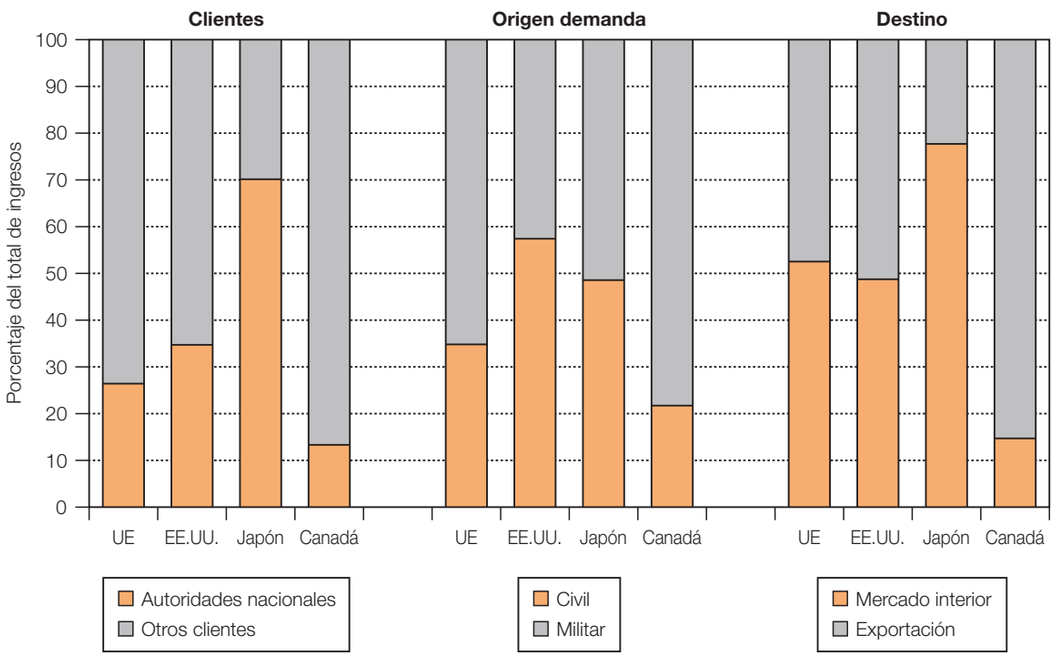
les; MTAD para aviones de transporte militar, bajo responsabilidad española; Eurocopter, para la actividad de diseño y fabricación de helicópteros; Defensa y Sistemas de Seguridad, que integra la producción de aviones militares de combate y sistemas de armas; y Espacio, que aglutina las actividades muy variadas que EADS realiza en el ámbito espacial, desde los grandes lanzadores *Ariane*, a los satélites y las estaciones espaciales, y más recientemente el liderazgo del consorcio Galileo.

Como queda de manifiesto, los procesos de integración empresarial y aumento de dimensión en la industria aeronáutica, espacial y de defensa son una realidad a ambos lados del Atlántico, que viene dictada por la existencia de relevantes economías de escala y alcance, la magnitud del riesgo financiero asumido en los proyectos y la importancia de los aspectos institucionales y políticos en el desarrollo de la industria. Sin desconocer el enorme contenido tecnológico y las aplicaciones a la vida civil de los productos de esta industria, no puede ignorarse que las empresas del sector, con frecuencia, realizan funciones esenciales para el aseguramiento de la defensa nacional y otras funciones de alto contenido estratégico en la política de los Estados.

En el caso americano, con una realidad industrial mucho más poderosa y diversa que la europea, el proceso ha alcanzado cotas no logradas todavía por estos pagos. Resulta digna de ser subrayada la combinación de actividades civiles y para la defensa que la principal empresa americana del sector, Boeing, ha alcanzado y que obedece a la lógica descrita anteriormente. En efecto, el carácter más estable de la demanda institucional para la defensa y el espacio frente al volátil ciclo comercial de la aeronáutica, y los efectos de desbordamiento tecnológico hacia las actividades civiles de los proyectos de defensa o espaciales —financiados, no se olvide, con fondos públicos—, son razones poderosas para tratar de alcanzar una combinación de actividades que garantice una senda estable de ingresos a las empresas, optimice el aprovechamiento del conocimiento tecnológico adquirido y permita abordar con garantías tan gigantescos proyectos de inversión.

No es extraño, a la vista de lo que ocurre en los EE.UU., que, con algún retraso, un proceso

GRÁFICO 3
COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS DE LA INDUSTRIA AEROESPACIAL EUROPEA, 2005
(En porcentaje)



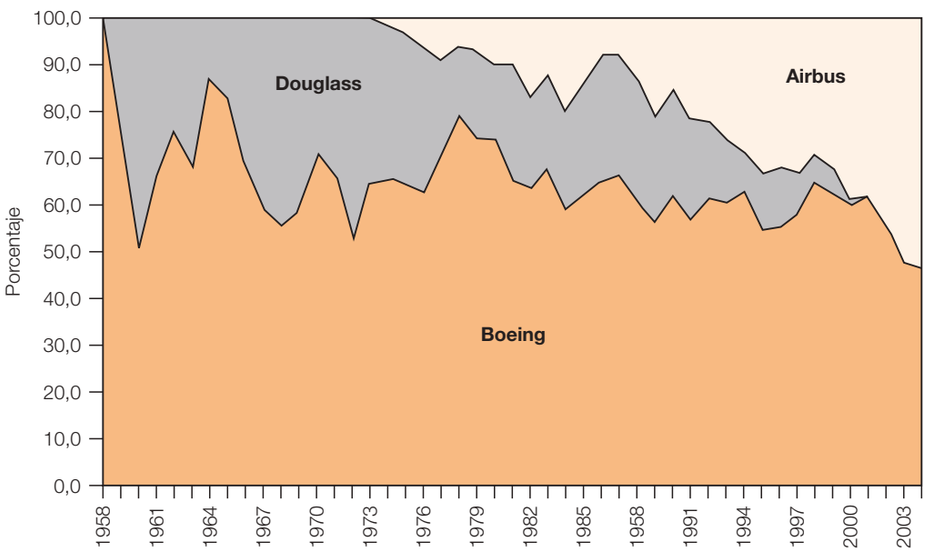
Fuente: ASD.

semejante de integración tenga lugar también en Europa. La menor dimensión del mercado europeo de la defensa y los rasgos político-institucionales de la construcción europea, con amplia apelación a las decisiones nacionales en materia de defensa, explican las razones del retraso. Pero, aunque no podamos extendernos en esos aspectos ahora, EADS se ha convertido no sólo en el principal integrador europeo de la industria aeronáutica y espacial sino, también, de varias áreas cruciales de la industria de defensa, precisamente las de mayor contenido tecnológico, desde la aeronáutica a los sistemas electrónicos aplicados. Es de esperar que tal proceso continúe mediante la ampliación del perímetro de actividades de EADS y la adquisición o alianza con otras empresas del ramo, hasta equilibrar las actividades civiles, hoy representadas básicamente por Airbus con las actividades —principalmente, derivadas de la defensa y el espacio— que obedecen a demandas de carácter institucional.

3. La competencia tecnológica en el duopolio

Lo cierto es que las actividades de Airbus en 2005 eran todavía el 65% de los ingresos consolidados del grupo EADS y las actividades de defensa constituían un 23% de los ingresos frente al 77% del conjunto de actividades civiles. Por ello, dadas las características institucionales de los demás mercados, la competencia entre Boeing y EADS se plantea a escala global en torno a las aeronaves civiles, fabricadas por uno y otro productor en un régimen de duopolio casi perfecto. Pero esto no es así más que desde hace unos pocos años. Como ya hemos dicho, el dominio americano —hoy representado en exclusiva por Boeing— era absoluto en la aviación civil del mundo, con pequeñas excepciones regionales (la antigua URSS) o en los segmentos de aviones más pequeños (hasta 100 plazas) donde coexistían —y aún lo hacen— otros productores, como Embraer o Bombardier. Sin embargo el éxito de Airbus, fácil de entender en las primeras etapas

GRÁFICO 4
ENTREGA DE AVIONES (CUOTA DE MERCADO), 1958-2004

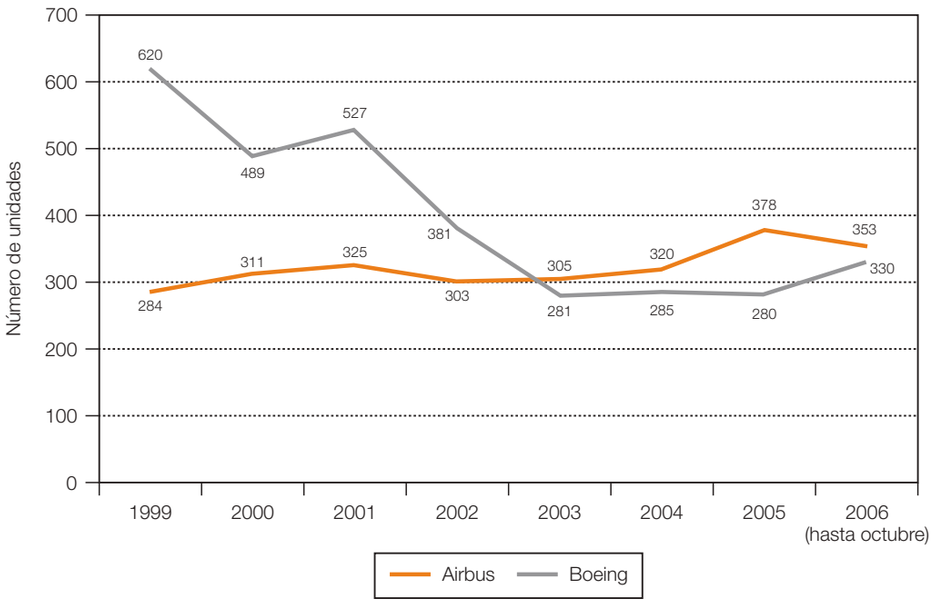


Airbus ha incrementado su cuota de mercado desde el 32% en 1999 al 53% en 2004, aprovechando el período de debilidad del euro (2000-2002), el bajo gasto en I+D por parte de Boeing (2-3% de las ventas) y la ausencia de otros competidores fuertes.

de su existencia ante la indiferencia y la tranquilidad de Boeing, se convirtió en los últimos años en una seria amenaza a la supremacía de la producción americana de aeronaves civiles, llegando a superar a Boeing por número de aviones entregados durante varios años y a disputar importantes cuotas en diferentes segmentos del mercado.

Más aún, al éxito en los aviones de pasillo único (menor tamaño) de la serie *A-320* se ha sucedido la producción del gigantesco avión *A-380*, que pretende desplazar al *B-747*, campeón único en su clase durante décadas y, más recientemente, la aprobación del lanzamiento del *A-350* para hacer frente al muy apreciado *B-787*, que todavía no ha entrado en servicio. Precisamente el lanzamiento y los primeros vuelos del *A-380* han sido la ocasión de un recrudecimiento de las relaciones comerciales entre los EE.UU. y la UE, ante la amenaza planteada por Airbus a la hegemonía de Boeing en el segmento del mercado de las grandes aeronaves. Y, por otro lado, las previsiones de crecimiento del mercado de largo recorrido —especialmente, en la zona Asia-Pacífico— mediante aeronaves de tamaño intermedio, han provocado la respuesta de ambas compañías con el diseño de nuevas y más modernas aeronaves, de mayor eficiencia en el uso de combustible y menor impacto ambiental. Se estima que el *A-350XWB* —junto con la familia de aviones *A-330/A-340*— se encontrará con un mercado que demandará unos 5.700 aviones nuevos durante las dos próximas décadas (hasta 2025) por un valor superior a 1 billón de dólares. La reciente decisión de lanzar el *A-350XWB*, tras fallidas definiciones anteriores del avión, es la expresión de la dificultad de compaginar un coste razonable de inversión con las exigencias de la demanda del mercado y la necesaria incorporación de saltos tecnológicos que permitan mantener la competencia con la compañía rival. Así, el *A-350*, para superar el aparente éxito de pedidos del mencionado *B-787*, ha debido incorporar un nuevo diseño de fuselaje, todo él en fibra de carbono, pero más ancho y funcional que el de su rival, nuevos motores, con mayor eficiencia y ahorro de combustible, nueva aerodinámica y diversos rasgos adicionales en su diseño, susceptibles de mejorar el confort y abaratar el coste de explotación por viajero/milla transportado. Un proyecto con una inversión estimada de unos 10.000 millones de euros y un largo período

GRÁFICO 5
AIRBUS *VS.* BOEING: ENTREGAS DE AVIONES



de maduración. Este proceso de competencia, en que cada empresa replica a las decisiones de la otra para hacerse presente en el mismo segmento de mercado, tiene como vector principal a la innovación tecnológica. La naturaleza sofisticada del producto, la situación del mercado y las políticas aplicadas por las dos principales empresas han impulsado con energía la inversión en I+D. Sin ninguna duda, la indiscutible mejora en la posición competitiva de Airbus frente a Boeing en los años pasados no se explica sin tomar en cuenta la elevada y recurrente inversión en I+D llevada a cabo por la empresa europea durante bastantes años, muy superior a la de Boeing cuando todavía disfrutaba de una cómoda posición de supremacía comercial.

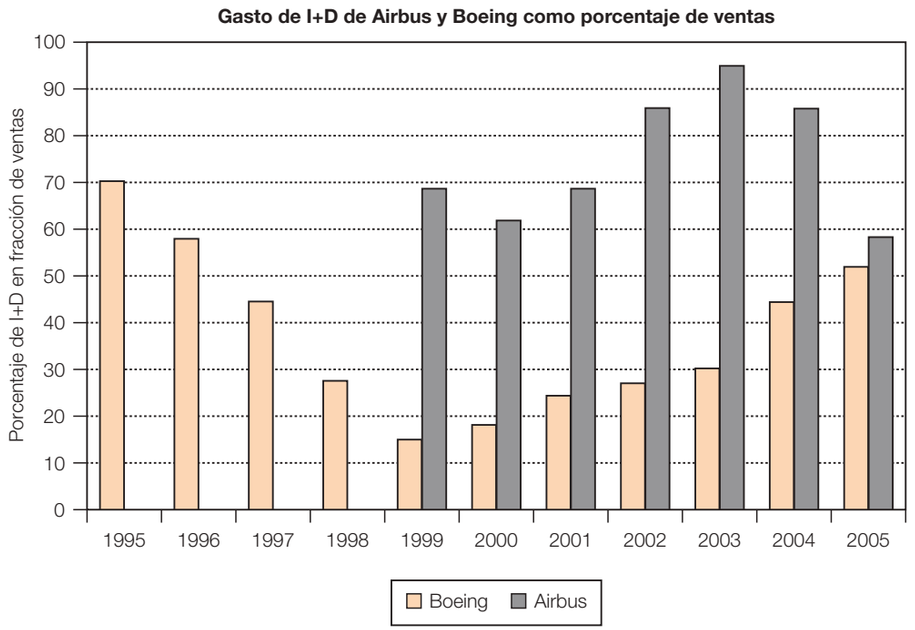
Los últimos años, sin embargo, han registrado una vigorosa reacción de Boeing ante su competidor que, además de plasmarse en mayores esfuerzos de innovación, han tenido otras expresiones políticas, como el conflicto suscitado por los EE.UU. ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) en torno a las ayudas públicas europeas hacia Airbus incorporadas en la fabricación y venta de grandes aeronaves. Sin acuerdo por el momento, la resolución del conflicto puede prolongarse bastante tiempo hasta que pueda haber un marco distinto del establecido en el Acuerdo de 1992 (*Large Civil Aircraft Agreement*). Como se sabe, en aquel acuerdo, se establecieron los límites al contenido de ayudas públicas en los mecanismos de financiación utilizados por los EE.UU. y la UE.

4. EADS en España

La participación española en EADS, expresada sumariamente en la participación del 5,5% de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) en el capital de la EADS, desborda con mucho la imagen sugerida por tan exiguo porcentaje accionarial.

Como hemos resumido al comienzo de estas páginas, la industria aeronáutica y espacial española es difícil de entender sin referencia al papel integrador que sobre el conjunto del sector y los subsectores que lo componen ha ejercido en el pasado Airbus y, más recientemente, la propia EADS. Resulta superfluo por conocido insistir en la capacidad de la industria aeronáutica para suscitar encadenamientos aguas arriba y abajo del

GRÁFICO 6
LA I+D COMO FACTOR DE COMPETENCIA



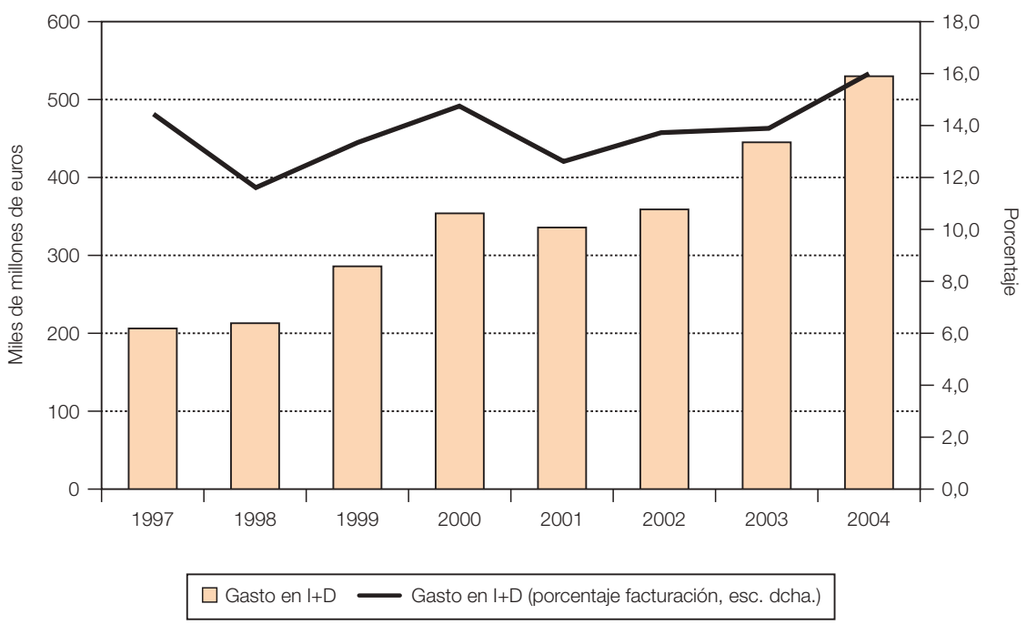
Fuente: Airbus, Boeing y estimaciones AFI.

propio proceso productivo, con la consiguiente difusión multiplicadora de sus efectos en el conjunto de la actividad económica. Y tampoco es preciso extenderse sobre la intensidad de las actividades de I+D+i, que caracterizan a una industria en que sus principales empresas compiten, principalmente, a través de la innovación permanente y el desarrollo tecnológico. Pues bien, una demanda elevada y creciente de productos bastante sofisticados proveniente del mercado global, unida a una elevada dosis de innovación y de incorporación de capital humano, es lo que caracteriza a un sector dinámico, con perspectivas de elevado crecimiento, de los que tan necesitada está la economía española. De ahí la importancia que sin duda tiene la presencia española en el capital de EADS, la conveniencia de la consolidación y fortalecimiento de esta presencia y, llegado el caso, de un eventual aumento de la misma. Ese pequeño porcentaje es la expresión numérica del significado de todo un proceso histórico de desarrollo y de la industria aeronáutica española al que ya se ha hecho referencia. Y es el que ha permitido mantener y desarrollar algunas competencias tecnológicas de indiscutible valor pionero, como la utilización de materiales compuestos (*composites*), hoy extendida en esta y otras industrias, competencia en la que las plantas españolas de EADS gozan todavía hoy de las ventajas de la especialización y la experiencia. Y a esa participación hay que asignar también, simbólicamente, el mérito de posibilitar la consolidación de una relevante industria auxiliar, todavía necesitada de aumento en su dimensión y de mejora en su estructura financiera.

La magnitud actual del empleo creado en España por las actividades aeronáuticas, espaciales y de defensa, y su significación cuantitativa y cualitativa no deben, sin embargo, ser desdeñadas. Según Atecma, la asociación de empresas del sector, en el año 2005 el empleo ascendía a 28.099 personas (18.343 en 1997), con una facturación de 3.767 millones de euros, un 71% de la cual se origina a través de la exportación. Por su parte, el gasto en I+D en ese mismo año ascendía al 12% de la facturación (16% en 2004),

GRÁFICO 7

GASTOS EN I+D DEL SECTOR AEROESPACIAL EN ESPAÑA, 1997-2004



En el sector aeroespacial, el porcentaje de la facturación destinada a I+D en Europa y en España ha seguido una tendencia similar, con una inversión anual en I+D del 12,5-14,5% de la facturación en el período 1997-2003.
El elevado porcentaje económico destinado a I+D pone de manifiesto la relevancia de la inversión en I+D como variable clave para competir en el sector.
Fuente: ATECMA.

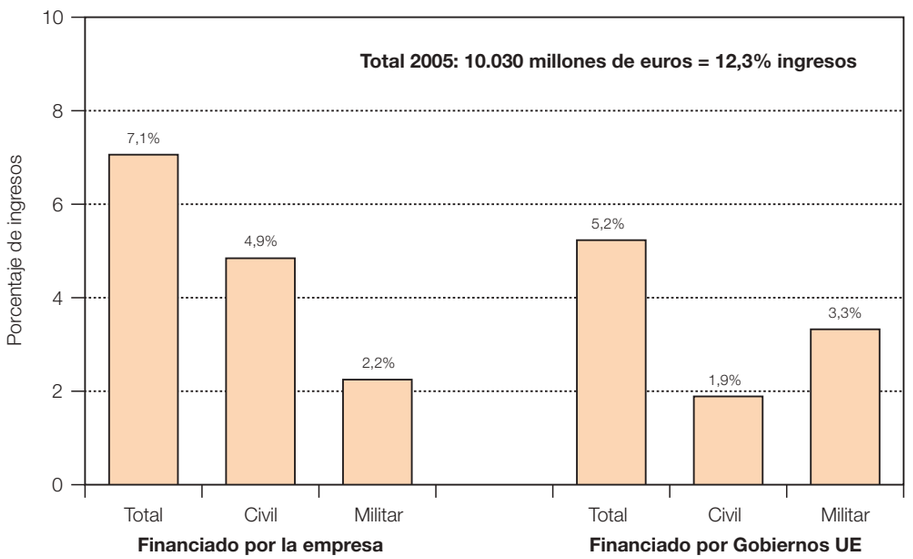
con una intensidad superada por muy pocas actividades económicas.

La presencia territorial de EADS en España es también significativa, tanto por la diversa ubicación territorial de sus plantas de producción como por el efecto que genera su actividad sobre industria suministradora de regiones en las que EADS no tiene implantación directa. Las estimaciones para 2004 arrojan los siguientes datos: el volumen de compras y subcontratación llevado a cabo por EADS en España alcanzó la cifra de 717 millones de euros. De ellos, 286 es la cifra de subcontratación llevada a cabo a través de 283 empresas en trece comunidades autónomas. El resto, 430 millones de euros, es la cifra estimada de compras realizadas a unas 1.352 empresas españolas en 13 Comunidades Autónomas. Pero la presencia directa de EADS se da en las comunidades de Madrid (Getafe, San Fernando de Henares y Cuatro Vientos), Andalucía (Tablada, San Pablo, Puerto Real y Puerto de Santa María) y Castilla-La Mancha (Illescas y Albacete) que corresponden a diferentes divisiones de EADS (Military Transport, Airbus y Eurocopter) o a utilizaciones compartidas por estas y otras divisiones como Defensa y Espacio.

Y es que, con independencia de la participación accionarial de SEPI en EADS (y por tanto en Airbus), la participación de los centros de responsabilidad españoles en los proyectos de aviones de Airbus ha ido en franco crecimiento desde la ya lejana cuota del 4,2% de 1972, tanto en volumen de actividad como en su significación cualitativa. De este modo, a reserva de la asignación de la carga de trabajo entre centros, todavía pendiente, el 10% alcanzado con el A380 podía verse superado en el nuevo *A-350XWB*. En este proyecto, los centros españoles serán responsables de asegurar la fabricación en fibra de carbono de los revestimientos de las alas, junto a las tradicionales tareas que tienen asignadas sobre otras partes del avión.

GRÁFICO 8

SECTOR AERONÁUTICO EN EUROPA. GASTO EN I+D, 2005
(Porcentaje sobre el total de ingresos)



Fuente: ASD.

GRÁFICO 9

CONTRIBUCIÓN DIRECTA AL EMPLEO DE LA INDUSTRIA AEROESPACIAL Y DE DEFENSA EN LA UE, 2005
(Miles de empleados)

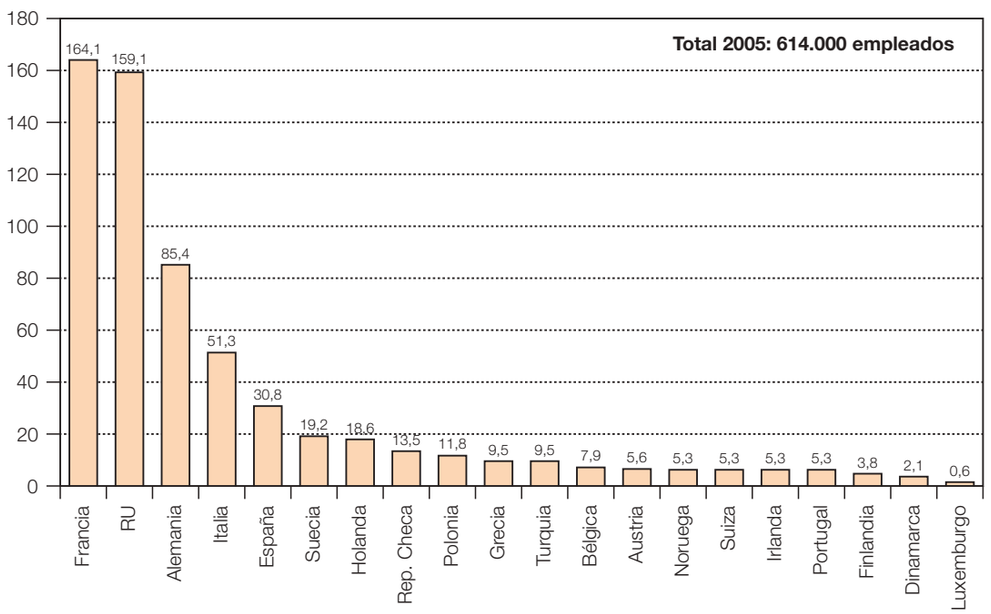


GRÁFICO 10
A-380, REPARTO DE LA CARGA DE TRABAJO

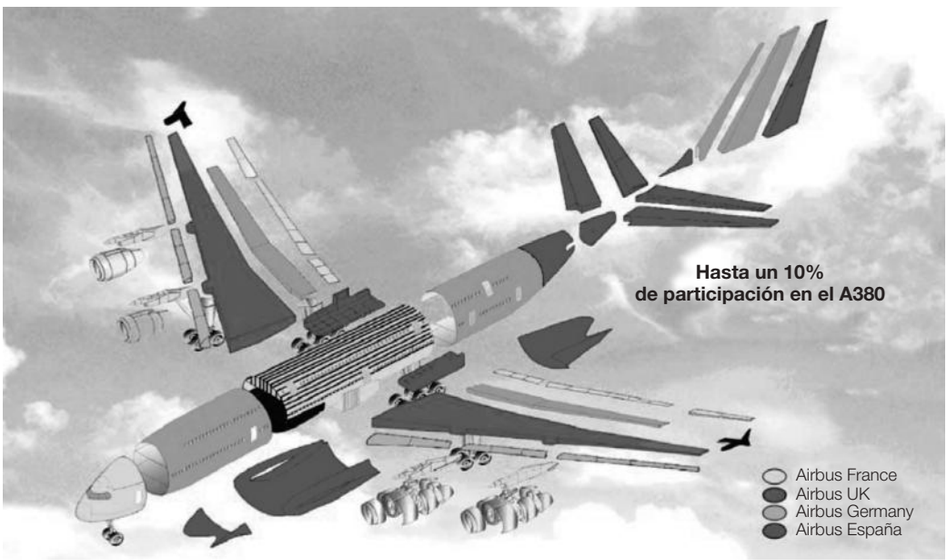
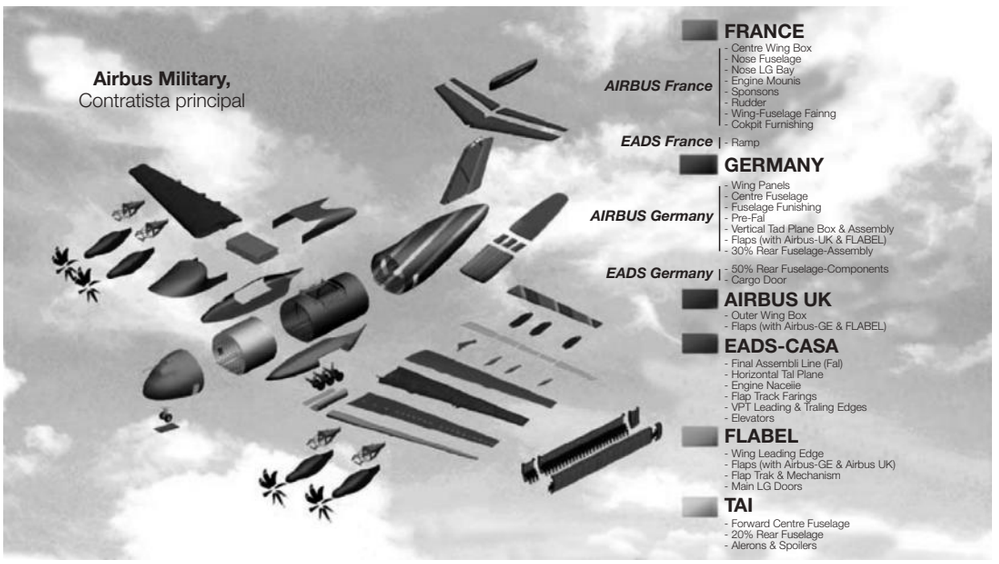


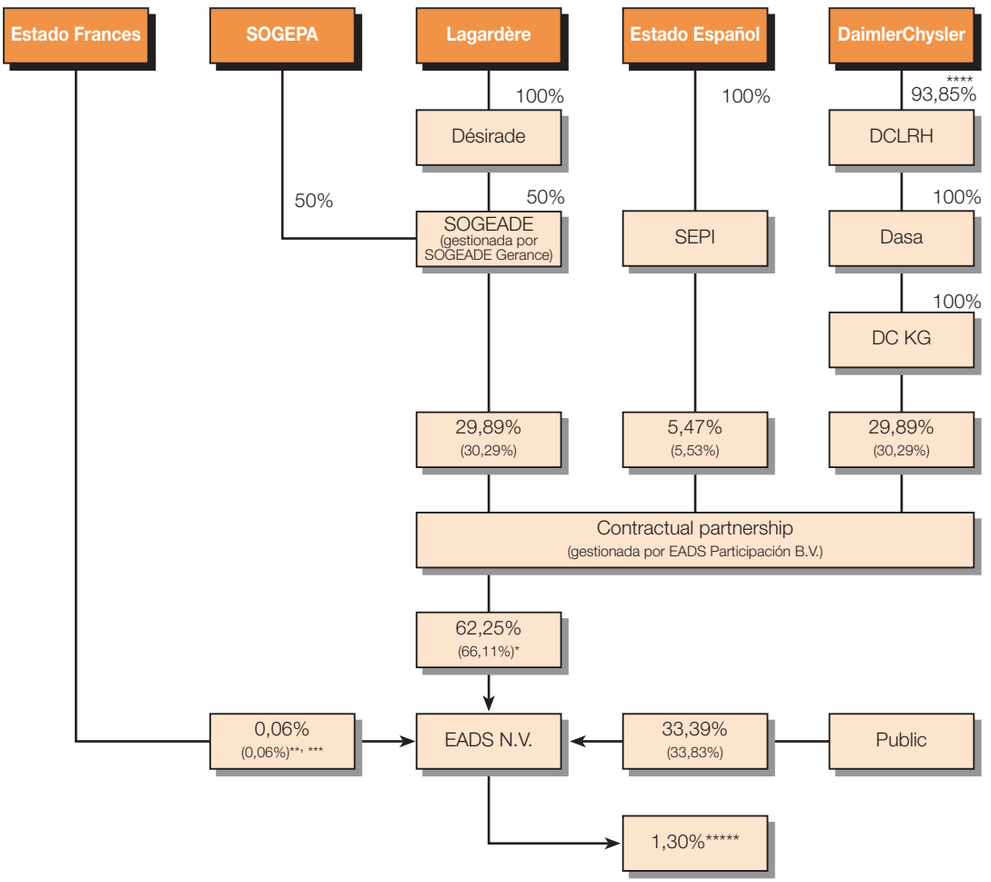
GRÁFICO 11
A-400M, REPARTO DE LA CARGA DE TRABAJO



España: 27 aviones, línea montaje final y centro entregas. HTTP e integración motores. Entregas desde 2009.

GRÁFICO 12

EADS: ESTRUCTURA DEL CAPITAL Y DERECHOS DE VOTO A 31-12-2005



Notas:

(*): EADS Participations B.V. ejerce los derechos de voto inherentes a las acciones de EADS pignoradas por SOGEADE, DaimlerChrysler y SEPI, quienes retienen el derecho de propiedad de sus respectivas acciones.

(**): El Estado Francés ejerce los derechos de voto inherentes a las acciones de EADS (dichas acciones están depositadas en la *Caisse des dépôts et consignations*) de la misma forma que EADS Participations B.V. ejerce los derechos de voto mancomunados en el Contractual Partnership.

(***): Acciones correspondientes al Estado Francés tras la distribución gratuita entre determinados antiguos accionistas de Aerospatiale Matra como consecuencia de su privatización en junio de 1999. Todas las acciones de las que es titular actualmente el Estado Francés tendrán que venderse en el mercado.

(****): DCLHRH está participada al 93,85 por DaimlerChrysler; la práctica totalidad del resto pertenece a la Ciudad de Hamburgo.

(*****): A 31 de diciembre de 2005 la Sociedad posee, directa o indirectamente a través de otras sociedades en las que la Sociedad participe directa o indirectamente con más del 50%, 10.592.709 de sus acciones propias. Las acciones de EADS en autocartera no gozan de derecho de voto.

5. Conclusión

Los movimientos experimentados en EADS a lo largo de 2006, algunos de ellos de doloroso alcance, han revelado problemas de gestión derivados de la insuficiente integración alcanzada todavía entre las divisiones nacionales de la compañía europea, a las que se está poniendo remedio con actuaciones específicas. Pero, junto a problemas que precisan de corrección, algunos acontecimientos son también la expresión de los profundos cambios experimentados en el mercado y de la acusada competencia entre las dos principales empresas, Boeing y Airbus. Su encarnizada batalla por hacerse con una parte significativa de la demanda futura de renovación del parque de aeronaves, con las nuevas demandas provenientes de mercados en expansión y con las inducidas por

los cambios en la población, la urbanización y las nuevas formas de comercio y ocio, ha puesto en marcha una carrera de innovaciones en los productos con consecuencias de todo tipo. La demanda de nuevos aviones, más eficientes en consumo de combustible, con menor peso y mayor alcance, más exigentes medioambientalmente, requiere cambios tecnológicos y, también, cambios en la organización de la industria, para producir de modo más económico, con mayor especialización e integración de los proveedores en la cadena de producción. Si en otras industrias, como la del automóvil, un proceso de esta índole se halla ya muy avanzado, en la aeronáutica apenas ha iniciado el amplio recorrido posible. Entre tanto, para garantizarse los mercados y preservar los costes, una parte de la producción se descentraliza desde los países industriales avanzados hacia los países en desarrollo de mayor tamaño e intensidad de crecimiento, arrojando dudas sobre el mantenimiento de la actividad industrial tal y como hoy se la conoce. Y, al tiempo, no faltan pretensiones como la de Rusia, de participar en el gobierno de EADS.

Las circunstancias descritas ilustran, a mi juicio, la importancia de adoptar las medidas oportunas para consolidar lo ya existente e impedir la dilución de los intereses industriales, tecnológicos —e incluso militares y estratégicos— de nuestro país en el conjunto del sector aeronáutico, espacial y de la defensa europeo. Lo que es también aplicable a la empresa EADS, en particular, como integrador que es de muchas de las actividades sectoriales. Los datos son muy elocuentes a este respecto. Es verdad que no hay soluciones únicas, menos aún mágicas o exclusivamente nacionales, a problemas que son complejos y a tendencias que son globales. Sin embargo, el realismo no debiera llevar a desconocer la importancia que ha tenido el decidido apoyo de la política gubernamental en el desarrollo de esta industria, a través de mecanismos de variada índole, como el impulso a la I+D, las compras públicas y el protagonismo de empresas —que fueron públicas— en sus impulsos iniciales. En las nuevas circunstancias, resulta obvio que los vectores del desarrollo pasado no servirán siempre para promover el desarrollo futuro y que las políticas públicas han de verse amplificadas por el protagonismo insustituible del sector privado.

Llegados hasta aquí con bastante esfuerzo y no poco éxito colectivo, la presencia ampliada de capitales españoles en EADS es una de las medidas —no, desde luego, la única— del conjunto de acciones necesarias para afrontar el futuro con alguna garantía. Por una vez, tenemos una presencia singular en una de las industrias de mayor contenido tecnológico, que se halla en pleno proceso de transformación. Y este proceso es una excelente oportunidad para que la economía española no sólo mantenga la posición alcanzada sino que mejore su presencia en el futuro.□

RESUMEN

El artículo parte de las dificultades económicas y las numerosas informaciones aparecidas en torno a la empresa EADS durante 2006, para interpretar los datos existentes a la luz de las transformaciones experimentadas por la industria aeronáutica, espacial y de defensa en el escenario de la competencia global y en el proceso de consolidación europea de esta industria. La significación para España de EADS como integrador principal de otros agentes, como generador de empleo y como motor directo e indirecto de la I+D+i en este segmento de la actividad económica, son analizadas con algún detalle. A la vista del desarrollo alcanzado por España en algunas tecnologías, los beneficiosos efectos generados por estas actividades y su trascendencia futura, el autor concluye la conveniencia de mantener y potenciar la participación de capitales españoles en la empresa, con el fin de ampliar su influencia y preservar sus intereses globales.

Palabras clave*: Industria aeronáutica, espacial y de defensa, EADS, I+D+i, Fibra de carbono, Materiales compuestos (*composites*), Airbus, CASA, SEPI.*

El ascenso de las compañías de bajo coste

Belén Rey
Vicente Inglada
Departamento de Economía Aplicada II, UCM

1. Introducción

El transporte aéreo español ha experimentado profundos cambios desde los años noventa hasta la actualidad, uno de los más importantes ha sido la total liberalización del mismo desde 1997. Posteriormente, a comienzos de la presente década, irrumpen en el mercado las compañías aéreas de bajo coste (CBC), también conocidas como aerolíneas *no-frills* (sin adornos). Este hecho ha obligado a las compañías aéreas tradicionales, o *compañías de servicios completos* (*full services carriers*, FSC), entre las que se encuentra la española Iberia, a desarrollar nuevas estrategias competitivas para adaptarse a esta nueva situación, la adopción del billete electrónico, la reserva por Internet o la supresión del *catering* gratuito a bordo, son algunos ejemplos (Rose, Hensher y Greene, 2006).

Pero las CBC también están originando cambios en los aeropuertos tanto principales como secundarios, como se pone de manifiesto en Barret (2000) y en Francis, Fidato y Humphreys (2003) para los aeropuertos europeos. En el caso de España, el espectacular crecimiento en el número de pasajeros que vuelan en CBC ha supuesto el resurgimiento, entre otros, de los aeropuertos de Gerona, Murcia, Valladolid, Reus, Santander, Alicante, Málaga y Valencia. Ante esta situación, el consejo de administración de Iberia encargó a la dirección de la compañía el diseño de una aerolínea de bajo coste, que ubicaría su base de operaciones en Barcelona.

El objetivo de este artículo es en primer lugar, describir brevemente el comportamiento estratégico de las compañías de bajo coste en Europa (modelo europeo de bajo coste) y en segundo lugar, resumir su evolución más reciente desde la perspectiva de la demanda de transporte aéreo, centrándonos en lo sucedido durante el año 2005 en España.

2. El comportamiento estratégico de las compañías de bajo coste adaptado al contexto europeo

La irrupción de las compañías de bajo coste es, en realidad, una consecuencia del proceso de liberalización del transporte aéreo iniciado en Estados Unidos en los años setenta, con compañías como Southwest Airlines (Vowles, TM 2001), Gillen y Morrison (2003). Actualmente, el conocido como *modelo de compañías de bajo coste* se ha extendido a Europa, con compañías como Ryanair, Easyjet

o Air Berlin, a Asia, o África (Air Asia, Virgen Blue, Air Arabia y Kulula), entre otras.

La pujanza de las compañías de bajo coste queda fielmente reflejada en el incremento de sus usuarios. En Europa, las aerolíneas de bajo coste, 48 en total, absorben un 22% de la oferta total de asientos. Estas compañías apenas han sufrido fracasos económicos, a excepción de las italianas Volare y VBird, que fueron rápidamente sustituidas por otras nuevas como Nikki, Wizz Air o la española Vueling.

En España, se calcula que hasta abril de 2006 el 33,2% de las llegadas por vía aérea y el 31% de los vuelos internacionales se ha realizado mediante CBC, siendo de los países emisores Reino Unido el que concentra casi un 44% de los pasajeros de origen.

Aunque la oferta va cada año en aumento, tres son las principales compañías que operan en Europa: Ryanair (Irlanda), Easyjet (Reino Unido) y Air Berlin (Alemania). La compañía irlandesa Ryanair, empezó a operar en España en diciembre de 2002 con el lanzamiento de la ruta Girona-Fráncfort con dos vuelos diarios, pero remonta sus orígenes a 1985. Nace con el objetivo de que volar no fuera un privilegio y consiguió poder ofrecer el vuelo entre Dublín y Londres por 95 libras en contraposición a los precios marcados por sus competidoras British Airways y Aer Lingus para el mismo trayecto: 209 libras.

La aerolínea británica Easyjet es algo más joven. Comienza a volar en 1995 siguiendo el modelo americano de Southwest Airlines. Su tarifa media es de 60 euros y ofrece más de 680 vuelos al día. En España, ofrece 700 frecuencias semanales en 63 rutas —tiene 210 en total—, con más de 7,2 millones de pasajeros. El capital inicial con el que empezó a operar no superaba los cinco millones de libras esterlinas. Hoy, alcanza unos ingresos de cerca de 1.590 millones de euros y unos beneficios próximos a 91 millones.

Por último, la compañía alemana Air Berlin, que podría denominarse compañía híbrida, ya que ofrece a sus pasajeros un servicio gratuito de bebida y comida durante el viaje. Con base en el aeropuerto de Palma de Mallorca, ofrece conexiones aéreas directas con diez ciudades españolas y tres portuguesas, así como con Londres, Zúrich y Viena. Su precio base o de reclamo es de 29 euros por trayecto.

Aunque existen diferencias entre las aerolíneas de bajo coste, su comportamiento estratégico general que les permite importantes ahorros en sus costes se rige por las siguientes características:

1. La distribución y reserva se hacen íntegramente por Internet, con billetes electrónicos, cuyo importe se pierde si no se realiza el viaje.
2. En el *servicio a bordo* no se diferencia entre clase preferente y turista, no existe numeración de asientos, no se sirve *catering* gratuito, no existen programas de fidelización de clientes. La propia tripulación se encarga de la limpieza del avión. Estas operaciones suponen aproximadamente, un 6% de ahorro en los costes operativos (Doganis, 2001).
3. Elevadas frecuencias y máxima ocupación en los vuelos, con porcentajes superiores al 80%.
4. Tarifas muy bajas, que pueden serlo aún más, cuanto antes se reserva el viaje.
5. Rutas directas y no superiores a los 800 kilómetros.
6. Elección de aeropuertos secundarios en origen y destino, sin problemas de congestión y con una permanencia en el mismo de los aviones entre 15 y 20 minutos, con el objetivo que la flota y la tripulación estén *inoperativos* en tierra el menor tiempo posible. En este sentido, un ejemplo representativo es el caso de aeropuerto de Gerona, que ha visto crecer su utilización de forma exponencial, desde que Ryanair lo empezó a utilizar como base de sus operaciones. La llegada de la aerolínea irlandesa trajo consigo, entre otras consecuencias, que AENA invirtiera 10 millones de euros en la remodelación de la terminal y el aparcamiento.
7. Utilización de un solo tipo de avión en las flotas, en concreto el *Boeing 737* o el *Airbus 320*, para abaratar los costes de formación de la tripulación y con una alta utilización de horas diarias de vuelo, aproximadamente once.
8. Tripulaciones con salarios competitivos y elevada productividad. Las tripulaciones tienen un horario diario y continuado.

3. Evolución reciente de las CBC en España

En este epígrafe se describe brevemente la evolución en cifras de las CBC en España, desde una perspectiva basada en la demanda, centrándonos de manera especial en sus resultados durante el año 2005.

La fuente de datos utilizada corresponde al Instituto de Estudios Turísticos (IET) y AENA (Aeropuertos Nacionales y Navegación Aérea). En concreto se comparan 29 de las 48 compañías europeas de bajo coste (1) existentes en la actualidad. Los listados de CBC son actualizados por

el IET cada año para adaptarse a los cambios en el mercado. A su vez los datos que maneja el IET son proporcionados por AENA, Encuesta de Gasto Turístico (Egatur) elaborada por el propio IET y Oficinas Españolas de Turismo (OET).

Desde el año 2000, como se aprecia en el gráfico 1, la tasa de crecimiento anual del número de pasajeros llegados a España en CBC, no ha dejado de aumentar, mientras que los pasajeros llegados en las compañías tradicionales se mantienen estancados o con clara tendencia a la baja. Sin embargo, dentro de esta tendencia nítida de crecimiento, se observa que el ritmo de crecimiento de las CBC se reduce a partir de 2004 aunque sus tasas de variación sigan alcanzando magnitudes realmente importantes (47,6 y 30,8% en 2004 y 2005, respectivamente).

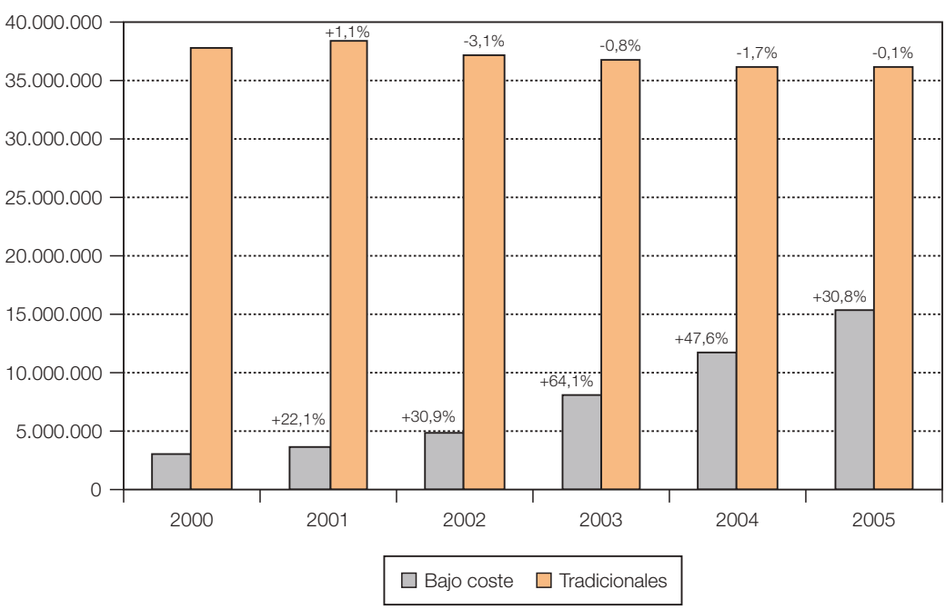
De las 29 compañías de bajo coste seleccionadas en 2005, cinco de ellas concentran el 74% de la cuota de mercado, calculada como el porcentaje de pasajeros transportados por cada aerolínea de bajo coste sobre el total de pasajeros transportados por todas las CBC en 2005. Como se aprecia en el gráfico 2, de estas cinco, las tres principales son Easyjet Airline (21,2%), Ryanair (20,9%) y Air Berlin (20%). Con un porcentaje bastante menor se sitúa la holandesa Transavia Holland (6,3%) y la británica Channel Express (5,6%), repartiéndose el 26% restante las otras 24 CBC.

En definitiva, cabe concluir que se trata de un mercado claramente concentrado, donde las tres grandes compañías de bajo coste se han ido consolidando frente al resto de CBC, que poseen un menor tamaño. Sin embargo, con relación a 2004 estas últimas compañías han tenido unos porcentajes importantes de crecimiento, 14,7; 69,9 y 18,2%, respectivamente. Cabe destacar, asimismo, que del resto de las CBC de menor tamaño, dos de ellas han experimentado un crecimiento espectacular con respecto a 2004: la inglesa EUJet (500,4%) y la española Vueling (394,5%).

Si consideramos el conjunto de todas las aerolíneas, de bajo coste y tradicionales, que operaron en España en 2005 (gráfico 3), se pone de

GRÁFICO 1

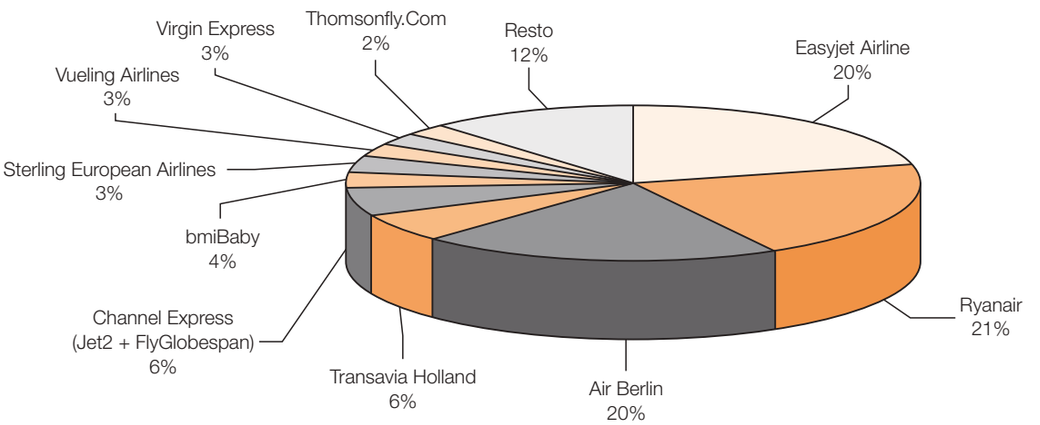
PASAJEROS INTERNACIONALES LLEGADOS A ESPAÑA EN CBC Y EN COMPAÑÍAS TRADICIONALES, Y PORCENTAJES DE CRECIMIENTO CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR, 2000-2005



Fuente: Elaboración propia con datos del IET y AENA.

GRÁFICO 2

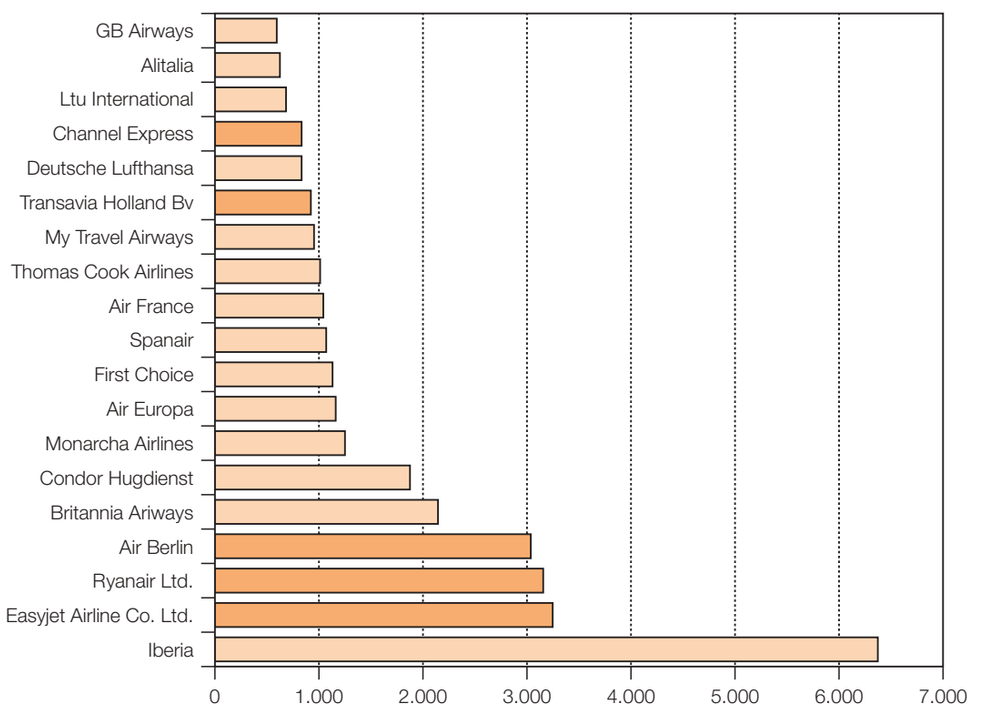
CUOTA DE MERCADO DE LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS DE BAJO COSTE EUROPEAS, 2005



Fuente: Elaboración propia con datos del IET y AENA.

GRÁFICO 3

PASAJEROS INTERNACIONALES LLEGADOS A ESPAÑA POR TIPO DE COMPAÑÍA AÉREA UTILIZADA, 2005
(Datos en miles)



Fuente: Elaboración propia con datos del IET.

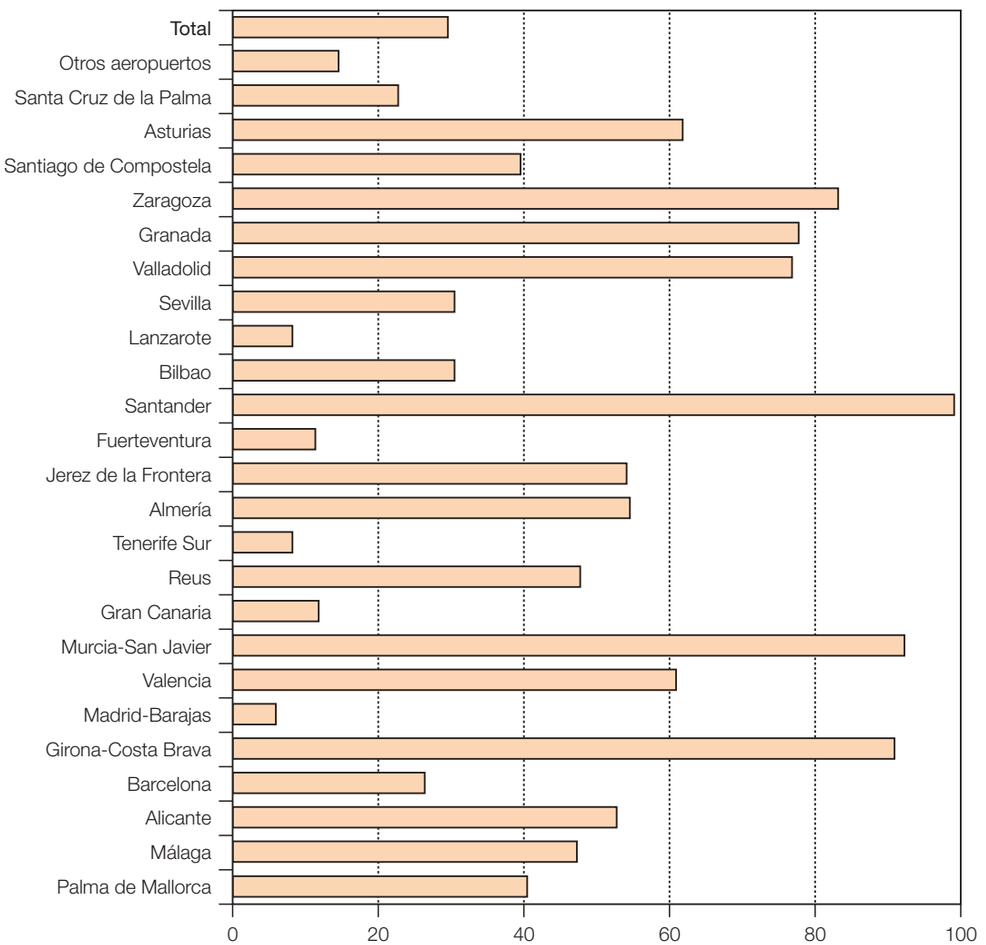
manifiesto la presencia de cinco de ellas dentro de las veinte principales compañías. Además Easyjet, Ryanair y Air Berlin ocuparon, respectivamente, la segunda, tercera y cuarta posición, inmediatamente después de Iberia, alcanzando las tres juntas aproximadamente un 50% más de pasajeros que esta última.

Un fenómeno destacable en el análisis en cifras de las CBC son los aeropuertos de destino hacia los que dirigen sus vuelos, que tal y como se ha mencionado en el epígrafe 2, suelen ser aeropuertos secundarios. A su vez estos aeropuertos se ven beneficiados por las operaciones de estas aerolíneas. En concreto, durante 2005 (gráfico 4), los aeropuertos con mayor volumen de tráfico de estas compañías fueron Santander, Murcia, Girona y Valladolid, donde apenas realizan operaciones las compañías tradicionales, confirmando la tendencia iniciada desde el año 2000 hasta 2005 en el espectacular crecimiento del volumen de pasajeros en estos cuatro aeropuertos (gráfico 5).

Por último, con respecto a los países de origen de los pasajeros de las CBC y las comunidades

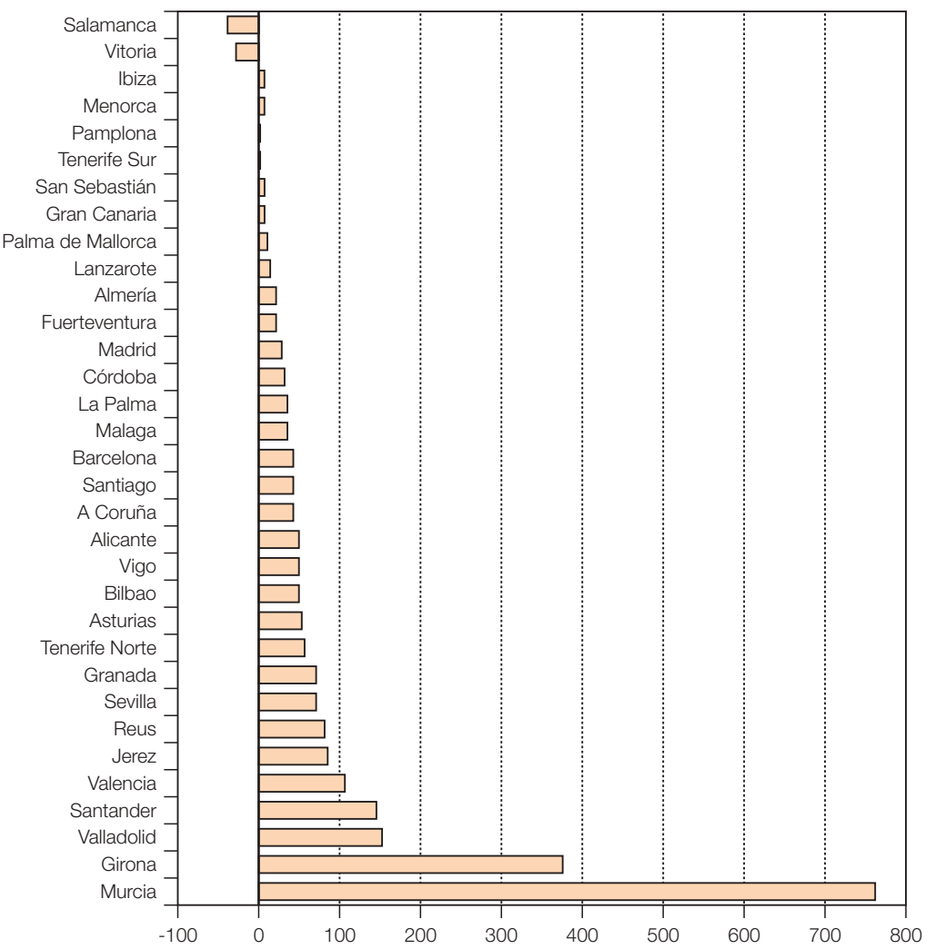
GRÁFICO 4

PORCENTAJE DE VUELOS DE AEROLÍNEAS DE BAJO COSTE EN LOS AEROPUERTOS ESPAÑOLES, 2005



Fuente: Elaboración propia con datos del IET.

GRÁFICO 5
PASAJEROS EN LOS AEROPUERTOS ESPAÑOLES TRANSPORTADOS POR LAS COMPAÑÍAS DE BAJO COSTE, 2000-2005
(Datos en miles)



Fuente: Elaboración propia con datos de AENA.

autónomas de destino (gráfico 6), observamos que los principales países emisores son Reino Unido e Irlanda, seguidos de Alemania. Los principales destinos turísticos son la comunidad andaluza, Cataluña y la comunidad valenciana.

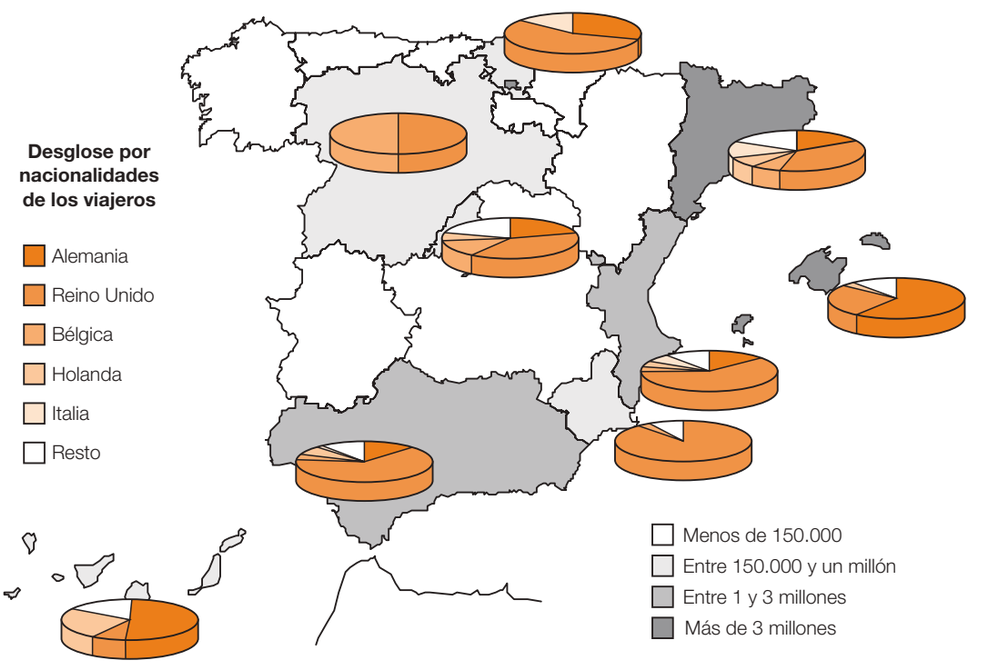
4. Conclusiones

En este artículo se han descrito las características básicas de las compañías de bajo coste (CBC), fenómeno de reciente aparición y cuyo impacto en los últimos años sobre el mercado del transporte aéreo en Europa ha sido formidable. La presencia de este tipo de aerolíneas está provocando, a su vez, cambios importantes en las estrategias competitivas de las compañías tradicionales, entre las que se encuentra Iberia.

Con datos suministrados por el IET y AENA para los aeropuertos españoles, y desde una perspectiva de demanda, cabe concluir que a lo

GRÁFICO 6

PRINCIPALES AEROPUERTOS UTILIZADOS POR LAS COMPAÑÍAS DE BAJO COSTE Y PAÍSES DE ORIGEN DE LOS VIAJEROS



Fuente: Elaboración propia con datos de AENA e IET.

largo del año 2005 se confirma la tendencia mantenida en años anteriores de un elevado crecimiento del número de pasajeros que deciden utilizar estas compañías. Hecho que contrasta con el claro estancamiento de las compañías tradicionales. De las 29 compañías seleccionadas, la británica Easyjet, la irlandesa Ryanair y la alemana Air Berlin sobresalen por su ganancia en cuota de mercado. Estas compañías han consolidado su presencia durante el pasado año, culminando una tendencia ya emprendida en años anteriores, con lo que el negocio aéreo de bajo coste en Europa y paralelamente en España se manifiesta como un mercado claramente concentrado.

Finalmente, se ha puesto de manifiesto el impacto que las aerolíneas de bajo coste tienen sobre los aeropuertos regionales. En concreto, su presencia ha supuesto el renacimiento, en términos de rentabilidad económica, de los aeropuertos de Reus, Gerona, Valladolid o Santander, por citar sólo algunos ejemplos donde estas compañías han centrado el núcleo de sus operaciones.□

NOTAS

(1) Las compañías de bajo coste que operan en Europa durante 2005 que utilizamos son: Virgen Express (Bélgica), Sterling European (Dinamarca), Ryanair (Irlanda), Myair.com (Italia), Transavia.com (Holanda), Easyjet Airline Co-Go Fly, Jet2, Flyglobespan (Channel Express, GSM), Mytravellite, Bmibaby, Jersey European Airlines (Flybe), Air Scotland, EU Jet, Thomsonfly.com (Reino Unido), Air Berlin, Deutsche Ba, Germanwings y Hapag lloyd (Alemania), Easyjet Switzerland, FlyBaboo y Helvetic (Suiza), Norwegian Air Shuttle (Noruega), Flyniki (Austria), Sky europe (Eslovaquia), Smart Wings (República Checa), Wizz Air (Hungría), Blue Air (Rumania), Vueling (España) y Snowflake y Flynordic.com (Suecia).

BIBLIOGRAFÍA

*Barret, S. D. (2000): «Airport competition in the deregulated European aviation market», **Journal of Air Transport Management**, págs. 13-27.*

*Doganis, R. (2001): **The Airline Industry in the 21st Century**, primera edición, Routlege, Londres.*

*Francis, G.; Fidato, A. y Humphreys, I. (2003): «Airport-airline interaction: the impact of low cost carriers on two European airports», **Journal of Air Transport Management**, págs. 267-273.*

*Gillen, D. y Morrison, W (2003): «Bundling, integration and the delivered price of air travel: are low cost carriers full service competitors?», **Journal of Air Transport Management**, págs. 15-23.*

*Rose, J. M.; Hensher, D. A. y Greene, W. H. (2006): «Recovering costs through price and service differentiation: Accounting for exogenous information on attribute processing strategies in airline choice», **Journal of Air Transport Management**.*

*Vowles, T. M. (2001): «The "southwest Effect" in multi-airport regions», **Journal of Air Transport Management**, págs. 251-258.*

RESUMEN

En este artículo se describen las características básicas de las compañías de bajo coste (CBC), fenómeno de reciente y fuerte impacto en los últimos años, en el mercado del transporte aéreo en Europa, recientemente desregulado.

La evolución descrita, desde una perspectiva de la demanda permite concluir que a lo largo de 2005, en comparación con los años anteriores, se confirma la tendencia de fuerte crecimiento de estas compañías en número de pasajeros en relación al claro estancamiento de las compañías tradicionales o compañías de servicios completos (FSC). En concreto, se trata de un mercado claramente concentrado en tres aerolíneas: la británica Easyjet, la irlandesa Ryanair y la alemana Air Berlin.

Por último, se resalta el impacto que las CBC tienen sobre los aeropuertos regionales. En concreto, su presencia ha supuesto el renacimiento como empresas rentables de los aeropuertos de Reus, Gerona, Valladolid, o Santander, por citar sólo algunos ejemplos.

Palabras clave*: Compañías de bajo coste, Transporte aéreo, Compañías tradicionales, Aeropuertos regionales.*



datadiar.com
www.datadiar.com

En Datadiar tenemos lo que está buscando.

Datadiar, herramienta completa para el profesional, le ofrece desde un sólo punto de acceso:

Toda la Actualidad e Información Jurídica que necesita mediante los Servicios de Información, actualizados a diario.

Toda la Documentación jurídica comentada, concordada, interrelacionada y actualizada a diario, que pueda precisar a través de las **Bases de Datos** (Normativa, Consultas a organismos públicos, Resoluciones, Jurisprudencia, Formularios, Contratos, Convenios,...etc).

Las Bases de Datos de Datadiar han sido homologadas por el Consejo General del Poder Judicial y son seleccionadas por jueces y magistrados para su consulta.

- ☑ Todo el **Soporte jurídico** gracias a la Consultoría personalizada.
- ☑ Un gran catálogo de **Obras Temáticas** y **Obras Prácticas** elaboradas por prestigiosos autores.

Toda la Documentación jurídica comentada, concordada, interrelacionada y actualizada a diario.

Identifícate como miembro del Colegio y benefíciate de ofertas especiales.

Más información en
www.datadiar.com
902 092 888

La propiedad del sector eléctrico

Arturo Rojas
Analistas Financieros Internacionales

Con el revuelo corporativo de ofertas públicas de adquisición (OPA) y tomas de participación significativas, y el marco normativo en vías de corregir deficiencias graves, no hubiera sorprendido en 2006 un perfil bajo de decisiones estratégicas en el sector eléctrico, a la espera de la clarificación accionarial y regulatoria. Muy al contrario. Iberdrola se dispone a escalar bastantes puestos con la adquisición de Scottish Power, y Endesa inicia la construcción de ciclos combinados en Francia, Italia y Perú.

En el terreno técnico y operativo, destacaron en 2006 los siguientes aspectos:

— El crecimiento de la demanda de electricidad se moderó hasta el 2,5%, y quedó por debajo del crecimiento del PIB por primera vez desde 1990. El consumo de electricidad mantenía una tendencia preocupante, con aumentos del 4,4% de 2005, 4,3% en 2004 y 6,3% en 2003.

— La punta horaria de demanda, momento en el que se requiere el máximo esfuerzo del sistema, se redujo un 2,8%. Sin embargo, la máxima demanda horaria de verano mantuvo la tendencia de los últimos años, con un crecimiento de un 4,5%. De mantenerse este ritmo, los equipos de aire acondicionado van a conseguir que, en un par de años, la punta de demanda de verano sea la máxima del año. Este efecto no es en absoluto neutral para el conjunto del sistema, debido a que, con altas temperaturas, se produce una reducción de potencia en los ciclos combinados y una menor probabilidad de una aportación significativa de energía hidráulica y eólica.

— La potencia instalada peninsular aumentó un 5,7%, por encima del consumo, con la incorporación de 3.132 MW de ciclo combinado de gas natural y 1.210 MW eólicos.

1. La batalla por Endesa

La OPA de E.ON sobre Endesa presentada el 21 de febrero marca un antes y un después en el sector. La vulnerabilidad corporativa de nuestras empresas eléctricas es consecuencia, por un lado, del propio modelo del sector: la competencia requiere un número mínimo de empresas con masa crítica suficiente para limitar el poder de los operadores dominantes, pero el tamaño de nuestro mercado las convierte en compañías *opables*. Por otro lado, la fragmentación del accionariado, sin un núcleo duro cohesionado, deja expuesto el control societario al mejor postor. La OPA de E.ON ha intensificado la discusión sobre las combinaciones de estructura empresarial y propiedad válidas con el modelo regulatorio actual, y forzó al

Gobierno a ampliar con urgencia las competencias de la Comisión Nacional de la Energía (CNE). Posiblemente, cuando se constituyó la CNE ocho años antes era impensable que una empresa extranjera se atreviera a entrar en un sector fuertemente regulado sin el visto bueno previo del Gobierno de turno. En 2006 fue E.ON, pero, en el futuro, el pretendiente podría ser ruso o chino.

La CNE, con sus funciones recién ampliadas por el Real Decreto-Ley 4/2006, de 24 de febrero, se decantó taxativamente en contra de la opción alemana en la propiedad y gestión de activos estratégicos. En sus diecinueve condiciones a la entrada de E.ON, calificadas todas ellas de esenciales y por motivos de seguridad de suministro, se fuerza la venta de las centrales de carbón, de los sistemas de Canarias y Baleares, y de la central nuclear de Ascó I, además de la renuncia a la gestión en las centrales nucleares de propiedad compartida. La CNE vetaba a E.ON en los tres ámbitos que menciona expresamente en su artículo único el RDL 4/2006 y que afectan a Endesa: centrales nucleares, centrales de carbón nacional y sistemas extrapeninsulares (1).

La rotundidad de las medidas de la CNE contrastaba con una argumentación cuando menos discutible en torno a las repercusiones de la *filialización* de Endesa en el conglomerado de E.ON y sus efectos en la seguridad de suministro. En los sistemas extrapeninsulares, la CNE parece atribuir los riesgos a un entorno poco favorable de la regulación y del tratamiento retributivo, que podrían poner en riesgo el suministro de los sistemas aislados si la gestión la asumiera un gran grupo conglomerado internacional. Para las centrales nucleares, la CNE no duda de la capacidad técnica de E.ON, que gestiona activos nucleares en Alemania y Suecia, pero considera que los riesgos de la filialización de Endesa son inaceptables para la seguridad de este tipo de activos. Para la CNE no parece suficiente la supervisión nacional e internacional de los activos nucleares y la existencia de normativa muy detallada y específica para este tipo de centrales. Igualmente, la CNE desconfía de la posible gestión de E.ON en las centrales de carbón nacional, que implicaría un riesgo para el cumplimiento de los objetivos de consumo de carbón autóctono que establece el Plan de la Minería para el período 2006-2012. Una medida menos drástica podría haber sido la exigencia de un compromiso formal de E.ON del cumplimiento de dichos objetivos, con las correspondientes sanciones en caso contrario.

La resolución de la CNE, y su énfasis en los riesgos sobre la seguridad de suministro de la oferta de E.ON, puede interpretarse como la respuesta al Gobierno alemán, que en 2004 esgrimió la seguridad del abastecimiento de gas para autorizar la fusión de E.ON y Ruhrgas (2). Pero la resolución colisiona frontalmente con el proyecto de un mercado interior de la energía en la UE, de ahí la severa advertencia de la Comisión Europea, que formalmente tiene las competencias de las fusiones de dimensión comunitaria. El Gobierno captó el mensaje y se mostró dispuesto a eliminar las obligaciones de desinversión o cesión de activos de Endesa impuestas a E.ON por la CNE. Llegado el caso, la CNE podría verse forzada a autorizar la adquisición de Endesa por E.ON, tal como exige el RDL 4/2006, sin el grueso de las condiciones que impuso con las atribuciones del mismo RDL. Las instituciones han sido las principales damnificadas de las OPA sobre Endesa. Si en 2005 el Gobierno ignoraba el dictamen del Tribunal de Defensa de la Competencia en contra de la fusión de Gas Natural y Endesa, en 2006, el Gobierno, si bien con diferente responsable en el Ministerio de Industria Turismo y Comercio (MITYC), podría terminar por no aplicar en su totalidad la resolución de la CNE.

En el desenlace también incidirá la entrada de la constructora Acciona en Endesa con un 20%, que supone una dificultad adicional para que al menos el 51% del capital acuda a la OPA de la alemana. La fusión de Iberdrola y Unión Fenosa, en la que ACS participa en un 32 y 11%, respectivamente, forma parte de las combinaciones posibles, pero por un lado exigiría desinversiones relevantes para mantener un número mínimo de operadores que garantice competencia suficiente en generación y comercialización, y por otro lado, la internacionalización de Iberdrola con Scottish Power aporta tamaño suficiente y refuerza la apuesta de la primera por las energías renovables. En este tipo de energía, Unión Fenosa se mantiene en un segundo plano, con 243 MW en renovables en España, frente a los 3.728 MW de Iberdrola.

2. Revisión de la tarifa eléctrica

La insuficiencia creciente de los ingresos con relación a los costes del suministro eléctrico, que sólo en 2005 provocó un déficit de 3.830 millones de euros (3), obligó al MITYC a un incremento medio del 1,38% de la tarifa media a partir del 1 de julio de 2006. En este sentido, el Real Decreto de Tarifas para 2007 introduce importantes novedades que apuntan en la dirección correcta. En primer lugar, se abandona el objetivo tácito de limitar los incrementos del precio de la electricidad a la inflación y se apunta a una revisión trimestral de

las tarifas, tal y como sucede con el gas natural o la bombona de butano. Se reconoce explícitamente la insuficiencia de la subida propuesta para ajustar la tarifa a los costes totales del suministro eléctrico, y se evalúa *ex ante* el déficit de ingresos en 750 millones de euros sólo en el primer trimestre de 2007.

La tarifa eléctrica sube en 2007 un 6,5% para los consumidores industriales en media y alta tensión, y hasta un 9% para los grandes consumidores, segmento en el que se encuentra la mayor brecha entre el coste de la electricidad y la tarifa. Buena prueba de ello ha sido la absoluta desaparición de los comercializadores independientes, que deberían haber encontrado sus clientes de manera natural entre los grandes consumidores. Con una política de tarifas reguladas que responda a los costes de producción, el MITYC ha expresado el objetivo de que, al final del año 2007, el 50% del consumo acuda al mercado liberalizado. Será difícil, porque la subida prevista para el primer trimestre de 2007 sigue sin dejar hueco para los comercializadores puedan ofertar precios por debajo de las tarifas reguladas, y eso, a pesar de la propuesta reducción del 10% de los peajes por el uso de la infraestructura de transporte.

La voluntad del MITYC de ajustar la tarifa eléctrica a la evolución de los costes ha sido igualmente evidente en la revisión de los ingresos asignados a la actividad de distribución, que era una de las reivindicaciones históricas del sector. Para dicha actividad, la regulación establece que los ingresos se incrementen en función de la inflación menos un 1%, y del crecimiento de la demanda menos un factor de eficiencia del 30%. Desde el año 2000, los ingresos de distribución se incrementaban de acuerdo con el IPC y el crecimiento de la demanda previstos, pero sin que se ajustara a fin de año la cantidad reconocida en función de la evolución de la demanda y la inflación efectivas. En la medida que las previsiones de demanda e inflación quedaban sistemáticamente sobrepasadas por los valores reales, se escamoteaba parte de los ingresos. En el cálculo de las tarifas de 2007 se incluyen, en concepto de la corrección de desviaciones de inflación y demanda desde 2000, nada menos que 482 millones de euros adicionales para la actividad de distribución peninsular y 18 millones para la extrapeninsular. Con este ajuste, que además incide en toda la corriente futura de ingresos, la retribución reconocida a la actividad de distribución en 2007 se incrementa un 18% en relación con año anterior. Como contrapartida a los mayores ingresos, se exige para 2007 una mayor calidad de suministro, al reducirse el tiempo de interrupción máximo anual de 12 horas a 9 en las zonas rurales dispersas, y de 2 horas a 1,5 en zonas urbanas.

3. Reforma del mercado de generación

Ante la persistencia del déficit de tarifas en los primeros meses de 2006, el MITYC aplicó una medida desafortunada, y a la postre inútil, con el Real Decreto-Ley 3/2006, de 24 de febrero, que asimiló a contratos bilaterales físicos las ofertas y ventas de electricidad presentadas simultáneamente por generadores y distribuidores del mismo grupo empresarial, y fijó un precio máximo para dichos contratos de 42,35 euros/MWh. Dicho precio no cubría el coste de generación (4), de manera que una parte importante de la demanda quedó fuera del mercado, ya que los distribuidores limitaban sus demandas con el límite de precio que establece el real decreto y los generadores realizan sus ofertas con condiciones complejas de cantidad y precio que no permitían la casación. En consecuencia, buena parte de la demanda se desplazó al mercado de gestión de desvíos, donde no hay límite de precio, y se frustró por completo el objetivo de la norma de abaratar *por decreto* el coste de generación. La energía gestionada en desvíos y por restricciones técnicas se situó en más del 20% de la energía total gestionada, frente 2-3% que alcanzaba con anterioridad al RDL 3/2006. Adicionalmente, la utilización del concepto de *grupo empresarial* para incidir en el mercado de generación, colisionaba con la filosofía de la Ley del Sector Eléctrico, que precisamente forzó la separación jurídica de actividades de generación y distribución como base para desarrollar modelos regulatorios completamente distintos: competencia en generación e ingresos regulados en distribución. Sería ingenuo pensar que los grupos empresariales eléctricos no pueden aprovechar para su estrategia de ofertas de energía en generación la información que conocen de su mercado de distribución: para ello la CNE cuenta entre sus funciones con la obligación de investigar cualquier práctica restrictiva de la competencia. Afortunadamente, el Real Decreto de Tarifas para 2007 eliminó el despropósito del precio máximo para las casaciones intergrupo, que volvió a ser el precio de casación del mercado diario.

Con todo y tras nueve años de funcionamiento, nuestro mercado eléctrico de generación afronta en 2007 su primera reforma relevante. En 2006, el Real Decreto-Ley 7/2006, de 23 de junio, suprimió la compensación por los costes de transición

a la competencia (CTC). La medida no sorprendió, puesto que los precios de mercado diario se situaron en el primer semestre más de un 60% por encima de nivel que se utilizó como referencia de precio de mercado en competencia para la cuantificación de los CTC.

4. Subastas de energía

En el contexto de encarecimiento y variabilidad del precio del petróleo, el sistema de casación diaria de oferta y demanda al precio marginal, introduce una alta volatilidad al coste de generación, al retribuir toda la energía al precio de la más cara. El MITYC entiende que hay centrales eléctricas cuya estructura de costes y régimen de utilización en base, se ajustaría a un precio fijo durante un período de tiempo relativamente amplio. Tras el fracaso del RDL 3/2006, el MITYC apunta a las subastas de energía a través de contratos bilaterales trimestrales, semestrales o anuales, de carga base y carga modulada. Todo apunta a la intención de convertir la casación diaria en un mercado de excedentes. En esta dirección, otra de las novedades importantes de la regulación eléctrica para 2007 es el establecimiento de subastas obligatorias de potencia trimestrales, denominadas *emisiones primarias de energía*, que se imponen a Endesa e Iberdrola y que forman parte de la revisión del funcionamiento del mercado eléctrico que se inició en 2006. La primera subasta inicia el período de entrega el 1 de julio de 2007 con tres plazos: trimestre (150 MW), semestre (150 MW) y año (100 MW). La potencia señalada tiene la consideración de mínima y se incrementa en la tercera subasta hasta 400 MW para la entrega trimestral y anual y 350 MW para la entrega semestral. Con el calendario establecido, en el primer trimestre de 2008 habrá en el sistema 1.600 MW de generación *virtual*, cedidos al 50% entre Endesa e Iberdrola, sobre los 35.000 MW de demanda media del sistema.

Las subastas de potencia se han llevado a cabo con éxito en otros mercados europeos, especialmente Francia, donde han ayudado a dinamizar el mercado. La potencia a subastar propuesta es razonable en comparación con el conjunto del mercado, pero para que aparezcan compradores las tarifas reguladas para grandes consumidores deberán reflejar los costes del servicio. En caso contrario, los comercializadores que adquiera la energía en la subasta no encontrarán clientes dispuestos a abandonar el cómodo sosiego de la tarifa regulada. Además, la escasa conexión internacional de nuestro mercado peninsular impide a generadores virtuales contar con la alternativa de exportar la energía, cosa que sí es posible entre Francia y Alemania. Con todo, la creación de las subastas es iniciativa valiosa y cabe esperar que gradualmente vayan actuando como compradores las empresas energéticas extranjeras, e incluso entidades financieras internacionales acostumbradas a gestionar riesgos.

La creación de mercados eléctricos organizados puede surgir por imposición directa de la regulación como es el caso español, o por la iniciativa privada de los operadores que crean una plataforma de contratación para cubrir sus riesgos en la contratación directa con los clientes. Este último es el caso de los mercados EEX en Alemania y Powernext en Francia que aparecen como respuesta a contratación bilateral u OTC (*over the counter*) y, al operar con cámaras de compensación, eliminan el riesgo de contrapartida de los contratos OTC. Los mercados de iniciativa privada operan con contratos estándar y en general su normativa es más sencilla que en los mercados de iniciativa pública. EEX y Powernext son mercados de liquidación física en el que las transacciones implican la entrega de energía en un punto concreto de la red. En consecuencia, las operaciones físicas han de ser aprobadas por el operador de sistema responsable del equilibrio y la seguridad de la red. En todos los casos, se trata de mercados marginalistas en los que el precio para todas las transacciones se determina por la última unidad de energía necesaria. Tanto EEX y Powernext han tenido reflejos para centralizar buena parte de la negociación del mercado de derechos de emisión de CO_2.

El mercado ibérico (MIBEL) dio un primer paso operativo el 5 de julio de 2006 al obligar el MITYC a las empresas distribuidoras de Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Hidrocantábrico y Electra de Viesgo a presentar ofertas ante el operador de mercado portugués (OMIP) por el 5% de su demanda. Para el primer semestre de 2007, la cantidad se eleva al 10% de la demanda. De nuevo, surgen dudas sobre la efectividad de un mercado que debe ser impuesto a sus participantes a golpe de orden ministerial. En 2007 deberá avanzarse en la fusión de los operadores español (OMEL) y portugués en el futuro Operador del Mercado Ibérico (OMI), pero no se ha fijado un calendario concreto.

5. Dependencia energética y energía renovable

Los conflictos internacionales perfilan escenarios cada vez más probables de tensiones en el suministro de hidrocarburos, cuya producción y

consumo están repartidos de forma muy desigual. La fragilidad del suministro de gas ruso, con el que la Unión Europea cubre la cuarta parte de su demanda, se ha evidenciado en 2006 con las interrupciones a Ucrania, Georgia y Bielorrusia, países por los que atraviesan los gasoductos que abastecen a Europa. En la misma dirección incide la situación política en Oriente Medio, Nigeria, Bolivia o Venezuela.

El Libro Verde (5) de la Comisión advierte que va en aumento la dependencia respecto de las importaciones de energía, algunas procedentes de regiones situadas bajo la amenaza de la inseguridad, y podría alcanzar un 70% de las necesidades energéticas de la Unión veinte o treinta años frente al 50% actual. El contexto en España es incluso más preocupante, ya que nuestra dependencia energética supera el 80%.

Para 2008 queda pendiente la revisión del marco retributivo de las energías renovables. En noviembre de 2006, el MITYC presentó a la CNE la propuesta de Real Decreto para el Régimen Especial (renovables y cogeneración), cuya seña de identidad es un recorte significativo de la retribución de la energía eólica.

No cabe duda de que la retribución vigente de la energía eólica (precio de mercado más prima) ha impulsado un desarrollo muy destacable de la potencia instalada, con un crecimiento del 22% acumulado anual desde 2002, hasta los 11.099 MW de potencia eólica instalados en nuestro territorio a finales de 2006. España es el segundo país del mundo por potencia eólica instalada, sólo detrás de Alemania, que también retribuye la producción con un sistema de primas (6). Llama la atención la posible revisión a la baja de la retribución eólica en 2007, cuando en base a los objetivos del Plan de Energías Renovables 2005-2010 (PER), el camino andado hasta la fecha por nuestro sector eólico es de varios órdenes de magnitud inferior al que pretende el Gobierno para los próximos años. El objetivo del PER (20.155 MW de potencia eólica en 2010) exige instalar en los próximos cuatro años una media anual de 2.264 MW eólicos. En los últimos cinco años, desde 2001, se ha instalado en la península una media de 1.531 MW eólicos al año, y el máximo incremento de potencia eólica anual se registró en 2002 con 2.222 MW instalados en el año. En consecuencia, para alcanzar el objetivo de 2010 del PER, hay que incrementar la potencia eólica en los próximos años nada menos que un 48% por encima de la inversión media realizada en los últimos cinco años.□

NOTAS

(1) El RDL 4/2006 menciona además, de manera no exhaustiva, las actividades de almacenamiento de gas natural o de transporte de gas natural por medio de gasoductos internacionales que tengan como destino o tránsito el territorio nacional.

(2) En Alemania, la adquisición en 2004 de Ruhrgas (sector de gas) por parte de E.ON (sector eléctrico) fue analizada en detalle por los organismos alemanes de defensa de la competencia, que fueron unánimes en denegar la autorización por sus efectos adversos sobre la competencia. No obstante, la operación fue aprobada en última instancia por el Gobierno alemán con argumentos de interés nacional, principalmente vinculados a la seguridad en el abastecimiento de gas. La operación no fue analizada por la CE al no alcanzar ámbito comunitario.

(3) Para calibrar la dimensión del déficit basta señalar que, en 2005, el beneficio después de impuestos del conjunto de las empresas de generación + comercialización y distribución se situó en 2.765 millones de euros (Fuente: UNESA).

(4) Los precios registrados en otros mercados eléctricos europeos (Powernext, EEX, APX, Nordpool) apuntan claramente a la insuficiencia de la referencia de 42,35 euros/MWh. En el cuatro trimestre de 2005 y primer trimestre de 2006 los precios de generación en Europa sufrieron alzas significativas hasta alcanzar los 60-80 euros/MWh en Alemania, Francia, Italia y Holanda, entre 40 y 50 euros/MWh en Nordpool.

(5) Libro Verde de la Comisión ***Estrategia europea para una energía sostenible, competitiva y segura****, 8 de marzo de 2006*

(6) Suecia, Reino Unido, Italia, Bélgica y Polonia promueven las energías renovables a través de la asignación de certificados verdes *que los consumidores están obligados a adquirir.*

RESUMEN

El ejercicio 2006 marca un punto de inflexión en el sector eléctrico en un doble sentido. Por un lado, la voluntad del Gobierno de acercar las tarifas a los costes del sector, tras siete años de acumulación de déficit de ingresos, que se concreta en la revisión con carácter trimestral de las tarifas, y que puede revitalizar la aparición de comercializadores independientes. Por otro lado, la opa de E.ON sobre Endesa y la entrada de las constructoras Acciona y ACS en el accionariado del sector anticipa cambios en la estructura empresarial. La revisión del marco regulatorio afecta al funcionamiento del mercado eléctrico a través de las subastas de energía, que posibilitan la aparición de los generadores virtuales.

Palabras clave*: Sector eléctrico, Tarifa eléctrica, Déficit tarifario, Mercado ibérico, Subastas de energía, Energías renovables, Dependencia energética.*

La gestión sostenible de los recursos hídricos en España

José Albiac
Investigador del Departamento de Economía Agraria, CITA-DGA

1. Introducción

Los recursos hídricos han tenido una gran importancia en la Península Ibérica desde la Antigüedad. Un ejemplo es el bronce de Contrebia Belaisca (Botorrita) del 89 a.C., que documenta el enfrentamiento entre la ciudad íbera de Salduie (Zaragoza) y la vascona de Alaun (Alagón) por el abastecimiento de agua a Salduie, y otro ejemplo son las presas de Almonacid de la Cuba, Proserpina y Cornalvo, que alcanzaban la mayor altura de todas las construidas durante el Imperio Romano. Durante la Edad Media el califato de Córdoba desarrolló proyectos de regadío en Murcia, Valencia y Granada, y en Valencia se creó el Tribunal de las Aguas como institución para resolver conflictos de agua, que ha estado en funcionamiento durante los últimos mil años. Dos proyectos importantes de transporte y regadío en la Edad Moderna fueron el Canal Imperial de Aragón y el Canal de Castilla.

En el siglo XIX se llevaron a cabo grandes obras de suministro de agua en las ciudades de Madrid, Valencia, Gerona y Cartagena, pero la iniciativa privada fracasó en el regadío. A comienzos del siglo XX se inició la intervención pública en los regadíos, y la planificación hidrológica se convirtió en la herramienta de desarrollo económico de la España agraria. Se sucedieron importantes iniciativas como la creación de las confederaciones hidrográficas, el Plan de Obras Hidráulicas republicano que se llevó a cabo durante la dictadura, los Planes de Desarrollo de los años sesenta, y los Planes Hidrológicos Nacionales de 1993 y 2001.

La enorme expansión del regadío y la sobreexplotación de acuíferos en el levante y sureste peninsular, junto al error de cálculo de la disponibilidad de agua del trasvase Tajo-Segura, llevaron a las propuestas de trasvases del Plan de 1993 (4.000 hm^3) y del Plan de 2001 (1.200 hm^3). Ambos planes encontraron una fuerte oposición por parte de organizaciones políticas, sociales y medioambientales, y de muchos expertos. La principal crítica era que el enfoque tradicional de oferta de la planificación hidrológica estaba agotado y eran necesarias nuevas iniciativas de gestión. Estas iniciativas debían consistir en revisar las concesiones, limitar las extracciones superficiales y subterráneas, aumentar los precios, desarrollar mercados de agua regulados, nuevas técnicas de oferta (desalación), proteger la calidad de las aguas, y la reutilización y regeneración. Con el cambio de gobierno de 2004, el Plan Hidrológico Nacional ha sido modificado por el Parlamento en 2005, sustituyendo el trasvase del Ebro

por el programa AGUA. El programa AGUA mantiene el enfoque tradicional de aumento de oferta, ya que pretende resolver los problemas de escasez en el sureste peninsular mediante el suministro de agua desalada.

2. Uso sectorial del agua y problemas de escasez y degradación

El cuadro 1 muestra la captación y utilización de recursos hídricos por sectores. Las extracciones se acercan a los 40.000 hm^3, de los que 6.200 hm^3 se utilizan en refrigeración de centrales de producción de energía, y 32.000 hm^3 cubren la demanda consuntiva del regadío, las empresas de suministro urbano y otros sectores industriales y de servicios. Las pérdidas de las redes primarias y secundarias son elevadas y alcanzan los 5.500 hm^3, y para reducirlas es necesario acometer importantes inversiones en renovación de infraestructuras. La demanda de los hogares alcanza 2.600 hm^3 con un precio medio de 1 €/m^3, y la demanda de la industria y los servicios es 3.200 hm^3 con un precio medio de 0,25 €/m^3. La demanda neta del regadío es 20.700 hm^3 y los precios dependen del tipo de agricultura. En los regadíos del interior con sistemas colectivos de presas y canales, y cultivos en general extensivos y de baja rentabilidad, los precios no superan los 0,05 €/m^3. En los regadíos del levante y sureste peninsular con bombeo individual de acuíferos y cultivos muy rentables, el rango de precios varía entre 0,09 y 0,21 €/m^3.

La presión creciente de estas actividades económicas ha creado problemas serios de escasez y degradación del recurso. Los mayores problemas están localizados en el sureste peninsular y están ligados a la presión de la agricultura intensiva con captación de aguas subterráneas, junto a la presión urbanística y del turismo sobre la costa mediterránea. La sobreexplotación de acuíferos alcanza 700 hm^3, en las demarcaciones del Júcar (160), Segura (220), Sur (70) y Alto Guadiana (220), y es consecuencia de décadas de desgobierno de las aguas subterráneas que se declararon dominio público en la Ley de Aguas de 1985. Las inscripciones de concesiones (Registro) y derechos privados (Catálogo) están muy lejos de completarse y se estima que el número de pozos ilegales supera el millón. Por el contrario, la escasez y degradación de los recursos hídricos es moderada en la España interior, ya que el regadío está basado en sistemas colectivos: las confederaciones hidrográficas controlan las concesiones, los caudales y las reservas en los pantanos, mientras que las comunidades de regantes realizan la gestión de los polígonos de riego. Esta buena organización garantiza el caudal ecológico de los ríos y la gestión de sequías y avenidas.

Para conseguir una gestión sostenible, es necesario que los economistas, junto a expertos de otras disciplinas, hagan un esfuerzo de análisis que contribuya a una mejor toma de decisiones. Es conocido el debate entre Aguilera (1993) y Rubio y González (1993) sobre los trasvases del Plan Hidrológico de 1993, en el que estos autores afirmaban la necesidad de examinar los efectos sobre el bienestar social de las distintas alternativas. La cuestión clave era conocer los precios de equilibrio de la oferta y la demanda de recursos hídricos en las cuencas, para compararlos con el coste del agua importada de otros orígenes. Estas tareas no se han llevado a cabo ni en el Plan Hidrológico de 2001 ni en la modificación del Plan en 2005.

CUADRO 1

CAPTACIÓN Y UTILIZACIÓN DE RECURSOS HÍDRICOS EN 2002 (HM^3)

	Total	Agricultura	Empresas suministro	Otros sectores	Refrigeración
Captaciones	38.200	25.200	5.400	1.400	6.200
Superficial	32.500	20.900	4.200	1.200	6.200
Subterránea	5.700	4.300	1.200	200	
Pérdidas redes	5.500	4.500	1.000		
Usos:					
Agricultura	20.700	20.700			
Hogares	2.600		2.600		
Otros sectores	3.200		1.800	1.400	
Refrigeración	6.200				6.200

Fuente: INE (2006) y Martínez y Hernández (2003). Las cifras no incluyen las captaciones para producción hidroeléctrica, que el MIMAM (2000) estima en una media de 16.000 hm^3.

La información aportada por Albiac y cols. (2007) evalúa para el sector agrario diversas alternativas de oferta y demanda que solucionen la escasez de recursos hídricos en el levante y sureste peninsular. Las medidas de demanda, como prohibir la sobreexplotación de acuíferos o subir los precios del agua, suponen unas pérdidas de 400 millones de euros anuales para los agricultores, mientras que las medidas de oferta del trasvase del Ebro y el programa AGUA requieren subvenciones de 300 y 120 millones anuales, respectivamente. Pero la cuestión no consiste únicamente en la evaluación económica de las alternativas, sino en determinar su viabilidad institucional y política. Subir los precios del agua a los agricultores no es posible porque la autoridad de cuenca no controla el número de pozos y el caudal de bombeo. Aunque pudiera controlarlos, el precio sombra del recurso en las zonas de invernadero supera los 3 €/m^3 y no tiene sentido un precio a los agricultores muy por encima del precio urbano o del coste de desalación. La actual capacidad organizativa y de gestión de las autoridades de cuenca impide implementar la prohibición de sobreexplotación de acuíferos o introducir mercados de agua.

El problema de control de extracciones también afecta al programa AGUA, que incluye inversiones de 1.200 millones de euros para construir una capacidad de desalación de 600 hm^3, de los que unos 300 hm^3 se destinan a uso agrario en la franja costera. Aunque el potencial de demanda efectiva existe en los invernaderos y otros cultivos rentables de la zona, los agricultores bombean a un coste de extracción de entre 0,09-0,18 €/m^3 que es muy inferior al coste de desalación, y por tanto no van a comprar agua desalada. Las inversiones públicas en desalación sólo se justifican si las autoridades de cuenca hacen cumplir estrictamente la prohibición de sobreexplotación de acuíferos, lo que forzaría la compra de agua desalada por los agricultores. Se trata de un desafío considerable para las autoridades de cuenca, por lo que el riesgo del programa AGUA es que se inviertan fondos públicos en plantas de desalación y que después la demanda de riego no se materialice.

El Plan Especial del Alto Guadiana que está preparando la Administración para atajar la sobreexplotación del acuífero de la Mancha occidental y recuperar el parque natural de las Tablas de Daimiel no parece muy razonable. Los esfuerzos de los anteriores presidente y comisario de aguas del Guadiana para sancionar las extracciones ilegales fueron desautorizados, lo que supone enviar una señal equivocada a los cientos de miles de responsables de la perforación de pozos ilegales. En lugar de controlar las extracciones, se pretende llevar a cabo unas inversiones de 4.000 millones de euros para eliminar un volumen de sobreexplotación de unos 220 hm^3. Esta sobreexplotación ha provocado un importante daño ecológico, quizá el mayor y más conocido en España.

Lo que sorprende de estas enormes inversiones es que no se haya hecho ningún estudio de evaluación económica de los daños medioambientales por la pérdida de este humedal que permita comparar los daños a los ecosistemas con los beneficios del regadío con aguas subterráneas y que sirva para justificar las inversiones del plan. Si este plan se generaliza a los 500 hm^3 de sobreexplotación que hay entre el Júcar, Segura y Sur, quizá serán necesarias inversiones adicionales de 10.000 millones de euros. Pero los acuíferos son bienes comunales y tienen características de bien público impuro (no exclusión pero rivalidad en el consumo) y externalidades medioambientales. Su degradación y el colapso de sus ecosistemas asociados es similar al colapso de otros bienes comunales, como los bancos de pesca de alta mar, y una gestión sostenible requiere de la acción colectiva y de la cooperación entre los agentes implicados. Las enormes inversiones planteadas en el Alto Guadiana pueden ser inútiles si no se consigue organizar la acción colectiva y la cooperación de los grupos de interés de la zona.

3. Políticas de gestión del agua

Las iniciativas más importantes en la actualidad para alcanzar una gestión más sostenible de los recursos hídricos son la Directiva Marco del Agua, el Plan Nacional de Regadíos y el Plan Nacional de Calidad del Agua en elaboración. La Directiva promueve el principio de que los precios del agua deben aproximarse al coste completo de recuperación, incluyendo los costes de extracción, distribución, tratamiento, costes medioambientales y valor del recurso. También se establece una combinación de límites de emisión y estándares de calidad del agua, con fechas límite para alcanzar el buen estado ecológico de las aguas.

El principio de recuperación de costes es un elemento esencial de la Directiva. El aumento de los precios del agua es una medida muy interesante en los sectores industrial y urbano, ya que la demanda industrial y urbana responde a los precios del agua, y se consigue una mayor eficiencia en el uso del recurso. Por el contrario, la demanda de agua del regadío no responde a los precios del agua, lo que significa que subir los precios

hasta el *coste completo de recuperación* no puede mejorar la eficiencia del regadío. Establecer unos niveles mínimos de precio del agua en el regadío sirve para que los agricultores entiendan que el agua no es un bien gratuito. Ahora bien, lo que es discutible es la utilización del precio del agua como mecanismo de asignación en el regadío. En este sentido, Cornish y cols. (2004) presentan resultados concluyentes de la literatura y de casos empíricos, que demuestran la imposibilidad práctica de utilizar los precios para asignar agua de regadío, tanto en países desarrollados como en desarrollo. Como alternativa a los precios del agua, estos autores señalan que la introducción de mercados de agua es un mecanismo mucho más razonable, aunque difícil de implementar porque requiere esfuerzos enormes y persistentes en el tiempo (1).

En consecuencia, el énfasis de la Directiva en los precios del agua no va a funcionar en los países mediterráneos para reducir la demanda de agua de riego (Albiac y cols. 2006). España es un caso evidente, ya que los principales problemas de degradación de los recursos ocurren en el sureste peninsular, con captaciones subterráneas individuales y cultivos muy rentables. El mecanismo de precios es inviable porque las autoridades de cuenca no controlan las extracciones y porque el nivel de precios necesario supera los 3 €/m^3 y es políticamente inaceptable. Por el contrario, la degradación de recursos hídricos es moderada en los regadíos colectivos del interior basados en cultivos poco rentables, y estas zonas son las únicas en las que las autoridades de cuenca pueden imponer precios de agua más elevados. Por otra parte, los estudios de Martínez y Albiac (2004 y 2006) muestran que el precio del agua de riego es la peor medida para reducir la contaminación difusa.

Los esfuerzos de la Directiva deben estar dirigidos a la reasignación de las extracciones de uso agrario, urbano e industrial, hacia usos medioambientales en acuíferos, cursos de agua y humedales. La reasignación en el regadío debe hacerse mediante el control directo de las extracciones y no mediante precios del agua. También es necesario controlar la contaminación difusa, recuperar humedales, y restaurar hábitats. Estas medidas pueden generar beneficios económicos importantes ligados al recreo, ecoturismo, y al valor de no uso de la protección de los ecosistemas, que pueden superar los beneficios del uso agrario e incluso urbano. Esta cuestión es clave en las cuencas del sureste, por la importancia que tienen en la zona las actividades turísticas y sus posibilidades de desarrollo.

El Plan Nacional de Regadíos es otra iniciativa importante de la Administración con una financiación de 5.000 millones de euros al horizonte 2008, de los que 3.100 millones se destinan a modernización de regadíos. La modernización tiene un gran potencial para expandir cultivos rentables, conservar agua y reducir la carga de contaminación difusa, y requiere esfuerzos coordinados entre los agricultores y la administración. El Plan de Regadíos es una política fundamental para reducir la contaminación difusa de la agricultura y conseguir los objetivos de mejora de la calidad del agua (2). La contaminación difusa es un problema mucho más grave en los países del centro y norte de Europa con una agricultura más intensiva en nutrientes y pesticidas (3) y donde los precios del agua no pueden reducir la contaminación porque no hay regadío.

El segundo Plan Nacional de Calidad del Agua para el Saneamiento y la Depuración, en proceso de elaboración, prevé unas inversiones de 20.000 millones de euros en el horizonte 2015, de los que 5.000 millones serán financiados por el gobierno central y el resto por los gobiernos autónomos y ayuntamientos. El plan consiste en renovar las plantas de depuración, proteger las zonas sensibles que rodean las fuentes de abastecimiento, y construir depósitos que eviten el arrastre de contaminantes por las tormentas. El objetivo es disponer de plantas de tratamiento terciario de aguas residuales que permitan reducir la carga de emisiones de nitrógeno y fósforo en los cursos de agua (4). Pero estas inversiones encarecerán significativamente el coste del agua para los consumidores urbanos, como ya ocurre en Alemania y los países nórdicos.

Otra iniciativa de la Administración es la elaboración de planes de sequía por las confederaciones hidrográficas, como consecuencia de la fuerte sequía del último año que sigue afectando a las demarcaciones del Júcar y Segura, y a la cabecera del Tajo. Los planes incluyen medidas para reducir los impactos económicos, ambientales y sociales de las sequías. Una de las medidas que el Ministerio de Medio Ambiente está promoviendo es el establecimiento de bancos públicos de agua para los intercambios, aunque la operatividad de los bancos públicos de agua es dudosa (5).

Algunas iniciativas legislativas y la sequía del último año han recrudecido el enfrentamiento entre territorios. La modificación en 2005 del Plan Hidrológico Nacional atribuye la fijación del caudal ecológico en el delta del Ebro al gobierno central y al de Cataluña, dejando fuera al resto de autonomías de la cuenca que se verán afectados por ese caudal ecológico (6). Los nuevos estatutos de auto-

nomía también incorporan normas sobre recursos hídricos. Entre los aprobados, el catalán prevé que es necesario un informe preceptivo para cualquier trasvase que afecte a su territorio, el valenciano se atribuye el derecho sobre las aguas sobrantes de otras cuencas, y el andaluz refuerza las competencias sobre los recursos propios. Entre los no aprobados, el aragonés establece una reserva de recursos hídricos y señala que deben evitarse trasvases intercuencas, mientras que la propuesta de estatuto castellano-manchego plantea la extinción del travase Tajo-Segura. Estas iniciativas parecen poco razonables en uno de los pocos países que cuenta con una gestión del agua por cuencas, en lugar de por límites políticos. La gestión sostenible de los recursos hídricos requiere el mantenimiento de la unidad de cuenca y la toma de decisiones a nivel federal. El ejemplo de países anglosajones, como Estados Unidos y Australia, muestra las dificultades de manejar los recursos hídricos a nivel estatal y no federal.

Conviene señalar aquí la competencia institucional, técnica y organizativa de las confederaciones hidrográficas responsables de la gestión del agua, y también el alto nivel de las empresas relacionadas con el sector del agua (construcción, distribución, depuración, desalación) y de la agricultura de regadío más dinámica del sureste peninsular. Las confederaciones disponen de una información de la que carecen otros países europeos, y realizan una muy buena gestión de las aguas superficiales. Otro ejemplo del buen hacer de la Administración española es el Plan Nacional de Regadíos orientado a conservar el agua y reducir la contaminación difusa.

4. Conclusiones

El problema para alcanzar una gestión sostenible de los recursos hídricos en España no es de orden técnico o de carencia de expertos o capital, sino que falta voluntad política para diseñar e implementar medidas razonables de gestión de la cantidad y calidad del agua (7). Es decir, la raíz del problema es la poca importancia que la sociedad y los responsables públicos otorgan a las cuestiones medioambientales. La Administración central y las organizaciones ecologistas que promueven una nueva cultura del agua, carecen de un análisis de políticas de agua con un nivel de competencia suficiente. Lamentablemente y como ocurre en otros países, la toma de decisiones no se fundamenta en el conocimiento de los procesos biofísicos y en el análisis económico.

Como se ha señalado, tanto el Plan Hidrológico Nacional de 1993 como el Plan del 2001 modificado en 2005, carecen de un análisis serio de sus costes y beneficios económicos y medioambientales. La Directiva Marco del Agua propugna subir los precios del agua para resolver los problemas de cantidad y calidad de los recursos hídricos, pero el instrumento precios es inútil en países como España, donde el regadío supone el 80% de la demanda consuntiva de agua. La preocupación del Ministerio de Medio Ambiente es conseguir introducir un impuesto sobre el agua de riego, pero sin embargo no se está trabajando en generar la base de información biofísica y económica necesaria para la protección de la cantidad y calidad de los recursos hídricos. El problema de información es serio y requiere recursos y tiempo, y no podrá resolverse antes de la fecha límite del 2009 de elaboración del Programa de Medidas de la Directiva, que debe implementarse en 2012.

Esta carencia del análisis de políticas se refleja tanto en el Plan Especial del Alto Guadiana como en el Programa AGUA. No tiene sentido planificar unas inversiones de 4.000 millones de euros en el Alto Guadiana sin haber realizado previamente un estudio de valoración económica de los daños medioambientales de los ecosistemas de las Tablas de Daimiel, y sin plantear incentivos que logren la acción colectiva y la cooperación de los grupos de interés en la gestión del acuífero que es un bien comunal. El Programa AGUA presenta el problema de que la demanda potencial de agua desalada para uso agrario sólo puede materializarse con un control estricto de las extracciones de acuíferos, lo que requiere incentivos para que surja la acción colectiva. La orientación actual del Programa AGUA es subvencionar el recurso hasta un nivel en que los agricultores compren agua.

Para conseguir una gestión sostenible de los recursos hídricos, es necesario disponer de conocimientos e información sobre los recursos superficiales y subterráneos y sus ecosistemas asociados. Los aspectos de calidad de agua también exigen disponer de información sobre las emisiones puntuales y difusas en el origen, los procesos de transporte y destino de los contaminantes, la carga de contaminantes en el ambiente y la valoración de los daños de la contaminación en el ambiente sobre los ecosistemas acuáticos. Esta información es muy escasa en la literatura internacional y ni siquiera son fiables las bases de datos estadísticos de la Unión Europea o la OCDE sobre cantidad y calidad de agua. La falta de conocimiento de los procesos biofísicos subyacentes en la utilización de los recursos hídricos, y de su com-

plejidad espacial, temporal y social, impide la adecuada gestión del recurso. Este conocimiento es indispensable para establecer medidas razonables, como las que requiere la Directiva Marco del Agua.□

NOTAS

(1) *Como ha ocurrido en la cuenca del Murray-Darling en Australia. También hay que señalar que los mercados de agua en el Murray-Darling han llevado a ventas de agua por parte de usuarios con derechos que no la utilizaban, y se ha incrementado la escasez de agua y la degradación medioambiental. Esto demuestra que los instrumentos económicos no pueden funcionar en ausencia de mecanismos de mando y control.*

(2) *Mema (2006) señala que la modernización del regadío en el valle medio del Ebro reduciría el arrastre de sales en medio millón de toneladas (50%) y la contaminación de nitrógeno en 7.000 toneladas $N\text{-}NO_3^-$ (40%).*

(3) *El consumo de fertilizantes (nitrógeno, fósforo y potasio) está por encima de los 200 kg/ha en Alemania, Bélgica, Francia Holanda, Irlanda y Reino Unido, un umbral que duplica el consumo en España.*

(4) *Los países del sur de Europa, junto con Francia, Bélgica y Reino Unido, sólo disponen de depuradoras con tratamiento secundario, con una carga de emisiones de fósforo y nitrógeno de 0,4 y 3 kg por habitante y año. El tratamiento terciario ya instalado en los países del centro y norte de Europa reduce la carga de fósforo y nitrógeno a 0,1 y 2 kg, respectivamente (EEA 2005).*

(5) *En la sequía de 1991-1992, el banco de agua de California compró 1.000 hm^3 pero sólo vendió 500 hm^3 en 1991, mientras que en 1992 se intercambiaron 200 hm^3. En la sequía de 2001, el banco intercambió únicamente 100 hm^3. En comparación, los mercados de agua en California intercambian unos volúmenes anuales de 300 hm^3 en derechos permanentes y 1.200 hm^3 en derechos temporales. El uso de agua en California alcanza los 50.000 hm^3, de los que 40.000 hm^3 son para uso agrario.*

(6) *La Generalitat baraja cifras de 8.000 hm^3 de caudal ecológico, pero por otra parte mantiene la puesta en nuevo regadío de 100.000 ha en Segarra-Garrigues, lo que reducirá el caudal del Ebro en unos 600 hm^3.*

(7) *Un ejemplo es el de las estaciones de medición de la calidad de agua, que se instalaron en la mayoría de las cuencas a partir de 1993, pero que en 2005 aún no se habían instalado en la cuenca del Segura, donde los problemas de calidad de agua son más graves.*

BIBLIOGRAFÍA

*Aguilera, F. (1993): «El problema de la planificación hidrológica: una perspectiva diferente», **Revista de Economía Aplicada**, núm. 1 (I), págs. 209-216.*

*Albiac, J.; Martínez, Y. y Tapia, J. (2006): «Water quantity and quality issues in Mediterranean agriculture», en **Water and Agriculture: Sustainability, Markets and Policies**, OCDE, Paris, págs. 137-156.*

*Albiac, J.; Tapia, J.; Mema, M.; Meyer, A.; Hanemann, M.; Calatrava, J.; Uche, J., y Calvo, E. (2007): «Los problemas económicos de la planificación hidrológica», **Revista de Economía Aplicada**, en segunda revisión.*

*Cornish, G.; Bosworth, B.; Perry, C. y Burke, J. (2004): **Water charging in irrigated agriculture. An analysis of international experience**, FAO Water reports núm. 28, FAO, Roma.*

*European Environment Agency (2005): **European environment outlook**, EEA Report núm. 4/2005, Copenhague, Disponible en www.eea.europa.eu.*

Instituto Nacional de Estadística (2006): Bases de datos sobre Estadísticas Medioambientales del Agua y Cuentas Satélite del Agua, INE, Madrid, Disponibles en www.ine.es.

*Martínez, Y. y Albiac, J. (2004): «Agricultural pollution control under Spanish and European environmental policies», **Water Resources Research**, núm. 40 (10), doi:10.1029/2004WR003102.*

*— (2006): «Nitrate pollution control under soil heterogeneity», **Land Use Policy**, núm. 23 (4), págs. 521-532.*

*Martínez, L. y Hernández, N. (2003): «The role of groundwater in Spain's water policy», **Water International**, núm. 28 (3), págs. 313-320.*

*Ministerio de Medio Ambiente (2000): **Libro Blanco del Agua en España**, Dirección General de Obras Hidráulicas y Calidad de las Aguas, Secretaría de Estado de Aguas y Costas, MIMAM, Madrid.*

*Mema, M. (2006): **Las políticas de control de la contaminación difusa en el valle medio del Ebro**, tesis doctoral, Departamento de Estructura, Historia Económica y Economía Pública, Universidad de Zaragoza, Zaragoza.*

*Rubio, S. y González, A. (1993): «El problema de la planificación hidrológica: un argumento económico a favor de los trasvases», **Revista de Economía Aplicada**, núm. 2 (I), págs. 217-222.*

RESUMEN

La gestión sostenible de los recursos hídricos requiere que los economistas, junto a expertos de otras disciplinas, realicen un esfuerzo de análisis que contribuya a una mejor toma de decisiones. Este esfuerzo no se ha llevado a cabo en la elaboración de los planes hidrológicos de la última década, ya que se han ignorado los efectos económicos y medioambientales de las inversiones sobre el bienestar social. España posee medios técnicos e institucionales suficientes para alcanzar una gestión sostenible de los recursos hídricos, y la raíz del problema es la poca importancia que tiene el medio ambiente para la sociedad y los responsables públicos. La tarea esencial es mejorar el nivel de competencia de los análisis que apoyan las políticas del agua, y dedicar recursos y tiempo para disponer de conocimientos e información en el diseño de estas políticas y asegurar su cumplimiento.

Palabras clave: *Sostenibilidad de los recursos hídricos, Análisis de políticas, Bienes comunales.*

Productividad y actividades de servicios

Diego Rodríguez
Universidad Complutense de Madrid

1. Introducción

Sobre pocas cuestiones existe mayor consenso en la actualidad que en la valoración sobre el efecto negativo que el lento crecimiento de la productividad puede tener sobre la evolución a largo plazo de la economía española. Buena prueba de ese sentimiento prácticamente unánime entre los académicos y profesionales de la economía es la publicación a lo largo de 2006 de diversos estudios que, con carácter monográfico, realizan un detallado análisis sobre las causas y efectos de esta situación. Entre ellos cabe citar los trabajos coordinados por Segura (2006) y Pérez (2006), así como el estudio conjunto de Cuadrado y Maroto (2006) y los trabajos incluidos en el monográfico de *Información Comercial Española* (2006). El lector interesado puede, y debe, acudir a cualquiera de ellos para obtener un análisis actual y pormenorizado sobre el estado de la cuestión.

La pretensión de este artículo es, obviamente, más limitada. El objetivo es aportar algunas reflexiones sobre aspectos concretos del crecimiento de la productividad, relacionados con las diferencias sectoriales observadas en los últimos años. En particular, esas reflexiones se enmarcan en el papel jugado por las actividades de servicios en la evolución general de esta variable. No se pretende enfatizar cuestiones metodológicas sobre la medición de la productividad en los servicios, aunque se hará referencia a ellas, sino poner de manifiesto tres ideas fundamentales. En primer lugar, y al hilo de la explicación sobre la enorme heterogeneidad observada en el crecimiento relativo de la productividad entre las propias ramas de servicios, se discuten los argumentos *clásicos* que suelen esgrimirse para explicar el menor crecimiento relativo que los servicios en su conjunto presentan respecto al sector industrial. En segundo lugar, se sugiere el distinto efecto sectorial sobre el crecimiento de la productividad asociado a las regulaciones de carácter general. Concretamente, se enfatizan las regulaciones relativas a la política de la competencia en un sentido amplio, así como los efectos derivados de algunas instituciones del mercado de trabajo. En tercer lugar, el trabajo finaliza apuntando algunas hipótesis sobre cuáles pueden ser los efectos asociados a la inmigración sobre el crecimiento de la productividad en relación con el grado de externalización de actividades de servicios al resto del mundo, comúnmente definido como *offshoring*.

2. Servicios y productividad

Aunque resulte casi ya reiterativo afirmarlo, es realmente desalentador aproximarse a las grandes cifras comparativas del crecimiento de la productividad de la economía española en la última década. Aproximando la productividad en su forma más simple, esto es, como valor añadido por hora trabajada, se observa cómo en este período se ha venido produciendo una divergencia paulatina en el nivel medio de productividad de la economía europea (UE-25) respecto a la de Estados Unidos. Ese alejamiento, de cinco porcentuales en el transcurso de diez años (desde el 76 al 71%, aproximadamente), es aún más acusado en el caso de la economía española, que no sólo se ha distanciado de la economía estadounidense sino también de los niveles medios de productividad de los países de nuestro entorno. De hecho, el nivel relativo de la productividad del trabajo en España respecto a los Estados Unidos ha pasado de representar el 81% a mediados de la década de los noventa a menos del 70% en la actualidad.

Esa evolución agregada esconde comportamientos sectoriales muy heterogéneos. Como se muestra en el cuadro 1, si bien los resultados de la industria han sido muy modestos, con una tasa media anual acumulativa de tan sólo el 1,1% en el período 1995-2005, mucho peor ha sido el resultado para las actividades de servicios. En particular, los servicios de mercado (1) han registrado una caída de cinco porcentuales en los niveles medios de productividad a lo largo del último decenio. Ciertamente, el último quinquenio muestra un resultado ligeramente mejor que la segunda mitad de la década de los noventa, pero ello podría estar recogiendo simplemente el carácter contracíclico que el crecimiento de la productividad suele evidenciar en la economía española.

Este resultado, que es incluso más negativo para el caso de la construcción, pone de evidencia la existencia de enormes diferencias sectoriales en la evolución de la productividad. En principio, ello apuntaría a favor de la predicción clásica de Baumol (1967, 1989), quien argumentó inicialmente a favor del efecto que el cambio estructural, caracterizado por un desplazamiento paulatino de la actividad y, sobre todo, del empleo hacia las actividades de servicios, puede tener sobre el crecimiento a largo plazo de la productividad agregada (2). Hay que señalar que, en la última década, ese desplazamiento ha sido muy tenue por el lado del valor añadido. De hecho, los servicios de mercado representan en 2005 el 53% del VAB corriente (esto es, del PIB menos los impuestos netos sobre los productos), lo que supone un aumento de 2,3 puntos porcentuales respecto a 1995 que, para el conjunto de las actividades de servicios, se ve parcialmente compensado con la caída relativa de los servicios no destinados a la venta. La participación en términos reales crece en menor medida (ocho décimas porcentuales), lo que es resultado del habitual crecimiento relativo del deflactor de los servicios. A grandes rasgos, lo que ha venido ocurriendo es una sustitución progresiva del peso del sector manufacturero a favor de la construcción: los tres puntos porcentuales de caída del primero coinciden con el aumento registrado por el segundo.

En cualquier caso, la evolución agregada de la productividad de los servicios esconde una enorme heterogeneidad sectorial que, de hecho, es sustancialmente mayor a la observada en las actividades industriales. Para no hacer una relación exhaustiva, el cuadro 2 muestra las divisiones de servicios, a dos dígitos de la NACE, que muestran mayores y menores crecimientos de la productividad en el período de referencia. Ésta se refiere a la productividad por ocupado, aunque si se utilizan horas trabajadas los resultados son prácticamente idénticos. Como puede observarse, el rango de variación resulta amplísimo. Por un lado, se registran crecimientos de casi el 60% en la rama de seguros y planes de pensiones, y del 45% en la de correos y telecomunicaciones. Ello implica crecimientos superiores a la gran mayoría de ramas de industriales en ese mismo período. Por otro lado, y en el otro extremo de la distribución, se encuentran los descensos del 41% en servicios inmobiliarios y del 11% en hostelería. El primer caso probablemente manifiesta algunas de las dificultades metodológicas inherentes a la productividad en los servicios, pues se trata de una rama fuertemente vinculada a las actividades de construcción. El caso de la hostelería es, sin embargo, un buen ejemplo de lo ocurrido en los últimos años

CUADRO 1
VAB POR HORA TRABAJADA EN ESPAÑA
(Base 1995 = 100)

	1995	2005
Industria	100	111,9
Construcción	100	86,2
Servicios de mercado	100	95,2
Total	**100**	**105,1**

Fuente: INE y elaboración propia.

CUADRO 2
PRODUCTIVIDAD (VAB/EMPLEO) EN LOS SERVICIOS
(Base 1995 = 100)

Con mayor crecimiento	Porcentaje	Con menor crecimiento	Porcentaje
Seguros y planes de pensiones	58,0	Actividades inmobiliarias	-41,5
Correos y telecomunicaciones	45,4	Hostelería	-11,0

Fuente: INE y elaboración propia.

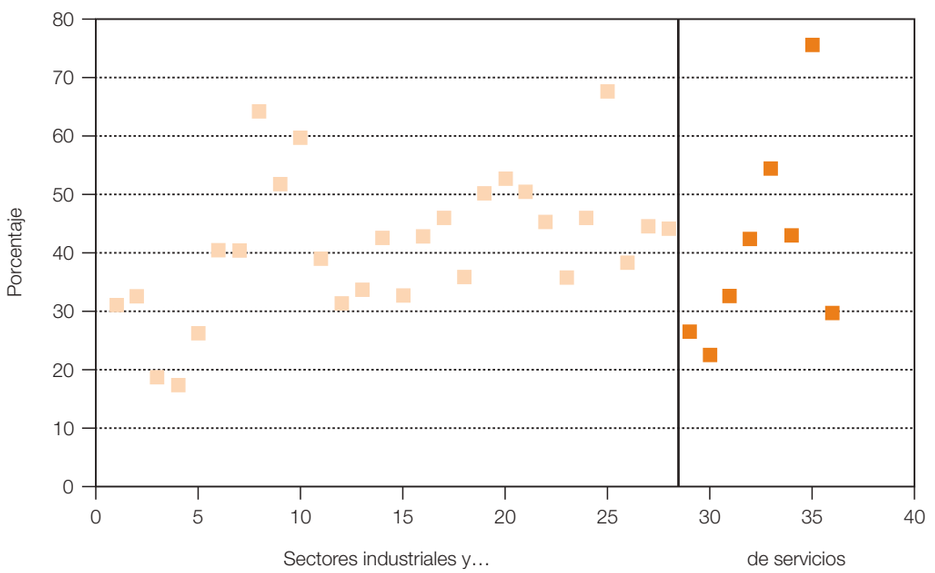
en algunas ramas de servicios. A pesar de las mejoras tecnológicas en los procedimientos de gestión, continúa siendo una rama muy intensiva en la relación trabajo/capital y, lo que resulta más relevante, con dificultades para disminuir esa relación, tanto por la baja sustituibilidad técnica como, probablemente, por la carencia de incentivos desde el punto de vista de la evolución de los precios relativos de los factores de producción. Asimismo, es interesante observar que estas diferencias en la evolución de la productividad entre las ramas de servicios actúan generando una mayor divergencia relativa en los niveles medios. Dicho en otros términos, las ramas de servicios cuya productividad crece más son precisamente las actividades que parten de mejor posición relativa.

Es probable que los problemas relacionados con la medición del *output* de los servicios puedan ejercer cierta influencia en estos resultados pues, si bien cabe esperar que influyan prioritariamente en los niveles, también pueden distorsionar las variaciones. Sin embargo, parece obvio que la magnitud de las diferencias en la evolución de la productividad entre las ramas de servicios, así como respecto al sector industrial en su conjunto, requiere mejor explicación. A este respecto, tradicionalmente se han venido esgrimiendo algunos argumentos cuya validez actual es cuestionable. En primer lugar, se suele asumir que es en el sector industrial donde se generan o aplican la mayor parte de las innovaciones. En segundo lugar, se supone que las actividades de servicios, en la medida en que obtienen un *output* no almacenable, presentan funciones de producción caracterizadas por una menor posibilidad de aprovechar economías de escala. En conexión con este hecho, se supone que son actividades menos intensas en el proceso de acumulación de capital físico. Por último, se argumenta que las actividades de servicios están menos abiertas a la competencia internacional, en la medida en que su *output* no tiene las mismas facilidades de transacción entre destinos geográficos distantes que en el caso de los bienes físicos.

Sin embargo, un análisis más detallado de estos argumentos pronto demuestra que, en buena medida, no se adaptan a la situación actual. En primer lugar, aunque hay sectores de servicios caracterizados por un bajo porcentaje de empresas innovadoras, la comparación con las actividades industriales, mostrada en el gráfico 1, evidencia que la disparidad es similar a la registrada en las manufacturas. De hecho, si bien es cierto que la intensidad innovadora medida mediante el indicador tradicional (I+D/VAB) es mayor en la industria (2,24%) que en los servicios (0,45%), también lo es que más del 40% del gasto total en I+D realizado en España se efectúa por empresas de servicios. Además, como puede observarse en el gráfico 2, al igual que ocurre en cualquier otro sector de actividad económica, los datos indican una estrecha correlación entre el nivel de intensidad tecnológica sectorial y los resultados en términos de incrementos de la productividad.

En segundo lugar, parece razonable pensar que, aunque es cierto que el *output* de los servicios tiene características de no almacenabilidad, la prestación de servicios está sujeta a considerables economías de escala, e incluso de red. Ello no sólo ocurre en sectores tecnológicamente avanzados, como los de telecomunicaciones, sino también en otros más *tradicionales* como los de comercio al por menor o hostelería. Así, una cuestión es que el *output* de la planta hotelera sea no almacenable, lo que lleva a que, por ejemplo, un hotel en la costa pueda funcionar con exceso de capacidad en el período no estival, y otra es pensar que una empresa hotelera no funciona con economías de red, de escala a nivel de empresa o incluso a nivel de establecimiento. En conexión con este hecho, el proceso de acumulación de capital registrado por las empresas de servicios en los últimos años resulta especialmente destacable. El lector interesado debe acudir a los datos y análisis del IVIE (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas) sobre esa cuestión y, en particular, al trabajo de Mas, Pérez y Uriel (2005).

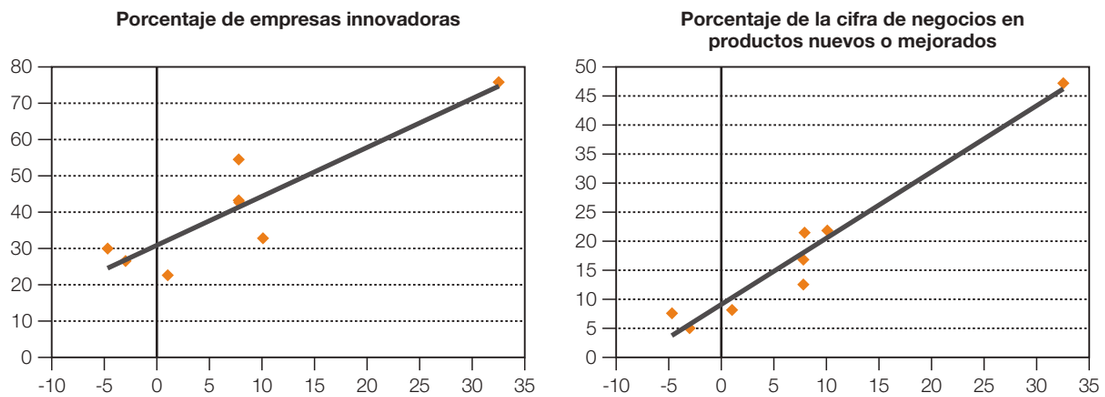
GRÁFICO 1
PORCENTAJE DE EMPRESAS INNOVADORAS EN LA INDUSTRIA Y LOS SERVICIOS



Fuente: Encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas 2004, INE.

Por último, resulta también lugar común afirmar que las empresas proveedoras de servicios están menos sujetas a la competencia internacional. Como es bien sabido, las transacciones internacionales de servicios son conceptualmente menos nítidas que las de bienes y, por tanto, son también más difíciles de medir. De hecho, siguiendo la terminología de la Organización Mundial del Comercio, salvo el

GRÁFICO 2
INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LAS RAMAS DE SERVICIOS



Fuente: INE y elaboración propia.

comercio transfronterizo, que es el más parecido al comercio de bienes en la medida en que no implica el desplazamiento del productor ni del consumidor (ejemplo clásico es el servicio de telecomunicaciones), los demás *modos* requieren del desplazamiento de una de las dos partes, bien de los consumidores (como en el turismo) o de los productores (como en los servicios profesionales), sean éstos empresas o individuos. Pues bien, aunque subsisten barreras al comercio internacional de servicios, lo cierto es que los niveles de competencia alcanzados en la provisión de servicios en las economías europeas son, por lo general, muy alto. Buena parte de esa competencia es de origen interior, como sugiere la alta tasa de rotación existente en muchos sectores de servicios. Pero una parte sustancial es de carácter internacional, debido a la entrada de empresas de propiedad extranjera que se establecen como proveedor en el territorio nacional. Pese a todo, también es cierto que subsisten mecanismos proteccionistas, como indica el relativo fracaso en el alcance final de la directiva de liberalización del mercado interior de servicios aprobada por el Parlamento Europeo en noviembre de 2006 (la conocida como *Directiva Bolkestein*), sobre todo en servicios personales y en algunos servicios profesionales, además de otros más vinculados al núcleo del Estado del bienestar.

En suma, las actividades de servicios no tienen características *especiales* que proporcionen una explicación distinta al crecimiento (o bajo crecimiento) de su productividad. Por el contrario, los mecanismos que la conducen son los mismos que en el resto de ramas de productividad, en particular en la industria: intensificación de la relación capital/trabajo y progreso técnico. Sin embargo, junto a ellos sí es cierto que durante mucho tiempo los servicios o, para ser más precisos, algunas ramas de servicios, han presentado un elevado grado de regulación, que afectaba a los niveles de competencia. Incluso, aunque la intensidad reguladora ha disminuido en los últimos años al amparo del proceso de liberalización, podría argumentarse que regulaciones de carácter horizontal, no diseñadas específicamente para las actividades de servicios, podrían también tener efectos diferenciadores sobre estos sectores. A esta cuestión se dedica el siguiente apartado.

3. Regulación, externalización y productividad

Aunque frecuentemente se utilicen descomposiciones contables para atribuir *responsabilidades* al crecimiento de la productividad, hay un elevado consenso acerca de que el marco institucional, a través del conjunto de regulaciones en los mercados de bienes, servicios y factores, tiene una influencia decisiva en la evolución de la productividad y, en consecuencia, en el crecimiento económico a largo plazo. Como resulta frecuente, el problema es pasar de las intuiciones, o de la formalización teórica, a los hechos. La dificultad es incluso mayor en este caso porque las *instituciones* son, por definición, difíciles de aproximar cuantitativamente.

En los últimos años, sin embargo, se han producido algunas mejoras significativas sobre esta cuestión. En particular, cabe destacar los estudios realizados en el seno de la OCDE, que han posibilitado algunos trabajos muy recientes que ponen de manifiesto esta conexión. Tal vez el más relevante de ellos es el de Conway y cols. (2006) donde, utilizando una aproximación rigurosa a las características del marco regulador para un conjunto muy amplio de países, se pone de manifiesto la presencia de un vínculo positivo entre las regulaciones en los mercados de productos y la difusión internacional de los *shocks* de productividad. Ese vínculo se transmite a través de dos canales. En primer lugar, debido a la regulación anticompetitiva en la adopción de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). En ese contexto, las regulaciones sobre las actividades de provisión de servicios de telecomunicaciones resultan de gran importancia. En segundo lugar, se producen efectos como consecuencia de regulaciones que afectan a las decisiones de localización de las empresas multinacionales. La combinación de malas prácticas regulatorias en ambas vertientes explicaría el aumento en la dispersión de la productividad que se viene observando entre países, pues serían aquellos con *mejor* regulación los que se beneficiarían de los rápidos desplazamientos en la frontera tecnológica.

El enfoque comparativo de la influencia de las regulaciones nacionales sobre el crecimiento de la productividad es compatible con la existencia de regulaciones horizontales cuyo efecto sectorial puede resultar muy distinto. Las regulaciones sobre el mercado de trabajo ofrecen un buen ejemplo de esa situación. Por ejemplo, una vez lograda la convergencia de la tasa de paro media, el rasgo más anómalo en la comparación de indicadores básicos del mercado de trabajo español con el de nuestros socios europeos es sin duda la contratación temporal.

Aunque se trate de una regulación horizontal, lo cierto es que la contratación temporal afecta de modo muy intenso a los servicios (3). Pues bien, existe un consenso creciente entre los economistas de

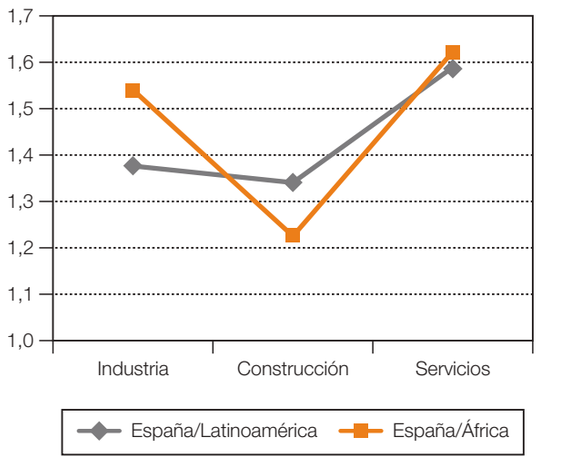
que la eventualidad está teniendo efectos muy perniciosos sobre el crecimiento de la productividad. La explicación es sencilla. Por el lado de la oferta de trabajo, genera evidentes desincentivos a la formación, sobre todo la conocida como *eventualidad indefinida*. Como cualquier modelo de inversión en capital humano nos diría, los individuos no invierten en mejoras en la formación o habilidades en el puesto de trabajo si prevén que el resultado final es inexorable: su sustitución por otro trabajador al término del período de contratación. El mismo efecto se produce desde el lado de la demanda de trabajo: la empresa no invierte en formación del trabajador. Sin embargo, no hay que olvidar que es la decisión del empleador de no otorgar estabilidad al puesto de trabajo lo que ocasiona este resultado. Esto sugiere que los empresarios no deben estar observando de forma nítida ese efecto negativo de la temporalidad sobre la productividad. A ese respecto, aunque a finales de 2006 parece observarse cierto efecto positivo de la minirreforma laboral de mayo sobre el aumento de la contratación indefinida, habrá que esperar más tiempo para comprobar si es signo de una tendencia que permitiría a la tasa de temporalidad alejarse de la banda del 32-35% en la que se ha movido desde comienzos de la década de los noventa.

Aunque la excesiva temporalidad es una anomalía del mercado de trabajo español, no es en modo alguno novedosa. Probablemente el cambio con consecuencias más relevantes en el mercado de trabajo español en los últimos años se refiere a la composición por nacionalidades, resultado de la magnitud de los flujos migratorios acumulados en muy poco tiempo. Los resultados agregados que aporta la Encuesta de Población Activa (INE) correspondiente al segundo trimestre de 2006 indican que los inmigrantes no procedentes de la Unión Europea a 25 miembros suponen el 9,6% del empleo en los servicios, porcentaje superior al 7,3 de la industria aunque inferior al 19,1% de la construcción. Además, ese porcentaje se elevaría sustancialmente si se considerasen solamente los servicios de mercado, ya que la presencia de no nacionales en los servicios no destinados a la venta es muy reducida.

El efecto más obvio de la mayor dotación de fuerza de trabajo es un desplazamiento de la oferta de trabajo. Como el más sencillo análisis de equilibrio nos diría, ese desplazamiento (a la derecha) redundaría en una presión a la baja sobre el salario de equilibrio. Además, cabe esperar que se produzca al mismo tiempo que aumenta la elasticidad de la oferta, pues las personas que

GRÁFICO 3

DIFERENCIAS EN LA GANANCIA MEDIA ANUAL POR TRABAJADOR Y NACIONALIDAD



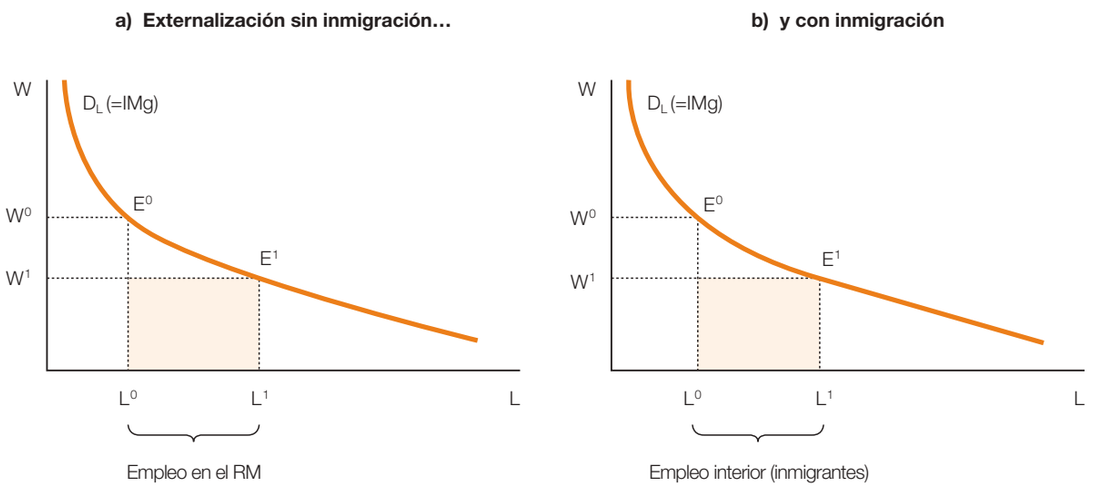
Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (2002) y elaboración propia.

entran como inmigrantes tienen una alta preferencia por la renta laboral en relación con el ocio. Este aumento de la elasticidad de la curva de oferta de trabajo, individual y agregada, será mayor en los segmentos del mercado de menor cualificación, que son los que se enfrentan con mayor intensidad a la competencia de los nuevos demandantes de empleo.

Existe aún escasa evidencia sobre el impacto de la inmigración sobre los salarios en España. Como puede apreciarse en el gráfico 3, elaborado a partir de la Encuesta de Estructura Salarial más reciente, las diferencias salariales relativas entre trabajadores de origen español e inmigrantes procedentes de Latinoamérica y África parecen acusadas, especialmente en los servicios. Aunque estas diferencias esconden, entre otras cuestiones, un evidente efecto de composición sectorial pues la comparación debe hacerse para trabajadores y puestos de trabajo lo más homogéneo posible, ofrecen pistas sobre las más que probables disparidades salariales y sobre el papel amortiguador que la inmigración ha tenido sobre los incrementos salariales en un contexto de elevado crecimiento económico.

El efecto de contención salarial vinculado a la entrada masiva de población inmigrante en el mercado de trabajo ha podido tener otras consecuencias. Por ejemplo, cabría preguntarse hasta

GRÁFICO 4
EXTERNALIZACIÓN AL RESTO DEL MUNDO E INMIGRACIÓN



qué punto ha retrasado el proceso de sustitución del factor trabajo por capital pues, al fin y al cabo, la relación capital/trabajo óptima depende de los precios relativos. Otro posible efecto, al que prestaremos mayor atención, se refiere a la posibilidad de que la entrada de inmigrantes haya actuado como sustituto a la externalización internacional de actividades.

Como es ampliamente conocido, desde la década de los noventa se ha producido un incremento sustancial de la externalización de actividades, en particular de servicios, desde los países desarrollados hacia los países en desarrollo. El ejemplo de India como economía proveedora de servicios es tal vez el caso más conocido. ¿Qué ocurre si, en vez de externalizar hacia terceros países para aprovechar las ventajas comparativas de aquéllos hay entrada de población inmigrante que permite sustituir a trabajadores en el extranjero por trabajadores extranjeros en territorio nacional? Una explicación sencilla se proporciona en el gráfico 4. En el panel a) se retoma un gráfico de Bhagwati (2005) donde se supone que hay un proceso de externalización de servicios que lleva a utilizar trabajadores en el resto del mundo (L^1-L^0). Ello permite eliminar la restricción interna a la dotación del factor trabajo, a la vez que aumenta la renta global como consecuencia del principio de ventaja comparativa, genera redistribuciones internas de renta y, con alta probabilidad, aumentos de la productividad. Como puede observarse en el panel b), si el empleado no se localiza en el resto del mundo, sino que entra en el país en el que se produce la externalización del servicio, se elimina también la restricción interna a la dotación de trabajo. Sin embargo, la consecuencia desde el punto de vista de la productividad media del conjunto de la economía es negativa, en la medida en que la productividad marginal (y la media) asociada a los trabajadores entrantes es menor. Naturalmente, esta es una explicación altamente *estilizada* e incompleta, pero ofrece una visión distinta del mero efecto que el aumento en la ocupación está teniendo sobre las dificultades en el progreso de la productividad en la economía española.

4. Conclusiones

La decepcionante evolución de la productividad en España en el último decenio constituye sin duda un problema de primer orden para la capacidad futura de continuidad en el crecimiento. Al respecto, resulta obvia su conexión con el aumento de desequilibrios básicos, tales como el desbocado déficit por cuenta corriente. Como se ha repetido hasta la saciedad, en un contexto en el que tanto la instrumentación de la política cambiaria como de la monetaria están fuera de nues-

tro alcance, son los fundamentos últimos de la capacidad competitiva los que pueden actuar mejorando o empeorando nuestro balance económico. El argumento cierto de que el déficit exterior es menos preocupante en un contexto de integración monetaria, no debe utilizarse como excusa para minusvalorar la relevancia de la magnitud y la tendencia de tal desequilibrio.

Una característica relevante del lento crecimiento de la productividad es que, además, éste se produce con una heterogeneidad sectorial muy destacable. Es sintomático cómo, no sólo en España sino en prácticamente la totalidad de los países desarrollados, el sector de la construcción registra pérdidas acumuladas de productividad. Esta *regresión técnica* durante períodos tan largos merecería un análisis más detallado, ya que no parece ajustarse a lo observado en muchas actividades de construcción, tales como las asociadas a las obras públicas e infraestructuras. En el caso de los servicios, que constituyen el objetivo de este artículo, la brecha de productividad entre las distintas ramas no sólo no se reduce sino que, por el contrario, tiende a aumentar.

Como es natural, probablemente no exista una sola causa explicativa de este fenómeno, sino una confluencia de varios factores explicativos. En este trabajo se han apuntado algunos, pero enfatizando en todo momento que la intangibilidad del *output* de los servicios no justifica una explicación distinta al crecimiento de la productividad a largo plazo que, como en cualquier actividad económica, viene explicada por la intensificación de la relación capital/trabajo y el progreso técnico. En ese sentido, no hay recetas nuevas. A lo que tal vez sí cabría prestar más atención en los próximos años es a los efectos sectoriales de regulaciones no diseñadas para actividades específicas, tal como en este trabajo se ha hecho para el caso de la temporalidad en el empleo.□

NOTAS

(1) En este trabajo no se consideran los servicios no destinados a la venta, cuyos problemas de medición arrojan fuertes dudas de interpretación sobre la evolución de la productividad.

(2) Véase Oulton (2001) para un análisis sobre las limitaciones de la aproximación de Baumol.

(3) Si bien es cierto que aún afecta más a las actividades de construcción, donde más del 55% de los asalariados son temporales, lo que se combina con una menor tasa de asalarización.

BIBLIOGRAFÍA

*Baumol, W. (1967): «Macroeconomics of unbalanced growth: The anatomy of urban crisis», **American Economic Review**, 57.*

*Baumol, W.; Blackman, S. y Wolff, E. (1989): **Productivity and American leadership: the long view**, MIT Press, Cambridge MA.*

*Conway, P. y otros (2006): «Regulation, competition and productivity convergence», **Economics Department Working Paper Series**, núm. 509, OCDE.*

*Información Comercial Española (marzo-abril 2006): **Productividad y competitividad de la economía española** (monográfico).*

*Maroto, A. y Cuadrado, J. R. (2006): **La productividad en la economía española (1980-2004)**, Instituto de Estudios Económicos.*

Mas, M.; Pérez, F. y Uriel, E. (2005): «El stock y los servicios del capital en España (1964-2002). Nueva metodología», Fundación BBVA.

*Oulton, N. (2001): «Must the growth rate decline? Baumol's unbalanced growth revisited», **Oxford Economic Papers**, 53, págs. 605-627.*

*Pérez García, F. (dir.) y otros (2006): **Productividad e internacionalización: el crecimiento español ante los nuevos cambios estructurales**, Fundación BBVA.*

*Segura, J. (coord.) y otros (2006): **La productividad en la economía española**, Fundación Ramón Areces.*

RESUMEN

En este trabajo se aportan algunas reflexiones sobre el papel jugado por las actividades de servicios en la evolución general de la productividad de la economía española en los últimos años. En primer lugar, se discuten algunos argumentos para explicar el menor crecimiento relativo que los servicios en su conjunto presentan respecto al sector industrial. En segundo lugar, se sugiere el distinto efecto sectorial que sobre el crecimiento de la productividad tienen las regulaciones de carácter general, como la utilización de la contratación temporal. Por último, se sugieren algunos efectos de la inmigración sobre el crecimiento de la productividad, en particular aquellos relacionados con el grado de externalización de actividades de servicios al resto del mundo.

Palabras clave: *Servicios, Productividad, Regulaciones, Inmigración.*



SISTEMA FINANCIERO

Coordinadores:

Ángel Berges

Francisco José Valero

Socios de Analistas Financieros Internacionales. Grupo Analistas Catedráticos de la UAM

En el año 2006 el sistema financiero español se ha visto sometido a una muy completa e interesante evaluación por parte del Fondo Monetario Internacional, dentro del denominado *Financial Sector Assessment Program* (FSAP). Es la primera vez que se efectúa esa evaluación para nuestro país, por lo que resulta oportuno que su análisis encabece esta sección. Aunque la evaluación está muy centrada en aspectos relacionados con la estabilidad financiera y la supervisión, no es por ello menos interesante para el conjunto de participantes del sistema financiero, como lo demuestran las notas técnicas emitidas sobre otros tantos aspectos clave del mismo.

Entre las novedades normativas relacionadas con el sistema financiero hemos querido destacar dos de ellas, una española y otra de la Unión Europea, que justifican sendos artículos de esta sección. El primero trata de la actividad de *banca-seguros* en España, dentro de la creciente formación de conglomerados en los sistemas financieros desarrollados, en los cuales a la actividad bancaria se le une la aseguradora, intentando aprovechar las sinergias entre ambas, y en particular las redes de distribución de la primera. Es por ello que la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, reconoce por primera vez los operadores de banca-seguros, a cuyo análisis de su importancia y trascendencia está dedicado el segundo de los artículos.

La otra novedad normativa citada se deriva de la aprobación de la legislación de aplicación de la directiva relativa a los mercados de instrumentos financieros, conocida como MiFID por sus siglas en inglés, que debe hacerse efectiva el 1 de noviembre de 2007. En este sentido, el objeto del tercer artículo de esta sección no es tanto la normativa como tal, sino sus consecuencias para los mercados de valores españoles y, en particular, su posición dentro del nuevo marco competitivo para la negociación de valores que establece la misma.

Los dos últimos artículos tratan de sendos aspectos actuales del sistema financiero español muy relevantes para su inmediato futuro. Por un lado, está el importante sesgo inmobiliario que está registrando últimamente su actividad bancaria, que ha crecido de una forma muy sostenida, pero que al mismo tiempo la hace más vulnerable a un tipo de negocio que, por su propia naturaleza, no puede crecer indefinidamente a los ritmos que vienen registrándose en la última década, motivo por el cual se propone una mayor diversificación, geográfica y sectorial, del negocio de las entidades bancarias.

Por otro, se ha registrado una importante reforma de la imposición personal, que afecta sobre todo a las rentas del ahorro, condicionando tanto la propensión a ahorrar de los particulares como la demanda para materializar este ahorro en diversos productos financieros, a la que intentarán dar respuesta las entidades financieras, teniendo en cuenta que, aunque dicha reforma pretende basarse en la neutralidad fiscal, no la consigue plenamente por diversas razones.

El FSAP de España

Tomás J. Baliño
Subdirector del Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del Fondo Monetario Internacional (*)

1. Introducción

A solicitud de las autoridades españolas, el Fondo Monetario Internacional (FMI) efectuó una evaluación del sistema financiero español en el año 2005, como parte del programa FSAP (1) que esa institución realiza juntamente con el Banco Mundial (BM). El FSAP es un programa de participación voluntaria, abierto a todos los miembros de esas organizaciones. A fines de noviembre de 2006 unos 110 países o territorios habían participado (2).

El programa se inició a fines de la década de los noventa, como una forma de facilitar la prevención y manejo de crisis financieras y en general robustecer el sistema financiero internacional. Las evaluaciones procuran medir la estabilidad y robustez del sistema financiero, alertar sobre posibles fuentes de vulnerabilidad del sistema, analizar la capacidad de las instituciones y autoridades para identificar y enfrentar riesgos y sugerir posibles mejoras al sistema (3).

2. Metodología de la evaluación

La evaluación está a cargo de un equipo integrado por personal del FMI y expertos contratados *ad hoc* por ese organismo (4), que muchas veces, como en el caso del FSAP de España, proceden de otras instituciones oficiales nacionales o internacionales (5). Este elemento es muy importante, pues permite contar con expertos que están trabajando día a día en los temas que cubre el FSAP. Sin embargo, el FMI asume plena responsabilidad por el ejercicio (6). La información necesaria se obtiene mediante el envío de cuestionarios a las autoridades encargadas de la regulación y supervisión de entidades financieras y mediante reuniones con las autoridades, miembros del sector financiero y analistas que se ocupan de temas del sector. Esas reuniones se realizaron en dos visitas a España en junio-julio y octubre-noviembre del 2005. Asimismo, hubo un abundante intercambio de correspondencia antes y después de esas fechas entre el equipo del FSAP y las autoridades españolas.

El equipo del FSAP utiliza herramientas cuantitativas y cualitativas para la evaluación. Las primeras incluyen el análisis de un conjunto de datos del sistema financiero y de la economía —o economías— que representan las exposiciones clave del sistema financiero. También incluyen la realización de pruebas de esfuerzo (*stress tests*) destinadas a evaluar la robustez del sistema ante eventos desfavorables extremos (*shocks*). Las

cualitativas comprenden la evaluación de la observancia de códigos internacionales para el sector financiero, el análisis de los métodos y recursos dedicados a la supervisión y regulación y de los mecanismos para prevenir y resolver problemas en el sistema financiero. Además se analizan los sistemas que las entidades financieras tienen para la evaluación y manejo de riesgos.

Obviamente, no está dentro de los objetivos ni las posibilidades del FSAP hacer una evaluación de instituciones individuales, materia propia del supervisor nacional. El equipo que lleva a cabo el FSAP no tiene acceso a la información confidencial que las instituciones individuales facilitan al supervisor u otras (tales como fichas de clientes) que normalmente analizaría el supervisor o un potencial comprador de una institución financiera.

La documentación que se produce en un FSAP está dirigida a lectores diversos. En primer lugar, al consejo de administración del FMI (y en el caso de países clientes del Banco Mundial también al consejo de éste). En segundo lugar, a las autoridades del país. Y en tercero, a los mercados y al público en general, si el país accede a publicar los resultados, lo cual es cada vez más común.

La documentación, que se prepara en inglés por ser el idioma de trabajo del FMI y del BM, procura satisfacer las necesidades de esos lectores diversos. Los resultados del ejercicio del FSAP se plasman en varios documentos, que incluyen un informe confidencial que se entrega a las autoridades (el cual no puede publicarse) y otro que se presenta al consejo del FMI (y si correspondiera se prepara otro, focalizado en temas de desarrollo, para el consejo del BM). Se preparan también evaluaciones detalladas de la observancia de los códigos y estándares que se hayan incluido en el ejercicio, y en muchos casos se redactan asimismo notas técnicas sobre temas específicos. Todos estos documentos son preparados por el equipo del FSAP, pero son sometidos a un proceso riguroso de revisión por parte de otros funcionarios del FMI en Washington. Asimismo, excepto por el documento que se prepara para el consejo de administración del FMI, las autoridades del país tienen amplias oportunidades de hacer comentarios sobre el resto del material preparado por el equipo del FMI. Aunque no se negocia el texto, ya que la autoría pertenece al FMI en exclusiva, las autoridades pueden al final del proceso indicar en sus comentarios los puntos de divergencia que pudieran quedar.

¿Cuál es la utilidad del FSAP? (7). Para el FMI, o sea para la comunidad internacional representada en su consejo, este análisis le permite formarse una opinión de los riesgos con que se enfrenta cada país en el sector financiero, los cuales —como se probó en numerosas oportunidades y particularmente en los años noventa— pueden transmitirse a otros países. Para las autoridades del país miembro, la utilidad radica en concentrar la atención sobre la totalidad del sistema financiero, en vez de sólo una parte de éste o un tema específico en un momento determinado. Además, los países han valorado positivamente el diálogo franco con expertos de otros países, quienes pueden aportar otro punto de vista. En muchos países, particularmente los más desarrollados y que poseen equipos dedicados al análisis de sus problemas financieros con más recursos que los que puede aportar un equipo del FMI, es difícil que éste descubra puntos totalmente novedosos. En estos casos, una contribución del equipo del FSAP es poder tratar temas altamente sensibles probablemente con una menor posibilidad de ser acusado de parcialidad, ya que los miembros del equipo carecen de un interés directo en el tema.

3. El FSAP de España

El equipo que visitó España tuvo una excelente colaboración de las autoridades del Estado y también de las autonomías visitadas (Andalucía, Castilla-La Mancha y Cataluña), así como de las numerosas entidades financieras, asociaciones representativas del sector y analistas privados, con los cuales tuvo numerosas entrevistas y quienes proporcionaron la mayor parte de la información que dio base al ejercicio.

Aunque la mayor parte del trabajo de equipo en España se realizó en Madrid, parte del equipo visitó Barcelona, Sevilla y Toledo para tener una visión más amplia del funcionamiento del sistema financiero, y en particular para recoger información adicional sobre el rol de las autoridades autonómicas en el funcionamiento del sector financiero en su región. Para las pruebas de esfuerzo de bancos y compañías de seguros, se seleccionó una muestra de entidades de cada sector, las cuales proporcionaron la información requerida directamente al equipo del FSAP o, en el caso de informaciones confidenciales, a través y bajo la dirección del correspondiente regulador.

La lista de la documentación que se preparó en el caso de España aparece en el cuadro 1.

Las autoridades españolas decidieron publicar toda la documentación listada, excepto el informe confidencial, el cual, como queda dicho, no puede publicarse (8).

CUADRO 1
DOCUMENTACIÓN PREPARADA PARA EL FSAP DE ESPAÑA

1. Informe borrador confidencial para las autoridades españolas
2. Evaluación de estabilidad del sistema financiero
3. Notas técnicas sobre:
   - — Regulación, supervisión y gobierno de las cajas españolas
   - — Participaciones industriales de las instituciones de crédito españolas
   - — Precios de la vivienda, deuda de familias y estabilidad financiera
   - — Supervisión de seguros: modelos alternativos para una agencia independiente
   - — Metodología y resultados de las pruebas de esfuerzo
4. Evaluación de la observancia de códigos y estándares:
   - — Transparencia de la política monetaria y financiera: código de buenas prácticas de las políticas monetarias y financieras del FMI
   - — Evaluación de la supervisión bancaria: principios fundamentales para la supervisión bancaria efectiva del comité de Basilea
   - — Títulos valores: objetivos y principios para la regulación de títulos valores de la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO)
   - — Seguros: principios para la supervisión de aseguradoras de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS)
   - — Sistemas de pagos y de compensación de títulos valores: principios fundamentales para los sistemas de pagos sistémicamente importantes del comité de sistemas de pagos y compensación, y recomendaciones para los sistemas de compensación de títulos valores del grupo de trabajo de IOSCO

4. Conclusiones del estudio

Las conclusiones del FSAP fueron que el sistema financiero español es dinámico, competitivo y robusto y con una sólida supervisión y regulación. Ello se debe en parte al período de bonanza del que viene disfrutando España, caracterizado por un buen ritmo de crecimiento económico y mejora en el nivel de empleo. Se observó, sin embargo, el papel crucial que la demanda de vivienda tenía en este comportamiento, tanto como impulsora de la economía como de la demanda de crédito, lo cual presenta un riesgo en caso de una caída o desaceleración significativa de la demanda de viviendas. Buena parte de la financiación para ello proviene del exterior, lo cual se refleja en el déficit de la balanza de pagos.

Pero no es sólo el crecimiento económico lo que explica la solidez del sistema financiero. La competencia de los organismos de regulación y supervisión (Banco de España, Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones y Comisión Nacional del Mercado de Valores) han contribuido a preservar la solvencia del sistema. Por ejemplo, en cuanto al sistema bancario, se notó que la política conservadora del Banco de España, en particular en cuanto al nivel de capital y provisiones, había ayudado a preservar un buen grado de capitalización del sistema, que pudo absorber problemas como la crisis argentina de principios de esta década sin comprometer su solvencia. Asimismo, se señalaron el bajo nivel de los ratios de morosidad y el buen nivel de rentabilidad del sistema.

Los resultados de las pruebas de esfuerzo confirmaron la impresión de fortaleza del sistema. Estas pruebas simularon el efecto de diversos eventos desfavorables imaginarios sobre los niveles de solvencia y rentabilidad del sistema bancario español. El equipo del FSAP, en consulta con las autoridades españolas, calibró la magnitud de los eventos desfavorables teniendo en cuenta la experiencia histórica española y lo que se hizo en otros FSAP para países de la zona euro. Las simulaciones incluyeron incrementos en los riesgos de mercado, de tipos de interés, de crédito y de liquidez. También se consideraron los efectos de cuatro escenarios macroeconómicos desfavorables: caída del precio de la vivienda en España y Reino Unido (9), aumento en el precio del petróleo, depreciación del dólar y turbulencia en los mercados latinoamericanos. La estimación del impacto de estos eventos en el ritmo de crecimiento del producto interno bruto español y el desempleo se realizó utilizando el modelo macroeconómico del Banco de España. Posteriormente, los escenarios perturbados se utilizaron para simular el efecto sobre el sistema financiero español. Conviene aclarar que los supuestos utilizados en estas pruebas no implican predicción alguna. El objeto es ver la capacidad del sistema para enfrentar eventos desfavorables de una magnitud extrema pero dentro de un rango plausible.

Ninguna de las pruebas de esfuerzo puso en peligro la solvencia del sistema bancario español, aunque varias mostraron un deterioro significativo en las ganancias y en la capitalización de algunas entidades. Los resultados reflejan la adecuada capitalización del sistema bancario español, parcialmente atribuible al sistema de provisión estadística y a los bajos niveles de morosidad crediticia, de

modo que aun un deterioro significativo a partir de tales niveles puede ser absorbido por el sistema. Además, el impacto sobre el desempleo y la tasa de crecimiento de la economía española de los escenarios simulados fue relativamente moderado (10). Para ampliar el horizonte considerado, el equipo del FMI también llevó a cabo un ejercicio que suponía que el crecimiento y el desempleo se comportaban como en 1992-1993, cuando también cayó el precio de la vivienda. Este ejercicio mostró un impacto considerablemente mayor, pero aún sin comprometer la estabilidad del sistema.

En cuanto al sistema de seguros, el FSAP señaló que es altamente competitivo y poco concentrado. Las pruebas de esfuerzo del sector incluyeron perturbaciones a diversos factores de riesgo financiero y actuarial, y demostraron su fortaleza ante eventos adversos. Los factores financieros incluyeron riesgos de mercado, como tasas de interés, precios del mercado de acciones y precios de la propiedad inmueble, de manera consistente con los ejercicios realizados para el sistema bancario. Los factores actuariales incluyeron riesgos específicos del sector asegurador, haciendo distinción entre los seguros de vida y otros tipos de seguros. En el caso de los seguros de vida, por ejemplo, las simulaciones consideraron choques en las tasas de mortalidad y de supervivencia. Para otros seguros, las simulaciones consideraron incrementos en el coste medio de los siniestros masivos y en rubros específicos como transporte de mercancías, incendios y vehículos, entre otros. Con el fin de obtener una visión general del sector financiero español, los resultados de las pruebas de esfuerzo de las aseguradoras afiliadas con entidades bancarias fueron integrados con los de sus correspondientes casas matrices.

Respecto al mercado de capitales, el equipo constató su alto grado de desarrollo y rápido crecimiento y el hecho de que ofrece un completo rango de servicios a la economía. También señaló la importancia de iniciativas en curso para mejorar el gobierno corporativo.

No obstante el tono altamente positivo de la evaluación, el equipo del FSAP también señaló algunas preocupaciones e hizo recomendaciones para mejorar ciertos aspectos.

Una preocupación es la rápida expansión del endeudamiento de las familias, ligada al crecimiento de la deuda hipotecaria —en la que incide a su vez el encarecimiento sostenido de la vivienda—. Este financiamiento tiene como correlato el déficit de la balanza de pagos, ya que buena parte de los fondos destinados a la financiación hipotecaria proviene de la colocación de deuda de las entidades financieras en el extranjero. El equipo señaló que la subida de tipos de interés que ha estado llevando a cabo el Banco Central Europeo podría desacelerar el ritmo de aumento del precio de las viviendas. Respecto a políticas que pudieran contribuir en alguna medida a desacelerar el aumento del endeudamiento de las familias, el equipo del FSAP recomendó que el Banco de España complementara su persuasión moral con un endurecimiento aún mayor de los requisitos de provisiones o de capital para préstamos a la vivienda y la construcción, especialmente para las hipotecas no tradicionales.

La importancia de las participaciones industriales en las carteras de las instituciones de crédito fue también señalada como un problema potencial. Si bien hasta el momento tales participaciones han dado lugar a significativas plusvalías, un cambio en la tendencia del mercado o la concentración en ciertas actividades podrían dar lugar a pérdidas importantes. Asimismo, pueden crear una asimetría de información y un potencial conflicto de intereses, ya que un miembro de la entidad financiera puede ocupar a la vez los roles de deudor (por pertenecer al consejo de la empresa participada) y de prestamista (por sus funciones en la entidad financiera prestamista). Para desalentar este tipo de inversiones, el equipo aconsejó adoptar las normas más restrictivas para estas inversiones permitidas por las nuevas normas del Comité de Basilea (Basilea II), en tanto que para mitigar los conflictos de intereses se recomendó que los representantes de una entidad financiera en el consejo de una empresa participada no tuvieran intervención en las operaciones financieras de la entidad con ésta.

El equipo del FSAP también hizo recomendaciones en cuanto a la supervisión y regulación del sector financiero. Propuso aumentar la independencia de las instituciones de regulación y supervisión (Banco de España, Comisión Nacional del Mercado de Valores y Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones), delegando en ellas facultades sancionadoras y de emisión de normas actualmente reservadas al ministro de Economía y Hacienda o al Consejo de Ministros. En el caso de seguros, se recomendó que las funciones de regulación y supervisión en la materia fueran ejercidas por una entidad independiente en vez de estar a cargo de una dirección del Ministerio de Economía y Hacienda, como lo ha sido hasta ahora. También se sugirió la conveniencia de que los consejeros de la CNMV fueran designados por un solo período no renovable, como un resguardo más a su independencia.

Visto el presente proceso de reforma de estatutos de comunidades autónomas, el equipo del FSAP se pronunció a favor de que la supervisión y regulación prudencial de entidades financieras continuara siendo una función exclusiva del Estado y que las normas legales recogieran esa exclusividad de manera clara, a fin de evitar posibles conflictos jurisdiccionales futuros, con los costos que éstos conllevan.

Teniendo en cuenta las relaciones entre distintos segmentos del mercado financiero, se recomendó establecer un mecanismo institucional para una coordinación permanente entre los organismos encargados de la regulación y supervisión de entidades financieras.

Las peculiaridades de las cajas de ahorro españolas fueron analizadas por el equipo del FSAP. Éste valoró positivamente la contribución de estas entidades al desarrollo y extensión de los servicios bancarios en España en un ambiente de alta competencia por los clientes. Sin embargo, la estructura de propiedad de las cajas y algunos poderes de las autoridades políticas respecto a éstas fueron motivo de análisis.

Una preocupación fue cómo asegurar que las cajas fueran manejadas con criterios estrictamente comerciales y en particular sin interferencias políticas. El equipo del FSAP consideró que se precisaba más tiempo para valorar la efectividad de las medidas adoptadas en 2002 y 2003 para mejorar el gobierno de las cajas y su transparencia, recomendando la profundización de las medidas en caso necesario. Además, recomendó reducir el límite máximo a la representación del sector público en el consejo de las cajas por debajo del presente 50%. También se aconsejó que las cajas establecidas en diferentes comunidades autónomas no tuvieran que solicitar el consentimiento de las respectivas autoridades autonómicas para poder fusionarse.

Otro tema importante fue el grado en que las cajas están sujetas a la disciplina del mercado y los mecanismos con que ellas pueden aumentar sus recursos de capital en caso necesario. Respecto al primer punto, es cierto que las cajas son objeto de evaluación por las calificadoras de riesgo, y que emiten deuda en el mercado, lo cual lleva a los inversores a evaluar el riesgo y perspectivas de la caja emisora. Pero ello difiere de la constante evaluación de las perspectivas de rentabilidad de una empresa cotizada que refleja el precio de sus acciones en el mercado. Además, si bien una caja puede ser absorbida o fusionarse con otra, no está sujeta a la posibilidad de una OPA como lo está una sociedad por acciones. Además, aunque al presente la situación de liquidez y capitalización del sector cajas es holgada, estas entidades sólo tienen como fuente de capital las ganancias acumuladas. Obviamente, esto podría ser insuficiente en caso de que tuvieran necesidades de capital importantes en el futuro, por expansión de sus actividades u otras razones.

El equipo del FSAP consideró distintas alternativas respecto a este tema, teniendo en cuenta experiencias internacionales en la materia. Por ejemplo, que las cajas se transformaran en sociedades por acciones, perteneciendo la titularidad de éstas a la fundación de la caja. Si ésta lo considerara conveniente, podría luego incorporar otros accionistas a la caja, ya sea emitiendo nuevas acciones o vendiendo parte de su paquete accionarial. Sin embargo, independientemente de los méritos e inconvenientes que pudiera tener una medida de esa naturaleza, el equipo del FSAP consideró que el generalmente buen funcionamiento del sistema de las cajas hasta la fecha, así como el arraigo y popularidad de éstas, hacían poco probable un cambio drástico en la estructura de propiedad de las cajas en este momento. En cambio, favoreció la emisión de las cuotas participativas, permitidas en la legislación presente, pero que aún ninguna caja ha llevado a cabo.

No obstante ser el FSAP un estudio de amplia cobertura, hay temas del sector financiero que son difíciles de analizar en un estudio enfocado a un solo país. En particular, dadas las ligazones entre mercados financieros, los mecanismos de prevención y gestión de crisis en un país son insuficientes en caso de una crisis de una entidad financiera con operaciones multinacionales. Teniendo en cuenta estos riesgos transfronterizos, así como la conveniencia de acrecentar la cooperación entre los organismos de supervisión y regulación nacionales, España ha establecido un Comité de Estabilidad Financiera, que, entre otras funciones, coopera con otros comités internacionales (como los de la Unión Europea) en la prevención y gestión de eventuales problemas que pudieran afectar la estabilidad del sistema financiero, incluyendo sus aspectos transfronterizos.

En suma, el FSAP de España hizo un balance altamente positivo del sistema financiero español, pero también notó aspectos que podrían resultar en problemas futuros y aspectos que se podrían mejorar. Las conclusiones del estudio fueron bien recibidas tanto por el consejo de administración del FMI, donde fue tratado el día 12 de junio de 2006, como por las autoridades españolas. Asimismo, varias de sus conclusiones fueron analizadas por miembros del merca-

do y comentaristas españoles. Promover este tipo de discusión es precisamente uno de los objetivos del programa.□

NOTAS

(*) *Las opiniones expresadas en este artículo pertenecen al autor y no representan necesariamente las del FMI o la política de éste.*

(1) *Por la sigla de su nombre en inglés, Financial Sector Assessment Program.*

(2) *Un total de 184 países son miembros del FMI y del BM.*

(3) *Para una descripción del programa y sus objetivos puede verse Garrido (2005) o IMF (2006a).*

(4) *Dado su mandato de ayudar al desarrollo, el BM no participa en FSAP a países desarrollados.*

(5) *El equipo del FSAP de España incluía expertos de: Comptroller of the Currency de Estados Unidos, Banco de Reserva del Perú, Securities and Exchange Commission (Estados Unidos), Autorité des Marchés Financiers (Francia), Comisión Nacional de Seguros y Finanzas (México) y Riksbank (Suecia).*

(6) *Si el BM participa en el ejercicio, también comparte esa responsabilidad.*

(7) *Para una evaluación reciente del programa FSAP y su utilidad, véase, por ejemplo, el estudio hecho por la Oficina Independiente de Evaluación del FMI en FMI (2006b).*

(8) *Los documentos están disponibles en el portal de Internet del FMI, véase FMI (2006c).*

(9) *Este último se incluyó por la importancia de la cartera hipotecaria de Abbey National Bank, miembro del grupo Santander Central Hispano.*

(10) *Puede incidir en ello que los parámetros del modelo macroeconómico utilizado estén influidos por las observaciones recientes, de buen comportamiento de la economía.*

BIBLIOGRAFÍA

*Garrido, Ignacio (2005): «El FSAP, un instrumento para la estabilidad y el desarrollo», **Revista de Estabilidad Financiera**, núm. 9, págs. 11-28.*

Fondo Monetario Internacional (2006a): «Financial Sector Assessment Program» (FSAP), en http://www.imf.org/external/np/fsap/fsap.asp.

— (2006b): «Independent Evaluation Office (IEO) of the IMF-Report on the Evaluation of the Financial Sector Assessment Program», en http://www.imf.org/external/np/ieo/2006/fsap/eng/index.htm.

— (2006c): «Spain and the IMF», en http://www.imf.org/external/country/ESP/index.htm.

RESUMEN

El FSAP evaluó positivamente la estabilidad y desarrollo del sistema financiero español, así como su marco de regulación y organismos de supervisión. Las pruebas de esfuerzo mostraron la robustez del sistema ante posibles eventos desfavorables. También se señalaron fuentes de vulnerabilidad como el creciente endeudamiento de las familias (ligado al encarecimiento de la vivienda) y las participaciones industriales de la banca. Esas fuentes podrían ocasionar problemas al cambiar la fase del ciclo de la economía o de los sectores respectivos. Se recomendaron medidas para aumentar la independencia de los organismos reguladores, delegando en éstos más funciones, y para reforzar el buen gobierno y orientación comercial de las cajas de ahorros.

Palabras clave*: FSAP, FMI, Estabilidad financiera, Evaluación, Códigos y estándares, Pruebas de esfuerzo, Riesgos, crisis.*

PLANES DE PENSIONES **CAJA MADRID**



Cuando se busca asesoramiento sobre alguna materia, lo mejor es acudir a un profesional. Porque como experto, estará a la altura de las expectativas y responderá al nivel de exigencia deseado. Así lo hace usted. Y así lo hacen nuestros gestores. Compruébelo usted mismo. Infórmese sobre los **PLANES DE PENSIONES CAJA MADRID**.

902 2 4 6 8 10

www.cajamadrid.es

AENOR ER Empresa Registrada

Certificado de calidad para la Gestión y Administración de Fondos y Planes de Pensiones.

La bancaseguros en España

Ricardo Lozano
Director general de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía y Hacienda

1. El sector de la mediación

El pasado 17 de julio se publicó en el Boletín Oficial del Estado la denominada Ley 26/2006, de mediación en seguros y reaseguros privados, poniéndose con ello un punto y seguido en el proceso de modernización del sector de la mediación en España. Desde luego, la aprobación de esta norma es un hito fundamental en el proceso de dotar a los profesionales que intervienen en esta actividad de un marco jurídico flexible y moderno que al mismo tiempo mejore la protección de los usuarios de estos servicios financieros. Sin embargo, este proceso de renovación se ha ido construyendo lentamente, en primer lugar al amparo de la anterior ley reguladora de la mediación en seguros privados, la Ley 9/1992, y ahora en el contexto a que dio origen la aprobación de la Directiva 2002/92/CE, sobre la mediación en los seguros.

Mejorar el conocimiento de la operativa realizada por las distintas categorías de profesionales definidas en la anterior normativa era una necesidad previa al establecimiento de un nuevo régimen regulador de esta actividad. Con este objetivo, en el año 2004 se configuró una nueva obligación de comunicación de información estadístico contable (1) por parte de los corredores y sociedades de correduría al órgano de supervisión. La necesidad de establecer ciertos deberes para estos mediadores se justifica si comparamos su situación con la de los agentes de seguros. Dado que la información relativa a la organización y actividad desarrollada por dicho canal de agentes podía ya ser conocida a través de los requerimientos que directamente se realizan a las entidades aseguradoras, esta nueva obligación permite, desde el 31 de julio de 2005, elaborar estadísticas, análisis y estudios relativos a los corredores, favoreciendo un conocimiento más profundo y actualizado de su situación.

Además se amplió el sistema de protección a asegurados y tomadores de contratos de seguro mediante el desarrollo de una normativa específica (2) que permite exigir a los mediadores que, a través de distintas vías, faciliten el acceso de sus clientes a mecanismos de tutela de sus intereses basados en el principio de independencia respecto a los intereses de las entidades aseguradoras. Por este motivo dichos profesionales deberán en todo caso contar con un departamento o servicio especializado de atención al cliente que tenga por objeto atender y resolver las quejas y reclamaciones que puedan presentarse como consecuencia del ejercicio de su actividad. Además podrán, optati-

vamente, designar un defensor del cliente al que se sometan los tipos de reclamaciones que establezca su propio reglamento de funcionamiento.

Desde luego, el hito fundamental de este proceso de modernización ha sido la aprobación de la Ley de Mediación en Seguros y Reaseguros Privados. Con el fin de garantizar la protección de los consumidores y usuarios, el texto se asienta en tres principios básicos: la modernización de la regulación al efecto de adecuar su contenido a las nuevas figuras que han surgido en el sector y que el anterior texto legal no pudo prever, el principio de igualdad de trato entre los distintos mediadores y el necesario desarrollo de la transparencia en el sector.

En cuanto a la necesidad de modernizar y actualizar la regulación en materia de mediación, el objetivo del legislador es adecuar el régimen jurídico vigente a la propia evolución del mercado. Desde la entrada en vigor de la anterior ley de mediación, en el año 1992, se habían desarrollado en el sector una serie de prácticas que no pudieron ser previstas, se habían consolidado nuevas formas de mediación, como es el caso de la aparición de los operadores de bancaseguros, y se había constatado la necesidad de definir un sistema retributivo para los mediadores basado en los principios de transparencia y eficiencia.

Desarrollando este propósito el nuevo texto legal clasifica de un modo más claro las diversas categorías de mediadores, atribuyendo a cada una de ellas un conjunto de facultades y obligaciones frente a las entidades y los clientes. Por ello, y junto a la figura tradicional del agente de seguros exclusivo, se introduce la del agente vinculado a varias compañías de seguros, favoreciendo de este modo a los mediadores españoles, a los que se coloca en igualdad de condiciones que los procedentes de otros Estados miembros de la Unión Europea en los que se admite esta forma de mediación.

También se regula la mediación a través de las redes de distribución de las entidades de crédito, reservándose la denominación de *operadores de bancaseguros* a esta forma de mediación, de modo que junto con el reconocimiento de una realidad consolidada en el mercado español se dota a esta figura de mayor transparencia.

Además, también se introduce la regulación de la figura de los corredores de reaseguros. En este caso, las exigencias que en general se imponen a otro tipo de mediadores aparecen atenuadas en el texto legal, teniendo en cuenta la menor necesidad de protección a los clientes que caracteriza las relaciones entre entidades en este ámbito de actividad.

En cuanto al objetivo de configurar un régimen jurídico homogéneo para las distintas clases de mediadores, la ley les somete en todo caso a una serie de exigencias que, junto con el incremento de la profesionalización del sector, buscan garantizar la calidad del servicio prestado. De este modo se han introducido en el texto disposiciones tendentes a asegurar la honorabilidad de los mediadores, se desarrollan requerimientos en materia de cualificación, exigencias de formación continua, que además han sido desarrolladas por el propio supervisor (3), o de inscripción en registros de carácter administrativo de acuerdo con los principios de actualización permanente y accesibilidad al público.

Por último, la nueva ley pretende favorecer la transparencia del sector. Son múltiples los mecanismos dirigidos a este fin, pero, sin lugar a dudas, el más importante es la inclusión de disposiciones tendentes a garantizar que el tomador dispone de información suficiente sobre el contrato y también sobre el grado de independencia y objetividad del análisis del mediador. Adicionalmente, y en la misma línea, se introducen otras exigencias como es el caso del establecimiento de un régimen detallado de atribución de responsabilidades por el desarrollo de su actividad, un sistema de incompatibilidades que garantice la inexistencia de conflictos de intereses en el desarrollo de sus tareas, la clarificación de las posibilidades retributivas o la implantación de diversos mecanismos de protección al cliente.

Son múltiples los efectos que se derivarán de la entrada en vigor de la nueva ley, pero entre ellos merece la pena destacar la apertura de nuestro mercado a operadores del Espacio Económico Europeo y la recíproca oportunidad de que nuestros mediadores se introduzcan en sus territorios. Para aprovechar esta ocasión adecuadamente puede ser preciso en algunos casos crecer y acomodar las estructuras de quienes ejercen su actividad a esta nueva situación, iniciándose así procesos de cambio que en definitiva deben ser afrontados como retos y como oportunidades para reposicionarse en un entorno moderno, profesional y competitivo.

2. La bancaseguros en España

Una vez presentado el marco normativo en que se desenvuelve la actividad de la mediación en España, es preciso detenerse en el análisis de la situación de la bancaseguros, sus peculiaridades, retos y perspectivas de futuro.

De acuerdo con los datos manejados por el sector en relación con el pasado año 2005 (4), bancos y cajas de ahorros intermediaron el 34,43% del total de primas devengadas en el conjunto de los ramos, frente a la participación de agentes y corredores, que ascendió al 48,13% del volumen de negocio sectorial. Este reparto supone un incremento de la actividad desarrollada por dichos operadores superior al 1%, crecimiento que se ha obtenido en detrimento de la comercialización directa de las pólizas a través de los canales gestionados por las propias entidades.

Un análisis más detallado de su actividad diferenciando por ramos permite apreciar la especialización de estos operadores como distribuidores de seguros de vida, con un 68,77% de las primas totales del sector, que contrasta con un 7,09% de volumen de negocio intermediado respecto al total de los ramos no vida. Teniendo en cuenta la vinculación de los operadores de bancaseguros con conglomerados financieros en los que participan entidades de vida, parece evidente la confianza de los tomadores en estos distribuidores como canalizadores óptimos del ahorro a largo plazo. Además, comparando los resultados de 2005 y 2004 también se aprecia un paulatino incremento, cercano al 1%, de la actividad ligada a seguros no vida, que no puede desligarse, en cuanto al análisis de sus causas, de la evolución y desarrollo del mercado hipotecario.

Conocidos los rasgos fundamentales que describen la actividad de los operadores de bancaseguros se pueden analizar los retos más importantes con que se enfrentarán estos mediadores en el próximo año.

En primer lugar, evidentemente, los operadores que ya estaban ejerciendo su actividad en el momento de entrada en vigor de la ley tendrán que adaptarse a su contenido, para lo cual se concede de plazo hasta el 19 de julio de 2007, es decir un año desde la entrada en vigor de la norma, para aportar la información y documentación necesaria para su inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, de corredores de reaseguros y de sus altos cargos. Transcurrido este plazo, quienes no hubiesen acreditado su adaptación al nuevo marco jurídico no podrán ejercer las actividades de mediación.

La ley es muy clara en cuanto a la diferenciación entre las distintas categorías de mediadores, por lo que desaparece la posibilidad de hacer convivir varias figuras sobre una misma red. Este incremento de la transparencia obligará a redefinir los vínculos entre las entidades aseguradoras y las entidades de crédito o sociedades mercantiles que se constituyan en operadores de bancaseguros, dando lugar a cierto reposicionamiento y rediseño de la estrategia comercial.

Además, el desarrollo vía resolución de requerimientos específicos de formación que afectan a todos los niveles de gestión para los operadores de bancaseguros, les obligará a concretar las medidas implantadas para tal fin y a garantizar la cualificación continua de las personas con funciones en este campo. La mejor preparación profesional de quienes en cualquier nivel desarrollan estas funciones supondrá un inmediato incremento de la calidad del servicio prestado que será percibido por los clientes y que, en definitiva, estará en la base de cualquier intento de fidelización comercial.

Por otro lado y de acuerdo con los analistas, la especialización del canal parece marcar el desarrollo próximo de la bancaseguros. La oferta de productos especialmente adaptados a las necesidades de su público objetivo, el diseño de un modelo de negocio adecuado a sus necesidades y la disponibilidad de una capacidad técnica adecuada a sus fines son aspectos por tanto necesarios para fundamentar el futuro crecimiento de estos mediadores.

En otro orden de cosas, la colaboración de los mediadores de seguros en general y de los operadores de bancaseguros en particular es especialmente relevante para el logro de una serie de objetivos que, en algunos casos, superan su estricto ámbito competencial. Así, el sector asegurador está especialmente implicado en la prevención y lucha contra las actividades de blanqueo de dinero y financiación del terrorismo y, por su cercanía con el cliente, los mediadores cuentan con una posición privilegiada para comunicar operaciones por cualquier motivo sospechosas. También resulta imprescindible su cooperación en la lucha contra el fraude en los seguros, área en la que el sector debe continuar avanzando ya que constituye una sangría para quienes actúan con honestidad respecto a la cobertura de los riesgos que afectan a sus respectivos intereses.

Concluyo este análisis con el mensaje de que la ventaja no está en el canal, sino en maximizar la oferta de valor para el cliente. La bancaseguros ha demostrado ser un modelo de negocio flexible y estable, eficiente en costes y sostenido por una operativa fácil. De cara al futuro cuenta con importantes bazas para competir en un mercado cada vez más orientado a la búsqueda de la eficiencia. De su habilidad para gestionar estas fortalezas y superar sus limitaciones dependerá su potencial desarrollo en los próximos años.□

NOTAS

(1) *Regulación efectuada a través del Real Decreto 301/2004, de 20 de febrero, por el que se regulan los libros-registros y el deber de información estadístico-contable de los corredores de seguros y las sociedades de correduría de seguros.*

(2) *Regulación efectuada mediante la Orden ECO/734/2004, de 11 de marzo, sobre los departamentos y servicios de atención al cliente y el defensor del cliente de las entidades financieras.*

(3) *Regulación efectuada mediante la Resolución de 28 de julio de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se establecen los requisitos y principios básicos de los programas de formación para los mediadores de seguros, corredores de reaseguros y demás personas que participen directamente en la mediación de los seguros y reaseguros privados.*

(4) *Datos obtenidos del Almacén de datos de ICEA.*

RESUMEN

El sector de la mediación en España está siendo objeto de profundas transformaciones con el fin de incrementar su transparencia, la eficiencia de las operaciones realizadas y de mejorar la protección de los clientes de este tipo de intermediarios. Los operadores de bancaseguros son una realidad consolidada en nuestro mercado que cuentan, desde la aprobación de la nueva Ley de Mediación, con un marco jurídico adecuado para el desarrollo de su actividad, en el cual podrán hacer frente a los múltiples retos pendientes, contando como principal activo con su especialización en la intermediación de seguros en el ramo de vida.

Palabras clave*: Mediación, Seguros, Reaseguros, Bancaseguros.*

Los mercados de valores españoles ante la MiFID

Beatriz Alonso-Majagranzas
Directora de Calidad de Mercado de Sociedad de Bolsas

Jorge Yzaguirre
Director de Renta Variable de Bolsas y Mercados Españoles

1. Introducción

La MiFID, siglas de *Markets in Financial Instruments Directive*, o Directiva de mercados de instrumentos financieros (1), cuya implementación está prevista para noviembre de 2007, establece un nuevo entorno para los mercados financieros basado en el fomento de la competencia en igualdad de condiciones con el objetivo final de crear un mercado financiero único europeo eficiente.

Entre los aspectos más significativos de la directiva destacan los relativos a la transparencia de mercado, las obligaciones de mejor ejecución y la declaración de las operaciones realizadas, aspectos en los que se centra la primera parte de este artículo. La segunda parte se centra en la posición de Bolsas y Mercados Españoles (BME) ante la directiva.

2. Requisitos de transparencia de mercado

La directiva establece requisitos estrictos de transparencia de mercado tanto a los mercados regulados como a los sistemas multilaterales de negociación [SMN o MTF (2), por sus siglas en inglés] e internalizadores sistemáticos (IS). Esta es una de las piezas centrales de la directiva dado que la existencia de unos niveles de transparencia elevados, aunque acordes a la actividad de que cada sistema de negociación, permitirá garantizar el buen funcionamiento del mercado y la consecución de un mercado único eficiente y altamente competitivo.

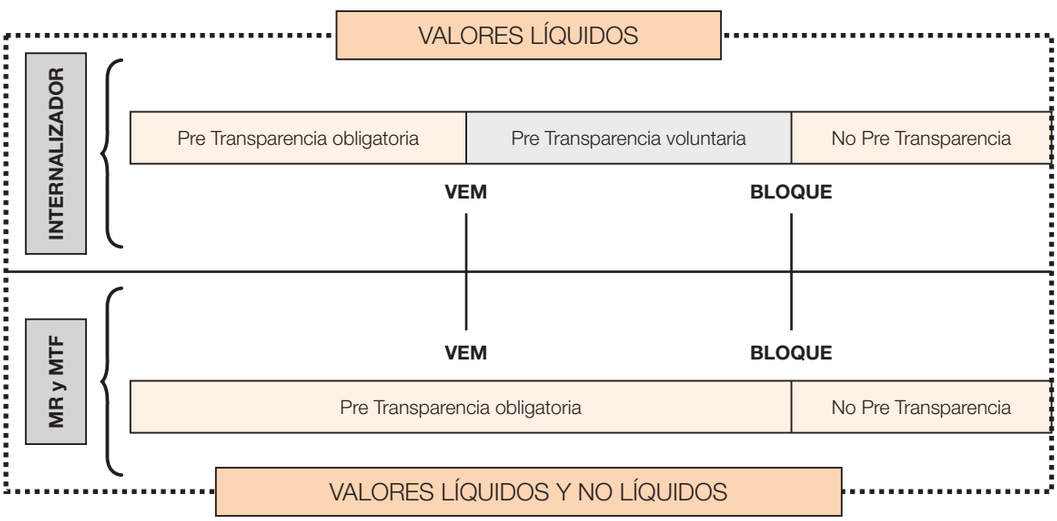
En los requisitos de transparencia se establecen dos niveles haciendo referencia a la transparencia prenegociación y a la transparencia posnegociación. Estos requisitos se aplican con carácter obligatorio a las acciones admitidas a negociación en un mercado regulado pudiendo las autoridades competentes extender dichos requisitos a otras acciones no admitidas a negociación en un mercado regulado o a otros activos financieros.

Los requisitos de transparencia prenegociación definen la información a hacer pública por los sistemas de negociación relativa a los precios de compra y venta vigentes en cada momento en sus sistemas y a la profundidad (o volumen de títulos disponibles) asociada a cada uno de esos precios.

Esta información resulta esencial no sólo para que los inversores puedan conocer de forma permanente la evolución del mercado sino también para contribuir a la eficiente formación de precios evitando la fragmentación de la liquidez.

GRÁFICO 1
OBLIGACIONES DE TRANSPARENCIA E INTEGRIDAD DE MERCADOS

PRE TRANSPARENCIA MR Y MTF VS IS



Fuente: CNMV.

Asimismo, para que los objetivos anteriores puedan alcanzarse, la información deberá estar permanentemente actualizada de forma que refleje la situación de mercado, además de disponible a lo largo de toda la sesión de contratación tal y como haya sido establecida y publicada por el sistema de negociación correspondiente.

Los requisitos de transparencia prenegociación para los mercados regulados y SMN se establecen en función del modelo de mercado que se aplique. En concreto, se distingue entre, por un lado, mercados dirigidos por órdenes, ya sean éstos mecanismos de contratación continua o mediante subasta, y, por otro, mercados dirigidos por precios en los que la figura del creador de mercado es esencial.

Si bien el establecimiento de niveles de transparencia adecuados es prioritario, en determinados casos se hace necesario establecer exenciones a los requisitos generales con el fin de permitir que la regla general de transparencia sea compatible con determinadas prácticas que sin requerir esos niveles de transparencia también contribuyen al buen funcionamiento del mercado. En este sentido se contemplan determinadas exenciones en función del modelo de mercado (los que utilizan un precio de referencia ampliamente difundido generado por otro sistema y los que formalicen operaciones negociadas), del tipo de orden (orden de volumen oculto) o del volumen de la operación (bloques).

Las obligaciones de transparencia para los internalizadores sistemáticos se aplican a aquellas acciones que, estando admitidas en un mercado regulado, sean consideradas líquidas según los criterios desarrollados en el reglamento de aplicación de la directiva (3) basados en datos de capital flotante (o *free float*), frecuencia de contratación (que deberá ser diaria) y, alternativamente, efectivo contratado o número de operaciones. Asimismo, dichas obligaciones se aplicarán para órdenes hasta el volumen estándar de mercado (VEM), definido para cada acción en función del efectivo medio anual de las órdenes ejecutadas en la totalidad de los mercados o sistemas en los que dicha acción se haya negociado.

Los precios de compra y venta y volúmenes asociados cotizados por los internalizadores sistemáticos deberán ser en firme y reflejar la situación de mercado en referencia a los precios de otros sistemas de negociación.

Los requisitos de transparencia posnegociación se aplican de manera uniforme a los merca-

dos regulados, a los SMN y a las empresas de inversión independientemente de que operen por cuenta propia o por cuenta de clientes fuera de un mercado regulado o SMN.

La transparencia posnegociación resulta igualmente imprescindible para que los inversores obtengan una visión completa de la evolución de un determinado valor o del mercado en un momento dado.

La información a hacer pública será, para las transacciones ejecutadas en cada valor, la relativa al precio, volumen y hora de ejecución, detallando además el día, la divisa y el sistema de negociación en el que se ha realizado la operación, así como el tipo de operación de que se trata. Dicha información deberá ser publicada lo más cerca del tiempo real posible, entendiendo por esto, a efectos del mencionado reglamento, un plazo máximo de tres minutos para las operaciones realizadas en el horario normal de negociación.

Atendiendo al elevado volumen de determinadas transacciones en las que intervenga la empresa de inversión contra su cuenta propia con un cliente, éstas podrán ser objeto de difusión diferida. Para cada clase de acción definida en función del efectivo medio diario, se establece un volumen mínimo para el aplazamiento de la publicación, así como el tiempo de aplazamiento permitido en función de dicho volumen mínimo.

3. Obligación de mejor ejecución

La obligación de mejor ejecución por parte de las empresas de inversión constituye otra de las piezas fundamentales de la directiva dado que su correcta aplicación garantiza la protección de los inversores al permitir el acceso por parte de los mismos al mercado en las mejores condiciones.

Esta obligación de mejor ejecución se aplica a todos los tipos de instrumentos financieros independientemente de la forma o lugar en que las operaciones se lleven a cabo aunque teniendo en cuenta las características propias de cada uno de esos instrumentos.

La directiva obliga a las empresas de inversión a establecer las medidas que permitan obtener el mejor resultado posible en la ejecución de las órdenes de sus clientes. Para ello deberán tener en cuenta en particular, el precio, los costes, la rapidez, la probabilidad de ejecución y liquidación, el volumen y naturaleza de la orden y, en general, cualquier otro criterio que sea relevante para la ejecución de la orden.

El cumplimiento de la obligación de mejor ejecución gira en torno al establecimiento y aplicación por las empresas de inversión de una política de ejecución de órdenes sobre la que deberán informar a sus clientes y obtener el consentimiento previo por parte de éstos. Esta política de ejecución, que deberá aplicarse a cada orden de clientes que ejecuten, debe especificar, para cada tipo de instrumento, los centros en los que la empresa de inversión puede ejecutar órdenes. Entre estos centros deben figurar al menos aquellos que permitan a ésta obtener el mejor resultado posible para sus clientes de forma sistemática. Asimismo, la política de ejecución debe definir los criterios por los que la empresa establece la importancia relativa de los factores mencionados en el párrafo anterior.

La empresa de inversión deberá medir de forma periódica (al menos con carácter anual) su eficiencia en el cumplimiento de la mejor ejecución, comprobando la calidad y efectividad de sus métodos de ejecución de órdenes, política de ejecución y sistemas de ejecución en ella incluidos.

Si bien la obligación de mejor ejecución se aplica tanto a clientes minoristas como a profesionales, los inversores minoristas requieren un mayor nivel de protección dado que, a diferencia de los clientes profesionales, su experiencia y conocimiento de los mercados puede no ser suficiente para tomar sus propias decisiones y valorar adecuadamente los riesgos asociados a dichas decisiones.

Las operaciones que las empresas de inversión realicen con contrapartes elegibles, siendo éstas aquellas que no tienen la consideración de clientes minoristas o profesionales, no estarán sujetas a la obligación de mejor ejecución salvo que estas entidades soliciten ser tratadas como clientes, en cuyo caso sí serán de aplicación.

Cuando la empresa de inversión no pueda ejecutar de forma inmediata una orden limitada según las condiciones de mercado deberá hacerla accesible al resto del mercado con la mayor rapidez posible.

4. Declaración de operaciones

Con el fin de supervisar el correcto funcionamiento de los mercados financieros, la directiva establece la obligación a las empresas de inversión de declarar a la autoridad competente correspondiente, la autoridad competente del mercado más importante en términos de liquidez, todas las operaciones financieras realizadas en instrumen-

tos financieros admitidos a negociación en un mercado regulado independientemente de que éstas se hayan llevado a cabo en dicho mercado regulado o no. La declaración de operaciones deberá realizarse lo antes posible tras la ejecución y como muy tarde al día siguiente de ésta.

En el caso de las acciones o instrumentos asimilables a las acciones y de participaciones en un organismo de inversión colectiva, el mercado más importante será el del Estado miembro donde la acción o participación se haya admitido por primera vez a negociación en un mercado regulado

La información facilitada deberá contener aquellos datos, especificados en el reglamento, que permitan identificar el tipo de operación, su momento de realización, el tipo de instrumento y sus características, los intervinientes en la misma y el lugar donde se haya realizado ya sea OTC (*over the counter*) o en un sistema de negociación.

Para garantizar que la información llegue a la autoridad competente correspondiente, se deberán establecer por éstas mecanismos que permitan el intercambio de información entre autoridades competentes.

5. Bolsas y Mercados Españoles ante la MiFID

Por lo que se refiere a los mercados de renta variable, BME lleva tiempo preparando su estrategia para adaptase a los efectos de la nueva regulación.

La posición del mercado regulado de BME, a través de las Bolsas de Barcelona, Bilbao, Madrid y Valencia, ante la amplia extensión normativa generada por la directiva y su desarrollo es seguir cumpliendo lo que denominamos el triángulo de la eficiencia de los mercados.

Los vértices de este triángulo son: la liquidez, los costes y la tecnología. La liquidez, siguiendo a Fisher Black, hace referencia a la capacidad de los activos financieros de recibir órdenes de compra o venta de volumen significativo sin sufrir importantes variaciones en el precio de las negociaciones. El mercado español ha dado en los últimos años un importante salto en la liquidez de sus principales valores contratados, de tal manera que, según los datos de Bloomberg, en 2006 las acciones de Banco Santander, Telefónica y BBVA han sido las acciones más negociadas en las bolsas de la eurozona.

En cuanto a costes, este vértice hace referencia a que los precios de la cadena de valor (contratación + liquidación) estén ajustados a la provisión de liquidez generada por el sistema y no impidan las relaciones de arbitraje y eficiencia en la inversión necesaria con los volúmenes actuales del mercado. El mercado español no ha subido las tarifas de contratación en los últimos diez años, de hecho en 2004 se produjo una reducción de las mismas superior al 10%.

La tecnología se refiere a la posibilidad de negociar todas las órdenes que el mercado demande en el momento en que se produzca la afluencia de las órdenes en cualquier momento de la sesión sin producir demoras ni encolamientos.

A pesar del crecimiento en el número de órdenes introducidas, en el número de negociaciones y en el efectivo negociado (desde 1990 hasta 2006 el número de órdenes se ha multiplicado por 13, las negociaciones por 12 y el efectivo negociado por 76), el SIBE (Sistema de Interconexión Bursátil Español) no ha tenido ningún problema técnico con el tráfico y negociación de órdenes en los últimos años. Aun así y ante un previsible incremento del número de órdenes en el mercado provenientes de operativas conocidas como arbitrajes automáticos o *trading* algorítmico, que previsiblemente hagan que la relación de órdenes necesarias para llevar a cabo una negociación se incremente en los próximos años, acabamos de cambiar el procesador del ordenador central del mercado duplicando su capacidad. El vértice de tecnología también se refiere a la posibilidad de recibir de forma automática órdenes a través de una interfaz originadas por redes bancarias, Internet o sistemas automáticos.

Si el referido triángulo de liquidez, coste y tecnología no hubiera sido robusto en nuestro mercado, no tendríamos los valores más líquidos de la eurozona y los incrementos de actividad más altos entre nuestros competidores (Deutsche Borse, Euronext, London Stock Exchange y Borsa Italia).

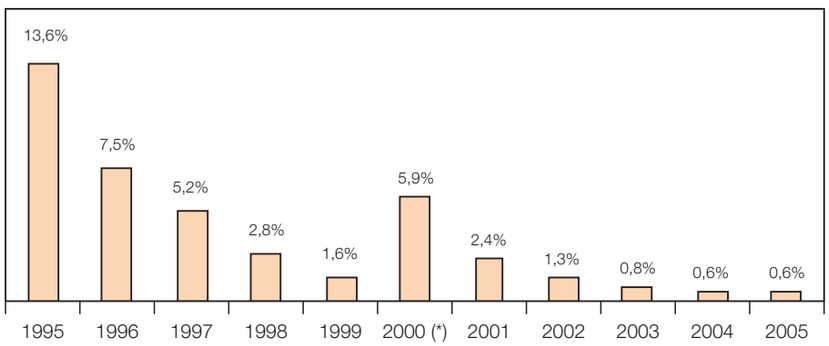
Desde nuestro punto de vista, si mantenemos nuestra posición competitiva de liquidez, coste y tecnología va a ser muy difícil que en los valores líquidos españoles se pueda conseguir mejor ejecución de órdenes en otro mercado distinto al SIBE.

En el folleto de salida a bolsa de BME en julio de 2006, en el apartado de factores de riesgo, la compañía indicó que no se puede calcular el impacto de la Directiva de mercados de instrumentos financieros debido a la posibilidad de que parte de la contratación que ahora se hace en nuestro mercado se desvíe hacia SMN e internalizadores. Sin embargo, el cumplimiento de la norma de mejor ejecución hará que cierto flujo de órdenes de extranjeros para valores españoles que ahora están llegando a nuestro mercado

GRÁFICO 2

CONCENTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ EN VALORES ESPAÑOLES

Peso de la negociación de valores españoles en el extranjero frente al total negociado en BME



— El sólido historial del BME y su elevada liquidez lo convierten en el principal mercado de negocio de acciones españolas.

— En los últimos años, BME ha conservado y ampliado la negociación con acciones españolas.

(*) Incremento atribuible a la salida a cotización de Terra Networks en el Nasdaq.
Fuente: BME.

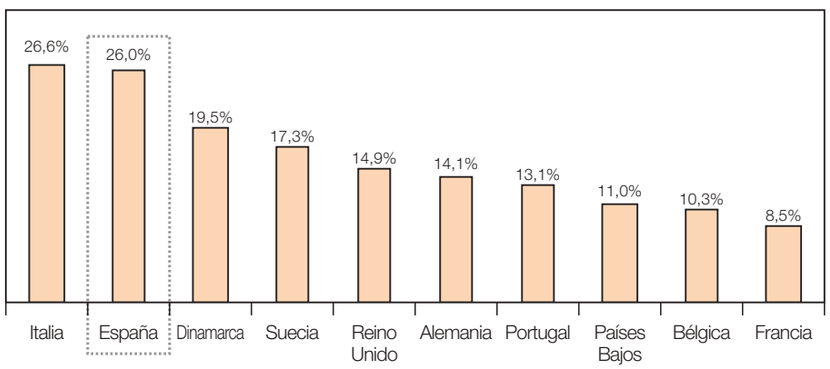
previamente internalizadas tengan que llegar individualizadas a nuestro mercado.

El grado de cumplimiento de las obligaciones que la directiva impone en el caso del mercado de renta variable español es prácticamente total, no teniendo que hacer nada para cumplir con los requerimientos de transparencia prenegociación y siendo los cambios de orden menor en materia de transparencia posnegociación y declaración de operaciones (identificación del centro de ejecución, divisa y capacidad de ejecución —cuenta propia o ajena— de las negociaciones).

GRÁFICO 3

ELEVADO VOLUMEN DE INVERSIÓN MINORISTA

Peso de la inversión minorista (2003, porcentaje de la capitalización) en las Bolsas europeas



— La inversión minorista en renta variable en España supera la media europea

Fuente: Federación Europea de Bolsas (FESE).

En los últimos diez años se ha producido una concentración natural de la negociación de los valores españoles en nuestro mercado. En 1995 el 13,6% del efectivo negociado en los valores españoles se realizaba en otros mercados, especialmente en Nueva York. En 2004 y 2005 este porcentaje apenas ha llegado al 0,6%, como se ve en el gráfico 2.

Además, el mercado español es el segundo de Europa en peso de la inversión minorista en porcentaje de capitalización, es decir, en 2003 el 26% de las acciones de las empresas cotizadas en Bolsa se hallaban en manos de inversores individuales, a los que hay que prestar una mayor atención en términos de política de mejor ejecución de sus órdenes, tal y como establece la directiva.

6. Posición de BME ante la MiFID

La excelente relación liquidez, coste y tecnología del mercado español de renta variable colocan a éste en una muy buena posición competitiva en los factores que afectan a las políticas de ejecución óptima.

Existen riesgos moderados de proliferación de SMN e internalizadores sistemáticos, lo que podría acarrear una fragmentación del mercado. Este riesgo está muy matizado por el punto anterior.

Por otra parte, se abren para BME nuevas oportunidades de negocio en difusión de información, sistemas de acceso a mercados (canalización de órdenes hacia mercados con mejor ejecución, *smart order routing*) y servicios diversos a clientes: almacenamiento de registros, transparencia de precios de empresas de servicios de inversión, declaración de operaciones, análisis de calidad de ejecución y otros.□

NOTAS

(1) Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, relativa a los mercados de instrumentos financieros, por la que se modifican las Directivas 85/611/CEE y 93/6/CEE del Consejo y la Directiva 2000/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se deroga la Directiva 93/22/CEE del Consejo (Diario Oficial de la Unión Europea —DOUE— L 145 de 30.4.2004, pág. 1/44).

(2) Multilateral trading facility.

(3) Reglamento (CE) núm. 1287/2006 de la Comisión, de 10 de agosto de 2006, por el que se aplica la Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las obligaciones de las empresas de inversión de llevar un registro, la información sobre las operaciones, la transparencia del mercado, la admisión a negociación de instrumentos financieros, y términos definidos a efectos de dicha Directiva (DOUE L 241 de 2.9.2006, pág. 1/25).

RESUMEN

Este artículo analiza la influencia que puede tener la MiFID, Directiva de mercados de instrumentos financieros, sobre los mercados de valores españoles, teniendo en cuenta que establece un nuevo entorno para este tipo de mercados a un nivel europeo. Este entorno se basa en el fomento de la competencia entre las distintas alternativas de negociación en igualdad de condiciones, con el objetivo final de crear un mercado financiero único eficiente.

Entre los aspectos más significativos de la directiva destacan los relativos a la transparencia de mercado, las obligaciones de mejor ejecución de las órdenes de los clientes y la declaración de las operaciones realizadas. Sobre esta base, el artículo se centra en la posición de Bolsas y Mercados Españoles (BME) ante los efectos que puedan derivarse de la directiva.

Palabras clave*: Instrumentos financieros, Mercados de valores, Bolsas, Transparencia, Empresas de servicios de inversión, Protección del inversor.*

El sesgo inmobiliario del sistema bancario español

Ángel Berges
Alfonso García Mora
Socios del Grupo Analistas

1. Introducción

El sistema bancario español, y específicamente el negocio bancario minorista (o *retail*), lleva casi una década registrando tasas de actividad muy superiores a la de los restantes países de nuestro entorno, a los que ha superado claramente tanto en intensidad como en duración.

La clave de ese prolongado período de fuerte actividad bancaria reside, sin duda, en la extraordinaria pujanza del sector inmobiliario español, con respecto al cual nuestro sistema financiero ha generado una extraordinaria dependencia, que pudiera devenir en vulnerabilidad si dicho sector entrara en una crisis profunda.

En dicho contexto, abordaremos en este artículo una valoración del ciclo inmobiliario, tanto en su componente global como en las peculiaridades españolas, y sobre todo el análisis del sesgo que el sistema bancario español ha adquirido en cuanto a dependencia de su actividad, sobre todo crediticia, respecto de finalidades vinculadas directa o indirectamente con el sector inmobiliario, y de la construcción en su concepción más amplia.

2. El *boom* inmobiliario: ¿fenómeno global o *typical spanish*?

La economía española ha mantenido en la última década su fase más prologada de crecimiento económico, al hilo de una extraordinaria pujanza del sector de construcción en general, y especialmente del segmento residencial (construcción de viviendas). No ya sólo por la aportación específica que estos sectores a la actividad productiva o al mercado laboral, sino por las sinergias generadas en otros sectores económicos.

En todo caso, y antes de analizar las peculiaridades del caso español, merece la pena analizar si se ha tratado de un fenómeno global, o si por el contrario estamos ante un acontecimiento especifico de la economía española. En efecto, el *boom* inmobiliario, tanto en precios como en actividad de construcción, ha sido un fenómeno de naturaleza prácticamente global, salvo algunas excepciones, como Japón y Alemania, que tuvieron su particular época dorada inmobiliaria previamente (Japón en la segunda mitad de los ochenta y Alemania en la primera de los noventa). Como puede comprobarse en el cuadro 1, países como Estados Unidos, Reino Unido o Francia han registrado en la última década incrementos de precios de la vivienda que superan el 100% acumulado, y al mismo tiempo han visto incre-

CUADRO 1
***BOOM* INMOBILIARIO GLOBAL**

Incremento del precio de la vivienda (última década)	
	Porcentaje
Reino Unido	120
Francia	100
Estados Unidos	150
España	**150**

mentada su actividad constructora de viviendas en porcentajes del entorno del 40% (cuadro 2).

Varios factores han apoyado el comportamiento tendencialmente alcista de los precios, en un contexto, además, de incremento significativo de la actividad constructora. Por un lado, el descenso generalizado de los tipos de interés que, desde finales de los noventa, pero especialmente desde 2001, se ha producido en todos los países, en un contexto de desaparición de tensiones inflacionistas más allá de la volatilidad que haya podido generar las variaciones del precio de las materias primas. Al mismo tiempo, el incremento de la renta disponible y la pérdida de atractivo de inversiones alternativas —sobre todo tras las caídas bursátiles de 2000 y 2001— han provocado un extraordinario atractivo de la vivienda, tanto en su faceta de bien de uso (favorecido por el comportamiento de la renta disponible), como en la de bien de inversión (impulsado por los históricamente reducidos tipos de interés y el menor atractivo de inversiones alternativas).

Sin menoscabo de ese carácter global del *boom* inmobiliario de la última década, lo cierto es que el caso español supera ampliamente cualquier comparación con los países del cuadro 2, tanto en precios como en actividad; así, en el segundo caso, frente a las 350.000 viviendas que se construían anualmente a mediados de los noventa, en los últimos seis u ocho años se ha pasado al entorno de 650.000. Y al mismo tiempo, ese incremento de actividad (oferta) no ha impedido que el precio de la vivienda se haya encarecido en un 150% (multiplicándose por 2,5 veces) a lo largo de una década.

Esa combinación, de precios más elevados y fuerte incremento de la actividad de construcción de viviendas, ha tenido un efecto extraordinariamente positivo en la evolución de la actividad económica en nuestro país, a través de tres vías complementarias:

a) En primer lugar, la propia aportación de la actividad de construcción al crecimiento económico de forma directa: así, la inversión en construcción representa actualmente un 17% del producto interior bruto, frente al 11,5% que representaba a mediados de los noventa. A lo que habría que añadir las sinergias generadas en otros sectores, especialmente servicios.

b) En segundo lugar, ese mayor peso de la construcción sobre el PIB se ha traducido en una importante creación de empleo, dada la elevada intensidad de mano de obra que la actividad de construcción tiene; se estima que dicho sector ha creado casi la cuarta parte de los nuevos empleos generados en España en la última década, con el consiguiente efecto multiplicador sobre el resto de sectores, mediante la propensión al consumo que dichos nuevos empleos han inducido.

c) En tercer lugar, aunque difícil de cuantificar, probablemente no es desdeñable el positivo efecto que sobre el consumo privado ha ejercido el incremento del precio de las viviendas. Dicho *efecto riqueza*, ampliamente documentado en la literatura sobre la función de consumo, es especialmente relevante en el caso español, dado el fuerte peso que los activos inmobiliarios tienen sobre el patrimonio de las familias españolas (en torno al 80%, frente a porcentajes inferiores al 50% en países como Estados Unidos o Reino Unido).

CUADRO 2
***BOOM* INMOBILIARIO GLOBAL**

Viviendas construidas al año			
	Mediados 90's	Mediados 00's	Variación (%)
Reino Unido	175.000	250.000	42,9
Francia	300.000	420.000	40,0
Estados Unidos	1.400.000	2.000.000	42,9
España	**350.000**	**650.000**	**85,7**

Esa intensidad mucho mayor del *boom* inmobiliario en España que en el resto de los países tiene su justificación en varios hechos diferenciadores, que se añaden a los mencionados anteriormente como comunes a los principales países. Por un lado, el descenso de tipos de interés ha sido mucho más acusado en España que en el resto de países, pues hemos convergido a un tipo de interés común pero partiendo de unos niveles mucho más elevados. Por otra parte, la renta disponible de las familias ha experimentado en España un crecimiento más intenso que en los países de nuestro entorno, en un claro proceso de convergencia (*catching-up*), recortando la brecha frente a la media europea.

Pero sin duda alguna el principal hecho diferencial español durante la última década —y que explica gran parte de la coexistencia del incremento sostenido en los precios y en la actividad— ha sido la *explosión demográfica* que ha registrado nuestro país. Sólo de esa manera puede calificarse el incremento de población registrado en España desde finales de los noventa: la población española ha pasado de 39,5 a 44,5 millones de habitantes, un incremento del 12% en menos de una década, y que no tiene parangón en ningún país de nuestro entorno más cercano, salvo Irlanda, cuyo mercado inmobiliario ha registrado cotas de actividad y precios similares a los de España. Ese incremento de población, en un país como España, que sistemáticamente presentaba una demografía *plana* y un envejecimiento de la población, se debe, casi en exclusiva, al intenso proceso de acogida de población extranjera, en el que cabe distinguir dos colectivos bien diferenciados, tanto en sus motivaciones para elegir España como residencia como en lo referente a su traslación a demanda de vivienda.

El primero y más numeroso componente de *nuevos residentes*, representando más del 80% del mencionado incremento de la población, se refiere a la masiva incorporación de inmigrantes en busca de mejores condiciones económicas y sociales que en sus países de origen (fundamentalmente Latinoamérica, Europa del Este y norte de África). Dicho componente de población sería potencial demandante de vivienda para residencia principal, tras un primer período de habitar en alquiler. Estimamos que la llegada de población inmigrante ha podido representar una demanda adicional de en torno a 100.000 viviendas anuales en los últimos cuatro o cinco años, manteniéndose dicho potencial para otros tantos años adicionales como mínimo.

CUADRO 3

IMPORTANCIA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

	Viviendas/ 1.000 habitantes	Peso construcción s/PIB
Reino Unido	7,0	13,0
Francia	7,2	9,0
Estados Unidos	4,0	10,0
España	17,0	17,0

Un segundo componente de *nuevos residentes* abarcaría a ciudadanos de otros países, fundamentalmente de la Unión Europea (UE), que han adquirido viviendas en España con un uso preferente de segunda residencia, aunque en ocasiones la distinción entre su primera y su segunda resulta difusa. Estimamos que dicho colectivo ha podido representar una demanda de más de 80.000 viviendas anuales en la última década, estimándose en más de un millón las viviendas que actualmente poseen en España ciudadanos de otros países europeos, fundamentalmente alemanes y británicos. A dicho proceso de inversión inmobiliaria extranjera en España ha contribuido, aparte del tradicional atractivo derivado del litoral y la climatología, la percepción de estabilidad (financiera y cambiaria, pero también jurídica, social, sanitaria, etc.) desde la plena incorporación a la UE y a su vertiente de Unión Monetaria.

Todos esos factores son los que han permitido que la actividad inmobiliaria en España haya alcanzado unas magnitudes que superan ampliamente cualquier comparación con los principales países desarrollados.

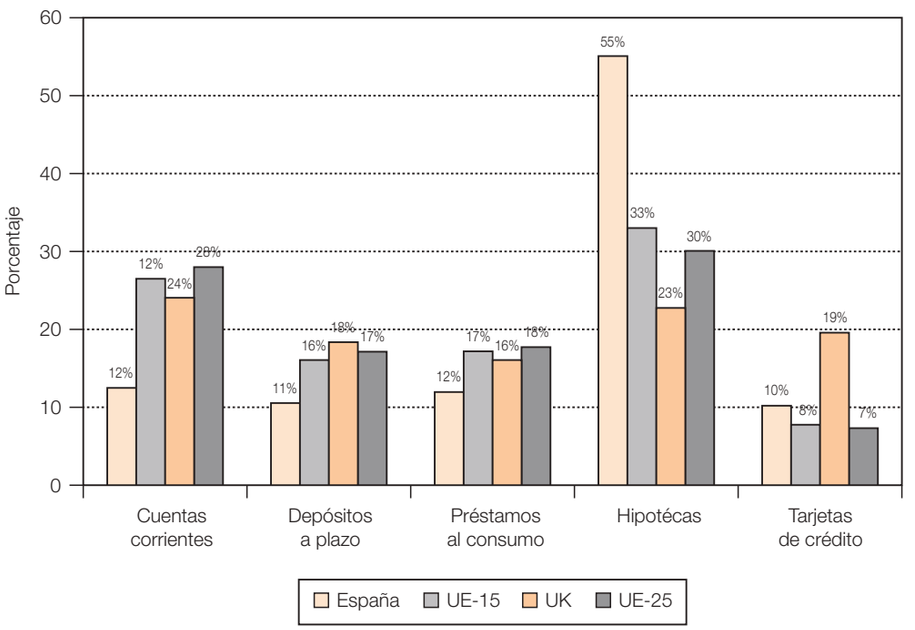
3. El sistema bancario y el sector inmobiliario

Esa especialización/dependencia, que la economía española ha asumido respecto al sector de construcción/inmobiliario, se hace mucho más patente, si cabe, en el caso del sistema financiero español y especialmente en su segmento de banca minorista.

De hecho, a finales de 2006 el saldo de inversión crediticia viva, concedida por el sistema bancario español, supera los 1,5 billones de euros, tras haber crecido un 24% en el último año (2006), y una media anual cercana al 20% desde el inicio de la década.

De esos 1,5 billones, es posible identificar al menos tres componentes relacionados directamente con el sector inmobiliario:

GRÁFICO 1
PARTICULARES.
MARGEN BRUTO POR LÍNEA DE PRODUCTO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea.

a) El crédito a familias para la adquisición de viviendas, cuyo saldo supera los 500.000 millones de euros, tras crecer más de un 25% en el último año y algo más del 20% anual durante los últimos años.

b) El crédito concedido a promotores inmobiliarios, con saldo superior a 200.000 millones, tras crecer más de un 40% en el último año y más del 30% en media desde 2000.

c) El crédito a actividades productivas/sector de la construcción, con un saldo de 140.000 millones y crecimientos cercanos al 20% en la década.

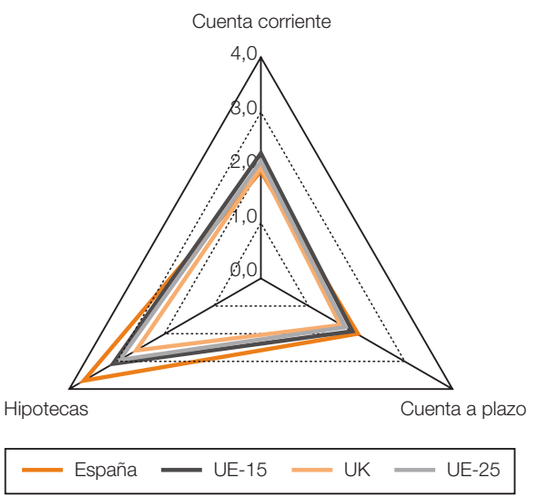
Los tres componentes suman, por tanto, casi un 60% del saldo vivo de la inversión crediticia, pero casi un 75% del crecimiento de la misma en los últimos años y, sin duda alguna, se trata de una estimación que se queda corta, pues deja fuera todas las demandas de crédito que, de forma indirecta han sido inducidas por el sector inmobiliario (ejemplo, sectores de muebles, electrodomésticos, fabricación/alquiler de maquinaria de construcción, consumo generado por la mano de obra empleada en el sector, etcétera).

Como ejemplo del elevado peso que presenta la actividad hipotecaria en el conjunto del negocio bancario minorista español, basta analizar dos indicadores que relacionan la dependencia no ya sólo del volumen (señalada anteriormente), sino de los resultados y de la vinculación de los clientes en el sector bancario español.

En efecto, analizando la situación española con respecto al conjunto de la UE, destaca cómo, en nuestro país, el crédito hipotecario es la principal fuente de ingresos de la banca minorista, generando un 55% del margen total, frente al 33% que supone en la media de la UE-15.

En segundo lugar, el *producto gancho* que da lugar a la mayor parte de la venta cruzada tanto en España como en el conjunto de la UE-15 es el crédito hipotecario, por lo que resultan lógicas las estrategias enfocadas a potenciar la comercialización de un producto que, especialmente en el caso español, sirve de gancho para la colocación,

GRÁFICO 2
PARTICULARES. RATIO DE VENTA CRUZADA.
HOOK PRODUCT
Cuenta corriente



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea.

en media, de tres o cuatro productos bancarios adicionales.

Ese sesgo del negocio minorista hacia el sector de la construcción/inmobiliario ha tenido una serie de implicaciones tanto en la orientación estratégica de las entidades como en algunos desequilibrios generados en el modelo de negocio. Esas implicaciones, a las que a continuación nos referimos, han sido mucho más intensas en el caso de las cajas, sin duda las dominantes tradicionales del negocio hipotecario/inmobiliario, si bien éste ha sido en los últimos años objeto de renovado interés también por parte de los bancos.

La primera, y más obvia, implicación de esa dinámica tan expansiva del negocio vinculado a la actividad inmobiliaria ha sido la adopción generalizada, por la práctica totalidad de entidades, de estrategias orientadas fundamentalmente al *volumen* de negocio, en muchos casos a expensas de la *rentabilidad* del mismo. La prueba de ello es que, para el conjunto del sector, durante la última década el volumen de negocio se ha triplicado, mientras que el margen por unidad de negocio se ha estrechado en un 35%, de tal manera que el margen del negocio en conjunto (suma del positivo *efecto volumen* y el negativo *efecto margen*) se ha duplicado en una década.

Una segunda implicación estratégica, íntimamente ligada a la anterior, se refiere al modelo de distribución. En un contexto de fuerte crecimiento de negocio, y además muy vinculado a la promoción y financiación de nuevas viviendas, las entidades han hecho descansar sus estrategias de crecimiento en intensos procesos de apertura de oficinas, en muchos casos vinculadas a promociones previamente financiadas por las entidades, y buscando la cercanía a los clientes de los nuevos núcleos de población. El gráfico 3, que relaciona estadísticamente la apertura de oficinas con el crecimiento de negocio, es suficientemente elocuente del generalizado uso de la expansión de oficinas como estrategia para ganar, o como mínimo mantener, cuota de mercado en un entorno de negocio expansivo.

Como consecuencia de ello, en España, a pesar de haber 125.000 personas por cada entidad financiera (frente a las 64.000 de media en la UE-12), cada oficina bancaria toca a 1.000 personas (frente a las 2.500 de la UE-12). El proceso de apertura de oficinas vinculado a las estrategias de crecimiento ha incrementado de forma muy significativa la densidad de oficinas bancarias por habitante, a pesar de que éstas tienen una caracterización —oficinas pequeñas con pocos empleados— muy distinta a la del resto de países europeos.

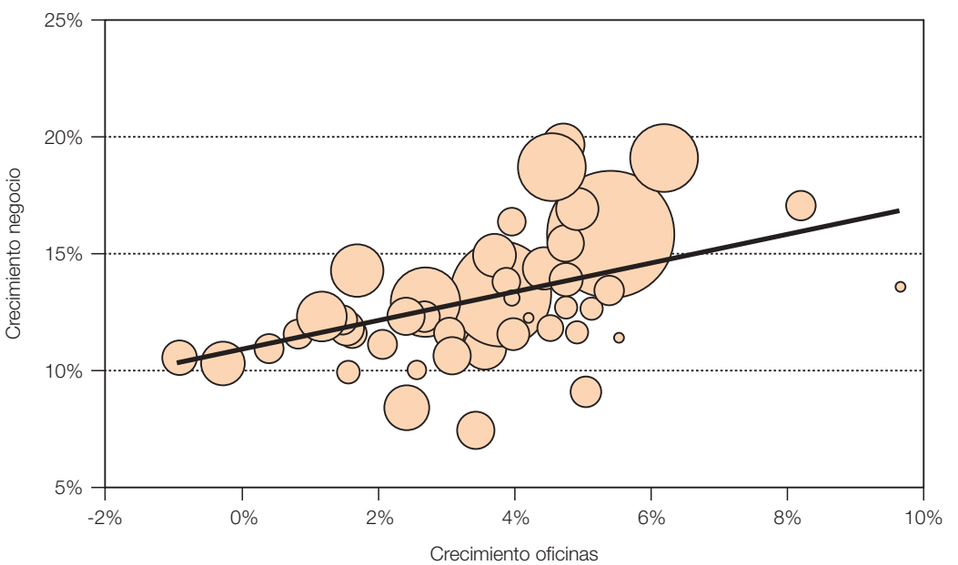
Esas orientaciones estratégicas, al volumen de negocio y a la expansión de oficinas como principal *arma comercial*, han generado dos tipos de desequilibrios que se erigen en el centro de los nuevos retos en la gestión de las entidades.

Por un lado, desequilibrios de naturaleza financiera (liquidez y solvencia), derivados del diferente ritmo de crecimiento entre diferentes masas financieras básicas para el negocio. En particular, el fuerte crecimiento del crédito concedido necesitaba el acompañamiento tanto de recursos ajenos con los que financiar esa inversión, como de recursos propios con los que soportar los riesgos (sobre todo de crédito) y las exigencias de solvencia establecidas por la supervisión bancaria.

Pues bien, ni uno (recursos ajenos) ni otro (recursos propios) han acompañado con sus ritmos de crecimiento al espectacular dinamismo de la inversión crediticia, como se aprecia en los gráficos 4 y 5, lo que en el primer caso se ha traducido en un fuerte deterioro de la liquidez y en el segundo de la solvencia, lo que ha obligado a las entidades a estrategias muy activas de apelación a los mercados financieros mayoristas para cubrir dichos desequilibrios.

GRÁFICO 3

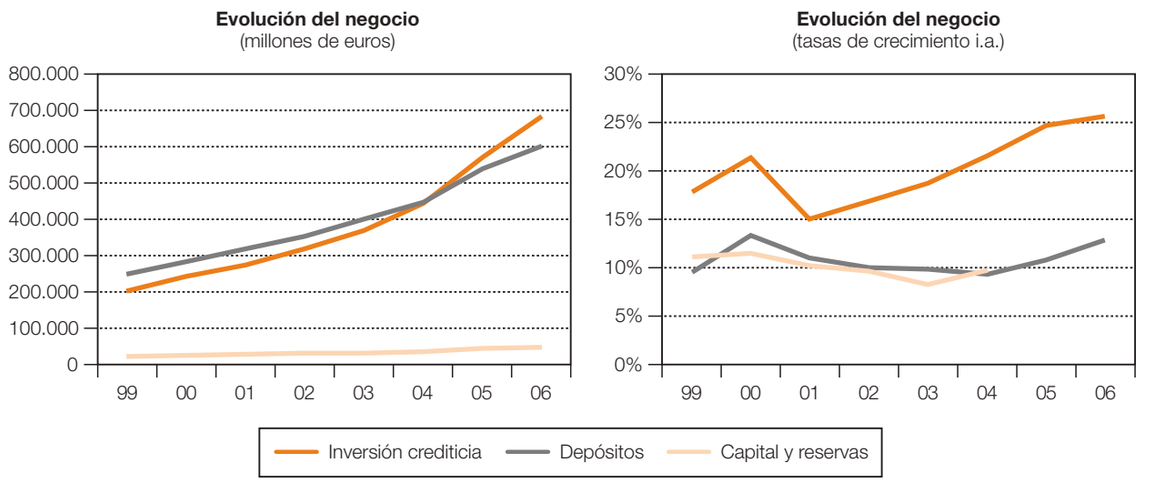
IMPORTANCIA DE LAS OFICINAS PARA EL CRECIMIENTO DEL NEGOCIO. EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DEL NEGOCIO



Negocio = créditos + depósitos.
El grosor de los puntos corresponde al tamaño de balance de las 46 cajas de ahorros.

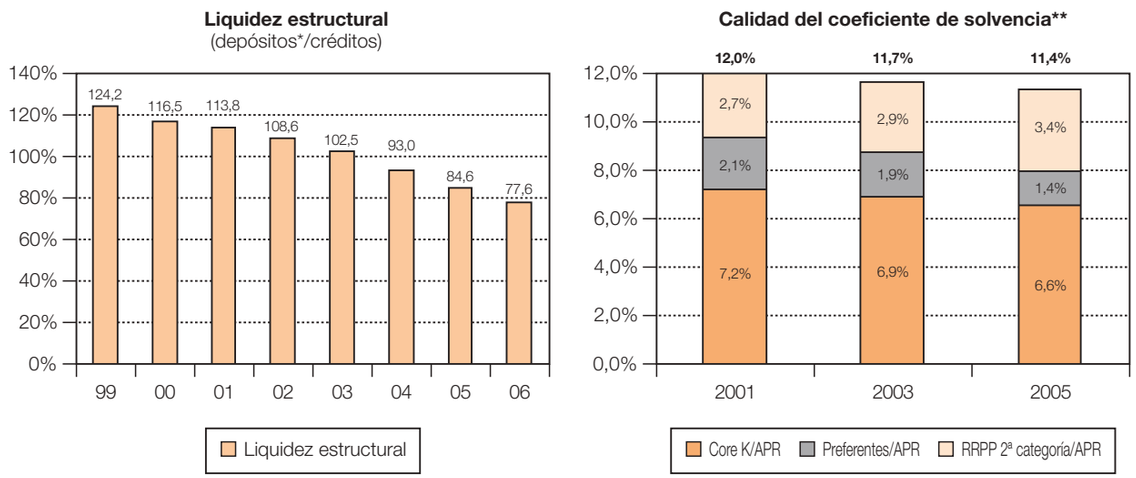
GRÁFICO 4

SECTOR CAJAS: DESEQUILIBRIOS FINANCIEROS



(*) Datos correspondientes al sector de cajas.

GRÁFICO 5
SECTOR CAJAS: LIQUIDEZ Y SOLVENCIA



* Se han eliminado las cédulas hipotecarias singulares. Sector de cajas.
** Sector de cajas.

4. Retos para el futuro

Los desequilibrios generados por una orientación del negocio fuertemente sesgada a la inversión crediticia, sobre todo la vinculada al sector de la construcción, constituyen sin duda la principal fuente de incertidumbre sobre la sostenibilidad del modelo. Por otra parte, cada vez son más evidentes los síntomas de que el *boom* inmobiliario ha tocado techo y ha iniciado una senda de gradual, pero irreversible, desaceleración de los precios: frente al 18% que crecían los precios de la vivienda, el año 2006 ha terminado en tasas en torno al 8%, y 2007 puede hacerlo en tasas muy cercanas a cero. Más lento está siendo el ajuste en unidades vendidas, lo que hace que el crédito hipotecario termine 2006 con un fuerte vigor, pero necesariamente debería asumir ritmos de crecimiento muy inferiores para los próximos años.

En dicho contexto, el principal reto de las entidades financieras españolas será el de desarrollar vectores de crecimiento alternativos, que ayuden a compensar, aunque sea parcialmente, la pérdida de peso que registrará el crédito vinculado a actividades inmobiliarias. Entre dichos vectores, es la financiación a empresas y la apuesta por la internacionalización, tanto de las empresas como de las propias entidades financieras, la asignatura pendiente, sobre todo en el subsector de cajas de ahorro, el gran dominador del mercado inmobiliario e hipotecario, y por tanto el que más tiene que perder de la contracción de éstos. Al fin y al cabo, dos afirmaciones parecen seguras para dentro de cinco o diez años: la primera, que este país no puede construir permanentemente 700.000 viviendas al año, ni las mismas pueden subir siempre a tasas superiores al 10%, y la segunda, que sin empresas competitivas internacionalmente ni habrá tejido productivo ni sistema financiero.

Si durante los últimos quince años las estrategias estuvieron condicionadas por la ganancia de cuota crediticia asociada al dinamismo del sector inmobiliario, en un contexto de cambios en el patrón de crecimiento y desaceleración del mercado inmobiliario, será necesario adoptar estrategias que permitan una mayor diversificación, tanto geográfica como sectorial. El cambio en la composición del crecimiento de la economía española unido a la escasa cuota de mercado que las cajas de ahorro —en conjunto— tienen en el negocio con Pymes requiere un replanteamiento estratégico para potenciar no

ya sólo la actividad crediticia, sino también la financiación vía capital riesgo mediante la toma de posiciones en el capital de empresas innovadoras, y, sin duda alguna, llevar a cabo el gran reto que supone la internacionalización de su actividad.□

BIBLIOGRAFÍA

European Central Bank (2006): «EU Banking Sector Stability», noviembre.

— (2006): «EU Banking Structures», octubre.

European Commission (2006): «Interim Report II: Current Accounts and Related Services», DG Competencia, 17, julio.

RESUMEN

Este artículo analiza la gran dependencia que viene registrando en los últimos tiempos el sistema bancario español del negocio inmobiliario, un fenómeno que no ha sido exclusivo de nuestro país, pero en el que muestra una mayor intensidad, tanto por lo que se refiere a las viviendas construidas como al mayor precio de las mismas. Esta dependencia ha aportado aspectos positivos, especialmente por lo que respecta a una actividad muy sostenida, pero también riesgos para las entidades de crédito, particularmente por lo que se refiere a su liquidez y su solvencia, por lo que se propone una mayor diversificación de su negocio, tanto geográfica como sectorial, con vistas a reducir la vulnerabilidad que implican estos riesgos.

Palabras clave*: Sistema bancario, Sector inmobiliario, Construcción, Inversiones crediticias, Liquidez, Solvencia, Diversificación.*



Ahora tiene más derecho que nunca

Gracias al Santander ya puede resolver todas sus dudas sobre derecho y contabilidad, a cualquier hora del día o de la noche, con Globalius.

Globalius by Datadiar.com **es la más completa recopilación de productos jurídicos y contables en Internet, comentados, interrelacionados, concordados y actualizados a diario.**

Y ahora para los clientes del Santander,

595€/año
(IVA no incluido)

el precio para no clientes es de 2.800€/año.

No lo dude, llame al **902 090 902**
o entre en **www.globalius.com**
para tener más derecho que nunca.

GLOBALIUS®

Un servicio de
datadiar.com
www.datadiar.com

Santander

Queremos
ser tu banco

El ahorro financiero de los particulares

Francisco J. Valero
Alfonso Amor
Socios del Grupo Analistas

1. Introducción

En España, como responde a un país de suficiente desarrollo económico y financiero, el principal sector de la economía que, con diferencia, provee de fondos a los sectores de la misma que los demandan es el formado por los hogares y las instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de éstos, en definitiva, por los particulares (1).

Esto es precisamente lo que se observa en el cuadro 1, donde puede verse también que el papel de suministrador de fondos de los particulares en la economía española ha crecido mucho a lo largo del tiempo (2), aunque este aumento ha sido superado por el sector exterior, es decir, el resto del mundo. Esta última circunstancia, que no resulta ajena a la temática fundamental de este artículo, viene a reflejar nuestra creciente dependencia financiera del exterior.

Si suprimimos este último sector, es decir, si consideramos la posición interior de los sectores domésticos de la economía española, resalta lógicamente aún más la importancia relativa que tienen los particulares en la alimentación de los circuitos financieros de la misma, aun cuando el sector que la ha aumentado más en este caso sea el conjunto de instituciones financieras, debido al fuerte incremento de sus activos domésticos, parte del cual se ha financiado con pasivos exteriores.

En este contexto, teniendo en cuenta que en el año 2006 se ha producido una importante reforma de la fiscalidad de los particulares (3) que incide de forma apreciable sobre su predisposición a ahorrar y, en particular, a materializar este ahorro en activos financieros, este artículo se propone reflexionar sobre dos cuestiones básicas, estrechamente relacionadas entre sí, que se refieren a los cambios que pueden ocurrir respecto a:

1. La propensión a ahorrar en activos financieros por parte de los particulares.
2. La materialización de ese ahorro entre los distintos productos financieros disponibles.

En ambas cuestiones nos interesa más la dirección que la cuantía de los movimientos que puedan producirse, que también dependerán de otros factores ajenos al cambio tributario. En ningún caso tratamos de efectuar un análisis completo de la reforma fiscal que se ha producido y de sus consecuencias para las decisiones financieras de los individuos, para lo cual se dispone de algunas guías o manuales, como ACF (2006). Simplemente, se toma dicha reforma como contexto para intentar llegar a algunas conclusiones sobre el tema que nos ocupa, que puede tener implica-

CUADRO 1

POSICIÓN FINANCIERA NETA SOBRE EL PIB DE LOS SECTORES INSTITUCIONALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, 1985-JUNIO 2006

(En porcentaje)

Sector	Posición total			Posición interior		
	1985	Junio 2006	Dif. junio 2006/1985	1985	Junio 2006	Dif. junio 2006/1985
Exterior	8,67	50,32	41,65	—	—	—
Instituciones financieras	4,18	1,75	-2,43	-0,75	24,06	24,81
Administraciones públicas	-26,83	-24,80	2,03	-24,39	-5,44	18,95
Sociedades no financieras	-47,50	-118,15	-70,65	-36,68	-101,49	-64,81
Hogares e IPSFL (*)	61,48	90,89	29,41	61,82	82,87	21,05
Total	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**

(*) Instituciones privadas sin fines de lucro.
Fuente: Banco de España. Cuentas financieras de la economía española y elaboración propia.

ciones importantes para algunas áreas de la actividad financiera.

Por simplicidad, sólo se considerará el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y se dejan de lado el Impuesto sobre el Patrimonio, así como el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, que también pueden influir en la predisposición a invertir en activos financieros.

2. El fomento del ahorro y la neutralidad fiscal

La reforma fiscal que estamos comentando se fundamenta, para el tema que nos ocupa, en dos principios básicos:

1. Somete las rentas del ahorro a un tratamiento diferenciado que podemos considerar, en su conjunto, más favorable para la generalidad de los contribuyentes que el de las rentas corrientes (trabajo, actividades económicas y rentas inmobiliarias, fundamentalmente).

2. Dicho tratamiento implica un objetivo expreso de neutralidad fiscal, en el sentido de que se intenta que todos los principales productos financieros para materializar dicho ahorro estén sometidos a la misma tributación con independencia del período de generación de la renta.

El tratamiento diferenciado y favorable de las rentas del ahorro, que lógicamente debe aumentar la propensión a ahorrar, puede justificarse desde diversas perspectivas, como son las siguientes:

1. La necesidad de fomentar el ahorro de los particulares, especialmente cuando ese ahorro es escaso.

2. Evitar que dicho ahorro se deslocalice, situándose fuera de nuestro país, sobre todo en un entorno en el que existe una libertad de movimientos de capitales plena, como es el caso de la UE, tanto en el seno de la misma, como respecto a otros países.

3. Evitar la doble imposición que se produce respecto al ahorro procedente de otros tipos de rentas, incluyendo las del ahorro previo, que ya han sido objeto de imposición, si fuera tratado de la misma forma que dichas rentas, lo que perjudica a los dos objetivos precedentes.

El gráfico 1 muestra cómo la tasa de ahorro de las familias viene decreciendo en los últimos tiempos en los principales países europeos, incluyendo a España (4), lo que puede explicarse por el hecho de que su capacidad de ahorro se encuentra presionada a la baja desde diferentes frentes, entre los que destacamos los siguientes:

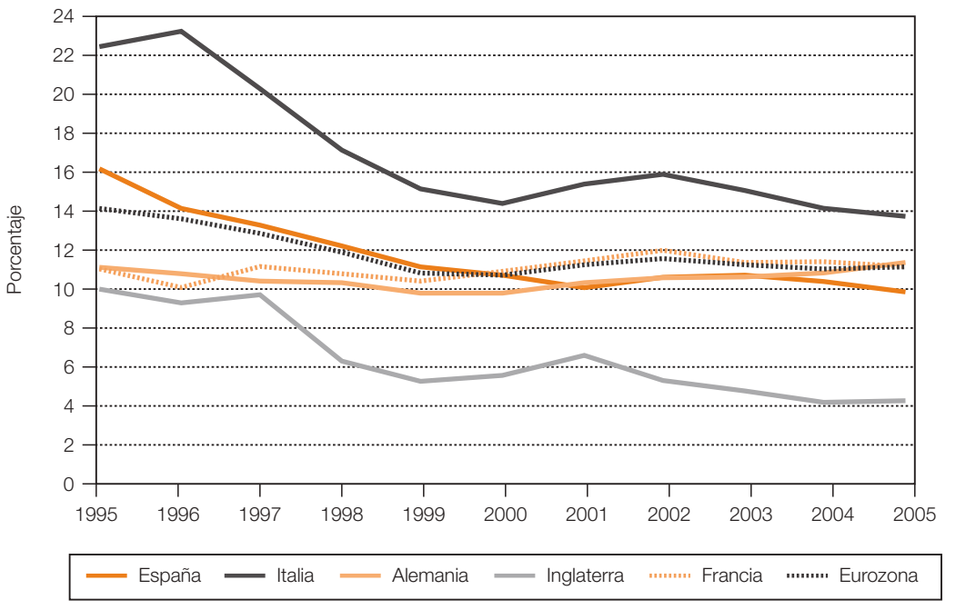
a) Un mercado laboral con mayores dificultades de acceso y con grandes incertidumbres en lo que se refiere a la estabilidad y promoción a lo largo del tiempo de quienes acceden a él.

b) Una evolución poco favorable de la población, especialmente por lo que se refiere a su envejecimiento y a la reducción de la natalidad. Es cierto que la inmigración ha cambiado significativamente estas tendencias demográficas, pero no necesariamente sus efectos sobre el ahorro, en la medida que buena parte del ahorro de los inmigrantes vuelve a sus países de origen.

c) Un entorno más competitivo para las empresas, que les impone una mayor eficiencia y un control de sus costes, incluyendo los laborales, aun cuando no puede olvidarse que la competitividad no depende sólo de los costes.

d) Las necesidades financieras de unas familias que han tenido que adquirir a precios eleva-

GRÁFICO 1
TASA DE AHORRO DE LAS FAMILIAS
(Porcentaje sobre la renta disponible)



Fuente: OCDE.

dos sus viviendas, endeudándose fuertemente para ello (5).

Todos estos puntos nos llevan a concluir que el fomento del ahorro debe de ser un componente clave de la política económica en general, y de la fiscal en particular, que está expresamente presente en la reforma impositiva antes mencionada. Una cuestión distinta, que es ajena al objeto de este trabajo, es si las medidas adoptadas son las más adecuadas para fomentar el ahorro.

La neutralidad fiscal de los productos financieros, o mejor dicho, su ausencia, es un elemento que lleva mucho tiempo estando presente en la teoría financiera. En efecto, si a la hora de aportar fondos a una empresa, los inversores se mueven más por consideraciones fiscales que por las propiedades intrínsecas de cada una de las fuentes de financiación, es obvio que la elección entre éstas estará sesgada desde el punto de vista de dicha teoría. De ahí que el concepto de mercados de capitales perfecto, en que la misma se basa, implique dicha neutralidad fiscal (6).

Como otros conceptos *perfectos* en otros ámbitos de la ciencia, el mercado de capitales perfecto ni existe, ni puede existir, por diversas razones. Desde el punto de vista fiscal, aparte de que existen motivos para que en ciertos supuestos la política fiscal favorezca determinados tipos de rentas sobre otras (7), el hecho de que en todos los sistemas fiscales reales las ganancias de capital sólo tributen, si es que están sometidas a imposición, cuando se realicen y no cuando se originen, introduce un sesgo a favor de las ganancias a medio y largo plazo y, por tanto, hacia los activos que son generadores en mayor medida de ese tipo de rendimientos, como son las acciones.

La nueva ley del IRPF no cumple exactamente los requisitos derivados de esta neutralidad, no sólo por lo que acabamos de exponer, sino también porque los primeros 1.500 euros de dividendos no están sujetos a imposición, lo que supone una reducción de impuestos máxima de 270 euros, cuyo efecto relativo se va haciendo más pequeño a medida que aumenta la cuantía de los dividendos percibidos. Por otra parte, las variaciones patrimoniales en los productos financieros no pueden compensarse, cuando sean

negativas, con las rentas del ahorro, sino que deben hacerlo con las ganancias de la misma naturaleza, si las hay.

Sin embargo, las personas físicas no financiamos a las empresas sólo de forma directa, es decir, adquiriendo los valores emitidos por ellas, sino también de manera indirecta, a través de diversos vehículos de inversión institucional, entre los que, para el contexto de este artículo, destacamos los siguientes:

1. Instituciones de inversión colectiva, en concreto los fondos de inversión.
2. Sistemas de previsión social, de los cuales sólo vamos a ocuparnos de los fondos de pensiones, teniendo muy en cuenta que su tratamiento fiscal es muy similar, que, en general, los somete a límites para el conjunto de todos ellos.
3. Empresas de seguros.

Esta inversión indirecta está sujeta a algunas particularidades fiscales que hacen que la neutralidad mencionada no se cumpla, favoreciendo determinados tipos de ahorro a largo plazo, un objetivo que consideramos deseable en la medida en que la economía tiene necesidades de inversión a largo plazo:

1. En las instituciones de inversión colectiva es posible diferir la tributación de las ganancias de capital reinvirtiendo el producto de la venta/reembolso de las participaciones o acciones en las condiciones fijadas y a través del procedimiento establecido en la ley.
2. Las aportaciones a los sistemas de previsión social aplazan la tributación de las cantidades invertidas en ellos, hasta los límites y con las condiciones contempladas en la ley, pero cuando se verifiquen las contingencias cubiertas los importes recibidos tributan como rentas del trabajo, sin tener en cuenta que parte de estos importes son realmente rentas del ahorro, puesto que procede de las rentas recibidas de los activos en que se materializan financieramente dichos sistemas.
3. Los seguros se han visto beneficiados cuando sus prestaciones se materializan en forma de renta y no de capital. En particular, se mejora sustancialmente el régimen tributario de los seguros de rentas (ya sean vitalicias o temporales, diferidas o inmediatas) y se introduce un nuevo producto, los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS), que, dentro unas condiciones y limitaciones (8), permite obtener rentas vitalicias con una fiscalidad muy favorable, siempre que la primera prima satisfecha sea anterior en más de diez años a la constitución de la citada renta vitalicia.

A pesar de ello, creemos que estas consideraciones no impiden afirmar que la neutralidad fiscal de los productos financieros se ha incrementado de forma significativa con respecto a la situación anterior, de lo cual se siguen dos efectos importantes:

a) Un aumento de la competencia por los productos financieros en España, ya de por sí bastante elevada.

b) Una mayor relevancia del asesoramiento de inversión, entendiendo por tal la prestación de recomendaciones personalizadas a un cliente, a petición de éste o por iniciativa de la entidad que los presta (9).

Esto es así por los mismos motivos que antes hemos señalado: si desaparecen, o se reducen, las diferencias de tratamiento fiscal que pueden sesgar la elección, resultan más importantes las características de dichos productos, no tanto en abstracto, sino en relación con las circunstancias personales de los inversores. En la medida en que éstos no dispongan de suficientes conocimientos y/o experiencia para conocer por sí mismos tales características y su mayor o menor acomodo a dichas circunstancias personales, es obvio que cobra una gran relevancia el adecuado asesoramiento que pueda prestarles la entidad financiera o un profesional especializado (10). El importante papel que puede jugar el asesoramiento de inversión en la toma de decisiones financieras por parte de los particulares y la necesidad de defender los intereses de éstos justifican que se contemple ahora como un servicio de inversión más.

3. La composición de los activos financieros de los particulares

Una de las manifestaciones más claras de los cambios registrados en el sistema financiero español a lo largo del tiempo desde el punto de vista de los particulares son las alteraciones que se observan en la composición de sus activos financieros, reflejada en el gráfico 2 (11), que se remonta hasta 1989, primera fecha en la que tenemos disponible el tipo de datos manejado. Las variaciones en dicha evolución no se deben sólo a decisiones de los particulares, sino que también incluyen otros elementos, que normalmente actuarán de forma conjunta sobre dichas decisiones, tales como:

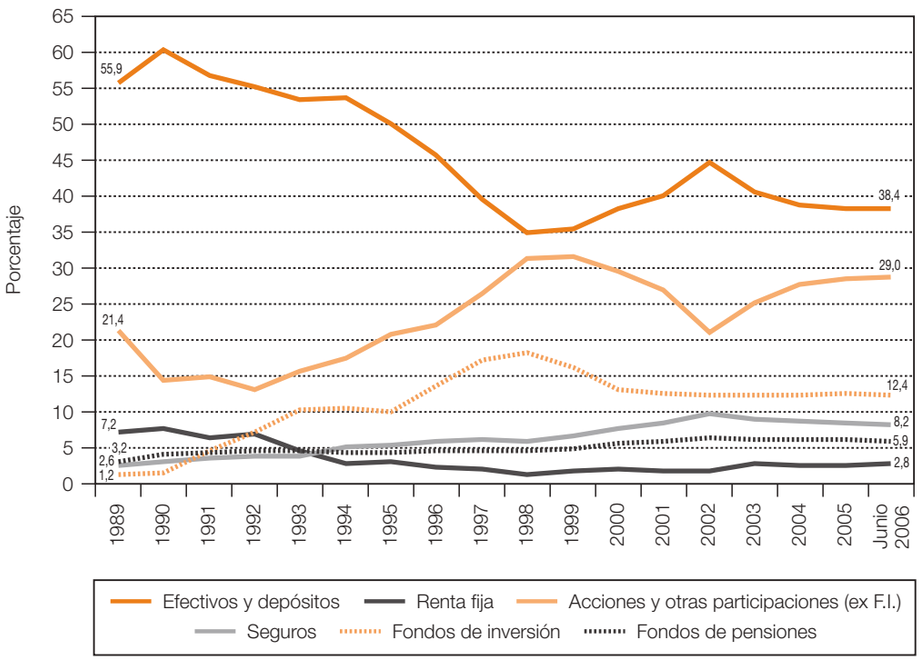
a) Disponibilidad de los productos.

b) Situación de los mercados.

c) Cambios normativos, tanto en el ámbito financiero como en el fiscal (12).

d) Políticas de comercialización de las entidades financieras.

GRÁFICO 2
COMPOSICIÓN DE LOS ACTIVOS FINANCIEROS DE LOS PARTICULARES
(Porcentaje)



Como puede verse, se ha registrado una importante reducción en el peso de los depósitos y, en menor medida, de los valores de renta fija, que se compensa con un fuerte empuje de los instrumentos de inversión institucional (fondos de inversión, seguros y fondos de pensiones, por este orden) y de las acciones y otras participaciones distintas de los fondos de inversión.

Hay que tener en cuenta que por lo que se refiere a las acciones, pero también a las fórmulas de inversión que conllevan una valoración continuada de sus activos, como los fondos de inversión y de pensiones, su valoración intenta aproximarse a la de mercado (13), por lo que sus oscilaciones no sólo reflejan entradas y salidas de los inversores, sino también subidas y bajadas de las cotizaciones, de modo que ambos efectos tienden a apoyarse mutuamente (los inversores tienden a comprar cuando hay expectativas de ganancia y a vender cuando ocurre lo contrario).

Esto se observa de forma muy clara en el período 2000-2002, debido a la crisis de la nueva economía, que no se cierra hasta el año 2003. Previamente, a partir de 1993, la senda bajista de los tipos de interés como consecuencia de la senda de aproximación de nuestro país hacia la unión monetaria estimuló el posicionamiento en acciones hasta 1999, alcanzando en este último año su mayor nivel relativo en el conjunto del período, 31,6%, frente al 13,3% a finales de 1992.

3.1. El efecto de los cambios fiscales

El cuadro 2 refleja, de una forma muy sintética, los cambios en la fiscalidad del ahorro que se han producido con la Ley 35/2006, y en ningún caso pretende ser exhaustivo, ya que su principal finalidad es apoyar nuestro análisis sobre las alteraciones que en la composición de los activos financieros de los particulares pueden producirse a raíz de dichos cambios, prescindiendo, por simplicidad, de la posición de partida de cada uno de ellos y de las opciones transitorias que pueda disponer en algunos casos.

Este análisis se va a ocupar preferentemente de los particulares con mayor capacidad de ahorro,

CUADRO 2

CUADRO COMPARATIVO DE LA FISCALIDAD DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS FINANCIEROS

Rendimiento	2006	2007
Cuentas y depósitos bancarios Valores de renta fija	A escala, con reducción del 40% para los rendimientos de más de 2 años (para el marginal máximo del 45%, el tipo efectivo es el 27%)	18%
Ganancias de capital a menos de un año	A escala	18%
Ganancias de capital a más de un año	15%	18%
Seguros	A escala, con reducciones entre el 40 y el 75% (para el marginal máximo del 45% los tipos efectivos eran el 27 y el 11,25%, respectivamente)	18%
Planes de pensiones:		
Aportaciones	Único límite: Importe fijo según edad (8.000-24.250 euros). El límite se aplica de forma separada a los planes de pensiones individuales y a los de empleo, de forma que se duplica	Doble límite: Importe fijo (10.000/12.500 euros) y volumen de rentas activas (30%/50%), según edad. Límite conjunto para los planes de pensiones individuales y de empleo
Prestaciones	Tributación como rentas del trabajo (a escala). Reducción del 40% para prestaciones cobradas en forma de capital con antigüedad superior a dos años	Tributación como rentas del trabajo al 100% (a escala). Sin reducción
Dividendos	Deducción por doble imposición y escala (en términos generales, elevación al 140%, aplicación de la escala de gravamen y deducción en cuota del 40%, con lo que para una persona tributando al tipo marginal del 45% la tributación efectiva era del 23%)	18% con exención de los primeros 1.500 euros anuales

ya que son éstos los que plantean mayores exigencias a las entidades financieras, y en concreto a sus actividades de banca personal o banca privada, en las que la disponibilidad de una gama de productos adecuada y la provisión de un asesoramiento apropiado pueden ser elementos clave diferenciadores a favor de la entidad que es capaz de ofrecerlos.

Sobre esta base de partida, podemos analizar de forma panorámica los principales grupos de instrumentos financieros que venimos manejando:

1. *Depósitos* (14). Su fiscalidad mejora, salvo que el tipo marginal aplicable antes fuera inferior al 18%, teniendo en cuenta, en su caso, la reducción del 40%. Esto quiere decir que las personas que disponen de mayor capacidad de ahorro tendrán una disposición más elevada a invertir en depósitos, considerando la preferencia por la liquidez que asiste a la mayoría de los ahorradores y que se trata de un producto sencillo, sin riesgo de mercado, aunque, eventualmente, sí de crédito (15).

Hay que tener en cuenta que se trata de un producto relativamente fácil de fidelizar sobre el tiempo, especialmente en una coyuntura alcista de los tipos de interés, como la que estamos viviendo en estos momentos, a través de la oferta de un interés creciente. Por otra parte, las entidades de depósito tienen ahora un importante incentivo a comercializar con mayor intensidad este tipo de productos en las dificultades de liquidez que vienen padeciendo en los últimos tiempos, que se derivan de unas inversiones crediticias que aumentan más rápidamente que los depósitos captados.

2. *Valores de renta fija*. Su fiscalidad es similar a los depósitos, por lo que las personas con mayor capacidad de ahorro tienen ahora una mayor predisposición a invertir en unos valores que les generan rentas periódicas a un tipo impositivo muy moderado. Conllevan riesgo de mercado si se venden antes de su vencimiento y en circunstancias concretas pueden generar también riesgo de crédito, especialmente si se trata de renta fija privada.

3. *Acciones*. La fiscalidad de sus ganancias de capital ha mejorado a corto plazo en la mayor parte de los casos, lo que, más que fomentar una mayor inversión en las mismas, puede provocar su mayor rotación a corto plazo, en función del comportamiento de las cotizaciones, lo que a su vez puede impulsar una mayor volatilidad en el mercado, aunque no debe olvidarse que los precios en bolsa no los fijan en la práctica los inversores menudos, sino los de tipo institucional.

La fiscalidad de los dividendos ha mejorado para quienes tienen mayor capacidad de invertir en acciones, lo que sí puede fomentar una mayor inversión en las mismas con un horizonte a medio y largo plazo, aunque hay que tener muy en cuenta la marcha de las cotizaciones.

4. *Fondos de inversión*. Su fiscalidad apenas varía y mantienen las ventajas que ya tenían en este ámbito (diferimiento de la tributación y ausencia de peaje fiscal en caso de traspaso), por lo que, en teoría, deberían crecer a medida que se vaya desarrollando la nueva legislación que los regula (16), por las mayores posibilidades de actuación que se ofrece a estos productos.

Sin embargo, desde el punto de vista tributario, los efectos de la ventaja de permitir convertir rentas corrientes de los valores en ganancias de capital se han reducido con la nueva ley, por lo que, desde esta perspectiva, teniendo en cuenta que su utilización conlleva costes (unos a cargo del fondo, como las comisiones de gestión y custodia; otros a satisfacer por los inversores, como las eventuales comisiones de suscripción o reembolso), entendemos que se ha reducido su atractivo comparativo, al margen de las consideraciones derivadas de la evolución de los mercados. Este argumento resulta más aplicable a los fondos de renta fija, que tienen en los depósitos su principal competidor, que a los de renta variable.

5. *Fondos de pensiones*. Su fiscalidad ha empeorado, por un lado, porque en general se les somete a límites más estrictos, y sobre todo porque su importe no puede ser doblado utilizando los sistemas de empleo e individual a la vez; por otro, pierden la reducción del 40% para las prestaciones recibidas en forma de capital, aunque se dejan a salvo los derechos adquiridos (incluyendo su rentabilidad futura) hasta el 31-12-2006.

Como el principal efecto inmediato de los fondos de pensiones es que sus aportaciones quedan, de momento, libres de impuestos, hasta que se cobren las prestaciones previstas, los particulares que tengan la capacidad y el deseo de utilizarlos lo seguirán haciendo hasta el mayor importe que puedan. No obstante, en la medida en que los límites se han reducido en general y que aparecen productos competitivos con mayor liquidez (los citados PIAS), cabe esperar un menor crecimiento de los mismos.

6. *Seguros*. Su fiscalidad ha mejorado para aquellos cuyas prestaciones se hagan en forma de rentas, dentro de los cuales se ha incorporado un producto con una fiscalidad aún más favorable, los PIAS que hemos comentado anteriormente. Por tanto, cabe esperar una mayor utilización de este tipo de productos en el inmediato futuro. No cabe decir lo mismo de aquellos seguros de ahorro-inversión de capital diferido, en los que la desaparición del incentivo fiscal a medio y largo plazo no parece augurar una evolución favorable.

4. Conclusiones

El ahorro financiero de los particulares constituye la principal fuente de alimentación de los circuitos financieros de la economía española, además de justificar la demanda de una amplia gama de productos financieros para materializar dicho ahorro de la manera más adecuada de acuerdo con los objetivos que tenga al respecto cada inversor.

Estos objetivos giran en torno a la obtención de una rentabilidad financiero-fiscal apropiada en relación con el riesgo asumido. Por tanto, un cambio importante en la tributación de los inversores, como el que ha tenido lugar a finales de 2006, puede alterar significativamente el comportamiento de los mismos.

Aunque la nueva Ley del IRPF pretende ser neutral respecto a las distintas formas de materializar el ahorro financiero de los particulares, esta pretensión no se cumple de forma taxativa, lo que no impide que dicha neutralidad haya aumentado respecto a la legislación anterior, especialmente para los vehículos de inversión directa. Esta ausencia de neutralidad, así como los diversos cambios que ha producido la nueva legislación en la fiscalidad de los distintos productos financieros, permiten afirmar que los efectos de la misma sobre éstos pueden ser muy diferentes, lo que confirma un análisis panorámico de dichos cambios.□

NOTAS

(1) Para conocer con detalle a que se refiere este grupo, véase Banco de España (2006), págs. 51-52.

(2) El horizonte temporal de este cuadro se remonta a 1985 para tener en cuenta la situación de nuestro país previa a su incorporación a las Comunidades Europeas, por manejar una referencia que resulte significativa en el tiempo.

(3) Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (BOE del 29).

(4) Las cuentas trimestrales no financieras del Instituto Nacional de Estadística muestran que, desde el segundo trimestre de 2004, la tasa de ahorro de los particulares está descendiendo casi ininterrumpidamente —la única excepción es el tercer trimestre de 2005—, hasta caer al 9,3% en el tercer trimestre de 2006.

(5) *No hay que olvidar que, según OCDE (2006), págs. 204-205, España es el país de esta organización donde la riqueza de los particulares está materializada en mayor proporción en activos no financieros, básicamente inmobiliarios. Incluso, la fuerte revalorización de éstos desincentiva el ahorro al fomentar el consumo, lo que se podría considerar un tipo particular de ilusión financiera, derivado de disponer de un patrimonio de mayor valor.*

(6) *Así, Haley y Schall (1979), pág. 280, formulan dicha neutralidad como sigue:* O bien no existen impuestos personales, o bien las tasas efectivas de imposición de los intereses, los dividendos y las ganancias de capital (realizadas o no) son iguales. Para ello, es suficiente que exista una misma tasa para cada inversor (aunque puedan diferir entre inversores) sobre intereses, dividendos y ganancias de capital, y que estas últimas tributen cuando se originen y no cuando se realicen a través de la venta del activo*. Un análisis de cómo los impuestos personales pueden afectar a la estructura financiera de la empresa y a la política de dividendos puede verse en Valero (1984).*

(7) *Por ejemplo, el tratamiento fiscal más favorable a las acciones, sea en los dividendos como en sus posibles ganancias de capital, se ha justificado tanto en el fomento de la difusión de la propiedad de las empresas (el denominado capitalismo popular) como en compensar el mayor riesgo que supone invertir en ellas, pese a que también proporcionan mayores rendimientos esperados.*

(8) *8.000 euros anuales y 240.000 en total.*

(9) *Véase la Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, relativa a los mercados de instrumentos financieros, muy conocida por sus siglas en inglés, MiFID, art. 4.1.4. Aunque dicho asesoramiento se aplica propiamente a los instrumentos financieros contemplados en el Anexo I, Sección C de la Directiva, los principios en que se basa su regulación resultan válidos para todos los productos financieros. Véase también el art. 52 de la Directiva 2006/73/CE de la Comisión, de 10 de agosto de 2006, por la que se aplica la Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo para una mayor concreción de la definición de dicho asesoramiento.*

(10) *Una de las incógnitas que se derivan de la transposición de la MiFID al derecho español, que debería tener efecto antes del 1-11-07, con especial relevancia para los economistas como profesionales, es cómo se va a regular en nuestro país el asesoramiento de inversión, ya que el art. 3 de la misma permite una regulación nacional de esta actividad, aunque en ese caso no se disfrutará de la libertad de prestación de servicios o del derecho de establecimiento. Independientemente de ello, otros preceptos de la Directiva, véase el art. 48.2, permiten que algunas tareas relacionadas con la autorización y la supervisión de las empresas o, en su caso, personas que se dediquen sólo a dicha actividad se pueda delegar en otras entidades distintas de la autoridad pública competente.*

(11) *Este gráfico no considera los préstamos ni otras cuentas pendientes de cobro a favor de los particulares. Para entender el alcance concreto de cada uno de los grupos de instrumentos financieros manejados puede acudirse a Banco de España (2006), págs. 53-56. Por ejemplo, los fondos de pensiones incluyen tanto los externos como los internos.*

(12) *Para una panorámica histórica reciente de la fiscalidad financiera puede consultarse García Novoa (2006).*

(13) *Para conocer cómo se valoran los distintos de instrumentos financieros manejados puede verse Banco de España (2006), págs. 57-60.*

(14) *Nos referimos a los depósitos bancarios tradicionales, dejando de lado los denominados depósitos estructurados, que plantean una problemática específica que no podemos tratar en este trabajo.*

(15) *Hasta el límite de los 20.000 cubiertos por el Fondo de Garantía de Depósitos, un riesgo que puede diversificarse colocando los ahorros en distintas entidades.*

(16) *Básicamente, la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, y el Real Decreto 1309/2005, de 4 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de la ley anterior y se adapta el régimen tributario de las instituciones de inversión colectiva.*

BIBLIOGRAFÍA

Ahorro Corporación Financiera, SV, SA (ACF) (2006): **Guía Reforma Fiscal 2007**, *Madrid.*

Banco de España (2006): **Cuentas financieras de la economía española, 1990-2005**, *Madrid.*

García Nova (2006): «30 años de fiscalidad para la inversión en bolsa», **Bolsa. Revista mensual de bolsas y mercados españoles**, *diciembre, págs. 27-32.*

Haley, C. W. y Schall, L. D. (1979): **The theory of financial decisions**, *2.ª edición, McGraw-Hill, Nueva York.*

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2006): **Economic Outlook**, *París, noviembre.*

Valero, F. J. (1984): «Las decisiones financieras y los impuestos personales: un análisis introductorio», **Hacienda Pública Española**, *núm. 89, págs. 105-116.*

RESUMEN

En 2006 se ha producido una importante reforma fiscal en la imposición sobre la renta que puede afectar de forma significativa a la predisposición a ahorrar de los particulares, así como a la forma de materializar su ahorro en activos financieros, provocando cambios que pueden ser especialmente relevantes desde una perspectiva más general, dado que los particulares constituyen el sector que más financiación neta aporta al conjunto de la economía española. Bajo este contexto, se analizan algunas consecuencias financieras de la reforma, así como la incidencia previsible que puede tener en los principales productos financieros, que condicionará su demanda y, por tanto, también la oferta que de los mismos efectúen las entidades financieras.

Palabras clave*: Ahorro, Activos financieros, Inversores, Impuesto sobre la renta, Neutralidad fiscal.*



SECTOR PÚBLICO

Coordinador:

Victorio Valle

Catedrático de Hacienda Pública.
Director general de FUNCAS

Como cada año, el comportamiento del sector público español en 2006 y sus perspectivas para 2007 constituye un punto clave del panorama económico del último año. Sobre cinco temas relevantes discurren los artículos que se recogen en este apartado del presente número.

El primero de ellos constituye una valoración global del comportamiento público en 2006 y de los PGE para 2007. El auge de las haciendas territoriales en España obliga a los autores, los profesores *Victorio Valle* y *Reyes Navarro*, a extender su análisis al conjunto de las administraciones públicas. El comportamiento de la actividad financiera, aunque bien encaminado, presenta algunas deficiencias desde el punto de vista de la asignación eficiente de los recursos, de la distribución de la renta y del crecimiento estable de la economía.

El segundo gran tema del que este número se hace eco es la dimensión autonómica del Estado. La historia reciente de España queda configurada por un profundo proceso de revisiones estatutarias que conectan directamente con la necesidad de emprender una reforma, sobre la que existe ya el compromiso, de la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA). *José Sevilla* analiza los dos pilares sobre los que se ha de fundamentar la reforma para una correcta y suficiente asignación de recursos complementarios en todas las comunidades: la configuración de un mecanismo de nivelación equitativo y la mayor autonomía financiera posible para las mismas.

Una cuestión sumamente importante es la relativa al presente y futuro de la empresa pública en España. El presidente de la SEPI, *Enrique Martínez Robles*, es el cualificado intérprete de este tema. El proceso privatizador, casi concluido actualmente, y la nueva situación económica dejan patente la realidad de un sector público empresarial casi desaparecido en España. Las conclusiones y criterios del autor del artículo remarcan la necesidad de racionalizar la situación de la empresa pública, y se exponen medidas concretas para tal fin, como la centralización de la función de propiedad en una única entidad o la modificación de los modelos de financiación para la promoción del modelo de Estado-empresario como instrumento alternativo de política económica.

El cuarto tema abordado es un clásico en el interés que suscita entre los analistas: el problema de las pensiones públicas, del que se ocupan *David Taguas* y *Ángel Melguizo*. Las cuentas del sector público se enfrentan a un importante desafío, tanto en lo referente a las pensiones públicas como al gasto sanitario, derivado de la previsible evolución demográfica, y por ello se hace necesaria la reapertura y extensión del debate iniciado ya en los años noventa.

Finalmente, aunque no en último lugar, *Rubén Fernández de Santiago*, *Francisco Melis* y *Rafael Frutos* nos ofrecen su interpretación del excepcional crecimiento de los ingresos tributarios en los últimos años. Una elasticidad elevada cuyo correcto análisis exige una depuración de los datos y una consideración precisa de las bases gravadas.

Cabe poca duda de que esos cinco trabajos ayudarán al lector a situarse respecto al papel del sector público en la economía española.

Sector público: presupuesto y actividad financiera

Victorio Valle
FUNCAS

Reyes Navarro
UNED

Pese a sus muchas limitaciones, los Presupuestos Generales del Estado (PGE) siguen siendo el marco de referencia más amplio de la actividad financiera pública, aunque en algunos aspectos su contenido debe completarse con las cifras —estimaciones de previsiones y/o de resultados— de la cuenta de las administraciones públicas en su conjunto, que incluye también la actividad de las haciendas territoriales.

Esta nota ofrece al lector una reflexión sobre el comportamiento económico público en 2006, y un repaso de las grandes cifras de los PGE para 2007 y de las previsiones, consistentes con esas cifras presupuestarias, de las cuentas de las administraciones públicas, para obtener algunas conclusiones de la aportación financiera pública a los objetivos de asignación de los recursos, equidad y crecimiento estable de la economía española.

1. El comportamiento financiero público en 2006

En este momento —diciembre de 2006— se desconoce aún obviamente cuál será el resultado presupuestario ni del Estado ni del resto de las administraciones públicas para el conjunto del año. El cuadro 1, sin embargo, basado en las estimaciones de Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), nos permite una primera aproximación a los principales rasgos de la actuación pública.

Cuatro rasgos clave se derivan con claridad de las cifras del cuadro 1:

a) La recaudación impositiva por renta y patrimonio ha experimentado un notable crecimiento (en torno a medio punto del PIB) que desborda la previsión presupuestaria del año 2006. Seguramente el mayor crecimiento nominal de las rentas y el afloramiento de economía sumergida al hilo de la regularización de inmigrantes han sido factores decisivos en ese aumento. La imposición indirecta, por el contrario, aunque muy estable, se ha resentido ante la reducción de los Impuestos Especiales.

b) Del lado de los gastos, los dos hechos más significativos son la reducción de intereses y la elevación de la formación bruta de capital público.

c) Se observa una mejoría en la tasa de ahorro bruto de las Administraciones Públicas, que ha permitido compensar la caída de la tasa de ahorro familiar.

d) El superávit aumentará en 2006 respecto a 2005, especialmente por la labor de Estado y de la Seguridad Social, marcando un sesgo ligeramente contractivo, aunque seguramente menor del que hubiera sido deseable ante el fuerte pulso de la demanda interior.

CUADRO 1

PREVISIÓN DE LA CUENTA DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS 2006
(Porcentaje del PIB)

	2005	2006	2007
I. Total recursos	39,4	39,7	39,4
1. Impuestos s/renta y patrimonio	10,9	11,4	11,3
2. Impuestos s/producción e importación	12,1	12,0	11,9
3. Cotizaciones sociales efectivas	12,2	12,2	12,1
4. Otros ingresos corrientes	3,4	3,4	3,4
5. Ingresos de capital	0,8	0,7	0,7
II. Total empleos	38,2	38,2	38,3
6. Consumos intermedios	4,9	4,8	4,9
7. Remuneración asalariados	10,0	10,0	10,0
8. Intereses	1,8	1,6	1,5
9. Prestaciones sociales	11,6	11,6	11,6
10. Sub. y transf. corrientes	5,1	5,1	5,2
11. FB de capital	3,6	3,9	3,9
12. Transf. de capital	1,2	1,2	1,2
III. Saldos			
13. Ahorro bruto	5,2	5,8	5,5
14. Capacidad (+) o necesidad (–) de financiación	1,1	1,5	1,1
Estado y OA	0,4	0,6	0,3
Seguridad social	1,1	1,2	1,0
Administraciones territoriales	-0,4	-0,3	-0,2

Fuentes: IGAE y previsión FUNCAS.

2. Las grandes cifras de los presupuestos generales del Estado para 2007

2.1. Los ingresos en los PGE-2007

Para el ejercicio de 2007 el presupuesto consolidado de ingresos no financieros asciende a 279.596 millones de euros, lo que implica un incremento nominal del 10,5% respecto al presupuesto de 2006. Su detalle aparece en el cuadro 2. Como principal novedad hay que señalar que estos presupuestos incorporan los efectos de la reforma del IRPF y del Impuesto de Sociedades, que entra en vigor el 1 de enero, y supondrá, según estimación oficial, una rebaja de 4.000 millones de euros en los impuestos que pagan los ciudadanos y las empresas.

CUADRO 2

PRESUPUESTO CONSOLIDADO DEL ESTADO PARA 2007: INGRESOS POR CAPÍTULOS

Capítulos	2006			2007			Tasa de variación (porcentaje) (2)-(1)/(1)
	Millones de euros (1)	Porcentaje del PIB	Porcentaje del total	Millones de euros (2)	Porcentaje del PIB	Porcentaje del total	
I. Impuestos directos	184.190	18,90	72,77	203.623	19,50	72,83	10,6
II. Impuestos indirectos	45.302	4,65	17,90	50.740	4,86	18,15	12,0
III. Tasas y otros ingresos	4.233	0,43	1,67	4.768	0,46	1,71	12,6
IV. Transferencias corrientes	12.537	1,29	4,95	12.542	1,20	4,49	0,0
V. Ingresos patrimoniales	3.513	0,36	1,39	4.364	0,42	1,56	24,2
Total operaciones corrientes	**249.775**	**25,63**	**98,68**	**276.038**	**26,44**	**98,73**	**10,5**
VI. Enajenación inversiones reales	564	0,06	0,22	553	0,05	0,20	-2,0
VII. Transferencias de capital	2.773	0,28	1,10	3.006	0,29	1,08	8,4
Total operaciones de capital	**3.337**	**0,34**	**1,32**	**3.559**	**0,34**	**1,27**	**6,6**
Total operaciones no financieras	**253.112**	**25,98**	**100,00**	**279.596**	**26,78**	**100,00**	**10,5**
PIB nominal (*)	974.443			1.043.999			

(*) *Fuente*: FUNCAS.
Fuente: Presentación del proyecto de los Presupuestos Generales del Estado 2007.

El nuevo IRPF supondrá una disminución de la carga tributaria soportada por las rentas del trabajo, un tratamiento algo más neutral del ahorro, reducción del número de tramos y hará frente a los retos derivados del envejecimiento y la dependencia. La reforma del Impuesto de Sociedades, por su parte, incide en la eficiencia del impuesto y en la mejora de la posición competitiva de las empresas españolas.

2.2. Los gastos en los PGE-2006: políticas de gasto

Atendiendo a su naturaleza económica, como se puede observar en el cuadro 3, los gastos no financieros para 2007 ascienden a 270.159 millones de euros, crecen (un 7,15%) algo por encima del crecimiento del PIB nominal (7,1%), según estimaciones de FUNCAS, aunque bastante más intensamente que el crecimiento del PIB nominal según las estimaciones que sirven de base a los PGE (6,7%).

Del total del presupuesto consolidado del Estado, las operaciones corrientes, que representan el 90,47% del total de gastos no financieros, aumentan un 6,83%, mientras que las operaciones de capital crecen en mayor proporción, un 9,25%.

Dentro de las operaciones corrientes, los gastos de personal activo aumentan un 6,82%, tanto por las mejoras retributivas de los empleados públicos, como por los aumentos de efectivos y las mejoras salariales para colectivos específicos dentro de las Fuerzas Armadas, los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado y la Administración de Justicia. Por el contrario, los gastos financieros disminuyen un 8,54% por la evolución de los tipos de interés y las menores necesidades de financiación fruto de la consolidación presupuestaria. Las transferencias corrientes son las que concentran el mayor volumen de recursos (un 70,80% para 2007) registrando un aumento de un 8,28%. Destacan por su importancia cuantitativa las destinadas a las Administraciones Territoriales y en particular las transferencias a las comunidades autónomas, que se explica por la inclusión de las aportaciones para la mejora de la financiación sanitaria, así como por el incremento de las dotaciones para la gratuidad de la enseñanza de segundo ciclo.

En el apartado de las operaciones de capital, las transferencias aumentan un 13,65%, siendo el importe asignado a esta partida de 9.021 millones de euros. Sus tres componentes fundamentales son los programas de investigación, las ayudas para adquisición de vivienda y los convenios para infraestructura de carreteras. Las inversiones reales del presupuesto aumentan un 6,46% respecto a 2006 y se destinan fundamentalmente a la seguridad ciudadana e instituciones penitenciarias, así como a políticas de infraestructuras.

CUADRO 3

PRESUPUESTO CONSOLIDADO DEL ESTADO PARA 2007: GASTOS POR CAPÍTULOS

Capítulos	2006			2007			Tasa de variación (porcentaje) (2)-(1)/(1)
	Millones de euros (1)	Porcentaje del PIB	Porcentaje del total (a)	Millones de euros (2)	Porcentaje del PIB	Porcentaje del total (a)	
I. Gastos de personal	27.391	2,81	10,86	29.260	2,80	10,83	6,82
II. Compra de bienes y servicios	7.259	0,74	2,88	7.880	0,75	2,92	8,56
III. Gastos financieros	17.485	1,79	6,94	15.993	1,53	5,92	-8,54
IV. Transferencias corrientes	176.638	18,13	70,06	191.267	18,32	70,80	8,28
V. Fondo de contingencia	2.873	0,29	1,14	3.391	0,32	1,26	18,01
Total operaciones corrientes	**228.773**	**23,48**	**90,74**	**244.400**	**23,41**	**90,47**	**6,83**
VI. Inversiones reales	12.537	1,29	4,97	13.347	1,28	4,94	6,46
VII. Transferencias de capital	7.937	0,81	3,15	9.021	0,86	3,34	13,65
Total operaciones de capital	**20.475**	**2,10**	**8,12**	**22.368**	**2,14**	**8,28**	**9,25**
Total operaciones no financieras	**252.121**	**25,87**	**100,00**	**270.159**	**25,88**	**100,00**	**7,15**
VIII. Activos financieros	17.711	1,82	5,87	20.996	2,01	6,46	18,55
IX. Pasivos financieros	31.657	3,25	10,50	33.772	3,23	10,39	6,68
Total operaciones financieras	**49.367**	**5,07**	**16,37**	**54.768**	**5,25**	**16,86**	**10,94**
Total gasto	**301.448**	**30,94**	**100,00**	**324.928**	**31,12**	**100,00**	**7,77**
PIB nominal (b)	974.443			1.043.999			

(a) Sobre el total de gastos no financieros, excepto las variaciones de activos y de pasivos que se han calculado sobre el total de gastos.
(b) *Fuente*: FUNCAS.
Fuente: Presentación del proyecto de los Presupuestos Generales del Estado 2007.

Finalmente los activos financieros crecen un 18,55%. Este incremento se destina fundamentalmente a política de infraestructuras, repartiéndose dicha cuantía entre la Sociedad Estatal de Infraestructuras del Transporte Terrestre SA, ADIF y RENFE-operadora.

Como es bien sabido, la clasificación por políticas de gasto nos muestra las prioridades y objetivos en que se han fundamentado las distintas decisiones adoptadas en la asignación de recursos. Esta clasificación por políticas de gasto propuestas en los PGE-2007 son las recogidas en el cuadro 4, las cuales se comparan con las presentadas en el presupuesto inicial de 2006.

Las prioridades oficialmente manifestadas del gasto público para el próximo ejercicio son básicamente la formación de capital humano y tecnológico, infraestructuras, gasto social, ayuda oficial al desarrollo y servicios públicos de calidad.

Es preciso completar esta apreciación de las grandes cifras de los PGE con una referencia al cuadro macroeconómico en que se basa. Las previsiones implícitas en los PGE, se comparan en el cuadro 5 con el consenso de los analistas de coyuntura (tal como lo realiza FUNCAS).

CUADRO 4

PRESUPUESTO CONSOLIDADO DEL ESTADO PARA 2007: POLÍTICAS DE GASTO

Capítulos	2006			2007			Tasa de variación (porcent.) (2)-(1)/(1)
	Millones de euros (1)	Porcent. del PIB	Porcent. del total	Millones de euros (2)	Porcent. del PIB	Porcent. del total	
1. Administración general	**17.490**	**1,79**	**6,48**	**19.564**	**1,87**	**6,72**	**11,86**
1.1. Justicia	1.333	0,14	0,49	1.451	0,14	0,50	8,92
1.2. Defensa	7.123	0,73	2,64	7.696	0,74	2,64	8,04
1.3. Seguridad ciudadana e instituciones penitenciarias	7.267	0,75	2,69	8.137	0,78	2,79	11,97
1.4. Política exterior	1.767	0,18	0,65	2.279	0,22	0,78	28,97
2. Gasto social	**135.612**	**13,92**	**50,26**	**147.160**	**14,10**	**50,54**	**8,52**
2.1. Protección y promoción social	128.689	13,21	47,69	139.440	13,36	47,89	8,35
2.1.1. Pensiones	84.682	8,69	31,38	91.453	8,76	31,41	8,00
2.1.2. Otras prestaciones económicas	11.972	1,23	4,44	12.797	1,23	4,40	6,89
2.1.3. Servicios sociales y promoción social	1.650	0,17	0,61	1.780	0,17	0,61	7,85
2.1.4. Fomento al empleo	6.527	0,67	2,42	7.255	0,69	2,49	11,15
2.1.5. Desempleo	13.578	1,39	5,03	14.471	1,39	4,97	6,57
2.1.6. Vivienda	1.079	0,11	0,40	1.234	0,12	0,42	14,36
2.1.7. Gestión y administración de la SS	9.200	0,94	3,41	10.449	1,00	3,59	13,59
2.2. Producción de bienes públicos de carácter preferente	6.923	0,71	2,57	7.720	0,74	2,65	11,51
2.2.1. Sanidad	3.961	0,41	1,47	4.199	0,40	1,44	6,03
2.2.2. Educación	1.935	0,20	0,72	2.441	0,23	0,84	26,12
2.2.3. Cultura	1.028	0,11	0,38	1.080	0,10	0,37	5,12
3. Actuaciones de carácter económico	**33.249**	**3,41**	**12,32**	**36.349**	**3,48**	**12,48**	**9,32**
3.1. Agricultura, pesca y alimentación	8.479	0,87	3,14	8.526	0,82	2,93	0,55
3.2. Industria y energía	1.891	0,19	0,70	2.108	0,20	0,72	11,45
3.3. Comercio, turismo y pymes	1.105	0,11	0,41	1.164	0,11	0,40	5,34
3.4. Subvenciones al transporte	1.580	0,16	0,59	1.683	0,16	0,58	6,55
3.5. Infraestructura	12.933	1,33	4,79	14.169	1,36	4,87	9,56
3.6. Investigación. Desarrollo e innovación	6.549	0,67	2,43	8.059	0,77	2,77	23,05
3.6.1. Investigación civil	4.869	0,50	1,80	6.477	0,62	2,22	33,02
3.6.2. Investigación militar	1.680	0,17	0,62	1.582	0,15	0,54	-5,82
3.7. Otras actuaciones de carácter económico	710	0,07	0,26	640	0,06	0,22	-9,96
4. Actuaciones de carácter general	**83.481**	**8,57**	**30,94**	**88.082**	**8,44**	**30,25**	**5,51**
4.1. Alta dirección	643	0,07	0,24	715	0,07	0,25	11,33
4.2. Servicios de carácter general	7.791	0,80	2,89	8.604	0,82	2,96	10,44
4.3. Administración financiera y tributaria	1.479	0,15	0,55	1.861	0,18	0,64	25,85
4.4. Transferencias a otras administraciones	56.146	5,76	20,81	60.976	5,84	20,94	8,60
4.5. Deuda pública	17.422	1,79	6,46	15.925	1,53	5,47	-8,59
Total gastos	**269.832**	**27,69**	**100,00**	**291.155**	**27,89**	**100,00**	**7,90**
PIB nominal (*)	974.443			1.043.999			

(*) *Fuente*: FUNCAS

Fuente: Presentación del proyecto de los Presupuestos Generales del Estado 2007.

CUADRO 5
PREVISIONES MACROECONÓMICAS 2007
(Porcentaje de variación media anual)

	Previsiones oficiales	Consenso analistas
PIB en términos nominales	6,7	7,1
PIB real	**3,2**	**3,4**
Consumo privado	3,1	3,2
Consumo público	3,9	4,2
FBK	4,9	5,4
Demanda nacional	**3,7**	**4,1**
Exportaciones	6,8	6,4
Deflactor PIB	3,4	—
Déficit B del P c/c (% PIB)	8,5	8,6

Fuentes: PGE 2007 y FUNCAS.

Aunque existen obviamente divergencias, no parece que éstas sean insalvables y es justo afirmar que estas previsiones difieren menos del consenso de los analistas de lo que ha venido siendo habitual en los últimos años.

La disparidad, sin embargo, en la tasa de crecimiento del PIB nominal respecto a las estimaciones de los analistas equilibran algo la divergencia de las cifras presupuestarias de crecimiento nominal de gastos financieros (7,15%) e ingresos no financieros (10,5%) respecto al presupuesto de 2006, en relación con la evolución del PIB.

3. La dimensión funcional de la actividad financiera pública: una valoración de urgencia

Suele ser habitual enjuiciar la actividad presupuestaria en relación con las tres funciones básicas de un sector público moderno: la asignación eficiente de recursos, la distribución de la renta y el mantenimiento de una senda de crecimiento estable:

1. En el tema de asignación eficiente de recursos, las previsiones presupuestarias no parece que vayan a contribuir de forma decisiva a un cambio ni en la dotación de servicios públicos ni de la eficiencia con que el gasto público para la prestación de dichos servicios se utiliza.

Con base en aumentos centesimales sobre el PIB de los gastos en seguridad ciudadana (0,03) y el mantenimiento, en términos de PIB, del gasto en defensa y justicia, se sostiene oficialmente una *mejora en la calidad* de esos servicios públicos, cuya efectividad queda condicionada a unos planes no detallados y que sólo podrán ser valorados *ex-post*.

Los trabajos bien conocidos de la profesora Nuria Rueda (2003) y Nuria Rueda y otros (2006) han destacado, por una parte, la existencia de un margen relativamente elevado de ineficiencia en la utilización de los recursos públicos y, por otra, la existencia de una notable distancia entre el nivel de cobertura de las necesidades sociales en España y lo que cabe denominar la *norma europea*.

No es evidente que los PGE 2007 vayan a contribuir en forma decisiva a reducir ambas brechas abiertas en nuestros servicios públicos.

2. Desde el punto de vista distributivo en los PGE, siendo cierto que más de la mitad del gasto presupuestado para 2007 cabe calificarlo de gasto social, en un amplio sentido, y que casi el 73% del total de los ingresos públicos corresponde a impuestos directos, las cifras ofrecen pocos avances en este terreno. El gasto social sólo aumenta cuatro centésimas del PIB. Por su parte, la proporción de los impuestos directos y personales respecto al conjunto de los ingresos tributarios, retrocede ligeramente (del 37,18 en 2006 al 36,68 en 2007).

Un año más, el presupuesto carece de una línea estratégica para solucionar los problemas de las pensiones y de la sanidad pública que amenazan permanentemente la solidaridad social.

3. Desde el punto de vista del crecimiento económico, los tres gastos públicos más significativos, investigación, infraestructuras y capital humano, pasan, en la previsión para 2007, a representar un 2,46% del PIB (2,31% en 2006). Dentro del bajo nivel absoluto, es justo reconocer una tendencia creciente.

Seguramente uno de los temas más interesantes en relación con los efectos macroeconómicos del presupuesto es el relativo a su capacidad de estabilización. Si seguimos la visión convencional, el saldo de los PGE para 2007 arroja un superávit que, en términos de Contabilidad Nacional, cabe cuantificar en un 1,3% del PIB (una cuantificación que se separa, por irreal, de la previsión oficial de 0,9%). No son pocas, sin embargo, las opiniones que, con mejor o peor fundamento, sostienen que en la cuantificación del superávit presupuestario se han excluido gastos no financieros, mediante su configuración como activos financieros de las empresas receptoras de ayudas y transferencias.

Sin entrar en esta polémica, nos referiremos a los efectos estabilizadores de la actividad financiera del conjunto de las administraciones públicas. La estimación global que nos servirá de base, la encontrará el lector en el cuadro 1, columna de 2007.

CUADRO 6

DESCOMPOSICIÓN DEL SALDO DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS
(Porcentaje PIB)

	2004	2005	2006 (P)	2007 (F)
Descomposición según nivel de permanencia:				
Saldo efectivo	-0,2	1,1	1,5	1,1
Saldo cíclico	0,0	0,2	0,5	0,7
Saldo discrecional	-0,2	0,9	1,0	0,4
Saldo estructural	-1,6	-1,1	-1,3	-1,7
Saldo ocasional	1,4	2,1	2,3	2,1
Descomposición según influencia coyuntural				
Sector público:				
Saldo efectivo	-0,2	1,1	1,5	1,1
Saldo neutral (*)	-0,1	0,0	0,2	0,4
Saldo beligerante	-0,1	1,1	1,3	0,7
Necesidad de financiación privada	-4,6	-7,6	-9,3	-9,7
Saldo público compensador	1,5	4,4	6,0	6,3
Saldo «razonable»	0,6	1,7	2,3	2,5

P: provisional; F: previsión.
(*) Año base 2003.
Notas: El saldo *razonable* es el resultado de sumar al saldo neutral una proporción del gasto público sobre el PIB potencial. El resto de conceptos son los mismos que los citados en «Presupuesto: ¿Quo Vadis?», *Economistas*, núm. 108 extra, marzo 2006.
Fuente: Elaboración propia.

Las administraciones públicas cerrarán 2007 con un superávit del 1,1% en términos de PIB estimado por FUNCAS. Sin embargo, cabe preguntarse si ese superávit resulta suficiente para ejercer el efecto contracíclico necesario para corregir los fuertes desequilibrios que padece nuestra economía.

Los datos y estimaciones recogidas en el cuadro 6 nos muestran, tomando como base el año 2003 en que el PIB efectivo de la economía coincidió prácticamente con el PIB potencial, la evolución reciente de cuatro saldos significativos de las cuentas de las administraciones públicas, el saldo efectivo, neutral, beligerante y compensador. Conforme a las enseñanzas del FMI, el *saldo neutral,* que se aproxima en este breve período considerado al equilibrio presupuestario, es la acumulación de saldo que se considera compatible con una situación real que pueda estimarse como muy satisfactoria y aseguraría que el comportamiento público no sería impedimento para que la economía se situase en un equilibrio parecido al del año base. El saldo beligerante es el que muestra la verdadera dirección de la política presupuestaria de estabilización. En ese sentido cabe observar que en 2005, 2006 y la previsión para 2007 es claramente restrictiva (al arrojar las cuentas públicas un superávit mayor que el saldo neutral), aunque menos acentuada en la previsión para 2007 que en los años anteriores. El saldo compensador, a la vista de las circunstancias del excesivo pulso de la demanda agregada de naturaleza privada (recordemos que la necesidad de financiación del sector privado en este período alcanza niveles entre el 3% y el 9,7% del PIB) muestra el saldo de las administraciones públicas que compensaría ese exceso de gasto privado permitiendo un equilibrio macroeconómico compatible con una senda de estabilidad. Como se ve, esa actuación pública compensadora elevaría el superávit presupuestario público en 2007 al entorno del 6%, muy por encima del saldo efectivo, es decir, sería necesario compensar con una mayor austeridad pública el exceso de demanda privada. Pero esto supondría cargar sobre las administraciones públicas todo el peso del ajuste.

Determinar hasta qué punto de compensación de la necesidad de financiación privada debe llegar al sector público no es tarea sencilla. Para algunos, el sector público debería compensar plenamente el exceso de necesidad de financiación, para otros, lo correcto es que el sector público se mantenga en los niveles de saldo neutral establecido en los trabajos y recomendaciones del FMI.

Nuestra propuesta es que el saldo compensador del sector público asuma una proporción de la necesidad global de la economía igual a su peso relativo en el PIB potencial de cada año, para que la economía privada alcance su equilibrio de pleno empleo sin bruscas reducciones en la demanda

agregada. Por ello, el superávit presupuestario de las administraciones públicas en 2007 debería situarse en el 2,5% del PIB (lo que expresivamente denominamos *saldo razonable*), siendo esta una posición que exige una mayor contribución pública a la estabilidad, aunque no carga sobre las administraciones públicas todo el peso del ajuste.

Un segundo aspecto, que se trata de mostrar en el cuadro 6, es el relativo a la naturaleza más o menos permanente de la reducción lograda en el déficit histórico y el superávit conseguido. No hay avance en la reducción de los elementos más permanentes del déficit público (componente estructural) de las administraciones públicas. El gran esfuerzo realizado se ha orientado principalmente a la mejora del saldo presupuestario por la vía del saldo ocasional, es decir aquellas partidas de ingresos y gastos forzadas para generar un equilibrio provisional, pero cuya vocación no es de permanencia y que, lógicamente, podrán reaparecer, y no a cambios o reformas estructurales muy necesarias para que esta reducción sea permanente, ya que el verdaderamente déficit estructural en el período 2004-2007 ha estabilizado su valor entre un 1,5-1,7% del PIB.□

BIBLIOGRAFÍA

Instituto de Estudios Económicos (2006): **Los Presupuestos Generales del Estado para el 2007**, *octubre.*

Laborda, Ángel (2006): «Presupuestos en una coyuntura expansiva», **Cuadernos de Información Económica**, *núm. 195 (noviembre-diciembre), Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.*

Ministerio de Economía y Hacienda (2006): **Informe Económico y Financiero**, *Madrid.*

— *(2006):* **Presentación del Proyecto de Presupuestos Generales del Estado 2007**, *Madrid.*

— *(2006):* **Principales indicadores de la actividad económica y financiera del Estado**, *Madrid.*

Navarro, Reyes (2006): «Política presupuestaria y estabilidad económica», **Cuadernos de Información Económica**, *núm. 192 (mayo-junio), Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.*

Rueda, Nuria (2003): «Eficiencia global de la producción pública. Una primera aproximación a su evaluación», **Papeles de Economía Española**, *núm. 95, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.*

Rueda, Nuria; Barruso, Begoña; Calderón, Carmen, y Herrador, M.ª del Mar (2006): «Una nota sobre la cobertura del gasto público en España respecto a la Unión Europea», **Cuadernos de Información Económica**, *núm. 195 (noviembre-diciembre), Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.*

Valle, Victorio (2004): «El comportamiento de las Administraciones Públicas y las necesidades de la economía española», **Cuadernos de Información Económica**, *núm. 183 (noviembre-diciembre), Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.*

RESUMEN

Este artículo analiza las grandes cifras de los Presupuestos Generales del Estado para 2007 y estima el cuadro probable del comportamiento financiero de las administraciones públicas. En términos relativos no existen grandes cambios respecto a la situación en 2006.

El artículo destaca que, tanto desde el punto de vista de la asignación eficiente de los recursos como desde la óptica distributiva y la del crecimiento estable de la economía, la actuación presupuestaria cabe calificarla como situada en la dirección correcta *pero, en todos los aspectos, por debajo de los niveles que serían deseables desde el punto de vista económico.*

Palabras clave*: Presupuestos Generales del Estado (PGE), Administraciones públicas, Cuenta de las administraciones públicas, Saldo efectivo, Norma europea, Saldo beligerante, Saldo estructural, Saldo neutral, Saldo cíclico.*



INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

en

INTERNET

www.revistasICE.com

Financiación autonómica: una nueva oportunidad

José V. Sevilla
Economista. Instituto de Estudios Fiscales

Desde que se aprobó la Constitución de 1978, que configuró la actual estructura política del Estado, han pasado ya casi treinta años y, sin embargo, pese al tiempo transcurrido, no puede decirse que se haya dado con una solución satisfactoria y estable al tema de la financiación autonómica. En realidad, los problemas surgieron desde el principio, cuando se empezó con las valoraciones de los traspasos, y han persistido hasta hoy, concluidos aquéllos, cuando de lo que se trata es de financiar un Estado políticamente descentralizado.

1. Las críticas al actual sistema

Visto con perspectiva, quizás la primera característica que habría que resaltar de todo este proceso de descentralización es su asimetría: la descentralización de los gastos resulta hoy sensiblemente mayor a la registrada por los ingresos, lo que da lugar a unas comunidades con una gran capacidad para decidir los bienes y servicios que van a ofrecer a sus ciudadanos y, junto a ello, una mucho más corta capacidad —y también voluntad— de reclamar a sus ciudadanos los tributos correspondientes para financiar tales gastos. En estos momentos los gastos decididos por el conjunto de las comunidades autónomas (CC.AA.) significan más del 40% del gasto total de las administraciones públicas mientras que sus ingresos tributarios propios, esto es, los que deciden en sus respectivos parlamentos, no alcanzan siquiera la mitad de esa cifra. Resulta, pues, muy evidente que todavía está lejos la posibilidad de ejercer esa autonomía financiera que se proclama en la Constitución, incluso en las comunidades con mayor capacidad fiscal. Es más, esta asimetría denunciada entre la gran capacidad de decidir gastos y la escasa responsabilidad en la obtención de los ingresos favorece, qué duda cabe, esta tendencia a buscar los recursos en la hacienda central, lo cual puede animar los gastos públicos más allá de lo razonable y ser causa de inestabilidad.

Desde esta perspectiva de conjunto, tan útil para aproximarnos al tema, la segunda característica del sistema de financiación autonómica que habría que resaltar son las quejas reiteradas de las comunidades ante la hacienda central en demanda de más recursos. Existe la idea de que los recursos que proporciona el actual sistema no son suficientes y que es la hacienda central la que debe proporcionar los recursos necesarios, por más que se hayan hecho pocos esfuerzos para intentar determinar con alguna precisión cuántos recursos

son necesarios en cada caso para cumplir con esa condición de suficiencia y, sobre todo, quién decide esa cantidad.

Con estas premisas es fácil suponer que las presiones de las comunidades sobre el presupuesto de la hacienda central no serán infrecuentes. A veces las presiones las hacen el conjunto de las comunidades, como ha sucedido, por ejemplo, hace poco más de un año, cuando se revisó la financiación sanitaria. En otros casos, en cambio, la presión se ejerce individualmente.

Mientras que, prácticamente, todas las comunidades se quejan por la insuficiencia de los recursos que les proporciona el sistema, algunas se quejan también de que además resulta demasiado redistributivo. Es el caso de las comunidades con mayor capacidad fiscal y de forma muy notoria de Cataluña. Es cierto que este tipo de críticas no se refieren sólo al sistema de financiación autonómica sino, en general, al conjunto de las políticas de ingreso y gasto del gobierno central pero, entre éstas, no puede olvidarse que el sistema de financiación autonómica juega un papel fundamental en el patrón redistributivo territorial resultante.

De esto es de lo que se está hablando cuando se calculan y analizan, más allá de sus posibilidades, las denominadas balanzas fiscales. Disponemos de un récord mundial en este tipo de cálculos intentando poner de manifiesto que el saldo fiscal de Cataluña —que es la diferencia entre los gastos del Estado que se entiende que favorecen a las personas residentes en Cataluña y los impuestos del Estado que se entienden soportados por esas mismas personas— resulta muy adverso para esta comunidad, que el Estado lleva a cabo políticas muy redistributivas a costa de las regiones más ricas. Algunas de las cosas que aparecen en el nuevo Estatuto catalán en materia financiera sólo pueden entenderse desde la pretensión de reducir su saldo fiscal y, sobre todo, de que la decisión del saldo fiscal no quede exclusivamente en manos de la hacienda central.

2. Consecuencias financieras de la descentralización política

El conjunto de las notas críticas que acabamos de referir apuntan, en nuestra opinión, al origen de las dificultades que no es otro que la resistencia a aceptar las consecuencias financieras de la descentralización política y la estructura resultante del Estado. La primera es que en un Estado de corte federal, tan descentralizado como el nuestro, las comunidades autónomas son las responsables primeras de su financiación. Para ello deben disponer de los instrumentos (tributos) y de la capacidad normativa correspondiente, y es esto —instrumentos y capacidad normativa— lo que pueden reclamar. En cambio, nunca deberían reclamar recursos a la hacienda central.

La segunda consecuencia consiste en que las políticas de nivelación, esto es, aquellas que pretenden garantizar que todas las comunidades dispongan de un mínimo de recursos, son de competencia exclusiva de la hacienda central, figuran en los presupuestos del Estado y las aprueban las Cortes Generales.

Solamente teniendo esas dos ideas claras será posible avanzar en la configuración de un sistema de financiación múltiple y descentralizado que sería el adecuado para la actual estructura política del Estado. Qué duda cabe que un sistema de financiación de tales características tiene diversos aspectos que sólo cabe decidir desde presupuestos valorativos y por tanto que puede y debe ser objeto de negociación y acuerdo. Pero de negociación y acuerdo en cuanto a las reglas de juego y no necesariamente en cuanto a los resultados, como ha venido siendo la forma de proceder habitual en esta materia.

Las reformas estatutarias están en marcha y existe el compromiso y la necesidad de reformar la LOFCA. Es una oportunidad, pues, que no debería perderse. Una oportunidad de dibujar con total claridad en la nueva LOFCA un sistema de financiación descentralizado que permita plena autonomía y ofrezca solidaridad. De la experiencia acumulada en los años transcurridos y de las dificultades constatadas, cabe derivar algunas conclusiones que, en nuestra opinión, deberían considerarse en el proceso de reforma de la LOFCA e incorporarse en el nuevo sistema. Veámoslas.

3. Sin capacidad normativa no hay autonomía

Si el nuevo modelo de financiación pretende ser estable debería procurar, en primer lugar, potenciar al máximo la autonomía financiera de las comunidades, responsabilizándolas de la obtención de sus ingresos de forma tal que, en caso de precisar más recursos, tengan que reclamarlos a sus ciudadanos en lugar de recurrir a la hacienda central.

Alcanzar este propósito pasa por facilitar a las CC.AA. tributos y capacidad normativa. A estos efectos no sirven los actuales tributos cedidos sin capacidad normativa que, a fin de cuentas, no son

otra cosa que transferencias de la hacienda central que evolucionan de acuerdo con unos criterios determinados. Son, pues, recursos sobre los cuales las CC.AA. no disponen de ninguna capacidad de decisión... si se exceptúa la posibilidad de presionar a la hacienda central para aumentar el porcentaje de participación, recurso espurio, como hemos reiterado, a la lógica de un sistema descentralizado. Así pues, mejorar la autonomía financiera de las comunidades pasa necesariamente por los tributos compartidos (tributos cedidos con capacidad normativa), lo cual significa ceder más impuesto sobre la renta y tomarse en serio la cesión de la fase minorista del IVA que, como hemos explicado en otras ocasiones, puede hacerse sin afectar a la unidad de mercado ni introducir distorsiones que serían contrarias a las normas de la Unión Europea.

4. ¿Cuánto es suficiente?

Una segunda cuestión que debería clarificarse es el sentido de la suficiencia en un sistema descentralizado, en definitiva, la cuestión de cuánto es bastante o, dicho en otros términos, cuántos recursos habría que poner en manos de cada comunidad autónoma para satisfacer la exigencia de la suficiencia. Se trata de un tema crucial habida cuenta de que, como sabemos, todas las comunidades en uno u otro momento se han quejado de que los recursos facilitados por el sistema resultaban insuficientes.

En un sistema descentralizado con nivelación —como el que estamos diseñando— las comunidades más ricas, con mayor capacidad fiscal, no precisan recibir recursos *complementarios* de la hacienda central, es decir, no necesitan recibir transferencias de nivelación. Normalmente les basta con sus tributos —en nuestro caso, con los tributos cedidos con capacidad normativa— para atender a sus gastos. Son, en cambio, las comunidades menos ricas, con menor capacidad fiscal las que, además de los ingresos de sus tributos, suelen recibir recursos complementarios de la hacienda central (transferencias de nivelación) para que haciendo sus ciudadanos un esfuerzo fiscal similar al que hacen los ciudadanos de las comunidades ricas puedan, no obstante, disponer de recursos *suficientes* para facilitar a sus ciudadanos un nivel de servicios públicos similar al que disponen las comunidades más ricas.

Así pues, en un sistema descentralizado con nivelación, la suficiencia que garantiza la hacienda central significa que el sistema debe proporcionar a cada hacienda regional, a cada comunidad autónoma, un volumen de recursos suficientes para que éstas puedan proporcionar a sus ciudadanos un nivel de servicios similar. En consecuencia, para cuantificar esta exigencia será necesario, primero, que la hacienda central diga expresamente cuáles son los niveles de servicio que pretende garantizar con carácter general y, segundo, que se proceda a calcular, para cada comunidad autónoma, el coste (estándar) de prestar ese nivel de servicios garantizado. Las comunidades más ricas —o la más rica— podrían obtener tales recursos de los tributos compartidos, mientras que en el caso de las demás comunidades, los recursos garantizadores de la suficiencia tendrían un doble origen: por una parte, sus ingresos tributarios y, por otra, la transferencia de nivelación de la hacienda central que complementaria los recursos tributarios, de forma que en conjunto pudieran financiar ese nivel de prestación de los servicios garantizado con carácter general. De esta forma estaríamos seguros de que todas las comunidades dispondrían de recursos suficientes y que todos los ciudadanos, viviesen donde viviesen, sometidos a iguales impuestos, podrían disfrutar de un nivel similar de servicios públicos regionales. A partir de este punto, la comunidad que decidiese prestar más servicios o recabar menos impuestos a sus ciudadanos, lo tendría que hacer necesariamente a su costa.

5. Claridad en la nivelación

Aclarada la cuestión de cuántos recursos son *suficientes*, aparece con toda rotundidad la importancia de configurar adecuadamente el mecanismo de nivelación cuyos principales elementos acabamos de referir. La claridad de la nivelación es la garantía de la suficiencia para aquellas comunidades con menor capacidad fiscal. Y para ello es necesario que en la LOFCA se establezca cuál es el objeto de la nivelación, cómo se han de calcular el coste de los servicios en función del nivel de prestación, qué se entiende por hacer el mismo esfuerzo fiscal y cómo se determina la recaudación que obtendría cada comunidad autónoma haciendo el esfuerzo fiscal requerido.

Nada de esto, tan necesario para calcular los recursos que el sistema debe proporcionar a cada comunidad, se ha hecho hasta ahora y por eso no sabemos, en realidad, si los recursos son o no suficientes en cada caso. El sistema actual ha descansado en gran medida en la negociación de resultados. Primero, todas las comunidades

negocian y presionan a la hacienda central para que ésta aumente los *recursos del sistema*. A continuación, cada comunidad intenta obtener la mejor porción de esos recursos en un contexto incremental que le garantiza, cuanto menos, lo ya conseguido. Cuando acaba el proceso nadie puede justificar las diferencias de recursos por habitante que resultan, ni saber a ciencia cierta cuál es el nivel de servicios que permitirá alcanzar a cada comunidad los recursos obtenidos. En definitiva, se ignora si el sistema resulta equitativo como debería serlo.

Por eso, creemos que diseñar con claridad el mecanismo de nivelación es algo que debería interesar a todas las comunidades. A las que tienen menor capacidad fiscal, porque la nivelación, como hemos visto, constituye una parte importante de sus recursos; y a las comunidades con mayor capacidad fiscal, porque empiezan a estar interesadas en limitar el efecto redistributivo de las políticas de nivelación. Por eso, en nuestra opinión, tendría pleno sentido acordar en el espacio de las Cortes Generales unas reglas claras al respecto, evitando así que haya que recurrir a la pura negociación sin demasiadas referencias de equidad como, de hecho, ha venido haciéndose, lo cual, por cierto, no ha evitado la sensación de maltrato financiero en varias comunidades.

El interés en diseñar un sistema de financiación descentralizado se ve reforzado por el nuevo Estatuto catalán que, inevitablemente, constituye una referencia para las reformas estatutarias en curso. Es cierto que tiene elementos digamos tradicionales, que se apoyan en la negociación bilateral, y que podrían alejarnos de un modelo generalizable. Pero existen igualmente otros elementos que apuntan hacia un sistema de financiación descentralizada como el que hemos explicado. Por eso son tan importantes las reformas que vayan a hacerse en la LOFCA. Con ideas claras, la LOFCA podría incorporar el modelo de financiación que necesitamos y podría ofrecer, al mismo tiempo, claves interpretativas de lo que se dice en los estatutos, diseñando un sistema generalizable y coherente con la actual estructura política del Estado.□

RESUMEN

La revisión de los Estatutos de Autonomía en curso abre la oportunidad de reformar la LOFCA (Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas), diseñando un auténtico sistema de financiación pública descentralizada como reclama la actual estructura política del Estado. Dicho sistema debería proporcionar la máxima autonomía financiera a las comunidades y al mismo tiempo configurar con detalle un mecanismo de nivelación equitativo que garantizase a todas las comunidades, especialmente a aquellas que disponen de menor capacidad fiscal, los recursos complementarios suficientes para que éstas pudieran prestar a sus ciudadanos unos niveles similares de servicios públicos. El autor desgrana los elementos esenciales de esa reforma.

Palabras clave*: Administración Central del Estado, CC.AA., Descentralización, Autonomía financiera, Nivelación equitativa.*

Presente y futuro de la empresa pública en España

Enrique Martínez Robles
Presidente de SEPI

1. Sector público empresarial (SPE)

Para caracterizar el momento actual de la empresa pública, sea a escala nacional o europea, es imprescindible una breve ojeada sobre la fase en que se encuentra el proceso privatizador abierto a finales de los años setenta, pues son el número y el tamaño de las operaciones de privatización los que determinan la contracción experimentada por esa variable-fondo que denominamos sector público empresarial.

Aunque no es posible abordar aquí la estadística de ese proceso, sí cabe resumir que su *momento álgido*, referido al conjunto de los países europeos, corresponde a la década de los noventa. Entre 1977 y 1990 las operaciones europeas anuales de privatización no rebasaron el número de veinte. En 1991 se produce el gran salto, superándose las cien operaciones anuales durante cada uno de los diez años siguientes, con un cenit en 1995 en el que se rozan las doscientas operaciones. A partir de 2001 el ritmo cae por debajo de cien operaciones y en el 2006 no se alcanzan las treinta.

El perfil de los ingresos generados por ese flujo de operaciones, siguiendo en la escala europea, es algo distinto. Desde 1977 hasta 1992 se mantuvo, en general, por debajo de 10.000 M€ al año. Desde 1993 los ingresos crecen año tras año, hasta superar los 70.000 M€ en 2000, para quedar por debajo de 30.000 en el trienio 2001-2003, repuntar en los dos años siguientes y descender de nuevo en 2006. El perfil resultante tiende a ser campaniforme. Las fusiones y adquisiciones se disputan actualmente los titulares que hasta hace pocos años protagonizaban las privatizaciones.

De hecho, el proceso privatizador recorrido por los países europeos en los últimos treinta años ha sido paralelo al de crecimiento y consolidación de empresas transnacionales, ofreciendo España visibles ejemplos en esta dirección: numerosas privatizaciones españolas han resultado ser la antesala de la concentración de firmas, ahora todas privadas, acumulando la masa de recursos crítica desde la que abordar una creciente expansión en el exterior, con América del Sur como polo de atracción preferente.

Junto a las funciones de los Estados europeos como proveedores directos de los servicios públicos de formación, salud y pensiones y como suministradores de infraestructuras materiales, en el ecuador del pasado siglo asistimos a la proliferación de empresas estatales, *ex novo* o a partir de nacionalizaciones, para producir bienes y servicios públicos en los ámbitos de la energía, comu-

nicaciones, industrias extractivas, finanzas y un largo etc., con distintas ponderaciones según cada país. Al Estado del bienestar se le superponía el Estado empresario.

El propósito que históricamente animó a los Estados a promover empresas públicas nunca fue competir en eficiencia con otras empresas privadas preexistentes, sino más bien afrontar problemas cuya dimensión, urgencia, riesgo, complejidad o implicaciones políticas, desbordaban las posibilidades del capital privado. Ello comportaba una asignación de recursos sujeta a criterios políticos en detrimento de las puras fuerzas del mercado. Es innegable que una de las consecuencias negativas derivadas de tal realidad fue la propensión al sobredimensionamiento de plantillas, la desaparición de incentivos para reducir los costes laborales y aumentar la productividad del trabajo.

La mayoría de los países de la OCDE contaban con un sector público muy amplio, a menudo resultante de las olas de nacionalizaciones acontecidas tras la II Guerra Mundial. Paradójicamente, el éxito del Estado empresario para robustecer las economías europeas, con todas las excepciones que se quiera, sentó las bases de su futura contracción o, en ciertos casos como el británico y luego el español, de su práctica desaparición. El crecimiento de las economías, al que las empresas públicas tanto habían contribuido, iba progresivamente a hacer innecesaria la tutela estatal de muchas de ellas. Poco a poco, la propiedad estatal, una vez cumplida su función, dejaba de ser funcionalmente estratégica a medida que los propios mercados superaban las carencias y situaciones críticas que habían alumbrado el nacimiento de tantas empresas públicas.

La reducción del Estado empresario discurrió mediante dos vías: una ha venido siendo la reducción de capacidades productivas y plantillas a través de planes de reconversión, que evitaron provocar profundas conmociones sociales y políticas; otra, paralela a la anterior, la de las privatizaciones.

2. SPE: el caso de España

En España, la empresa pública se vinculó inicialmente a la escasez de medios energéticos y de capital propios de la autarquía. La creación de las empresas no siempre obedeció a iniciativas gubernamentales, sino que ciertas estatalizaciones fueron resultado de la socialización de las pérdidas provenientes del sector privado, en sectores como minería, siderurgia y bienes de equipo.

A finales de los setenta, España experimentó una profunda crisis que motivó el desembarco masivo en el INI de empresas privadas en dificultades, que en el contexto de la transición a la democracia introducían un fuerte potencial desestabilizador.

En los años ochenta hubo de abordarse un agudo proceso de saneamiento y reconversión industrial. Adicionalmente, la integración en la CEE conllevó una adaptación a la normativa comunitaria sobre desregulación y defensa de la competencia, iniciándose la liberalización de monopolios públicos y la supresión de subvenciones, lo que también contribuyó a iniciar prácticas privatizadoras.

Junto a estas privatizaciones industriales totales, se acometieron privatizaciones parciales o de tipo financiero (*desinversiones*), en las que el Estado vendió en Bolsa parte del capital de empresas rentables (conservando una presencia accionarial mayoritaria o de control) por un motivo básicamente recaudatorio, esto es, para financiar pérdidas de otras empresas, allegar fondos para subvenciones y reducir déficit público y cumplir los criterios de convergencia europea. A primeros de los años noventa, y ante la gravedad del déficit público, se trató de *hacer caja*, al tiempo que se aligeraba el sector empresarial público haciéndolo más reducido y concentrado.

El planteamiento subyacente en esta política era posibilista y gradualista, orientado a acompasar saneamiento, liberalización, privatización y regulación. Estas privatizaciones anteriores a 1996 situaron fuera de la órbita estatal los sectores automovilístico, químico, textil, calzado y alimentación, y, parcialmente, gas, energía, banca y comunicaciones. En conjunto las OPV de ese período reportaron más de 10.700 millones de euros, absorbidos con creces en sanear empresas públicas en pérdidas, mediante subvenciones, transferencias de capital y otras ayudas.

Las privatizaciones de las dos legislaturas 1996-2004 sí fueron absolutamente programadas y exhaustivas, expresamente enunciadas con vocación de totalidad, excepción hecha de la minería del carbón, los ferrocarriles, la televisión y algunas empresas de servicios públicos. En esos ocho años SEPI obtuvo por el proceso privatizador 20.730 millones de euros, destinados fundamentalmente a saneamientos con aportaciones a empresas (unos 16.000 M€) para atender la externalización de compromisos laborales derivados de las reconversiones industriales y a la amortización de la casi totalidad de la deuda histórica pendiente del INI (3.000 M€).

Al término de las dos legislaturas 1996-2004, la situación del sector público empresarial culminó con la casi desaparición de las empresas del sector industrial en la órbita pública, en lo referente a la propiedad susceptible de venta. Pero después de enajenar más de cincuenta empresas públicas, entre ellas todas las rentables, resulta que en 2004 quedaba bastante por hacer, aunque apenas nada por privatizar. No debe extrañar que, en tal escenario, la Administración surgida de las elecciones de marzo de 2004 optara por centrar sus energías en los graves problemas de saneamiento ocultados (astilleros) o diferidos (RTVE) por la anterior Administración, aunque sin interrumpir las privatizaciones de pequeñas empresas cuya continuidad en la órbita estatal había perdido su sentido.

3. Situación actual del SPE estatal

Como el lector podrá advertir, se ha dejado fuera de este artículo la empresa pública surgida al amparo de la descentralización operada en España durante los últimos veinticinco años. En efecto, junto al proceso constructivo y privatizador de la empresa estatal central, se ha solapado un proceso inverso de creación de entes autonómicos y locales de carácter empresarial. No cabe desgranar aquí las razones de conocer la realidad de este nuevo sector público empresarial pero sí parece oportuno mencionarlo.

Actualmente, el sector empresarial estatal español presenta elementos de centralización en dos polos ministeriales (haciendo abstracción de las empresas instrumentales presentes en todos los ministerios):

— El grupo de Entes Públicos Empresariales encuadrados en el Ministerio de Fomento: aeropuertos, puertos y ferrocarriles (FEVE, ADIF, RENFE operadora).

— Los grupos Patrimonio del Estado (Correos, Paradores, CESCE, sociedades hidráulicas) y SEPI, ambos incardinados en el Ministerio de Economía y Hacienda.

El primer polo, el de infraestructuras, ha sido escasamente afectado por el proceso privatizador 1983-2004, mientras que los dos grupos, SEPI y Patrimonio, dependientes del Ministerio de Economía y Hacienda, han soportado tal proceso, cuya aceleración y exhaustividad los ha desprovisto de empresas cotizadas y de casi todas las de gran tamaño, como se ha indicado.

SEPI ha sido, desde su creación, un *holding* de empresas públicas con la especialización que ello conlleva en funciones de planificación, organización y control, así como en procesos de reconversión y saneamiento, venta de empresas y seguimiento de planes industriales. Se ha reducido a una veintena de empresas de objeto muy diversificado, más la nueva corporación RTVE.

La racionalización de nuestro sector público estatal debe también tener en cuenta que, con el proceso de privatizaciones llevado a cabo, se ha agotado el modelo vigente de financiación de SEPI basado en el principio legal de autonomía financiera, iniciándose una nueva etapa, con la aprobación de la Ley 20/2006, de modificación de la Ley 5/1996 de 10 de enero, de creación de determinadas entidades de derecho público en la que se posibilita que SEPI y sus empresas puedan ser financiadas con cargo a los presupuestos generales del Estado y se suprime la prohibición de recibir aportaciones financieras o garantías de las administraciones públicas.

4. El futuro: unificación, hacia una progresiva centralización

Ante esta realidad, se nos plantea un asunto de particular interés para una eventual reordenación del marco organizativo del sector público empresarial remanente en España, que podría inspirarse en las sugerencias emanadas de la OCDE.

Esta alta institución, al analizar las formas organizativas que reviste la función accionarial estatal en los distintos países, distingue tres grandes tipos de organización: a) el tradicional modelo sectorial o descentralizado, en el que cada empresa pública depende de un ministerio sectorial; b) el modelo dual, que es el más extendido y donde la responsabilidad se distribuye entre el ministerio sectorial y otro ministerio, habitualmente el de Finanzas; y c) el modelo centralizado, más reciente, en el que la mayor parte de las empresas públicas son colocadas bajo la tutela de un ministerio principal o de una agencia.

Hasta ahora se ha venido utilizando de forma prioritaria la organización descentralizada cuya principal ventaja es su capacidad para practicar una política sectorial muy activa, en razón de su especialización; pero con la liberalización de los mercados y la entrada de nuevas empresas competidoras tal ventaja se ha debilitado, al perder las empresas públicas su carácter de instrumento de política sectorial.

Es un hecho que los tres modelos citados no se presentan puros. La realidad es la hibridación, aunque con pesos relativos muy distintos, constatándose una evolución favorable a diseños pro-

gresivamente centralizados. En efecto, la conveniencia de separar la *función accionarial* (la propiedad) de la función reguladora y, en su caso, de la política industrial, presiona hacia un modelo más centralizado de gestión de empresas públicas.

Ello significa, en la medida de lo posible, unificar la estructura jurídica con arreglo a la cual funcionan las empresas públicas. La OCDE recomienda reagrupar todas las funciones de naturaleza accionarial en una única entidad, independiente o bajo la autoridad de un ministerio básico como el de Economía o Hacienda.

En el análisis de la OCDE tal centralización de la función de propiedad en una única entidad sería aplicable a aquellas empresas públicas que actúan en sectores competitivos y no necesariamente a las que instrumentan objetivos de política pública. En estas últimas los ministerios sectoriales son las entidades idóneas a la hora de ejercer los derechos de propiedad, que se funden con los objetivos políticos.

Es precisamente el cierre de la etapa privatizadora, y con ella el cambio del modelo de autonomía financiera de SEPI, más la conveniencia de implementar las recomendaciones sobre el sector público empresarial emanadas de la OCDE, lo que invitaría a unificar organizativamente el sector público empresarial español. Un nuevo ente público (nacido mediante norma con rango de ley), a modo de *corporación empresarial estatal*, podría ejercer sobre las sociedades hoy encuadradas en SEPI más otras entidades que se le adscribieran, las funciones de dirección, control, organización y optimización de resultados financieros, típicas de una entidad *holding*.

Asimismo, el futuro más inmediato que aguarda a la composición y tamaño de la empresa y entes públicos empresariales españoles también dependerá en gran medida de la orientación ideológica con que se gestione el sistema.

Hablar del futuro de la empresa pública remite a especular sobre la empresa pública ante la globalización. Cabe constatar que la vertebración de la economía mundial por la red de empresas trasnacionales y la naturaleza nómada de los capitales han modificado profundamente las posibilidades y los medios con los que cada estado nacional gestiona su respectivo espacio económico. Además, y por definición, la empresa estatal no está concebida para crecer hasta multinacionalizarse. El concepto de *empresa estatal global* es un juego de palabras contradictorio, salvo que el propio espacio público fuera a su vez un Estado global mundial. Por el contrario, la propensión de una multinacional privada es globalizarse aún más, hasta tener al mundo entero como proveedor-cliente y conseguir la hegemonía sobre cualesquiera competidores.

5. Reflexiones finales

Para terminar quisiera subrayar dos ideas que afectan al horizonte más inmediato:

— Que en España, como en los demás países de la OCDE, se acentúan las funciones reguladoras del Estado, en detrimento de la tradicional propiedad estatal empresarial, como instrumento de política económica. Las posibilidades operativas del sector público residen básica y permanentemente en su sistema fiscal, en la política de ingresos y gastos públicos, y escasamente en el Estadoempresario, figura ligada a una fase transitoria de los estados nacionales, de cuya eventual refundación en un marco global poco puede afirmarse en estos momentos.

— Y que la propia función de propiedad estatal nacional debe transitar desde sus actuales modelos de fragmentación/dispersión hacia modelos más unificados, en pro de una mayor eficiencia funcional.□

RESUMEN

Próximo el cierre del proceso privatizador abierto a finales de los años setenta y dado el progresivo robustecimiento de las economías europeas, la realidad muestra un sector público empresarial contraído, que deja paso a un modelo de empresa transnacional que crece y se consolida en un entorno abierto y globalizado. En base a dicha realidad y en línea con los criterios expuestos recientemente por la OCDE, el autor remarca la necesidad de racionalizar el sector y realiza una serie de recomendaciones prácticas hacia la unificación de la estructura jurídica de la empresa pública en España.

Palabras clave*: Sector empresarial estatal, Estado empresario, Contracción, Racionalización, Unificación organizativa.*

Las pensiones públicas en España: cinco principios básicos para el debate

Ángel Melguizo Esteso
Economista del Servicio de Estudios del BBVA

David Taguas
Subdirector del Servicio de Estudios del BBVA

Motivación

¿Habrá Seguridad Social para usted? Por supuesto. La única cuestión de veras es qué clase de sistema de Seguridad Social tendremos. Esta cita, de la edición de 1999 de la publicación de la Administración de la Seguridad Social de EE.UU. *The future of Social Security* ilustra con claridad que la definición de la estructura del sistema de protección social es una decisión de la sociedad, probablemente una de las más trascendentales. Su relevancia justifica y exige un debate, suficientemente amplio y ambicioso, sobre la situación y las perspectivas del sistema de Seguridad Social, y sobre las del sistema de pensiones en particular, que involucre tanto a los gestores de las políticas públicas y a los técnicos y académicos, como a la población en general.

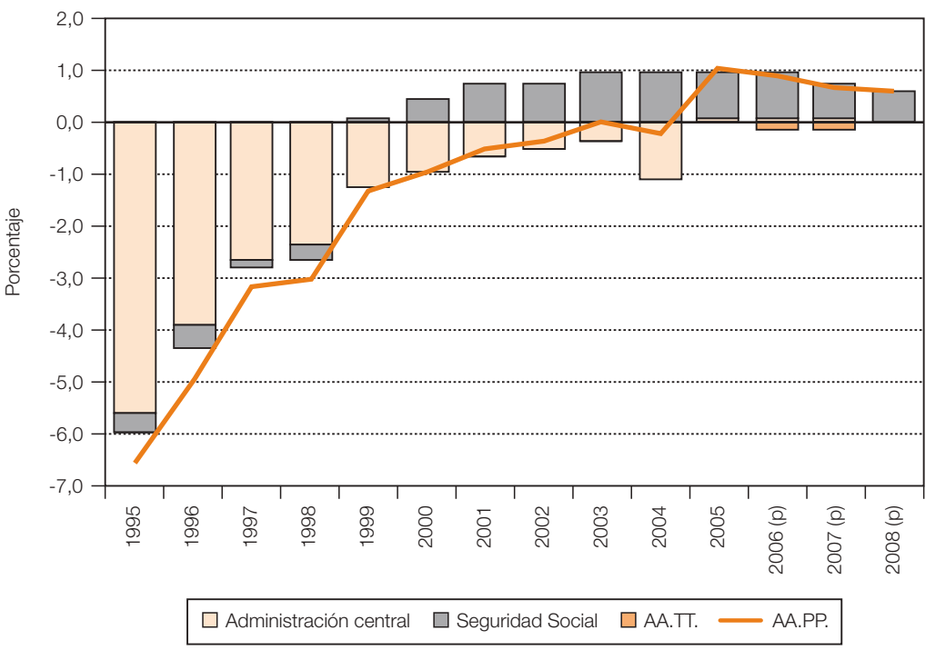
Sin embargo, en contraste con otras economías (1), en España el debate abierto en los años noventa, que condujo al diagnóstico recogido en el Pacto de Toledo, compartido por el conjunto de la clase política, parece haber entrado en una fase de atonía. Desde luego, las finanzas públicas españolas han mostrado en la última década un comportamiento notable, en claro contraste con el del resto de economías industrializadas, en especial con EE.UU. o con el de los principales socios en la Unión Económica y Monetaria, en particular con Alemania, Francia e Italia. Y, como se refleja en el gráfico 1, dentro de las diferentes Administraciones Públicas (AA.PP.) destaca el proceso de consolidación fiscal de la Administración Central y el superávit de las Administraciones de la Seguridad Social desde 1999. Es más, el actual programa de estabilidad prolonga este superávit, al menos, hasta 2009.

Sin embargo, esta favorable situación no debe ocultar que, en el medio plazo, fundamentalmente como consecuencia de la previsible evolución demográfica, las cuentas del sector público se enfrentarán a importantes desafíos de financiación, en primer lugar en el capítulo de las pensiones públicas y, en segundo lugar, en el del gasto sanitario. Es por ello que, en este trabajo, se proponen cinco principios básicos que podrían servir para reactivar y articular un debate sosegado sobre las perspectivas del sistema de pensiones públicas en España y sus opciones de reforma.

Principio I. El sistema de pensiones depende de las preferencias sociales

Como principio de partida, es ineludible destacar que el sistema de pensiones, y el Estado del

GRÁFICO 1
CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (–) DE FINANCIACIÓN EN ESPAÑA, POR AA.PP.
(Porcentaje del PIB)



Fuente: IGAE, INE y Ministerio de Economía y Hacienda (octubre de 2006).

Bienestar en general, han de ser el resultado de las preferencias de la sociedad. Éstas determinan el grado de aversión a la desigualdad y, por tanto, de intervención del sector público en la corrección de los fallos del mercado y en programas de redistribución de la renta y, complementariamente, el grado de participación del sector privado en estas cuestiones.

En lo relativo al ámbito de las pensiones, deberían ser estas preferencias sociales las que definieran, sin ánimo de exhaustividad, el modelo de sistema (profesional o universal), su forma de financiación (a cargo del Estado o a cargo de los afiliados y, en este último caso, de reparto o de capitalización), sus reglas (prestación definida o contribución definida), así como la existencia o no de un fondo de reserva y la regulación de su gestión.

En la práctica, los sistemas de Seguridad Social combinan la mayor parte de estas alternativas de diseño institucional, dentro de tres pilares básicos. El primer pilar (*asistencial*), de gestión pública y participación obligatoria, se encarga de la consecución de los objetivos de redistribución de la renta y de reducción de la pobreza en la población mayor. Su financiación proviene de los ingresos impositivos, pudiéndose instrumentar como un programa para individuos sin un determinado nivel de recursos o como un programa de pensiones mínimas. El segundo pilar (*contributivo*) es de participación igualmente obligatoria, cumpliendo con la función de ahorro y sustitución de las rentas no percibidas desde la jubilación. Su gestión puede ser tanto pública como privada, su diseño individual o colectivo y su financiación tanto por capitalización como por reparto, en cualquiera de las acepciones definidas. Finalmente, el tercer pilar es de gestión privada y participación voluntaria.

De este modo, las decisiones sociales han de centrarse en definir el tamaño relativo de cada uno de estos pilares. Es evidente que su relevancia, en términos del bienestar social, hacen que la participación ciudadana sea un fin en sí mismo.

Principio II. El subsistema contributivo obligatorio debería estar autofinanciado

El segundo principio básico propuesto es que el subsistema de pensiones obligatorio contributivo, el segundo pilar, esté *autofinanciado*, esto es, que los ingresos del mismo (cotizaciones sociales e intereses en el caso de existencia de un fondo de reserva) sean suficientes para financiar los gastos (pensiones y demás prestaciones contributivas).

De hecho, en el caso español, la separación y clarificación de las fuentes de financiación, siendo las prestaciones contributivas financiadas con cotizaciones sociales y las no contributivas y universales con impuestos generales, fue la primera recomendación del Pacto de Toledo y se incorporó en la Ley 24/1997, de 15 de julio, de consolidación y racionalización del sistema de Seguridad Social (2), con la única excepción de los complementos a mínimos (3).

En este punto conviene realizar una aclaración. Una autofinanciación incompleta no equivale a la quiebra del sistema. Simplemente, se ha de interpretar como la necesidad de que el subsistema de pensiones contributivas reciba transferencias del resto de Administraciones de la Seguridad Social y/o del resto de AA.PP. o se acumule deuda. La bondad de la autofinanciación no se deriva, en definitiva, simplemente de su solvencia, sino de los resultados de la literatura económica que muestra los (des)incentivos a la participación laboral de una (menor)mayor relación entre las aportaciones al sistema y las prestaciones (4).

Principio III. La autofinanciación se puede lograr bajo cualquier diseño de sistema de pensiones

Aunque la autofinanciación es consustancial a los sistemas de pensiones de contribución definida, de forma paradigmática a aquellos basados en cuentas de capitalización individual, en los que el flujo de pensiones recibidas es igual al ahorro acumulado, este equilibrio financiero se puede lograr bajo cualquier otro diseño institucional.

Por tanto, también es factible en los sistemas de pensiones de reparto y prestación definida, como el vigente en España. Es decir, el objetivo de autofinanciación es compatible con el mantenimiento de criterios redistributivos, tanto intrageneracionales como intergeneracionales, permitiendo cumplir de manera simultánea con los objetivos de eficiencia y de equidad. Para ello, se ha de lograr que el valor presente de los flujos de ingreso (tanto de las cotizaciones sociales como de los intereses) sea igual al de los gastos. Por tanto, la autofinanciación no exige que el sistema refleje equilibrio año a año, sino que se evite la aparición de desequilibrios financieros sistemáticos. En el caso español, se puede considerar que este principio fue instrumentado mediante la creación de un Fondo de Reserva, en base a la segunda recomendación del Pacto de Toledo, que permite financiar las prestaciones comprometidas en los momentos bajos del ciclo, sin acudir a incrementos de las cotizaciones (5).

En el caso de los sistemas de pensiones de reparto y prestación definida, si se observa o se prevé el surgimiento de este tipo de desequilibrios financieros persistentes, los esfuerzos se han de concentrar en lograr el apoyo público para realizar reformas de los parámetros del sistema: por el lado del ingreso, de los tipos y de las bases de cotización, y por el lado de los gastos, de los requisitos de acceso a las prestaciones contributivas, de la definición de la base reguladora de la pensión y de las reglas de indexación de las pensiones.

CUADRO 1

PRINCIPALES HITOS MODERNOS DEL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL EN ESPAÑA

1963.	Ley de Bases de la Seguridad Social Sistema unitario, público y de reparto
1972.	Ley de financiación y perfeccionamiento Aproximación de bases de cotización a salarios
1978.	Reforma de las entidades gestoras
1985.	Ley de racionalización de la estructura y acción protectora Elevación del período mínimo de cotización a 15 años Elevación de la base de cálculo a 8 años Revalorización automática de las pensiones
1986.	Ley General de Sanidad Asistencia universal, pública y gratuita
1990.	Creación de las pensiones no contributivas
1994.	Aprobación del texto refundido de la Ley general de la Seguridad Social
1995.	Aprobación del Pacto de Toledo Análisis de los problemas y de las líneas de reforma
1997.	Ley de consolidación y racionalización del sistema Plasmación legal parcial del Pacto de Toledo
2002.	Ley de medidas para el establecimiento de un sistema de jubilación gradual y flexible
2006.	Acuerdo sobre medidas en materia de Seguridad Social Prolongación de la vida laboral

Fuente: Elaboración propia.

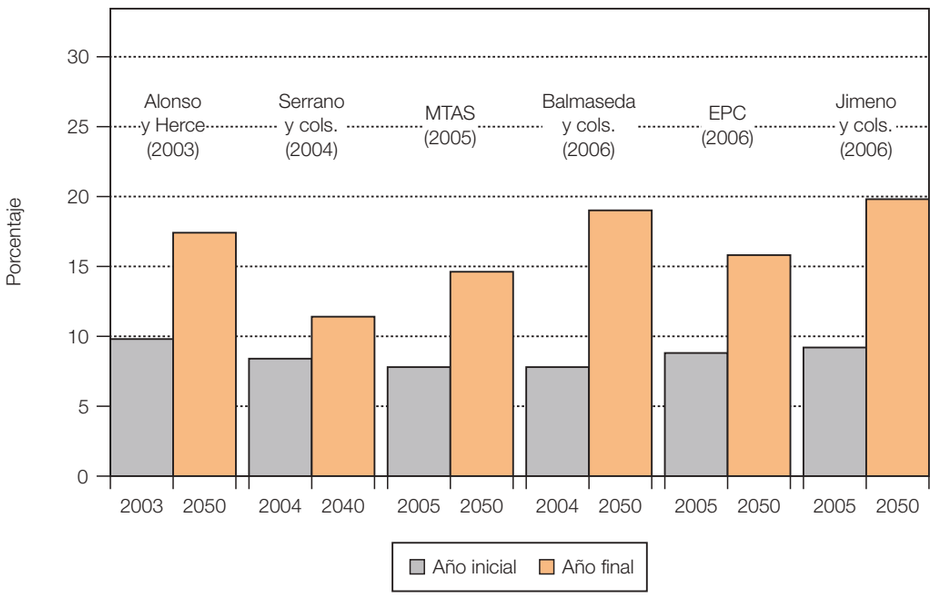
Principio IV. En España se han logrado avances significativos, pero la demografía anticipa una agenda pendiente

Como ha sido destacado, en España, la situación actual de las Administraciones de la Seguridad Social es muy favorable. Limitándose al subsistema contributivo, esta evolución responde, fundamentalmente, a la evolución del gasto en prestaciones contributivas, que, no sólo dejó de aumentar como porcentaje del PIB, sino que se ha reducido casi un punto desde mediados de la década de los noventa. Ello se ha debido a la ralentización del número de pensionistas como consecuencia de la jubilación de la cohorte nacida durante la guerra civil, así como al prolongado período de expansión económica, contribuyendo a que el sistema de Seguridad Social acumule ocho ejercicios en superávit, siendo previsible que se prolongue todavía algunos años más (6).

Además, desde el punto de vista legislativo, la transformación del sistema de Seguridad Social ha sido sobresaliente, impulsada en primer lugar por la transición a la democracia y, posteriormente, por consideraciones de financiación a largo plazo. Centrándose en estas últimas, en 1985 se realizó la primera reforma de calado de la Seguridad Social (Ley 26/1985, de 31 de julio, de medidas urgentes para la racionalización de la estructura y de la acción protectora de la Seguridad Social), con el objetivo de reforzar la contributividad del sistema. Para ello, se amplió de forma gradual el período mínimo de cotización (de diez a quince años, de los que al menos dos deberían estar en los últimos ocho años) y se aumentó el número de años de cotización que sirve como base reguladora de la pensión (de dos a ocho años). Adicionalmente, se estableció la revalorización automática de las pensiones en función del índice de precios al consumo previsto (IPC). Más de una década después, en la citada Ley 24/1997, de 15 de julio, de consolidación y racionalización del sistema de Seguridad Social, adquirieron rango de ley algunas de las recomendaciones del Pacto de Toledo. Entre ellas, destacan la separación y clarificación de las fuentes de financiación (culminada en 2000, a excepción de los complementos por pensiones mínimas), la constitución de un Fondo de Reserva, el establecimiento gradual de un único tope máximo de cotización, el aumento de la contributividad y proporcionalidad entre las aportaciones y las prestaciones del sistema (ampliando el período de cálculo de la base reguladora de ocho a quince años, gradualmente hasta 2002, y aumentando la penalización de carreras laborales inferiores a 25 años) y el establecimiento de la revalorización automática en función de los precios de consumo, con una cláusula de salvaguarda en el caso de que la variación del IPC fuera superior a la prevista. En la Ley 35/2002, de 12 de junio, de medidas para el establecimiento de un sistema de jubilación gradual y flexible, se profundizó en la flexibilización de la jubilación, al establecerse la jubilación parcial, que permite compatibilizar la percepción de una pensión a cargo de la Seguridad Social con la realización de prestaciones laborales, unido a la exoneración del pago de cotizaciones por contingencias comunes para aquellos trabajadores por cuenta ajena de más de 60 años con al menos 15 años efectivos de cotización. Finalmente, en el *Acuerdo sobre medidas en materia de Seguridad Social*, firmado por la patronal, los sindicatos y el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales en julio de 2006, se recoge la necesidad de prolongar la vida laboral, tanto restringiendo la práctica de jubilaciones parciales, mediante la elevación gradual del número de años cotizados desde los quince actuales hasta los 30 y de la edad hasta los 61 años (igual que las anticipadas), e incentivando la prolongación voluntaria de la vida laboral, por medio de la elevación de la pensión a razón de un 2% por cada año que se trabaje sobre los 65 (3% si acreditan 40 o más años).

Todo ello ha determinado una modernización sustancial de la estructura de protección social en España y un avance significativo en su autofinanciación. Sin embargo, el consenso es notable entre los economistas e instituciones internacionales: durante las próximas cuatro décadas, el peso del gasto en pensiones contributivas sobre el PIB aumentará significativamente, como se refleja en el gráfico 2. En términos generales y a expensas de los efectos de la reforma en curso sobre la base del Acuerdo de 2006, las proyecciones cuantifican este incremento entre siete y once puntos del PIB, lo que implica que se duplique su nivel actual (entre los estudios más recientes, véanse Alonso y Herce, 2003; Serrano y cols., 2004; Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2005; Balmaseda y cols., 2006; *Economic Policy Committee*, 2006, y Jimeno y cols., 2006). Este notable aumento se explica, en su mayor parte, por la evolución demográfica, frente a la cual los sistemas de reparto y prestación definida son especialmente sensibles. En España, el ratio entre la población mayor de 65 años y la población en edad de trabajar (*tasa de dependencia*) aumentará del 0,24 actual hasta alcanzar un máximo en 2050 comprendido entre 0,56-0,64, de acuerdo con los distintos escenarios demográficos del INE, para luego reducirse

GRÁFICO 2
PROYECCIONES DEL GASTO EN PENSIONES CONTRIBUTIVAS EN ESPAÑA
(Porcentaje del PIB)

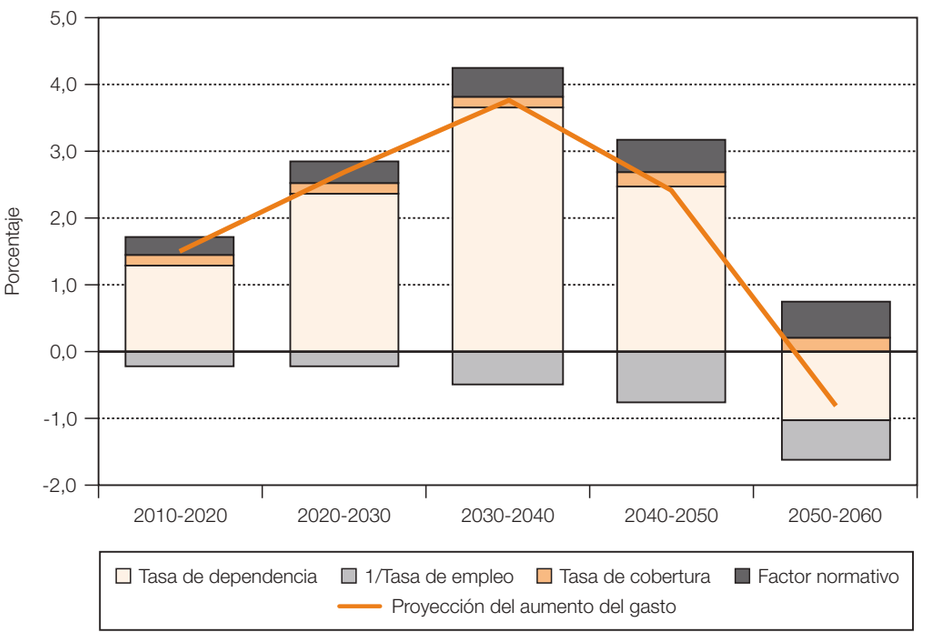


Notas: Las estimaciones puntuales de los estudios se presentan a efectos ilustrativos, dado que la definición de la variable de gasto, los escenarios demográfico y macroeconómico y los años de inicio y de cierre de las proyecciones difieren. Además no incorporan los posibles efectos del Acuerdo de 2006.
Fuente: Elaboración propia.

ligeramente. Según las estimaciones de Balmaseda y cols. (2006), tan sólo el aumento de esta tasa de dependencia explicaría un aumento del gasto, en términos del PIB, de diez puntos porcentuales hasta 2050 (véase el gráfico 3). Desde 2050, el gasto se reduciría ligeramente, aunque se mantendría diez puntos por encima de su nivel actual. En el marco de cualquier escenario macroeconómico factible (tanto en términos de actividad, desempleo y productividad, como de ingresos por cotizaciones sociales) y con independencia de la metodología de análisis (desde el enfoque de contabilidad agregada hasta los modelos de equilibrio general y los modelos individuales de ciclo vital, revisados en Jimeno y cols., 2006), el mantenimiento de la autofinanciación exigirá emprender reformas paramétricas en respuesta a esta evolución.

En segundo lugar, también existe consenso entre los expertos acerca de que una combinación de reformas, ampliamente debatidas durante los últimos años, que ya han sido aplicadas en las principales economías industrializadas, permitiría equilibrar el sistema. Por el lado del gasto, destaca la necesidad de aumentar 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 que ha acortado la vida laboral, en línea con las reformas acometidas en Alemania y Reino Unido. Una segunda opción de reforma, que ha sido ampliamente debatida, consiste en actualizar el poder adquisitivo de las pensiones con la variación del *IPC-X*, como se aplica en Francia, excluyendo el tabaco. Una tercera política ampliamente demandada es el cómputo en la base reguladora de la pensión de todos los años de la vida laboral, en lugar de los últimos quince años en los que se basa actualmente. Esta medida es plenamente acorde con el carácter contributivo del subsistema analizado y ha sido aplicada en las principales economías europeas (Italia, Francia y Alemania). Por el lado del ingreso, el margen de maniobra es escaso, dado que la elevación de la fiscalidad podría tener un impacto negativo sobre la oferta de trabajo, y

GRÁFICO 3
PROYECCIÓN DEL AUMENTO DEL GASTO EN PENSIONES CONTRIBUTIVAS Y DE SUS DETERMINANTES EN ESPAÑA
(Porcentaje del PIB)



Notas: No incorpora los posibles efectos del Acuerdo de 2006.
Fuente: Balmaseda y cols. (2006) y elaboración propia.

más dado que es previsible que la restricción de la misma aumente en las próximas décadas. En todo caso, en el límite, existiría algún margen, elevando las cotizaciones por contingencias comunes y reduciendo las destinadas a financiar las prestaciones por desempleo, sobre todo si se tiene en cuenta que la mayor renta per cápita disminuirá el esfuerzo relativo.

Lógicamente, estas reformas serían más eficientes, más equitativas y más compatibles con la función de estabilización del sector público cuanto antes se implementaran (7).

Principio V. La situación y las perspectivas del sistema de pensiones han de difundirse con transparencia, simplicidad, credibilidad y periodicidad

Este consenso académico no parece haber calado suficientemente en la opinión pública. Ello es especialmente preocupante dada la necesidad de lograr el apoyo político a las reformas, el cual se ve influido, además, por el envejecimiento del votante mediano.

No obstante, sin minusvalorar esta cuestión, a menudo se obvia otra muy relevante. Las reformas necesarias ganan apoyos entre la ciudadanía (o al menos se reducen sus detractores) en la medida en que son bien explicadas y comprendidas por la misma. Por ello, es imprescindible hacer un esfuerzo por informar a los ciudadanos sobre la situación y perspectivas del sistema de Seguridad Social, así como de las medidas alternativas para garantizar su autofinanciación en el medio y largo plazo.

La provisión de información debe hacerse cumpliendo, al menos, cuatro bloques de requisitos: transparencia y publicidad (en especial, en lo relativo a la metodología de análisis), simplicidad (para que sea comprensible para el conjunto de la ciudadanía), credibilidad y periodicidad.

En este sentido, resulta conveniente definir una serie de indicadores sencillos que permitan evaluar la situación y las perspectivas de medio y largo plazo de este subsistema. Un primer indicador, con horizonte en el medio plazo, debería ser capaz de responder a dos cuestiones básicas: cuándo puede el sistema incurrir en déficit y por cuánto tiempo podría financiar el Fondo de Reserva dicho déficit. En un horizonte de más largo plazo, resultaría necesario evaluar la viabilidad del sistema en términos actuariales, planteándose ¿cuál es el balance actuarial del sistema? y ¿qué ajuste sería necesario sobre los ingresos o sobre los gastos para que el sistema estuviera equilibrado actuarialmente?

Además, para asegurar una adecuada difusión de la información, se podría plantear la creación de una institución, independiente del ejecutivo, que realizara una evaluación periódica y transparente de la situación del subsistema contributivo, publicando informes sobre la viabilidad financiera del sistema a medio y a largo plazo, así como sobre los efectos económicos de las medidas de reforma sujetas a debate público. Dichos informes deberían apoyar la actuación del ejecutivo para aplicar las reformas óptimas en términos de bienestar social.

Por último, se ha de poner a disposición de la comunidad académica y de los expertos toda la información necesaria para evaluar la situación y perspectivas del sistema de pensiones con las últimas tecnologías. En este ámbito, la difusión en España por parte de la Administración de la Seguridad Social de los historiales laborales en la *Muestra continua de vidas laborales*, correspondiente a personas con relación con la Seguridad Social en 2004 y próximamente en 2005, es una iniciativa loable, que había sido ampliamente demandada por los expertos.

A modo de epílogo

Regresando a la cita inicial, es incuestionable que la población española disfrutará de las prestaciones del sistema de Seguridad Social. Pero, como se ha destacado, se deberá decidir bajo qué modelo de Seguridad Social y con qué tipo de financiación. Estas decisiones deberían emanar directamente de la sociedad, lo cual exige de una discusión activa, plural y técnica, que podría basarse en los principios básicos que este artículo ha propuesto.□

NOTAS

(1) *Véanse, por ejemplo, los casos de EE.UU., donde se discutió la privatización parcial del sistema de pensiones, los debates sobre reformas de segunda generación, tras la experiencia acumulada de veinticinco años en Chile y de diez años en algunas de las principales economías de América Latina y de Europa oriental, o las reformas estructurales en Europa occidental, con pilares de capitalización individual privada en Dinamarca, Países Bajos, Reino Unido y Suecia, y cuentas nocionales en Italia y Suecia.*

(2) *Ello fue reforzado en la Ley 18/2001, de 12 de diciembre, General de Estabilidad Presupuestaria (artículo 17), dado que, en el supuesto de que la liquidación presupuestaria se sitúe en una posición de superávit, en el Sistema de la Seguridad Social se aplicará prioritariamente al Fondo de Reserva.*

(3) *Existe un compromiso de que antes de 2012 los complementos a mínimos se financien completamente con cargo a aportaciones del Estado (*Acuerdo para la mejora y el desarrollo del sistema de protección social*, de abril del 2001).*

(4) *Habitualmente, a este concepto se le denomina* sostenibilidad financiera*. No obstante, por lo expuesto en el texto, se prefiere emplear el término de autofinanciación.*

(5) *Sin embargo, no cumpliría con el objetivo más ambicioso marcado para el mismo en la Ley 24/1997, de atender a las necesidades futuras del sistema, al menos consideradas desde una perspectiva de largo plazo.*

(6) *A ello hay que añadir una serie de cambios institucionales que han contribuido a mejorar este subsaldo, como son la asunción de competencias en materia de asistencia sanitaria desde 2001 por las CC.AA. y la no consideración dentro del mismo del gasto en prestaciones por desempleo.*

(7) *Una última reflexión es, una vez logrado este equilibrio de largo plazo, evaluar la oportunidad de introducir reformas de tipo estructural. En concreto, la introducción de cuentas individuales, sean de capitalización individual y de gestión privada o nocionales de gestión pública. En ambos casos implicarían mejores incentivos en el mercado laboral con relación al sistema público de prestación definida, lo cual es una de las condiciones necesarias para reforzar la situación financiera de los sistemas de protección social.*

BIBLIOGRAFÍA

*Alonso, J. y Herce, J. A. (2003): «Balance del sistema de pensiones y boom migratorio en España. Proyecciones del modelo MODPENS de FEDEA», **Documento de Trabajo** 2003-2002, FEDEA.*

*Balmaseda, M.; Melguizo, A. y Taguas, D. (2006): «Las reformas necesarias en el sistema de pensiones contributivas en España», **Moneda y Crédito**, núm. 222, págs. 313-340.*

*Economic Policy Committee (2006): «The impact of ageing on public expenditure: projections for the EU-25 Member States on pensions, health care, long-term care, education and unemployment transfers (2004-2050)», **European Economy, Special Report**, núm. 1/2006.*

*Jimeno, J. F.; Rojas, J. A. y Puente, S. (2006): «Modelling the impact of aging on Social Security expenditures», **Documentos Ocasionales**, núm. 0601, Banco de España.*

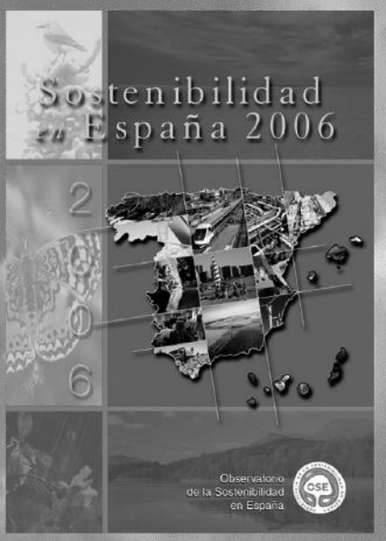
*Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2005): **Informe de estrategia de España en relación con el futuro del sistema de pensiones**, Madrid.*

*Serrano, F.; García, M. A. y Bravo, C. (2004): **El sistema español de pensiones. Un proyecto viable desde un enfoque económico**, Ariel, Barcelona.*

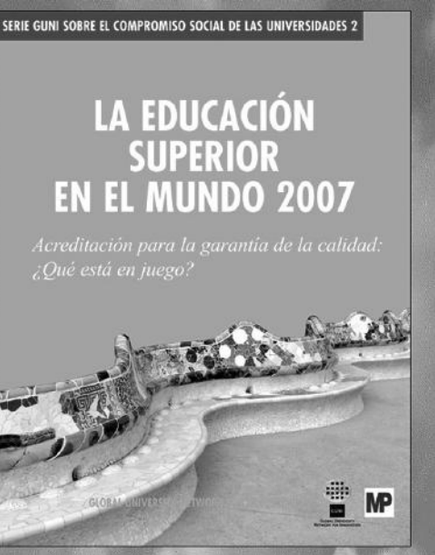
RESUMEN

En contraste con el contexto internacional de reforma en los sistemas de Seguridad Social, el debate en España parece haber entrado en una fase de atonía. Las reformas implementadas, el auge experimentado por la economía española desde mediados de la década de los años noventa y la ralentización del número de pensionistas como consecuencia de la jubilación de la cohorte nacida durante la guerra civil han contribuido a que el sistema de Seguridad Social muestre su fortaleza actual. Sin embargo, a medio plazo, el impacto de la demografía supondrá un desafío a su financiación. Por ello, este trabajo pretende contribuir a ampliar y extender este debate público, sobre la base de cinco principios básicos.

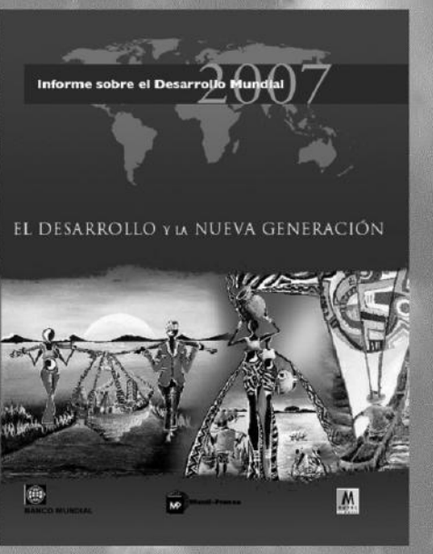
Palabras clave*: España, Seguridad Social, Prestaciones contributivas, Autofinanciación, Debate.*











Mundi-Prensa Libros S.A.
Castelló, 37. 28001-MADRID
TEL.914 362 700
pedidos@mundiprensa.es

SU LIBRERÍA DE ECONOMÍA

Agente Oficial de

Banco Mundial
Unión Europea
FMI
OMC
OCDE
ONU
UNESCO
Consejo de Europa...



www.mundiprensa.com

Pero... ¿qué le pasa a la recaudación?

Rubén Fernández de Santiago
Francisco Melis
Rafael Frutos
Subdirección General de Presupuestación, Seguimiento y Estudio de los Ingresos Tributarios, Servicio de Auditoría Interna de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (*)

En los últimos años el dinamismo de los ingresos tributarios ha superado ampliamente el registrado por la mayoría de las variables de coyuntura: en 2005 los ingresos tributarios totales crecieron un 11,3% en términos de devengo económico (14,1% en caja) y hasta octubre de 2006 elevan su ritmo al 12,0% (11,2% en caja). Si bien es cierto que una parte de estos crecimientos nominales es atribuible al incremento de tipos en los impuestos progresivos, también lo es que la evolución que vienen mostrando recientemente las bases imponibles gravadas supera en varios puntos a las calculadas para sus macromagnitudes asociadas.

La información disponible (y accesible en la página web de la Agencia Tributaria) que analiza, valora y explica el comportamiento y seguimiento de los ingresos tributarios en términos de caja, y las estadísticas anuales de IRPF, Sociedades, IVA e Impuestos Especiales referidas al año de devengo, han registrado un salto cuantitativo y cualitativo trascendental en los tres últimos años, abriendo la posibilidad a los diversos analistas de extraer de ellas elementos que mejoren su conocimiento de la realidad económica, en particular sobre variables no reflejadas en series estadísticas tradicionales (ventas por sector económico, ganancias patrimoniales, deducciones fiscales, beneficio empresarial, balance y cuenta de pérdidas y ganancias de las sociedades) o con un nivel de detalle sectorial, territorial, por categorías o por tramos de renta imposible de obtener en otras fuentes.

Puede afirmarse sin exagerar que ninguna otra fuente informativa de coyuntura puede competir en base demográfica y económica con las declaraciones fiscales. Baste decir que la recaudación de IVA refleja la dinámica mercantil de 3,2 millones de empresarios declarantes, los ingresos del Impuesto sobre Sociedades la evolución de los balances y beneficios del millón largo de empresas societarias y las retenciones de trabajo los salarios, pensiones y otras rentas percibidas por 25 millones de personas.

De este modo, junto a las publicaciones oficiales tradicionales ya en Internet (*Informe Anual de Recaudación Tributaria, Memoria de la Administración Tributaria, Memoria de la Agencia Tributaria* y todas las publicaciones contables elaboradas por la Intervención General de la Administración del Estado), en la web de la Agencia Tributaria existe información económica con todo tipo de detalle extraída de la explotación de declaraciones fiscales: las *Estadísticas del IRPF e Impuesto sobre el Patrimonio*, las *Cuentas Anuales en el Impues-*

to sobre Sociedades, y los resúmenes anuales del IVA (*Resultados económicos y tributarios en el IVA*) y de las retenciones de trabajo (*Mercado de trabajo y pensiones en las fuentes tributarias*). A ellas se han unido dos nuevos instrumentos para el seguimiento mensual de los ingresos tributarios: *ventas, empleo y salarios en las grandes empresas* y el *Informe mensual de recaudación tributaria*. Estas nuevas fuentes de información puestas a disposición de los analistas representan una riqueza innegable en términos de calidad, inmediatez (los datos recaudatorios se conocen con un retraso de menos de un mes) y cobertura, y su uso extensivo permitiría ampliar el abanico de variables de seguimiento necesario para valorar con precisión la intensidad de la fase cíclica que atraviesa la economía.

No obstante, la especificidad propia de las variables recaudatorias que determinan la evolución de los ingresos tributarios es, en muchas ocasiones, poco conocida por los usuarios, y su desconocimiento puede conducirlos a malinterpretar o ignorar el evidente contenido económico que subyace en el comportamiento de la recaudación. Para ayudar a mejorar la interpretación de los ingresos, es preciso aprender a reconocer la idiosincrasia de las series recaudatorias y, en particular, a diferenciar si el análisis se plantea en términos de caja (en el momento temporal en el que se recauda o se devuelve, aunque corresponda a ejercicios anteriores) o en términos de devengo (en el momento económico de generación de la base imponible gravada, con independencia de cuándo se ingrese o devuelva).

1. Evolución de los ingresos tributarios en 2006

Hasta octubre de 2006 los ingresos tributarios totales crecen en caja un 11,2%, por debajo de la tasa alcanzada a finales de 2005 (14,1%), la más alta desde 1989. Esta desaceleración en la marcha de la recaudación (si bien todavía con un ritmo robusto) no debe atribuirse directamente al efecto de una ralentización económica ya que la recaudación de caja de un mes cualquiera se obtiene por la agregación de componentes de muy distinta naturaleza (1).

En este sentido conviene advertir que la forma de liquidar los impuestos provoca diferencias entre el momento del ingreso y el momento de la generación del hecho económico gravado. En las retenciones y los pagos a cuenta el momento del ingreso normalmente coincide con el período en el que se ha generado la base gravada, con el único desfase que marca la periodicidad de la declaración (un mes si es mensual, hasta tres meses si es trimestral). Sin embargo, las cuotas diferenciales de IRPF y Sociedades, que sirven para liquidar finalmente el impuesto, se ingresan en un ejercicio posterior aunque se refieran a rentas devengadas el año anterior, aportando además información acerca del comportamiento mantenido por rentas que no están sujetas a retención o pago a cuenta (ganancias patrimoniales distintas de la derivadas de los fondos de inversión, rentas empresariales no incluidas en el pago fraccionado o rentas por alquiler de viviendas). Algo similar sucede con la liquidación del IVA: una buena recaudación bruta puede estar acompañada de un creciente saldo a compensar que se traduzca a final de año en elevadas solicitudes de devolución que se acabarán haciendo efectivas al año siguiente.

En definitiva, los ingresos tributarios de caja incluyen tanto recaudación del año *t* en curso (desfasada un mes/trimestre) como ingresos residuales del año *t-1* (cuotas diferenciales y devoluciones anuales de IVA). Además, la recaudación puede contener ingresos por derechos reconocidos en años anteriores (ejercicios cerrados). Junto a estas circunstancias, existen distintos factores que perturban la comparabilidad interanual de los ingresos, como son el diferente ritmo de realización de las devoluciones a lo largo del año, los cambios en los períodos de vencimiento de la deuda pública o las modificaciones en los procedimientos de gestión recaudatoria (como el paso de declaraciones trimestrales a mensuales de los principales entes públicos en 2003).

Para depurar la recaudación de estas anomalías que perturban su crecimiento interanual, la Agencia Tributaria ajusta las cifras de ingresos. Las series de ingresos homogéneos obtenidas (que también se incluyen en *Principales indicadores de la actividad económica y financiera del Estado de la IGAE*) proporcionan una estimación de crecimiento subyacente de la recaudación de caja.

Sin embargo, si bien la homogeneización permite corregir la mayor parte de los problemas que condicionan el seguimiento de los ingresos de caja, la presencia en la recaudación de elementos con diferentes momentos de imputación temporal dificulta la correcta interpretación del rendimiento de los impuestos e impide su lectura directa como indicador de la evolución coyuntural de las bases imponibles o de las variables económicas asociadas. Las series de impuestos devengados, obtenidas por agregación de las declaraciones presentadas por los contribuyentes en cada impuesto y, en consecuencia, naturalmente correlacionados

CUADRO 1

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LOS IMPUESTOS DEVENGADOS

	2005	04.IV	05.I	05.II	05.III	05.IV	06.I	06.II	06.III	04	05	06
Impuestos directos (sin CD)	80.075	11,2	9,4	12,0	16,6	13,0	15,8	12,6	14,4	10,7	13,0	14,4
IRPF (sin CD)	57.103	10,1	10,6	11,5	10,6	9,3	12,1	11,9	12,8	8,5	10,5	12,3
Sociedades (sin CD)	21.576	15,4	11,8	16,4	24,8	23,4	24,1	25,2	16,6	15,6	20,9	19,3
IRNR (sin CD)	1.355	4,1	-45,3	21,8	30,4	47,8	44,7	14,8	8,0	40,8	4,7	20,2
Retenciones de trabajo	50.810	11,0	11,4	12,2	11,1	9,8	12,3	11,8	12,2	9,5	11,1	12,1
Grandes empresas	25.491	10,2	11,9	12,4	11,2	9,6	12,2	10,9	10,9	9,4	11,2	11,3
Pymes	14.469	10,1	10,4	11,6	10,1	9,4	12,3	11,4	13,7	8,9	10,3	12,4
Admones. públicas	10.850	14,2	11,4	12,6	12,0	10,8	12,2	14,3	13,3	10,4	11,6	13,3
Retenciones de capital	3.763	-1,3	11,2	9,1	14,9	18,0	6,2	25,0	48,8	-2,0	13,2	26,1
Ret. arrendamientos	1.888	7,8	9,3	10,3	10,1	9,4	12,0	11,1	11,3	8,3	9,8	11,4
Ret. fondos de inversión	517	20,1	19,8	41,6	44,1	22,6	42,9	51,5	38,9	9,1	29,9	44,6
Pago fraccionado IRPF	3.046	4,0	3,9	5,3	4,1	4,1	6,9	4,5	5,2	4,5	4,3	5,5
Pago fraccionado IS	18.791	17,8	10,7		25,1	22,7	26,9		14,9	17,2	20,9	18,5
Grandes empresas	14.821	20,4	10,8		27,1	28,8	31,9		15,6	19,3	23,5	20,2
Pymes	3.970	12,7	10,6		14,8	9,9	12,4		10,8	10,8	12,0	11,5
Impuesto indirectos	70.083	7,5	8,0	10,6	10,8	-6,1	12,6	8,0	8,3	8,8	7,2	9,6
IVA	49.520	8,2	11,1	12,8	11,1	-7,0	14,7	9,9	11,3	10,4	9,4	11,9
IVA bruto	72.006	11,0	10,5	12,3	10,1	11,8	14,9	10,3	11,7	9,7	11,2	12,2
G. Empresas y export.	36.185	10,1	9,7	34,5	34,7	36,7	41,0	12,4	11,9	9,5	29,3	20,4
Pymes	26.562	8,6	8,0	15,4	10,8	10,9	16,1	6,3	10,6	9,0	11,3	10,7
Importación	9.258	18,9	16,3	-39,9	-41,2	-42,7	-42,0	13,3	14,1	11,5	-28,2	-12,5
Devoluciones ejercicio	22.486	12,2	6,4	9,1	3,7	19,6	16,4	12,7	14,9	8,2	15,5	14,6
Impuestos especiales	17.723	5,6	-2,1	3,8	9,6	-7,7	5,7	2,1	-0,3	3,8	0,9	2,3
Hidrocarburos	9.986	2,7	0,0	1,6	1,1	0,0	3,4	1,4	0,7	2,8	0,7	1,8
Tabacos	5.726	7,6	-4,4	8,3	24,1	-22,6	5,2	0,4	-5,4	4,3	1,5	-0,6
Electricidad	859	7,2	5,0	7,3	3,8	4,5	11,0	11,6	17,0	6,9	5,1	13,2
Resto	1.152	18,2	-19,2	-1,3	15,5	-7,6	34,9	10,0	8,7	7,4	-2,3	14,7
Tráfico exterior	1.481	24,4	16,0	14,9	19,1	16,4	11,9	8,6	5,1	24,7	16,6	8,3
Impuestos primas de seguros	1.322	8,3	7,0	6,7	6,6	6,0	8,8	6,5	2,6	9,5	6,6	5,9
Tasas tributarias	804	8,8	16,9	15,1	85,7	16,7	19,0	10,3	2,8	-0,5	25,3	10,1
Impuestos devengados (sin CD)	150.961	9,9	8,7	11,2	14,0	6,2	14,2	10,0	11,5	9,7	10,3	11,9

Fuente: Informe Mensual de Recaudación Tributaria, octubre 2006 (www.aeat.es).

con sus magnitudes económicas subyacentes, permiten hacer un seguimiento de impuestos y bases sin los problemas que se encuentran en los datos meramente recaudatorios. Este nuevo instrumento para el análisis de los ingresos aparece trimestralmente en el *Informe mensual de recaudación tributaria* y es el que se va a utilizar para comentar la evolución de los ingresos en 2006.

Los *ingresos tributarios devengados* (sin cuotas diferenciales) (2) crecen hasta el tercer trimestre de 2006 un 11,9%, con una aceleración de 1,6 puntos respecto del ritmo alcanzado en 2005. Una estimación conservadora de las cuotas diferenciales de IRPF y Sociedades (en 2005 aumentaron en conjunto un 29,4%, impulsadas por las plusvalías patrimoniales) elevaría el aumento de los impuestos devengados al 12,0%, también por encima del 11,2% de 2005 y del 11,3% de 2004.

Se completaría así el primer trienio consecutivo con crecimientos de los ingresos tributarios de dos dígitos desde la creación de la Agencia Tributaria en 1992, y el ritmo supone el máximo histórico de la serie (por encima del 11,6% de 1998) con las tres grandes figuras (IRPF, Sociedades e IVA) creciendo entre el 12 y el 20%.

Para poder identificar cuáles han sido los artífices de esta prolongada etapa de *exuberancia fiscal*, comencemos por el IRPF. Su ritmo de crecimiento en 2006 asciende al 12,3%, casi dos puntos más que en el año anterior, ya que la buena marcha de la masa de salarios y pensiones (9,3%), unida a la parcial actualización de los parámetros del impuesto (que se traduce en una elevación del tipo medio de retención), impulsa la trayectoria de su principal componente, las retenciones de trabajo (12,1%). Pero el IRPF no se beneficia sólo del

dinamismo de las rentas del trabajo: las rentas de capital mobiliario (dividendos, intereses de depósitos bancarios, renta fija) aceleran este año la rápida recuperación que iniciaron en 2005 por los efectos de la subida de tipos de interés (las retenciones de capital crecen un 26,1%), y las ganancias patrimoniales por venta de fondos de inversión recogen la realización de plusvalías (44,6% hasta septiembre) después de tres años consecutivos con revalorizaciones de más del 20% en la Bolsa. En total, la renta bruta declarada por los hogares aumenta hasta septiembre un 10,4%, más de un punto por encima de su ritmo en 2005.

Pero el fenómeno que distingue más claramente esta fase expansiva de la economía de otras anteriores es la persistente pujanza de los beneficios empresariales. Su dinámico comportamiento se refleja fielmente en la evolución que mantienen los pagos fraccionados (de empresarios individuales en el IRPF, de sociedades mercantiles en Sociedades), que constituyen la fuente informativa sobre beneficios más actualizada y de mayor cobertura de las disponibles. Su análisis permite diferenciar los distintos ritmos que registran los resultados de los grupos fiscales, de las Grandes Empresas no integradas en esos grupos y de las Pymes, además de facilitar el estudio de los beneficios por sector económico. Los pagos fraccionados de Sociedades encadenan ya cuatro años consecutivos con crecimientos que oscilan entre el 17 y el 21% (18,5% en 2006) en los que, además del impulso de los resultados ordinarios, la unión de operaciones empresariales de toma de control e intercambio accionarial con revalorización bursátil ha aumentado la importancia de los ingresos atípicos en el cálculo del beneficio gravado.

Con rentas de capital, ganancias patrimoniales y beneficios a ritmos acelerados, el Impuesto sobre Sociedades crece hasta septiembre de este año un 19,3%, ritmo que pese a su magnitud supone una ligera ralentización respecto a 2005, circunstancia que parece apuntar el inicio de la presión de mayores costes (salariales, energéticos, financieros) sobre los resultados de las empresas. Incorporando la estimación de cuota diferencial, el impuesto devengado rebaja sus crecimientos (14,5 frente al 17,0% de 2005) por una cuota a ingresar de aumentos más atenuados y, sobre todo, por un mayor importe de las devoluciones (por el incremento de las deducciones por doble imposición de dividendos y los créditos fiscales pendientes de ejercicios anteriores).

En el ámbito de la imposición indirecta, el IVA devengado neto registra un intenso crecimiento (11,9%) como resultado del notable incremento del IVA devengado bruto (3) y unas devoluciones también en aceleración debido a la mejora de las exportaciones en 2006. Sin embargo, la evolución hasta el tercer trimestre puede no ser representativa de lo que será el año. En 2006 es probable que se reproduzca el patrón observado en 2005: crecimientos muy fuertes en los tres primeros trimestres y considerable caída en el cuarto al materializarse las solicitudes anuales de devolución. Una previsión razonable para el IVA devengado neto en 2006 sería, por lo tanto, un crecimiento similar al del gasto sujeto al impuesto que crece al 9,6%, con una aceleración de más de un punto sobre 2005, impulsado por el consumo de hogares y AA.PP. y, en particular, por el gasto en compra de vivienda nueva (por séptimo año consecutivo crece a tasas de dos dígitos). En la evolución del gasto en 2006 se aprecia, además, que a medida que la inflación se ralentiza, pierde importancia el componente precio del gasto y va siendo reemplazado por una ganancia de impulso del gasto real.

Los fuertes ritmos de las anteriores figuras contrastan con la evolución amortiguada de los Impuestos Especiales. La subida del precio del petróleo ha reducido la demanda de carburantes (en especial en 2005), lo que ha repercutido en el escaso crecimiento del IE sobre hidrocarburos (1,8%), y con un tipo impositivo estable porque el tradicional descenso provocado por la progresiva dieselización del parque automovilístico se ha compensado este año con un menor consumo de gasóleo bonificado de calefacción por las altas temperaturas.

Por su parte, el IE sobre el tabaco muestra hasta septiembre una tasa negativa (-0,6%) que no es representativa de su tendencia real en un año en el que se han acumulado tres subidas de tipos para desincentivar el consumo de tabaco por motivos sanitarios. Estas medidas restrictivas han hecho descender el consumo de cigarrillos en torno a un -4,0%, el precio medio de la cajetilla (tras la guerra de precios de las tabaqueras en enero-febrero) cerrará el año con un aumento de un 1,0%, y la subida media del tipo (incluida la del tipo mínimo en octubre) asciende a más de un 10,0%, de forma que el crecimiento de la recaudación de Tabacos habrá de situarse por encima del 6,0% en 2006.

También es preciso destacar el comportamiento que viene manteniendo el IE sobre la electricidad este año: con un aumento del consumo inferior al 4,0%, el incremento del 13,2% de impuesto (con tipos impositivos estables) sólo se justifica por el incremento del precio medio del KWh en la doble subida de la tarifa eléctrica en enero y julio de 2006.

Analizadas cuáles han sido las evoluciones de ingresos tributarios y bases imponibles devengadas en lo que va de año, conviene profundizar en la aportación de las declaraciones fiscales como fuente estadística de la coyuntura económica y en su comparación con los perfiles cíclicos que dibujan otras macromagnitudes al uso.

2. Contenido informativo de las bases imponibles gravadas. Discrepancias con variables económicas asociadas

A la vista del dinamismo registrado por los impuestos devengados en los últimos años, la pregunta que naturalmente se plantea (y que da título al artículo) es: ¿por qué la recaudación crece a estos ritmos, cuando otras magnitudes económicas relacionadas muestran evoluciones mucho más moderadas? Para ayudar a contestar esta pregunta, resulta útil imaginar la función de recaudación de un ingreso I cualquiera como:

$$I = M \times BI/M \times ID/BI \times I/ID$$

donde:

— *M* representa la magnitud económica asociada en cada caso (rentas del trabajo, beneficio, gasto en consumo final);

— *BI/M* es el término que mide el grado de discrepancia conceptual y estadística entre la definición de la magnitud de referencia y la base imponible del impuesto. La definición fiscal de la operación económica puede ser diferente de la adoptada en la elaboración estadística de la magnitud (exenciones, supuestos de no sujeción, ajustes fiscales y deducciones, fraude), los criterios de valoración también pueden diferir (ganancias patrimoniales, inclusión o no del valor del suelo en la vivienda) y, *last but not least*, los sistemas de medida del fenómeno económico (registro administrativo exhaustivo del colectivo de contribuyentes *versus* encuesta por muestreo, más otras fuentes diversas que se concilian por procedimientos estadísticos y econométricos) necesariamente han de proporcionar resultados dispares;

— *ID/BI* es el tipo impositivo efectivo, y representa la medida más correcta de las variaciones de la presión fiscal al relacionar el impuesto devengado con su base imponible concreta (en vez de aproximaciones agregadas —y desvirtuadas por el término anterior— del tipo I/PIB). Se modifica tanto por cambios normativos explícitos como por desplazamientos de la distribución de rentas y consumos en presencia de tarifas progresivas o con tipos de gravamen distintos;

— Por último, *I/ID* resume el efecto de las discrepancias entre caja y devengo (desfases entre el momento de ingreso y de devengo y otros factores comentados en el primer apartado).

El seguimiento las bases imponibles de los principales impuestos expresadas en términos de devengo (cuadro 2) permite comparar cuál ha sido su dinámica en relación con la demanda interna

CUADRO 2

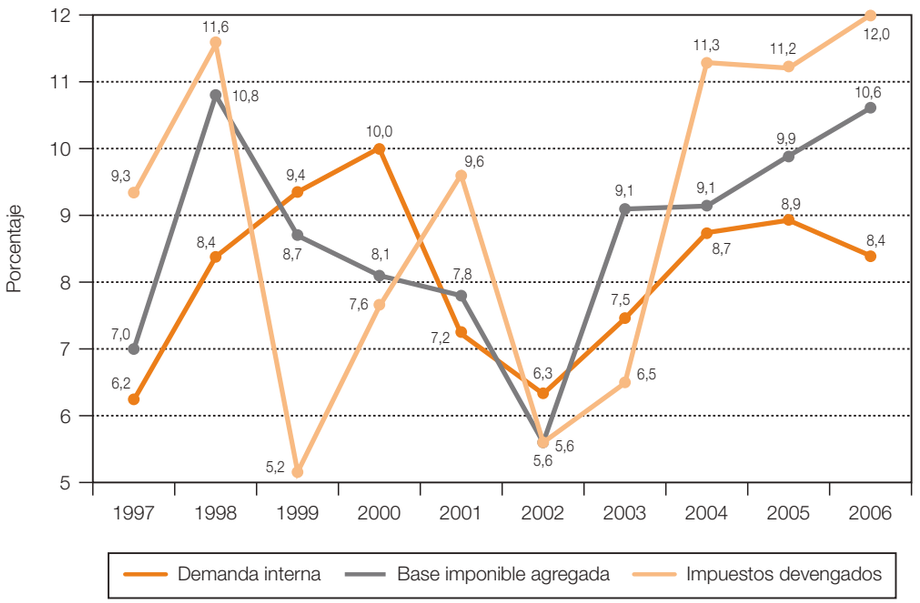
BASES IMPONIBLES DE LOS PRINCIPALES IMPUESTOS

(Tasas de variación anual, salvo indicación)

	2005 (a)	2004	2005	2006 (b)
Base imponible agregada (c)	1.086.880	9,1	9,9	10,6
Demanda interna CN	982.699	8,7	8,9	8,4
Rentas:				
Rentas brutas de los hogares	481.227	6,9	9,3	10,4
Trabajo	395.228	6,6	8,3	9,3
Capital	50.159	15,1	21,5	22,4
Empresa	35.841	1,3	5,2	5,5
Base imponible de Sociedades	130.640	17,2	17,0	14,5
Gasto:				
Gasto final sujeto a IVA	413.080	9,7	8,5	9,6
Consumo de gasolinas y gasóleos (valor)	29.108	12,1	19,4	13,4
Consumo de electricidad (valor)	17.655	6,9	5,1	13,2
Consumo de cigarrillos (valor)	8.368	10,3	4,8	-10,3
Consumo de alcoholes y cerveza (valor)	6.802	6,6	-1,1	9,8

(a) Millones de euros.
(b) Tasas calculadas para el período enero-septiembre.
(c) Suma de bases imponibles de IRPF, Sociedades, IVA e impuestos especiales (valorados a precio antes de IVA).
Fuente: AEAT y elaboración propia.

GRÁFICO 1
DEMANDA INTERNA, BASE IMPONIBLE E IMPUESTOS DEVENGADOS
(Tasas de variación anual en porcentaje)



Fuente: Elaborado por Exceltur a partir de la EOH, INE.

estimada por la Contabilidad Nacional. La elección de esta macromagnitud (frente a la más lógica del PIB) se justifica por el hecho de que su definición se aproxima más a los hechos imponibles gravados por la imposición, al excluir las exportaciones (exentas de IVA) e incluir las importaciones de bienes y el consumo de no residentes en territorio nacional.

En el gráfico 1 se aprecia la evolución de demanda interna, base agregada e impuestos devengados en los últimos diez años. A pesar de las diferencias metodológicas y de medida, cabe pensar que a largo plazo los crecimientos de bases y macromagnitudes deben tender a converger. Sin embargo, la mayor sensibilidad cíclica de algunos componentes de las bases imponibles respecto a la que muestran los agregados estimados por Contabilidad Nacional, junto con las significativas revisiones de las series de Contabilidad Nacional transcurridos unos años de la publicación del dato avance, pueden hacer que las evoluciones a corto-medio plazo muestren discrepancias significativas.

En concreto, el crecimiento medio de demanda y base entre 1997 y 2002 coinciden, pero a partir de ese año el diferencial de crecimiento de la base agregada es sistemáticamente positivo, alcanzando máximos en 2003 (1,6 puntos) y 2006 (2,2 puntos). Además de por su magnitud, la discrepancia de 2006 resulta particularmente llamativa porque, mientras las bases imponibles prosiguen su trayectoria acelerada, la demanda interna pierde vigor. Parte de la explicación reside en el dinamismo que en 2006 muestran algunas rentas, como las de capital mobiliario o las procedentes del reembolso de fondos de inversión, que no tiene por qué reflejarse en la evolución de la demanda. Por otro lado, es posible que futuras revisiones de las series contables acaben aproximando ambas trayectorias.

Por su parte, los impuestos devengados reproducen el perfil cíclico de las bases imponibles más un diferencial cuyo signo positivo o negativo lo determina la política fiscal (descenso/aumento de la presión fiscal o tipo impositivo efectivo agregado) de cada período. Las rebajas fiscales introducidas en 1999 y 2003 justifican crecimientos de los impuestos inferiores a los de las bases, mientras que en el trienio 2004-2006 los ingresos tributarios devengados aumentan más de un punto

por encima de las bases por la incompleta actualización de los parámetros del IRPF (que eleva su tipo efectivo medio) y la mayor participación de las rentas altas en la distribución por tramos de la base liquidable (lo que incrementa la recaudación por la progresividad de la tarifa). El fuerte crecimiento de rentas gravadas a tipo fijo (como las ganancias patrimoniales) y el menor peso del impuesto especial de gasolinas y gasóleos sobre el valor de los consumos, permiten moderar el incremento del tipo medio.□

NOTAS

(*) Las opiniones expresadas en el artículo pertenecen en exclusiva a los autores y no tienen por qué ser compartidas por la AEAT.

*(1) Un análisis del contenido de las diferentes medidas de los ingresos que se utilizan en la AEAT se puede encontrar en: Frutos, R.; Melis, F.; Pérez de la Ossa, M. J., y Ramos, J. L. (2000): **La medida de los ingresos públicos en la Agencia Tributaria. Caja, derechos reconocidos y devengo económico**, Papeles de Trabajo 20/2003, Instituto de Estudios Fiscales (disponible en www.ief.es).*

(2) En la estimación trimestral de los impuestos devengados se prescinde de las cuotas diferenciales. Como se ha comentado, estas cuotas sólo se conocen cuando se liquida el impuesto, en el ejercicio posterior al del hecho imponible que gravan. Así, las cuotas diferenciales de IRPF y Sociedades correspondientes a 2006 se conocerán a lo largo de 2007.

(3) El desglose entre el IVA de Grandes Empresas y Exportadores y el IVA Importación está alterado desde mayo de 2005 por el cambio en el sistema de liquidación del IVA por Operaciones Asimiladas.

RESUMEN

En estos dos últimos años los ingresos tributarios crecen a ritmos desconocidos desde 1989. En el artículo se analizan las causas que explican su intenso dinamismo (superior al que muestran otras variables de coyuntura), se pone de manifiesto la continua mejora en calidad y cantidad de información tributaria disponible para su uso y estudio por los investigadores económicos, y se proporcionan algunas pistas básicas para ayudar a entender el comportamiento de los ingresos tributarios.

Palabras clave*: Recaudación, Ingresos tributarios, Devengo, Caja, Caja en términos homogéneos, IRPF, Sociedades, IVA, Impuestos especiales.*



CAPITAL HUMANO Y EMPLEO

Coordinador:

Felipe Sáez
Catedrático de Análisis Económico, UAM

Los artículos de esta sección abordan diversas cuestiones que van a condicionar sobremanera el ámbito de los recursos humanos en España para los próximos años. La primera colaboración, de *Mario Izquierdo*, expone los principales rasgos y acontecimientos del mercado de trabajo durante el pasado ejercicio, que volvió a mostrar un elevado dinamismo del empleo, aunque manteniéndose prácticamente constante la tasa de temporalidad, una nueva reducción del desempleo en un contexto de sostenido crecimiento de la población activa y un ligero repunte en el ritmo de avance de la productividad aparente del trabajo. El artículo de *Alfonso Prieto* hace hincapié en la importancia y composición del segmento de mano de obra extranjera en nuestro país y pone el acento tanto en el hecho de que su incorporación aparece muy concentrada en los últimos años como en la existencia de diferencias entre las remuneraciones salariales de sus miembros y las de los trabajadores nacionales.

Alberto Vaquero, por su parte, subraya el esfuerzo que ha de hacer el sistema educativo español de cara a dos importantes retos internacionales que condicionarán su funcionamiento: alcanzar los objetivos de Lisboa y lograr su ajuste a los acuerdos previos de Bolonia sobre el espacio europeo de educación superior. Cuestiones ambas interrelacionadas entre sí a efectos del desarrollo del conocimiento y del empleo en Europa. En su colaboración, *Alfonso Alba* pasa revista al nuevo acuerdo sobre formación para el empleo y, tras destacar el contenido de los ejes de la reforma en perspectiva, señala los criterios que deberían ser tenidos en cuenta para hacer de dicha formación un instrumento eficaz en el futuro. Finalmente, la sección se cierra con el artículo de *Julián Moral* y *Felipe Sáez*, quienes abordan los efectos de la reciente reforma laboral en España, situándola en un horizonte temporal más amplio. El trabajo se centra en subrayar el papel económico que juega la temporalidad y su incidencia en distintos países de nuestro entorno, valorando el efecto potencial de los nuevos mecanismos puestos en juego en España en relación al coste laboral.

Empleo y mercado de trabajo: balance global

Mario Izquierdo (*)
Servicio de Estudios del Banco de España

1. La creación de empleo

Los indicadores de la evolución del mercado de trabajo en España reflejaron, en líneas generales, un mantenimiento del elevado dinamismo del empleo en el año 2006, tras el buen comportamiento observado el año anterior. En concreto, según las cifras de la EPA, el número de ocupados registró un crecimiento medio del 4,3% en los tres primeros trimestres del año, medio punto porcentual (pp) por debajo del registrado durante el mismo período del año precedente pero aún por encima del registrado en los dos años anteriores (véase cuadro 1). Las estimaciones de la Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR), aunque muestran un crecimiento del empleo algo inferior al observado en la EPA, suponen una estabilización del ritmo de variación de los ocupados en el 3,1% en el promedio de los tres primeros trimestres del año. Esta evolución de la ocupación, aunque en línea con la de la actividad (véase gráfico 1), fue algo inferior, con lo que se produjo una tenue recuperación en el avance de la productividad aparente del trabajo.

La evolución del empleo, retomando los datos de la EPA, fue el resultado de un crecimiento algo inferior del número de asalariados y del repunte observado entre los trabajadores por cuenta propia. En concreto, el colectivo de empleados experimentó un crecimiento del 4,8% en los tres primeros trimestres de 2006, 1 pp inferior al del año precedente, mientras que los ocupados no asalariados crecieron un 2,0%, tras una variación casi nula en 2005. Atendiendo a la duración de los contratos, aunque se observó una cierta recuperación de la contratación indefinida, los trabajadores con contrato temporal mantuvieron un mayor dinamismo, a pesar de la entrada en vigor el pasado 1 de julio de la reforma laboral acordada por el Gobierno y los agentes sociales para fomentar la contratación indefinida. Así, los trabajadores con contratos indefinidos crecieron un 3,3%, levemente por encima del crecimiento observado en 2005, mientras que los trabajadores temporales mostraron una desaceleración, al crecer un 7,8%, casi 4 pp menos que en 2005. En conjunto, la ratio de temporalidad, volvió a repuntar en el promedio de los tres primeros trimestres de 2006 hasta alcanzar el 34,1%, casi 1 pp por encima de la del mismo período de 2005. Sin embargo, resulta aún demasiado pronto para realizar una valoración de los efectos de la reforma. La información sobre los contratos registrados en el INEM indica un repunte importante de la contratación indefinida, al amparo del período especial de bonificación de

CUADRO 1

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO SEGÚN LA EPA Y LA CNTR (a)

(Tasas de variación interanual, en porcentaje)

	2003	2004	2005	2004			2005				2006		
				II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Ocupados CNTR	2,4	2,6	3,1	2,4	2,5	2,8	2,9	3,1	3,3	3,2	3,2	3,1	3,0
Ocupados	4,0	3,9	4,8	3,6	3,8	4,1	4,3	5,0	5,1	4,9	4,9	4,2	3,7
Asalariados	4,9	4,2	5,8	3,8	4,1	4,5	4,7	6,2	6,4	6,0	6,1	4,3	3,9
Por duración del contrato:													
Indefinidos	4,9	3,2	3,1	3,3	2,5	3,2	3,1	3,1	3,0	3,3	3,8	2,6	3,6
Temporales	4,7	6,4	11,8	4,7	7,6	7,4	8,4	13,2	13,5	11,7	10,9	7,9	4,5
Por duración de la jornada (b):													
Jornada completa	4,7	3,5	2,2	3,0	2,9	4,0	0,3	2,1	3,6	2,7	6,6	4,9	3,9
Jornada parcial	6,7	12,3	42,2	11,6	17,0	9,9	49,3	46,2	35,1	38,8	2,8	0,6	3,7
No asalariados	0,5	2,7	0,5	3,0	2,8	2,6	2,7	-0,1	-0,5	0,0	-0,1	3,7	2,6
Ocupados por ramas de actividad:													
Agricultura (1)	-0,4	-0,2	1,0	-0,5	0,2	-3,1	-1,6	0,5	2,7	2,5	-3,2	-3,0	-8,0
Industria (2)	0,4	0,4	0,5	-0,1	0,0	2,7	1,0	0,3	1,1	-0,4	0,5	0,7	-0,7
Construcción (3)	6,1	7,2	7,7	5,5	7,7	9,8	8,1	7,6	8,0	7,0	7,3	7,8	8,1
Servicios	5,1	4,7	5,8	4,7	4,6	4,2	5,1	6,2	5,9	6,1	6,3	5,0	4,9
De mercado (4) (c)	4,5	4,9	4,4	5,7	4,8	3,5	3,6	4,4	4,3	5,4	6,1	5,7	6,9
De no mercado (c)	6,2	4,3	8,0	3,3	4,2	5,1	7,4	9,1	8,4	7,2	6,8	4,1	1,9
Economía de mercado (1 + 2 + 3 + 4)	3,3	3,8	3,8	3,7	3,7	3,8	3,3	3,7	4,0	4,1	4,3	4,3	4,3
Ocupados por nacionalidad:													
Nacionales	2,0	2,0	3,0	1,7	2,0	2,2	2,5	3,0	3,2	3,2	3,0	2,5	1,9
Extranjeros	36,0	27,6	23,0	28,2	24,9	25,3	23,8	25,4	23,6	19,5	21,3	18,7	17,4
Ocupados (variaciones interanuales, en miles)	670,0	680,0	873,0	629,0	674,0	734,0	766,0	901,0	932,0	895,0	907,0	798,0	705,0
Pro Memoria:													
Niveles en porcentaje:													
Ratio de asalarización	80,7	80,9	81,7	80,8	81,1	81,1	81,0	81,7	82,1	82,0	81,9	81,8	82,3
Ratio de temporalidad (d)	30,9	31,6	33,3	31,2	32,2	32,1	31,9	33,3	34,4	33,8	33,3	34,4	34,6
Ratio de parcialidad (e)	9,6	10,3	12,4	10,4	10,3	10,3	13,1	12,8	11,6	12,0	12,4	12,2	11,3

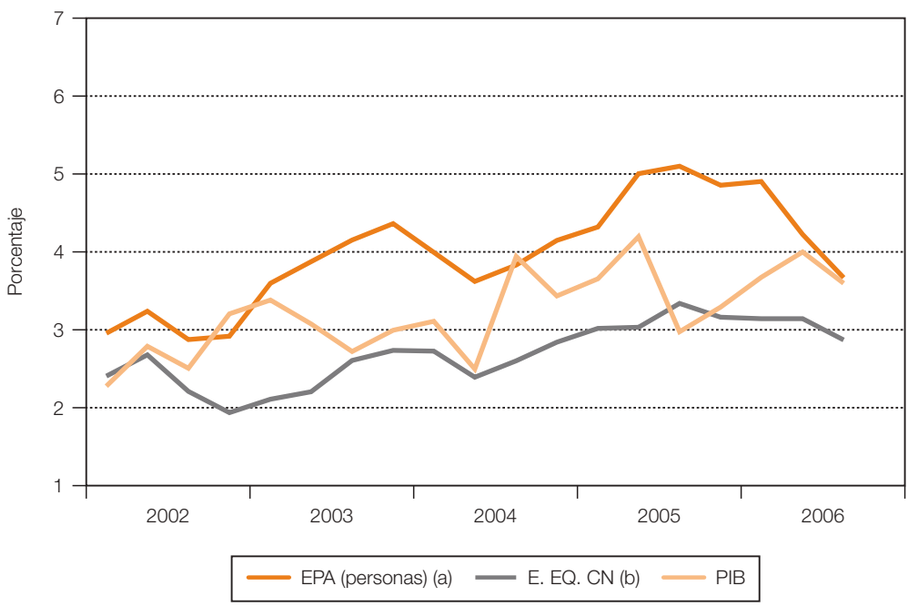
(a) Enlace en 2005 del Servicio de Estudios del Banco de España en función de la información de la EPA testigo del primer trimestre de dicho año, salvo indicación expresa.
(b) Series oficiales de la EPA 2005.
(c) Servicios de mercado comprende las actividades de comercio, hostelería, transportes, intermediación financiera y otros servicios de mercado. Servicios de no mercado comprende el resto de servicios.
(d) En porcentaje de asalariados.
(e) En porcentaje de ocupados.
Fuente: INE y Banco de España.

las conversiones de contratos temporales en indefinidos que finalizó el 31 de diciembre, que, aunque tuvo escaso reflejo en los datos de la EPA del tercer trimestre, puede indicar una cierta reducción de la ratio de temporalidad en el último trimestre del año. Ahora bien, desde una perspectiva de medio-largo plazo, las principales medidas acordadas en esta reforma, como las modificaciones introducidas en el sistema de bonificaciones o la ampliación del colectivo del contrato de fomento de la contratación indefinida, no parecen del alcance suficiente como para reducir de una manera significativa y permanente la ratio de temporalidad de la economía española.

En cuanto a la duración de la jornada laboral, en 2006 los trabajadores a tiempo parcial han reducido considerablemente su tasa de variación hasta el 2,4%, tras los abultados crecimientos registrados en 2005 según la EPA (un 42,2%, relacionado con los cambios metodológicos introducidos en la encuesta). Los trabajadores a tiempo completo, por su parte, registraron un mayor dinamismo en 2006 (5,1%) y esta evolución redujo la ratio de parcialidad hasta el 12,0%, medio punto menos que en el año anterior.

Por ramas de actividad, el comportamiento volvió a ser bastante heterogéneo, con un elevado dinamismo en los servicios y la construcción mientras que la agricultura y la industria mantuvieron tasas de variación muy modestas o negativas. En concreto, de acuerdo con las estimaciones de la EPA, en las ramas industriales la ocupación aumentó un 0,2% en los tres primeros trimestres del año, lo que supone una desaceleración respecto al

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO Y PIB
(Tasas de variación interanuales de series originales, en porcentaje)



(a) Enlace en 2005 del Servicio de Estudios del Banco de España en función de la información de la EPA testigo del primer trimestre de dicho año.
(b) Puesto de trabajo equivalentes a tiempo completo.
Fuentes: INE y Banco de España.

mismo período de 2005 a pesar de la recuperación observada por la actividad en estas ramas. En la agricultura, por su parte, el empleo disminuyó un abultado 4,7%, después del casi nulo crecimiento registrado en 2005 (0,5%). Sin embargo, la construcción mantuvo un dinamismo muy elevado, con tasas de crecimiento en los tres primeros trimestres muy próximas al 8%, como en el año anterior, volviendo a ser así la rama más dinámica en lo que a creación de empleo se refiere. Finalmente, el empleo en los servicios se desaceleró levemente en los nueve primeros meses de 2006, con un crecimiento interanual del 5,4% (5,7% en 2005), como resultado del menor crecimiento del empleo en las ramas de servicios no destinadas al mercado, donde el empleo creció 4 pp menos que en 2005 (4,3%). En los servicios de mercado, sin embargo, el empleo creció un 6,2% más de 2 pp por encima del crecimiento observado el año anterior. En conjunto, el empleo en la economía de mercado se aceleró hasta un crecimiento del 4,3%, frente al 3,6% de 2005.

2. El comportamiento de los salarios

Como viene ocurriendo en los últimos años, los criterios generales para la fijación del crecimiento de las tarifas salariales en 2006 en la negociación colectiva se fijaron en el Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (AINC-2006). Este acuerdo fue una prórroga del firmado el año anterior y mantuvo criterios similares a los establecidos en años precedentes (desde 2002). Básicamente, los agentes sociales se comprometieron a tomar como referencia de inflación el objetivo oficial de inflación del Gobierno (2%) y cualquier incremento de las tarifas salariales por encima esta referencia debía tener lugar dentro de los límites derivados del incremento de la productividad, con el objetivo de favorecer la creación de empleo. A cambio, la mayor parte de los convenios incorporan cláusulas de revisión salarial.

La negociación colectiva en 2006 dio lugar a un aumento salarial, según la información publicada por el Ministerio de Trabajo sobre los convenios

colectivos registrados hasta el mes de noviembre, del 3,23%, afectando a casi 8,5 millones de trabajadores, más del 80% de los que se encuentran sometidos a convenio. Este incremento es algo superior al acordado para el año 2005 (3,13%), antes de incluir el efecto de las cláusulas de salvaguarda frente a la inflación, y puede considerarse algo por encima de los límites implícitos acordados por el AINC-2006. Con información hasta el mes de octubre, los mayores incrementos salariales se observan en los convenios de nueva firma en 2006 que parecen haber recogido de forma más acusada el repunte de la inflación en los primeros meses del año. Así, en los convenios firmados en 2006 el incremento salarial se situó en el 3,4, frente al 3,2% de 2005 y al 3,16% de los convenios firmados en años anteriores para 2006. No obstante, la menor inflación registrada a finales de 2006 hará que el impacto de las cláusulas de revisión salarial sobre los salarios del año próximo sea considerablemente inferior al del año 2005, en torno a unos 0,3 pp frente a casi 1 pp en 2005.

Una medida más completa de la evolución de los costes laborales de las empresas es estimada por la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) que elabora el INE, al incluir otros factores como la deriva salarial (complementos de antigüedad y productividad, promociones, etc.), el impacto de las cláusulas de salvaguarda y los costes no salariales (cotizaciones empresariales a la Seguridad Social y pagos por despido entre otras). Como se puede apreciar en el cuadro 2, en los tres primeros trimestres de 2006 el crecimiento medio del coste laboral total se elevó hasta el 3,5%, frente al moderado 2,9% de 2005. Analizando el desglose entre el componente salarial y no salarial se observa que el repunte de los costes laborales se debió principalmente al coste salarial que creció un 3,3% en los nueve primeros meses de 2006, frente al 2,6% de 2005. Este comportamiento se debió al repunte del coste salarial ordinario (3,3, frente al 2,6% de 2005), ya que tanto los pagos extraordinarios como los atrasados se comportaron de forma más moderada en 2006. Los costes no salariales mantuvieron un crecimiento superior (4,0%) pero similar al del año anterior (3,8%), a pesar de la desaceleración observada en el tercer trimestre del año cuando crecieron un 2,6%, como resultado de la rebaja de las cotizaciones por desempleo y al Fondo de Garantía Salarial aprobada en la reforma laboral que entró en vigor el 1 de julio.

En cualquier caso, la estimación más global de la evolución de los costes laborales de las empresas la constituye la remuneración por asalariado

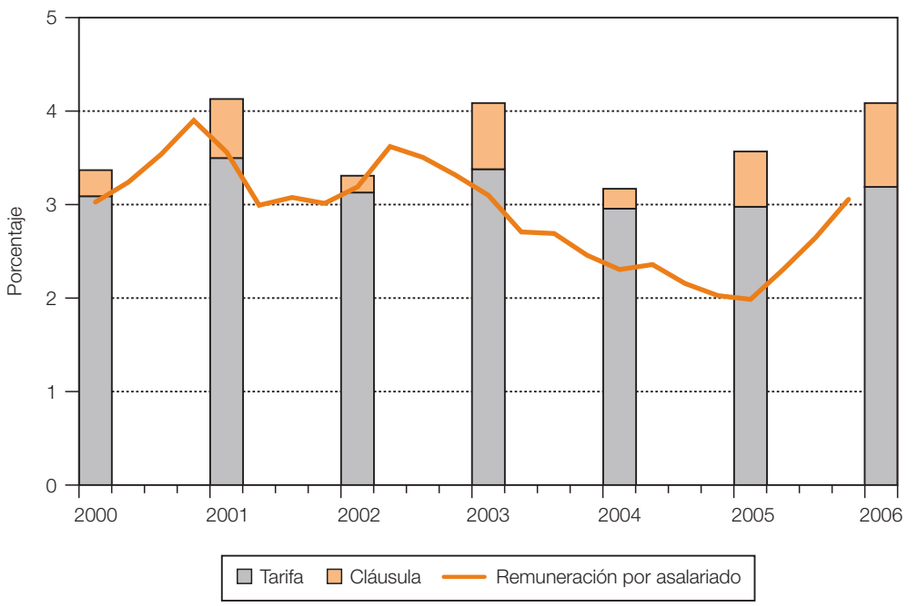
CUADRO 2

EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES SEGÚN LA ENCUESTA TRIMESTRAL DE COSTE LABORAL (ETCL)
(Tasas de variación interanual, en porcentaje)

	2004	2005	2005				2006		
	Media	Media	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Por mes:									
Coste total	3,0	2,9	3,0	3,4	2,4	2,6	3,4	3,5	3,6
Coste salarial total	2,8	2,6	2,5	3,4	1,9	2,5	3,0	3,1	4,0
Coste salarial ordinario	2,1	2,7	2,2	3,0	2,5	3,0	3,2	3,8	4,4
Coste salarial pagos extraordinarios	9,1	0,7	1,6	3,9	-5,2	0,7	-2,2	-1,5	1,3
Coste salarial pagos atrasados	-8,6	15,8	27,7	24,0	13,4	-2,4	16,8	1,7	-7,0
Otros costes	3,6	3,6	4,2	3,5	3,7	3,1	4,4	4,9	2,6
Coste por percepciones no salariales	10,7	10,1	14,0	7,4	12,7	6,4	10,1	12,2	0,1
Coste por IT	9,2	7,8	20,8	8,6	3,2	-2,0	-0,8	6,6	4,9
Coste por desempleo parcial	52,9	96,2	-20,0	28,6	-14,3	357,1	125,0	-22,2	33,3
Coste por otras prestaciones sociales directas	-5,5	-7,1	0,8	-2,5	-16,5	-7,9	-8,2	-20,2	1,8
Coste por otras percepciones no salariales	18,7	12,4	15,8	6,5	17,6	10,3	7,6	14,2	3,4
Coste por despido	-2,0	10,1	8,2	12,0	16,3	5,4	28,5	19,7	-14,4
Coste por cotizaciones obligatorias	2,8	2,8	2,7	3,1	2,6	2,7	3,5	3,9	3,3
Coste por contingencias comunes	2,7	2,6	2,5	3,0	2,4	2,5	3,5	3,7	4,1
Coste por desempleo, Fogasa y F. Profesional	2,6	2,8	3,0	3,0	2,5	2,6	3,1	3,6	-0,3
Coste por otras cotizaciones sociales obligatorias	3,3	4,3	3,7	4,1	4,3	4,9	5,3	6,0	6,2
Subvenciones y bonificaciones de la S. Social	8,6	6,4	2,9	9,5	6,7	6,6	6,5	7,4	11,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LOS COMPONENTES DE LOS COSTES LABORALES
(Tasas de variación interanual, en porcentaje)



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, INE y Banco de España.

que estima la CNTR, y en 2006 ésta mostró, en la economía de mercado, un crecimiento inferior al registrado por los indicadores de salarios previamente comentados. En particular, creció un 2,7% en el promedio de los nueve primeros meses del año, lo que no obstante supone una aceleración de 0,5 pp respecto al observado en 2005. Además, la remuneración por asalariado mostró un perfil trimestral ascendente hasta un crecimiento del 3,1% en el tercer trimestre del año. En conjunto, no obstante, esta evolución ha provocado que la deriva salarial (calculada como la diferencia entre el crecimiento de la remuneración por asalariado y el incremento de las tarifas en convenios) haya vuelto a ser negativa y de una magnitud relevante en este año, como viene siendo habitual en los últimos años (véase el gráfico 2). Aunque resulta, a veces, complicado interpretar adecuadamente los movimientos anuales de esta deriva salarial, en conjunto, cabe relacionarla con la incorporación laboral de colectivos de trabajadores, como los inmigrantes o las mujeres, con salarios inferiores a los de los trabajadores ya presentes en el mercado laboral.

3. La población activa y el desempleo

Durante 2006 el incremento de la población en edad de trabajar dispuesta a participar en el mercado de trabajo mantuvo, como en años anteriores, un dinamismo elevado, que fue, incluso, algo superior al observado en 2005. De acuerdo con la EPA, en los tres primeros trimestres de 2006 el crecimiento de la población activa fue del 3,4% (3,2% en el año precedente). La tasa de actividad, entre la población de más de 16 años, se situó al finalizar el tercer trimestre del año en el 58,4%, 1 punto porcentual por encima de su nivel hace un año (véase cuadro 3). Si se considera a la población comprendida entre los 16 y los 64 años, la tasa de actividad habría aumentado siete décimas hasta el 72,0%.

Atendiendo a la distinción por sexos, el colectivo femenino fue el principal responsable del aumento de la tasa de actividad registrado a nivel agregado, como viene siendo habitual. La tasa de actividad femenina se situó en el 47,7% en el promedio de los nueve primeros meses del año, 1,5 pp más que el año precedente, estrechando

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARTICIPACIÓN SEGÚN LA EPA
(En porcentaje)

	2003	2004	2005	2004			2005				2006		
				II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR	IVTR	I TR	II TR	III TR
Población activa (a). Tasas interanuales	4,0	3,3	3,2	3,4	3,2	3,2	3,3	3,4	2,9	3,2	3,6	3,3	3,4
Tasa de actividad (a)	55,6	56,5	57,4	56,4	56,7	56,9	56,9	57,4	57,4	57,7	58,0	58,3	58,4
Entre 16 y 64 años	68,7	69,7	70,8	69,6	70,0	70,2	70,2	70,8	70,9	71,2	71,5	71,8	72,0
Por sexos (a):													
Hombres	67,8	68,2	68,8	68,0	68,5	68,3	68,4	68,7	69,0	68,9	68,9	69,1	69,5
Mujeres	44,0	45,4	46,4	45,2	45,5	46,0	45,9	46,5	46,3	47,0	47,5	47,9	47,8
Por edades:													
Entre 16 y 29 años	63,5	64,5	66,4	64,1	65,7	64,6	65,6	66,0	67,6	66,4	66,2	67,1	68,5
Entre 30 y 44 años	82,1	83,0	83,0	82,9	82,9	83,6	82,7	83,3	82,6	83,4	84,0	84,1	83,8
De 45 años en adelante	34,9	35,8	37,0	35,7	35,7	36,2	36,6	37,0	36,8	37,5	37,8	38,0	37,9
Por formación (b):													
Estudios bajos	30,6	30,2	29,1	30,0	30,2	30,5	30,2	28,8	28,6	28,7	28,8	28,8	28,2
Estudios medios	68,1	68,6	69,0	68,6	69,0	68,7	68,5	69,2	69,1	68,9	69,6	70,2	70,7
Estudios altos	80,3	81,2	81,1	81,1	81,2	81,5	81,4	81,3	80,6	81,2	81,2	81,8	81,2
Por nacionalidad (a):													
Nacionales	54,5	55,1	55,7	55,0	55,3	55,4	55,2	55,6	55,7	56,1	56,1	56,3	56,4
Extranjeros	74,4	75,0	75,5	74,5	75,5	75,6	76,1	76,5	75,6	73,8	76,3	77,5	77,1

(a) Enlace en 2005 del Servicio de Estudios del Banco de España en función de la información de la EPA testigo del primer trimestre de dicho año.
(b) Bajos: sin estudios o primarios; altos: universitarios y otros.
Fuente: INE y Banco de España.

en alguna medida la brecha que aún les separa del colectivo masculino, cuya tasa de participación se situó en el 69,2% en los tres primeros trimestres de 2006. Cabe resaltar la contribución de la población extranjera a la evolución global de la población activa en 2006 puesto que, según la EPA, los activos de nacionalidad extranjera crecieron un 18,8% en los nueve primeros meses de 2006, frente al crecimiento del 1,5% de los activos nacionales. En conjunto, la población extranjera representa ya el 13,1% del total de activos y su crecimiento en 2006 explica en torno al 60% del crecimiento total observado en la población activa.

Por grupos de edades, la evolución de las tasas de actividad a lo largo de 2006 muestra un aumento muy homogéneo entre los tres grupos considerados. Entre los más jóvenes (hasta 29 años) la tasa de actividad se elevó hasta el 68,5% al finalizar el tercer trimestre, casi 1 pp superior a la del mismo trimestre de 2005, mientras que el grupo de edades intermedias y los de más edad elevaron sus tasas de actividad en algo más de 1 pp hasta el 83,8 y 37,9%, respectivamente. Atendiendo al nivel de estudios de los participantes en el mercado laboral, se mantuvieron prácticamente inalteradas las diferencias existentes en años anteriores. La tasa de participación del colectivo con estudios primarios o sin estudios, no sólo continuó siendo la más baja (28,6%) sino que elevó su diferencial respecto a los colectivos con mayor nivel de estudios.

El aumento observado en la tasa de participación en 2006 permitió que se siguiera avanzando en el logro de los objetivos fijados en la Cumbre de Lisboa para el año 2010 y que se estrechara el diferencial existente con respecto al resto de países miembros de la Unión Europea (UE). Utilizando la información homogénea para el año 2005 (último dato disponible) de la Encuesta Comunitaria de Fuerza Laboral (ECFL), el diferencial en la tasa de actividad volvió a disminuir, si bien existe un desequilibrio muy importante en hombres y mujeres. De hecho, mientras que la tasa de actividad masculina fue superior a la de la UE, la de las mujeres se situó marcadamente por debajo (4,4 pp frente a la UE-25 y 5,7 frente a la UE-15). Atendiendo a los grandes grupos de edad, el diferencial es aún importante entre los mayores de 45 años.

En los tres primeros trimestres del año 2006 el número de desempleados disminuyó, en promedio, un 4,4%, hasta situar la tasa de paro en el 8,1% en el tercer trimestre de 2005, ligeramente por debajo de la del mismo período del año anterior (véase cuadro 4). Esta evolución del desempleo se produjo en un contexto de elevada creación de empleo y un crecimiento sostenido de la

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO SEGÚN LA EPA
(En porcentaje)

	2003	2004	2005	2004			2005				2006		
				II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Desempleados (a). Tasas interanuales	4,0	-1,5	-10,5	1,6	-2,2	-4,4	-5,2	-9,6	-16,1	-11,5	-7,8	-5,5	0,0
Tasa de paro (a)	11,1	10,6	9,2	10,7	10,3	10,2	10,2	9,3	8,4	8,7	9,1	8,5	8,1
Por sexos (a):													
Hombres	8,2	8,0	7,0	8,0	7,9	7,6	7,8	7,3	6,5	6,6	6,8	6,4	6,0
Mujeres	15,3	14,3	12,2	14,5	13,8	13,8	13,6	12,2	11,2	11,6	12,2	11,5	11,1
Por edades:													
Entre 16 y 29 años	18,1	17,0	14,9	17,2	16,7	16,2	16,3	15,4	13,8	14,2	14,6	13,7	12,8
Entre 30 y 44 años	10,0	9,7	7,7	9,7	9,3	9,4	8,7	7,6	7,0	7,3	7,7	7,5	7,1
De 45 años en adelante	7,3	7,3	6,1	7,4	7,2	7,3	6,8	6,3	5,6	5,9	6,2	5,6	5,5
Por formación (b):													
Estudios bajos	12,6	12,5	10,8	12,6	12,8	12,0	11,6	10,8	10,2	10,3	10,9	10,4	9,5
Estudios medios	12,1	11,6	9,7	11,8	11,1	11,1	10,8	10,1	8,7	9,2	9,6	9,1	8,7
Estudios altos	8,5	7,9	6,5	7,7	7,9	7,7	7,2	6,2	6,2	6,2	6,3	5,7	5,6
Por nacionalidad (a):													
Nacionales	10,9	10,5	8,9	10,6	10,2	10,0	9,7	9,0	8,2	8,5	8,6	8,0	7,7
Extranjeros	13,1	11,5	11,4	11,5	11,5	11,1	14,0	11,6	10,1	10,2	12,3	12,0	10,8
Paro de larga duración:													
Incidencia (c)	37,9	36,1	28,9	36,6	34,9	36,0	29,6	28,5	28,8	28,7	26,1	25,9	25,5

(a) Series enlazadas en el Servicio de Estudios en función de la información de la EPA testigo del primer trimestre de 2005.
(b) Bajos: sin estudios o primarios; altos: universitarios y otros.
(c) Peso sobre el total de los parados de aquellos que llevan más de un año en esa situación.
Fuente: INE y Banco de España.

incorporación de la población en edad de trabajar al mercado de trabajo.

Por sexos, ambos colectivos experimentaron una reducción en sus tasas de desempleo, si bien fue más acusada entre los hombres, hasta el 6,0% medio pp menos que un año antes, mientras que entre las mujeres la reducción del desempleo fue muy leve (0,1 pp) hasta el 11,1% en el tercer trimestre del año. De esta forma, el diferencial que separa a ambos colectivos es todavía muy elevado. Por edades, la tasa de paro de los más jóvenes se mantiene como la más alta (12,8%) con un diferencial muy importante respecto a los restantes grupos de edad. Atendiendo al nivel de formación de los parados, el colectivo con estudios bajos mantuvo un diferencial muy importante con el resto de desempleados. En conjunto, a pesar de la reducción de la tasa de desempleo hasta niveles desconocidos para la economía española en las dos últimas década, la existencia de estos abultados diferenciales entre las tasas de paro de diferentes colectivos pone de manifiesto la necesidad de políticas activas de empleo que limiten la exclusión de los colectivos menos favorecidos.

Para hacer una valoración más completa del comportamiento del mercado de trabajo resulta útil diferenciar el componente de largo plazo o NAIRU de aquel de corto plazo más relacionado con los movimientos cíclicos de la economía. Este componente de largo plazo no es observable y su estimación da lugar a una incertidumbre relativamente elevada pero las últimas estimaciones disponibles (1) apuntan que esta tasa de desempleo de equilibrio se situaría muy próxima, o todavía algo por encima según las distintas estimaciones, a la tasa de paro observada, tras un proceso de considerable descenso en los últimos años. Esta mejora en el componente estructural del desempleo ha sido, sin duda, un apoyo fundamental para el proceso de creación de empleo que la economía española ha disfrutado en los últimos años pues ha permitido que la reducción del desempleo, desde tasas cercanas al 20%, fuera compatible con una apreciable moderación salarial. Sin embargo, conviene resaltar que la tasa de desempleo se sitúa todavía en niveles elevados, especialmente para algunos colectivos, y, por tanto, resulta necesario continuar con este proceso de progresiva reducción del componente estructural del desempleo para permitir que caídas adicionales en la tasa de desempleo no desemboquen en presiones inflacionistas.□

NOTAS

(*) *Las opiniones expresadas en este artículo pertenecen exclusivamente al autor y no necesariamente representan las del Banco de España.*

(1) *Véase Izquierdo, M. y Regil, A. (2006): «Actualización de las estimaciones de la tasa de desempleo estructural de la economía española», **Boletín Económico del Banco de España**, septiembre, págs. 57-62.*

RESUMEN

En 2006, la evolución del mercado de trabajo en España volvió a mostrar un elevado dinamismo del empleo que, no obstante, fue algo inferior al observado en el PIB y permitió un leve repunte en el ritmo de avance de la productividad aparente del trabajo. Dentro de este buen comportamiento del empleo, se observó una desaceleración del empleo asalariado y un repunte de los ocupados por cuenta propia. A pesar de la reforma laboral, el empleo temporal mantuvo un crecimiento elevado, aunque menor que en 2005, que no permitió una reducción de la ratio de temporalidad. En cuanto a los salarios, la negociación colectiva continuó bajo el marco del acuerdo para la negociación colectiva renovado para este año y dio lugar a un crecimiento de las tarifas salariales levemente superior al del año precedente, probablemente como reflejo de la mayor inflación en los primeros meses del año. Finalmente, la creación de empleo permitió una nueva reducción de la tasa de desempleo en un contexto de sostenido crecimiento de la población activa, fruto de la progresiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo y la afluencia de inmigrantes.

Palabras clave*: Empleo, Salarios, Desempleo.*

Mercado de trabajo e inmigración: efectos sobre los salarios y la productividad

Alfonso Prieto (*)
Licenciado en Ciencias Económicas

La incorporación de trabajadores inmigrantes a la economía española, especialmente a partir del año 2000, supone un fenómeno de tal magnitud que permite hablar de un verdadero cambio, no sólo cuantitativo sino también cualitativo, del mercado de trabajo en España. En efecto, según las cifras del padrón, desde 2003 el ritmo de incremento anual de la población se sitúa en torno a 700.000 personas, de las cuales 600.000 son extranjeras, fenómeno acumulado en los últimos años que ha situado el porcentaje de extranjeros por encima del 8% de la población. En el período 2000-2006 la población extranjera en España en edad de trabajar (de 16 y más años), según la EPA, pasa de 810.100 personas, como cifra media de 2000, a 3.665.300 en el tercer trimestre de 2006, lo que supone que se ha multiplicado por 4,5. En ese mismo período se multiplica por cinco el número de personas extranjeras ocupadas, que pasa de 454.200 a 2.518.000. Esta verdadera transformación sitúa a España entre los países de la Unión Europea que tienen una proporción elevada de población extranjera, habiendo recorrido para ello en pocos años el camino que en otros países requirió varías décadas.

Es esa concentración en el tiempo lo que hace diferente el caso español, que en el transcurso de un plazo de tiempo relativamente corto convierte un país de emigración en *otro* de inmigración, con algunas características que hacen diferente la situación de los trabajadores extranjeros en el mercado de trabajo en relación con la mayoría de los países de la Unión Europea: en España, a diferencia de lo que, con algunas excepciones, ocurre en Europa, las tasas de actividad y de empleo de la población extranjera son superiores a las de los trabajadores nacionales. No obstante, la tasa de paro de los extranjeros supera a la de la población ocupada nacional. Se trata, por tanto, de una inmigración eminentemente económica, que obedece fundamentalmente a una demanda de empleo no satisfecha por la población española.

Si se observan los resultados del proceso de normalización de trabajadores extranjeros en 2005, el balance que arrojó a 31 de diciembre de ese año, en lo que se refiere al número de trabajadores en alta en la Seguridad Social, fue de 550.136 personas de alta, de las que el 33,4% estaban en el régimen de empleados de hogar, el 21,2% en construcción, el 14,2% en el régimen agrario, el 10,8% en hostelería, el 0,1% en el régimen de trabajadores del mar y el restante 20,3% en distintas actividades del régimen general.

La composición de la mano de obra extranjera, según los niveles de estudios, muestra que no

existen diferencias muy acusadas con la población española, aunque en el caso de la población sin estudios (analfabetos) su peso sí sea sensiblemente superior a la española. No obstante, resulta llamativo que las tasas de actividad y de empleo sean muy superiores en la población extranjera hasta el nivel de estudios de educación secundaria de segunda etapa, mientras que sucede lo contrario a partir de la secundaria de segunda etapa, categoría en la que las diferencias se hacen máximas a favor de los españoles. En todo caso, la situación es distinta si se diferencia entre trabajadores comunitarios y de fuera de la UE. Entre los primeros, que tienen un perfil educativo superior a los españoles, sólo tienen tasas de actividad superiores los que únicamente han alcanzado estudios de nivel de primaria. Estas cifras, no obstante, están sometidas a las salvedades derivadas de la escasez de datos en la EPA de algunas de estas categorías entre la población extranjera (lo que puede derivar en errores muestrales), por lo que su credibilidad disminuye.

Es ya un lugar común afirmar que las causas de la no aceptación por parte de los trabajadores españoles de las condiciones laborales que sí estarían dispuestos a asumir los trabajadores extranjeros hacen referencia a las condiciones salariales y de trabajo. Dejando a un lado, que es mucho dejar, la existencia de una economía sumergida, lógicamente nunca bien definida en su extensión, de la que tratarían de huir los trabajadores inmigrantes, y poniendo la atención en las retribuciones salariales de los trabajadores regulares (1), las diferencias de salario es cierto que existen, si bien podrían ser menores de las que a primera vista se deducirían de la Encuesta de Estructura Salarial 2002, última disponible. Según un estudio reciente (2), que parte de la propia EES, si las comparaciones se hacen sobre datos más homogéneos de los que se deducen de la propia encuesta, el salario de los extranjeros en algunas ocupaciones es entre un 7,2 y un 16,3% inferior al de los españoles, aunque se aprecian diferencias significativas por comunidades autónomas. Hay que recordar que la EES arroja unas diferencias para los varones de un 20,4% en general, ciertamente con importantes variaciones por comunidades autónomas.

Pero la sorpresa surge, según los datos aportados por ese mismo trabajo, a la hora de encontrar diferencias salariales en el caso de las mujeres: no existe brecha salarial entre españolas y extranjeras, como consecuencia de que la discriminación salarial que ya sufren respecto de los varones deja prácticamente sin margen la posibilidad de que se produzcan nuevas segmentaciones. En cualquier caso, hay que tomar con cierta prudencia estas afirmaciones, dadas las limitaciones derivadas de los datos disponibles que el propio autor señala en su trabajo.

Estos resultados vendrían a confirmar que no parece tan claro que la fuerte entrada de trabajadores extranjeros venga causada por un rechazo de los españoles a los puestos de trabajo que aquéllos ocupan, sino que el origen de este fenómeno reside, en gran parte, en el hecho de que hay una brecha salarial significativa, al menos en lo que se refiere a los varones, lo que convierte la cuestión en una materia de costes relativos. Además, el hecho de que los trabajadores extranjeros tengan, en mayor medida que la media, contratos temporales y se concentren en sectores con bajos niveles retributivos, también explicaría que sus salarios medios sean inferiores.

El caso de las mujeres vendría a suponer que las trabajadoras españolas sufren una discriminación que las convierte, en su relación con el mercado de trabajo, en *inmigrantes* en su propio país. De esta forma, las mujeres españolas estarían sometidas a una doble discriminación laboral: por un lado, tienen una menor participación en el mercado de trabajo y, por otro, sufren una discriminación salarial que deja en papel mojado las normas legales en materia de igualdad.

Una primera reflexión que cabría hacer es que el proceso de fuerte entrada de trabajadores extranjeros en el mercado de trabajo español ha tenido, entre otros efectos, una moderación de los salarios medios en aquellos sectores de actividad donde se ha producido una mayor concentración de estos trabajadores y, por tanto, una contención del salario medio global. Este factor, al que se suma la moderación salarial mantenida en la negociación colectiva, está también, sin duda, en la base de la evolución fuertemente alcista del crecimiento económico y de nuestro mercado laboral en los últimos años. También sería este comportamiento el principal factor explicativo de la sostenida pérdida de peso de los salarios en la Renta Nacional que viene observándose hace ya algunos años.

Es preciso tener presente, a la hora de reflexionar sobre el fenómeno de la inmigración en España, que se está produciendo en el contexto de una coyuntura económica muy favorable, que ya dura desde 1995, y que esta situación convive con una cifra de desempleados cercana a los dos millones de personas, pero que representa una tasa de paro progresivamente menor (3) que ya se sitúa en niveles inferiores a la media de la UE-25, desconocidos en nuestro país desde hacía muchos

años, tantos como hace que España era un país de emigración. Esta es la clave, a nuestro juicio, más determinante de lo que está pasando en el mercado de trabajo español en relación con la inmigración: una creación masiva de empleo (el verdadero efecto llamada frente a las continuas declaraciones que pretenden relacionar la entrada de trabajadores inmigrantes con el proceso de normalización llevado a cabo en 2005), que es la consecuencia de unas elevadas tasas de crecimiento económico, claramente superiores a la media europea y significativamente superiores a las alcanzadas por los países centrales de la UE. Esto está propiciando una fuerte creación de puestos de trabajo que requieren un bajo nivel de cualificación y que son ocupados, en una elevada proporción, por trabajadores extranjeros que perciben unos salarios inferiores a la media.

Es en los sectores más intensivos en empleo de la economía, construcción y algunos de servicios (cuadro 1), donde se están incorporando los trabajadores extranjeros, sin que el incremento de su tasa de empleo suponga en ningún caso una reducción de la tasa de empleo de los trabajadores españoles, lo que excluye cualquier fenómeno de sustitución de unos trabajadores por otros. Es más, el aumento del empleo de los trabajadores extranjeros se ha visto acompañado de una reducción de la tasa de paro de los trabajadores españoles. La intensidad de la actividad en sectores como construcción y hostelería, además de los servicios de atención a las personas (y trabajo doméstico), en los que una parte muy significativa de los empleos creados son ocupados por trabajadores extranjeros, pone de manifiesto uno de los factores que estaría contribuyendo a unos ritmos bajos de crecimiento de la productividad. En el cuadro 2 se puede observar cómo los niveles salariales son superiores en Industria, mientras que los más bajos se registran en Construcción y en Servicios se producen los incrementos más bajos. Por lo que se refiere a la productividad, en los últimos años sólo en Industria se han mantenido unos valores apreciables.

Sin embargo, según un reciente trabajo de Miguel Sebastián (4), el efecto de la inmigración sobre la productividad habría sido sólo ligeramente negativo en los últimos cinco años (-0,2 puntos), a la vez que señala que los estudios realizados en países con historial prolongado en inmigración muestran que los inmigrantes terminan contribuyendo positivamente a la productividad en el transcurso de menos de una generación.

Pero cabe pensar que el actual comportamiento de la productividad vendría en mayor medida explicado por el modelo de crecimiento de la economía española que por ser una derivada de la entrada de trabajadores inmigrantes. Es la demanda de este tipo de empleo la que conlleva un bajo crecimiento de la productividad. Disponer de una mano de obra que ocupa esos empleos con salarios más bajos cerraría la fórmula desde el lado de la oferta. En todo caso, también la menor experiencia de los trabajadores extranjeros, así como su menor edad, constituye un factor a tener en cuenta.

Este comportamiento ha llevado a la formulación de diagnósticos por parte de expertos en materia de mercado de trabajo que ponen el acen-

CUADRO 1

PORCENTAJE DE EMPLEO DE TRABAJADORES EXTRANJEROS SOBRE EMPLEO TOTAL DE CADA SECTOR
(Medias anuales)

Años	Total	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
1994	0,7	0,5	0,4	0,3	0,9
1995	0,8	0,7	0,5	0,5	1,0
1996	1,2	0,8	0,8	1,1	1,4
1997	1,3	1,3	0,9	1,4	1,4
1998	1,6	1,8	0,9	1,6	1,8
1999	2,2	2,7	1,3	1,9	2,4
2000	2,9	3,7	1,8	3,3	3,1
2001	4,2	5,9	2,4	5,6	4,4
2002	5,7	7,6	3,8	8,0	5,7
2003	7,5	10,4	5,2	11,5	7,1
2004	9,2	13,0	6,4	15,9	8,4
2005	10,9	14,9	7,8	18,7	9,9
2006 (*)	12,7	16,1	8,5	22,9	11,4

(*) Dato correspondiente al tercer trimestre.
Fuente: INE, EPA.

CUADRO 2
COSTE SALARIAL Y PRODUCTIVIDAD, POR SECTORES

	Total		Agricultura	Industria			Construcción		Servicios	
	Coste salarial por trabajador y mes (euros) (1)	Producto-tividad (2)	Producto-tividad (2)	Coste salarial por trabajador y mes (euros) (1)	Productividad (2)		Coste salarial por trabajador y mes (euros) (1)	Producto-tividad (2)	Coste salarial por trabajador y mes (euros) (1)	Producto-tividad (2)
					Energía	Industria				
2000	1.326,4	0,0	7,1	1.487,4	3,8	1,3	1.189,3	-5,5	1.292,3	0,0
2001	1.372,4	0,4	-1,1	1.541,8	6,2	1,7	1.235,1	-0,9	1.338,4	0,5
2002	1.425,4	0,4	-0,4	1.613,8	4,4	0,2	1.286,2	1,5	1.388,8	0,2
2003	1.480,2	0,6	-0,7	1.684,1	2,8	1,9	1.351,1	-0,2	1.438,1	-0,2
2004	1.520,9	0,6	3,9	1.740,1	-3,8	1,3	1.407,6	-0,6	1.474,3	0,2
2005	1.560,2	0,4	-8,3	1.787,4	3,1	0,0	1.439,4	-1,6	1.517,3	0,9
2006 (*)	1.623,7	0,8	2,0	1.849,6	3,2	4,5	1.541,1	-2,3	1.578,2	0,4

(*) Dato correspondiente al segundo trimestre para el coste salarial y al tercer trimestre para la remuneración por asalariado y productividad.
Fuente: INE: (1) Encuesta Trimestral de Coste Laboral. (2) Contabilidad Nacional Trimestral.

to en las dificultades para mantener este modelo, que funcionaría sobre unas bases difícilmente sostenibles (5). Desde esas posiciones se aboga por un cambio de modelo, cambio que el Gobierno y los interlocutores sociales han asumido en la Declaración para el Diálogo Social de julio de 2004. Se apuesta en esa Declaración, que ha sostenido y amparado todo el proceso de diálogo social de los últimos dos años y medio, por un modelo basado en la competitividad de las empresas y la mejora de la productividad, para lo cual se hace imprescindible un doble impulso de la inversión: por un lado, en mejora del capital humano, incluidos los trabajadores extranjeros, y, por otro, en acciones de I+D+i. Se parte de la idea de que sólo un apoyo a la inversión en esas dos líneas puede poner las bases para el pretendido cambio de modelo de crecimiento.

Esta es una visión muy en boga en el marco de la Unión Europea, donde en la actualidad una de las preocupaciones centrales es la necesidad de llevar a cabo un esfuerzo inversor en la formación e inserción de las personas que se encuentran en el margen del mercado de trabajo. Uno de estos colectivos prioritarios lo constituyen los trabajadores inmigrantes.

Sin embargo, resulta cuando menos complejo pretender un cambio de modelo que supondría una transformación radical de las bases de la creación de empleo en España. Cómo actuar y sobre qué claves para producir ese cambio sin que ello conlleve una caída de la contratación y de los niveles actuales de empleo es la peliaguda cuestión que se plantea. Los sectores económicos que incorporan un alto valor añadido tienen una relevancia indudable en la economía de un país, pero sin una tradición industrial de ese tipo y unos mercados exteriores que alimenten la demanda de sus productos es difícil que su base de empleo constituya una parte significativa de la ocupación agregada.

La alternativa puede venir por la vía de la mejora de la calidad del empleo ligada a la mejora de las condiciones de trabajo y a un aumento del capital humano, que tendría un indudable efecto en la productividad y en la ocupabilidad de la mano de obra, lo que, a su vez, favorecería un crecimiento más sano y sostenible. Una economía que funcionara sobre esas bases estaría también en disposición de ofrecer oportunidades a la mano de obra extranjera, con los controles adecuados para garantizar una integración social y laboral en condiciones de igualdad. Las políticas diseñadas a partir de los acuerdos alcanzados en el diálogo social, tanto en materia de inmigración como en lo que se refiere al mercado de trabajo, parecen caminar en ese sentido. Ahora hay que esperar a los resultados.□

NOTAS

(*) Quiero agradecer a José Ignacio Pérez Infante sus valiosos comentarios a una versión anterior. La responsabilidad de lo escrito corresponde exclusivamente al autor.

(1) La Encuesta de Estructura Salarial sólo se refiere a los trabajadores regulares. Si se consideraran los trabajadores irregulares, las diferencias salariales serían aún mayores.

(2) Martín Urriza, C.: «Una comparación entre el salario de los trabajadores españoles y extranjeros», **Revista del MTAS**, núm. 61.
(3) 8,1% de la población activa en el tercer trimestre de 2006.
(4) Sebastián, M.: «Inmigración y economía española: 1996-2006», **Documento de la Oficina Económica del Presidente** (15 de noviembre de 2006).
(5) **Más y mejor empleo en un nuevo escenario socioeconómico. Por una flexibilidad y seguridad laborales efectivas**. Informe de la Comisión de Expertos para el Diálogo Social. MTAS 2005.

BIBLIOGRAFÍA

Cachón Rodríguez, L. (2006): «Inmigrantes y mercado de trabajo en España en la última década (1996-2006)», **Gaceta Sindical: Reflexión y debate**, núm. 7.

Agencia Estatal de Administración Tributaria (2005): «Principales resultados, 2005», **Mercado de trabajo y pensiones en las fuentes tributarias.**

La Caixa. Servicio de Estudios (2006): «Economía española y contexto internacional», **Informe semestral I/2006.**

— (2006): **Informe mensual**, octubre.

Martín Urriza, C. (2006): «Una comparación entre el salario de los trabajadores españoles y extranjeros», **Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales**, núm. 61.

Banco de España (2006): **Informe anual, 2005.**

— (2006): «Actualización de las estimaciones de la tasa de desempleo estructural de la economía española», **Boletín económico**, septiembre.

Sebastián Gascón, M. Oficina Económica del Presidente (2006): **Inmigración y economía española: 1996-2006.**

RESUMEN

La fuerte entrada de trabajadores extranjeros ha transformado a España en pocos años en un país de inmigración. Los efectos de este fenómeno sobre la economía y el mercado de trabajo son múltiples, considerándose aquí los que se dejan sentir sobre los salarios y la productividad. Los datos disponibles apuntan a un efecto negativo sobre las dos variables, aunque su magnitud es menos clara. En todo caso, sí parece existir un fenómeno de segmentación de costes salariales que estaría en la base de la fuerte creación de empleos ocupados por trabajadores extranjeros. Asimismo, la productividad se ha resentido, pero no tanto por la inmigración como por el dinamismo del modelo de crecimiento basado en actividades de escaso valor añadido. La alternativa a este modelo, en cualquier caso, debería ir en el sentido de mejorar la calidad del empleo y de aumentar el capital humano, lo cual contribuiría a una mejora de la productividad.

Palabras clave*: Población ocupada extranjera, Proceso de normalización, Diálogo social, Capital humano, Productividad, Modelo de crecimiento.*

Realidad educativa en España: adaptación internacional

Alberto Vaquero (*)
Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Vigo

1. Introducción

En los próximos cinco años el sistema educativo español tendrá que hacer frente a dos importantes retos que condicionarán su funcionamiento para adecuarse al contexto internacional. Por una parte, resulta necesario alcanzar los objetivos e indicadores planteados en el Consejo Europeo extraordinario de Lisboa en 2000, más conocido como la Agenda de Lisboa y, por otra, lograr la adecuación de nuestro sistema educativo superior a los acuerdos firmados en la Declaración de Bolonia de cara a conseguir un Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).

Ambas cuestiones se encuentran muy relacionadas, ya que si bien la Declaración de Bolonia (1999) resulta anterior a la Cumbre de Lisboa, la primera se integra en un marco más amplio, el denominado Espacio Europeo del Conocimiento, establecido como objetivo prioritario en el Consejo de Lisboa para el decenio 2000-2010. El fin último que se pretende es, basándose en el desarrollo del conocimiento, convertir a la UE en la economía más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer de manera sostenible con un mayor nivel de empleo y de mejor calidad y con mayor cohesión social.

En un momento como el actual, con importantes reformas educativas a nivel nacional, algunas ya aprobadas (Ley Orgánica de Educación) y otras pendientes de aprobación (reforma de la Ley Orgánica de Universidades) y en mitad del horizonte temporal para converger hacia la sociedad del conocimiento, conviene señalar qué avances se han conseguido en el campo educativo y qué actuaciones resulta preciso mejorar. Para realizar este ejercicio, en primer lugar se establecerá cuál es la situación de la realidad educativa española en relación a los objetivos e indicadores de la Agenda de Lisboa; en segundo lugar se procederá a analizar la situación futura en materia de educación superior. Finaliza este artículo con una serie de conclusiones obtenidas a partir del análisis de los resultados.

2. La Agenda de Lisboa y la realidad educativa española

El Consejo Europeo extraordinario de Lisboa de 2000 planteó la necesidad de que en 2010 la UE se convirtiera en una *Sociedad del conocimiento*, en materia de educación y formación. Este objetivo se formuló bajo los principios de desarrollo económico, creación de empleo de calidad y

CUADRO 1

OBJETIVOS E INDICADORES DE REFERENCIA DE LA AGENDA DE LISBOA

Objetivo	Indicador
Incrementar el porcentaje de jóvenes que completan la educación secundaria	Alcanzar el 85%
Reducción del abandono escolar temprano	Conseguir un porcentaje inferior o igual al 10%
Aumentar la participación de la población en programas de educación permanente	Alcanzar un 12,5%
Incrementar el porcentaje de graduados en ciencia y tecnología. Reducir los desequilibrios por género	Aumentar este grupo de titulados hasta alcanzar una ratio del 15 por 1.000 habitantes entre la población de 20 a 29 años. Alcanzar el equilibrio entre hombres y mujeres graduados en estas especialidades
Incrementar el gasto en educación y formación	
Mejorar las competencias en comprensión lectora	Reducir en un 20% las diferencias respecto a 2000

Fuente: Elaboración propia a partir de la Agenda de Lisboa (2000).

cohesión social, a través del cumplimiento de una serie de indicadores y objetivos de referencia (cuadro 1).

Comenzando con el indicador que hace referencia a los *jóvenes que completan el nivel de educación secundaria* respecto a la población de 20 a 24 años (cuadro 2) se observa, para el caso español, cómo experimenta un claro empeoramiento entre 2000 y 2005, pasando de 65,9 al 61,3%. La situación contraria se registra, en términos medios, en la UE, al recoger este indicador un ligero crecimiento (del 76,3 al 76,9%). Este resultado provoca una caída del grado de convergencia entre España y la media de la UE que pasa del 86% (en 2000) al 80% (2005) y complica el escenario para que España alcance el objetivo de Lisboa.

Para el segundo de los objetivos, el de *reducir el abandono escolar temprano*, muy relacionado con el anterior, la situación de España, lejos de mejorar, vuelve a empeorar (cuadro 3) (1). Así, en el 2000 el porcentaje de población entre 18 y 24 años que no había completado la enseñanza secundaria y que no seguía ningún tipo de estudios era del 29,1% (en 1995 era del 33,8%), frente al 17,7% de la media de la UE, mientras que en 2005 estos porcentajes se situaban en el 30,8 y el 15,2%, respectivamente. Estas cifras muestran cómo durante estos cinco años aumentó el diferencial entre España y la media de la UE. Estos resultados precisan de una actuación decidida por parte de las autoridades educativas españolas.

En relación al objetivo de *incrementar la formación permanente*, medido a través del porcentaje de población entre 25 y 64 años que participa en educación y formación (cuadro 4), se puede señalar que si bien en 2005 España no llega a alcanzar el objetivo fijado (12,5%), de seguir con esta tendencia parece ser fácilmente alcanzable para 2010, debido al elevado crecimiento durante el período 2000-2005, en especial por el comportamiento femenino, que ya en 2005 (13,1%) supera en más de medio punto el objetivo establecido en Lisboa. Es de esperar que el colectivo masculino siga con la misma trayectoria en los próximos años y logre alcanzar el ratio establecido.

CUADRO 2

PORCENTAJE DE POBLACIÓN ENTRE 20 Y 24 AÑOS QUE HA COMPLETADO AL MENOS EL NIVEL DE ENSEÑANZA SECUNDARIA DE SEGUNDA ETAPA

	Total		Hombres		Mujeres	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005
España	65,9	61,3	60,2	54,8	71,8	68,2
Media UE	76,3	76,9	73,5	74,4	79,2	79,5
España sobre media UE	86,0	80,0	82,0	74,0	91,0	86,0

Fuente: Las cifras de la educación en España. Estadísticas e Indicadores, MEC (2006a).

CUADRO 3

PORCENTAJE DE POBLACIÓN ENTRE 18 Y 24 AÑOS QUE NO HA COMPLETADO LA ENSEÑANZA SECUNDARIA Y QUE NO SIGUE NINGÚN TIPO DE ESTUDIO-FORMACIÓN

	Total		Hombres		Mujeres	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005
España (a)	29,1	30,8	34,7	36,4	23,4	25,0
Media UE (b)	17,7	15,2	19,9	17,3	15,5	13,1
España sobre media UE	164,0	203,0	174,0	210,0	151,0	191,0

Notas:
(a) Se produce una rotura de la serie en 2005.
(b) Los datos para la UE en 2000 son una estimación.
Fuente: Las cifras de la educación en España. Estadísticas e Indicadores, MEC (2006a).

Por lo que se refiere a la importancia de los *graduados en ciencia y tecnología*, medidos como el número de egresados por 1.000 habitantes entre la población de 20 a 29 años (cuadro 5), se aprecia cómo este objetivo prefijado (15 por 1.000) no se ha logrado alcanzar en España, debido principalmente a la reducida importancia dentro de este grupo del colectivo femenino, que presenta una ratio del 7,7 frente al 16,9 por 1.000 de los varones en 2005. Se hace patente, por tanto, la necesidad de mejorar este indicador para las mujeres, haciendo esta recomendación extensible a la UE, ya que para el último año del que disponemos información el ratio sigue siendo muy bajo (7,9 para las mujeres frente al 17,3 de los varones). No obstante, es preciso reconocer el importante esfuerzo realizado en los últimos años, ya que en valores absolutos, los graduados en matemáticas y tecnología pasaron en España de ser 65.000 (en 2000) a 84.000 (en 2003) mientras que a nivel europeo se obtiene un incremento de 650.000 a 755.000 para los mismos años (San Segundo, 2006). Esto supone un crecimiento superior al 29% en España frente al 16,1% de media en la UE.

El cuadro 6 refleja la evolución del gasto público total en educación respecto al PIB, indicador que ha experimentado un importante descenso durante los últimos años en el caso español, pasando de representar el 4,7% del PIB (en 1995) al 4,3% (en 2003). De este modo, el índice de convergencia respecto a la media de la UE pasa del 85 al 83% para estos dos años. Este resultado es consecuencia de una menor inversión pública en educación.

Un resultado similar se puede obtener a partir del informe anual *Education at a glance 2006*, elaborado por la OCDE, al señalar que en España entre 1995-2003 registra que el gasto público en educación no universitaria se incrementó únicamente en un 4% entre 1995-2003, un resultado muy discreto si se compara con el 33% de aumento de la media de la OCDE. Esta tendencia parece corregirse a partir de 2004, ya que para este año el gasto público alcanza un 4,4% del PIB, consolidándose esta evolución en las previsiones para 2006 (un 4,5% del PIB) (2).

Finalmente, si se establece una comparativa entre el año 2000 y 2003 en relación al porcentaje de personas con compresión lectora reduci-

CUADRO 4

PORCENTAJE DE POBLACIÓN ENTRE 25 Y 64 AÑOS QUE PARTICIPA EN EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

	Total		Hombres		Mujeres	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005
España (a)	5,0	12,1	4,5	11,2	5,4	13,1
Media UE (b)	7,9	11,0	7,4	10,1	8,4	11,9
España sobre media UE	63,0	110,0	61,0	111,0	64,0	110,0

Notas:
(a) Se produce una rotura de la serie en 2005.
(b) Los datos para la UE en 2000 son una estimación.
Fuente: Las cifras de la educación en España. Estadísticas e Indicadores, MEC (2006a).

CUADRO 5
NÚMERO DE GRADUADOS EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA POR 1.000 HABITANTES ENTRE LA POBLACIÓN DE 20 A 29 AÑOS

	Total		Hombres		Mujeres	
	2000	2004	2000	2004	2000	2004
España	9,5	12,5	12,7	16,9	6,3	7,7
Media UE	—	12,7	—	17,3	—	7,9
España sobre media UE		98,0		98,0		97

Nota: (—) Dato no disponible.
Fuente: Las cifras de la educación en España. Estadísticas e Indicadores, MEC (2006a).

da entre España y la media de la UE, se constata cómo si bien en 2000 España tenía un porcentaje muy inferior a la media de la UE, para el año 2003, el resultado es el contrario, superando en un 6% a la media europea, obteniendo un peor resultado que en 2000.

Resumiendo los resultados obtenidos, se obtiene cómo España empeora en el indicador de jóvenes que completan la educación secundaria, en el del abandono educativo temprano, en gasto público en educación y en comprensión lectora reducida y mejora en el de formación permanente y el de graduados en ciencia y tecnología. Por lo tanto, hay luces y sombras en el actual escenario educativo.

Es de esperar que las medidas propuestas por la Ley Orgánica de Educación (LOE) aprobadas en 2006 logren mejorar este indicador. En concreto la LOE establece la necesidad de incrementar la escolaridad secundaria obligatoria (bachillerato y ciclos formativos de grado medio) y mejorar la tasa de éxito en esta etapa de formación. Además, en la memoria económica de la LOE se estima la necesidad de invertir 225 millones de euros para lograr un crecimiento de un 10% en el porcentaje de escolarización.

CUADRO 6
GASTO PÚBLICO TOTAL EN EDUCACIÓN EN RELACIÓN AL PIB

	1995	1999	2000	2002	2003
España	4,7	4,5	4,3	4,2	4,3
Media UE	5,6	5,5	4,8	5,1	5,2
España sobre media UE	84,0	82,0	90,0	82,0	83,0

Fuente: Las cifras de la educación en España. Estadísticas e Indicadores, MEC (2006a). Datos básicos de la educación en España en el curso 2006-2007, MEC (2006b) y COM (2005), *Modernising Education and Training*.

Además, el MEC ha previsto destinar 377 millones de euros a programas de refuerzo y mejora del aprendizaje (en especial, para incrementar los niveles de lectura, escritura y matemáticas de los alumnos de primaria). Uno de los objetivos que se persiguen es mejorar los resultados de España dentro del programa PISA (3). Alrededor de 268 millones de euros se invertirán en actuaciones tendentes a programas orientados a atender la diversidad del alumnado, en buena medida por el importante proceso de inmigración vivido en España en los últimos años y para el desdoblamiento de grupos y aulas, para una mejor atención a este alumnado.

Asimismo, se prevé la aplicación de complementos económicos para fomentar la acción tutorial de los profesores, de forma que las retribuciones por tutoría de dedicación especial se incrementarán en un 60%, e incentivos económicos para aquellos profesores que obtengan una evaluación positiva en su labor docente. Todo ello redundará en un profesorado más dedicado y más predispuesto a mejorar su actividad docente, en especial para aquellos grupos de alumnos con mayores problemas de aprendizaje. El cuadro 7 recoge las principales cifras económicas de la LOE.

3. El proceso de Bolonia y el sistema universitario español

En términos de gasto por alumno en instituciones educativas, se observa una reducción generalizada respecto a la media de la OCDE. En el nivel infantil, el gasto por estudiante (en dólares utilizando la paridad del poder de compra) en España en 2003 fue un 8% inferior a la media de la OCDE, 11% por debajo de la media en educación primaria y 8% inferior en educación secundaria. Con todo, los mayores diferenciales se obtienen

CUADRO 7
MEMORIA ECONÓMICA DE LA LOE
(En millones de euros)

	2006	2007	2008	2009	2010	Total acumulado sobre 2005
Extensión y mejora del sistema educativo español en el marco de los objetivos europeos para 2010	84,6	169,2	253,8	338,4	423,1	1.269,3
Equidad y gratuidad de la educación	207,0	349,9	542,9	574,9	606,9	2.281,9
Medidas para propiciar el éxito de todos los alumnos en enseñanza básica	350,4	480,4	587,0	651,2	726,1	2.795,5
Reconocimiento del profesorado	22,2	94,9	141,5	189,5	238,2	686,6
Total	664,3	1.094,6	1.525,4	1.754,3	1.994,5	7.033,3

Fuente: Memoria económica de la LOE, MEC (2006)

en educación superior, ya que el gasto público por estudiante ha sido un 21% inferior a la media de la OCDE (OCDE, 2006). Las diferencias con la UE, aunque de menor cuantía, se siguen produciendo, así el gasto por alumno en instituciones educativas superiores en relación al PIB por habitante en España se situaba en un 98% de la media europea (MEC, 2006a y 2006b).

En este escenario se está produciendo el que sin duda será el cambio más importante de los últimos años en educación superior: el EEES. En la reunión de ministros de Bergen en mayo de 2005 se resaltaron los avances en el proceso de creación del EEES de aquellos países que estaban desarrollando una normativa en el campo de la estructura de las enseñanzas en tres etapas, en el sistema común de créditos (ECTS), el suplemento europeo al título, la mejora en las garantías de calidad y la continua eliminación de barreras a la movilidad y al reconocimiento de estudios.

No obstante, a día de hoy, siguen existiendo numerosas dificultades en el proceso de adecuación a Bolonia; en especial en la implantación real y diseño de las nuevas enseñanzas, los créditos europeos, los cambios en la metodología docente y de una mejora en los recursos financieros puestos a disposición de las universidades. En concreto, para España, y a pesar de los avances producidos (MEC, 2005), en la cumbre de Bergen se señaló que si bien el avance en la garantía de la calidad fue muy bueno, sólo se alcanzó un éxito moderado en el reconocimiento del grado y de los períodos de estudio, siendo necesario realizar un mayor esfuerzo en lo relativo a alcanzar el sistema de grado de dos ciclos.

Tras el debate producido en España por todo lo que supuso el proceso de elaboración y diseño del catálogo de títulos, en el que a propuesta del Consejo de Coordinación Universitaria (CCU) se planteaba al MEC la necesidad de adaptar el actual sistema de titulaciones a la nueva realidad, en la actualidad, las últimas medidas propuestas por la Administración Central suponen tomar un rumbo diferente. Como se recordará, durante el año 2004 y especialmente en 2005 se produjo un amplio debate a nivel nacional sobre las propuestas de titulaciones elaboradas por el CCU. El planteamiento seguido por las diferentes comisiones y subcomisiones de este órgano era tratar de garantizar una serie de titulaciones acordes con la realidad, siguiendo la experiencia europea en este campo. Las recomendaciones planteadas al MEC fueron, en algunos casos, cuestionadas por sectores e instituciones que no se veían reflejados en la propuesta planteada.

Con la última reforma de la LOU, el proceso de revisión de las titulaciones cambia de protagonista, en tanto que a las universidades se las dota de una mayor autonomía para implantar aquellos títulos que consideren más oportunos o necesarios, de acuerdo a las necesidades que ellas detecten. El papel del MEC se reduce drásticamente en este proceso, quedando autolimitado al establecimiento de las directrices generales (4). Se pasa, por lo tanto de un sistema basado en un listado cerrado de títulos a permitir que las instituciones universitarias, en base a la autonomía que recoge la Constitución Europea, sean las principales responsables de establecer las titulaciones que desean ofertar. La postura del MEC responde a lo recomendado por la Comisión Europea, que establece la necesidad de dotar a las universidades de una mayor autonomía y responsabilidad, limitando la actuación del Estado. A cambio, las univer-

sidades deberán aceptar su responsabilidad por los resultados obtenidos (5).

En la reforma de la LOU desaparece toda mención al catálogo de títulos, de forma que el proceso de creación de nuevas titulaciones deberá seguir el siguiente procedimiento:

— El establecimiento por parte del Gobierno de las directrices generales que ha de cumplir cada título universitario, que serán planteados y debatidos en el CCU.

— Las universidades deberán elaborar los contenidos de los títulos que se pretenden ofertar, siempre respetando las anteriores directrices generales.

— El Gobierno, tras comprobar que la titulación propuesta cumple con las directrices generales, dará carácter oficial al título y autorizará su inclusión en el Registro de Universidades, Centros y Titulaciones (RUCT).

Todos los títulos asociados al mismo campo de conocimiento deberán tener un conjunto de contenidos y competencias comunes, que garanticen al estudiante una formación general en los contenidos. Con ello se espera mejorar la formación de acceso a los estudiantes universitarios y reducir las tasas de abandono (MEC, 2006c). Además, las profesiones reguladas por directivas europeas dispondrán de títulos que se adapten a la normativa (6). La propuesta de reforma de la LOU prevé que todas las enseñanzas deberán someterse a evaluaciones periódicas, de forma que aquellas que superen este procedimiento serán acreditadas. Las que no superen este filtro, dispondrán de un período para corregir sus deficiencias; si no lo consiguen tendrán una evaluación negativa en el RUCT, perdiendo el título su validez oficial. La estructura prevista por el MEC del sistema de enseñanza universitaria será la siguiente (MEC, 2006c y 2006d) (7):

— *Títulos de grado*: Todos tendrán una duración de 240 créditos ECTS. Tras el debate producido con el catálogo de títulos donde algunas de las enseñanzas podrían quedarse en 180 créditos y otras en 240, la nueva situación unifica la duración.

— *Títulos de máster*: Ofrecerá una formación especializada para mejorar las competencias específicas en algún ámbito profesional. El acceso al máster requerirá el título de grado y tendrá un diseño entre 60-120 créditos ECTS. De nuevo, las universidades serán las responsables de diseñar el contenido de los títulos.

— *Título de doctorado*: Con la actual propuesta de reforma de la LOU, el programa de doctorado constará de dos períodos: formación e investigación. El MEC no ha señalado ni duración mínima ni máxima para la formación de un doctor, dejando, de nuevo, la responsabilidad de la duración (en años y en créditos ECTS) a las universidades.

Por parte del MEC (2006c y 2006d) se estima que las iniciativas encaminadas a construir el EEES deberían quedar concluidas en el plazo de un año. El objetivo planteado es que se inicien los nuevos títulos de grado en el curso 2008-09 y se expidan los primeros títulos de grado universitario en 2012.

4. Conclusiones

A partir de los resultados obtenidos en los objetivos educativos propuestos en la Agenda de Lisboa, España tendrá que realizar un importante esfuerzo en los próximos años en materia educativa, en especial en el indicador de jóvenes que completan la educación secundaria, en la reducción del abandono educativo temprano, en la necesidad de incrementar el gasto público en educación y en la reducción del elevado porcentaje de personas con comprensión lectora reducida. Es de esperar que las reformas introducidas con la LOE logren reducir las diferencias con la UE. Para ello es necesaria una actuación decidida tanto desde el MEC como desde los gobiernos regionales, que son en última instancia los responsables últimos de aplicar correctamente estas políticas.

En materia universitaria, la previsible reforma de la LOU supone un cambio importante en la forma en que España se enfrentará al reto de la construcción del EEES, ya que con la nueva propuesta del MEC se delega a las universidades las competencias y la responsabilidad del diseño de titulaciones. A cambio de esta mayor libertad, las universidades deberán rendir, con mayor rigurosidad y frecuencia, cuentas sobre el cumplimiento de sus funciones. Este proceso, siguiendo las previsiones del MEC, será muy a corto plazo, ya que el calendario establecido por la Administración Central para la aplicación de las nuevas reformas permite que en 2008, dos años antes del plazo de finalización para la adecuación a Bolonia, ya se puedan ofrecer las primeras plazas de los nuevos títulos.

Del estudio realizado se obtiene que tanto para la enseñanza no universitaria como universitaria los próximos años serán decisivos para lograr la adecuación del sistema educativo español al marco europeo.□

NOTAS

(*) *El autor agradece los comentarios a este artículo de Sara Fernández López y Carmen Pérez Esparrells.*

(1) *Véase a este respecto Petrongolo y San Segundo (2002) o San Segundo y Vaquero (2005).*

(2) *Véase MEC (2006b).*

(3) *En Vaquero (2005) se establecen un conjunto de recomendaciones a este respecto.*

(4) *En la Agenda para la Modernización de las Universidades europeas destaca la importancia de una reforma curricular basada en la flexibilidad, transversalidad y multidisciplinariedad como el mejor sistema para adecuarse a las nuevas necesidades demandadas por la sociedad.*

(5) *Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, de 10 de mayo de 2006.*

(6) *Se refiere a directrices por las que tendrán que regularse las profesiones con atribuciones establecidas por las Cortes Generales, así como las afectadas por la Directiva 2005/36/EC del Parlamento Europeo y del Consejo relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales.*

(7) *Esta estructura es la seguida por la mayor parte de los países europeos por el acuerdo de Bergen sobre la consideración de un marco europeo de cualificaciones para la educación superior basado en los descriptores de Dublín (www.bologna-bergen2005.no).*

BIBLIOGRAFÍA

COM (2005): **Modernising Education and Training. A vital contribution to prosperity and social cohesion in Europe**, *Bruselas 1415.*

— *(2006) final:* **Cumplir la agenda de modernización para las universidades: educación, investigación e innovación**, *Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, de 10 de mayo de 2006.*

MEC (2005): **Towards the european higher education area. Bologna process. National reports 2004-05**, *www.mec.es.*

— *(2006a):* **Las cifras de la educación en España 2004-05**, *Avance, www.mec.es.*

— *(2006b):* **Datos básicos de la educación en España en el curso 2006-07**, *www.mec.es.*

— *(2006c):* **La organización de las enseñanzas universitarias en España**, *Documento de Trabajo, 26 de septiembre de 2006, www.mec.es.*

— *(2006d):* **Aclaraciones sobre el documento de 26 de septiembre de 2006, La organización de las enseñanzas universitarias en España**, *de 6 de noviembre de 2006, www.mec.es.*

OCDE (2006): **Education at a glance 2006**, *Paris, www.oecd.org.*

Petrongolo, B. y San Segundo, M. J. (2002): «Staying-on at school at sixteen. The Impact of Labor Market conditions in Spain», **Economics of Education Review**, *vol. 19, págs. 353-365.*

San Segundo, M. J. (2006): «La política educativa a comienzos del siglo XXI», **Cuadernos Económicos del ICE**, *marzo-abril, núm. 829, págs. 49-66.*

San Segundo, M. J. y Vaquero, A. (2005): «El abandono escolar temprano en España», en Gil, B. (ed.), **XI Jornadas de la AEDE**, *Lisboa.*

Vaquero, A. (2005): «El abandono escolar temprano en España: Programas y acciones para su reducción», **Revista Galega do Ensino**, *núm. 47, págs. 1443-1464.*

REFERENCIAS NORMATIVAS

Ley Orgánica 6/2001, de Universidades (LOU): BOE, núm. 307, 24-12-2001.

Ley Orgánica de Educación (LOE): BOE, núm. 106, de 4 de mayo de 2006.

Ley Orgánica de Educación: Memoria económica, www.mec.es.

Real Decreto 1044/2003, de 1 de agosto, por el que se establece el procedimiento de expedición por las universidades del Suplemento Europeo al Título, www.mec.es.

Real Decreto 1125/2003, de 5 de agosto, por el que se establece el sistema europeo de créditos y el sistema de calificaciones en las titulaciones de carácter oficial y validez en todo el territorio nacional, www.mec.es.

Real Decreto 55/2005, de 21 de enero, que establece la estructura de las enseñanzas universitarias y regula los estudios universitarios oficiales de Grado, www.mec.es.

Real Decreto 56/2005, de 21 de enero, por el que se regulan los estudios universitarios oficiales de posgrado, www.mec.es.

RESUMEN

El objetivo de este artículo es realizar un análisis de la realidad educativa española desde una perspectiva comparada, examinando la situación nacional con la Unión Europea. El artículo se centra en el estudio en aquellas medidas llevadas a cabo para mejorar el nivel de capital humano de la población española dentro del proceso de adaptación internacional de nuestra realidad educativa.

Palabras clave: *Agenda de Lisboa, Bolonia, Adaptación educativa internacional.*

el nuevo lunes

de la economía y la sociedad

le ofrece cada semana:

- ◆ Las claves de la economía española
- ◆ Quién es quién en la Administración y en la empresa
- ◆ Cómo seleccionar su inversión
- ◆ Reportajes, entrevistas y confidencias sobre el mundo del dinero

◆ **Y sus suplementos:**

Semanales:

- ■ **Guia para su dinero**
  suplemento semanal de inversión
- ■ **Golf**

Mensuales:

- ■ **Mercado Hipotecario e inmobiliario**
- ■ **Cultura**
- ■ **Ciencia y técnica**
- ■ **Nuevas tecnologías de la información**

Y además:

- ■ **Empresas bajo la lupa**
- ■ **Especiales *el nuevo lunes***
- ■ **Rating**
  Radiografía y calificación de las empresas y entidades financieras



Todas las semanas empiezan con un "nuevo lunes"

La formación para el empleo: algunas claves de futuro

Alfonso Alba
Universidad Carlos III de Madrid

1. Introducción

El 7 de febrero de 2006 el Gobierno de España y los agentes sociales más representativos —las dos confederaciones de empresarios (CEOE y CEPYME) y los dos sindicatos de trabajadores (UGT y CC.OO.)— firmaron el IV Acuerdo de Formación Profesional para el empleo. En su introducción, el texto del acuerdo indica que: *Después de más de veinte años de vigencia del Plan FIP, resulta necesario introducir mejoras que permitan adaptar la formación dirigida a los desempleados a la nueva realidad económica y social, así como a las necesidades que demanda el mercado de trabajo.* El Plan de Formación e Inserción Profesional (Plan FIP) surgió a partir del Acuerdo Económico y Social (AES) de 1984. Desde entonces y con un renovado énfasis en su misión a principios de los noventa, el Plan FIP ha servido para articular la formación ocupacional en España.

Entre los objetivos del IV Acuerdo de Formación Profesional está el de proporcionar principios y ejes para configurar un modelo estable de formación para el empleo. Estas líneas se dedican a reflexionar sobre algunos de los *ejes para abordar la reforma*. En el último párrafo del documento del acuerdo se establece que: *El real decreto regulador del sistema de formación profesional para el empleo deberá aprobarse antes de que finalice el segundo trimestre de 2006*. Aunque existe un borrador, cuando se entrega a imprenta este texto —diciembre de 2006— aún no ha tenido lugar tal aprobación.

Estos son los doce ejes sobre los que se propone realizar la reforma:

1) Integración de los subsistemas de formación ocupacional y continua. 2) Acceso universal al conocimiento de todos los colectivos de trabajadores. 3) Potenciación de la formación de demanda: formación en la empresa y permisos individuales de formación. 4) Desarrollo de una oferta formativa amplia y accesible. 5) Ejecución de programas de formación en alternancia con el empleo. 6) Realización de acciones de apoyo y acompañamiento. 7) Configuración de una estructura organizativa racional y adecuada a los objetivos de la formación. 8) Impulso de la certificación de la formación profesional. 9) Atención a la calidad de la formación y la evaluación del sistema. 10) Mejora, integración y coordinación del seguimiento y control. 11) Financiación adecuada y suficiente del sistema. 12) Adecuación competencial a través de la norma reguladora.

Nuestra atención se centrará en el primero de los ejes, relativo a la integración de los subsistemas

de formación ocupacional y continua; y en el noveno, que hace referencia a la calidad de la formación y a la evaluación del sistema. La reflexión sobre la relevancia de estos ejes para la reforma debe hacerse en el contexto que motiva la reforma, es decir, la nueva realidad económica y social y las necesidades del mercado de trabajo. A través de este ejercicio deberíamos obtener algunas claves para un diseño acertado de la formación para el empleo.

Hay que tener en cuenta que la formación está en la base del Estado de bienestar. La formación contribuye a aumentar la productividad y ésta favorece la competitividad. Un país más competitivo tiene más posibilidades de crecer. El crecimiento económico sustenta la expansión del empleo y el incremento del ingreso, los dos ingredientes del bienestar económico de la población. Por lo tanto, la calidad del sistema de formación para el empleo es capital para una economía. Hasta ahora la formación no reglada se ha dividido en dos subsistemas: el de formación ocupacional, ofrecida a los trabajadores parados, y el de la formación continua, dirigida a los trabajadores ocupados. El nuevo sistema deberá integrar estos dos subsistemas y hacerlo, lógicamente, en aras de la calidad. Para conseguirlo, se antojan una serie de aspectos que deben ser tenidos muy en cuenta:

1. El conocimiento de las necesidades formativas, tanto de la demanda como de la oferta, con vistas a programar y planificar la formación.
2. La formación como pieza clave de las políticas activas, dirigidas éstas tanto a la inserción en el empleo como a su retención.
3. El énfasis en la carrera profesional, entendida como un ascenso por la escala ocupacional y la mejora de los ingresos.
4. Los contenidos formativos, expresados en un catálogo de cualificaciones, las competencias asociadas y su acreditación.
5. La evaluación de la eficacia de la formación en la consecución de su objetivo principal desde el punto de vista del individuo: la progresión profesional.

2. El conocimiento de las necesidades formativas

La oferta de formación debe basarse en un buen conocimiento de las necesidades formativas. El problema es que las necesidades formativas tienen dos caras, la de la oferta y la de la demanda, y que varían tanto en el espacio como en el tiempo. Identificar correctamente las necesidades formativas requiere contemplar conjuntamente los dos lados del mercado y hacer un seguimiento estrecho de su evolución. Esta es una labor que tiene que estar centralizada desde un organismo que tenga una perspectiva amplia de la economía. Aunque las comunidades autónomas tienen transferidas las competencias en formación, debería ser el INEM el encargado de centrar los esfuerzos de análisis y prospección del mercado de trabajo. Esta tarea requiere la integración de un arsenal de bases de datos, cuya generación y mantenimiento sólo un organismo estatal puede llevar a cabo.

3. La formación como pieza clave de las políticas activas

La formación es, sin duda, la medida de política activa más cara. Por este motivo debe ser muy selectiva y sólo emplearse cuando ya se han utilizado otras medidas y la formación se considera como el complemento o la alternativa. Las políticas activas tienen por finalidad ayudar a los parados a volver al empleo. Sin embargo, tan importante como la inserción en el empleo es su retención. Y es precisamente en la retención del empleo donde la formación puede ser más eficaz. Por eso la integración de los dos subsistemas es una buena idea. Si esta integración se produce de forma efectiva, no sólo se hará hincapié en insertar sino también en evitar la pérdida de empleo. Puesto que el paro es a veces inevitable o el trabajador salta de un empleo a otro, una formación de calidad exige el seguimiento de los avatares del trabajador en el mercado de trabajo. Esto no se consigue sin un gran esfuerzo de creación y gestión de bases de datos con información curricular accesible por cualquiera de las partes, el trabajador, el empleador o el servicio público de empleo.

4. El énfasis en la carrera profesional

La integración de los subsistemas de formación para el empleo requiere que en las acciones de empleo dirigidas al trabajador parado no se ignore su historial laboral y, más concretamente, se tengan en cuenta todos los aspectos formativos asociados con sus empleos anteriores. Asimismo, cuando el trabajador consigue finalmente un empleo, debe tenerse presente el esfuerzo formativo realizado mientras estaba en paro. Idealmente, la formación recibida en el paro debería dar sus frutos en términos de inserción y de retención. Una mayor coherencia entre la formación en el

empleo y en el desempleo multiplica su eficacia. En otras palabras, la clave es la carrera profesional. Para dar pasos sucesivos en la dirección correcta hace falta una alta coherencia entre la movilidad y la formación. Cuando el trabajador ha caído en el paro, dos actuaciones son determinantes para acelerar la salida de él: la orientación para las acciones de empleo más adecuadas —entre ellas la formación— y la intermediación laboral. El servicio público de empleo está encargado de coordinar la participación del trabajador en acciones de empleo y sus esfuerzos en conseguir un empleo coherente con sus aspiraciones profesionales. Gestionar la orientación hacia la formación y la intermediación laboral hacia la colocación exige una verdadera atención personalizada. Ésta, si bien tiene un coste elevado, también tiende a ser bastante rentable en términos de duración del empleo.

5. Los contenidos formativos

La Ley 5/2002, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, establece el llamado Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional, cuyo instrumento principal es el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales. Este catálogo tiene una estructura modular e incluye el contenido de la formación profesional asociada a cada cualificación. Ésta se define como el *conjunto de competencias profesionales con significación en el empleo que pueden ser adquiridas mediante formación modular u otros tipos de formación, así como a través de la experiencia laboral*.

Cuando nos referimos a la formación para el empleo, resultado de integrar la formación ocupacional y la formación continua, el gran reto en cuanto a su contenido consiste precisamente en capitalizar la experiencia laboral. Es decir, el aprendizaje que se realiza en el puesto de trabajo, dados los requerimientos de la ocupación. La metodología válida para ese aprendizaje suele trascender las especificaciones de un catálogo. En este sentido, el catálogo tiene una utilidad limitada. El catálogo es más apropiado para la formación profesional reglada y para estructurar las especialidades formativas. Para hacer una verdadera formación para el empleo y pensando en la intermediación laboral, es importante encontrar el enlace correcto entre la formación recibida y la ocupación para la que resulta más útil. Esta tarea es compleja pero muy necesaria. El conjunto de competencias que definen la cualificación no siempre ofrece las claves de ese enlace. La conexión entre las competencias y las tareas del puesto de trabajo se revela a menudo como una cuestión puramente empírica.

6. La evaluación de la eficacia de la formación

Un requisito fundamental para realizar la evaluación de la formación consiste en disponer de datos precisos sobre la formación impartida y, en particular, sobre qué tipo de formación, dónde, cuándo y para quién se impartió. Además, es preciso hacer un seguimiento del trabajador a lo largo del tiempo. En la medida en que la información se recopila a través de diversos actos administrativos, su coste de obtención es reducido. Sin embargo, coordinar y estructurar esa información requiere un diseño adecuado de las bases de datos implicadas. Si se cuentan con las medidas necesarias, la evaluación de las acciones formativas es la clave para que los recursos dedicados a tal fin se asignen de la manera más eficiente y se consigan altas cotas de equidad.

Es evidente que la evaluación de la formación es el camino por el que es posible ir aproximándose a los niveles de calidad deseados. Una buena evaluación permite responder a las preguntas esenciales: qué tipo de formación, dónde, cuándo y para quién debe impartirse. Sin embargo, responder a estas preguntas puede no ser suficiente. La gestión de los recursos humanos incorpora otros muchos aspectos además de la formación y que contribuyen a aumentar los efectos de ésta en la productividad y en la satisfacción del trabajador. La estabilidad de la relación laboral es uno de esos aspectos. Si bien el éxito de la formación se mide en parte a través de sus efectos sobre la estabilidad en el empleo, una relación de empleo estable hace más interesante y rentable la formación.

7. Conclusiones

Todo lo dicho debe ser ponderado en el contexto de las grandes tendencias del mercado de trabajo, que condicionan su futuro. Algunas de ellas son las siguientes: 1) el envejecimiento de la población, 2) el cambio tecnológico acelerado, 3) la entrada masiva de inmigrantes, y 4) la persistencia del peso de las relaciones de empleo temporales. Esto da algunas de las señales sobre quiénes deben recibir una atención preferente en la formación para el empleo.

En cuanto al envejecimiento de la población, los datos indican que los trabajadores de más edad tienen menos probabilidad de recibir formación tanto ocupacional como continua. Las nuevas condiciones del mercado de trabajo sugieren un cambio en esta pauta. El que el envejecimiento de la población coincida con una innovación tecnológica rápida no hace sino confirmar la necesidad de dar más incentivos a la formación de los trabajadores de más edad. De esta manera se benefician los propios trabajadores, las empresas y, sobre todo, el sistema público de pensiones.

La entrada masiva de inmigrantes supone un reto muy considerable para el sistema formativo. La formación es crucial para que estos trabajadores se integren en el mercado de trabajo con expectativas de una carrera profesional. La mejora de sus condiciones de vida y trabajo pasa por la cualificación y el aumento del ingreso. Cuando se combinan la condición de trabajador inmigrante y una relación de empleo temporal, la formación puede ser la llave para abrir nuevos horizontes más prometedores.

La formación debe ser un medio para hacer realidad la igualdad de oportunidades en el mercado de trabajo. Sin embargo, se comprueba que algunos de los colectivos más desfavorecidos, tales como los que tienen un menor nivel educativo o están más cerca de la edad de jubilación, reciben menos formación tanto ocupacional como continua. El nuevo sistema de formación profesional para el empleo debería diseñar mecanismos para que la formación tenga también un efecto compensador de las desventajas de algunos grupos de trabajadores. En la medida en que ello contribuye a reducir el riesgo y la duración del paro, se habrá conseguido también mayor eficiencia en el funcionamiento del mercado de trabajo.□

RESUMEN

En febrero de 2006, el Gobierno y los agentes sociales más representativos firmaron el cuarto acuerdo sobre formación profesional para el empleo. Dicho documento recoge una serie de principios o ejes sobre los que se propone realizar la reforma de la formación ocupacional. En este artículo se realiza una reflexión sobre algunos de esos principios. En particular, se exponen varias ideas sobre la integración de los subsistemas de formación ocupacional y formación continua, y sobre la evaluación de la formación para mejorar su calidad.

Palabras clave: *Formación para el empleo, Necesidades formativas, Carrera profesional, Evaluación.*

Cambios en la regulación laboral: una valoración

Julián Moral
Felipe Sáez
Universidad Autónoma de Madrid

1. Temporalidad y racionalidad económica

La elevada tasa de temporalidad en el empleo es uno de los rasgos definitorios del modelo español, lo que a veces se trata de justificar apelando a la existencia de una *cultura de la temporalidad*. La preocupación de los agentes sociales por este hecho y el interés de los responsables políticos por tratar de reducir tal desequilibrio no deben ocultar la lógica que subyace detrás del fenómeno. Desde un punto de vista económico y a nivel internacional, varias son las razones que justifican la utilización de los contratos temporales por parte de las empresas, ante la existencia de costes (1) diferenciados y más elevados en el personal con contrato indefinido que aquel con contrato temporal. En primer lugar permiten flexibilizar el tamaño de la plantilla y ajustarlo a las condiciones cambiantes en intensidad y duración de su actividad productiva (2). Asimismo, las empresas pueden utilizar los contratos temporales dentro de su política de recursos humanos a la hora de diseñar los planes de carrera, incorporando como personal indefinido a aquellos trabajadores que han superado con éxito la prueba del día a día en las tareas que les fueron encomendadas durante el contrato temporal.

Bajo esta lógica económica, la existencia y utilización del contrato por tiempo determinado se encuentra justificada. Con todo, tal como pone de manifiesto la propia teoría económica, al no coincidir los costes que consideran las empresas en sus decisiones de contratación temporal o indefinida con los costes sociales de dichas contrataciones (3), pueden llegar a generarse situaciones globalmente ineficientes. A este resultado no deseable podría conducir igualmente la miopía (en sentido económico) de los agentes empresariales al no considerar los costes de cara al futuro de sus decisiones de contratación. Por ejemplo, que una elevada temporalidad de la plantilla supone a largo plazo, entre los efectos más relevantes, una menor inversión en capital humano, mayor desmotivación, creciente rotación, pérdida de *know-how*, menor productividad o reducido nivel de compromiso de los trabajadores afectados con los objetivos de la empresa. Al margen de estos efectos negativos sobre la eficiencia global derivados de un sobrepeso de la temporalidad, que se ve favorecida sin duda por una elevada asimetría en el poder de negociación de trabajadores temporales e indefinidos a favor de estos últimos, existen otros que tienen que ver con el aumento de las desigualdades en seguridad, salario y condiciones laborales entre colectivos de trabajadores.

2. Experiencias y reformas

La experiencia española en relación a la contratación temporal es ampliamente conocida y reconocida como uno de los grandes desajustes del mercado laboral, cuyo fuerte dualismo es casi congénito. Los principales rasgos de este fenómeno y de su evolución más reciente se resumen en un conjunto de características: a) la temporalidad es muy elevada en relación a los países de nuestro entorno (cuadro 1), incluso corrigiendo los efectos de las diferentes estructuras productivas; b) resulta más elevada en las mujeres, los menores de 30 años, los inmigrantes y los colectivos con menor nivel educativo (cuadro 2); c) a nivel sectorial la temporalidad resulta mayor en agricultura, construcción, servicio doméstico y hostelería (gráfico 1).

A lo largo de la última década, la temporalidad repunta a partir del año 2003. Tras las reformas de 1997 (4) y 2002 (5), junto a la adopción de medidas de bonificación de la contratación indefinida, la temporalidad se redujo paulatinamente hasta aquel año, en que nuevamente aumenta. De igual forma, pero un poco antes, se dispara la brecha en el crecimiento relativo de asalariados con contrato temporal y con contrato indefinido, a pesar del suave ritmo de crecimiento del PIB y la aparente ausencia de fluctuaciones cíclicas significativas (gráfico 2). El intenso crecimiento de los asalariados con contratos temporales coincide con la creciente importancia de la inmigración en el mercado laboral: *La combinación de la temporalidad como* condición de entrada *en dicho mercado, el carácter más dinámico en generación de empleo de varias actividades en las que precisamente la temporalidad es mucho más alta y la especialización de la población inmigrante en algunas de esas actividades podrían indicar que hay asociación entre la inmigración y el repunte de la temporalidad* [CES 2005].

Pues bien, la permanente alta tasa de temporalidad y su concentración en determinados colectivos han servido de motivación para la adopción de nuevas medidas de fomento, las cuales, vía estabilidad del empleo, se enmarcan en un objetivo más amplio, como es la mejora de la productividad y de la competitividad de las empresas, el crecimiento económico y la cohesión social. Medidas recogidas en el reciente *Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y del Empleo* de mayo de 2006 y que dieron paso en junio de ese año al RDL para la mejora del crecimiento y del empleo. Los objetivos perseguidos por la reforma pueden

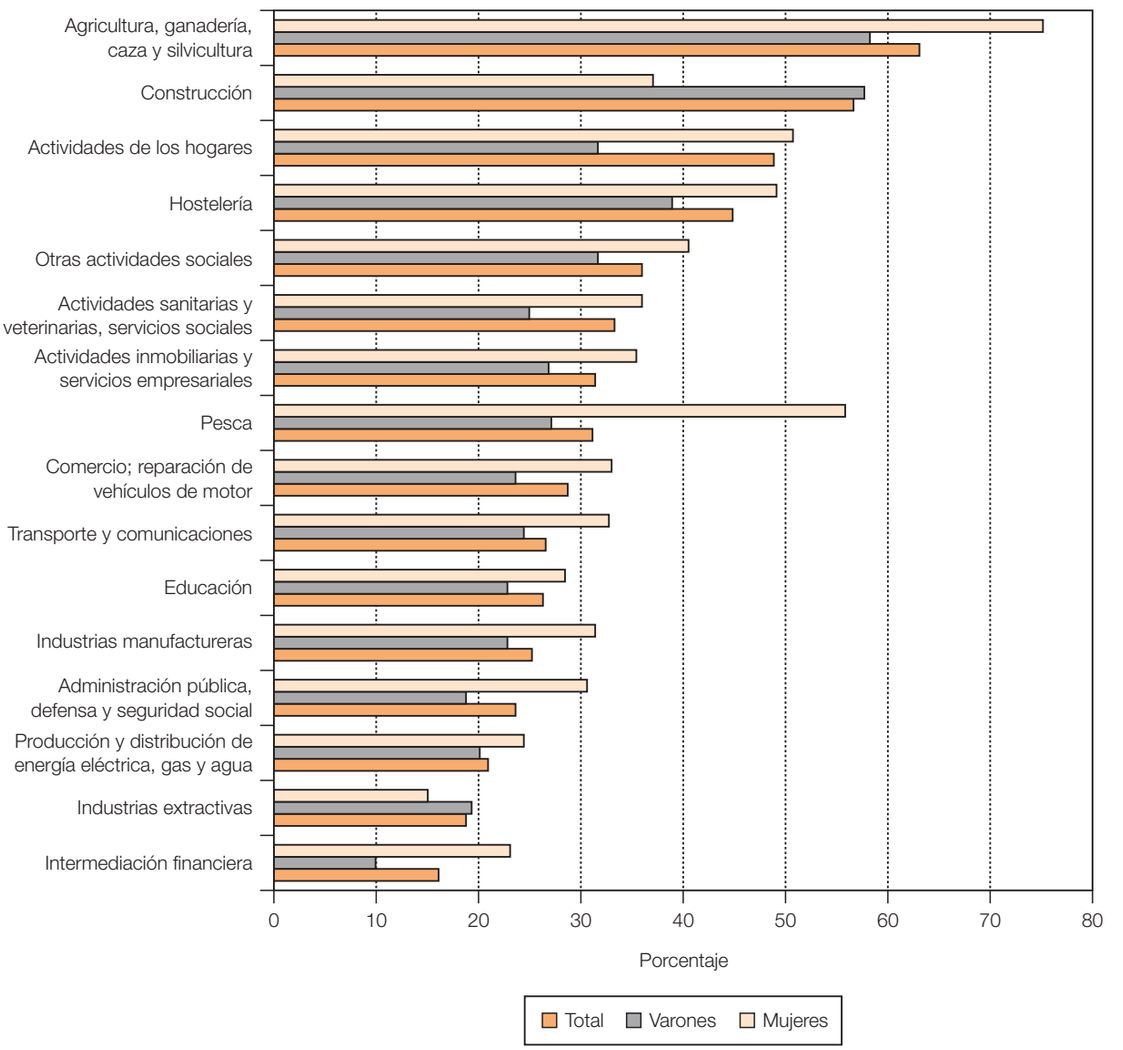
CUADRO 1

ASALARIADOS CON CONTRATO TEMPORAL E ÍNDICE SINTÉTICO DE SEGURIDAD EN EL EMPLEO (*)
(Porcentaje sobre total empleo)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	ISSE (*)
EU-25				11,7	11,8	12,2	12,6	12,9	12,9	13,0	13,7	14,5	
EU-15	11,5	12,0	12,0	12,4	13,0	13,4	13,7	13,5	13,1	13,1	13,6	14,3	
España	34,2	35,2	33,8	33,5	33,0	32,9	32,2	32,2	31,8	31,8	32,5	33,3	3,1
Alemania	10,4	10,5	11,2	11,8	12,4	13,1	12,7	12,4	12,0	12,2	12,4	14,2	2,5
Francia	11,5	12,4	12,8	13,4	13,9	14,5	15,2	14,6	13,5	12,7	12,9	13,3	3,0
Italia	6,8	7,4	7,4	7,9	8,6	9,5	10,1	9,8	9,9	9,9	11,8	12,3	3,3
Irlanda	9,6	10,0	9,3	9,0	7,2	5,1	5,9	5,3	5,3	5,2	4,1	3,7	0,9
Dinamarca	11,6	11,6	10,9	10,6	9,9	9,6	9,7	9,2	9,1	9,3	9,5	9,8	1,2
Finlandia				18,1	17,4	16,8	16,3	16,4	16,0	16,3	16,1	16,5	2,0
Grecia	9,4	9,4	10,0	10,3	12,5	12,6	13,5	13,2	11,7	11,2	11,9	11,8	3,6
Holanda	11,3	11,4	12,3	11,8	13,0	12,3	13,7	14,3	14,4	14,5	14,8	15,5	2,1
Bélgica	5,2	5,4	6,0	6,6	8,2	9,9	9,1	8,8	8,1	8,4	8,7	8,9	2,1
Noruega												9,3	2,6
Suecia												14,8	2,2
Portugal	11,0	11,6	13,1	15,0	17,2	18,7	19,9	20,3	21,5	20,6	19,8	19,5	3,7
R. Unido	6,9	7,2	7,3	7,6	7,3	7,0	6,9	6,7	6,4	6,1	6,0	5,7	0,5
Canadá												12,8	0,6
EE.UU.												4,0	0,2
Australia												5,7	0,9
N. Zelanda													1,0
Japón												12,8	2,4

(*) ISSE. Indice sintético de seguridad en el empleo, a finales de los noventa, en cada uno de los países.
Fuente: Eurostat y OCDE, Employment Outlook, 1999 (páginas 65 y ss.).

GRÁFICO 1
ASALARIADOS POR SEXO Y RAMA DE ACTIVIDAD EN ESPAÑA, 2005-2006



Fuente: EPA (INE).

agruparse en cinco bloques: reducción del peso de la contratación laboral temporal, fomento de la contratación indefinida, apoyo a la contratación temporal, reducción de la presión fiscal sobre el uso del factor trabajo y potenciación de los servicios laborales y sociales (cuadro 3):

1) La reducción del peso de la contratación temporal se aborda a través de distintas medidas y el establecimiento de incentivos. Se pone en marcha un plan extraordinario para transformar en indefinidos los contratos temporales celebrados antes de junio 2006, siempre que se haga en los seis meses siguientes del año, incorporando un incentivo económico a tanto alzado durante tres años. Paralelamente hay medidas disuasorias de la temporalidad, como poner límites a su concatenación y duración, el establecimiento de normas para incrementar la transparencia en la subcontratación de obras y servicios o el aumento de dificultades en el prestamismo laboral.

CUADRO 2

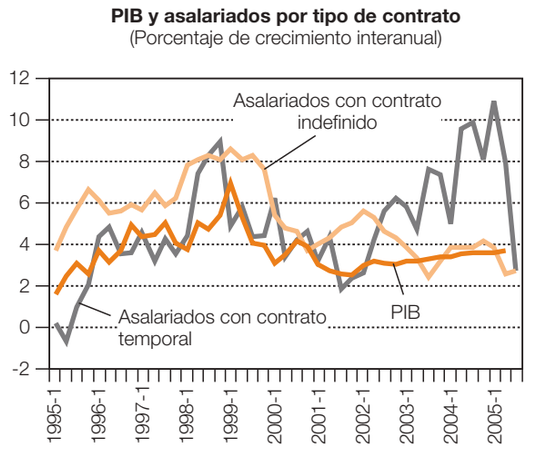
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE TEMPORALIDAD POR COLECTIVOS EN ESPAÑA
(En porcentaje)

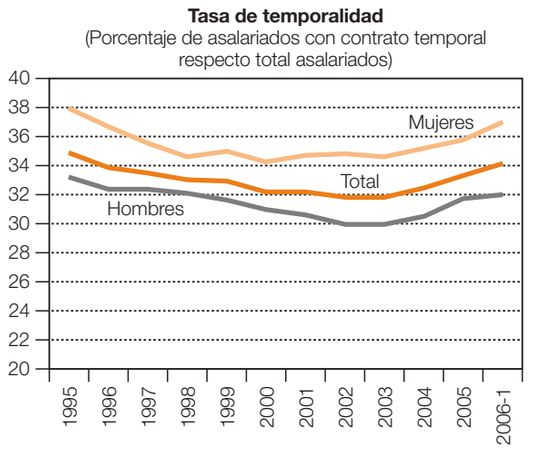
	1996	1997	2003	2004	2005	2006 I	2006 II	2006 III
Total	**33,8**	**33,5**	**31,8**	**32,5**	**33,3**	**33,3**	**34,4**	**34,6**
Hombres	32,3	32,3	29,9	30,6	31,7	31,3	32,2	32,6
Mujeres	36,6	35,5	34,6	35,2	35,7	36,1	37,3	37,4
De 16 a 19	86,2	87,5	80,6	82,6	80,0	78,3	82,9	85,3
De 20 a 24	72,5	71,9	61,1	62,1	63,4	61,5	63,0	63,2
De 25 a 29	50,8	49,1	44,4	44,4	46,3	45,9	46,7	47,2
De 30 a 34	32,9	33,9	32,7	33,8	33,6	35,0	36,0	35,9
De 35 a 39	24,2	24,4	27,0	28,3	28,5	30,4	31,5	31,7
De 40 a 44	20,6	20,1	22,5	24,4	26,0	25,6	26,2	26,5
De 45 a 49	17,6	17,3	18,5	20,0	21,5	21,8	21,8	20,3
De 50 a 54	16,1	14,7	15,8	15,7	17,2	18,0	18,6	18,0
De 55 a 59	13,8	14,4	13,2	13,6	14,2	14,0	15,5	15,5
De 60 a 64	11,4	11,3	11,6	10,7	13,7	14,1	13,4	13,0
65 y más años	11,6	10,3	17,0	12,6	19,8	18,0	18,2	22,9
Analfabetos	39,4	42,4	54,1	53,6	63,3	65,1	60,8	65,3
Educación Primaria (incompleta + completa)	33,6	33,6	34,7	37,1	37,1	38,1	39,6	39,3
Educación Secundaria 1.ª et. y FIL corresp.	42,9	41,7	37,0	37,3	38,7	38,1	39,0	39,5
Educación Secundaria 2.ª et. y FIL corresp.	30,8	30,0	30,9	32,3	33,2	33,6	34,8	35,7
Formación e inserción laboral con título de secundaria (2.ª et.)	—	—	37,5	40,8	40,6	43,5	50,3	23,5
FP superior	59,6	69,0	27,3	26,7	27,8	27,7	29,2	29,5
Otros estudios presuperiores	21,3	22,3	26,8	26,7	27,1	27,1	28,2	28,2
Estudios universitarios segundo ciclo, incluido doctorado	22,2	22,9	23,6	24,1	26,7	26,2	26,2	25,4
Española	33,6	33,3	29,4	29,1	29,8	29,3	30,1	30,4
Española y otra	46,1	36,3	42,5	42,9	43,3	42,4	43,6	39,2
Extranjera	50,8	49,5	58,4	61,4	59,0	58,9	60,7	59,9
Inmigración países económicos	51,5	45,8	60,8	63,8	60,6	60,4	61,6	60,6
Población española, doble e inmigración países desarrollados	33,6	33,3	29,5	29,2	29,8	29,4	30,3	30,6

Fuente: Elaboración propia a partir de microdatos de la EPA.

GRÁFICO 2

PIB, ASALARIADOS POR TIPO DE CONTRATO Y TASA DE TEMPORALIDAD EN ESPAÑA





Fuente: CNTR y EPA (INE).

CUADRO 3

REFORMA LABORAL EN ESPAÑA E INCENTIVOS VIGENTES (a)

Objetivos de la reforma y de las medidas vigentes	Contenido y campo de aplicación de las medidas	Bonificaciones en Seguridad Social	
		Cuantía anual (euros)	Duración
Reducir el peso de la contratación laboral de carácter temporal (a)	Plan extraordinario para transformar en indefinidos los contratos temporales (incluidos los formativos, de relevo y de sustitución por jubilación) en todos los casos celebrados antes del 1.º junio 2006 y siempre que sea antes 01-01-2007	800	3 años
	Transformación automática en fijos de los trabajadores temporales en el mismo puesto y empresa durante más de 24 meses, en un período de 30, y con dos o más contratos temporales (excluidos formación, relevo y por interinidad)	Indemnización por despido para nuevos contratos del plan: 33 días-año en vez de 45	
	Incremento transparencia en subcontratación de obras y servicios, obligando a Libro de Registro en empresa principal		
	Aumento dificultades en prestamismo laboral. Cesión ilegal si el contrato de servicios entre empresas es mera puesta a disposición de trabajadores de una a otra o cuando la que cede carece de actividad estable o de medios		
Fomentar los contratos indefinidos para determinados colectivos (a)	Mujeres desempleadas en general	850	4 años
	Mujeres contratadas en los 24 meses siguientes al parto	1.200	4 años
	Mujeres contratadas tras 5 años de inactividad laboral si, anteriormente a su retirada, han trabajado 3 años o más	1.200	4 años
	Jóvenes varones de 16-30 años	800	4 años
	Mayores de 45 años	1.200	Vig. contr.
	Personas con discapacidad:		
	1. Contratos iniciales indefinidos y conversión de temporales en indefinidos	3.000	Vig. contr.
	2. Con discapacidad severa	3.200	Vig. contr.
	Otros colectivos y situaciones especiales (víctimas violencia, parados al menos 6 meses, exclusión social, conversión en indefinidos de contratos relevo y sustitución jubilación (no acogidos a los apoyos excepcionales de más abajo)	500-850	4 años
Conservar el empleo indefinido de ciertos grupos en determinadas situaciones (a)	Mayores de 60 años con antigüedad en la empresa durante 5 o más años	50% cuota empresa cont. com. (no IT) hasta 100% gradualmente	Vig. co.
	Mujeres con contrato suspendido (indefinido o temporal), reincorporadas tras la maternidad con contrato indefinido	1.200	4 años
Fomentar el trabajo autónomo (a)	Mujeres reincorporadas como autónomas en dos años tras parto	100% cuota con. com.	1 año
	Discapacitados autónomos	50% de cuota mínima	3 años
	Nuevos autónomos hasta 30 años hombres y hasta 35 mujeres	25% de cuota mínima	2 años
	Trabajadores Ceuta y Melilla	40% cuota cont. com.	Hasta 03.08
Apoyar en casos excepcionales la contrat. temporal (a)	Discapacitados	2.200	Vig. c.
	Personas en exclusión social	500	Vig. contr.
	Víctimas de violencia de género o doméstica	600	Vig.contr.
Mantener sin modificar los incentivos a la contratación temporal previos al RDL, para determinados fines o colectivos (b)	C. de interinidad a: 1) parados que sustituyan por maternidad o embarazo; 2) parados discapacitados que sustituyan a discapac.; 3) personas que sustituyan a víctimas de violencia de género; 4) perceptores por más de un año de prestaciones por desempleo que sustituyan a cuidadores de familiares en excedencia	100 cuota empresarial salvo 4) que va del 50 al 95% según duración excedencia	Vig. contr.
	Parados mayores de 52 años perceptores de subsidio	1/2 cuota empresa C. C.	1 año
	Discapacitados con contratos formativos	1/2 cuota empresa C. C.	Vig. cont.
	Personal investigador en formación con beca o C. prácticas	30% cuota empresa C.C.	1 año
Reducir presión fiscal sobre el uso del factor trabajo (cotizac. sociales) (a)	Contratos temporales realizados por ETT	Eliminación del recargo existente	
	Contratos indefinidos de todo tipo (desarrollo en 2 etapas)	Reducción cotiz. desempleo de 6 a 5,5 p.	
	Cotización empresarial a FOGASA	Reducción de 0,40 a 0,20 puntos	
	Cotización por formación profesional	0,7% (0,6 empleador-0,1 trabajador)	

CUADRO 3 *(continuación)*
REFORMA LABORAL EN ESPAÑA E INCENTIVOS VIGENTES (a)

Objetivos de la reforma y de las medidas vigentes	Contenido y campo de aplicación de las medidas		Bonificaciones en Seguridad Social	
			Cuantía anual	Duración
Potenciar servicios laborales (a)	Aumento 20% en los medios humano de la inspección de trabajo Oferta de empleo o curso de formación u orientación obligatorios a desempleados			
Aumentar la cobertura social (a)	El FOGASA cubrirá también a los trabajadores temporales Subsidio por desempleo de 6 meses a parados mayores de 45 años que agotaran prestación contributiva			
Complementar los objetivos nacionales con medidas regionales desarrolladas por las CC.AA: programas a favor de la contratación indefinida o el empleo autónomo (c)	*Comunidades con programas: en vigor en 2006:* Todas, variando el tipo de medida, los colectivos beneficiarios o el tamaño de la empresa contratante	*Beneficiarios:* Colectivos similares a los establecidos por los programas de carácter nacional (jóvenes, mujeres, mayores de 45 años, parados de larga duración, discapacitados, etcétera) Autónomos	*Tipo de incentivos establecidos por los gobiernos regionales, compatibles con los estatales:* Pago único a tanto alzado con la obligación de mantener el empleo un determinado período Cuantía: varía entre 1.800 y 4.600 euros de unas a otras CC.AA., según características de los beneficiarios y el tamaño de la empresa contratante La suma del incentivo estatal y el regional no supere normalmente el 50-60% del coste salarial anual del contrato subvencionado	

(a) Medidas reforma 5/2006.
(b) Medidas anteriores que se mantienen en vigor.
(c) Medidas de las CC.AA vigentes.
Fuente: Elaboración en base al RDL 5/2006 para la mejora del crecimiento y del empleo, aplicando criterios de ordenación propios referidos a objetivos e incentivos. En el cuadro se reflejan igualmente aquellos otros incentivos respetados por la reforma y se incluye información general sobre la compatibilidad de estas medidas con otras de las CC.AA.

En síntesis, el plan introduce novedades tanto en materia del importe de los incentivos —bonificaciones más altas, ahora a tanto alzado, en las cuotas de seguridad social— como en las restricciones a la temporalidad, más severas que en la normativa anterior.

2) El fomento de los contratos indefinidos actúa por distintas vías: favoreciendo a determinados colectivos, como el de mujeres en situaciones diversas, varones entre 16 y 30 años, mayores de 45, discapacitados y otros grupos en condiciones especiales (víctimas de violencia, parados por más de seis meses y excluidos socialmente); promoviendo la conversión en indefinidos de los contratos de relevo o de sustitución por jubilación; y motivando su mantenimiento en los casos de grupos para quienes la pérdida de la condición de trabajadores fijos supondría un difícil retorno laboral (mayores de 60 años con cierta antigüedad en la empresa y mujeres con contrato suspendido por razones de maternidad). Los cambios aquí contemplados se materializan igualmente en un robustecimiento de los incentivos aplicados en el pasado.

3) El RDL incorpora asimismo el apoyo a la contratación temporal, pero lo hace de forma limitada, especificándose que es para ciertos supuestos o grupos de personas (discapacitados, personas en exclusión social y víctimas de violencia de género o doméstica). En síntesis, apoyos como vía adicional para incrementar las posibilidades laborales de estos colectivos.

4) La reducción de la presión fiscal a las empresas por el uso del factor trabajo persigue reducir la falta de neutralidad que suponen las cotizaciones de la seguridad social, que castigan en mayor medida a las empresas intensivas en mano de obra. Se circunscribe a los contratos temporales hechos por las ETT, a los contratos indefinidos de todo tipo, a la cotización al FOGASA y a la cotización por formación profesional. Tales reducciones son modestas en su cuantía absoluta pero marcan un camino a seguir.

5) La potenciación de los servicios laborales y sociales lo es en dos vertientes. Por un lado, en la intensificación de la inspección fiscal y en la obligatoriedad para los parados de recibir atenciones de orientación laboral o un curso de formación. Por otro, en la ampliación de la cobertura salarial del FOGASA a los trabajadores temporales y en el establecimiento de un subsidio por desempleo a parados mayores de 45 años.

En síntesis, la reforma incorpora cambios en los supuestos de contratación, así como en el tipo de incentivos manejados —ahora más altos por lo general—, a efectos de incrementar el empleo estable. Junto a estas medidas hay otras disuasorias de la temporalidad, sin excluir apoyos aislados a esta última de cara a potenciar la probabilidad de colocación de quienes parten en desventaja en el mercado de trabajo. Este panorama de regulación e incentivos, aplicable a escala nacional, se complementa con la existencia de estímulos económicos en los respectivos ámbitos espaciales de las comunidades autónomas, estímulos que siguen vigentes tras la reforma y que resultan compatibles con los generales. Estas medidas regionales, si bien difieren de unas a otras comunidades, presentan como denominador común el constituir ayudas, compatibles hasta cierto límite con las estatales, para colectivos o situaciones laborales específicas.

3. Efectos de las nuevas normas

El grado de consecución de los principales objetivos perseguidos por las medidas de bonificación y fomento del empleo indefinido, mayor estabilidad en el empleo y logro de mayores niveles de empleo en colectivos desfavorecidos, dista de poder calificarse como satisfactorio en los últimos diez años (Cueto, 2006). Los aspectos fundamentales que comprometen la efectividad de tales medidas están asociados, directamente, con su extensión generalizada, su cuantificación y su duración temporal, e indirectamente, con el marco general de legislación contractual existente en España. Respecto a este último aspecto, la evidencia empírica internacional sugiere que hay una relación entre lo que la OCDE denomina *grado de seguridad del empleo en un país* y la importancia que alcanza la contratación temporal dentro del mismo. Basándonos en estimaciones de dicha organización sobre ese indicador, se aprecia que aquellos países con una legislación más flexible —incluyendo aspectos referidos a la normativa contractual, al despido y a sus procedimientos administrativos o judiciales— presentan de ordinario, salvo excepciones relacionadas con la reciente aparición *ad-hoc* de normas permisivas complementarias, tasas de temporalidad entre los asalariados notablemente más bajas. Y que aquellos países con menores niveles de flexibilidad ofrecen de ordinario tasas de temporalidad por encima de la media (cuadro 1).

En relación a los factores directos y, concretamente, a los referidos a las ayudas económicas para promover la contratación de personas pertenecientes a colectivos específicos, hay que resaltar un tema. Cuando estamos ante una aplicación generalizada de programas con bonificaciones, donde la mayor parte de la población laboral se beneficia en mayor o menor cuantía de las mismas, ello puede acarrear que tales programas no funcionen bien en favor de los grupos más desfavorecidos; lo cual sucede cuando el diferencial relativo de las bonificaciones no es suficiente como para producir efectos de sustitución entre grupos, tal como quedó demostrado en el caso de experiencias españolas anteriores (Sáez y Vera, 1988). Esto es precisamente lo que ocurría en el sistema previo a la última reforma, que bonificaba en términos absolutos en mayor medida a colectivos no desfavorecidos (varones entre 30 y 45 años). Por el contrario, la nueva normativa engloba —al ser ayudas a tanto alzado— mayores beneficios en términos relativos a los colectivos con menores salarios, lo que favorecerá sus objetivos.

En cuanto a la duración temporal de las bonificaciones, varias estimaciones señalan que las diferencias de costes laborales bajo los esquemas de *contratación indefinida ordinaria*, *indefinida con contrato de fomento del empleo más bonificación* o *contrato temporal*, se inclinan del lado de la contratación estable solamente en el período en que tal bonificación está vigente (Cueto, 2006; Malo y Toharia, 1997). Transcurrido el mismo, la diferencia en costes laborales —directos e indirectos— juega en contra de los contratos indefinidos, teniendo sólo repercusiones transitorias salvo que el empleo creado se hubiese creado igualmente en ausencia de incentivos (efecto peso muerto). Relacionado con este razonamiento puede citarse el puzle *asalariados con contrato indefinido vs. contratos indefinidos* que se refleja en las estadísticas laborales. Los datos muestran en la segunda parte de 2006 crecimientos en el número de contratos indefinidos mucho más significativos que el incremento del número de asalariados con contrato indefinido, lo que puede esconder un incremento en la rotación del empleo indefinido o la aplicación a las vacantes por reposición de la mano de obra antigua, de contratos de este tipo, favorecido en ambas circunstancias por los menores costes de despido de los nuevos contratos de fomento y la desaparición de los beneficios temporales de acogerse a bonificaciones.

Teniendo en cuenta el escaso tiempo transcurrido desde la entrada en vigor de la reforma, las conclusiones derivadas de los datos disponibles no pueden considerarse definitivas, sobre todo cuando, como indica la norma, el plan extraordinario de

CUADRO 4

CONTRATOS INDEFINIDOS (*) Y TEMPORALES ACOGIDOS A MEDIDAS DE FOMENTO DE LA CONTRATACIÓN EN ESPAÑA, SEGÚN COLECTIVO DE BONIFICACIÓN, 2006

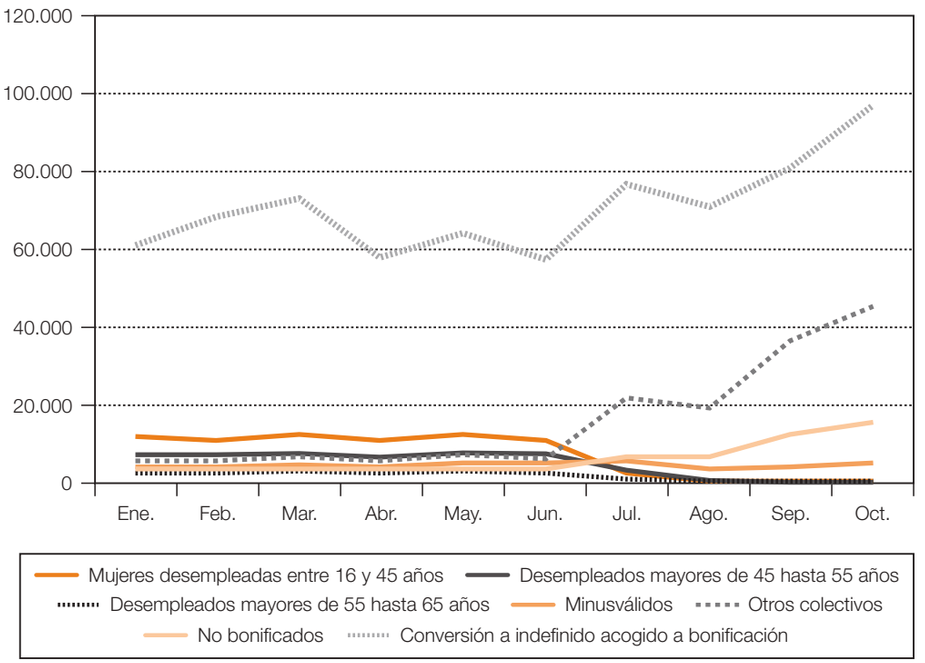
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep-tiembre	Octu-bre	Media enero-junio (1)	Media julio-octubre (2)	(2)/(1) (%)
Mujeres desempleadas entre 16 y 45 años	11.446	10.852	12.361	10.655	12.029	10.608	2.345	511	180	128	11.325	791	-93,0
Indefinido fomento del empleo	11.446	10.852	12.361	10.655	12.029	10.608	2.345	511	180	128	11.325	791	-93,0
Mujeres subrepresentadas	20	26	59	27	42	36	22	1			35	12	-67,1
Indefinido fomento del empleo	20	26	59	27	42	36	22	1			35	12	-67,1
Desempleados inscritos de 6 o más meses	734	833	826	629	779	678	512	350	692	713	747	567	-24,1
Indefinido fomento del empleo	734	833	826	629	779	678	512	350	692	713	747	567	-24,1
Desempleados mayores 45 y hasta 55 años	6.964	6.645	7.334	6.485	7.333	7.246	2.649	261	122	85	7.001	779	-88,9
Indefinido fomento del empleo	6.964	6.645	7.334	6.485	7.333	7.246	2.649	261	122	85	7.001	779	-88,9
Desempleados mayores 55 y hasta 65 años	2.526	2.463	2.654	2.367	2.684	2.606	964	114	38	33	2.550	287	-88,7
Indefinido fomento del empleo	2.526	2.463	2.654	2.367	2.684	2.606	964	114	38	33	2.550	287	-88,7
Desem. perc. prest. sub. resta 1 año o más	223	224	267	176	230	205	39	1	1	2	221	11	-95,1
Indefinido fomento del empleo	223	224	267	176	230	205	39	1	1	2	221	11	-95,1
Desemp. percep. renta activa inserción	20	14	15	7	10	11	3	1	1	1	13	2	-88,3
Indefinido fomento del empleo	20	14	15	7	10	11	3	1	1	1	13	2	-88,3
Muj. contratadas 24 meses sig. alumbr.	186	262	270	221	232	189	227	132	403	503	227	316	39,5
Indefinido fomento del empleo	186	262	270	221	232	189	227	132	403	503	227	316	39,5
Desempleados perceptores subsidio REASS	6	8	3	6	5	2	2				5	2	-60,0
Indefinido fomento del empleo	6	8	3	6	5	2	2				5	2	-60,0
Minusvalidos	3.836	3.878	4.569	3.709	4.676	4.708	5.193	3.088	4.151	4.964	4.229	4.349	2,8
Indefinido fomento del empleo	169	208	205	156	209	210	285	117	170	335	193	227	17,6
Convertidos en indefinidos	356	306	377	303	365	519	1.039	228	250	314	371	458	23,4
Trabajadores en riesgo de exclusion social	263	309	364	288	387	372	309	220	225	280	331	259	-21,8
Indefinido fomento del empleo	94	77	86	71	90	110	70	77	85	280	88	128	45,5
Conversion a indefinido acogido bonifica.	60.967	68.329	73.201	57.633	63.669	57.418	76.457	71.176	80.541	97.219	63.536	81.348	28,0
Convertidos en indefinidos	60.967	68.329	73.201	57.633	63.669	57.418	76.457	71.176	80.540	97.219	63.536	81.348	28,0
Otros colectivos	5.520	5.688	6.518	5.214	6.681	6.199	21.532	19.367	36.293	45.341	5.970	30.633	413,1
Indefinido fomento del empleo	247	223	398	288	334	390	16.012	15.059	30.289	45.341	313	26.675	8.413,4
Convertidos en indefinidos													
No bonificados	3.184	3.048	3.394	3.016	3.374	3.116	6.548	6.570	11.943	15.265	3.189	10.082	216,2
Indefinido fomento del empleo	2.871	2.704	3.110	2.770	3.093	2.749	2.845	2.116	4.638	4.840	2.883	3.610	25,2
Convertidos en indefinidos	313	344	284	246	281	367	3.703	4.454	7.305	10.425	306	6.472	2.016,1
Total	95.895	102.579	111.835	90.433	102.131	93.394	116.802	101.792	134.590	164.534	99.378	129.430	30,2
Indefinido fomento del empleo	25.506	24.539	27.588	23.858	27.070	25.040	25.975	18.740	36.620	45.462	25.600	31.699	23,8
Convertidos en indefinidos	61.636	68.979	73.862	58.182	64.315	58.304	81.199	75.858	88.095	107.958	64.213	88.278	37,5

(*) Incluye el contrato indefinido de fomento del empleo, contratos a minusválidos, contratos temporales convertidos en indefinidos y contratos temporales bonificados.
Fuente: MTAS (Boletín de Estadísticas Laborales) e INEM (Estadística contratos).

bonificaciones abarca sólo hasta fin de año. Los efectos de las medidas se reflejan positivamente en las estadísticas de contratos registrados en el INEM (cuadro 4). Conforme a las mismas, la modalidad que mayor impulso ha registrado es la conversión de contratos temporales en indefinidos, que se beneficia no sólo de una bonificación directa en la cuota empresarial a la Seguridad Social sino que también puede acogerse al contrato de fomento del empleo indefinido (6), incrementando aún más el atractivo de elegir esta opción, dada la significativa reducción de costes que supone para la empresa en términos de potenciales costes de despido. Resulta también significativo, como se aprecia en el gráfico 3, el incremento registrado en la contratación no bonificada y en la no destinada específicamente a los colectivos detallados en el cuadro 4. Entre otros, el de jóvenes varones de 16 a 30 años, cuya contratación indefinida se bonifica nuevamente en la actual reforma (7). Esta evolución deja traslucir un posible efecto sustitución entre los colectivos desfavorecidos tradicionalmente objeto de bonificaciones y el colectivo de jóvenes menores de 30 años, cuya bonificación se reintroduce en la nueva reforma. Es prematuro pronunciarse sobre si ese

GRÁFICO 3

CONTRATOS INDEFINIDOS Y TEMPORALES ACOGIDOS A MEDIDAS DE FOMENTO DE LA CONTRATACIÓN SEGÚN COLECTIVO DE BONIFICACIÓN. AÑO 2006. PRINCIPALES TIPOS



Fuente: INEM (Estadística contratos).

dinamismo a corto plazo se traducirá en reducciones a largo plazo y permanentes de la tasa de temporalidad, pues las experiencias previas obligan a ser cautos. Como aspecto positivo cabe señalar el fuerte avance registrado en las conversiones de contratos temporales, las cuales se caracterizan por una elevada tasa de permanencia tal y como se destaca en algunos análisis referidos a años anteriores (MTAS, 2004, y Herrarte y Sáez, 2006) (8), lo que podría incidir en una reducción de la temporalidad más estable en el tiempo. Con todo, poco puede avanzarse sobre la intensidad de este efecto, pues el cambio estructural que supone el fenómeno de la inmigración actúa en sentido contrario.

En todo caso, la incidencia de la reforma será lenta y su aplicación costosa en términos económicos (lo que ya venía siendo anteriormente) bajo el supuesto de que se arbitre la aplicación de un plan similar de bonificaciones en ejercicios sucesivos. Estando en prensa este número de *Economistas*, el INE ha publicado datos de la EPA T4 de 2006. En base a los mismos se aprecia que la *tasa de temporalidad* entre los asalariados pasó del 34,4 en el segundo trimestre del año (antes de la reforma) al 33,8% en el cuarto trimestre, lo que significa un modestísimo descenso de 0,6 puntos.

4. El margen de actuación

Si se toma como base la experiencia internacional y la española, la cuestión clave es si la nueva reforma afecta sustancialmente al grado de seguridad en el empleo, en los términos antes comentados. Todo parece indicar que el sobredimensionamiento de la contratación temporal en España es buen reflejo de la medición actualizada del riesgo estimado por los empresarios (incertidumbre), de cara a posibles ajustes de plantilla, en respuesta a eventuales cambios en el ciclo económico y en relación a la gestión eficiente de sus recursos humanos. ¿Es suficiente la reforma para alterar estas expectativas, incorporadas en sus decisiones de

presente? Probablemente no; en todo caso, el camino es largo y costoso en términos de presupuesto público. Mas, aparte de este tema en concreto, el complejo y dilatado proceso de negociación previo a la reforma puso de relieve un fenómeno que no podía constituir una sorpresa: resulta complicado, para cualquier Gobierno —extensible a los países miembros de la zona monetaria europea—, introducir mayores dosis de flexibilidad laboral vía cambios en la regulación. Lo que se debe no solo a la fuerte resistencia social que ello desata, sino a la dificultad de aplicar mecanismos de política económica coyuntural que pudieran compensar los efectos negativos a corto plazo sobre el empleo producidos por tales cambios.

Ello plantea también la cuestión de si, paralelamente, cabe abordar otras reformas referidas al marco de relaciones laborales en España y, más concretamente, a lo que atañe a la negociación colectiva. Pues si las empresas necesitan imperiosamente adaptarse de forma continua al cambio económico, tecnológico y al contexto de exposición a la competencia mundial, ¿no sería factible lograr acuerdos en determinados campos de la misma, que condujeran a dotar de mayores posibilidades de maniobra a la planificación y gestión de los recursos humanos en las empresas? Algunos de los puntos susceptibles de tratarse tienen que ver con el modelo de negociación (potenciación de la descentralización, fomento de la coordinación entre cúpulas respecto al diagnóstico socioeconómico, etc.), la variedad de su contenido (enriquecimiento efectivo de los temas objeto de negociación en materias como formación, estabilidad en el empleo, compatibilidad de vida familiar y profesional, etc.), la representatividad del proceso (su reforzamiento a nivel de empresa), ámbito de cobertura (convenios de grupos de empresas o de empresas con intereses afines), incidencia (limitando ésta a las empresas representadas y reservando por ley al ámbito empresarial cuestiones más específicas), o con el grado de participación, por ejemplo, haciendo factible la ampliación de la gama de potenciales participantes activos en el convenio. Se trata de un camino adicional por el que resulta atractivo avanzar.□

NOTAS

(1) *Costes en un sentido amplio, englobando tanto el coste directo de los salarios y cotizaciones sociales como el coste asociado a la extinción de la relación laboral, el cual incluye no sólo los costes de indemnización si la hubiere, sino los posibles costes asociados a la tramitación del despido individual o colectivo (riesgo de la incertidumbre administrativa, sanciones, empeoramiento del clima laboral, huelgas, etc.). También puede considerarse como un elemento del coste el poder de negociación de los trabajadores, que será mayor cuanto más altos sean los costes de extinción y que puede reflejarse en mayores salarios en el personal con contrato indefinido. Del mismo modo, puede considerarse como un mayor coste las pérdidas derivadas del riesgo de contratar a una persona que no se adecua a los requerimientos del puesto de trabajo, menores cuanto menos costosa sea la extinción de la relación laboral en caso de inadecuación tras la superación del período de prueba.*

(2) *Las actividades agrarias de temporada que se concentran en determinados meses del año son claro ejemplo de esto último. Mas, la evidencia muestra la existencia de ciclos económicos inexorables, de distinta duración e insegura modulación, que no tienen por qué ser coincidentes en unas y otras ramas productivas.*

(3) *Estos costes sociales incluyen los privados a que se refiere la nota uno anterior, más posibles externalidades. Que, por ejemplo, en el caso de un contrato temporal, podría ser la mayor dificultad para el trabajador para el acceso al crédito hipotecario con que financiar una vivienda, dado que tal contingencia suele conllevar la exigencia de avales u otras garantías adicionales.*

(4) *Contrato indefinido de fomento del empleo, con una indemnización por despido notablemente inferior al contrato indefinido ordinario.*

(5) *En lo referente a la reforma de los salarios de tramitación.*

(6) *Dentro de las medidas adoptadas se incluye la modificación de la disposición adicional primera, apartado 2, letra b), de la Ley 12/2001, de 9 de julio, de medidas urgentes de reforma del mercado de trabajo, para incluir:*
2. El contrato (para el fomento de la contratación indefinida) podrá concertarse con trabajadores incluidos en uno de los grupos siguientes:
b) Trabajadores que, en la fecha de celebración del nuevo contrato de fomento de la contratación indefinida, estuvieran empleados en la misma empresa mediante un contrato de duración determinada o temporal, incluidos los contratos formativos, celebrado con anterioridad al 31 de diciembre de 2007.

(7) *Su supresión en 2001generó posteriormente un comportamiento anómalo en la evolución de los contratos indefinidos de fomento.*

(8) *Esta mayor permanencia se justifica por el papel de los contratos temporales como herramienta para la empresa a la hora de valorara la aptitud del trabajador en situaciones de información asimétrica con costes elevados de corregir una contratación equivocada. En el citado informe, las tasas de permanencia eran del 90 y 75%, respectivamente, para contratos de conversión en indefinidos de personas con contrato temporal en la empresa, o para los nuevos contratos indefinidos.*

BIBLIOGRAFÍA

Consejo Económico y Social (2005): **Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de España**, *2005.*

*Cueto Iglesias, B. (2006): «Las ayudas a la contratación indefinida en España», **Revista de Economía Laboral**, 3, págs. 87-119.*

*Herrarte, A. y Sáez, F. (2004): «Formación-empleo: una valoración», **Cuadernos de Economía**, 27 (74), págs. 147-174.*

Herrarte, A. y Sáez, F. (2006): «LMP in Spain: analysis of micro-data and main results», Seminar on Labour Market Policy Statistics, European Commission, Eurostat and DGESA, Brussels, octubre 2006 (forthcomming).

MTAS-INEM (2004): «Evaluación de la estrategia europea de empleo en las comunidades autónomas españolas», (mimeo), Universidad Autónoma de Madrid.

*Malo, M. A. y Toharia, L. (1997): «Economía y Derecho del Trabajo: las reformas laborales de 1994 y 1997», **Cuadernos Económicos de ICE**, 63 (1997), págs. 155-173.*

*Sáez, F. y Vera, J. (1988): «Fomento y reasignación del empleo», **Revista de Economía y Sociología del Trabajo**, Ministerio de Trabajo y SS, Madrid, diciembre.*

RESUMEN

El artículo incide en los efectos de la reforma laboral introducida recientemente en España. Para ello se pasa revista a los objetivos de reformas anteriores destinadas a reducir el alto grado de temporalidad que afecta tradicionalmente al mercado de trabajo de nuestro país. El trabajo se centra en poner de manifiesto el papel económico que juega la temporalidad y su incidencia en distintos países de nuestro entorno. En ese contexto es analizado el peso de los nuevos mecanismos puestos en juego en relación al coste laboral y se destacan los efectos que están teniendo hasta la fecha. Dado el poco tiempo transcurrido desde la introducción de los cambios legislativos, el artículo concluye que la medición de esos efectos ha de tomarse con cautela y más teniendo en cuenta los cambios registrados en la composición de la oferta de trabajo.

Palabras clave*: Regulación laboral, Temporalidad, Mercado de trabajo, Costes laborales.*



LA EMPRESA

Coordinadores:

Álvaro Cuervo
Catedrático de Economía de la Empresa, UCM

Juan E. Iranzo
Director general del Instituto de Estudios Económicos

En el año 2006, la empresa ha sido uno de los motores principales del crecimiento económico español. El mayor dinamismo de la actividad productiva durante 2006 ha permitido al conjunto de empresas presentar resultados muy positivos. Las empresas españolas están mostrando un importante dinamismo en términos de actividad.

En 2006 la relación entre la empresa y la defensa de la competencia se ha hecho muy notoria por la nueva oleada de operaciones de concentración empresarial y por la atención de las políticas estructurales o de oferta que comienza a focalizarse en la consecución de un entorno regulatorio e institucional para la empresa que facilite una competencia más practicable. Por otro lado, en agosto de 2006 el Gobierno ha aprobado y remitido a las Cortes el Proyecto de Ley de Defensa de la Competencia que incorpora diferentes novedades, que tendrán un impacto en la estrategia empresarial.

El control corporativo ha vivido en España uno de los años más activos de su historia. La escalada de las valoraciones, la extensión de las facilidades crediticias para la realización de operaciones corporativas a través de OPA y LBO han sido los elementos distintivos del año 2006 en las finanzas corporativas españolas.

Tenemos un modelo energético que se ha revelado incapaz de cubrir la demanda en el mundo. España es uno de los países más interesados en desarrollar energías renovables y es líder en el mundo en el sector de las energías renovables. El modelo energético sostenible es ya una necesidad estratégica y es preciso impulsar cambios profundos en el modelo convencional que vayan en la línea correcta.

El entorno internacional de los últimos años se define por la *(in) seguridad energética*. El riesgo legal y regulatorio se está viendo considerablemente incrementado, especialmente en países menos desarrollados. Este mayor nivel de riesgo regulatorio se produce en un entorno de *inseguridad geopolítica*.

Resultados empresariales

En contra de las previsiones iniciales, el año 2006 se configurará como el mejor, o uno de los mejores ejercicios, de la primera década de este siglo. El crecimiento mundial no sólo ha sido mayor de lo esperado, sino que se ha producido de forma mucho más homogénea en las diferentes áreas económicas y, a pesar de la escalada de los precios y las materias primas, la inflación se ha visto sostenida en términos globales, lo que, junto con cierta moderación salarial, ha permitido un importante repunte de la creación de empleo. No obstante, persisten, e incluso, continúan agudizándose los desequilibrios mundiales, dando lugar a un incremento de los riesgos a la baja sobre la evolución de la economía mundial.

Si la primera mitad del ejercicio se caracterizó por un fuerte crecimiento en términos de actividad y una aceleración de la inflación, debida a la fuerte alza de los precios del petróleo, durante los últimos meses del ejercicio estamos asistiendo a una contención del ritmo de avance de los precios, en parte por un efecto comparación con el año anterior y a cierta desaceleración de la actividad en determinadas zonas económicas. Esta desaceleración, que de momento se concentra principalmente en los Estados Unidos, parece que será el preludio de un menor ritmo de avance en la práctica totalidad de las economías en 2007.

La evolución de la economía española en 2006 también ha sorprendido favorablemente a los analistas, superando las previsiones más optimistas realizadas un año atrás. Con la información disponible en la actualidad, los analistas sitúan el crecimiento del Producto Interior Bruto del ejercicio en torno al 3,7%, lo que supone una notable aceleración con respecto al registrado en 2005. La aceleración de la economía en los últimos trimestres, desde el 3,6% del primer trimestre al 3,8% del tercero, se ha basado en una gradual corrección de la aportación negativa del sector exterior. No obstante, a pesar de la ligera desaceleración que comienza a observarse en el consumo y en la inversión residencial, el crecimiento de la economía continúa apoyado en la demanda interna, ya que la corrección de la aportación negativa del sector exterior se ha debido principalmente a una desaceleración de las importaciones.

En este contexto, también las empresas españolas están mostrando un importante dinamismo en términos de actividad, impulsadas por el favorable entorno internacional, el incremento de la inversión en equipo y el mejor comportamiento de la demanda exterior. Los resultados empresariales, interpretados como diferencia entre ingresos y gastos, determinarán en gran medida las

José María Cuevas
Presidente de CEOE

posibilidades de inversión de la economía, lo que se ve relacionado directamente con la capacidad de crecimiento y empleo en el medio y largo plazo. Entendido esto así, buena parte del incremento de la inversión productiva registrado en 2006 debería, a partir de la actualización y ampliación del capital físico y tecnológico, apoyar y fomentar mayores avances de productividad en el futuro próximo.

La aproximación a los resultados de las empresas se puede realizar a través de diferentes fuentes que, de forma complementaria, ofrecen información sobre diversos grupos de empresas, analizando y midiendo las principales cifras que representan su situación económica. A continuación, se analizarán algunas de las principales cifras disponibles sobre la evolución del aparato productivo español a lo largo de 2006.

Un ejemplo ilustrativo, aunque quizás no el más representativo, de la pujanza que registran las principales empresas de nuestro país son los *resultados de las empresas cotizadas* y, dentro de ellas, las que componen el IBEX-35. Los beneficios de estas compañías, en los primeros nueve meses del ejercicio, alcanzaron la cifra récord de 36.928 millones de euros, lo que supone un incremento con respecto al mismo período de 2005 de más del 24%, gracias al notable crecimiento de su cifra de negocio, que alcanzó los 350.966 millones de euros. Dentro de las empresas que operan en el mercado continuo, el privilegiado grupo de las que componen el IBEX-35 ha mostrado una evolución mucho más favorable que el resto, con un beneficio en los tres primeros trimestres casi equiparable a todo el año 2005. En concreto, las empresas del selectivo han presentado una cifra de negocios de 239.779 millones de euros y un beneficio de 30.183 millones de euros, concentrándose casi la mitad de este beneficio en tres empresas, una de telecomunicaciones y dos bancos. Según las memorias corporativas presentadas junto con sus resultados, la explicación a éstos reside, en gran medida, en un aumento del negocio en el exterior, una mayor diversificación tanto geográfica como de negocio y en determinados resultados extraordinarios, si bien, considerando solamente el resultado de explotación, la evolución también hubiese sido muy favorable.

Si bien el IBEX-35 refleja un considerable porcentaje del valor añadido bruto de la economía, se refiere a un tipo de empresas muy específico, de gran tamaño, con elevada vocación exportadora y con importante presencia inversora en otros mercados, en línea con el proceso de apertura de la economía española y la adaptación de sus principales empresas a la globalización. En este sentido, si se analiza el resto de empresas cotizadas, no pertenecientes al IBEX-35, se observa un retroceso del 6,0% en sus beneficios, a pesar del crecimiento de su cifra de negocio, que avanza casi al 20,0%, lo que nos da ciertos indicios de que existe una importante heterogeneidad en la evolución de las empresas por sectores y por tamaño de las mismas.

De cara a observar diferencias sectoriales o por tamaño, los datos ofrecidos por la Central de Balances del Banco de España resultan más adecuados. Los datos disponibles para el ejercicio 2006 se limitan todavía a los tres primeros trimestres y se basan en los datos de la Central de Balances Trimestral, menos exhaustiva y representativa que la Central de Balances Anual, ya que se basan en una muestra de 700 empresas, representando aproximadamente un 12,1% del valor añadido bruto generado por las empresas no financieras.

De acuerdo con la información suministrada por el Banco de España, en los nueve primeros meses de 2006 el importe neto de la cifra de negocio de las empresas no financieras se ha incrementado en un 12,1% con respecto al mismo período del año anterior. Sin embargo, el importante crecimiento experimentado en los consumos intermedios (incluidos tributos), que ha alcanzado un 15,4%, no ha permitido que el valor añadido bruto generado por esta muestra de empresas se eleve más allá del 6,9%. El resultado económico bruto de la explotación creció un 8,4%, obtenido como diferencia entre el valor añadido (producción menos consumos intermedios) y los gastos de personal. Estos últimos se han acelerado desde el 3,7% en promedio de los tres primeros trimestres de 2005 al 4,9% del mismo período de 2006, como resultado de una positiva evolución del empleo compatible con la moderación de las retribuciones medias registrada durante el ejercicio. Para obtener el resultado ordinario neto es necesario ajustar con los ingresos y gastos financieros, así como con las amortizaciones, observándose un importante retroceso del resultado ordinario como consecuencia de un incremento de los costes financieros del 29,1%, derivado principalmente de una ampliación de la financiación ajena, en línea con los importantes esfuerzos de inversión que vienen realizando las empresas en los últimos tres trimestres, y una gradual elevación de los costes de financiación. Por último, el resultado neto mejora de forma notable por la aplicación de plusvalías a las cuentas de las empresas, cifrando su crecimiento en el 19,4%.

Otra información muy relevante a la hora de analizar la evolución de los resultados de las empresas, y que también ofrece el Banco de España, se refiere a las rentabilidades que obtiene la empresa medida a través de diferentes ratios. Todos ellos registran una evolución positiva, destacando la rentabilidad ordinaria del activo neto antes de impuestos y de los recursos propios, que pasan, respectivamente, del 7,8 al 8,9% y del 11,4 al 14,1%, considerando los nueve primeros meses de 2006 frente al mismo período de 2005. Por último, la diferencia entre rentabilidad y coste financiero, se eleva hasta el 5,1 desde el 4,1% registrado en 2005.

La información del Banco de España nos permite, además, discriminar el comportamiento relativo por sectores, aunque los resultados pueden no ser muy representativos por la infrarrepresentación que tienen en la muestra de la Central de Balances Trimestral sectores de muy elevado dinamismo, como la construcción y otros servicios, donde el comportamiento continúa siendo muy expansivo en 2006, y cuya aportación al crecimiento de la actividad no se verá reflejada hasta la publicación de los datos de la Central de Balances Anual. Una vez hechas estas observaciones, el análisis de las cifras disponibles por sectores muestra incrementos generalizados de la actividad en todos los sectores, especialmente en el comercio y la energía; el avance en el sector comercial, cuyo valor añadido bruto creció un 7,2%, se situó en línea con el fuerte dinamismo que todavía presenta el consumo privado, mientras que las empresas energéticas crecieron un 14,4%, resultado, de una parte, de cierta caída en la actividad de las empresas de refino tras la notable alza registrada en sus márgenes en 2005 y, por otra parte, de la favorable evolución de las empresas eléctricas y de gas durante estos últimos trimestres. En el otro extremo se situarían las empresas industriales, donde el crecimiento del valor añadido bruto registrado resultó inferior al del conjunto de la economía, a pesar de mostrar un mayor dinamismo que en el período precedente, situándose en el 2,4% gracias a la demanda inversora de la economía nacional y en cierta medida a la recuperación de las exportaciones, si bien estas últimas no han mostrado un crecimiento que pueda considerarse acorde con la evolución de la demanda exterior o el crecimiento del comercio mundial, dando fe de las dificultades exportadoras que presentan los sectores de nuestra economía más expuestos a la competencia en los mercados internacionales.

Otro análisis alternativo de la evolución de los resultados empresariales es el que se desprende de las cifras de ventas, empleo y salarios en las grandes empresas publicados por la Agencia Tributaria y elaborados a partir de la información suministrada por las empresas en sus declaraciones de IVA y retenciones del trabajo. Según éstos, en los meses comprendidos entre enero y octubre las ventas totales de las grandes empresas se han incrementado en términos nominales en un 9,5% frente al año anterior, incremento que se establece en el 4,7% en términos reales y una vez corregidos de calendario. Las ventas interiores han evolucionado de forma ligeramente más positiva que en el mismo período de 2005, en línea con la fortaleza presentada por la demanda interna, alcanzando un crecimiento real del 4,6%. Las exportaciones también han mostrado un fuerte repunte con respecto al año anterior, situando su variación en el 5,6%, aunque este crecimiento se ha visto limitado por la evolución de las ventas destinadas a la Unión Europea que, a pesar de la recuperación de la demanda en los principales países, se ha visto lastrada por el importante diferencial de inflación mantenido con esta área y por la fuerte competencia derivada de la entrada de productos originarios de países con menores costes de producción. No obstante, este hecho se ha visto en gran medida compensado por la favorable evolución de las exportaciones a terceros países, fruto del proceso de apertura a nuevos mercados llevado a cabo en los últimos años por las grandes empresas españolas.

Desde el punto de vista de la evolución de los diferentes sectores, mostrada por las cifras de ventas recogidas por la Agencia Tributaria, destacan los incrementos mostrados por las ventas interiores de las empresas de transportes y comunicaciones y de otros servicios, con un 8,3 y un 5,8% en términos reales, respectivamente, seguidos por la industria con un crecimiento del 4,8%. En lo que respecta a los datos sobre los perceptores de rendimientos del trabajo, equiparable aproximadamente a la evolución del empleo, el crecimiento acumulado hasta el mes de octubre se situó en el 3,5%, presentando un comportamiento muy heterogéneo por sectores de actividad.

Como se ha podido observar a lo largo de este artículo, apenas se dispone de información referida a los resultados de las Pymes, si bien es muy probable que sus resultados no estén registrando una evolución tan favorable como en el caso de las grandes empresas. Habrá que esperar a la publicación de la Central de Balances Anual del Banco de España para disponer de información relevante sobre el devenir de más del 99% del número de nuestras empresas.

De forma complementaria al análisis que se desprende de las fuentes anteriores de carácter cuantitativo, merece la pena detenerse en la evolución de los diversos indicadores de carácter más cualitativo o *índices de clima empresarial*. La evolución de la inversión empresarial no atiende tan sólo a los resultados obtenidos sino que se basa en las previsiones de evolución futura o expectativas empresariales. En este sentido, las favorables expectativas de las empresas se han visto impulsadas por el notable crecimiento de los ingresos y las favorables condiciones de financiación, generando un fuerte repunte de la inversión productiva en este ejercicio. La elevada rentabilidad de sus activos les ha permitido recurrir a una mayor financiación externa y elevar su endeudamiento sin acarrear una pérdida de solvencia. No obstante, serán necesarios mayores esfuerzos inversores y medidas que incrementen la productividad y mejoren la competitividad exterior e interior de nuestras empresas, que permitan ampliar las posibilidades de crecimiento y desarrollo del tejido productivo español en el medio y largo plazo, generando renta y riqueza para los trabajadores, los accionistas y la sociedad en general.

Por último, señalar que para hacer frente a la pérdida de competitividad que viene sufriendo la economía española no sólo se requiere de un mayor esfuerzo inversor por parte de las empresas sino que se hace necesaria una adaptación del entorno institucional a los cambios sufridos por los mercados. Así, junto con la incorporación de un mayor capital físico y humano en las empresas, que permita elevar el valor añadido de nuestros productos aumentando su competitividad en calidad y no sólo en precios, se hace precisa una mayor flexibilización de nuestro rígido entorno regulatorio que permita llevar a cabo las decisiones empresariales de una forma rápida y fluida, de acuerdo con los ritmos que marcan los mercados.□

FUENTES ESTADÍSTICAS

Instituto Nacional de Estadística (2006): ***Contabilidad Trimestral de España.***
Comisión Nacional del Mercado de Valores (2006).
Banco de España (2006): ***Central de Balances. Resultados de las empresas no financieras hasta el tercer trimestre de 2006.***
Agencia Tributaria (2006): ***Ventas, empleo y salarios en las grandes empresas****, octubre de 2006.*
Comisión Europea (2006): ***Resultados de las encuestas a consumidores y empresas.***

RESUMEN

El mayor dinamismo de la actividad productiva durante 2006, en línea con la favorable evolución de nuestra economía, ha permitido al conjunto de empresas presentar unos resultados muy positivos, sobre los que, no obstante, resulta necesario realizar ciertas matizaciones. El análisis de los resultados empresariales proporciona una clara visión de las fortalezas y debilidades de las empresas españolas y de sus posibilidades futuras de creación de renta y riqueza. Así, la evolución y sostenibilidad de los beneficios en el tiempo determinará el incremento de la riqueza de nuestra sociedad, tanto en el momento presente, por las transferencias que efectúan las empresas a trabajadores, accionistas y sociedad en general, como en el momento futuro, mediante la inversión generadora de empleo.

Palabras clave*: Empresas, Resultados, Beneficios, Rentabilidades, Inversión, Clima empresarial, Competitividad.*

La empresa y la competencia

Carlos Pascual (*)
Director general de Defensa de la Competencia, Ministerio de Economía y Hacienda

No cabe duda que en 2006 la relación intrínseca entre la empresa y la defensa de la competencia se ha hecho, si cabe, aún más visible y notoria. Son diversos los motivos que explican esta creciente visibilidad: en primer lugar, la nueva oleada de operaciones de concentración empresarial ha revitalizado el debate público sobre el papel de las autoridades en las mismas y, en segundo lugar, la atención de las políticas estructurales o de oferta comienza a focalizarse en la consecución de un entorno regulatorio e institucional para la empresa que facilite, entre otros objetivos, una competencia más practicable, corriente que se ha venido denominando como *Better Regulation* y en la que las autoridades de competencia están llamadas a jugar un papel determinante a través de sus facultades de *advocay*.

Por otro lado, en agosto de 2006 el Gobierno ha aprobado y remitido a las Cortes el Proyecto de Ley de Defensa de la Competencia, a través del cual se culmina un proceso de reforma y modernización del sistema español de defensa de la competencia. El proyecto de ley incorpora diferentes novedades, que tendrán un impacto en la estrategia empresarial, aun cuando cabe afirmar que el efecto global será positivo puesto que de la entrada en vigor de la nueva ley se derivará una defensa de la competencia más eficaz y, por tanto, un terreno de juego más justo.

El propósito de este artículo es examinar estos tres grandes temas que han acaparado la relación entre la empresa y la defensa de la competencia a lo largo de 2006, con la exclusiva pretensión de apuntar la existencia de ámbitos de análisis extensos, ya que, sin duda, estas tres grandes cuestiones proyectarán sus efectos en los próximos años.

1. Una nueva oleada de operaciones corporativas

Cualquier observador de los mercados financieros ha podido comprobar cómo en estos últimos dos años el número de operaciones corporativas ha experimentado un renovado auge, cuantitativamente similar al experimentado a finales de la década pasada.

La oleada de operaciones corporativas de finales de los noventa (1) se asoció a lo que se ha venido denominando como *nueva economía*, y una explicación común, aunque no única, de la misma residía en la capacidad y necesidad de las empresas de incorporar en sus procesos productivos y comerciales las nuevas tecnologías de la informa-

ción y las telecomunicaciones (TIC). No es posible extraer un patrón común a todas ellas, aunque cabría señalar que se produce una consolidación de empresas que, aun teniendo en muchos casos un marcado rasgo multinacional, se encuentran en los mismos mercados domésticos de origen (SBC-Ammeritech; Viacom-CBS; Travellers-Citigroup; Sumitomo-Sakura; BBV-Argentaria; Santander-BCH; Vereinsbank-Hypobank; IMI-San Paolo; Exxon-Mobil; Carrefour-Promodes…). No obstante, aunque también se produce alguna verdadera operación transnacional (Repsol-YPF; Daimler-Chrysler; Deutsche Bank-Bankers Trust) éste será un rasgo más marcado en la presente oleada de operaciones.

Asociado a dicho proceso de consolidación y de asimilación de nuevas tecnologías se desarrolló todo un conjunto de elementos analíticos para su estudio y justificación, que también fue empleado por las autoridades de competencia en sus análisis de las operaciones de concentración. Se trata de aspectos (2) como las economías de red, los problemas de compatibilidad entre estándares, los costes de cambio para los usuarios o los cuellos de botella, que se añadían al tradicional análisis de las economías de escala y alcance. Si bien en el análisis y justificación de estas operaciones se apreció una relativización de las fronteras geográficas de los mercados relevantes, gracias al impacto de las TIC, las autoridades de competencia prestaron una creciente atención a los factores antes señalados, lo que permitió afrontar adecuadamente el análisis de su impacto y la imposición de remedios.

En la actual oleada se puede distinguir, sin duda, un marcado alcance transnacional de las operaciones (Mittal-Arcelor; Telefónica-O2; Foodco-Telepizza; BSCH-Abbey…) y en cuanto a sus factores explicativos sobresale junto a la importancia de ganar tamaño en mercados crecientemente globalizados, el impulso proveniente de la abundante liquidez en los mercados de capitales y el papel desarrollado por determinados inversores institucionales. Pero si un rasgo destaca notoriamente es la presencia activa en estas operaciones transnacionales de las empresas españolas, como la mejor manifestación de su creciente internacionalización (3).

Evidentemente, la estrategia de las empresas en sus decisiones corporativas viene influida por la política de defensa de la competencia. Ejemplos, probablemente exagerados, de esta influencia lo constituye el hecho de querer justificar determinadas operaciones de concentración o estrategias de multinotificaciones retardadas en distintos Estados miembros como movimientos para escapar de la jurisdicción de una autoridad más exigente y quedar bajo el escrutinio de otra más laxa. Sin embargo, es más probable que tras estos ejemplos existan verdaderas motivaciones en términos de complementariedades y eficiencias, así como reacciones estratégicas de los equipos directivos, justificadas por la importancia de *en qué turno mover* (4).

Esto permite realizar alguna consideración sobre la relación entre la defensa de la competencia y este juego estratégico que las empresas realizan en el mercado corporativo para el control de otras empresas. La política de defensa de la competencia no deja de ser un mero instrumento para la consecución de una mayor eficiencia. Lo mismo tradicionalmente se predica del mercado de control corporativo entre empresas, en el que los equipos directivos y empresas más eficientes vendrían, teóricamente, a reemplazar a aquellos otros con peores rendimientos (5). La interacción entre estos dos instrumentos es doble.

En primer lugar, resulta imprescindible que en este mercado corporativo exista un terreno de juego justo (6). Sin embargo, el hecho de que algunas regulaciones sectoriales y determinadas estructuras de capital de algunas empresas que proporcionan ventajas significativas, en términos de acceso a mejores condiciones de financiación o de *poder mover ficha sin miedo a ser comido*, hacen que algunos gobiernos reaccionen dotando de determinadas protecciones a alguna de sus empresas. Si bien esta facultad puede usarse en detrimento de la eficiencia, si lo que se protegen son empresas o intereses ineficientes, lo cierto es que la propia legislación comunitaria lo contempla. Así, la nueva directiva de OPA permite a los Estados miembros que doten a sus empresas de mecanismos de defensa si las empresas atacantes están protegidas. En el ámbito europeo es misión de la Comisión Europea velar porque exista en este mercado de control corporativo un terreno de juego justo y que la libre circulación de capitales sea un instrumento para la consecución de mayores cotas de eficiencia. Pero a la luz de los recientes acontecimientos cabría preguntarse si las propias reglas de juego, determinadas tanto por el Tratado UE como por la interpretación y ejecución de las mismas que hacen las autoridades competentes, no impide de partida que el mismo sea equitativo. En este sentido, entre otras cuestiones, el hecho de no prejuzgar la naturaleza del capital de las empresas y permitir que las empresas públicas muevan ficha podría estar condicionando de manera notable la justicia e, incluso, la eficiencia, del encuentro.

Y en segundo lugar, la interacción también se produce en la medida en que la defensa de la competencia, a través del control de concentraciones y sus revisiones jurisdiccionales, erige obstáculos que deben sortear las diferentes operaciones y estrategias corporativas. Los acontecimientos vividos desde finales de 2005 ponen de manifiesto cómo dichos obstáculos, cuya finalidad última (y necesaria) es preservar unas condiciones competitivas después de la operación de concentración, pueden más que condicionar el desarrollo de las operaciones y, probablemente, se convertirán en un elemento a valorar detenidamente por las empresas a la hora de planear y poner en práctica sus movimientos corporativos.

Una vez que el transcurso del tiempo permita una contemplación más reposada de los acontecimientos, se abrirá un fecundo campo de análisis de estas dos interacciones entre estrategias corporativas en el mercado de capitales y la defensa de la competencia.

2. *Better Regulation*, por una competencia más practicable

La finalización, al menos en sus grandes decisiones, de los procesos de liberalización de los sectores de red iniciada en la Europa continental en la segunda mitad de los años noventa, en los que el papel del regulador queda ahora confinado al desarrollo y supervisión de una legislación secundaria (7), pero no menos relevante, que permita una competencia efectiva en el sector, hace que la atención de las políticas estructurales se venga centrando, entre otras cuestiones, en la consecución de un entorno regulatorio e institucional favorecedor de la competencia y, por ende, de la actividad empresarial. Este ejercicio pone un especial énfasis en el examen de toda la regulación que afecta a la vida de la empresa y exige, adicionalmente, al regulador la tarea de analizar el impacto sobre la empresa y los mercados de sus decisiones. El objetivo final es reducir hasta minimizar la carga regulatoria y administrativas sobre los mercados y la empresa para impulsar la actividad económica, la renta y el empleo.

El objetivo de esta política conocida como *Better Regulation* (8) es doble. Por un lado, incidir, eliminando y simplificando, la regulación ya existente. Y de forma complementaria, influir sobre la regulación en elaboración. En términos de la teoría de la decisión colectiva, se trata de resolver el problema de la (in)acción colectiva de los consumidores, proporcionándoles una voz en el diseño y examen de la regulación; proceso que generalmente viene dominado por grupos de interés altamente organizados.

En Europa se trata de un movimiento que lleva varios años ganando ímpetu desde que se incluyese como uno de los objetivos de la Agenda de Lisboa, pero ha sido en estos tres últimos años cuando ha ganado en intensidad (9). La Comisión Europea no ha sido ajena a esta sensibilidad y ha puesto en marcha un ambicioso programa de actuaciones, cuyo último hito ha sido la presentación de una revisión estratégica (10) de esta iniciativa y tendrá la próxima primavera un nuevo punto de inflexión, ya que la Comisión propondrá, probablemente, el establecimiento de un objetivo de reducción en un 25% de los costes administrativos para 2012.

No es el propósito de este artículo profundizar en el amplio ámbito de esta iniciativa, sino destacar el papel que jugarán las autoridades de defensa de la competencia, ya que no hay duda que éstas se convierten, gracias a su conocimiento del mercado y su proximidad a las empresas, en piezas fundamentales en este ejercicio a la hora de identificar e incluso impugnar aquellas regulaciones penalizadoras de la competencia. En los Estados Unidos las autoridades de competencia, en especial la FTC (11), llevan acumulada una importante práctica y experiencia en esta tarea. Los medios que emplean son varios: desde amplios estudios sectoriales, pasando por una participación directa en los procesos de elaboración de las nuevas regulaciones, hasta la intervención directa en los procesos judiciales.

En nuestro país esta cuestión se antoja especialmente sensible, dados la elevada propensión a la regulación y el alto nivel de descentralización, lo que exigiría de los reguladores un cuidado exquisito y una gran coordinación para no perjudicar ni lastrar el funcionamiento de los mercados (12). A esta sensibilidad no ha sido ajeno el Gobierno, que viene articulando en su política económica diferentes medidas de mejora de la regulación. Uno de los mejores exponentes de esta preocupación lo representa la creación de la Agencia Estatal para la Evaluación de las Políticas Públicas y la Calidad de los Servicios (13), cuyo objetivo, entre otros, será propiciar desde la evaluación una mejor regulación. Por su parte, la tramitación de un real decreto sobre el contenido de las memorias económicas exigirá de los reguladores estatales un detenido examen del impacto económico de toda nueva regulación, práctica que redundará en una regulación de mayor calidad. Pero el ejemplo más significativo a los efectos de la competencia en los

mercados lo constituyen las competencias previstas para la nueva autoridad de defensa de la competencia que se cree cuando entre en vigor el Proyecto de Ley de Defensa de la Competencia, tal y como se verá a continuación (14).

3. El Proyecto de Ley de Defensa de la Competencia

Después de un extenso y fructífero proceso de consulta pública (15), el Gobierno aprobaba y remitía a las Cortes el 25 de agosto de 2006 el Proyecto de Ley Defensa de la Competencia cuyo objetivo es modernizar y aumentar la eficacia del sistema español de defensa de la competencia. Son muchos los cambios que la entrada en vigor del proyecto va a conllevar y también son variados los motivos que explican cada uno de ellos.

En el plano institucional cabría destacar dos novedades: la integración de las dos autoridades existentes, el Servicio y el Tribunal de Defensa de la Competencia, en una nueva autoridad única, la Comisión Nacional de la Competencia, y la atribución a los jueces civiles de la capacidad para aplicar el derecho nacional de la competencia. La integración de las dos autoridades reportará una mayor eficacia e independencia en la aplicación de las normas de la competencia. Por su parte, la incorporación de los jueces a aplicar el derecho nacional de competencia viene a completar el esquema institucional, ya que éstos venían conociendo sólo el derecho comunitario, con lo que se dotará al sistema en su conjunto de mayor eficacia. El papel de los jueces en la aplicación de la normativa de competencia tendrá un impacto directo sobre las empresas, ya que éstas podrán resarcirse en sede judicial de los daños y perjuicios sufridos por las restricciones de la competencia, sin necesidad de esperar a que exista una decisión administrativa firme que condene la práctica prohibida, como prevé la legislación en vigor.

Desde el punto de vista sustancial, tres son las novedades más relevantes que incluye el proyecto de ley. En primer lugar, la nueva delimitación de las conductas no prohibidas por su escaso impacto sobre la competencia, también conocidas como conductas de *mínimis* o de menor importancia. Gracias a esta nueva regla de tipificación las conductas que no afecten sustancialmente a las condiciones de competencia en el mercado no estarán prohibidas ni serán perseguidas por las autoridades, creándose un espacio de certidumbre para las empresas, especialmente para las pymes, en su actividad. En segundo lugar, se adoptará para la normativa nacional el mismo sistema de exención legal vigente para el derecho comunitario, en virtud del cual los acuerdos entre empresas que cumplan con las condiciones previstas para su compatibilidad con la legislación no requerirán de la obtención de una autorización administrativa previa, estableciéndose un régimen más flexible y con menores costes administrativos para las empresas.

El tercer cambio sustancial que debe señalarse son las amplias funciones de *advocacy* previstas para la nueva Comisión. Son diversos los instrumentos previstos para el ejercicio de esta función, destacando por su potencial efecto directo sobre la regulación la habilitación a la Comisión para impugnar directamente ante los tribunales los actos de las Administraciones Públicas sujetos al Derecho Administrativo y disposiciones generales de rango inferior a la ley de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados. Además, la Comisión podrá realizar informes, en su caso con carácter periódico, sobre la actuación del sector público y, en concreto, sobre las situaciones de obstaculización del mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados que resulten de la aplicación de normas legales. Asimismo, dirigirá a las Administraciones Públicas propuestas para la modificación o supresión de las restricciones a la competencia efectiva derivadas de su actuación.

Por otro lado, la Comisión contará entre sus funciones con el examen, general y puntual, de las ayudas públicas frente a las que podrá emitir opiniones que se harán públicas, puesto que en este caso su impugnación ante los tribunales sólo puede ser realizada por la Comisión Europea. A pesar de ello, esta facultad adecuadamente ejercitada puede ser de gran eficacia y complementaria al papel de la Comisión Europea.

En el terreno procedimental, el proyecto de ley trae novedades importantes a tener en cuenta por las empresas en sus estrategias. La más notable es el establecimiento de un sistema de reducción o exención del pago de la multa, conocido también como mecanismo de clemencia. En virtud de este instrumento, aquellas empresas que primero proporcionen la evidencia necesaria para desmontar un cártel restrictivo de la competencia o que colaboren activamente en su desmantelamiento y prueba, supuesto el cumplimiento de determinadas condiciones, podrán beneficiarse de la exención total en el pago de la multa que le correspondiese o en una reducción de la misma, respectivamente. La puesta en práctica de este instrumento ha permitido a otras autoridades de

defensa de la competencia experimentar un avance sustancial en la prohibición de los cárteles horizontales, que se consideran los acuerdos más dañinos con el mercado y los consumidores. El impacto sobre la estrategia empresarial es obvio, ya que aquellas empresas que decidan ser las primeras y acudir a denunciar la existencia del cártel, proporcionando la evidencia suficiente, obtendrán un beneficio directo. De este modo, se abre una brecha en la estabilidad de este tipo de prácticas, más relevante si cabe en aquellos cárteles de larga duración. La correcta aplicación de este mecanismo será otro reto más para las autoridades y su eficacia se verá reforzada por otras novedades del proyecto de ley, como los nuevos poderes de investigación, que harán más eficaz la labor inspectora y el nuevo régimen sancionador, que proporciona una mayor predicibilidad acerca de las sanciones que pueden conllevar las infracciones.

En términos generales, los procedimientos se han simplificado, acortando plazos, como en el procedimiento sancionador por conductas restrictivas, que se reduce un 25%, pasando de 24 a 18 meses. También se han incorporado elementos dentro de los procedimientos, como el pliego de concreción de cargos o las vistas en la tramitación de las concentraciones, que aportarán una mayor agilidad y transparencia. Pero en este terreno el cambio más relevante lo constituye la atribución en exclusiva a la Comisión de la facultad para decidir en las operaciones de concentración, facultad que ahora reside en el Gobierno, y que supone un paso sustancial en su independencia. Es cierto, que el proyecto de ley prevé una capacidad residual de intervención del Gobierno, pero sólo en aquellas operaciones que hayan sido prohibidas o condicionadas por la Comisión (16) y únicamente con carácter excepcional por motivos de interés general, lo que hará su decisión más transparente, facilitando el control de esta competencia. De hecho, el Gobierno se deshace de su competencia sobre el control de concentraciones y se la cede a la Comisión, junto con otras nuevas atribuciones antes explicadas que permitirán, adecuadamente gestionadas, propiciar un salto cualitativo a la defensa de la competencia en nuestro país, y sólo se reserva un mecanismo excepcional, consustancial a su deber de velar por el interés general.

En definitiva, como no podía ser de otra manera, la relación entre la defensa de la competencia y la empresa ha sido a lo largo de 2006 vibrante e intensa y abre importantes áreas de estudio y trabajo para el futuro a todos los agentes, Administración incluida.□

NOTAS

(*) Agradezco los valiosos comentarios de Beatriz de Guindos, Inmaculada Gutiérrez e Ignacio Mezquita. Las apreciaciones incluidas en el artículo se realizan con carácter personal y no prejuzgan la opinión del Ministerio del Economía y Hacienda.

(1) Existe una abundante literatura sobre esta cuestión, pero resulta especialmente relevante para su análisis en relación con la competencia el número 82 de **Economistas** *(1999), dedicado a la relación entre dimensión empresarial y competencia.*

(2) Una explicación completa de las cuestiones microeconómicas que plantea la «Nueva economía» se puede encontrar en Shapiro y Varian (1999).

(3) Son diversas las explicaciones ofrecidas de este fenómeno (solidez del sistema financiero doméstico, acertada estrategia de crecimiento, boyante mercado doméstico…) pero un excelente análisis del mismo puede encontrarse en Guillén (2006).

(4) En este tipo de estrategias el éxito de los movimientos realizados por una empresa puede ser trascendental a la hora de determinar su futuro. Así, una empresa que yerra en su intento de adquisición de otra puede transformarse en objetivo de terceros.

(5) Resulta evidente que la motivación de las operaciones de concentración no se agota en el reemplazo de equipos directivos no eficientes, sino que también cabe añadir la búsqueda de mayor tamaño o, incluso, mayor poder de mercado.

(6) Un excelente análisis de la justicia existente en el mercado corporativo del control de empresas energéticas en Europa puede encontrarse en Jiménez Latorre (2006).

(7) Una vez que el mercado ha sido abierto, el proceso de liberalización debe completarse con todo un cuerpo de regulación, generalmente sobre las condiciones de acceso y compartición de infraestructuras esenciales, que además exige una continua y férrea supervisión, tanto por las autoridades de competencia, pero especialmente por los reguladores sectoriales.

(8) Para una completa descripción conceptual de la política y del proceso de evolución puede verse Balsa (2006).

(9) Además, esta iniciativa fue potenciada tras la revisión de la Estrategia de Lisboa, como puede comprobarse en COM (2005) 97 final, «Communication to the Council and the European Parliament: Better Regulation for Growth and Jobs in the European Union».

(10) COM(2006) 689 final, 24.11.06: «Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: A strategic review of Better Regulation in the European Union».

(11) Federal Trade Commission. Un resumen actual y didáctico puede encontrarse en Ohlhausen (2006).

(12) Ver Gutiérrez Carrizo (2006).

(13) Creada por Real Decreto de 1 de diciembre de 2006.

(14) Para un comentario en profundidad ver Arpio Santacruz (2006).

(15) El proceso de consulta, iniciado con la publicación de un Libro Blanco y el sometimiento a audiencia de un primer

borrador de texto articulado, bien puede considerase como un ejercicio de mejora de la labor reguladora, al dotar a la nueva regulación de una elevada transparencia y un amplio consenso. Para obtener una completa información sobre este proceso puede consultarse la web del Servicio de Defensa de la Competencia: www.dgdc.meh.es

(16) *Atendiendo al número de operaciones que actualmente pasan a segunda fase y son prohibidas o condicionadas, el alcance potencial de esta facultad es reducido. Así, en 2005 de un total de 115 operaciones notificadas, seis pasaron a segunda fase, de las que sólo tres fueron condicionadas y una prohibida.*

BIBLIOGRAFÍA

*Arpio Santacruz, J. (2006): «Las ayudas públicas y la actividad de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia de 2006», **Documento de Trabajo** 20/2006, Serie Política de la Competencia, Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo CEU.*

*Balsa Pascual, C. (2006): «La Better Regulation», **Papeles de Evaluación** 1/2006, Ministerio de Administraciones Pública.*

*Jiménez Latorre, F. (2006): «Uneven playing field en las industrias del gas y la electricidad en Europa», en **Anuario de la Competencia 2005**, Marcial Pons, Madrid.*

*Guillén, F. M. (2006): **El auge de la empresa multinacional española**, Fundación Rafael del Pino y Marcial Pons, Madrid.*

*Fernández, F.; Gutiérrez, I. y cols. (2006): «El marco regulatorio como freno a la eficiencia», en **Informe sobre la Economía Española. Cómo garantizar el futuro**, Círculo de Empresarios, Madrid.*

*Ohlhausen, M. K. (2006): «Identifying, challenging and assesing political responsability for state regulation restricting competition», en **Competition Policy International**, vol. 2, núm. 2, Autumm, 2006.*

*Shapiro, C. y Varian, H. R. (1999): **El dominio de la información. Una guía estratégica para la economía de la red**, Antoni Bosch Editor, Barcelona.*

RESUMEN

*El artículo analiza la evolución en 2006 de tres aspectos de la defensa de la competencia con implicaciones para la empresa. En primer lugar, se repasan los condicionantes de la actual oleada de operaciones de concentración en comparación a la que se vivió a finales de la década pasada y las interacciones que se producen entre la defensa de la competencia y el mercado de control corporativo entre empresas. En segundo lugar, se destaca la importancia de las autoridades de defensa de la competencia en las nuevas políticas de mejora de la regulación (*Better Regulation*). Y por último, se analizan las principales novedades del Proyecto de Ley de Defensa de la Competencia aprobado por el Gobierno en agosto de 2006.*

Palabras clave: *Defensa de la competencia, Fusiones, Operaciones de concentración, Regulación, Reformas estructurales.*

ESCUELA DE FINANZAS APLICADAS

Ediciones Empresa Global



Los Orígenes de las Finanzas,
Las innovaciones que crearon los modernos mercados de capitales
Cartoné, 24x29 cm.
480 págs.
ISBN 978-84-89378-51-3

P.V.P.: 55 euros

LOS ORÍGENES DE LAS FINANZAS

Las innovaciones que crearon los modernos mercados de capítales

William N. Goetzmann y Kgeert Rouwenhorst

Desde la invención del interés en Mesopotamia y el origen del papel moneda en China, a la creación de los fondos de inversión, bonos indexados a la inflación y títulos financieros globales, se trata de una extensa revisión de las innovaciones financieras que han cambiado el mundo.

Escrito por un distinguido grupo de expertos -entre los que se incluyen Robert Shiller, Niall Ferguson, Valerie Hansen y, en esta edición española, un capítulo de Emilio Ontiveros y Francisco J. Valero- y maravillosamente ilustrado con alrededor de un centenar de fotografías a color de documentos financieros de referencia (incluyendo el primer papel moneda), *Los Orígenes de las Finanzas* traza su evolución a través de 4.000 años de historia. Los lectores podrán conocer cómo y por qué nacieron muchas de nuestras más importantes herramientas e instituciones: préstamos, tipos de interés, acciones, bonos, fondos de inversión, las mismas empresas y la Bolsa de Nueva York, por nombrar sólo unas cuantas.

Los Orígenes de las Finanzas sitúa nuestra presente revolución financiera en una perspectiva histórica fascinante, y nos cuenta una extraordinaria historia de invención, iluminando muchos episodios clave en el transcurso de la historia financiera.

DE VENTA EN LAS PRINCIPALES LIBRERÍAS

DISTRIBUYE:
THOMSON-ARANZADI / LOGISTA

OTROS TÍTULOS DE LA BIBLIOTECA DE **ECONOMÍA Y FINANZAS**:



Guía del Sistema Financiero Español (4ª Ed.)
Analistas Financieros Internacionales



Guía de la Política Pública Local
Consultores de Administraciones Públicas



Natalidad industrial y redes de empresas en España
Simón Sánchez Moral



Manual de Instrumentos Derivados
Roberto Knop

EDICIONES EMPRESA GLOBAL (GRUPO ANALISTAS)
C/ Españoleto, 19. 28010 Madrid. | Tel.: 915 200 150 | E-mail: ediciones@afi.es | www.grupoanalistas.com

Annus mirabilis

Ignacio Muñoz-Alonso
Consejero delegado de la Banca Rothschild en España. Profesor de Finanzas Corporativas del Instituto de Empresa

Un simple vistazo a la lista de fusiones y adquisiciones europeas realizadas en 2006 pone de manifiesto la relevancia que durante el año ha cobrado para la empresa española su presencia en eso que se llama el *mercado por el control corporativo*, el lugar en el que se intercambian los derechos, normalmente participaciones accionariales de control, por el dominio de las empresas (cuadro 1). Si bien lo sucedido en 2006 es ciertamente llamativo, no deja de ser la culminación de una tendencia que se inicia hace ya unos años y que se consolida con los elevados índices de actividad mostrados durante todo el período. Los volúmenes anunciados de operaciones de fusiones o adquisiciones entre compañías han alcanzado máximos históricos, creciendo un 68% los importes y un 30% el número de operaciones realizadas con algún componente español durante el año (gráfico 1) (1). Además, y esto es sin duda lo más llamativo, cuatro de las diez mayores operaciones europeas tienen un lado español comprador o vendedor, alcanzándose de esta manera no sólo volúmenes sin precedentes en España sino también cuotas de participación españolas igualmente inéditas en el mercado europeo por el control corporativo (cuadro 2).

Este no es un hecho de importancia menor, no sólo por los volúmenes registrados, sino por lo que el alcance que estos movimientos corporativos indican en el proceso de expansión y de representatividad de la empresa española en el panorama internacional. Y es atípico y hasta disonante si consideramos que una economía que representa el 8% del PIB europeo ha originado casi el 20% del total de operaciones corporativas europeas durante 2006, si sumamos sus componentes doméstico e internacional (gráfico 2). Al igual que el doméstico/internacional, el eje público/privado ha experimentado también a lo largo de 2006 una expansión sin precedentes en sus dos componentes (gráfico 3). El año nos ha dejado además una subida histórica del IBEX-35 de casi el 32%, más o menos del doble que el índice Eurostoxx 50 y que el Dow Jones norteamericano.

Con todo, podemos afirmar que 2006 ha sido el año en el que España ha sido una de las grandes protagonistas de los mercados corporativos europeos. Las razones que explican este sesgo netamente español incluirían factores de carácter general, que afectarían por igual a otros mercados y a otras economías, sobre los que se superpondrían otros específicos de nuestra economía y de algunas de sus industrias y que explicarían nuestra trepidante actividad corporativa reciente.

CUADRO 1
LAS MAYORES OPERACIONES EN ESPAÑA - AÑO 2006

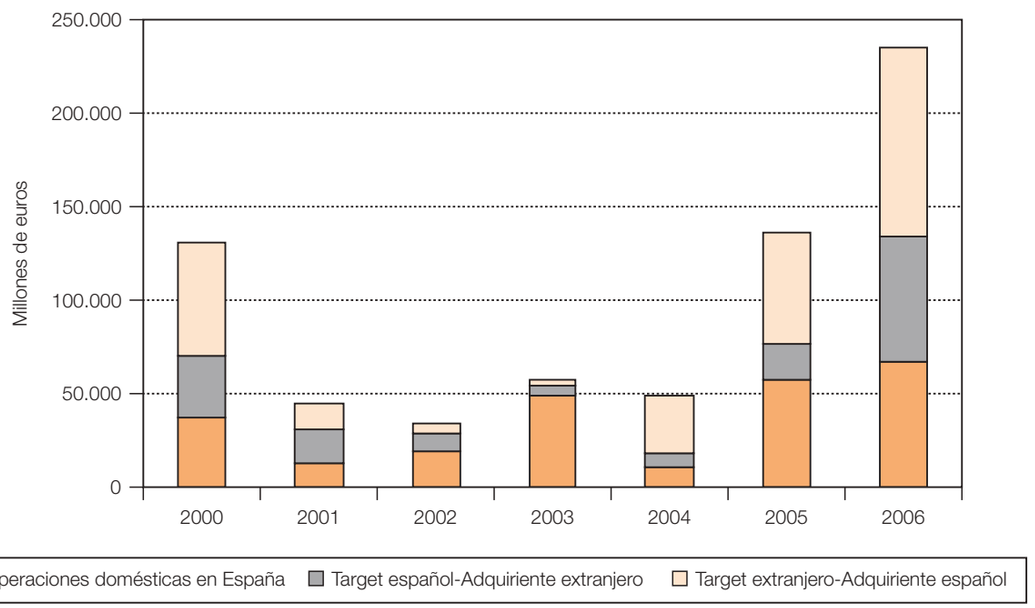
Target	País	Adquiriente	País	Valor de la operación (€ m)
Endesa	España	E.ON	Alemania	56.039
Autostrade	Italia	Abertis	España	23.666
BAA	Reino Unido	Grupo Ferrovial	España	22.540
Scottish Power	Reino Unido	Iberdrola	España	20.440
Inmobiliaria Colonial	España	Grupo Inmocaral	España	6.581
Fadesa Inmobiliaria	España	Martinsa	España	5.733
Telefónica Móviles	España	Telefónica	España	3.396
Endesa	España	Acciona	España	3.388
Inmobiliaria Urbis	España	Construcciones Reyal	España	3.317
Telefónica Publicidad	España	Yell Group	Reino Unido	3.288

(*) Operaciones anunciadas.
Fuente: Mergermarket.

1. El marco global, Europa y España en particular

De entre los factores genéricos se destaca sin duda el elevadísimo volumen de liquidez de la economía global y que facilita en primera instancia la proliferación de instrumentos financieros a disposición de los compradores de empresas con efectivo, el modo de pago más frecuente durante 2006. De igual forma impulsa las valoraciones de las compañías favoreciendo también con ello, en un ciclo posterior, la utilización de

GRÁFICO 1
¿QUIÉN COMPRA A QUIÉN?
(Millones de euros)



(*) Operaciones anunciadas.
Fuente: Thomson SDC.

CUADRO 2

LAS MAYORES OPERACIONES EN EUROPA - AÑO 2006

Target	País	Adquiriente	País	Valor de la operación (€ m)
Endesa	España	E.ON	Alemania	56.039
Suez	Francia	Gaz de France	Francia	52.833
Arcelor	Luxemburgo	Mittal Steel	Holanda	31.320
Sanpaolo	Italia	Banca Intesa	Italia	29.586
Autostrade	Italia	Abertis	España	23.666
BAA	Reino Unido	Grupo Ferrovial	España	22.540
Scottish Power	Reino Unido	Iberdrola	España	20.440
Falconbridge	Canadá	Xtrata	Reino Unido	18.580
Schering	Alemania	Bayer	Alemania	15.637
Portugal Telecom	Portugal	Sonaecom	Portugal	14.396

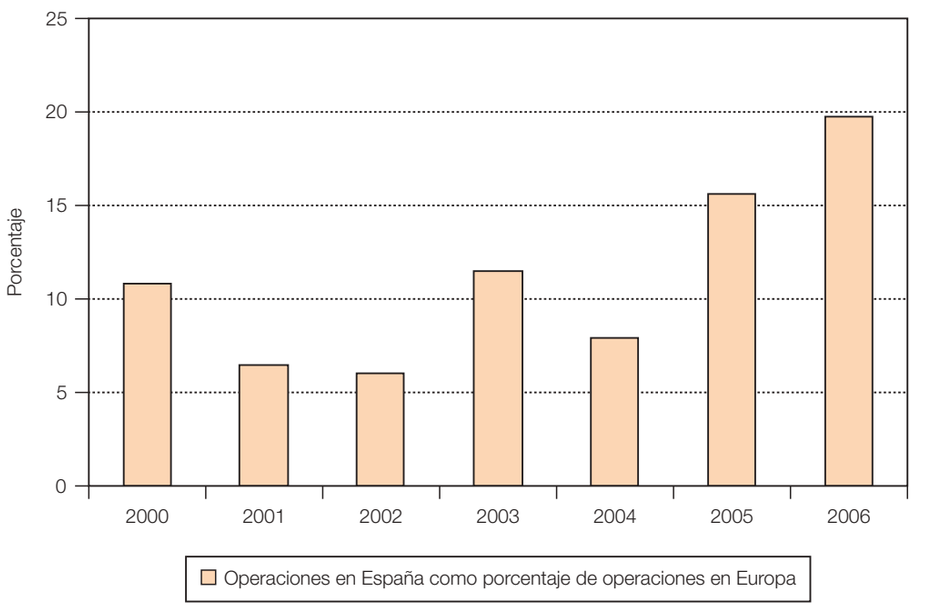
(*) Operaciones anunciadas.
Fuente: Mergermarket.

papel como moneda de cambio en las operaciones corporativas (2).

España acompaña además a los mercados europeos en el mayor dinamismo mostrado en su actividad corporativa frente a otros mercados. Así, en 2006, Europa supera a los Estados Unidos en volumen de operaciones corporativas, con sus 1,72 frente a los 1,63 billones de USD del mercado americano. De entre las razones que explican el despegue europeo habría que mencionar la apariencia de realidad que la idea del mercado único europeo parece comenzar a adoptar.

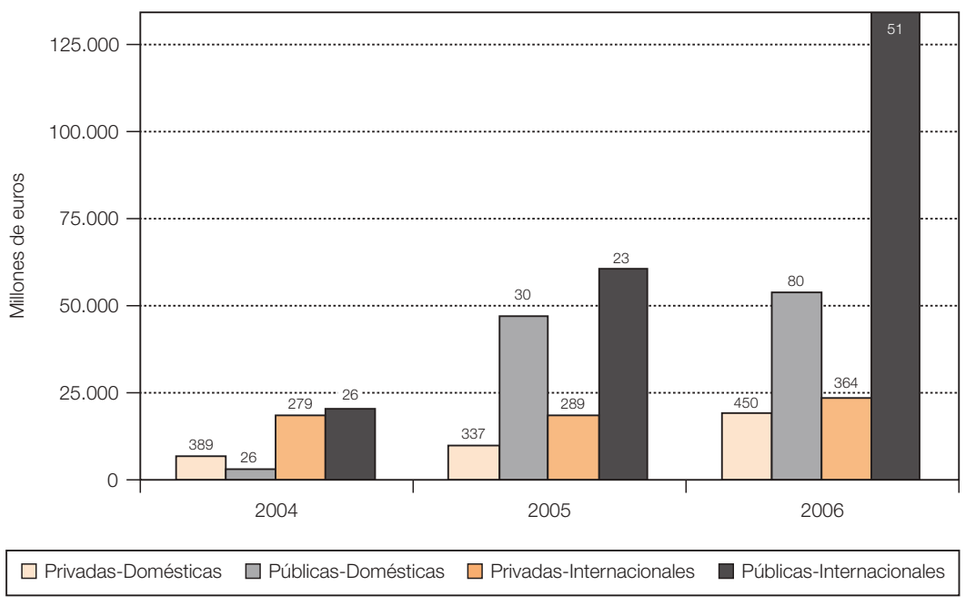
GRÁFICO 2

OPERACIONES EN EUROPA *VS*. OPERACIONES EN ESPAÑA



(*) Operaciones anunciadas.
Fuente: Thomson SDC.

GRÁFICO 3
OPERACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS EN ESPAÑA
(Millones de euros)



(*) Operaciones anunciadas, por volumen. Los números encima de cada columna indican el número de operaciones.
Fuente: Thomson SDC.

Esto ha sido particularmente importante para entender algunas de las grandes operaciones realizadas en sectores regulados como la energía, las infraestructuras, o en otros altamente supervisados, como lo es el sector bancario. La homogeneidad regulatoria y la libre circulación, en ausencia de otras barreras, demuestran ser un catalizador importante de operaciones que parece que ya encuentra una expresión concreta en Europa y del que se han beneficiado las empresas españolas.

Por otra parte, la combinación de un bajo crecimiento durante los últimos años en el núcleo de la economía europea y por ello del conjunto, junto con los elevados volúmenes de liquidez antes aludidos, hacen de Europa terreno abonado para la actividad corporativa. En este entorno de crecimiento orgánico limitado por crecimientos escasos del PIB, las combinaciones de empresas se muestran como una alternativa sólida de crecimiento de los márgenes empresariales, en la medida en que para generarlos puedan producirse combinaciones eficientes que permitan reducir costes y con ello aumentar márgenes operativos, aun cuando no se generen auténticas sinergias de ingresos. Este ha sido un patrón de crecimiento frecuente en la empresa europea en los últimos años que debería de mantenerse al menos en aquellas economías en las que el crecimiento económico continúe ralentizado y se mantengan las facilidades crediticias y la liquidez para la adquisición de compañías.

Y cómo no, la vastísima bolsa de capital que se crea con el advenimiento del euro es por sí misma una razón que explica una parte importante del dinamismo corporativo europeo. El euro es el segundo mercado de capitales del mundo. Los beneficios que ha reportado la desaparición del riesgo de cambio no hubiesen sido de utilidad sin la profundidad y amplitud que ofrece este nuevo mercado de capitales, con toda su panoplia de instrumentos de financiación al servicio de las empresas. La dimensión suficiente del mercado de capitales es un requisito imprescindible para la realización de las grandes adquisiciones sin riesgos transaccionales que, en muchos casos, no hubiesen sido asumibles dada la menor amplitud de los mercados de las monedas que dieron lugar al euro.

Y también habría que referirse a los cambios que se han producido en la mentalidad y en los procedimientos de actuación de los agentes europeos. De un tiempo a esta parte parece como si hubiésemos perdido el miedo a actuar de forma decidida en la consecución de los objetivos empresariales, incluso en ausencia de acuerdo con el resto de las partes implicadas. La hostilidad parece haberse incorporado al catalogo de técnicas de adquisición con tanta legitimidad como el acuerdo amistoso, revelándose muchas veces como algo deseable para los accionistas en la medida en que sirve para circunvenir situaciones de ineficiencia o de conflicto de agencia que impiden cristalizar el valor de las compañías objetivo. Y ello en un entorno regulatorio en el que, desde la implantación de la legislación Sarbanes-Oxley en Estados Unidos con todos sus corolarios supervisorios, abona la idea de una Europa que, con todas sus imperfecciones, es ya tan libre y amistosa o más incluso que el propio mercado americano para la práctica de la actividad corporativa.

A este conjunto de condiciones favorables se le suman a España otros factores específicos. Con un entorno macroeconómico robusto y al final de un ciclo de creación de valor en algunos sectores, una parte muy importante de las operaciones corporativas ha tenido por objeto la búsqueda de crecimientos sostenidos mediante la diversificación de actividades, tomando el control de compañías fuera de nuestras fronteras o de los sectores tradicionales de actividad de los protagonistas. En este marco podrían encuadrarse las operaciones de Iberdrola en el Reino Unido, como ya lo hicieron Telefónica y Santander en 2005, o de las constructoras Sacyr Vallehermoso, ACS, Acciona o Ferrovial en el sector energético y aeroportuario, por ejemplo. Los sectores de la construcción e inmobiliario son un vivo ejemplo de diversificación a través de operaciones de cambio de control, una vez anticipado el agotamiento del ciclo de crecimiento en su sector de actividad tradicional, recurriéndose en casi todos los casos a la oferta publica de adquisición (OPA), amistosa u hostil, como mecanismo articulador del cambio de control (cuadro 3).

Concurren además otros factores de índole financiera, como la inflación de activos inmobiliarios y sus conocidos efectos riqueza y apalancamiento asociados que multiplican la liquidez del sistema y la fortaleza relativa de nuestra economía con un diferencial de inflación que permite unos tipos de interés comparativamente más bajos, aumentando con ello la propensión al endeudamiento como expresión legítima de racionalidad económica de los agentes. Se ha hablado también mucho de la ventaja que para las empresas españolas representa el tratamiento fiscal del fondo de comercio resultante de las adquisiciones, pero en mi opinión se trata más de una ventaja competitiva de nuestras empresas frente a compañías residenciados en otras jurisdicciones más que de una motivación por sí misma. En suma, nuestra empresa se ha encontrado con la capacidad, los medios financieros y una voluntad decidida para crecer diversificando riesgos al mismo tiempo.

Estos tres factores específicos —búsqueda de resultados sostenidos mediante la diversificación, inflación de activos domésticos con tipos de interés relativamente bajos y capacidad de endeudamiento de las compañías— explican, junto con todo lo mencionado en el ámbito internacional, la tipología y las motivaciones de una gran parte las operaciones corporativas recientes, en sus vertientes pública y privada.

CUADRO 3

LAS DIEZ MAYORES OPAS LANZADAS EN ESPAÑA - AÑO 2006

Target	Adquiriente	Estado	Valor de la operación (€ m)
Endesa	E.ON	En proceso	56.039
Inmobiliaria Colonial	Grupo Inmocaral	Completada	6.581
Fadesa Inmobiliaria	Martinsa	En proceso	5.733
Telefónica Móviles	Telefónica	Completada	3.396
Inmobiliaria Urbis	Construcciones Reyal	Completada	3.317
Telefónica Publicidad	Yell Group	Completada	3.288
Europistas CE	Sacyr Vallerhermoso	En proceso	1.469
Parquesol	Grupo San José	En proceso	918
Telepizza	Permira y Carbal	Completada	850
Obrascon Huarte Lain (OHL)	Cartera Villar Mir	En proceso	747

Fuente: Thomson SDC y Mergermarket.

2. Escalada de valoraciones

Otro de los hechos sobresalientes de 2006 ha sido el comportamiento de las valoraciones de las compañías objeto de transacción en los mercados públicos y privados. La observación de lo sucedido en la renta variable nos da pistas importantes acerca de la naturaleza de los incrementos de valor. El comportamiento histórico del IBEX-35 durante el año 2006, muy desigual en sus extremos, se soporta en revalorizaciones muy superiores a la del 32% del propio índice que están limitadas en muchos casos a un conjunto de compañías pertenecientes a un grupo reducido de sectores de actividad: constructoras e inmobiliarias, sector eléctrico y bancos, como se indica en el cuadro 4. La evidencia que resulta de esta observación manifiesta la importancia que las primas de control han tenido como motor de la escalada de las valoraciones, si constatamos que cuenta que estos sectores han sido también los grandes protagonistas de las operaciones corporativas.

De las dieciséis OPA que se lanzaron durante 2006, nueve correspondían a actividades ligadas a empresas constructoras y una al sector eléctrico. Las perspectivas de cambio o de influencia sobre el control por parte de ACS sobre Iberdrola, Acciona sobre Endesa, Sacyr sobre Repsol en el sector energético y FCC, Sacyr Vallehermoso otra vez, Inmocaral, Urbis o Colonial en el sector inmobiliario, con sus correspondientes primas asociadas, desataron una corriente especulativa que se extiende a casi todas las compañías de esos sectores y en muchos casos sobre otros que, sin haber experimentado tales procesos, han sido igualmente objeto de especulación, como lo ha sido el sector bancario —Bankinter, BBVA o Popular—, no pasando semana sin que se rumorease la posibilidad de una nueva operación en la bolsa española. En muchos casos parece que las consideraciones industriales se diluyen ante la importancia ejercida por estos factores especulativos. Es decir, son las primas de control las que explican una parte muy importante de las revalorizaciones y de las cotizaciones actuales del índice. Y los beneficiados en primera instancia han sido las presas y los predadores del mercado por el control corporativo y a su estela se han sumado otras muchas que, por meras condiciones de arbitraje y sin ser objeto de especulación, también han visto aumentar sus múltiplos de valor aun sin presentar resultados por encima de lo esperado ni circunstancias fuera de lo ordinario.

Pero además, la inflación de activos y las condiciones de liquidez del ciclo actual han permitido la proliferación de técnicas e instrumentos de financiación de adquisiciones que han contribuido a sostener este régimen de valoraciones actuales superiores a los promedios históricos. La mera posibilidad de cambio de control no sería razón suficiente para soportar esas valoraciones si no fuese porque existe un mercado capaz de tomar los riesgos, de crédito y de mercado, que incorpora la financiación de adquisiciones a esas valoraciones. Y en ello han tenido un papel muy destacado las

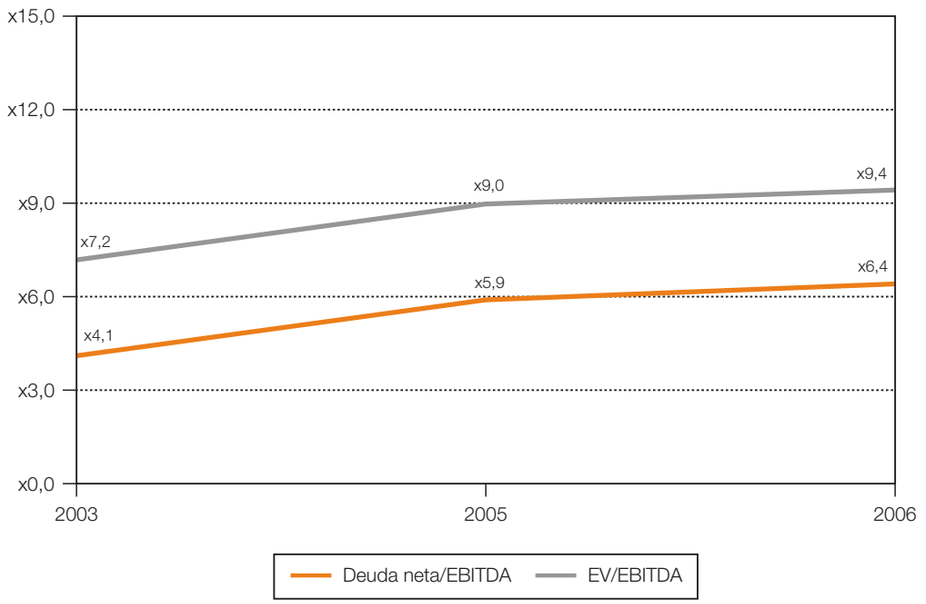
CUADRO 4

REVALORIZACIÓN DE LAS QUINCE PRIMERAS EMPRESAS DEL IBEX-35 - AÑO 2006

Compañía	Precio a 31/12/2005 (€)	Precio a 31/12/2006 (€)	Revalorización (%)
Metrovacesa	52,1	122,4	135
Sacyr Vallehermoso	19,9	44,9	126
Acerinox	12,0	22,9	91
Endesa	19,9	35,3	77
Gamesa	12,3	20,8	69
Iberdrola	22,2	36,2	63
FCC	46,8	76,2	63
ACS	26,4	42,3	60
AGBAR	17,5	27,5	57
Banco Sabadell	21,8	33,9	56
Inditex	27,0	40,8	51
Acciona	93,0	140,0	51
Banco Popular	9,9	13,6	37
Banesto	12,2	16,6	36
Banco Santander	10,7	14,4	35

Fuente: Expansión.

GRÁFICO 4
MÚLTIPLO EV/EBITDA *VS.* APALANCAMIENTO



(*) Operaciones anunciadas.
Fuente: Thomson SDC.

entidades financieras, verdaderos catalizadores de las transacciones durante 2006, tanto el segmento de compañías cotizadas como en el de no cotizadas. Ellas han facilitando los recursos financieros necesarios para las compras, hasta el punto que una parte muy importante del valor generado durante el año se origina en la mayor proporción del valor de empresa atribuido a la deuda y no únicamente al valor de los recursos propios de la compañía. Es decir, una proporción importante del valor se genera por la mayor tolerancia de los financiadores al endeudamiento. El gráfico 4 muestra cómo el crecimiento del múltiplo de deuda sobre el beneficio operativo de las compañías públicas y privadas transaccionadas, que pasa de 7,2 a 9,4 veces en unos pocos años, ha contribuido a aumentar el valor de los activos (3).

3. Lo público y lo privado: OPA, participaciones apalancadas y LBO

En el caso español esto explica dos fenómenos que, junto a la ya aludida proliferación de OPA, han expresado plenamente la tensión, con frecuencia ruidosa, por el control corporativo, tan característica de nuestro mercado durante 2006: el auge de las operaciones de compra apalancada, los *Leveraged Buy Out* (LBO) habituales en los mercados privados, y la toma de posiciones de control corporativo o de influencia significativa mediante la adquisición apalancada de participaciones accionariales de control o de influencia. Esta es una corriente iniciada por ACS en septiembre de 2005 con la adquisición del 22% de Unión Fenosa mediante el apalancamiento de su posición con un crédito que fue estructurado como una compra apalancada, es decir, similar a un LBO. En la medida en la que en el actual entorno de tipos de interés el dividendo pagado por dichas compañías sea superior al coste de la deuda asociada a la toma de dicha participación, la tesis de inversión financiera resulta perfectamente defendible. Así lo demuestran los casos conocidos de las participaciones de influencia adquiridas por las compañías constructoras en el sector energético durante 2006: Acciona/Endesa, ACS/Iberdrola, Sacyr/Repsol. En todos los casos confluyen los

CUADRO 5

MAYORES OPERACIONES REALIZADAS POR FIRMAS DE CAPITAL RIESGO EN ESPAÑA - AÑO 2006

Target	Adquiriente	Vendedor	Valor de la operación (€ m)
Turmed	The Carlyle Group	Iberostar	900
Telepizza	Permira y Carbal	—	850
Codere	Masampe Holding	Intermediate Capital	743
Grupo Levantina Ind. Asoc.	Charterhouse Capital	Familias Esteve y Manez	500
Grupo Itevelesa	Macquarie Bank	Apax	460
Global 3	Equipo Directivo e Impala	Arclight Energy	300
Faus Group	Finsa y Caixa Galicia	3i y Familia Faus	195
72 Restaurantes	Corpfin Capital	—	95
Everis	Equipo Directivo	Apax	84
Garnica Plywood	Qualitas	—	59

(*) Operaciones cerradas.
Fuente: Mergermarket.

mismos factores a los que nos hemos referido antes: tipos suficientemente bajos como para garantizar un margen positivo del juego cupón-dividendo y unas entidades financieras dispuestas a financiar con deuda la compra de participaciones a pesar de las elevadas valoraciones de las compañías objetivo.

Las entidades de capital riesgo —el *private equity* o *financial sponsors*— han vivido también durante 2006 un momento de auge, continuando así con la tendencia iniciada en 2005 (cuadro 5). Si bien la inversión en compañías no cotizadas en 2006, con 2.715 millones de euros, fue inferior a los 4.117 del 2005 como consecuencia de las dos megaoperaciones, ONO/AUNA y Amadeus de ese año; las 612 operaciones realizadas en 2006 representan un crecimiento del 19% con respecto a 2005. El dinamismo del sector se mostró también en el elevado volumen de desinversiones, 1.302 millones de euros en unas 340 operaciones. Además hay que reseñar la diseminación de técnicas de ejecución de operaciones específicas para el sector y que se emplean ya de forma habitual. Los *secondary Buy-Outs* (4), *leverage recaps* (5) y *staple financings* (6), por ejemplo, han entrado a formar parte de la terminología habitual del mercado español con un gran número de operaciones realizadas empleando estas técnicas durante 2006. De nuevo se reprodujeron en el mercado privado algunos de los patrones presentes en los mercados públicos, a destacar: altos índices de apalancamiento y, en parte como consecuencia de ello, valoraciones elevadas. El hecho diferencial estuvo en la ausencia de sesgo sectorial, al haber invertido el capital privado en una multitud de sectores sin aparente relación, más allá de la posibilidad que ofrece cada uno de ellos de cambio de control.

4. De aquí en adelante: fin de ciclo y consolidación

Unas primeras conclusiones de todo lo dicho serían: que lo que se ha cotizado en nuestros mercados públicos durante 2006 ha sido el control corporativo en unas cuantas empresas pertenecientes a unos pocos sectores; que los incrementos de valor asociados al cambio de control se concretan en la presencia de amplias primas que han elevado el valor de las compañías en dichos sectores por encima de sus promedios históricos. Y, estudiando las técnicas de adquisición, que son las entidades financieras las que han estado cimentando el crecimiento de dichas primas mediante la extensión de facilidades crediticias para la toma de control que en muchos casos capturan una gran parte del componente de revalorización del activo. Y por último, que los cambios de control se han articulado a través de OPA y del apalancamiento de participaciones de control en el caso de compañías cotizadas y de LBO en el caso de las no cotizadas.

El ciclo de operaciones corporativas así conformado está reconfigurando el panorama industrial español y ha contribuido muy notablemente a consolidar internacionalmente a nuestras empresas. Pero ha de tener necesariamente un punto de inflexión que aproxime las valoraciones a promedios históricos y normalice los volúmenes de actividad. Factores como la alteración de las condiciones crediticias, la erosión de las primas de control como consecuencia de la estabilidad en la estructura de las industrias protagonistas, o la corrección de las expectativas en los mercados de renta variable, determinarán la senda de ajuste hacia esa normalidad, si por tal entendemos

ciclos de actividad corporativa exentos de picos como los vividos en 2006. Y esa percepción debería comenzar a mostrarse si tomamos como hecho comúnmente aceptado que 2006 es, precisamente, un pico de actividad. Sin embargo, el mercado por el control corporativo presenta inercias muy superiores a la de otros mercados más líquidos. La complejidad del ensamblaje de las operaciones, sus dilatados tiempos de ejecución y los mecanismos de decisión de los agentes, que por lo general expresan visiones estratégicas asumidas para perdurar a medio y largo plazo; harán que el comienzo de 2007 continúe por la senda de 2006, si bien existen razones para pensar que más adelante puedan surgir las primeras señales de ralentización del actual ciclo de actividad corporativa.□

NOTAS

(1) Componente español se refiere a la suma de las operaciones domésticas de compra, venta o fusión entre empresas españolas, con las de compra o venta transfronteriza en la que aparece una empresa española en alguno de los dos lados de la transacción, comprador o vendedor.

(2) Sin detenernos a analizar la influencia de la liquidez como factor explicativo y de sostenibilidad del actual ciclo de operaciones corporativas ni la importancia que tiene en los mercados internacionales en la actualidad, sí convendría cuando menos hacer una mención a las alteraciones que el exceso de liquidez introduce en las relaciones de riesgo-retorno que dictan los patrones de inversión crediticia, así como en las métricas de correlación que se establecen entre distintos mercados y al aumento del riesgo agregado del sistema a que está dando lugar.

(3) El valor de las compañías es la suma del valor de sus recursos propios más el de su deuda. En la medida en la que la deuda soportada por las compañías aumenta, su valor total lo hace pudiendo permanecer el valor de sus recursos propios constante. En el gráfico 4, la diferencia entre el valor de la deuda expresada como un múltiplo del Ebitda y el valor total de la compañía, es el valor de los recursos propios.

(4) Operación de desinversión por parte de una entidad de capital riesgo consistente en su venta a otra entidad de capital riesgo.

(5) Mecanismo de aceleración del reembolso a los accionistas, normalmente financieros, consistente en la creación de un pago extraordinario, dividendo o amortización de capital, generado mediante el reapalancamiento del activo, esto es, mediante la incorporación de deuda adicional al balance del activo.

(6) Financiación que se incorpora a una compañía antes de su venta como parte de la financiación necesaria para su adquisición, normalmente para facilitar el proceso de venta.

RESUMEN

El mercado por el control corporativo ha vivido en España uno de los años más activos de su historia, tanto por los volúmenes transaccionados como por lo que ha aportado a la consolidación de la empresa española en los mercados internacionales. La escalada de las valoraciones, originada en una gran medida por la presencia de amplias primas de control, la extensión de las facilidades crediticias para la realización de operaciones corporativas a través de OPA, LBO o de adquisiciones de participaciones significativas, junto con la concentración de la actividad corporativa en unas pocas industrias, han sido los elementos distintivos del año 2006 en las finanzas corporativas españolas.

Palabras clave*: Control corporativo, OPA, LBO, Participaciones apalancadas, Reconfiguración del panorama industrial español.*

Vientos de cambio en el sector energético

José Manuel Entrecanales
Presidente de Acciona

Ha pasado el tiempo de las advertencias y ha llegado el de las consecuencias. Es lo que vino a decir Winston Churchill cuando la amenaza de la II Guerra Mundial era ya un hecho. No pocos lo habían advertido con anterioridad, además del *premier* británico, pero sus datos y consideraciones no convencieron a quienes debían tomar las decisiones.

Con las oportunas salvedades, de escenario y de temática, es lo que ocurre hoy, a mi juicio, en el ámbito de la energía. Tenemos un modelo energético que se ha revelado incapaz de cubrir la demanda en el mundo —1.600 millones de personas carecen de electricidad y más de 3.000 millones viven en países con serias insuficiencias en su suministro—; que hace depender a la casi totalidad de países de unos pocos en suministros como el petróleo y el gas, claves para el funcionamiento de nuestras sociedades; que convierte la posesión de recursos energéticos en un potencial origen de conflictos geoestratégicos; y que nos hace depender de recursos finitos, cada vez más caros.

Un modelo energético que es, además, responsable principal del calentamiento global del planeta, con toda una serie de consecuencias ya conocidas y otras —mucho más graves— todavía por conocer en su integridad, pero cuyas características generales vienen siendo bien publicitadas: pérdida y reducción de glaciares y de superficie nevada por la elevación de temperaturas; alteración del inicio y fin de las estaciones; fenómenos climatológicos de frecuencia e intensidad hasta ahora no conocidos, y elevación del nivel de los mares, que puede originar en el siglo XXI inundaciones de islas y de zonas costeras, con desplazamientos de cientos de millones de personas.

Y con consecuencias económicas alarmantes. Un reciente estudio realizado para el Gobierno británico (Informe Stern) revela que ponernos manos a la obra para solucionar esta problemática energética y ambiental representaría un coste económico equivalente al 1% del PIB mundial y que no hacerlo podría suponer hasta veinte veces más.

1. Lanzar señales para el cambio

Los datos y previsiones antes citados son conocidos. Lo que sorprende es que no se adopten decisiones proporcionales a la magnitud del desafío que tenemos pendiente. Y no cabe aludir, como hacen algunos, a intereses creados, y al poder de grandes corporaciones del contexto energético mundial que, supuestamente, harían

muy difícil el tránsito hacia un modelo energético más sostenible.

El problema, en mi opinión, es que no se lanzan, desde donde corresponde hacerlo —los gobiernos de los países líderes—, las señales que permitan ver con claridad que a lo largo del siglo XXI —más pronto que tarde— se deben producir cambios drásticos en el modelo energético en el mundo y que hay que establecer, con plazos suficientemente amplios que permitan la adaptación de todos al nuevo sistema, objetivos obligatorios de desarrollo de las tecnologías energéticas que mejor garanticen un horizonte sostenible, en detrimento de las que no lo hagan.

No se trata de imposiciones ni de interferencias en el libre mercado, sino de sentar las reglas del juego, como se hace en todos los sectores de la economía: favorecer prácticas que sean positivas para la sociedad e ir orillando las que, de acuerdo a la experiencia, no lo son. Hace treinta años los coches no llevaban cinturones de seguridad, ni los motoristas llevaban casco, y esas prácticas son hoy obligatorias y a nadie se le ocurre decir que sean lesivas para el libre mercado o perjudiciales para la competitividad del sector.

2. Apostar por las tecnologías que más garantizan la sostenibilidad

Este cambio debe hacerse de forma decidida, pero gradual. Es más: dado el fortísimo incremento de la demanda de energía en el mundo, especialmente por la presión de países en desarrollo como China e India, es razonable pensar que todas las fuentes de energía van a ser necesarias a corto plazo y que ello incluso dará un margen de tiempo para que todas las energías renovables estén plenamente preparadas de cara al nuevo escenario, pero decir eso es una cosa y otra muy distinta no diferenciar hacia dónde deben ir los esfuerzos. No en nuestra opinión hacia tecnologías con indudables problemas asociados no resueltos, sino hacia aquellas otras que ofrecen un balance claramente satisfactorio desde el punto de vista energético y ambiental y que necesitan inversiones en I+D para hacerlas cada vez más eficientes y competitivas.

Me refiero naturalmente a las energías renovables —a las más desarrolladas como la eólica y a otras que lo están menos, como las tres tecnologías solares, la biomasa, los biocombustibles— y al hidrógeno. Y también a tecnologías no renovables que tienen un gran potencial de reducción de su contenido en carbono y pueden aportar no poco al mix energético del futuro.

3. El caso español

Centrándonos en España, es, en mi opinión, negativo que algunos planteen el desarrollo de las renovables desde criterios a corto plazo y centrados en lo que suponen o no en los costes del sector energético español —nunca contemplados en su totalidad—, sin tener en cuenta de dónde venimos y a dónde debemos ir.

Ello es especialmente contradictorio en un país que ofrece el mayor desajuste en emisiones de CO_2 respecto a los objetivos planteados dentro del arco comunitario (un incremento del 58% sobre las emisiones de 1990 —43 puntos por encima de lo que tenemos autorizado—; con una dependencia energética del exterior del 85% —30 puntos por encima de la media europea— y un crecimiento de la demanda de energía, ligada en gran parte a nuestro desarrollo económico, que duplica holgadamente la media comunitaria.

Resulta obvio, a la luz de estos datos, que España es uno de los países más interesados en desarrollar energías renovables —que reducen dependencia y emisiones— y que ello constituye además una gran oportunidad industrial para nuestro país. Pero no siempre los análisis resultan tan diáfanos, al orillarse aspectos que deben ser considerados.

Las energías convencionales han tenido históricamente, y tienen, subvenciones del más variado cariz en razón de su aportación al sistema energético, su contribución tecnológica y el empleo asociado a las mismas. No se trata de contraponer unas y otras, pero diez años de positivo apoyo político y económico al desarrollo de las energías renovables en España no son comparables con el tratamiento que se viene dando históricamente a otras energías, que, como es sabido, no interiorizan en su precio los costes ambientales asociados a su producción y consumo.

Debe tenerse en cuenta, además, la reducción que la producción renovable implica en la factura energética del país por la no importación de combustibles necesarios para la producción eléctrica convencional y la disminución de penalidades económicas asociadas al exceso de emisiones de CO_2. Las energías renovables son eficaces agentes económicos en la reducción de ambos parámetros, y ésta es una dinámica que va a ser cada vez más relevante conforme se incremente el peso de las energías limpias en el mix energético español.

Por citar datos de 2005, sólo la eólica produjo ya casi el 8% de la demanda eléctrica nacional, con una reducción estimada de la importación de combustibles fósiles por valor de 728 millones de euros

y una mitigación de la *penalidad* por emisiones de CO_2 de 294 millones de euros (a 20 euros por tonelada). Es decir, más de 1.000 millones de euros.

Está claro que producir contaminando va a ser cada vez más caro y hacerlo con energías limpias progresivamente más barato.

4. Líder mundial en renovables

Pero hay otro aspecto que interesa destacar. España es líder en el mundo en el sector de las energías renovables y singularmente en eólica —segundo país en implantación, con empresas líderes en desarrollo eólico y en fabricación industrial de equipos; más de 30.000 empleos directos y casi 100.000 si incluimos los indirectos e inducidos y una destacada actividad de innovación tecnológica—. Todo ello en apenas diez años.

Cuesta pensar, por todo ello, que no se valore debidamente el liderazgo de España en un sector de presente y de futuro como el de las energías renovables. No pocos sostienen que la revolución del siglo XXI en el ámbito de la energía puede ser equiparable a la que supuso en su momento la Revolución Industrial. Perder una posición de privilegio en el segmento energético que más se va a desarrollar en las próximas décadas no parece, a mi juicio, el enfoque más adecuado desde una estrategia de país.

Este mensaje debe tenerlo claro la Administración, pero también y de forma especial algunas de las grandes eléctricas españolas, que de no hacerlo podrían desperdiciar una inmejorable oportunidad de crear valor y riqueza para la sociedad y para sus accionistas.

5. La posición de Acciona

¿Y qué hace una empresa como Acciona en el sector? Contestaré de forma rápida: estamos absolutamente convencidos de que el modelo energético sostenible es ya una necesidad estratégica a corto, medio y largo plazo, y que es preciso impulsar cambios profundos en el modelo convencional que vayan en la línea correcta y que permitan aprovechar el enorme potencial de innovación y de negocio que dicha transformación exige.

Estamos persuadidos de que la revolución energética hacia horizontes de sostenibilidad va a ser una de las claves de la estructuración de nuestro mundo en este siglo. Y queremos ser participantes activos de esa dinámica, en la convicción de que ello va a ser bueno para nuestros accionistas, nuestros empleados y la sociedad en su conjunto. En ese marco es en el que la empresa desarrolla ya su actividad de negocio.

Hemos invertido miles de millones de euros en proyectos de energías renovables. Somos la primera compañía mundial en el desarrollo y construcción de parques eólicos —la energía renovable de mayor rentabilidad y en la que focalizamos nuestra estrategia principal de negocio—, pero invertimos también en otras siete tecnologías limpias —solar fotovoltaica, termoeléctrica y térmica, biomasa, minihidráulica, biodiésel y bioetanol— y hemos dado los primeros pasos en la producción de hidrógeno a partir de energías renovables. Creemos que todas ellas van a ser parte del modelo energético del futuro y hemos apostado, con la mezcla de gradualidad y capacidad de riesgo que nos exige nuestra misión como empresa, por todas ellas.

Los ejemplos son variados: primera empresa de España en instalaciones solares fotovoltaicas y térmicas; construcción de la mayor planta solar termoeléctrica instalada en los últimos quince años (Nevada, EE.UU.); mayor planta de combustión de paja del sur de Europa (biomasa); primera planta de biodiésel preparada para trabajar con todo tipo de aceites vegetales; planta de bioetanol a partir de alcoholes de destilación; investigación para producir hidrógeno con energía eólica.

En este contexto de apuesta por un modelo energético sostenible es en el que debe entenderse nuestras recientes inversiones en el sector. Creemos que la misión de Acciona en el ámbito de la energía puede ser más eficaz si la materializamos desde una gran plataforma del sector eléctrico convencional, reforzando su estrategia de negocio hacia una potenciación de las fuentes de energías que más contribuyen a la sostenibilidad. Este viraje nos situaría en el liderazgo en el sector de las renovables y le permitiría aprovechar, con nuevas y destacadas oportunidades de negocio, el relevante cambio que se va a producir este siglo en el contexto energético mundial

Acciona ha invertido hasta finales de 2006 unos 12.000 millones de euros en el ámbito de la energía, cifra destacada pero sólo preludio de lo que vamos a materializar en los próximos años.

6. Epílogo

Si algo está claro en el ámbito de la energía es que debemos concentrar los esfuerzos en mejorar

tecnología, eficiencia y competitividad en aquellas alternativas que mejor garanticen el suministro, el equilibrio medioambiental y el progreso socioeconómico en el conjunto del planeta, teniendo en cuenta los distintos grados de desarrollo de las regiones del mundo. Pero hay que dar pasos trascendentes ya. No podemos perder el tiempo en discusiones a corto plazo, olvidando que todas las alarmas están ya encendidas y que deben lanzarse los mensajes necesarios para que las fuerzas del mercado pongan en marcha todo su potencial de innovación y de creación de riqueza en orden a configurar a medio y largo plazo un modelo mucho más sostenible.

Nos lo pide, quizá no con la fuerza debida, nuestra sociedad. Pero nos lo demandarán nuestros hijos y, mucho más, quienes les sucedan.□

RESUMEN

El modelo energético en el mundo debe cambiar. Las recetas que han servido desde la Revolución Industrial para proporcionar energía a los países desarrollados no sirven ya para un planeta con un grave problema ambiental y cuyo consumo energético va a crecer casi un 60% en treinta años. Incremento de emisiones de CO_2, causantes del calentamiento global; creciente dependencia de los países productores de petróleo y de gas —pocos y en su mayoría inestables—; precios del crudo en alza. Son manifestaciones de un problema que requiere soluciones centradas en un modelo energético más sostenible. Cuanto antes lo entendamos, mejor nos irá a los ciudadanos de este planeta y mejor podremos aprovechar las oportunidades de desarrollo que comporta ese reto.

Palabras clave*: Modelo energético mundial, Sostenibilidad, Energías renovables, Sector energético.*

Riesgo legal y regulatorio de la inversión directa en el exterior. Especial referencia a América Latina

Juan José Durán
Catedrático de la Universidad Autónoma de Madrid

1. Introducción

El riesgo legal y regulatorio de un país, entendido como la probabilidad de alterar o modificar de forma súbita las normas o reglas de carácter general, o referidas a sectores concretos, bajo las cuales se realizó una inversión extranjera o se firmaron contratos entre inversor y gobierno de dicho país, se ha visto incrementado en los últimos años, en varios países del mundo, entre los que destacan algunos países latinoamericanos, evidenciándose, especialmente, en hidrocarburos, energía eléctrica, agua y saneamiento y, en conjunto, en sectores que fueron privatizados en el pasado reciente.

El elevado precio de la energía, el valor geoestratégico de estos recursos como fuente de ingresos y de poder político, en un contexto de pertinente desigualdad de la renta y escasa reducción de la elevada pobreza de la población, crea condiciones que permiten la justificación de algunos gobiernos a intervenir en la economía mediante modificaciones de las normas y reglas que claramente perjudican a las empresas multinacionales de esos sectores.

El riesgo regulatorio se reduce mediante el desarrollo institucional nacional y a través de avances en la legislación internacional emanada del cada vez mayor número de acuerdos bilaterales, así como de los contenidos de los tratados de integración regional y de los compromisos adquiridos por los países en los organismos de carácter multilateral. Para hacer frente a los conflictos que pueden surgir entre inversor extranjero y gobierno existen instituciones internacionales de arbitraje. Adicionalmente, hay que mencionar la acción diplomática y las propias técnicas de gestión empresarial que pueden reducir los efectos negativos derivados de cambios regulatorios o legales.

En este artículo nos ocuparemos, en primer lugar, de contextualizar el riesgo legal y regulatorio como parte integrante de riesgo país para, a continuación, exponer el ámbito normativo de la inversión directa extranjera, lo que nos permitirá centrarnos en la modificación de reglas y normas en América Latina.

2. Riesgo país de la inversión internacional

Entendemos que una inversión extranjera, de cartera o directa (de la empresa multinacional), está sometida a un cierto nivel de riesgo país cuando, de manera más o menos súbita o como resultado de un proceso, ocurren determinados acon-

tecimientos que afectan negativamente al valor de los activos reales o financieros y a la actividad operativa de la correspondiente inversión. En este caso nos podemos referir al riesgo país de carácter general (nivel macro) que puede subdividirse en dos categorías: riesgo soberano y riesgo político.

El riesgo soberano se asocia a los prestamistas internacionales y se deriva de sus operaciones de crédito con entidades públicas o en general que estén garantizadas por el gobierno del país. Paralelamente hablamos de riesgo político cuando éste viene explicado por cambios de naturaleza política que se producen discontinuamente y en momentos no previstos ni fácilmente anticipados. El riesgo político se puede manifestar de la siguiente manera:

a) *En la propiedad* mediante expropiaciones o nacionalizaciones. También se produce cuando se obliga a *ceder* (vender) parte de la propiedad a inversores locales (públicos o privados).

b) *En la operativa* de la empresa a través de la incertidumbre sobre los cambios en las normas o regulaciones o en los procesos administrativos que afectan a la inversión y sus resultados.

c) *En las relaciones internacionales* de la empresa cuando aumentan las dificultades y restricciones a las transferencias internacionales de recursos financieros, de productos o de personas. Estas medidas pueden ser discriminatorias o de carácter general.

El grado de riesgo país al que, en general, se enfrentan todos los inversores extranjeros habrá que añadir el específico del sector y de la empresa, es decir, habrá que considerar también los niveles meso y micro. Esto es, no todos los sectores de actividad ni todas las empresas, aun perteneciendo a la misma rama de actividad, están sometidos a idéntico nivel de riesgo país. Así cabe pensar que la visibilidad social y política, por ejemplo, de sectores de servicios públicos (agua, gas, electricidad, telecomunicaciones) y financieros es diferente que la que pueden tener las manufacturas, menos reguladas y más alejadas del conjunto social. Los primeros, con o sin razón, pueden ser objeto más directo y fácil del debate social y político. Asimismo, si admitimos que el riesgo país puede ser gestionado hay que concluir que éste diferirá entre empresas aparentemente similares.

En este sentido, asumimos que existe riesgo legal y regulatorio cuando se percibe que un gobierno puede cambiar, de manera más o menos súbita, las leyes, reglamentos o procedimientos administrativos bajo los que se localizó la inversión directa extranjera en el país o se firmaron contratos entre inversor y gobierno.

3. El ámbito normativo de la inversión directa extranjera

En la década de 1980 se consideraba que los países que disponían de una legislación favorable a la inversión directa extranjera tenían opción a atraer inversiones de esta naturaleza, es decir, reunían las condiciones previas para que las empresas extranjeras consideraran evaluar los factores de localización específicos del país para ubicar filiales en ese lugar. Sin embargo, tal y como ha venido dando cuenta la UNCTAD en sus informes anuales sobre la inversión directa extranjera (IDE), desde finales de esa década se ha creado una situación en la que prácticamente todos los países del mundo poseen una legislación favorable a la atracción de inversión extranjera. Consecuentemente, el disponer de una legislación nacional favorable no puede considerarse en sí misma un factor de localización diferencial. Aunque si lo puede ser la calidad de la legislación, su grado de cumplimiento y el desarrollo institucional asociado a los procesos de cambio normativo.

Desde finales de la década de 1980 los cambios legislativos sobre inversiones extranjeras han sido en su práctica totalidad liberalizadores y en los casos en que no ha sido así se ha debido, en gran medida, a que se han reducido los incentivos y, en menor dimensión, a lograr un mayor control de la inversión extranjera. Sin embargo, en los últimos años esta situación ha variado levemente en favor de un mayor control de la inversión extranjera.

Adicionalmente a las legislaciones nacionales sobre inversión extranjera se ha venido generando un cuerpo de doctrina internacional a través de tratados bilaterales y de acuerdos interregionales. Los acuerdos internacionales de inversión ascendían a finales de 2005 a unos 5.500 (UNCTAD, 2006a), de los que los de carácter bilateral denominados de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) ascendían a 2.495. Asimismo, los tratados bilaterales para eliminar la doble imposición internacional (TDII) se situaban en 2.758. En estos dos casos la participación asiática en la firma de estos tratados o acuerdos ascendía al 40 y al 35%, respectivamente. Por último, los acuerdos interregionales (de libre comercio, de cooperación económica, de integración regional) contabilizan 232. A finales de mayo de 2006 se estaban negociando 67 acuerdos internacionales entre 106 países. En estos procesos estaban implicados los siguientes países iberoamericanos: Chile (con Japón, Perú y Ecuador); Centroamérica (con Canadá); República Dominicana (con Canadá); México (con Singapur y Unión

CUADRO 1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS

Año	APPRI	TDII	Otros
1990	42	105	17
2000	85	136	
2005	644	399	86
Total (dic. 2005)	2.495	2.758	232

Europea); Perú (con Singapur, Tailandia y Chile); Panamá (con Costa Rica y EE.UU.); Guatemala (con Taiwán y Belice); Nicaragua (con Taiwán); Mercosur (con Consejo Cooperación del Golfo, Unión Europea e Israel); Uruguay (con EE.UU.) y Ecuador (con EE.UU.). Este tipo de acuerdos se ha duplicado en los últimos cinco años. En los tres tipos de acuerdos Asia contabiliza en torno al 40% de los mismos. El fuerte incremento del número de acuerdos internacionales firmados desde comienzos de los años noventa se puede apreciar en el cuadro 1.

El total de APPRI y de TDII firmados por países latinoamericanos a finales de 2005 ascendían, respectivamente, a 464 y 322, de los que el 83 y el 90% de ambos lo fueron con países fuera de la región. En el año 2005 se firmaron 13 APPRI y 9 TDII, respectivamente.

América Latina ha sido la región más activa en la firma de otros acuerdos internacionales, especialmente los de libre comercio. Sin embargo, ha sido la menos activa en la firma de acuerdos bilaterales, tanto de promoción y protección recíproca de inversiones como de doble imposición, estando incluso por debajo del nivel mostrado por África, el sudeste europeo y economías en transición. Ahora bien, esta no es la situación española ya que, salvo con Colombia y Brasil, existen acuerdos firmados con el resto de países de la región. En el caso de los tratados de doble imposición, la situación es menos favorable para España, que es inversor neto en la región iberoamericana (véase cuadro 2).

CUADRO 2

ACUERDOS BILATERALES FIRMADOS ENTRE ESPAÑA Y PAÍSES IBEROAMERICANOS Y DEL CARIBE

País	APPRI (a) Fecha de entrada en vigor	% IDE española en América Latina (c)	TDII (b) Fecha de publicación oficial
Argentina	28-09-92	28,0	9-09-94
Belice	No hay	0,0	No hay
Bolivia	9-07-02	0,2	No hay
Brasil	No hay	32,1	31-12-75
Colombia	No hay	3,4	No hay
Costa Rica	9-06-99	0,1	No hay
Cuba	9-06-95	0,8	10-01-01
Chile	29-03-94	10,3	2-02-04
Ecuador	18-06-97	0,2	5-05-93
El Salvador	20-02-96	0,2	No hay
Guatemala	21-05-04	0,6	No hay
Haití	No hay	0,0	No hay
Honduras	23-05-96	0,1	No hay
Jamaica	25-11-02	0,0	No hay
México	18-12-96	14,3	27-10-94
Nicaragua	28-03-95	0,1	No hay
Panamá	31-07-98	1,2	No hay
Paraguay	22-11-96	0,0	No hay
Perú	16-02-96	3,5	No hay
República Dominicana	7-10-96	0,9	No hay
Trinidad y Tobago	17-09-04	0,0	No hay
Uruguay	6-05-94	1,3	No hay
Venezuela	10-09-97	2,2	15-06-04
América Latina (porcentaje total IDE española 1993-2005)			36,09%
EE.UU.			7,01%
Asia			0,92%

(a) Acuerdos Bilaterales de Promoción y Protección Reciproca de Inversiones con países iberoamericanos y el Caribe.
(b) Tratados de Doble Imposición Internacional.
(c) Flujos de inversión directa española acumulado desde 1993-2005.

El conjunto de reglas sobre inversión internacional generadas a través de estos procesos normativos han ido adquiriendo un cierto grado de sofisticación, aunque también se han producido algunas inconsistencias, por ejemplo, en torno a los procedimientos de arbitraje o sobre el alcance de la cláusula *nación más favorecida* o sobre las implicaciones legales de los términos *protección o preferencia frente otros compromisos adquiridos por el país* (UNCTAD, 2005; Schrurer, 2006).

A lo lago del tiempo ha ido mejorando el contenido de los acuerdos, a través de una mayor precisión en determinadas cláusulas y reglas de procedimiento en relación con los arreglos de disputas o diferencias entre Estado e inversor. También se expresa con mayor claridad el contenido de los acuerdos y tratados en relación con el interés social, colectivo o público que se desea incorporar en este tipo de normas. En este sentido, se explicita el impacto en la salud, la seguridad y el medio ambiente que pueda deberse a las actividades desarrolladas por el inversor extranjero y que por tanto no sean compatibles con los derechos de estos inversores.

En una primera fase los acuerdos bilaterales se firmaban preferentemente entre países desarrollados y países menos avanzados. Sin embargo, en la segunda mitad de los noventa ya era muy significativo el continuo y progresivo crecimiento del número acuerdos firmados entre países menos desarrollados.

Como puede apreciarse en el cuadro 3 el *stock* de inversión directa protegida en el ámbito de los países más desarrollados, que son los que reciben más de las tres cuartas partes del total mundial, asciende al 7% del total, mientras que el *stock* protegido localizado en los países menos desarrollados alcanzaba el 27% del total. En cambio, el grado de protección a través de los tratados de doble imposición se situaba en el 88 y 64%, respectivamente.

La inversión directa española en Iberoamérica y el Caribe asciende al 34% del total para el período 1993-2006, de la que en su inmensa mayoría está protegida por APPRI. Como se indica en el cuadro 2, la excepción es Brasil y Colombia, aunque es posible que parte de la IDE localizada en estos países se haya hecho desde otros lugares con los que sí existe acuerdo firmado con España. En este mismo sentido parte de la IDE española se ha realizado desde paraísos fiscales, por lo que la localizada realmente en Iberoamérica se vería incrementada en unos diez puntos.

Los acuerdos entre países menos desarrollados ascienden aproximadamente al 26% (644) del total, esperándose un crecimiento de los mismos en el futuro; en consonancia con el crecimiento de la inversión directa emitida por estos países. La incidencia de este fenómeno sobre la IDE ha de ser positiva ya que su cumplimiento protege contra la discriminación, la expropiación y las restricciones sobre los flujos internacionales. En este sentido puede ayudar a estos países no sólo a atraer

CUADRO 3

STOCK DE INVERSIÓN DIRECTA PROTEGIDA POR ACUERDOS BILATERALES, 2002

País de origen (a)	Proporción de salida de *stock* de inversión protegida	
	Acuerdos de protección	Tratado de doble imposición
Estados Unidos:		
Total *stock* de inversión directa emitida	6	96
Stock en países menos desarrollados y en Europa Central y del Este (ECE)	19	87
Unión Europea (9 países) (b):		
Total *stock* de inversión directa emitida	9	93
Stock en países menos desarrollados y ECE	73	73
Japón:		
Total *stock* de inversión directa emitida	7	89
Stock en países menos desarrollados	26	61
Mundo (c):		
Total *stock* de inversión directa emitida	7	88
Stock en países menos desarrollados y ECE	27	64

(a) El porcentaje está subestimado debido a la disponibilidad de datos para algunos países, que en general reciben relativamente poca IDE.
(b) Estos nueve países explican el 72% del total del *stock* de salida de IDE de la UE.
(c) El total mundial se basa en datos de 27 países de los que se dispone de información. Estos países explican entre tres y cuatro quintas partes del total.
Fuente: UNCTAD (2003, pág. 89).

inversión extranjera si no también a incentivar la emisión de inversiones hacia el exterior. Esta posibilidad ha sido manifestada explícitamente por algunos países entre los que se encuentran Colombia, República Dominicana, México y Venezuela (UNCTAD, 2006, pág. 243).

En los tratados de libre comercio y otros acuerdos de cooperación económica se van incluyendo de manera progresiva cláusulas (que constituyen normas y reglas) sobre la inversión internacional. Así, se suelen contemplar los siguientes aspectos relacionados con la inversión internacional: servicios, propiedad intelectual, competencia, medio ambiente, trabajo, compras públicas, transporte, entrada temporal en los países de personas de negocios, etc. El número de acuerdos de integración regional firmados entre países menos desarrollados entre sí se situaron en torno a los 40 en 2005 (UNCTAD, 2005). Los acuerdos de libre comercio entre países latinoamericanos son: México y Bolivia (1994); México, Colombia y Venezuela (1994); México y El Salvador (1998); México y Chile (1998) Chile y América Central (1999); Guatemala y Honduras (2000); México y Uruguay (2003).

En este mismo sentido hay que mencionar a la Comunidad Andina (antiguo Pacto Andino) establecido en 1988 y compuesto por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (este país anunció en abril de 2006 el abandono de la Comunidad). La denominada Decisión 292 se ocupa de la inversión directa y considera empresa multinacional andina aquella en la que el 60% del capital procede de dos o más países de miembros del Acuerdo Andino. En el caso de Mercosur se regulan las inversiones directas intrarregionales. En el caso del Caribe se puede mencionar el CARICOM (establecido en 1973) que incluye Bahamas, Antigua, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Haití, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Granadina, Surinam y Trinidad y Tobago.

4. Cambios legislativos relacionados con la inversión extranjera en América Latina

La pobreza, la desigualdad y el desencanto social siguen siendo persistentes en América Latina. Los resultados económicos logrados en los últimos años no se traducen en mejorar la situación de la gente menos favorecida. Junto a la crisis económica de América Latina durante el período 1999-2003 se manifestó una cierta incertidumbre sobre la regulación en torno a la inversión directa extranjera recibida por la región. Este marco, junto al comportamiento de los mercados de hidrocarburos y de recursos naturales en general, ha conducido a algunos países a modificar sus políticas económicas, a alterar su regulación sobre inversiones extranjeras o sobre sectores y a incrementar los impuestos. Así, se puede mencionar cómo en algunos casos (Argentina) se han congelado las tarifas de servicios públicos, se han incremento los impuestos sobre exportaciones, se interviene en el mercado de divisas y se ha anunciado la creación de empresas estatales (en aguas y saneamiento). De otra parte, también se puede citar a Venezuela con la creación de nuevas empresas estatales (en distribución, comunicaciones, procesamiento de azúcar) y el anuncio de nacionalizar empresas privatizadas previamente y latifundios y otras propiedades que se consideren no productivas. Excepto los impuestos sobre royalties en minería establecidos en Chile y Perú y empresas privatizadas en el pasado (UNCTAD, 2005), todos los demás casos apuntan a aumentar la recaudación de impuestos asociados a recursos naturales. Los ingresos fiscales de los gobiernos latinoamericanos oscilan entre el 8 y el 24% del PIB, con la salvedad de Brasil, que se sitúa en torno al 34%. Ante esta realidad es difícil vislumbrar que el gobierno puede ser un motor eficaz de redistribución de la renta. Los países con importantes ingresos del petróleo (Venezuela, por ejemplo) pueden desarrollar ciertas políticas redistributivas (educación, sanidad) hacia los menos favorecidos. América Latina crece pero no se desarrolla.

En este contexto, cabe situar ciertas desinversiones de empresas multinacionales que acudieron a esta zona en la década anterior para aprovechar las oportunidades que se abrían con la puesta en escena del denominado Consenso de Washington y los consiguientes procesos de privatizaciones en los sectores de telecomunicaciones, agua y saneamiento, electricidad, petróleo y gas. Desinversiones significativas se produjeron en estos sectores, abriendo oportunidades a empresas domésticas que poseían ventajas comparativas en hacer frente a la volatilidad económica y a su mejor conocimiento de las condiciones locales. Adicionalmente, estas empresas latinoamericanas han realizado su expansión en otros países de la región creando una red de filiales que les confiere cierto valor estratégico, lo que en palabras de CEPAL (2006) puede ser un factor de atracción futura de multinacionales foráneas.

CUADRO 4

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA ACUMULADA (1993-2005) EN AMÉRICA LATINA

	Porcentaje en América Latina	Porcentaje en América Latina sobre el total del sector
Energía eléctrica, gas y agua	13	70
Petróleo	14	79
Transporte y comunicaciones	30	53
Servicios financieros	25	36
Resto sectores	24	19

A partir del año 2003 se observa un incremento de los cambios legislativos que hemos denominado menos favorables a la inversión extranjera, encaminados a aumentar el grado de protección o incrementar el papel del Estado en determinadas industrias en comparación con los destinados a reducir los incentivos. En términos generales, los cambios menos favorables a la IDE fueron aumentando progresivamente en los últimos años. Así, en 2002 ascendían a un 5% del total de modificaciones legislativas, mientras que en 2005 se situaban en un 20%.Durante este período dos tercios de los cambios legislativos que se produjeron en América Latina fueron en la dirección de hacer menos favorable le legislación a la inversión extranjera (UNCTAD, 2006, pág. 25).

Este ha sido el caso de algunos países de América Latina en aquellos sectores denominados de servicios públicos (por ejemplo, las tarifas en Argentina) y de energía (especialmente petróleo y gas) en Bolivia, Venezuela y Ecuador. Ahora bien la explicitación del riego regulatorio y las interferencias políticas en los sectores de energía y de servicios públicos se ha evidenciado a nivel internacional, tanto en países desarrollados como en los menos avanzados. Como muestra de esta realidad se puede mencionar a Argelia que manifestó, con el anteproyecto de ley de julio de 2006, su plan de modificar la ley de hidrocarburos, elevando la participación de la empresa estatal Sumatrach, en los contratos de exploración y explotación suscritos con empresas extranjeras, de los niveles existentes del 20-30 al 51%. También se puede citar la interrupción de suministro de petróleo y gas a Europa (Polonia, Ucrania, Alemania y Hungría) por tensiones entre Rusia y Bielorrusia (el combustible circula por este territorio). En este mismo orden de ideas se podría también mencionar las *interferencias* político empresariales en el sector de energía eléctrica en varios países europeos (España y Alemania entre ellos).

En el cuadro 4 se presenta la distribución sectorial de la inversión directa española en Iberoamérica en relación con el total emitido para el período 1993-2005 y su peso sectorial. Como puede observarse, en los denominados servicios públicos se encuentra el 70 y 79% del sector, en Transporte y Comunicaciones un 53% en Banca y Seguros un 36% y aproximadamente un 19% restante en el sector industrial. Es decir, la IDE española en los sectores con mayor riesgo regulatorio se encuentra muy concentrada en América Latina. En términos agregados, la mayoría de la inversión directa española en el exterior se encuentra localizada en países desarrollados (Europa y EE.UU.).

La nacionalización del sector petrolero ha sido una prioridad política del Gobierno de Bolivia, encarnado en su presidente. Así, mediante decreto (mayo de 2006) se nacionaliza el gas y el petróleo y el Gobierno boliviano pasa a controlar y gestionar la producción, transporte, refino, almacenamiento, distribución, comercialización e industrialización de estos recursos básicos del país. Las empresas (multinacionales) productoras han de canalizar las ventas de gas y petróleo a través de la empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB). Asimismo, el Estado obtiene, a través de esta empresa, la mayoría del capital (la cesión ha de llegar al 50,01%) de las empresas, privatizadas en los años noventa, y les exige que regularicen sus actividades mediante la firma de nuevos contratos (en un período de 180 días), ya que en otro caso dejarían de estar autorizadas a operar en el país. El decreto gubernamental citado también establece que la cuota de producción de las empresas será del 18% (50% para empresas que produzcan menos de 100.000 pies cúbicos diarios de gas natural). En el momento de las privatizaciones, en la década anterior, este porcentaje era del 82%, que se modificó hasta el 50% mediante la ley aprobada en mayo del año 2005. Es decir, la tasa de impuestos a la producción de hidrocarburos pasó del 18 al 50%, para terminar en la actualidad en el 82%.

Las medidas adoptadas y su planteamiento radical por el Ministerio de Energía boliviano y de la empresa estatal de petróleos crearon un escenario de confrontación con las empresas extranjeras del sector, lo que conducía a éstas a anunciar que acudiría a solicitar el concurso de los tribunales internacionales para dirimir las disputas entre ambas partes. Para evitar esta situación el presidente del Gobierno boliviano cambió a los responsables políticos mencionados anteriormente y así mostrar una actitud más dialogante y lograr acuerdos más digeribles para las empresas. Sin embargo, los impuestos y regalías que tienen que pagar las empresas siguen pareciendo bastantes elevados. Esto en sí mismo, junto al nivel de riesgo político existente en general y al de carácter regulatorio en particular, constituyen incentivos de desinversión que han de enfrentarse a las consiguientes restricciones o barreras para abandonar el país: recuperar el valor de la inversión realizada por dichas empresas. Asimismo, como barrera de salida se puede mencionar la necesidad que tiene el país de contar con empresas competitivas que aporten recursos financieros, técnicos y organizativos necesarios para desarrollar el sector y cumplir con los compromisos internacionales adquiridos, lo que proporciona un cierto poder de negociación. Las principales empresas inversoras en Bolivia son la brasileña Petrobás y la española Repsol YPF, seguidas de la francesa Total y la inglesa British Gas.

España tiene firmado (en el año 2001) un acuerdo bilateral de promoción y protección recíproca de inversiones con Bolivia, con vigencia desde julio de 2002. Este tratado obliga a un tratamiento *justo y equitativo* a los inversores españoles y al mismo tratamiento que proporcionan a sus propios nacionales. Brasil no tiene firmado un acuerdo bilateral con Bolivia, por ello la IDE de Petrobrás se realizó desde las Antillas Holandesas, que sí tiene acuerdo suscrito con este país pudiendo, de esta manera, proteger su inversión en base a un APPRI. Sin embargo, en el acuerdo firmado en 2006 por Repsol y el Gobierno boliviano se han incluido cláusulas como las siguientes (*Expansión*, 27 de diciembre de 2006, pág. 3): a) en el caso de una disputa por el contenido y aplicación de los contratos, las partes se comprometen a solucionar el asunto con un arbitraje en La Paz (capital de Bolivia). Tres árbitros serán los encargados de decidir sobre el asunto de conflicto; b) Repsol YPF renuncia a acudir a la vía diplomática para resolver problemas con la explotación de los yacimientos. Los contratos firmados entre Repsol YPF y el Gobierno boliviano conducen a que este último sea el propietario real de las reservas de petróleo y la empresa se convierta en prestataria de un servicio de exploración de yacimientos.

En Venezuela, en el año 2001, mediante ley se anularon los acuerdos que daban mayoría del control a empresas privadas, tanto domésticas como extranjeras. Sin embargo, no fue hasta el año 2005 cuando se fuerza a la negociación de nuevos contratos de concesiones con inversores extranjeros, dando la mayoría del control a la empresa estatal PDVSA sobre la producción de petróleo. Mediante estos nuevos contratos de funcionamiento de las sociedades conjuntas *(joint ventures)* se transfiere la mayoría de la propiedad de las concesiones a PDVSA, aceptando, al mismo tiempo, un incremento de las tasas impositivas. El presidente de Venezuela anunció el día 8 de enero de 2007, justo antes de su toma de posesión para un nuevo mandato, la nacionalización de la empresa de telecomunicaciones CANTV (privatizada en 1995), en la que participa Telefónica, con un 6,91%. Dos días después el presidente venezolano anunció en el Parlamento que cuando cuente con los poderes necesarios, tras reformar la Constitución, controlará mayoritariamente todos los negocios petroleros, eléctricos y de gas del país. Consecuentemente las empresas multinacionales British Petroleum; Exxon, Mobile, Chevron (estas tres estadounidenses); Total (francesa) y Statoil (noruega) participarán minoritariamente en los negocios en los que están presentes para lo que constituirán sociedades conjuntas con la estatal Petróleo de Venezuela.

En Argentina, con el abandono del *Currency board* en 2002 y la consiguiente devaluación de la moneda, se *pesificaron* los depósitos y créditos de la economía y se congelaron las tarifas de los servicios públicos y los precios de la energía, lo que afectó considerablemente a las empresas españolas (Aguas de Barcelona salió del país).

En esta misma línea, Argentina, en 2005, extendió por un año más las leyes de emergencia económica, adoptadas en 2002, para continuar manteniendo un amplio poder del Gobierno para adoptar medidas económicas mediante la utilización del decreto-ley y, en particular, facilitar una vía de renegociación de las utilidades (beneficios) privados incluyendo la revisión de tarifas. Asimismo el Senado argentino aprobó, en diciembre de 2006, una prórroga de cinco años (hasta el 2011) de los impuestos que gravan las exportaciones de hidrocarburos, manteniendo así el esquema fiscal adoptado en 2002. La empresa más afectada por este marco fiscal es Repsol YPF. Asimismo, en el entorno económico actual se expresa una revisión favorable de las tarifas.

En Ecuador, el Congreso aprobó, en abril de 2006, una reforma mediante la que el Estado pasaba a controlar el 50% de la producción de hidrocarburos cuando el precio del petróleo exceda los niveles establecidos en los contratos. Asimismo, en mayo de 2006, el Gobierno tomó el control de las infraestructuras de producción que la empresa multinacional estadounidense Occidental Petroleum Company tenía en el Amazonas. Previamente a esta decisión se produjo un conflicto sobre la venta del 40% de la inversión en Cana (Canadá) sin consulta previa a las autoridades ecuatorianas (www.bilaterals.org).

Asimismo, en Trinidad y Tobago el Gobierno ha anunciado sus planes de aumentar los impuestos sobre el petróleo y gas natural. En este mismo sentido, Chile adoptó en 2005 una nueva ley mediante la cual se estableció un impuesto del 5% sobre los beneficios operativos de las empresas mineras que produzcan más de 50.000 toneladas métricas por año. Por otro lado, Colombia mejoró el grado de protección legal del inversor extranjero mediante la introducción del contrato de *estabilidad legal*.

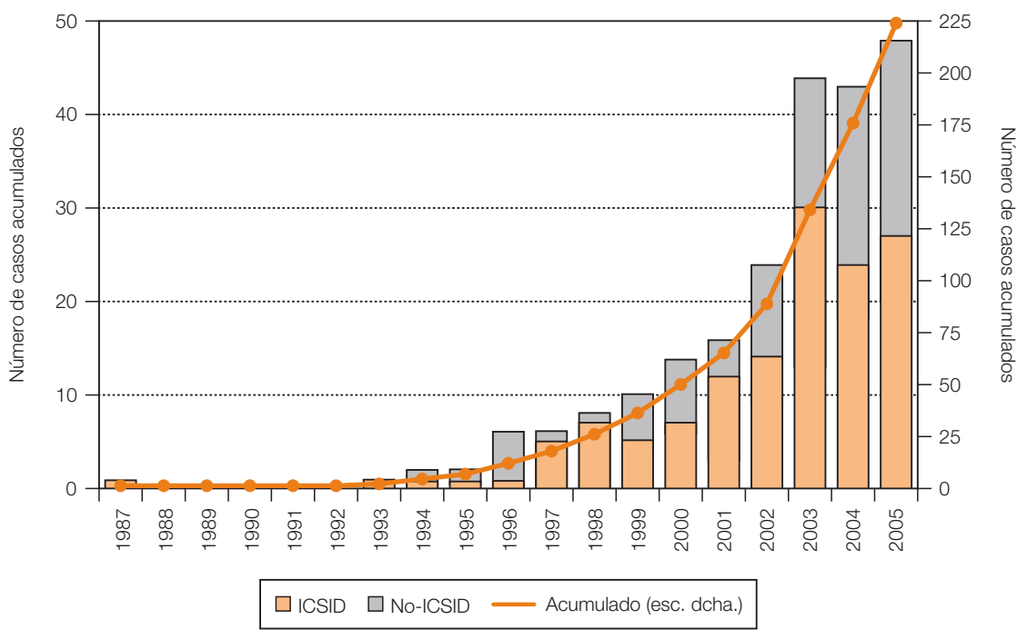
En este entorno de un mayor control legislativo de la inversión directa extranjera en recursos naturales y especialmente en petróleo y gas y salvada la crisis de 1999-2003 se ha venido produciendo una mayor entrada de IDE y de reinversión de beneficios en 2004 2005, en paralelo con el logro de una aceptable tasa de crecimiento económico y un buen comportamiento de los precios de las materias primas. Ahora bien, estos nuevos flujos de IDE no han ido a sectores de alto riesgo regulatorio (saneamiento y agua). Sin embargo, la situación que se vislumbra para 2006 y 2007 no es muy positiva debido, como señala UNCTAD, a la menor disponibilidad de empresas a adquirir en servicios y en el sector primario aunque en manufacturas las perspectivas son mejores. En este contexto hay que subrayar la mayor relevancia que van adquiriendo las inversiones directas latinoamericanas en el exterior, fundamentalmente de carácter intrarregional.

5. Arbitraje de conflictos

Como puede apreciarse en el gráfico 1, el número de arbitrajes sobre diferencias entre inversor extranjero y gobierno ha ido aumentando en

GRÁFICO 1

ARBITRAJES DE INVERSIONES ANUALES Y ACUMULADOS, 1987-2005



Fuente: UNCTAD (www.unctad.org/iia).

CUADRO 5
DISPUTAS ESTADO-INVERSOR EXTRANJERO

Institución arbitral	Número de casos
Internacional Centre for Setlement Of Investment Disputes (ICSID)	136
United Nations Commission on International Trade Laws (UNCITRAL) Arbitration Rules	67
Stockholm Chamber of Commerce	14
Cámara Internacional de Comercio	4
Arbitraje ad-hoc	4
Cairo Registral Centre for International Commercial Arbitration	1
Total	226

los últimos años, especialmente desde 1999 y de manera muy significativa en el período 2003-2005. En todos los años la institución más utilizada ha sido ICSID. En el cuadro 5 se recoge la distribución institucional de los 226 arbitrajes pendientes a finales de 2005, encontrándose, en primer término, el Internacional Center for Setlement of Investment Dispute del Grupo Banco Mundial (136 casos) seguido del UNCITRAL de Naciones Unidas (67 casos), que conjuntamente contabilizan el 90% de todos los casos.

De las 226 disputas indicadas en el cuadro, 24 de ellas (aproximadamente el 10%) fueron interpuestas por países menos desarrollados demandando a otros países de esta misma denominación. Los países iberoamericanos implicados fueron: Chile (5), Argentina (3) y Perú (2). También lo fueron: Rusia (3), Malasia (2), Singapur (2) y Turquía (2). De las disputas resueltas dos fueron ganadas por el inversor extranjero y tres por el país. Los temas que en general dieron lugar a la disputa fueron: definición de inversión, el principio de tratamiento equitativo y razonable y la expropiación. Los sectores de actividad en litigio se concentraron en los siguientes: construcción de carreteras y autopistas, productos químicos, distribución de electricidad y telecomunicaciones.

En relación con los arbitrajes de Argentina se han retirado siete casos del ICSID (entre los que se encuentran algunas empresas españolas: Gas Natural, Endesa y Agbar) y se ha interrumpido el proceso de arbitraje en dos ocasiones, por haberse alcanzado un acuerdo entre las partes en litigio (www.worldbank.org/icsid). Asimismo, se puede señalar que la recuperación económica ha atenuado la intensidad de los conflictos en los sectores de servicios públicos (electricidad, distribución de gas, telecomunicaciones, transporte).

6. Gestión del riesgo país

El riesgo país al que está sometida una empresa multinacional se puede gestionar no sólo a través del establecimiento de contratos en el mercado sino también mediante acciones o mecanismos internos de la propia empresa.

En primer lugar, la empresa que va a realizar una inversión directa en el exterior no sólo ha de analizar la legislación nacional del país sino también la legislación internacional aplicable (acuerdos bilaterales y multilaterales suscritos) y la posibilidad de acceso a instituciones de arbitraje de conflictos inversor-Estado (ICSID...). Asimismo, la empresa debe observar el volumen de activos expuestos y modularlos según el nivel de riesgo país asociado al sector y a la empresa, para lo que evaluará los instrumentos de cobertura disponibles (uso de *leasing*, deuda externa, etc.). También puede analizarse la estructura de propiedad más conveniente para la filial. Paralelamente han de seguirse políticas de *buen ciudadano* contemplando los siguientes modos de acción: responsabilidad social corporativa, comunicación con los grupos de interés, desarrollo del capital relacional.

Desde el punto de vista de la dirección estratégica de la empresa multinacional es conveniente identificar el rol estratégico de la filial y su situación en la cadena de valor interna (conexión de esta con otras filiales) y con la red externa a la empresa. De esta manera se podrán identificar las opciones de flexibilidad disponibles y su incidencia en el nivel de riesgo país.

En la gestión del riesgo país y regulatorio hay que proceder al análisis de políticas de seguros externos que cubran la *frustración* o *ruptura de contratos*, así como las acciones gubernamentales directas (restricciones a la propiedad, discri-

minación fiscal, controles a las transferencias...) o indirectas (corrupción sistemática, falta de protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual...).

En el análisis de la viabilidad de un proyecto de inversión directa en el exterior se ha de contemplar, junto al riesgo regulatorio, el funcionamiento de los tres poderes del Estado, ejecutivo, legislativo y judicial, observándose el grado de autonomía del primero respecto de los otros dos.□

BIBLIOGRAFIA

CEPAL (2006): **Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2005**, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

Santiso, Javier (2006): «Latin America's new pragmatism», **OECD Observer**, núm. 225, mayo.

Schreurer, Cristoph H (2006): «Diversity And harmonization of treaty interpretation in investment arbitration», **Transnational Dispute Management**, 3, 2.

UNCTAD (2005): **Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review**, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.

— (2006a): **Investment Provisions in Economic Integration Agreements**, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.

— (2006b): **World Investment Report. FDI from Developing and for development**, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.

RESUMEN

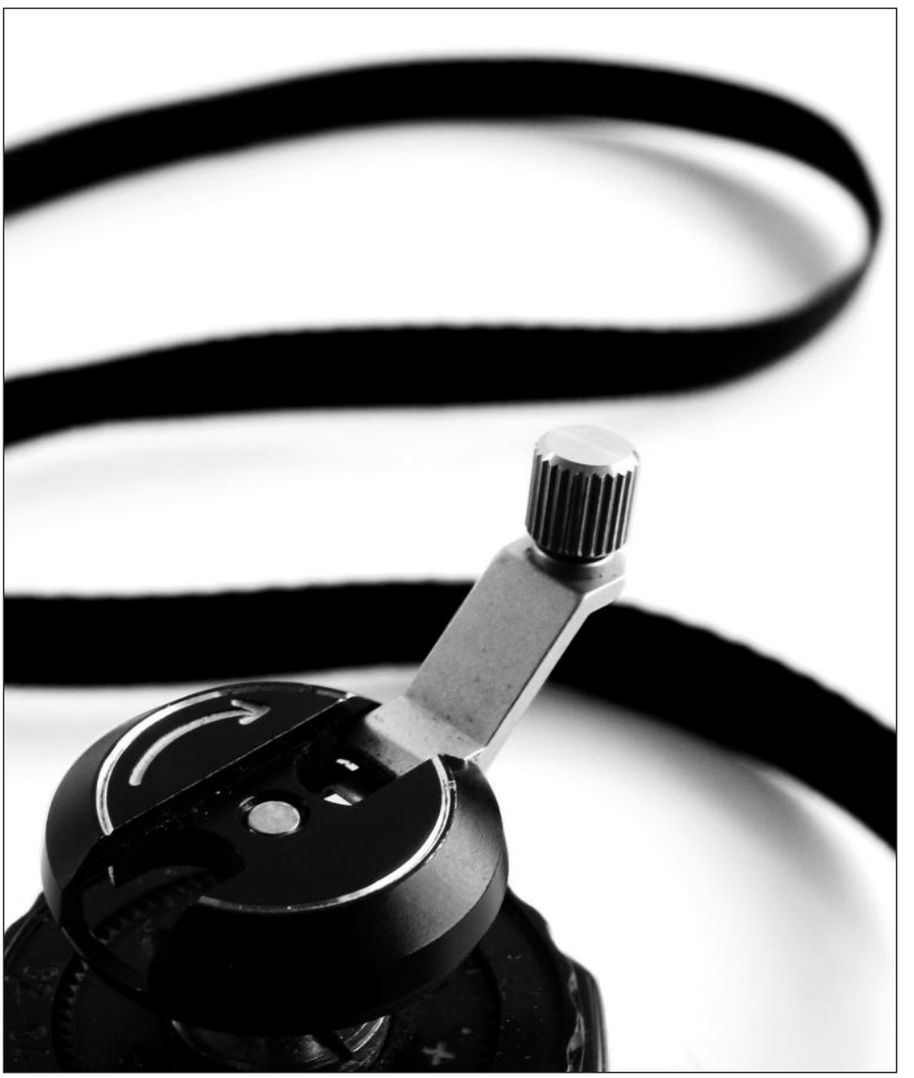
El entorno internacional característico de los últimos años se define por la (in) seguridad energética, *que se nutre por el carácter estratégico del sector y por la generación de abundantes recursos económicos, fuente de poder para los gobiernos y posiblemente arma de lucha ideológico-cultural.*

El riesgo legal y regulatorio, como parte del riesgo país, se está viendo considerablemente incrementado, especialmente en países menos desarrollados, debido a situaciones de fuertes crisis económicas y en los sectores de energía y de recursos naturales en general.

Este mayor nivel de riesgo regulatorio se produce en un entorno de inseguridad geopolítica *en el que las legislaciones nacionales en general son favorables a la inversión directa extranjera. Además, el progresivo aumento de los acuerdos bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones (y de doble imposición internacional) firmados con países menos desarrollados reduce este tipo de riesgo. Los conflictos entre inversor y gobierno se arbitran en instituciones internacionales, lo que en sí mismo también puede considerarse un factor atenuante del riesgo. Sin embargo, el elevado precio de la energía y su consideración geoestratégica puede constituir un incentivo al no cumplimiento o modificación radical de las normas o reglas en base a las cuales se localizó una inversión directa extranjera en el país en cuestión.*

La inversión directa española en Iberoamérica está prácticamente protegida. Sin embargo, dada la situación de los sectores de servicios públicos en general, hay que resaltar la fuerte concentración geográfica de la inversión en estos sectores.

Palabras clave*: Riesgo regulatorio, Inversión directa en América Latina.*



INFRAESTRUCTURAS Y MEDIO AMBIENTE

Coordinador:

Ginés de Rus

Economía de las Infraestructuras y el Transporte (EIT),
Departamento de Análisis Económico Aplicado,
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

El debate económico sobre las infraestructuras en la economía española debería decantarse hacia aspectos sustantivos como son el tipo de inversiones que deben priorizarse y los modelos de gestión más eficientes para la explotación de las infraestructuras existentes, y la selección de inversiones destinadas a reposición o ampliación de capacidad. Los trabajos que contiene esta sección suministran información valiosa y opiniones solventes (y discutibles) sobre los temas mencionados.

Matilde Mas argumenta cómo las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) han desplazado a las infraestructuras convencionales en la magnitud de su contribución al crecimiento, lo que ha llevado paralelamente a un interesante desplazamiento de la responsabilidad del sector público (con mayor peso en las infraestructuras convencionales) hacia el privado en el crecimiento económico.

Germá Bel refleja en su trabajo esta situación al sugerir que la ley de rendimientos decrecientes también se refleja en la dotación de capital público en transportes y que esfuerzos de gestión y regulación de la demanda producirán beneficios sociales superiores a la simple acumulación cuantitativa de inversión. El autor se ocupa específicamente de ilustrar sus argumentos con dos casos: el peaje en las autopistas y la gestión de los aeropuertos, temas cruciales en el momento presente y que aún no han sido resueltos.

Augusto Hasman y *Ángel López* analizan la estructura de mercado de la telefonía fija, móvil e Internet, y cómo, a pesar del abuso de posición dominante de Telefónica en la red fija, la telefonía móvil, gracias a inversiones en infraestructuras, ha cambiado el panorama de las telecomunicaciones beneficiando al consumidor. El artículo contiene algunas ideas sugerentes, como la posible repercusión negativa a largo plazo de la regulación actual de precios o las predicciones sobre el futuro del sector.

Federico Aguilera realiza un análisis de la política del agua en el último año, concluyendo que el Gobierno se ha limitado prácticamente a paralizar el trasvase del Ebro pero sin sustituir esta intervención por una política coherente y articulada del agua, a pesar de la declaración de intenciones que puedan suponer los programas Agua y Alberca, o el anuncio de un Plan Nacional de Restauración de Riberas. Aguilera sostiene que las constructoras, grandes agricultores y las eléctricas han impuesto sus intereses sobre los generales de la nación.

En política medioambiental, *Santiago Rubio* describe los acontecimientos más importantes del año frente al cambio climático: el comportamiento de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) con indicadores como la intensidad de las emisiones de GEI por unidad de PIB y las emisiones per cápita. Se destacan los elementos más importantes del Plan Nacional de Asignación (PNA) 2008-2012 aprobado recientemente por el Consejo de Ministros y se analiza cuál debería ser el comportamiento de la intensidad de las emisiones de GEI por unidad de PIB durante los próximos seis años para que se pueda alcanzar el objetivo de crecimiento de las emisiones previsto en el PNA 2008-2012. El trabajo finaliza con una explicación del mercado europeo de derechos de emisión.

Infraestructuras y nuevas tecnologías

Matilde Mas
Universidad de Valencia e IVIE

Durante la década de los noventa se vivió un apasionado debate sobre el papel de las infraestructuras en el crecimiento económico. El pistoletazo de salida lo dio un renombrado trabajo de Aschauer (1989) profusamente citado desde entonces. El mensaje era directo y con claro contenido político: el responsable del renqueante comportamiento mostrado por la productividad (tanto del trabajo como total de los factores) en Estados Unidos era el sector público. Éste se había desentendido de su responsabilidad en la provisión de bienes públicos que —como las infraestructuras— contribuyen directamente al crecimiento económico, frenando de esta forma el crecimiento de la productividad.

En la época en la que se inició el debate de las infraestructuras las circunstancias eran radicalmente distintas a las actuales. Entonces, la Unión Europea podía sentirse orgullosa de presentar avances en productividad muy superiores a los norteamericanos, en un contexto de crecimiento económico vigoroso. En la actualidad, las circunstancias son justamente las opuestas. Mientras la mayoría de los países de la Unión, especialmente Alemania y Francia —los dos de gran tamaño y, por tanto, tradicionales locomotoras del crecimiento de la región— languidecen, la economía de Estados Unidos viene presentando, al menos desde 1995, un comportamiento envidiable. Ese país está atravesando un crecimiento *virtuoso* caracterizado por elevadas tasas de avance de la producción, acompañado por notables aumentos en la generación de empleo y, lo que es más importante, no menos notables avances en la productividad, avances sólo empañados por los problemas generados por la presencia de un déficit exterior elevado. Nuestro país también ha presentado un comportamiento muy dinámico en estos años, con crecimientos en el producto interior bruto en el entorno del 3%. Sin embargo, aunque los intensísimos ritmos de creación de empleo le han permitido solucionar uno de los problemas más graves a los que se enfrentaba, el desempleo, el avance de la productividad ha sido decepcionante, contrastando vivamente con la experiencia en Estados Unidos.

El centro de la discusión en los Estados Unidos se desplazó desde ¿por qué la productividad no avanza? de los años ochenta y comienzos de los noventa a ¿qué factores son los responsables del crecimiento de la productividad y la generación de empleo? Si la contestación de Aschauer a la primera pregunta generó el *debate de las infraestructuras*, la respuesta a la segunda ha sido unánime. Tras el círculo virtuoso observado en la

economía norteamericana de la última década, la inmensa mayoría de los autores apuntan a la *revolución de las TIC* (nuevas tecnologías de la información y la comunicación).

El debate de las infraestructuras tuvo mejor acogida en Europa que en Estados Unidos, donde se le prestó una atención muy inferior. A ello no debieron ser ajenas las implicaciones de política económica que se desprendía de su mensaje principal —mayor presencia del sector público— en una sociedad marcadamente liberal en lo económico y poco amiga de aumentar el peso del sector público. En Europa la acogida fue entusiasta, y quizás todavía más en nuestro país, donde se vivió un interés que desbordó el ámbito académico bajando a la arena política. La viveza del debate no es sorprendente, sobre todo si se tienen en cuenta las circunstancias históricas en las que se produjo: salida de una larga dictadura; creación del Estado de las Autonomías reconocido por la Constitución democrática de 1978; y entrada en la Unión Europea en 1986.

Dos ideas fuerza dominaron las discusiones en nuestro país en esos años. En primer lugar, la capacidad otorgada a las infraestructuras de fomentar el crecimiento económico complementando, cuando no sustituyendo, la acumulación de capital privado. La idea resultaba tentadora, sobre todo en el contexto de niveles de desarrollo muy distintos entre regiones. Las comunidades más pobres se sentían legitimadas a demandar incrementos en sus dotaciones de infraestructuras como forma de salir del atraso, mientras que las relativamente más ricas sentían que su capacidad de crecer quedaba estrangulada por unas dotaciones insuficientes. *Crecimiento* y *convergencia* fueron, pues, las dos palabras claves en estos años.

La política seguida por los Fondos Estructurales de la Unión Europea no hizo más que reforzar lo que era un sentimiento compartido. Las dotaciones en infraestructuras no sólo estimulaban el crecimiento y la convergencia entre regiones sino que también fomentaban la *cohesión territorial*, tercer pilar sobre el que se sustentaría la política regional en esos años y objetivo declarado de la Unión Europea.

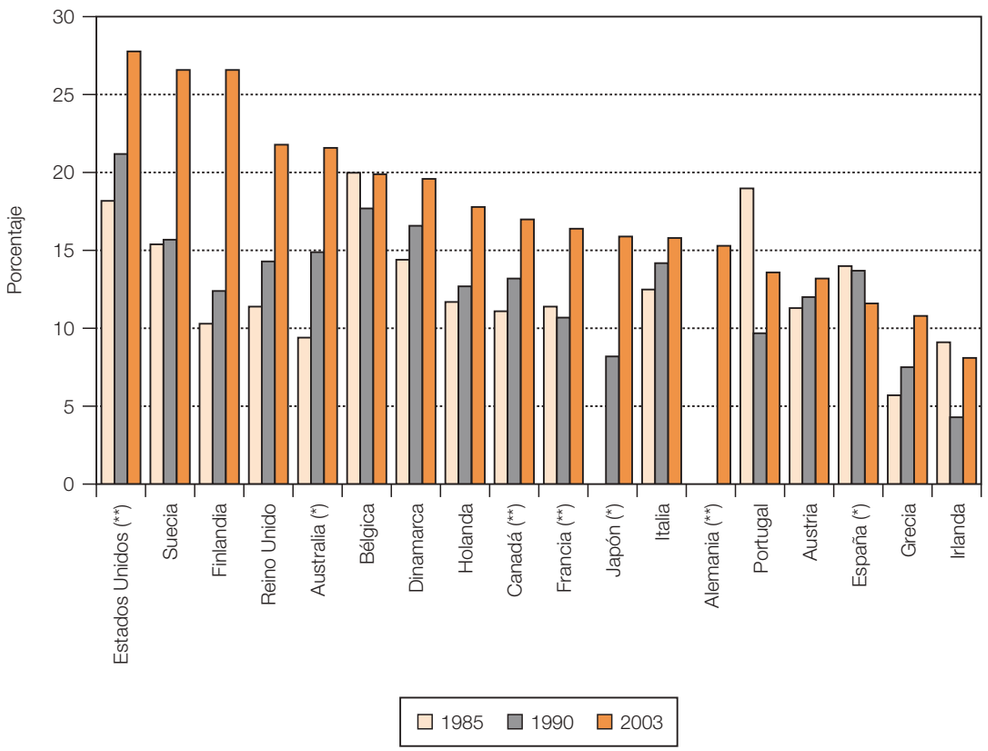
Pese a sus indudables logros, el entusiasmo comenzó a flaquear cuando se hizo palpable la brecha que se abría a ambos lados del Atlántico. En la actualidad, el foco ha cambiado claramente de objetivo. La cumbre de Lisboa del año 2000 y la posterior cumbre de Barcelona reafirmaron la voluntad de convertir a la economía europea en la zona más dinámica del planeta. Si la *revolución TIC* era responsable del auge en Estados Unidos, la receta para Europa estaba clara, había que impulsar las nuevas tecnologías y, en paralelo, también las inversiones en I+D+i, como motor del crecimiento económico.

En sus comienzos, el debate en Estados Unidos se centró en si era el sector productor de activos TIC el que empujaba el crecimiento, ya que era en éste donde el verdadero avance tecnológico estaba teniendo lugar. Si este fuera el caso, tan sólo las economías con un peso importante de la producción de este tipo de bienes podrían aspirar a beneficiarse en la misma forma en que lo estaba haciendo EE.UU. Sin embargo, la rapidez en que las TIC estaban penetrando en todas las formas de vida en sociedad y, más concretamente, en el conjunto del sistema productivo extendió la idea de que los impactos beneficiosos de las TIC deberían observarse también en los sectores que utilizaran de forma intensiva este tipo de bienes.

En nuestro país la presencia de sectores productores de activos es prácticamente testimonial, no representando más allá del 2% del producto interior bruto (PIB). Por lo tanto, esta vía de empuje al avance de la productividad quedaba descartada. Tampoco se distingue por la penetración de los activos TIC en el sistema productivo. De acuerdo con las informaciones proporcionadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), nuestro país ocupa uno de los últimos lugares, acompañado por Irlanda y Grecia, tanto en términos del peso que representa la inversión en TIC sobre la inversión total como sobre el PIB. El gráfico 1 ofrece la información relativa al peso de la inversión en TIC en el total de la formación bruta de capital fijo (FBCF) procedente de la base de datos Productivity. En esta base de datos la información relativa a España procede de las estimaciones realizadas por Fundación BBVA-IVIE (Mas, Pérez y Uriel, 2005).

Las estimaciones FBBVA-IVIE permiten estimar las dotaciones de capital TIC en la economía española para treinta y tres ramas de actividad. Éstas han sido clasificadas por Mas y Quesada (2005) en cuatro grandes bloques: ramas intensivas en uso TIC, no intensivas en uso TIC, actividades de no mercado y otras (entre las que se encuentra la agricultura y el sector de la construcción). El resultado general es que, como también ocurre en otros países de nuestro entorno más inmediato, las ventajas que se derivan del uso de las TIC todavía están por llegar en España. Este no es un resultado nuevo ya

GRÁFICO 1
INVERSIÓN EN TIC EN LOS PAÍSES DE LA OCDE
(Porcentaje sobre la FBCF no residencial)



Notas:
(*) Último año disponible 2004.
(**) Último año disponible 2005.
Fuente: OCDE Productivity Database.

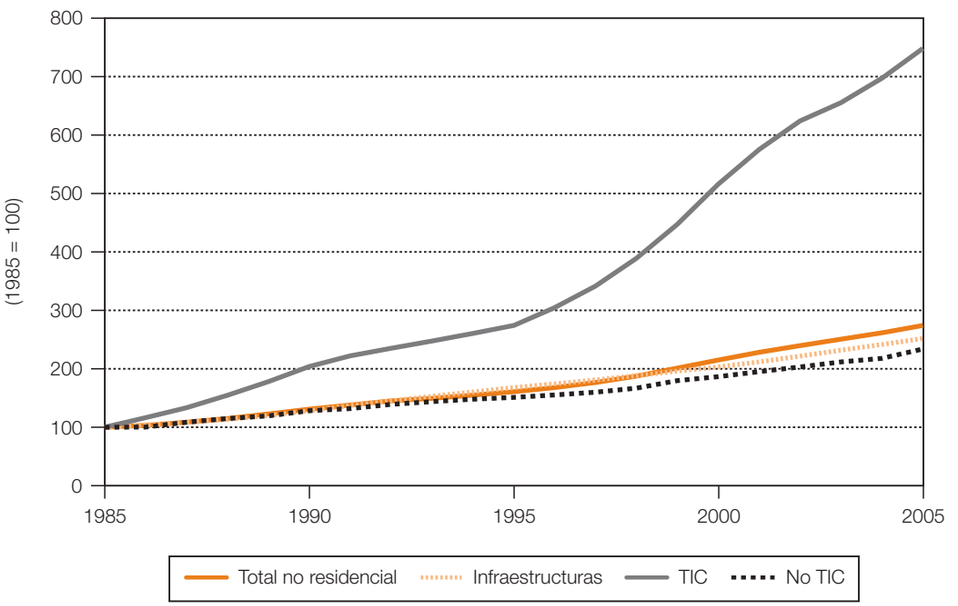
que también en Estados Unidos los frutos de la revolución TIC se produjeron con un desfase lo suficientemente largo como para justificar la famosa sentencia de Solow de que las TIC se encontraban por todas partes excepto en las estadísticas de productividad.

La razón probablemente estriba en los intensos cambios organizativos, de relación, y comportamiento que la revolución TIC lleva aparejada. Seguramente, el fenómeno más visible sea el de la *globalización*. Éste no hubiera sido posible sin la masiva presencia de las TIC. No era suficiente con abaratar el transporte para hacer competitiva la producción alejada de los centros de consumo, también era preciso contar con sistemas expertos de generación y manejo de la información, de relación con proveedores y clientes, de transmisión internacional de activos financieros o de gestión de medios de pago.

Por otra parte, las TIC han permitido la desintegración vertical de los procesos productivos en la mayoría de los sectores industriales y de servicios, permitiendo ganancias de eficiencia a partir de una mayor especialización de las empresas en diferentes procesos de fabricación. Por último, la penetración de las TIC incide sobre las estructuras organizativas de las empresas, instituciones o administraciones públicas. Las organizaciones, y de forma particular sus directivos, no siempre pueden asimilar ni explotar las enormes posibilidades que ofrecen las TIC para mejorar la gestión y el control de sus empresas.

Todos los cambios anteriores son lo suficientemente sustantivos como para explicar la existen-

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL (NO RESIDENCIAL) EN ESPAÑA, 1985-2005



Fuente: Fundación BBVA-IVIE y elaboración propia.

cia de costes de ajuste no desdeñables asociado a la introducción de las nuevas tecnologías. A este fenómeno, general a todas las economías, deben añadirse en nuestro país algunos aspectos específicos, añadidos a la escasa presencia de sectores productores de activos TIC ya mencionada. El primero es el relativo retraso en la adopción de las TIC (ver Mas y Quesada, 2005, para una revisión detallada). Por ejemplo, en el año 2000 la participación de la inversión en TIC en España era menor que la existente en EE.UU. en 1980. En consecuencia, también lo eran las dotaciones de capital. Por ejemplo, en 2004 el número de ordenadores personales por habitante era de 0,27 en España, frente a 0,74 en Estados Unidos y 0,46 en la media de la Unión Europea. En segundo lugar debe mencionarse los relativamente reducidos niveles de formación técnica en nuestro país. En el año 2003 más del 70% de la población española se declaraba incapaz de utilizar instrumentos o equipos técnicos, y más del 60% de utilizar ordenadores, mientras que en la media de la Unión Europea los porcentajes correspondientes eran el 50% y el 40%. En tercer lugar, España también destaca en el contexto internacional por la relativamente reducida penetración de las TIC en el sistema educativo. El problema no es tanto de falta de medios como de formación del profesorado, lo que lleva a que su uso con fines educativos sea todavía reducido. Por último, hay que destacar también el elevado precio de los activos TIC. Por ejemplo, el coste de acceso a Internet en España dobla al de Estados Unidos.

Para finalizar, resulta de interés valorar la evolución de ambas fuentes de crecimiento económico. El gráfico 2 muestra los perfiles seguidos por la acumulación de capital total (no residencial), infraestructuras y capital TIC y no TIC en nuestro país. El mayor dinamismo de las TIC resulta abrumador, pero no debe tampoco sobreestimarse ya que es evidente que cuanto menores son las dotaciones iniciales mayores son las tasas de crecimiento que generan cantidades invertidas similares. Pese a ello, es interesante destacar que la contribución de las TIC al crecimiento del *output* ha sido persistentemente superior al de las infraestructuras a lo largo del período 1985-2005 (Mas y Quesada, 2006).□

BIBLIOGRAFÍA

*Aschauer, D. A. (1989): «Is Public Expenditure Productive?», **Journal of Monetary Economics**, 23, 117-200.*

*Mas, M. y Quesada, J. (2005): **Las nuevas tecnologías y el crecimiento económico en España**, Fundación BBVA, Bilbao, 384 páginas.*

*— (2006): «Crecimiento y convergencia», capítulo 5 del libro **Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas**, Fundación BBVA, en prensa.*

*Mas, M.; Pérez, F. y Uriel, E. (2005): **El stock y los servicios del capital en España (1964-2002). Nueva metodología**, Fundación BBVA, en prensa.*

RESUMEN

El trabajo se centra en dos fuentes del crecimiento que han dominado el pensamiento económico en las dos últimas décadas: las infraestructuras y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Las dotaciones en infraestructuras fueron consideradas en la década de los noventa como uno de los motores más importantes del crecimiento, la convergencia regional y la cohesión territorial. El comienzo del siglo ha desplazado el interés hacia las nuevas tecnologías, siguiendo la estela de Estados Unidos. Así, se ha producido un movimiento de la responsabilidad pública (infraestructuras) a la privada (TIC) en el crecimiento, con resultados que todavía no son visibles en la economía española.

Palabras clave: *Infraestructuras, Nuevas tecnologías de la información y la comunicación, Crecimiento.*

Política de transporte: ¿más recursos o mejor gestión?

Germà Bel (*)
Universidad de Barcelona

1. Introducción

La inversión en infraestructuras de transporte ha crecido de forma persistente en los últimos años, tanto nominalmente como con respecto al PIB. Si en 2000 la inversión del Grupo Fomento (Ministerio más sus entidades públicas empresariales, organismos autónomos —OO.AA.—, etc.) fue del 0,84% del PIB, en 2005 se elevó al 1,26%, y la previsión para 2006 de la inversión del Grupo Fomento aumenta hasta casi el 1,5% del PIB (1). El crecimiento de la inversión ha sido protagonizado por las empresas públicas y OO.AA., que financian su inversión de forma total o mayoritaria con ingresos generados por la actividad. Así, si atendemos sólo a la inversión realizada y financiada íntegramente por el Ministerio de Fomento, en la primera mitad de la década el gasto oscilaba entre el 0,41% y el 0,43% del PIB. Sólo a partir de 2005 el gasto de Fomento salta hasta el 0,49% del PIB.

El aumento cuantitativo de la inversión es el eje central de la política de transporte, y los aspectos relativos a las fórmulas de financiación y gestión de las infraestructuras no han ocupado un espacio relevante en la reflexión y en las reformas recientes. Sin embargo, es muy probable que España haya entrado ya en el club de economías maduras en grandes infraestructuras de transporte. Quizás estamos ya en una fase de rendimiento marginal muy decreciente de la inversión, paradigma de lo cual son los ingentes recursos dedicados al tren de alta velocidad. En otras economías maduras la gestión de las infraestructuras y la regulación de la demanda reciben mucha más atención: una gestión adecuada y un manejo intencional de las políticas de demanda pueden proporcionar mayores ganancias de bienestar social que la simple acumulación cuantitativa de inversión.

En este artículo se revisa la evolución cuantitativa de la inversión y su distribución modal, y se discute su eficacia para hacer más eficiente la movilidad. Después se discuten algunos de los principales problemas de gestión y financiación de infraestructuras. Primero, el relacionado con el modelo mixto de financiación de infraestructuras viarias de gran capacidad. Segundo, el modelo de gestión y financiación de los aeropuertos españoles. Finalmente, se extraen algunas conclusiones.

2. ¿Es la asignación modal de las inversiones adecuada para mejorar la eficiencia de la movilidad interurbana en España?

La movilidad de personas y de mercancías en España se apoya en la carretera. El cuadro 1 mues-

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN MODAL DEL TRÁFICO
(En porcentaje)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Distribución del tráfico interior interurbano de viajeros según modos de transporte										
Carretera	91,5	91,3	90,9	90,6	90,6	90,2	90,0	90,7	90,6	90,7
Ferrocarril	5,1	5,0	5,0	5,3	5,2	5,2	5,2	5,0	4,8	4,5
Marítimo	3,1	3,3	3,7	3,7	3,8	4,3	4,5	4,0	4,3	4,5
Aéreo	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Distribución del tráfico interior interurbano de mercancías según modos de transporte										
Carretera	79,0	80,5	80,0	84,4	83,6	83,7	84,1	84,2	84,3	84,1
Ferrocarril	3,9	3,8	4,0	3,6	3,6	3,4	3,2	3,2	3,1	3,0
Marítimo	14,1	12,8	12,8	9,9	10,1	10,1	10,0	9,9	10,0	10,1
Aéreo	3,0	3,0	3,2	2,1	2,7	2,8	2,7	2,7	2,5	2,9

Nota: Los datos de base son miles de millones de viajeros-kilómetro y de miles de millones de toneladas-kilómetro.
Fuente: Ministerio de Fomento.

tra la distribución modal del transporte interior interurbano de viajeros y de mercancías a lo largo de la última década. En viajeros, la cuota de la carretera se estabiliza por encima del 90%, y la del ferrocarril ha descendido al 4,5%. En mercancías, la carretera ha continuado creciendo, hasta casi el 85%, y también ha continuado la reducción de la cuota del resto de modos.

Hay gran consenso entre los economistas en que el uso de la carretera impone costes externos elevados por comparación con otros modos de transporte, como el ferrocarril o el marítimo. Esto es especialmente cierto en el transporte de mercancías, por sus características propias. Por tanto, una distribución más eficiente de la movilidad de personas y —sobre todo— de mercancías exige reducir el uso de la carretera y aumentar el de los modos alternativos. ¿Qué se puede decir sobre la orientación de las inversiones respecto a su contribución a una movilidad más eficiente y sostenible?

El cuadro 2 presenta las cifras de inversión en infraestructuras para cada uno de los modos de transporte en España en los últimos años. La inversión incluye todas las administraciones públicas, y tanto la efectuada por el sector público como por el privado. Las cifras muestran que la inversión permaneció estancada —en términos relativos— durante los últimos años de la década de los noventa, mientras que crece de forma muy intensa en la primera mitad de la presente década.

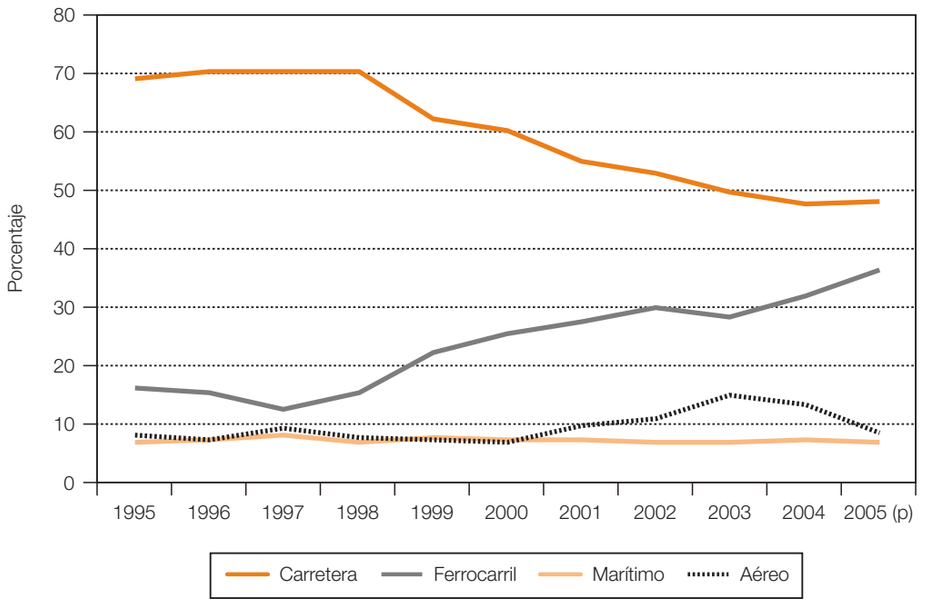
El aumento de la inversión no ha afectado por igual a todos los modos. Mientras la inversión en carreteras al final del período duplica la de diez

CUADRO 2
INVERSIONES REALIZADAS EN LOS DISTINTOS MODOS DE TRANSPORTE. CIFRAS LIQUIDADAS
(Millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(p)
Carretera	4.167	3.945	3.901	4.731	4.247	4.824	5.558	6.901	7.360	7.244	8.319
Ferrocarril	962	865	685	1.027	1.520	2.050	2.809	3.882	4.186	4.839	6.258
Marítimo	404	424	441	457	520	599	752	902	1.023	1.065	1.203
Aéreo	490	395	506	513	500	556	987	1.381	2.209	2.015	1.507
Total	6.023	5.629	5.533	6.728	6.787	8.029	10.106	13.066	14.778	15.163	17.287
Porcentaje del PIB	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2	1,3	1,5	1,8	1,9	1,8	1,9

Nota: No se incluyen el transporte urbano ni el transporte por tubería.
Fuente: Secretaría General Técnica del Ministerio de Fomento para datos de inversión. INE para datos de PIB.

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN MODAL DE LA INVERSIÓN EN LOS DISTINTOS MODOS DE TRANSPORTE



años antes, la inversión en ferrocarril se ha multiplicado por entre cinco y seis veces. La inversión en aeropuertos y puertos tienen un aumento similar, multiplicándose por tres. El gráfico 1 presenta la evolución de las cuotas de cada uno de los modos en la inversión y permite observar con más claridad estos cambios: la cuota de la carretera desciende de forma acusada, mientras que el ascenso de la cuota del ferrocarril provoca una convergencia casi total entre ambos modos.

Estas tendencias parecerían —a priori— favorecer una mejora de la eficiencia en la distribución modal del transporte, con una reducción del peso de la carretera y el aumento del ferrocarril. ¿Qué podemos esperar en este sentido? Lo cierto es que no podemos esperar grandes mejoras en la eficiencia de la movilidad interurbana a causa de esta política. El grado de concentración de la inversión en la infraestructura de alta velocidad ferroviaria es muy acentuado, en un marco en el que el ferrocarril va a recibir el mayor impulso de todos los modos de transporte (Nombela y Estrada, 2006: 279). En la práctica, el Plan de Estratégico de Infraestructuras y Transportes (PEIT) prevé que el 43,7% de la inversión en 2005-2020 se dedique al ferrocarril interurbano. La alta velocidad recibirá los tres cuartos de la inversión ferroviaria interurbana, lo que supone el 33,5% de la inversión total.

El problema principal de la alta velocidad ferroviaria es que es la inversión con menor rentabilidad social entre casi todas las que se puedan realizar. En sentido estricto, en el marco del transporte ferroviario, tiene un impacto mucho más potente sobre la eficiencia tanto la inversión en las redes de ferrocarril de cercanías como las mejoras de la red convencional, que soporta prioritariamente los movimientos de mercancías. En este último caso, se benefician también los movimientos de trenes regionales, que son los que mayor rentabilidad social aportan en términos de articulación de los territorios no metropolitanos. Pero ya hace tiempo (Bel y Miralles, 2003) fue diagnosticado que la hegemonía de la inversión en alta velocidad ferroviaria —dada la naturaleza limitada de los recursos disponibles— estaba teniendo un efecto exclusión sobre la inversión en redes de cercanías y regionales.

En suma, las pautas seguidas con la inversión en ferrocarril pueden proporcionar un ligero alivio —quizás coyuntural— a la pérdida de cuota de

este modo en el transporte interurbano de viajeros, a un elevado coste económico (De Rus, 2006) digno de mejor causa. Pero no permiten atisbar un futuro halagüeño para la mejora de la eficiencia en la distribución modal del transporte de mercancías. Sería posible discutir otros ejemplos de grandes inversiones en infraestructuras que no contribuyen adecuadamente a la eficiencia del sistema de transporte, aunque la limitación de espacio disponible aconseja singularizar la alta velocidad ferroviaria como paradigma de la inversión ineficiente.

3. ¿Es posible regular de forma eficiente la demanda de carretera sin acabar con el modelo mixto de financiación y gestión de las autopistas?

La mejora de la eficiencia de la distribución modal del transporte de mercancías sería mucho más viable con una adecuada gestión de la demanda. Las directrices de la Unión Europea sobre política de transporte, incluidas en el *Libro Blanco del Transporte*, son claras: se da gran importancia a la necesidad de que los principios tarifarios por el uso de las infraestructuras reflejen los costes externos que impone cada tipo de transporte, con el objetivo de fomentar la utilización de los modos de transporte con un menor impacto ambiental. Las orientaciones de la Comisión tienen una especial vocación de aplicación en el ámbito del transporte comercial. En este ámbito, dice el *Libro Blanco del Transporte*, para evitar falseamientos de la competencia, le corresponde a la Comunidad establecer un marco que permita a los Estados miembros integrar progresivamente los costes externos y de infraestructura y garantizar la coherencia de sus iniciativas.

En algunos países europeos, como Francia, Italia, Portugal y Grecia, las vías interurbanas de gran capacidad están, en su práctica totalidad, sometidas a peaje. En otros países europeos, cuyas vías de gran capacidad han sido financiadas con el presupuesto, se están introduciendo en los últimos años medidas de tarificación por uso (relacionadas con la distancia recorrida) para los vehículos comerciales. Desde enero de 2004 los vehículos comerciales de peso superior a 3,5 toneladas están sujetos a peaje en las autopistas de Austria. Desde enero de 2005, los vehículos comerciales de más de 12 toneladas de peso están sujetos a peaje en Alemania. Muy probablemente, la tendencia a la tarificación de los vehículos comerciales se extenderá a otros países *no peaje* de la Unión Europea.

¿Y en España? Pues depende. Aquí los vehículos comerciales (y todos los demás) están sometidos a peaje en un cuarto de la red viaria de gran capacidad (autopistas en adelante), pero no están sometidos a tarificación específica (como el resto de vehículos) en los tres cuartos restantes de la red de autopistas. Por una parte, esto implica falsear la competencia en el mercado doméstico español, pues se someten a precio diferente servicios similares, lo que distorsiona los costes de producción y distribución, en perjuicio de quienes soportan los peajes. Por otra parte, dificulta la aplicación de las orientaciones europeas sobre tarificación por uso de los vehículos comerciales.

La política de financiación de autopistas en España está encerrada en un bucle y no se atreve a avanzar hacia la homogeneización del modelo, bien sea hacia la generalización del peaje financiero o bien hacia su supresión general y sustitución por otras fórmulas de aportación por el usuario (Bel y Fageda, 2005a). La pervivencia del modelo mixto de financiación —singularidad española en la UE— constituye un obstáculo a la aplicación de políticas generales de regulación de la demanda. Es un motivo más —no el único— para racionalizar el modelo y lograr que contribuya a una mayor eficiencia de la movilidad interurbana.

4. ¿Es conveniente mantener un modelo de gestión de aeropuertos anacrónico que reprime la competencia y perjudica la eficiencia del transporte aéreo?

También podrían obtenerse ganancias de bienestar social de reformas en el modelo de gestión de los aeropuertos. España es el único país de la Unión Europea de una cierta dimensión y población en el que los aeropuertos se gestionan de forma integrada, y en el que la gestión y la propiedad pertenecen exclusivamente al Estado central. El único caso similar es el de Rumania, pues el otro similar, Polonia, se encuentra en un proceso de intensa transformación. De hecho, el muy escaso —y menguante— club de países de la OCDE en que los aeropuertos se gestionan de forma centralizada, a través de una entidad pública única, se caracteriza por tener un solo aeropuerto de dimensión relevante y un mercado de vuelos domésticos pequeño.

El modelo de gestión de aeropuertos más habitual en Europa es aquel en el que una entidad, sea de titularidad pública o mixta, gestiona cada infraestructura de forma individual y separada del resto

de aeropuertos. Estas entidades tienen generalmente participación local (no necesariamente municipal) determinante, y pueden estar participadas por otros niveles de gobierno. Las entidades territoriales suelen tener la potestad sobre la gestión. Se observa, a la vez, un intenso proceso de apertura hacia la participación del sector privado, sea en la propiedad o, de forma más frecuente, en la gestión de los aeropuertos.

Estas tendencias mundiales han dejado a España como el único país de dimensión relevante en el que los aeropuertos no pueden competir entre ellos por atraer tráficos y desarrollar su negocio. Los sucesivos gobiernos centrales han justificado la gestión centralizada de los aeropuertos y la caja única con el argumento de que así se sostiene la cohesión territorial. Se dice que la centralización permite garantizar la provisión de tráfico aéreo en regiones que, por sus características económicas, no pueden generar un nivel de tráfico elevado. Pero la escasa evidencia empírica disponible a nivel desagregado muestra que el sistema de caja única no está administrado con criterios de solidaridad en la práctica (Bel y Fageda, 2005b). De hecho, tenemos un sistema de subsidios cruzados opaco e ineficiente entre los aeropuertos españoles. El tradicional dilema entre eficiencia y solidaridad que a menudo rige las políticas públicas no está condicionando la política aeroportuaria en España. La falta de competencia entre aeropuertos y la ausencia de criterios de mercado en la asignación de recursos no puede justificarse por la necesidad de mecanismos de redistribución territorial.

Más recientemente se ha añadido como argumento para defender el modelo español la noción de que los aeropuertos forman una red, que es conveniente gestionar de forma integrada. Aplicar la noción de red —propia de otro tipo de infraestructuras, como las viarias y ferroviarias— a los aeropuertos implica cometer un error semántico, funcional y económico. Los aeropuertos son equipamientos singulares desde los que se puede volar, potencialmente, a cualquier otro aeropuerto del mundo. En el tráfico aéreo, las que operan en red son las compañías aéreas (de ahí la constitución de grandes alianzas), pero no los aeropuertos. Quizás por este tipo de confusiones el sistema aeroportuario español genera una distribución ineficiente del tráfico aéreo, particularmente en lo que se refiere a las largas distancias (Bel y Fageda, 2005c).

Realmente, el caso español es anómalo también en términos dinámicos. Países con gran mercado doméstico e internacional como Canadá y Australia tenían un sistema centralizado e integrado, y lo reformaron a mediados de los noventa, individualizando la gestión. En ambos casos articularon sistemas de financiación suplementaria para los aeropuertos cuyo escaso tráfico no les permite operar con rentabilidad financiera. Desde los noventa otros países han efectuado reformas en el mismo sentido: Irlanda, Hungría, República Checa, y Grecia. Incidentalmente, ningún país ha reformado en sentido contrario. Con estas reformas han conseguido mejorar la eficiencia de sus sistemas aeroportuarios y asegurar la eficacia y la transparencia de sus sistemas de subsidio a los aeropuertos no rentables. La reforma del modelo de gestión no es demasiado compleja (desde un punto de vista técnico y económico). ¿Por qué está resultando tan difícil en España?

5. Conclusiones

En este trabajo se han revisado las tendencias recientes en la inversión en infraestructuras de transporte, y en su distribución modal. El principal argumento discutido es que para mejorar la eficiencia y la eficacia del sistema de transporte en España cada vez importan menos las nuevas inversiones en infraestructuras. Por contra, las potenciales ganancias de bienestar derivadas de reformas en los sistemas de gestión son muy grandes, como corresponde a una economía madura. Esta idea se ha ilustrado con una discusión sucinta sobre las autopistas y los aeropuertos. Es cierto que (casi) siempre más recursos es mejor que menos. Pero ahora lo más importante es ya mejorar la gestión.□

NOTAS

(*) Grupo de investigación Polítiques Públiques i Regulació Econòmica *(ppre-IREA) de la Universitat de Barcelona. Tel: 934021946; e-mail:gbel@ub.edu. Agradezco la ayuda de Daniel Albalate y Xavier Fageda.*

(1) Los datos sobre inversión han sido obtenidos del Anuario Estadístico del Ministerio de Fomento y de los Presupuestos Generales del Estado. Los datos del PIB proceden del Instituto Nacional de Estadística.

BIBLIOGRAFÍA

Bel, G. y X. Fageda (2005a): «Is a mixed funding model for the highway network sustainable over time? The Spanish Case», en G. Ragazzi & W. Rothengatter, eds., **Procure-**

ment and Financing of Motorways in Europe, Elsevier, 195-211.
— (2005b): **Preventing competition because of "solidarity": Rhetoric and reality of airport investments in Spain**, Alfred Taubman Center for State and Local Government, KSG-Harvard University, RWP 05-11.
— (2005c): **Getting There Fast: Globalization, Intercontinental Flights and Location of Headquarters**, Alfred Taubman Center for State and Local Government, KSG-Harvard University, RWP05-04.
Bel, G. y C. Miralles (2003): «Papá o mamá: ¡Ven en tren!», **El País, Cataluña**, 6 de octubre.
De Rus, G. (2006): «Inversiones en infraestructuras de alta velocidad: esperar es rentable», **Economistas**, núm. 108, 285-290.
Nombela, G. y Á. Estrada (2006): «El Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte», **Economistas**, núm. 108, 278-284.

RESUMEN

Sin grandes reformas en curso, la política de transporte ha seguido idénticas pautas a las de los últimos años. Las grandes líneas establecidas a finales de los noventa continúan marcando las prioridades de la política, entre las que destaca la omnipresencia del tren de alta velocidad. Pero es probable que España haya entrado ya en el club de economías maduras en grandes infraestructuras de transporte. El principal argumento del artículo es que las nuevas inversiones en infraestructuras son cada vez menos importantes para mejorar la eficiencia y eficacia del transporte en España. Por contra, son cada vez mayores las ganancias potenciales de bienestar derivadas de reformas en los sistemas de gestión y financiación de las infraestructuras.

Palabras clave: *Infraestructuras, Transporte, Ferrocarril, Carreteras, Aeropuertos.*

Si busca
un economista,
aquí
lo encontrará

La Bolsa de Trabajo
del Colegio de Economistas
de Madrid,
está en condiciones
de proporcionarle el economista
que mejor se adapte
a sus necesidades específicas.
Póngase en contacto
con nosotros y lo comprobará.

Colegio de Economistas de Madrid

Flora, 1. 28013 Madrid.
Teléfono: 91 559 46 02 Fax: 91 559 29 16
E-mail: cem@cemad.es

Impacto de la liberalización en el sector de las telecomunicaciones

Augusto Hasman
Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Carlos III de Madrid
Ángel López
GREMAQ, Université de Toulouse 1

1. Introducción

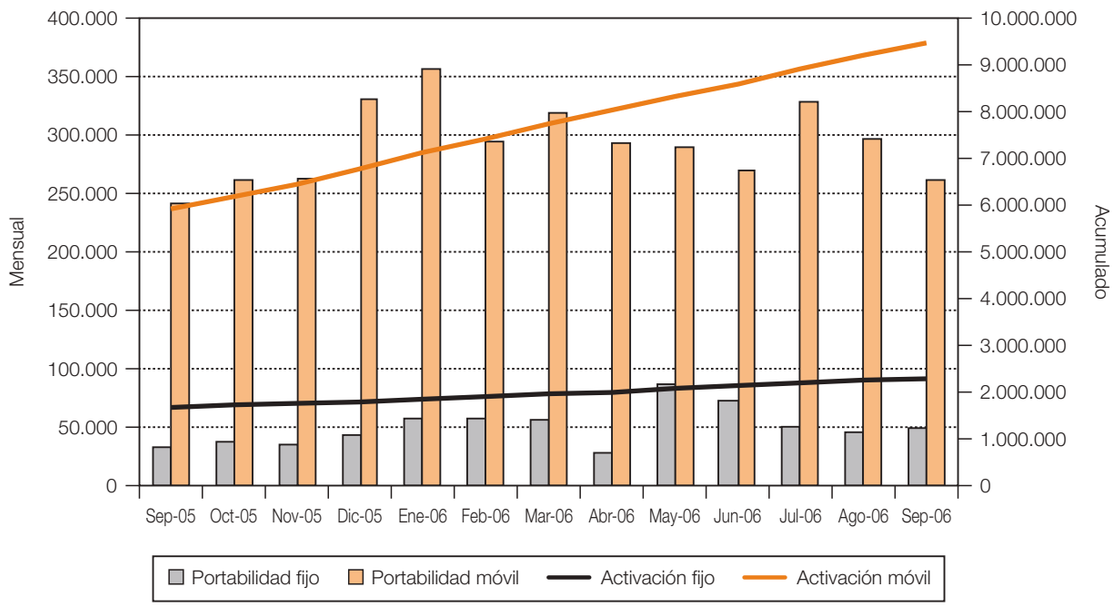
Tras ocho años de liberalización, la competencia efectiva no termina de llegar a la telefonía fija. El ejercicio ha estado marcado por expedientes y sanciones al incumbente por abusos de posición dominante. Por otra parte, el sector no presenta mejoras sustanciales en el volumen de ingresos. Los ingresos por servicios finales de telefonía fija han seguido el rumbo descendente de los últimos años, aunque esta tendencia negativa ha sido compensada por el incremento de los ingresos de servicios de acceso, tráfico internacional y banda ancha. No obstante, la inversión en los últimos dos años muestra una notable mejoría y genera signos de confianza en una pronta recuperación del sector. Por otro lado, la telefonía móvil en España no para de crecer. La misma ha alcanzando una tasa de penetración del orden del 97,5% a principios del 2006. Este crecimiento ha sido posible gracias a las inversiones en infraestructuras que han logrado que la telefonía móvil sea un sustituto cada vez más perfecto de la telefonía fija, lo cual se suma a sus ventajas en movilidad (1).

2. Telefonía fija e Internet

2.1. Competencia y marco regulatorio

En el año 2006 vuelve a destacar la presencia dominante de Telefónica en el sector, aunque su cuota de mercado por clientes de acceso directo desciende año tras año, llegando al 84% a finales del primer trimestre de 2006, lo que supone una pérdida del orden del 1,7% con respecto al año anterior. Además, durante el mes de septiembre la portabilidad en redes fijas registró un incremento interanual del 36,84%, y más aún, los últimos datos revelan que cerca de 50.000 números cambian de operador al mes (ver gráfico 1) (2). Sin embargo, estos movimientos de cifras sólo reflejan para Telefónica pérdidas en el mercado mayorista, ya que en el mes de septiembre el servicio de acceso indirecto fue el único que perdió clientes en el período (3), (4). Es decir, estos movimientos se corresponden con los abonados que contratan los servicios a los rivales de Telefónica pero que siguen conectados a su red y que, una vez que sus compañías llegan hasta ellos con infraestructura propia, migran a causa de ofertas muy atractivas como el ADSL a 20 megas (5). Esto, en efecto, ha provocado un incremento de las conexiones a alta velocidad por medio de los entrantes, pero no ha mermado el ritmo de captación de

GRÁFICO 1
PORTABILIDAD EN FIJOS Y MÓVILES
(Número de líneas)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CMT.

clientes finales de Telefónica. De hecho, en el mercado minorista es precisamente el ADSL de Telefónica la opción mayoritaria elegida por los clientes para conectarse a la banda ancha. La situación actual no es la que cabría esperar después de un proceso liberalizador exitoso, durante el primer trimestre de 2006 España fue el único país de Europa en el que la empresa dominante de banda ancha no sólo no perdió cuota de mercado, sino que la fue aumentando progresivamente (6).

No obstante, en 2005, Ono, operador de cable, consiguió configurarse como la segunda empresa con mayor peso en el mercado mediante la compra de Auna, aumentando su cuota de mercado del 10% al 11,6%. Esta operación ha proporcionado a Ono una amplia cobertura nacional, actualmente cubre más del 32% de los hogares españoles, y le ha permitido posicionarse como un rival de peso capaz de retar al incumbente. Por otra parte, en enero de 2005 Deutsche Telekom entró en el mercado de la telefonía fija a través de su filial Ya.com, mientras que en septiembre del mismo año Tele 2 cerró la compra de Comunitel.

A pesar del aumento y fortalecimiento de los entrantes no se presagian cambios significativos en la situación actual a no ser que se tomen medidas directas al respecto. En primer lugar, Telefónica sólo podrá ser claramente retada si se enfrenta a un competidor que sea dueño de una red con amplia cobertura. Sin duda, Ono es un rival a tener en cuenta, pero sería excesivamente optimista pensar que la situación pueda cambiar drásticamente por la presencia de un solo rival con red propia y cobertura significativa. Además y como se mostrará más adelante, el cable se ha revelado como la tecnología menos escogida para conectarse a la red. En este punto conviene plantearse por qué no existe una participación más activa en cuanto a inversiones en infraestructuras. Los altos costes que supone desplegar una nueva red y el hecho de que éstos son fundamentalmente hundidos no constituyen los únicos motivos, en realidad la actividad en sí misma acusa rentabilidades poco atractivas. En este sentido, la regulación de los precios de Telefónica en el mercado minorista de la telefonía fija mediante *price cap* podría haber estado afectando negativamente al des-

pliegue de redes (7). En realidad, el *price cap* ha sido usado por los distintos gobiernos para bajar las tarifas y controlar así la inflación (8). No obstante, esta práctica, que ejerce un efecto positivo e inmediato sobre los consumidores, fuerza a su vez a los competidores de Telefónica a bajar sus tarifas, y consecuentemente estrecha sus márgenes. Por otra parte, la regulación de los precios para el acceso indirecto también podría estar desincentivando el desarrollo de redes propias ya que se basa en un mecanismo de *retail minus* con un posiblemente elevado porcentaje (9). De manera que, paradójicamente, estas medidas podrían estar perjudicando a los consumidores a medio y largo plazo ya que podrían estar desincentivando el despliegue de nuevas redes y por lo tanto privando de la existencia en el futuro de múltiples operadores con red propia y, consecuentemente, de ofertas y servicios innovadores (10). Un análisis coste-beneficio de este *trade-off* entre el margen de beneficio de hoy y el nivel de infraestructura de mañana sería sin duda muy valioso. Por supuesto, la eliminación total de cualquier control sobre la política de precios de Telefónica tampoco parece ser la mejor opción ya que nada garantiza que no se produzcan comportamientos predatorios o anticompetitivos.

La desagregación del bucle de abonado constituye una alternativa para la entrada en el mercado mucho más económica que el despliegue de red propia. No obstante, no está exenta de riesgos ya que en este régimen los operadores se encuentran constantemente bajo el control y dominio del incumbente. De hecho, en febrero de 2006 la Comisión Europea (CE) expedientó a Telefónica de España por abusar de su posición dominante en el mercado de banda ancha (11). La CE concluyó que Telefónica había practicado *pinzamiento de márgenes*, esto es, mientras reducía drásticamente sus precios finales, mantenía el mismo precio mayorista. De esta forma estaba obligando a sus competidores a bajar sus tarifas para poder competir a la vez que les hacía soportar el mismo coste en el mercado mayorista, por lo que varios operadores incurrieron en pérdidas. Bruselas concluyó que esta actuación había distorsionado el mercado y había frenado la entrada de competencia efectiva en el sector. En abril, la CMT también constató la no existencia de competencia efectiva en el mercado mayorista y que el operador dominante no estaba facilitando el acceso de sus competidores a su red y que los estaba discriminando frente a sus filiales (12). Es más, en noviembre la CMT sancionó a Telefónica con 20 millones de euros por los retrasos en la prestación de servicios de bucle local a Jazztel. Por lo tanto, parece acertada la proposición de la CMT a Bruselas de obligar a Telefónica a separar sus cuentas por actividades tal que queden definidos de forma clara y transparente los precios al por mayor y al por menor. El objetivo final sería que Telefónica aplique las mismas tarifas mayoristas tanto a sus filiales como a sus competidores (13). Medidas similares han sido aplicadas en Italia y Francia, países en las que han tenido un impacto muy positivo, provocando un rápido aumento de los clientes de ADSL y la pérdida de peso del operador dominante.

2.2. Ingresos del sector

Los ingresos por servicios finales de la telefonía fija (voz y acceso a Internet conmutado) han seguido la tendencia decreciente de años anteriores. En concreto, en el primer trimestre de 2006 estos ingresos se redujeron un 6% con respecto al mismo período del año anterior. Esta tendencia negativa es consecuencia directa de la disminución de la demanda de tráfico (el total de minutos cursados por redes fijas en el primer trimestre de este año fue un 11% inferior al cursado en el mismo período de 2005), las caídas continuas en los precios y los empaquetamientos de la voz junto con el acceso de banda ancha. En realidad, la menor demanda de tráfico ha estado motivada fundamentalmente por la migración de clientes de servicios de Internet de banda estrecha a banda ancha (entre marzo de 2005 y marzo de 2006 el tráfico de Internet de banda estrecha descendió en un 38%) y a su vez por la menor demanda de tráfico metropolitano debido al mayor uso de las redes móviles (con un aumento interanual del 28%).

A esta tendencia negativa se le contrapone no obstante la evolución positiva de los ingresos provenientes de los servicios de acceso, tráfico internacional y banda ancha. En cuanto a los ingresos derivados de la provisión de accesos y otras facilidades suplementarias, donde la cuota de abono juega un papel preponderante, se ha experimentado una ligera mejoría y han pasado de representar el 38,5% de los ingresos totales por la venta de servicios finales a inicios de 2004 al 41% del total en marzo de 2006. Por otro lado, el aumento en los ingresos derivados del tráfico internacional se explica por el aumento del 8% anual de la demanda, donde la población inmigrante parece haber jugado un papel importante. Finalmente, cabe destacar el crecimiento experimentado en los ingresos de banda ancha: el crecimiento interanual con respecto al primer trimestre del año 2005 fue del 34%.

Desde la liberalización emprendida en 1998 los ingresos mayoristas en interconexión y acceso a banda ancha han constituido una fuente importante de renta para las empresas, ya en 2005 representaban el 18,3% del total de la facturación del sector. No obstante, en el primer trimestre del año en curso la demanda de tráfico de interconexión se redujo en un 12%, siguiendo de esta forma la tendencia negativa de años anteriores. Aun así, los ingresos de interconexión aumentaron gracias a los servicios de tránsito y de terminación internacional.

2.3. Inversiones e infraestructura

Entre los años 2000 y 2003 inclusive, la inversión en el sector disminuyó significativamente en lo que se ha dado a entender como *período de ajuste y saneamiento*. En este período confluyeron los efectos negativos de la sobreinversión de años anteriores basada en perspectivas de rentabilidad poco realistas y sus consiguientes endeudamientos acumulados, con la fase de debilitamiento de la economía internacional que no sólo generó más incertidumbres en el sector sino que afectó negativamente a la demanda.

Es en el año 2003 cuando el sector termina por consolidarse mediante el recorte de plantillas y endeudamiento y la venta de activos superfluos. En 2004 la inversión mostró los primeros signos de recuperación con un crecimiento del 2,7% que estuvo esencialmente liderado por las inversiones en la telefonía móvil. En efecto, en dicho año las inversiones en la telefonía fija volvieron a descender, aunque esta vez sólo lo hicieron ligeramente. Tenemos que esperar al año 2005 para observar una aceleración significativa de las inversiones en el sector, las cuales registraron un crecimiento anual del 19%. Las inversiones se centraron principalmente en el despliegue de redes UMTS y el desarrollo de banda ancha, aunque este mayor esfuerzo inversor se observó en todos los subsectores a excepción del satélite. Esta vez son los operadores de redes fijas los que lideraron el proceso inversor, registrando el 53,2% del total de la inversión, mientras que los operadores móviles contribuyeron en un 37% y los servicios audiovisuales en un 9%.

En el año en curso las conexiones a banda ancha continúan de manera significativa su senda expansionista, sumando en el primer trimestre de 2006 más de 410.000 nuevas conexiones, de las cuales 365.000 fueron de ADSL y 65.000 de cable, esto es, el ADSL se ha revelado nuevamente como la tecnología preferida en el suministro de servicios de banda ancha. No obstante, el crecimiento interanual de conexiones a banda ancha ha ido disminuyendo trimestre a trimestre, de hecho la variación interanual ha descendido un 10% entre el primer trimestre de 2005 y 2006, pasando de un crecimiento del 55% a uno del 45%. Son estas tasas de crecimiento sin embargo las que han permitido que la penetración haya continuado avanzando, registrándose 12,4 líneas por cada 100 habitantes y cerca de 27 líneas por cada 100 hogares en el primer trimestre del año en curso. Aun así, nos encontramos en una situación inferior a la media de la UE-15 que es de 15 líneas por cada 100 habitantes, aunque por otra parte el tamaño del hogar español es sensiblemente mayor al europeo. De hecho, en el último informe anual la CMT aclara que la diferencia no es tan significativa cuando la tasa de penetración se mide en número de líneas por cada 100 hogares.

3. Telefonía móvil

3.1. Competencia y marco regulatorio

El 2006 ha sido un año sin grandes cambios en cuanto a la competencia en el sector. Entre los aspectos más destacados podemos mencionar el traspaso de la titularidad de la local Amena a la Internacional France Telecom, cambiando en octu-

CUADRO 1
INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES
(Millones de euros)

Sector	2002	2003	2004	2005
Comunicaciones fijas y afines	3.582,99	2.721,78	2.553,05	3.007,43
Comunicaciones móviles	1.296,63	1.412,82	1.748,94	2.068,76
Servicios audiovisuales	673,27	404,47	359,13	503,62

Fuente: Informe Anual 2005, CMT.

bre definitivamente su nombre por el de Orange (nombre con el que opera en otros países). Esta operación alcanzó un monto de 6.400 millones de euros, 3.400 en metálico y 3.000 mediante ampliación de capital. Mientras que los antiguos propietarios (grupo Auna y otros socios minoritarios) se comprometieron a mantener una participación de entre el 20 y el 25% de la nueva empresa por un plazo no inferior a tres años.

Desde el punto de vista de la estructura del mercado español de móviles, en el 2006 permaneció el oligopolio de tres operadores. La española Movistar se mantiene con la mayor cuota del mercado, que alcanza al 48,4%, en segundo lugar se encuentra la inglesa Vodafone, primera compañía europea de móviles y segunda a nivel mundial, tras la china China Mobile, con una participación del 32,4%, y en tercer lugar la francesa Orange, que cuenta con una importante actividad sobre todo en Europa, con una participación del 19,2%.

El 2007 se presenta como un año de cambios. Por un lado, culminará la alianza entre Amena (ahora Orange) y Euskatel, que cuenta con una cuota de mercado cercana al 45% en el País Vasco. Euskatel pasará a ser un operador móvil virtual independiente para el País Vasco mientras que funcionará bajo la cobertura de Vodafone para el resto del país. Por otro lado, se espera la incorporación de un nuevo operador de móviles. La compañía Xfera (Yoigo), propiedad de Telia-Sonera, planea invertir cerca de mil millones de euros en los próximos años para ganar posiciones entre los operadores de móviles españoles. Como principal estrategia, se propone ofrecer tarifas mucho más económicas que sus competidores en la modalidad de tarjeta prepago. Por otro lado, Ono se propone entrar como operador móvil virtual. En tal sentido, su oferta se basaría en un teléfono dual que funcionaría como fijo en la casa o en la oficina y como móvil cuando el cliente se desplace.

Estos cambios serán posibles gracias a que en el 2006, la CMT presentó un informe sobre los procedimientos administrativos necesarios para conservar el número ante un cambio de operador de redes móviles. Entre los puntos más destacados se menciona la necesidad de agilizar el tiempo requerido para lograr el cambio y mejorar la información aportada al usuario sobre la portabilidad. Además se incluye una nueva figura que podría captar estos clientes, los operadores móviles virtuales (OMV). Entre estos se distinguen dos tipos de operadores: los *puros*, sin red de acceso móvil propia pero con elementos de conmutación y transmisión, con derecho a la asignación de numeración, y los *revendedores*, que revenden el servicio telefónico móvil, no cuentan con elementos de red propia que les permitan garantizar la interconexión e interoperabilidad, y no pueden asignar numeración propia sino la que les faciliten los operadores móviles.

3.2. Ingresos del sector

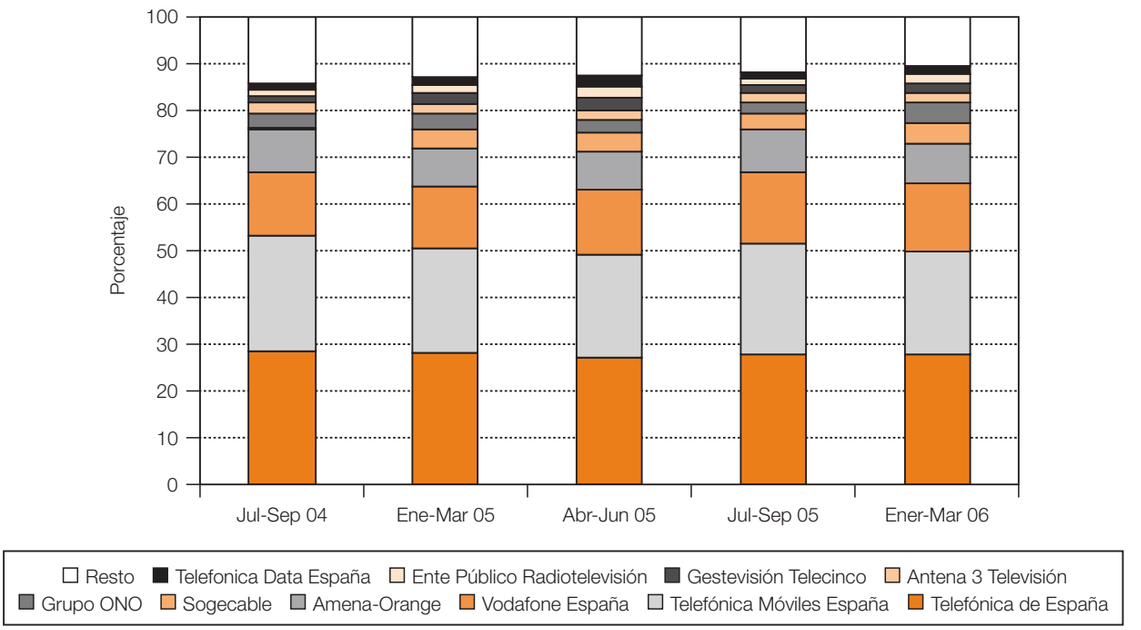
Los ingresos generados por la telefonía móvil durante el primer trimestre del 2006 continuaron creciendo. Si los comparamos con el mismo período del 2005 presentan un aumento del 10,6% en términos nominales y de 6,6% en términos reales. Entre los servicios brindados por el sector se destaca el notable crecimiento de los servicios WAP (115%) y de GPRS (40%), y en menor medida el aumento de los ingresos provenientes de las cuotas de alta y abono (22,1%). Por otra parte, las comunicaciones entre móviles siguen su senda de crecimiento. Los ingresos provenientes de dichas comunicaciones crecieron un 13%, lo que contrasta con el crecimiento de los mismos provenientes de las comunicaciones a la red fija que sólo lo hicieron un 1,9%.

Los ingresos provenientes de servicios de contrato han incrementado su participación en el total con respecto a los del mismo período del año 2005, alcanzando el 81,5% del total. Esto se explica por la estrategia de fidelización que están siguiendo las compañías con planes de precios que buscan mantener los clientes de contrato, atraer aquellos de prepago y a los de otras compañías. En tal sentido, parece ser Vodafone la que mejor orienta su estrategia para captar a los clientes insatisfechos de las otras compañías. Si consideramos sólo los primeros nueve meses del año 2006 se habían registrado cambios entre operadores móviles por 2,7 millones de números. Lo que representa un incremento del 40% con respecto al mismo período del año anterior y remarca la importancia de una estrategia encaminada a captar a los clientes insatisfechos. Vodafone ha logrado captar desde el 2000, en términos netos, 841.096 clientes provenientes de otros operadores. En segundo lugar se encuentra Telefónica Móviles con un saldo neto positivo de 410.040, y por último Orange (antes Amena), que ha experimentado una perdida neta de 1,11 millones de clientes (ver gráfico 2).

3.3. Inversiones e infraestructura

Durante el 2005, la inversión del sector alcanzó los 2.069 millones de euros lo que representó

GRÁFICO 2
INGRESOS POR OPERACIONES
(Porcentaje sobre el total de ingresos)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CMT.

un aumento del 18% con respecto al año anterior. Entre los puntos más destacados se encuentra el despliegue de redes 3G y la estrategia comercial de los operadores orientada a atraer clientes a esta nueva tecnología. Desde el punto de vista de la rentabilidad de las empresas, y pese a que las mismas han aumentado su endeudamiento, se observa que los ratios relevantes ofrecen resultados positivos. El ratio deuda/Ebitda se mantuvo constante y cercano a dos (14), mientras que los ratios clientes/empleado (3.075) e ingresos/empleado (1.386.286) se han mantenido mucho más elevados que para el caso de la telefonía fija.

En el 2006, los operadores móviles españoles están ofreciendo servicios de última generación como la tecnología 3G (UMTS) que permite realizar no sólo llamadas sino el envío y recepción de SMS, MMS, acceso a Internet, correo móvil, videollamadas, etc. Entre los últimos adelantos ofrecidos por las operadoras se encuentran el Escritorio Movistar UMTS, que permite acceder a la información del usuario no sólo desde su móvil sino también desde el ordenador y la PDA. Por su lado, Vodafone sacó el Modem USB Mobile Connect, que permite el acceso a Internet en movilidad y a una tasa mensual fija. Mientras que Orange planteo su estrategia 3G en facilitar una amplia gama de servicios gratuitos durante un mes para atraer a nuevos clientes. De esta forma, las empresas se embarcan en una competencia por atraer a los clientes hacia la tecnología 3G que aún no ha logrado arraigarse entre los usuarios móviles.

4. El desafío de cara al futuro

A medio plazo, la aparición de los operadores móviles virtuales como Ono, y el ingreso de nuevos operadores como Xfera, plantean un interrogante sobre la futura distribución de los ingresos del sector. En tal sentido, las empresas tradicionales deberán reorientar sus estrategias si pretenden atraer nuevos clientes, captar a los salientes de otros operadores y conservar los suyos, dado que los nuevos proveedores se proponen cambiar las reglas de juego irrumpiendo con tarifas muy

competitivas. Por otro lado, y pensando en una estrategia de más largo plazo, la aparición de proveedores de servicios VoIP (como Skype y Aol), que permiten la transmisión de datos y voz mediante protocolo de Internet a tarifas mucho más reducidas que las ofrecidas por los operadores tradicionales, parece presagiar un futuro donde los usuarios sólo pagarán cuotas mensuales de acceso por el uso de sus teléfonos pero no por llamadas individuales. Por lo que el cobro basado en el tiempo y lugar geográfico tenderá a desaparecer. El desafío está planteado y el resultado dependerá de la capacidad de reacción de las compañías.□

NOTAS

(1) *Ver Pérez Yuste (2002).*
(2) *Nota de prensa septiembre de 2006, CMT.*
(3) *El acceso indirecto es una de las alternativas de las que disponen los operadores para prestar servicios finales y consiste en la conexión a la red de Telefónica mediante la incorporación de tecnologías que posibilitan el uso de de la capacidad de transmisión del bucle de abonado y que también permiten añadir capacidades de transporte adicionales. Existen otras tres alternativas: el despliegue de red propia y el acceso compartido o desagregado al bucle de abonado.*
(4) *Esta tendencia negativa no se produce únicamente en el primer semestre de 2006. El acceso indirecto pierde importancia en el tiempo, a finales de 2005 se registró una disminución en el número de clientes del 26% interanual.*
(5) *En este caso los operadores llegan a los consumidores finales principalmente a través de la desagregación del bucle de abonado, aunque las redes de los operadores de cable también originan portabilidad.*
(6) *En concreto, durante el primer trimestre de 2006 aumentó su cuota de mercado de banda ancha en cerca de un 2% con respecto a diciembre de 2005.*
(7) *El* price cap *es un mecanismo de fijación de precios por el que se establecen límites máximos de variación de las tarifas.*
(8) *Este sistema de control está vigente desde el año 2000, y su desaparición estaba prevista para 2006. No obstante, para su eliminación la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) debía analizar previamente por encargo de la Comisión Europea el grado de competencia en todos los mercados de las telecomunicaciones. Sin embargo, el traslado de la sede de la CMT no les ha permitido la culminación de dichos informes, por lo que la regulación de precios se mantendrá vigente durante 2007.*
(9) *Bajo la regla* retail minus *el precio de acceso indirecto (P) se fija de la siguiente forma: P = precio final minorista de Telefónica – X %. En la modalidad más extendida de acceso indirecto X es igual a 46,01.*
(10) *Es cierto que, por el contrario, la cuota de abono pagada por los usuarios finales de Telefónica ha aumentado entre 1997-2005 desde 7,46 euros mensuales a 13,43 euros mensuales. No obstante, la regulación del precio de estas cuotas se ha hecho en orientación al coste de la prestación real del servicio.*
(11) *Esto es, por violar el artículo 82 del Tratado de la Unión Europea.*
(12) *Resolución del Consejo de la CMT, 06-04-2005 (AEM 2005/1454):* Resolución por la que se acuerda notificar a la Comisión Europea y a las autoridades nacionales de reglamentación el proyecto de medida relativo a la definición y análisis del mercado de acceso de banda ancha al por mayor, la designación de los operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas.
(13) *De hecho, uno de los argumentos de Bruselas fue que Telefónica habría incurrido en* sustanciales pérdidas *si hubiera tenido que pagar las tarifas impuestas a sus competidores.*
(14) *Ebitda son las siglas en inglés de ganancias antes de impuestos, intereses, depreciación y amortización.*

BIBLIOGRAFÍA

CMT (1998-2005): **Informes anuales.**
— *(2005 y 2006):* **Informes trimestrales.**
— *(2006): Nota de presa, septiembre.*
— *(2006): Notas mensuales, enero-septiembre.*
Pérez Yuste, A. (2002): «El proceso de implantación de la telefonía móvil en España», **Revista Antena del COITT**, *septiembre.*

RESUMEN

En este artículo se analizan la evolución y estado actual de la telefonía fija, móvil e Internet en materia de competencia, marco regulatorio, ingresos, inversiones e infraestructura en España. Se presentan los principales indicadores, señalando tanto las fortalezas y debilidades de las empresas participantes como del sector en su conjunto. Se proponen estrategias a seguir y se plantean los posibles retos a los que se enfrentarán las empresas en el futuro.

Palabras clave: *Telecomunicaciones, Telefonía fija, Telefonía móvil, Internet, Competencia, Liberalización.*

La nueva cultura del agua, en espera de otra oportunidad

… quiero anunciar una nueva política del agua, una política que tomará en consideración tanto el valor económico como el valor social y el valor ambiental del agua, con el objetivo de garantizar su disponibilidad y su calidad, optimizando su uso y restaurando los ecosistemas asociados.

Extracto del debate sobre la investidura de
José Luis Rodríguez Zapatero
(http://www.mma.es/secciones/agua/)

Federico Aguilera
Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de La Laguna

Javier Martínez
Catedrático de Hidrogeología, Universidad de Zaragoza

1. Introducción

El último año en política de aguas podríamos calificarlo como el del aparcamiento del proyecto de esa nueva cultura del agua (NCA), tantas veces mentada en vano, que este Gobierno no llegó a asumir excepto por razones electorales y de juegos políticos. Es cierto que, por ahora, se mantiene la derogación de los trasvases del Ebro, pero esta decisión no termina de formar parte de un cuerpo más coherente de ideas, de una filosofía hidrológica general para el país, orientada hacia una nueva cultura del agua, a pesar de la declaración de intenciones que puedan suponer los programas Agua y Alberca, o el anuncio de un Plan Nacional de Restauración de Riberas.

Posiblemente la exagerada e inexplicable atención prestada a la revisión de los Estatutos de Autonomía, en detrimento de otros problemas mucho más relevantes y cotidianos —aderezada con los conflictos generados por el entramado de constructoras, eléctricas, grandes agricultores y los intereses locales de los diferentes partidos en las cuencas hidrográficas y comunidades autónomas—, ha acabado con lo que podría haber sido una propuesta coherente, obviamente conflictiva, para iniciar en serio el camino hacia una nueva cultura y una nueva política del agua en España.

2. De unas expectativas razonables a una práctica decepcionante

La NCA comenzó como una propuesta realizada por profesores universitarios y conservacionistas —y pareció consolidarse con las intenciones expresadas en el discurso de investidura del presidente Zapatero— pero poco a poco ha ido transformándose en decepción. La derogación de los trasvases del Ebro y la designación, por primera vez, de una ministra del Medio Ambiente que conoce y siente las cuestiones ambientales hicieron

concebir unas expectativas razonables para la aplicación del regeneracionismo hidrológico que representa la NCA. Hoy vemos que esa aplicación tendrá que seguir esperando pues la ministra Narbona, aunque sigue gozando de credibilidad para amplios sectores del país, da la impresión de no tener el poder necesario para aplicar esa nueva política hidrológica. Veamos algunos aspectos.

La pregunta clave —¿quién diseña de verdad las políticas del agua en España?— sigue sin ser contestada con claridad. Así, mientras la ministra afirma que los nuevos planes de cuenca —los que debemos confeccionar bajo las directrices y compromisos de la directiva marco— *en muy poco o en nada han de parecerse a los que hoy en día tenemos aprobados*, lo cierto es que el Gobierno no es capaz de impulsar no ya su derogación, sino una simple moratoria de las obras más conflictivas del Anejo II de la Ley del Plan Hidrológico Nacional, sabiendo bajo qué falta de rigor y bajo qué formas fueron en su día aprobados aquellos planes y esas obras, incluido el indefendible Pacto del Agua de Aragón. Las razones alegadas son la existencia de *juegos políticos* y que *importantes sectores de la sociedad no entenderían la medida*. (declaraciones de Cristina Narbona en Zaragoza, en la cuarta sesión de la Tribuna Agua de la Expo 2008, 21 noviembre de 2006).

Por eso no es de extrañar que las evaluaciones de impacto ambiental sigan siendo, en esencia, más cosmética y más herramientas de los gobiernos central y autonómico para justificar lo injustificable, es decir para que los valores medioambientales asociados al agua sigan expuestos a todo tipo de arbitrariedades. Esto permite seguir practicando políticas de oferta, de manera que las planificaciones o formas de participación social en las decisiones hidrológicas siguen presididas por la idea del reparto y no de la gestión. Un buen ejemplo de lo anterior lo tenemos en los nuevos proyectos de reformas estatutarias de las comunidades autónomas que, en materia de aguas, constituyen un paso atrás respecto a lo que siempre se ha considerado como un avance ejemplar: la gestión del agua sobre la base de la cuenca hidrográfica como unidad de gestión.

Por otro lado, la reconversión del regadío sigue siendo el gran problema pendiente. Las siempre calificadas de necesarias y urgentes reformas de las instituciones del agua siguen sin hacerse, porque las que se hacen siguen inspiradas en la conservación de las viejas fuerzas de poder y privilegios. En las confederaciones hidrográficas y en las más altas esferas de la Dirección General del Agua sigue dominando la mentalidad hidráulica frente a la hidrológica, aún bajo la creencia de que los problemas de demanda se resuelven con nuevas oleadas de obras, cuyos proyectos siguen esperando, pacientemente, en los cajones el momento *adecuado* de llevarlas a la práctica.

La herramienta económica, que siempre suele ser la de mayor eficacia cuando hay voluntad de reformar algo, apenas ha sido utilizada hasta ahora para impulsar el necesario cambio de hábitos que permita instaurar una política de gestión de la demanda. El dominio público hidráulico sigue siendo objeto de continuas invasiones. Las comunidades de regantes de aguas subterráneas, que la ley obligaba y prometía como la mejor manera de controlar la gestión sostenible de los sistemas acuíferos, siguen sin constituirse. El viejo discurso de la gestión estratégica conjunta de las aguas superficiales y subterráneas, ¡que ha cumplido cuarenta años!, sigue siendo eso y sólo eso: discurso, pese a que desde hace ya más de veinte años es mandamiento legal, lo que muestra el papel ceremonial de las leyes que cuestionan importantes intereses empresariales y apuestan por el interés público.

No se ha desarrollado todavía una campaña de pedagogía social del agua medianamente relevante, capaz de difundir con claridad un lenguaje nuevo del que pueda emerger una inteligencia hidrológica colectiva, que todavía no existe. Las presiones sobre la calidad y cantidad de los caudales del Ebro —la cuenca destinada por amplios sectores políticos al suministro de agua de boca de calidad para una gran franja litoral mediterránea— siguen ahí, tan vivas como siempre, al igual que la irrenunciabilidad a los trasvases. Los proyectos en marcha afectan ya a más de 300.000 nuevas hectáreas de regadío en un río que, junto a su red de tributarios, ha dejado de ser río, y se ha convertido en cadáver hidrológico. Pero es que otro tanto ocurre con el Duero, donde los proyectos prevén la transformación de 120.000 nuevas hectáreas, en una cuenca en la que más del 90% de los recursos disponibles están ya destinados al regadío. Helena Caballero —hace ya meses cesada como presidenta de esa confederación hidrográfica— quiso poner un poco de orden, enfilando tímidamente la nave hacia los compromisos de la directiva marco hasta que el propio aparato de su partido consiguió su relevo.

La participación lleva camino de acabar siendo una auténtica milonga, una forma de distracción de los sectores activos y críticos de la sociedad, una estrategia de entretenimiento. La revisión concesional apenas sigue siendo poco más que una obligada declaración de intenciones, una realidad

irrelevante. Los gobiernos siguen sin atreverse a poner en su sitio a los *verdaderos* dueños de los ríos del país: los grandes intereses hidroeléctricos y constructores, así como los poderosos sindicatos de regantes y los fluviocidas del modelo de desarrollo del litoral mediterráneo, al que empieza a sumársele ya el cantábrico

Como marco de fondo tenemos una Administración hidrológica con un amplio sector del funcionariado que se mueve entre la desorientación y la desmotivación porque no acaba de entender cuál es el juego, ni hacia dónde vamos. La puesta en marcha de nuevas iniciativas como el Plan Nacional de Restauración de Riberas —y no de un plan nacional de conservación—, es significativa. La conservación de lo que aún queda vivo, aquello que todavía tiene un poder evocador, es la operación más barata, la que exige menor inversión y la que mayores garantías de éxito ofrece; sin embargo, como representa una amenaza para determinados intereses allí donde aún ven la posibilidad de dar una vuelta de tuerca más a los sistemas hídricos… no interesa hablar de conservación.

Si hubiera que resumir la situación en una palabra, el calificativo es, lamentablemente, el mismo que se aplicaba al Gobierno anterior: *desgobierno hidráulico organizado*. Es el fruto de un complejo mundo de poderosos intereses que no pueden ser gobernados si a quien corresponde la tarea de gobernar carece del poder para hacerlo. No son sólo intereses empresariales sino, también, conflictos políticos entre partidos y entre *facciones* de un mismo partido.

3. Nueva cultura del agua y nueva cultura del territorio

El Programa Agua, tal y como está expuesto, no constituye nada más que un conjunto de declaraciones tan bienintencionadas como genéricas y vacías sobre el agua y el *desarrollo* sostenible. Por el contrario, detrás de la NCA hay toda una filosofía hidrológica y social madura pero conflictiva, puesto que cuestiona la manera dominante de ver el agua y afecta a intereses muy concretos. Es necesario recordar de qué hablamos cuando hablamos de NCA para poder contrastar con un mínimo de claridad si se ha avanzado o no en esa dirección.

La NCA plantea tres cuestiones básicas, que es necesario comprender y querer abordar, sin las cuales lo único que se hace es demagogia. A saber:

1. La gestión del agua sólo es posible si hay gestión del territorio.
2. Las decisiones en política de agua y del territorio requieren debate público y participación real —no ceremonial—, financiada y facilitada con fondos públicos.
3. Los ríos son flujos de agua vivos que cumplen funciones ecosociales y cuya pérdida de calidad supone un coste real y elevado para la sociedad.

En definitiva se trata de entender y asumir:

— Que el agua, allá donde está y en la forma que lo hace, cumple ante todo unas funciones de naturaleza, formando parte de unos equilibrios, complejos e interdependientes, que no deberíamos sobrepasar más allá de un determinado umbral, so pena de desencadenar una dinámica imparable de complejas disfunciones, de alcance final inimaginable.

— Que el agua es un recurso necesario, imprescindible e insustituible para determinados sistemas productivos y formas de confort, algunas de ellas consideradas auténticas conquistas sociales que no tienen posible marcha atrás; es un recurso que tiene la singularidad de ser renovable, reutilizable, reciclable, potabilizable y desalinizable; el más abundante de la Tierra, si bien su distribución espacial y temporal obedece a unas reglas naturales, como el calor y el frío, la estacionalidad de la iluminación solar, los paisajes, etcétera.

— Que además de ser un bien natural y un recurso, el agua tiene una vinculación emocional y cultural muy singular con el ser humano, en nada comparable a la de ningún otro bien; en este sentido, los ríos no son sólo una fuente del recurso, sino también patrimonios de memoria e historia, de cultura, belleza natural, identidad y sentimiento; son elementos consustanciales del territorio; son el mismo territorio, de forma que la destrucción de un río no es sólo un atentado a la armonía natural, una pérdida en términos de biodiversidad o una simple degradación estética, es también una auténtica amputación espiritual que se hace a los territorios y a la vinculación emocional del ser humano con ellos; un atentado a los fundamentos de la propia identidad humana y al derecho a la belleza natural que el derecho constitucional reconoce necesario para el desarrollo armónico de la personalidad de los ciudadanos.

Gobernar el agua o cualquier otra realidad social, es —por principio— el arte de administrar intereses contrapuestos, ponderándolos, sabiendo discernir lo que son coyunturas más o menos

circunstanciales propias de un determinado modelo de desarrollo y un determinado momento, de lo que son valores trascendentes, incluidos los metafísicos y los lúdicos, así como los derechos de los ciudadanos desinformados, insensibles, incluso indolentes ante determinados problemas, que constituyen la mayoría de la sociedad; es una ponderación que exige a quien gobierna entender que hay zonas difusas, intereses apenas organizados pero patentes y usuarios futuros… que exigen a quien gobierna saberse sobreimponer a lo inmediato, teniendo en cuenta que cualquier decisión trascendente es una tarea obligada de concertación que requiere la confluencia de amplios sectores, no sólo del mundo de los interesados, sino también de quienes tienen saberes independientes reconocidos.

Siendo así, a la hora de gestionar un bien tan singular como el agua, no se puede perder de vista la aplicación en cada decisión del *principio de precaución*; es decir, la decisión prudente, consensuada y deseablemente reversible, con posibilidad de marcha atrás. Si esto no se tiene claro, no se puede hablar de NCA por muchas menciones que se hagan a esta expresión.

Dicho esto, se infiere que el aspecto clave es la gestión del agua en su contexto territorial. Se trata, por tanto, de determinar qué usos del territorio son compatibles con el mantenimiento de las cuencas y sus ríos, en tanto que cuencas y ríos capaces de asegurar la conservación de su salud ecosistémica y su poder evocador. Obviamente la cuestión no puede ser contestada sin hacer una referencia explícita al conflicto social que supone el empeño de gestionar el territorio asumiendo que hay usos inviables o incompatibles, y que los intereses organizados que hay detrás de esos usos incompatibles van a hacer todo lo posible por imponerlos, como viene ocurriendo habitualmente.

¿Quiénes aparecen identificados bajo esos intereses? Se puede decir que existe un entramado variado del que formarían parte constructoras, eléctricas, grandes agricultores y sindicatos agrarios, junto al mundo de la ingeniería de la obra hidráulica, y políticos de todos los partidos que —desde una visión caciquil— contemplan las cuencas, los ríos y sus aguas como cotos de influencia clientelar-electoral, que *ya tienen un dueño*: ellos. Es por eso que no aceptan que venga alguien ajeno (de fuera) con monsergas sobre la NCA.

No se puede ignorar, en las zancadillas a un avance razonable de la NCA, el destacado papel de los intereses empresariales y su connivencia con los representantes de los partidos políticos que toman decisiones argumentadas en etéreas razones que ellos mismos califican de *razones imperiosas de interés público*. No se pueden tampoco olvidar los juegos que tratan de manipular el sentimiento de los ciudadanos, fácilmente encendible en una sociedad ayuna de debates públicos bien estructurados, concebidos desde el deseo de que pueda emerger un día una inteligencia colectiva sobre los problemas del agua. Si esos debates tuvieran lugar de una forma mínimamente generosa, no sería difícil constatar la inexistencia de esas razones supuestamente imperiosas. Son, por tanto, *pseudorrazones* que se amparan en la falta de transparencia, en la defensa de intereses ocultos y, en definitiva, en una toma autoritaria (Aguilera y Sánchez, 2007) de decisiones revestida de una formalidad democrática.

4. Razones y sinrazones en los nuevos trasvases

Desgraciadamente, de manera deliberada o inadvertida, la derogación del trasvase del Ebro no ha servido para que la política oficial de aguas en España se haya dotado al día de hoy de una mejor capacidad de reflexión sobre las ventajas e inconvenientes de los trasvases, ni sobre el problema de la gestión de la demanda en las regiones demandantes.

La NCA no rechaza, por principio, los trasvases ni ninguna intervención hidráulica sobre el medio natural, siempre que se muestre que son actuaciones necesarias, amparadas por un mínimo consenso científico/técnico. Por esta razón, la NCA se interesa vivamente por definir con claridad cuál es el problema que se pretende resolver, cuáles son sus diferentes dimensiones y cuáles las potenciales alternativas y sus diferentes costes.

Nada de eso se ha aprovechado en el caso del trasvase del Ebro, siendo así que constituye un excelente ejemplo que podría haber servido para abrir una gran campaña de pedagogía social, de reforma de un lenguaje hidrológico político y ciudadano todavía muy arraigado, que conduce al pensamiento único en política de aguas. No queremos decir que con eso se habrían acabado los problemas pero sí la fácil demagogia sobre el agua que todavía impera.

El resultado de esa ausencia de pedagogía son las nuevas cotas de demagogia que hablan de transferencias en materia de administración, de blindajes de caudales y de estatutos que afir-

man el derecho de unas autonomías a los trasvases de las aguas *excedentarias* de otras, de las que *se pierden en el mar…*, y toda una escalada de conflictos políticos, fundamentados en la perpetuación de la vieja política del agua. En amplios sectores, no sólo de los partidos políticos sino también de técnicos de la Administración, se sigue insistiendo en que las soluciones a los problemas de la escasez, supuestamente física, de agua son las nuevas obras hidráulicas, cuando la raíz del problema es la insostenibilidad causada por la ausencia de su gestión, es decir, por una escasez creada socialmente por un estilo de vida, un estilo de desarrollo y un uso del territorio *insaciables* e inconscientes de dónde vivimos, dando lugar a auténticas políticas de tierra quemada.

5. Concesiones y transacciones de agua: ¿dónde estamos?

Quizás donde se están poniendo más esperanzas de cambio de la política hidrológica, y donde sí se está avanzando algo más —aun sin conocer claramente todas las repercusiones—, es en la aplicación de instrumentos económicos como medidas de política pública y, más concretamente, en el intercambio de derechos de agua desde el uso agrícola al urbano dentro de la misma cuenca. De hecho, estos intercambios se están llevando a cabo desde hace tiempo de manera poco transparente, al ser agricultores con concesión de agua pública, pero que algunos ya no cultivan, quienes venden los volúmenes concesionados. Se dan, incluso, casos de agricultores que ya ni siquiera poseen suelo agrícola, por haberlo vendido, pero siguen vendiendo el caudal concesionado de agua.

Esta situación plantea dos cuestiones importantes. La primera es la de finalizar cuanto antes, haciéndolo público, el inventario de las concesiones para ver realmente dónde estamos y saber cuántos de esos agricultores disponen de concesiones y siguen practicando la agricultura, y cuántos se han convertido en simples comerciantes de un agua que es pública y que, por ley, tendrían que devolver.

La segunda cuestión, sobre la que ya existen algunos datos muy relevantes, consiste en conocer mejor el uso del agua por tipos de cultivos y los rendimientos monetarios obtenidos por metro cúbico. Esto nos permitiría, entre otras cosas, hacer una tipología más clara de la agricultura, que nos saque de una vez de la expresión deliberadamente confusa e interesada del *pobre agricultor* al que hay que ayudar. El cuadro 1, elaborado por el Departamento de Análisis Económico del Agua del Ministerio de Medio Ambiente, nos ayuda a conocer mejor cuál es el uso del agua en la agricultura española, al mostrar los hectómetros cúbicos consumidos por cuencas y por rangos de rentabilidad. Los resultados son realmente sorprendentes e indican el bajísimo rango de rentabilidad —entre 0,02 y 0,20 €/m^3— para la mayoría del agua usada en el regadío. Más concretamente, *la agricultura menos rentable (cuya productividad es de menos de 0,20 €/m^3) utiliza el 50% del agua consumida por la agricultura en España, pero contribuye sólo el 2 % del VAB de*

CUADRO 1

HECTÓMETROS CÚBICOS CONSUMIDOS POR RANGOS DE RENTABILIDAD POR m^3
(Margen neto)

CC.HH.	<0,02 €/m^3 Hm^3	0,02-0,20 €/m^3 Hm^3	0,20-0,40 €/m^3 Hm^3	0,40-0,60 €/m^3 Hm^3	0,60-1 €/m^3 Hm^3	1-3 €/m^3 Hm^3	>3 €/m^3 Hm^3
Duero	0,00	1.245,37	197,09	0,00	5,50	126,18	0,00
Ebro	0,00	524,42	771,19	405,85	166,97	0,00	0,00
Guadalquivir	0,00	1.302,09	1.421,91	937,61	74,96	181,88	0,00
Norte	0,00	14,75	35,78	17,38	34,02	0,00	0,00
Guadiana	1.170,35	631,01	77,48	555,03	0,00	336,27	0,00
Júcar	0,00	412,07	355,37	881,44	98,83	0,00	0,00
Segura	0,00	175,51	389,45	372,05	0,00	340,24	0,00
Mediterránea andaluza	173,87	75,02	0,00	88,82	0,00	162,11	105,54
Tajo	0,00	845,00	537,34	0,00	155,63	175,12	0,00
Total general	1.344,22	5.226,23	3.798,63	3.258,19	535,91	1.321,79	105,54

Fuente: Ministerio de Medio Ambiente (2006).

la agricultura de regadío y ocupa el 49% de las hectáreas de regadío. Por el contrario, la agricultura más rentable (con una productividad aparente de más de 1 €/m³) consume sólo el 15% de los recursos, aporta el 70% del VAB y ocupa un 8% de las hectáreas (Maestu, 2006, comunicación personal y ponencia presentada al congreso Homenaje al Duero y sus ríos, en abril del 2006 en Zamora). Sería necesario completar esta información con las características sociales y ambientales de los cultivos, y de lo que se perdería, en términos monetarios y ambientales por dejar de cultivar y regar, para tener una visión más amplia a la hora de tomar decisiones al respecto. A la luz de estos datos, parece claro que existe en España un volumen muy elevado de agua que podría ser intercambiada dentro de una cuenca, como opción menos costosa, en un sentido amplio, y sin necesidad de recurrir a la construcción de nuevos embalses y trasvases.

Obviamente, ese volumen, o parte de él, también podría ser considerado como agua trasvasable a otra cuenca aunque los costes en los que se incurre pueden hacer inviable ese trasvase al compararlo con los costes de otras opciones alternativas. En cualquier caso, muchos agricultores ya comparan lo que obtienen cultivando con lo que obtendrían vendiendo el agua de riego, que no es suya. Una prueba de lo antedicho la constituye el deseo expresado por algunas comunidades rurales de vender sus derechos de agua (concesiones públicas de riego que ya no usan) a otras comunidades. Así, en la cuenca del Tajo, regantes del canal de Estremera firmaron un acuerdo para vender más de 31 hectómetros cúbicos a regantes de Murcia, lo que les proporcionaría una media de 21.000 €/Ha. (*El País*, 22.02.06). Si dividimos esta última cifra por la dotación media por hectárea, unos 6.000 m³, vemos que la rentabilidad obtenida por metro cúbico es bastantes veces mayor que la obtenida cultivando. La cuestión que queda pendiente es la de si son esos agricultores los que pueden beneficiarse, sin condiciones, de la venta de un agua que no es un bien privado sino un bien público. De hecho, en la cuenca del Ebro, algunos grandes sindicatos de regantes han mostrado públicamente su apoyo a la construcción de la infraestructura hidráulica del trasvase del Ebro al litoral mediterráneo para poder vender *su agua* y hacer negocio. En definitiva, lo que todavía queda pendiente —como un reto inabordable desde que se planteara ya desde los primeros debates surgidos al amparo del anteproyecto del Plan Hidrológico Nacional del año 1993— es la llamada reconversión del regadío en España.

6. ¿Qué podemos esperar de la directiva marco europea del agua?

Son muchas las personas que tienen grandes expectativas de una adecuada transposición y la consiguiente aplicación de la directiva marco (DM) para mejorar la gestión del agua e, incluso, iniciar, por fin, la transición hacia una NCA. Es posible que tengan razón y sea así. Otra posibilidad es la contraria. Entre ambas existe todo un continuo de opciones y decepciones. En nuestra opinión las expectativas creadas son similares a las que se crearon cuando se hizo obligatoria, por ley, la evaluación de impactos ambientales. ¿Acaso vino a suponer un freno real frente a la construcción de proyectos con impactos ambientales severos? Obviamente, no. Podríamos citar los lamentables proyectos de Biscarrués en el río Aragón y de Castrovido en el Arlanza. La razón es que la citada legislación se dotó de mecanismos legales de incumplimiento como la consideración de *proyectos de interés público de primer orden*. En consecuencia, cuando la oposición razonada y argumentada a un proyecto es importante, el Gobierno declara ese proyecto de interés público de primer orden y *se acabó el problema*. Ecólogos lúcidos como Ramón Margalef ya intuyeron que las EIA se convertirían *en una especie de rito, de trámite. Estos estudios —pienso ahora en las centrales nucleares o térmicas— tienen el carácter de instancia con póliza de tres pesetas. Muchas de las cosas que nos piden a los ecólogos no tienen la menor importancia. Sirven, en todo caso, de adorno* (Wagensberg, 1980, 22), como así ha sido.

Así pues, la legislación sobre EIA es, fundamentalmente, una legislación ceremonial o un adorno. ¿Por qué no se cumple? En primer lugar porque, legalmente, se puede incumplir y, en segundo lugar, porque hay importantes intereses empresariales en juego que prevalecen sobre la salud de las personas o los valores democráticos como señala Valerio (1998).

El problema es que la DM tiene las mismas características que la legislación sobre EIA, en el sentido de que dispone de escapes legales para que no se cumpla, entre ellos, uno de los más llamativos es el de cuando alguna medida tenga *costes desproporcionados*, lo que equivale al supuesto del interés público de primer orden antes citado. También se insiste mucho en las oportunidades para la participación pública que proporciona la DM, pero la realidad es que la participación no es, ni mucho menos, consultar información en Internet, sino contar con financiación pública para poder

contratar expertos independientes, para difundir nuevos enfoques y resultados en la sociedad y para debatir públicamente, entre otras posibilidades. Y nada de esto aparece en dicha DM. Es más, si se contase con esa financiación quizás se podría tratar de orientar la DM hacia un cambio en el estilo de vida y en los hábitos de consumo (gestión del agua y del territorio, de nuevo) que colaborase a usar y gestionar el agua de manera sostenible en cantidad y calidad.

Pero a la mayoría de las empresas interesadas en los temas de agua, lo que les preocupa es hacerse con un suculento contrato de distribución urbana de agua, de depuración de aguas residuales o de desalación de agua de mar, una realidad subsconscientemente expresada en titulares periodísticos como el siguiente: *20.000 millones para limpiar el agua* (*El País*, suplemento financiero del domingo 10.12.06) que refleja con claridad la auténtica versión empresarial de la directiva marco. Así pues, las empresas ganaron dinero contaminando(nos) y ahora van a volver a hacer negocio depurando el agua que ellas han contaminado. Este es el dilema ante el que se encuentra, de manera muy simplificada, la DM. En consecuencia, o hay participación real, financiada con fondos públicos para iniciar un cambio de estilo de vida y de verdadera gestión democrática del agua, en un contexto de cambio climático y de techo del petróleo, o la DM se quedará en un adorno más que permitirá una nueva cadena de grandes negocios para algunas empresas.□

BIBLIOGRAFÍA

Aguilera F. y Sánchez J. (2007): «El deterioro ambiental en Canarias como resultado del deterioro de la democracia», en Aguilera F. (ed.): **Calidad de la democracia y protección ambiental en Canarias**, *Fundación César Manrique, Lanzarote.*

Maestu J. (2006): «La productividad del uso del agua en el regadío de la Cuenca del Duero». Ponencia presentada en el Congreso Homenaje al Duero y sus ríos: Memoria, cultura y porvenir, Zamora, 27-29 de Abril.

Martínez Gil, F. J. (2004): «La nueva cultura del agua», en **El agua en España, propuestas de futuro**, *Ediciones del Oriente y el Mediterráneo, Colección Encuentros, Fundación Alternativas, Madrid, págs. 287-329.*

Valerio, E. (1998): «¿Por qué no se cumplen las leyes ambientales?», **Revista Biológica**, *núm. 24, págs. 8-9.*

Wagensberg J. (1980): **Nosotros y la ciencia**, *Antoni Bosch, Barcelona.*

RESUMEN

A pesar de las declaraciones del Gobierno a favor de una nueva cultura del agua (NCA), la realidad muestra que 2006 tampoco ha sido un año en el que se haya avanzado seriamente en esa dirección. Muy al contrario, aceptando que no hay gestión del agua sin gestión del territorio, el crecimiento urbanístico indica que la gestión del agua queda aparcada para otro momento. Por otro lado, los conflictos entre miembros del mismo o de diferentes partidos, así como las presiones de constructoras, eléctricas y grandes agricultores, no ajenas a los conflictos citados, permiten calificar la situación del agua en España en 2006 como de desgobierno hidráulico organizado*. En este contexto, la directiva marco posiblemente sea otra oportunidad perdida.*

Palabras clave: *Nueva cultura del agua, Gestión del agua, Directiva marco.*

La política frente al cambio climático: el Plan Nacional de Asignación 2008-2012 y el mercado de derechos de emisiones de CO_2

Santiago J. Rubio
Catedrático de Análisis Económico, Universidad de Valencia

1. Evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero en los últimos años

En primer lugar nos gustaría recordar al lector cuál es el compromiso internacional adquirido por España en el marco del Protocolo de Kioto (PK) sobre el control de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). El PK de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, que entró en vigor el 16 de febrero de 2005, establece en su artículo 3 que los países del Anexo B, entre los que se encuentra España, deberán reducir el total de sus emisiones de GEI a un nivel inferior en no menos de 5% al de 1990 en el período de compromiso comprendido entre 2008 y 2012. Sin embargo, este objetivo global ha dado lugar, en lo que se ha venido llamando la burbuja de negociación de la UE, a distintos niveles de compromiso. Así, el compromiso adquirido por la UE es reducir las emisiones en un 8% mientras que el objetivo de España ha quedado limitado a que las emisiones no aumenten por encima del 15% del nivel del año base (1).

Para evaluar cómo estamos de lejos de este compromiso se ha elaborado el cuadro 1. En la segunda columna aparecen las emisiones de GEI en miles de toneladas (kt) equivalentes de CO_2 desde 1995 hasta 2005 (2). Si se tiene en cuenta que las emisiones del año base fueron de 289.385,64 kt, el límite de Kioto para España está en 332.793,49 kt. Límite que como se observa se superó en 1998. Desde entonces las emisiones han aumentado todos los años a una tasa media del 3,71% según los datos que se recogen en el cuadro 2. Como resultado de esta evolución en el año 2005 se alcanzó la cifra récord de emisiones de GEI en España, con cerca de 442,5 millones de toneladas, lo que supone un aumento del 52,88% respecto del año base. Es decir, 37,88 puntos porcentuales por encima del límite de Kioto. Este récord acompañó al récord histórico de concentración de CO_2 en la atmósfera que se situó en 399,1 partes por millón, lo que significa un 35,4% más que en la era preindustrial, hace doscientos años, según informó el 3 de noviembre de 2006 la Organización Mundial de Meteorología (3).

Un indicador importante relacionado con las emisiones de GEI es el de la intensidad de estas emisiones por unidad de producto interior bruto real cuya evolución aparece en la columna quinta del cuadro 1. Para elaborar este indicador se ha utilizado la serie del producto interior bruto a precios de mercado (precios constantes) de la Contabilidad Nacional de España (año base 1995) (4). Los datos del cuadro nos señalan que hemos de

CUADRO 1
EMISIONES DE GEI

Año	Emisiones (E)	PIB	Población	E/PIB	E per cápital
1995	317.941,25	437.787	—	726,25	—
1996	310.540,33	448.457	39.669.394	692,46	7,83
1997	331.324,10	466.513	39.761.022	710,21	8,33
1998	341.617,85	486.785	39.852.651	701,78	8,57
1999	369.927,40	507.346	40.202.160	729,14	9,20
2000	384.245,69	529.691	40.499.791	725,41	9,49
2001	384.552,08	544.496	41.116.842	706,25	9,35
2002	402.059,54	556.651	41.837.894	722,28	9,61
2003	408.168,83	570.556	42.717.064	715,39	9,56
2004	427.904,59	587.673	43.197.684	728,13	9,91
2005	442.425,67	605.303	44.108.530	730,92	10,03

esperar que este indicador haya alcanzado un valor récord en 2005, que según muestra estimación sería de 730,92 toneladas por millón de euros. Si se miran las tasas de variación interanual del cuadro 2, la intensidad de las emisiones ha aumentado a una tasa media para todo el período del 0,97%, lo que nos indica que se ha producido un ligero crecimiento de las emisiones por encima del crecimiento del PIB real.

Por último, en la columna sexta aparecen las emisiones de GEI per cápita. Para calcular este indicador se han utilizado las series de población desde 1996 del Instituto Nacional de Estadística (5). Los valores que figuran en el cuadro nos señalan que también para este indicador se ha alcanzado un valor récord en 2005 con 10,03 toneladas equivalentes de CO_2 por persona, resultado de un crecimiento de las emisiones per cápita a una tasa media del 2,82% para el período 1996-2005. Esta tendencia nos dice que la economía española está convergiendo con las economías europeas en emisiones per cápita. Éstas eran de 11,2 toneladas por persona cuando los Estados miembros de la Europa de los quince fijaron el reparto de los objetivos establecidos en el PK en 2002.

Una primera conclusión que se obtiene de este análisis cuantitativo es que desde que las partes aprobaron el PK a finales de 1997, la política medioambiental seguida por los distintos gobiernos para combatir el cambio climático en España no ha conseguido frenar el crecimiento continuo de las emisiones de GEI. El resultado es que prácticamente a un año vista del inicio del período de compromiso, España se encuentra en la peor de las situaciones posibles para cumplir su compromiso internacional en esta materia.

2. El Plan Nacional de Asignación de derechos de emisión de GEI 2008-2012

En este marco el Consejo de Ministros acaba de aprobar el Plan Nacional de Asignación (PNA) de derechos de emisión de gases de efecto inver-

CUADRO 2
TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL
(En porcentaje)

Año	Emisiones (E)	PIB	Población	E/PIB	E per cápita
1996	-2,33	2,4	—	-4,65	—
1997	6,69	4,0	0,23	2,56	6,39
1998	3,11	4,3	0,23	-1,17	2,88
1999	8,29	4,2	0,88	3,90	7,35
2000	3,87	4,4	0,74	-0,51	3,15
2001	0,08	2,8	1,52	-2,64	-1,48
2002	4,55	2,2	1,75	2,27	2,78
2003	1,52	2,5	2,10	-0,95	-0,52
2004	4,84	3,0	1,13	1,78	3,66
2005	3,39	3,0	2,10	0,38	1,21

nadero, 2008-2012 (6). Este plan, que debe contar con el visto bueno de la Comisión Europea (CE), establece las líneas de la política española frente al cambio climático para el periodo de compromiso del PK. El PNA 2008-2012 revisa al alza el objetivo del primer PNA 2005-2007 que fue aprobado por la CE el 27 de diciembre de 2004. Con el nuevo PNA el objetivo se ha situado en un 37%, lo que supone un aumento de 13 puntos porcentuales respecto a lo aprobado por la CE hace apenas dos años. No obstante y aunque parezca una contradicción el PNA 2008-2012 resulta más ambicioso que su predecesor porque la asignación de derechos de emisión a los sectores sujetos al régimen de comercio de derechos de emisión es más restrictiva que la llevada a cabo por el anterior PNA 2005-2007. La asignación total propuesta supone un recorte del 16% respecto del PNA 2005-2007 y de casi el 20% respecto a las emisiones del año 2005. De hecho, el total asignado corresponde a las emisiones en 1990 de los sectores afectados incrementadas en un 15%, que es el límite impuesto por Kioto. El problema estriba en controlar las emisiones correspondientes a los llamados sectores difusos que son los sectores no cubiertos por la Ley 1/2005, de 9 de marzo, por la que se regula el régimen de comercio de derechos de emisión de GEI. Forman parte de estos sectores el transporte, el sector residencial, comercial e institucional, el sector agrario y de gestión de residuos. Estos sectores eran responsables en 2004 de casi el 50% de las emisiones totales, con el agravante de que su crecimiento ha sido superior a la media. Así, en el período 1990-2004, las emisiones procedentes del transporte han sufrido un incremento del 75,6%. En el mismo período el total de emisiones había crecido en un 47,87%. Según el PNA 2008-2012, deben identificarse medidas adicionales para los sectores difusos que acaben reduciendo las emisiones procedentes de estos sectores de forma tal que se llegue para el período de compromiso a un crecimiento global de las emisiones del 37% con respecto al año base.

La diferencia entre este objetivo y el 15% correspondiente a Kioto se piensa cubrir en un 2% a través de la absorción por los sumideros y con la adquisición del equivalente a un 20% en créditos de carbono procedentes de los mecanismos de flexibilidad del PK (7). Así pues, el PNA 2008-2012 supone una revisión al alza en 189,39 millones de toneladas con respecto a las previsiones del Plan 2005-2007 para los créditos de carbono procedentes de los mecanismos de flexibilidad, lo que deja la cifra para el período 2008-2012 en 289,39 millones de toneladas con un coste estimado entre 796 y 1.114 millones de euros.

Dado este objetivo, una primera cuestión que se plantea es el de su compatibilidad con el crecimiento de la economía. Para evaluar esta cuestión se ha realizado un sencillo ejercicio de prospectiva para determinar cuáles tendrían que ser las reducciones en la intensidad de las emisiones por unidad de producto para que el cumplimiento del PK sea compatible con un crecimiento sostenible de la economía española en los próximos años. Los resultados de este ejercicio aparecen en el cuadro 3.

En la segunda columna se muestra cuál debería ser la evolución media de las emisiones de GEI en los próximos años para alcanzar el objetivo de Kioto, mientras que en la tercera columna aparece la evolución media compatible con el objetivo del Plan 2008-2012. En el primer caso, las emisiones tendrían que disminuir a una tasa anual de casi el 4% a partir de 2005. En el segundo, el esfuerzo es mucho menor pero de todas maneras las emisiones tendrían que disminuir aunque ahora a una tasa anual del 1,55%. En la cuarta columna aparece la proyección del PIB a una tasa del 3%. Para esta previsión, la intensidad de las emisiones de GEI por unidad de PIB debería

CUADRO 3
PROYECCIONES

Año	E(Kioto)	E(PNA08-12)	PIB	E/PIB Kioto	E/PIB PNA08-12
2006	424.789,54	435.546,18	623.462	681,34	698,59
2007	407.856,42	428.773,66	642.166	635,13	667,67
2008	391.598,30	422.106,44	661.431	592,05	638,17
2009	375.988,27	415.542,90	681.274	551,89	609,95
2010	361.000,49	409.081,42	701.712	514,46	582,98
2011	346.610,16	402.720,42	722.763	479,56	557,20
2012	332.793,46	396.458,32	744.446	447,03	532,55

evolucionar de acuerdo con lo que consta en las columnas quinta y sexta según el objetivo sea el establecido en el PK o en el PNA 2008-2012. En el primer caso, la intensidad de las emisiones debería pasar de las 730,92 toneladas por millón de euros de 2005 a 447,03 toneladas en 2012. En cambio, si el objetivo es el fijado en el PNA 2008-2012 este indicador debería reducirse hasta las 532,55 toneladas.

Estas proyecciones satisfacen la siguiente ecuación: $\hat{e} = \hat{E} - \hat{u}$, donde $\hat{e}$ es la tasa de crecimiento de la intensidad de las emisiones por unidad de producto, $\hat{E}$ es la tasa de crecimiento de las emisiones, y $\hat{u}$ representa la tasa de crecimiento del producto interior bruto (8). Así pues, si la tasa de crecimiento de la economía es del 3% y las emisiones deben disminuir a una tasa del 4% para alcanzar el objetivo de Kioto tendremos que la intensidad de las emisiones por unidad de producto debería disminuir a una tasa anual del 7% durante los próximos siete años. Para el objetivo fijado en el PNA la intensidad de las emisiones por unidad de producto debería disminuir a una tasa anual del 4,55%. Una vez obtenidas estas previsiones la cuestión que se plantea es si parecen razonables o alcanzables. Si tenemos en cuenta que según los datos del cuadro 1 no se observa una tendencia a la baja en este coeficiente de producción a lo largo de los últimos diez años sino más bien un ligero crecimiento, no parece previsible que la economía española pueda alcanzar tal ajuste de aquí al 2012, año que pone fin al período de compromiso del PK. Además se ha de tener en cuenta que estas cifras están elaboradas con un criterio menos exigente que el que establece el PNA. En el cuadro 3, los objetivos propuestos se alcanzan el último año del período de compromiso, es decir, en 2012. Sin embargo, en el PNA se fija que las emisiones no deben superar en más de un 37% las del año base en *promedio anual* en el período 2008-2012. En definitiva, para conseguir este objetivo la tasa anual de disminución de las emisiones tendría que ser algo mayor que la calculada en este artículo. Seguramente mayor que el 5%. Lo que nos lleva a ser todavía más pesimistas sobre las posibilidades de que se alcance el objetivo previsto por el PNA 2008-2012 en el período previsto.

A continuación aprovechando la ecuación utilizada para elaborar las proyecciones del cuadro 3 nos gustaría hacer una reflexión sobre la compatibilidad entre el crecimiento económico y el control de las emisiones de GEI. Según esta ecuación para que la economía pudiese situarse en una senda de crecimiento del 3% anual con unas emisiones de GEI constantes, la intensidad de las emisiones por unidad de producto debería disminuir a una tasa anual también del 3%. Esto nos indica que un crecimiento que preserve la calidad medioambiental sólo es viable si existe un progreso tecnológico *continuado* que permita ir desvinculando el crecimiento económico del consumo de combustible fósiles. Claramente, esto pasa por sustituir tecnologías muy contaminantes por otras que los sean menos y por ir sustituyendo los combustibles fósiles por otras fuentes energéticas que no contengan carbón. Si este objetivo no se consigue estamos avocados a un *conflicto* entre crecimiento y preservación medioambiental ya que en ese caso el crecimiento llevará claramente aparejado un crecimiento de las emisiones de GEI.

3. El mercado europeo de derechos de emisión durante 2006

Acabaremos este artículo haciendo mención al comportamiento del mercado europeo de derechos de emisión durante el año 2006. Este mercado, que surge de la aplicación de la Directiva 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo como el principal instrumento para controlar las emisiones de GEI en Europa y cumplir con el compromiso de Kioto, apenas lleva funcionando dos años. Durante 2005 el mercado se puso a funcionar tímidamente con un volumen de toneladas comerciadas que nunca superó los 40 millones mensuales. Ha sido durante el 2006 cuando el mercado se ha consolidado y ha experimentado una gran expansión, alcanzando un volumen de toneladas comerciadas que nunca estuvo por debajo de los 40 millones mensuales, con una cifra récord de 100,2 millones de toneladas en noviembre de 2006, último mes del que se tienen datos. El volumen acumulado de enero a noviembre ha sido de 736,4 millones, una cantidad que supera con creces el total de emisiones españolas correspondientes al año 2005. Una característica importante de este mercado es que prevalecen las transacciones OTC (Over The Counter) sobre los intercambios a través de los mercados organizados. Así por ejemplo, en noviembre, del volumen total comerciado, el 67,71% se debieron a transacciones OTC en las que ambas partes conocen su identidad. En la sexta columna del cuadro 4 se recogen el volumen de derechos de emisión en toneladas equivalentes de CO_2 de enero a noviembre. Las cifras de octubre y noviembre están redondeadas y la fuente es la consultora Point Carbon (2006). En el resto de columnas

CUADRO 4
PRECIOSEN EL MERCADO EUROPEO
(Euros/tonelada)

2006	Spot Market	12/2006	12/2007	12/2008	Toneladas
Enero	23,92	24,70	25,34	21,58	67.851.000
Febrero	26,19	26,88	27,80	26,60	51.598.000
Marzo	26,37	27,07	28,03	24,33	50.167.000
Abril	26,71	27,18	28,14	28,09	81.881.000
Mayo	14,81	15,09	15,73	21,26	80.605.000
Junio	14,99	15,31	15,95	19,98	43.852.000
Julio	16,24	16,53	17,15	19,42	54.813.000
Agosto	15,88	16,13	16,71	17,90	49.536.000
Septiembre	14,83	15,05	15,50	17,20	73.926.000
Octubre	12,13	—	—	—	82.000.000
Noviembre	9,04	8,10	8,20	18,25	100.200.000

aparece la evolución del precio de los derechos de emisión en el mercado al contado y en los mercados de futuros.

Durante 2006 se han consolidado cinco parqués de negociación de derechos de emisión: el Powernext Carbon francés, el European Energy Exchange (EEX) alemán, el Energy Exchange Austria (EXAA), el Nord Pool escandinavo y el European Climate Exchange (ECX) especializado en contratos de futuros a través de la plataforma electrónica ICE Futures. De la información proveniente de estos parqués se ha utilizado la ofrecida por el Boletín Mensual del Mercado de Carbón Europeo Tendances Carbone elaborado por Powernext Carbon (2006a) para confeccionar el cuadro 4. En la segunda columna aparece el precio medio al contado correspondiente a cada mes de 2006 en la bolsa francesa (9). En las columnas tercera, cuarta y quinta se recogen los precios medios en los mercados de futuros ECX para diciembre de 2006, 2007 y 2008.

Estas series nos indican que en mayo se produjo una fuerte caída en los precios. De hecho, el precio al contado más alto en la bolsa francesa se alcanzó en abril. En ese mes se llegó a pagar 29,75 euros por tonelada. Al mes siguiente el precio más bajo al que se cerró una transacción fue de 10,14 euros y el precio al cierre a 30 de noviembre era de 8 euros. Esta caída se explica por la llegada al mercado de la información correspondiente a las emisiones registradas de 2005. Según la Ley 1/2005, de 9 de marzo, que regula este mercado, los órganos autonómicos competentes deben proceder a inscribir antes del 31 de marzo el dato sobre emisiones verificadas del año precedente en el Registro Nacional de Derechos de Emisión (RNDE) y los titulares de las instalaciones deben proceder a entregar antes del 30 de abril un número de derechos de emisión equivalentes al dato de emisiones verificadas inscrito en el RNDE. El 15 de mayo la CE hizo públicos los datos de emisiones de CO_2 correspondientes al año 2005 para las 9.420 instalaciones que cubre el Esquema de Comercio de Emisiones (ECE) de la UE. El total de emisiones ascendía a 1.785,3 millones de toneladas mientras que, por otra parte, se recordaba que el total de derechos de emisión en media anual entregados a las instalaciones reguladas para el período 2005-2007 ascendía a 1.829,4 millones de toneladas. Así pues, los datos correspondientes al primer año de funcionamiento del ECE de la UE no hacían pensar en una escasez de derechos para 2006 y 2007 sino más bien en todo lo contrario, lo que se tradujo en un hundimiento de los precios de los derechos de emisión tanto en el precio al contado como en los precios a futuros. Este hundimiento se ha agudizado durante los meses de octubre y noviembre debido principalmente a la incertidumbre sobre la posibilidad de transferir derechos de la primera fase (2005-2007) a la segunda (2008-2012). Los últimos pronunciamientos de la CE del miércoles 29 de noviembre de 2006, claramente contrarios a esta posibilidad, han acabado por hundir definitivamente los precios porque ya no se espera que vaya a ver escasez de derechos en el mercado durante los próximos dos años. Esto se ve claramente en la evolución de los precios de los mercados de futuros. Hasta abril de 2006 el precio más alto del cuadro 3 siempre correspondía al precio de diciembre de 2007. A partir de mayo el precio más alto pasa a ser el correspondiente a diciembre de 2008 aunque con una cierta alineación, ya que la diferencia entre el precio de diciembre de 2006 y el de diciembre de 2008 apenas supera los dos euros. Sin embargo, por los

motivos arriba expuestos, esta diferencia se agranda durante los meses de octubre y noviembre como consecuencia de un repunte del precio de diciembre de 2008 y un hundimiento de los precios de diciembre de 2006 y 2007 que prácticamente convergen con el precio al contado (10). Esta divergencia se produce porque el mercado se ha ido convenciendo que estos derechos, que se corresponden a la primera fase del ECE de la UE, no van a poder trasladarse a la segunda fase, lo que en un contexto de exceso de oferta ha acabado por hundir los precios de diciembre de 2006 y 2007. En otras palabras, el mercado ya ha descontado durante las últimas semanas el previsible exceso de oferta que pueda crearse a finales de la primera fase, es decir, a finales de 2007, si los derechos no son transferibles a la segunda fase. Ahora la incertidumbre se traslada al inicio de la segunda fase ya que están pendientes las aprobaciones de los PNA de derechos de emisión por la CE. Las primeras declaraciones de la CE de 29 de noviembre sobre los PNA han trasladado al mercado la señal de que la próxima fase puede ser más restrictiva, lo que ha provocado un repunte que ha dejado el precio de diciembre de 2008 a 30 de noviembre de 2006, un euro y cinco céntimos por encima del precio medio de septiembre. La evolución de este precio durante los próximos meses en los que la CE tiene que aprobar los PNA de todos los países de la Unión nos indicará si el mercado percibe que realmente la CE y los Estados miembros tienen intención de endurecer la política contra el cambio climático.

En resumen, el año 2006 en lo que respecta a la política contra el cambio climático se ha caracterizado fundamentalmente por dos hechos. El primero, que se puede valorar de forma negativa, es que la primera fase de aplicación del ECE de la UE no ha tenido ni se espera que vaya a tener efectos significativos sobre el control de las emisiones de CO_2. El segundo, que se puede valorar de forma más positiva, es que en la redacción de los PNA y en la primera reacción de la CE a estos PNA parece detectarse un cambio de tendencia a favor de una política más comprometida contra el cambio climático para el período 2008-2012.□

NOTAS

(1) Para más detalles sobre la burbuja de negociación consultar Lázaro (2006). Este artículo puede verse como una continuación del escrito por Lara Lázaro el año pasado para el número extra de esta revista.

(2) Estas cifras han sido tomadas del Inventario de Emisiones de GEI de España. Años 1990-2004. Ministerio de Medio Ambiente (2006a). El dato correspondiente a 2005 se ha tomado de Nieto y Santamarta (2006).

(3) Esta noticia fue difundida por la agencia EFE. Ver **El País** *del 4 de noviembre de 2006.*

(4) En millones de euros. Los años 2001 y 2002 son estimaciones provisionales y el año 2003 es un avance. Para completar la serie se ha utilizado una tasa de crecimiento del PIB del 3%, algo inferior a la tasa media del 3,35% del período 1995-2003. Este es el motivo por el cual la tasa de crecimiento del PIB qua aparece en el cuadro 2 para los años 2004 y 2005 es del 3%.

(5) Estas series no incluyen el dato de población de 1997 por lo que se ha utilizado la media de la población correspondiente a 1996 y 1998.

(6) Real Decreto 1370/2006, de 24 de noviembre de 2006.

(7) Los mecanismos de desarrollo limpio y de acción conjunta, que son los dos mecanismos de flexibilidad reconocidos en el PK, permiten mediante la inversión en terceros países contabilizar como propias las reducciones de emisiones que se consigan en estos terceros países hasta un límite. Este límite se ha fijado en el PNA 2008-2012 en el 70% para el sector de producción de energía eléctrica de servicio público y en el 20% para el resto de sectores.

(8) Esta expresión se obtiene tomando logaritmos para e=E/u, la intensidad de las emisiones por unidad de producto, y derivando respecto al tiempo.

(9) Para calcular este precio se utiliza el precio medio de cierre.

(10) El último Boletín Mensual del Mercado de Carbón, **Europeo Tendances Carbone**, *que se ha podido consultar es el correspondiente a octubre de 2006. Para completar la cuadro se han utilizado para el precio al contado las* Powernext Carbon Statistics *de 30 de noviembre que no incluyen los precios medios en los mercados de futuros ECX y, los precios a futuros en el mercado ECX correspondientes al cierre del día 30 de noviembre según consta el boletín* **Carbon Market Europe** *de 1 de diciembre de 2006 editado por la consultora Point Carbon.*

BIBLIOGRAFÍA

Lázaro, L. E. (2006): «Cambio climático, Protocolo de Kioto y economía española», **Economistas**, *108:301-307.*

Ministerio de Medio Ambiente (2006a): **Inventario de Emisiones de Gases de Efecto Invernadero de España. Años 1990-2004. Comunicación a la Secretaría del Convenio Marco sobre Cambio Climático**, *Secretaría General para la Prevención de la Contaminación y del Cambio Climático.*

Ministerio de Medio Ambiente (2006b): «Plan Nacional de Asignación de Derechos de Emisión 2008-20012», Real Decreto 1370/2006 de 24 de noviembre publicado en el **BOE** *de 25 de noviembre de 2006.*

Nieto, J. y Santamarta, J. (2006): **Evolución de las Emisiones de Gases de Efecto Invernadero en España (1990-2005)**, *Confederación Sindical de Comisiones Obreras. Departamento de Medio Ambiente.*

Point Carbon (2006): **Carbon Market Europe**, *vol. 5, Issue 47, 1 December. Disponible en www.pointcarbon.com*

Powernext Carbon (2006a): «Tendances Carbone», **The European carbon monthly bulletin**, *Issue 7, October. Disponible en www.powernext.fr*

— *(2006b),* **Powernext Carbon Statistics**, *november 30. Disponible en www.powernext.fr*

RESUMEN

En este artículo se revisan las tendencias y los acontecimientos más importantes que han caracterizado la política frente al cambio climático durante 2006. En primer lugar se describe el comportamiento de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) desde 1995 y se construyen dos indicadores que permite evaluar este comportamiento: la intensidad de las emisiones de GEI por unidad de PIB y las emisiones per cápita. En la segunda parte del artículo se destacan los elementos más importantes del Plan Nacional de Asignación (PNA) 2008-2012 aprobado por el Consejo de Ministros el 24 de noviembre de 2006 y se hace un análisis de prospectiva que nos indica cuál debería ser el comportamiento de la intensidad de las emisiones de GEI por unidad de PIB durante los próximos seis años para que se pueda alcanzar el objetivo de crecimiento de las emisiones previsto en el PNA 2008-2012. Finalmente, se describe y explica el comportamiento del mercado europeo de derechos de emisión. Un comportamiento que ha estado muy influenciado por la publicación por vez primera de las emisiones verificadas de las instalaciones cubiertas por la primera fase del Esquema de Comercio de Emisiones de la UE.

Palabras clave: *Cambio climático, Protocolo de Kioto, Gases de efecto invernadero, Intensidad de las emisiones de GEI por unidad de PIB, Emisiones de GEI per cápita, Plan Nacional de Asignación, Esquema de comercio de emisiones de la UE, Mercado europeo de derechos de emisión de* CO_2.



INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

Coordinadores:

Javier Monzón
Presidente de Indra

Ignacio Santillana
Director general de Prisa

A la par que la economía española ha seguido creciendo a tasas relevantes y mostrando un elevado dinamismo y fortaleza en buena parte de las principales variables macroeconómicas, ha aumentado la conciencia de carencias que presenta el patrón de crecimiento económico español. Estas limitaciones se reflejan en los indicadores y datos comparativos sobre niveles y evolución de la productividad, así como en el contraste con países de referencia de la relativa intensidad innovadora de la economía española. Seguimos estando en los niveles inferiores entre los países desarrollados e, incluso, si extendemos la comparación a las economías en desarrollo más destacadas.

Signo positivo es que esta conciencia crecientemente generalizada y cada vez más firmemente asentada está generando análisis y actuaciones ya muy concretos por parte de los principales agentes económicos e institucionales para afrontar los retos que esas carencias suponen. Su superación permitirá aprovechar las oportunidades que se derivan de la modernización en un entorno de crecimiento sostenido. Algunos de los retos más relevantes en innovación y tecnología en 2006 constituyen el objeto de las colaboraciones incluidas en el capítulo de innovación y tecnología dentro de este Balance 2006 y que hemos solicitado a sus protagonistas involucrados en su ejecución: a *Jordi Sevilla*, ministro de Administraciones Públicas, sobre la iniciativa que ha promovido y que es ya un proyecto de Ley para el impulso de la Administración electrónica, cuyo buen fin será decisivo no sólo para su propia modernización, sino también para el desarrollo de las TIC en nuestro país; a *Francisco Blanco*, director general adjunto de Telefónica, que expone las distintas aproximaciones empresariales al proceso de transformación que continúa presentando el hipersector de las telecomunicaciones, destacando la relevancia de las apuestas por la innovación y mayor inversión, resaltando el momento que viven las sociedades y sus economías, en donde los ciudadanos estamos siendo testigos de una revolución imparable que abarca ámbitos tecnológicos, económicos y sociales; a *Carlos López-Blanco*, presidente de Enter y ex-secretario de Estado para la Sociedad de la Información, sobre la significación de la TDT y los nuevos servicios audiovisuales, que tantas expectativas han despertado, quizá no siempre situadas en el necesario contexto global que impone la convergencia digital. En su análisis hace hincapié en la Televisión Digital que en 2006 ya ha llegado y resalta la significación de la Web 2.0. Visualiza un nuevo modelo basado en la personalización de la producción, los nuevos agredadores de contenidos y la universalización del transporte; a *Maurici Lucena*, director general del CDTI, sobre una de las iniciativas incluidas en el programa Ingenio 2010 que mayor aceptación y positiva valoración ha generado entre agentes innovadores, tanto privados empresariales como de centros públicos de investigación. En su artículo examina el reto de la convergencia de España con la UE en materia de I+D+i: el programa CENIT; y al rector *Juan Vázquez*, Presidente de la CRUE, sobre las necesarias transformaciones en el marco en el que actúan nuestras universidades, para que éstas puedan hacer frente a sus retos de futuro: más calidad, más flexibilidad, más orientación al sector productivo y más innovación.

Nuevos ciudadanos, nuevos derechos

Jordi Sevilla
Ministro de Administraciones Públicas

1. Hacia una Administración electrónica de vanguardia

Hace casi tres años, el Gobierno inició un proceso de modernización de la Administración Pública en el que el impulso de las nuevas tecnologías es uno de los pilares fundamentales para conseguir unos servicios públicos a la altura de las demandas de los ciudadanos y de los tiempos que vivimos.

En este proceso modernizador, el Gobierno ha apostado por una serie de actuaciones estratégicas enfocadas a adaptar los servicios públicos a la realidad tecnológica, social y económica del siglo XXI. Algunas de estas iniciativas han experimentado un impulso definitivo en los últimos meses. También hemos puesto en marcha otros proyectos que contribuirán a que España avance de forma definitiva en el marco europeo en el ámbito de la Administración electrónica, hasta colocar a nuestro país en la vanguardia mundial.

El DNI electrónico, los programas para la informatización e interconexión de los sistemas sanitarios de las Comunidades Autónomas y de los Registros Civiles, la creación de un amplio conjunto de infraestructuras y servicios comunes, como la red de comunicaciones interadministrativa, más conocida como Sistema de Aplicaciones y Redes para las Administraciones (SARA), los sistemas de intercambio de certificados y de validación de certificados digitales de firma, o la red 060 de prestación de servicios multiadministración y multicanal, son las principales iniciativas enmarcadas en nuestra decidida apuesta por la Administración electrónica.

2. La futura ley de acceso electrónico a la Administración

Sin embargo, el salto definitivo en materia de Administración electrónica lo vamos a dar cuando el Parlamento apruebe el proyecto de Ley para el Acceso Electrónico de los Ciudadanos a las Administraciones Públicas, al que el Gobierno dio el visto bueno el pasado 1 de diciembre de 2006.

Esta norma garantizará el derecho de los ciudadanos —individuos y empresas— a relacionarse electrónicamente con todas las Administraciones Públicas y obliga, consecuentemente, a todas las Administraciones a dotarse de los medios necesarios para satisfacerlo. El objetivo es que el 31 de diciembre de 2009 todos los procedimientos de todas las Administraciones estén accesibles electrónicamente.

El proyecto de ley determina claramente cuáles son las actuaciones que podrán llevar a cabo

los ciudadanos de manera electrónica: *obtener informaciones, realizar consultas y alegaciones, formular solicitudes, entablar pretensiones, efectuar pagos, realizar transacciones y oponerse a las resoluciones y actos administrativos*. Prácticamente, la totalidad de actuaciones que los ciudadanos realizan con las Administraciones.

Un elemento que me gustaría destacar es que ésta no es una ley técnica, ni destinada a los técnicos. No es una norma sobre informática, ni está dirigida a los informáticos. Obviamente, presenta los inevitables contenidos técnicos, pero de su mera lectura se deduce que está dirigida principalmente a los ciudadanos, a sus demandas y necesidades y que, por lo tanto, está también dirigida a las Administraciones como organizaciones públicas cuya misión, precisamente, consiste en atender y satisfacer esas demandas y necesidades.

Esta característica es, además, congruente con la dinámica política, social y económica propia del desarrollo de la Sociedad de la Información, que ha convertido el uso de las técnicas electrónicas en un elemento común e indispensable de todas las áreas de actividad, superando la etapa en que estaba restringido a los expertos. Las consecuencias de este enfoque son, a mi entender, verdaderamente revolucionarias, porque se puede afirmar que obligará a un cambio sin retorno de las estructuras de las Administraciones.

Hasta hoy, en el sector público hemos planificado y desarrollado el uso de medios electrónicos en la actividad pública conforme a nuestras propias previsiones y prioridades, colocando algunos servicios telemáticos al alcance del ciudadano. Y, curiosamente, siempre empezando por los que nos permiten facilitar la labor recaudatoria. Esta situación, que puede resultar cómoda para la Administración, es insostenible y profundamente errónea en la actualidad.

Es por ello que la ley introduce un cambio profundo, haciendo que todos los servicios públicos deban estar disponibles para que los ciudadanos accedan a ellos por medios electrónicos, una obligación que constituye también una oportunidad para que las Administraciones Públicas den un salto cualitativo y sin vuelta atrás a la modernidad. Con ello, se convertirán en locomotoras del cambio social, económico y cultural que implica la Sociedad de la Información.

Es decir, ésta no es una ley *de la Administración*, pero sí afecta profundamente a las Administraciones Públicas, precisamente porque son las encargadas de prestar esos servicios, lo cual anticipará cambios —que son en todo caso inevitables por imperativo del entorno social, económico y político— en su estructura, en su funcionamiento y en la misma esencia de la llamada *cultura burocrática*.

La combinación de los derechos anteriores con el establecimiento de un plazo (finales de diciembre de 2009) para que todos estos derechos se puedan ejercer en la totalidad de procedimientos y actuaciones de todas las Administraciones, constituyen el mayor impulso que se puede dar en estos momentos para garantizar el paso del modelo de *islas* en el que cada Administración trabaja sin coordinación con las demás, a un modelo de desarrollo homogéneo en todo el territorio.

La ley también contempla toda una serie de medidas adicionales que, respetando las garantías jurídicas que deben contemplarse en las actuaciones administrativas, van encaminadas a flexibilizar la prestación de los servicios públicos y a dotar a los procedimientos de la simplificación necesaria para extraer las mejores ventajas de la utilización de las nuevas tecnologías.

Por último, la ley establece los mecanismos necesarios para impulsar la cooperación entre Administraciones y la interoperabilidad de las soluciones desarrolladas.

Con esta norma también pretendemos contribuir desde las Administraciones Públicas a afrontar los desequilibrios que todavía existen en España, a pesar del ciclo económico expansivo sin precedentes que experimentamos. Entre ellos, la necesidad de mayor inversión en tecnología e innovación y la mejora de la productividad. Todos los agentes sociales debemos contribuir con nuestro esfuerzo a dar solución a estos desequilibrios. Deben hacerlo las empresas, los centros de investigación y, desde luego, también la Administración Pública.

La Administración Pública tiene un impacto de primer orden en la actividad económica, principalmente a través de tres mecanismos: los productos y distribución de bienes y servicios públicos, la regulación de actividades privadas y mercados, y la redistribución de la riqueza. En la realización de estas funciones, las Administraciones Públicas (Administración General del Estado, Comunidades Autónomas y Entidades Locales) llevan a cabo procesos en los que interaccionan entre sí más de tres millones de trabajadores públicos y, por otra parte, con tres millones de empresas y dieciséis millones de hogares. Dado el gran número de operaciones que esto implica, cualquier ganancia de productividad o reducción de la carga que supone para el resto de agentes económicos permitiría un significativo ahorro de costes y, por lo tanto, ganancias de productividad a la economía en su conjunto.

Es decir, la Administración Pública tiene un gran poder de arrastre sobre la economía en su conjunto lo que implica una gran responsabilidad pero también una gran oportunidad de contribuir a la dinamización de la economía. El sector público puede y debe tomar la iniciativa a la hora de vertebrar y dar soluciones a los retos sociales y económicos del país. Para ello, debe liderar el esfuerzo de modernización tecnológica del país, tomando medidas que conlleven una mejora tanto en el funcionamiento de las Administraciones Públicas en sí mismas como en su capacidad de liderazgo sobre el resto de la economía nacional. En este sentido, la Administración Electrónica es una de las principales vías para aumentar la eficiencia del sector público y esta ley es el instrumento fundamental para generalizar la Administración Electrónica en nuestro país.

La puesta en marcha de la ley supondrá, además del reconocimiento de los derechos para los ciudadanos, el aumento de la inversión en tecnología, la creación de un marco jurídico homogéneo que permitirá la interoperabilidad y las economías de escala, y una mejor coordinación para lograr sinergias operativas.

Además, la generalización de la Administración Electrónica en nuestro país tendrá un impacto económico positivo muy significativo, generando un aumento de productividad en los trabajadores y procesos de la Administración Pública que proporcionará un ahorro de costes en la relación de los diferentes agentes económicos con la Administración Pública. La suma de ambos generará incrementos importantes del PIB, del 0,2 al 0,3% por cada 0,1% del PIB que se invierte.

El desarrollo de la Administración Electrónica no es sino un ejemplo más de las innovaciones en el funcionamiento de la Administración Pública que se han logrado en los últimos años, y que han llevado a significativas mejoras de productividad.

Creo que el estudio del impacto económico de las mejoras que se han venido generando en la Administración Pública española gracias a nuestra continua modernización —y el de la magnitud de su impacto positivo en el resto de la economía— es un aspecto poco analizado que suscitará sin duda el interés de expertos e investigadores. Por mi parte, estoy convencido de que la continua modernización de las Administraciones ha generado significativas mejoras de productividad no siempre bien entendidas o cuantificadas, y por ello espero que en los próximos años podamos ir mejorando nuestra comprensión de un ámbito de capital importancia para dotar a nuestro país de los niveles de productividad y competitividad necesarios para mantenernos como el país próspero y moderno que ya somos.

En definitiva, esta ley va a producir un cambio profundo en las Administraciones Públicas, precisamente porque son las encargadas de prestar esos servicios, lo cual anticipará cambios —que son en todo caso inevitables por imperativo del entorno social, económico y político— en su estructura y en su funcionamiento.

En el modelo que queremos promover, la creación de canales para permitir la relación electrónica de los ciudadanos con la Administración deja de ser un servicio colateral, para convertirse en un servicio central que deben proporcionar las Administraciones a los ciudadanos.

Es cierto que en este modelo las Administraciones tienen que cambiar su forma de trabajar, tienen que adaptarse a los requerimientos de los ciudadanos, pero lo tienen que hacer de la misma manera que lo hace cualquier empresa que presta servicio a usuarios, ni más ni menos.

Por último, cabe señalar que el texto aprobado por el Gobierno es razonable y razonado, a pesar de lo ingente de la tarea. Persigue, como principal objetivo, habilitar a las Administraciones a hacer cosas que en la actualidad se ven obstaculizadas por un ordenamiento jurídico obsoleto, distanciado de una realidad tecnológica que ha evolucionado en los últimos años con una celeridad sorprendente.

Pero cuando esta ley entre en vigor, quedará aún hacerla realidad. Estoy seguro de que con la cooperación de todos, y con los ciudadanos en el objetivo, seremos capaces.□

RESUMEN

El Gobierno aprobó el pasado 1 de diciembre el proyecto de Ley para el Acceso Electrónico de los Ciudadanos a las Administraciones Públicas, que ha iniciado su trámite parlamentario. Esta norma garantiza el derecho de los ciudadanos a relacionarse electrónicamente con las Administraciones Públicas y obliga, consecuentemente, a todas las Administraciones a dotarse de los medios necesarios para ello. Este objetivo será realidad el 31 de diciembre de 2009, fecha límite fijada para que los procedimientos de todas las Administraciones estén accesibles electrónicamente. La ley se enmarca en la estrategia española para mejorar los servicios públicos, hacer la vida más fácil a los ciudadanos, aumentar la competitividad y productividad de nuestra economía y cumplir con los objetivos de Lisboa.

Palabras claves*: Administración electrónica, Ciudadanos, Modernización administrativa, Nuevos derechos, Objetivos de Lisboa.*

La oportunidad de las telecomunicaciones

Francisco Blanco
Director general adjunto y jefe del Gabinete de Presidencia de Telefónica, SA

El sector de telecomunicaciones desde hace unos meses está animado en Bolsa y se transmite un marcado optimismo en sus expectativas. La evolución reciente de índices bursátiles de referencia del sector así lo atestiguan. El Dow Jones Telecom y el Nasdaq Telecom registran a finales de año una revalorización acumulada para el conjunto de 2006 del 19,07 y 28,61%, respectivamente, con un comportamiento relativo mejor que el de índices generales como el S&P 500, con una apreciación de 14,04% en el mismo período. No obstante, se observa entre los principales valores europeos del sector un comportamiento desigual, algo que no ocurría desde hace años y que se interpreta como la vuelta a ponderar los fundamentales individuales de las compañías por encima de los sectoriales. Este hecho resulta positivo si tenemos en cuenta que el pasado reciente se caracterizaba por el efecto expansivo que tenía en el conjunto de las cotizaciones de los valores de telecomunicaciones los anuncios realizados por cualquier compañía sobre aspectos concretos de la gestión como podían ser las revisiones de expectativas de resultados o las operaciones de adquisición de empresas, generalmente no bien recibidas por el mercado. A mi juicio, esta reciente evolución responde al proceso de cambio estructural que está atravesando el sector de telecomunicaciones que no todas las operadoras están leyendo de igual manera, y que no todos los observadores especialistas están descontando de igual forma en términos de expectativas. En los últimos meses, los principales valores del sector de telecomunicaciones y, en especial, del europeo, vienen comportándose de manera heterogénea. Si bien uno podría pensar que se trata de una coyuntura de mercado habitual, dicha evolución no deja de ser novedosa en sí misma. En efecto, habría que remontarse a la década pasada para identificar un período en el que las cotizaciones de las mayores operadoras de telecomunicaciones del mundo evolucionaron de una forma tan dispar como la que se viene observando a lo largo de 2006.

Los fundamentales individuales de las *telecos* vuelven a cotizar, algo que, por otra parte, resulta lógico en épocas como la que vivimos, en la que los inversores dirigen su punto de mira con cada vez más frecuencia hacia la valoración de los intangibles de la compañía en busca de elementos diferenciales. Ahora, quizás, lo más importante es que las noticias negativas que puedan anunciar algún que otro valor no lastran las expectativas del resto del sector, y esto sí que es realmente nuevo. Los llamados *profit warning*, las adquisiciones contra opinión del mercado, la coyuntura adversa de un

determinado mercado nacional, empiezan a afectar más a sus protagonistas directos y menos al resto. Impulsadas por los nuevos usos de los clientes, las telecomunicaciones continúan una difusión y transformación imparables. Baste para ilustrar esta tendencia que en la actualidad se cuenta con un acceso por cada dos habitantes del planeta. Que el tráfico de telefonía móvil en muchos mercados iguala ya en volumen de minutos al tráfico de voz fijo, porque en número de accesos hace ya unos años que lo superó, o que por ejemplo, los jóvenes norteamericanos de entre 18 y 26 años ya dedican más tiempo a Internet que a ver la TV. Ante el sector TIC global, que alcanzó en 2005 casi los tres billones de dólares de ingresos, se abre un escenario complejo, dinámico, pero sin duda prometedor para las empresas que sepan abordar sus retos.

Hace unos años se anticipaba la idea de un hipersector-TIC. Hoy ya no es una hipótesis: es una evidencia. Y es natural que los inversores discriminen entre quienes tienen o no la solidez y orientación idóneas para posicionarse mejor en este nuevo entorno del sector.

Hoy negocios antes dispersos convergen, cada vez más, entre sí. Desde el punto de vista del cliente estamos en un desplazamiento hacia el mundo *on-line*, en el que la personalización, ubicuidad y la movilidad son claves en cualquier aspecto del consumo digital. Desde el punto de vista del inversor, las dinámicas de negocio de las telecomunicaciones, tecnologías de la información, electrónica de consumo o contenidos, ya no pueden entenderse por separado.

Noticias de impacto aparecen casi a diario: presentación por parte de Microsoft del nuevo Windows Vista, Apple introduce los nuevos MacBook con chip Intel Dual Core, el lanzamiento comercial de las nuevas videoconsolas PS3 de Sony y Wii de Nintendo, la TV sobre ADSL, y en el móvil con, por ejemplo, Telefónica a través de sus servicios Imagenio y Emoción... Además, no debemos olvidar a las operaciones corporativas realizadas en el último año como la compra de Bellsouth por parte de AT&T, la adquisición del portal de vídeos Youtube por parte de Google, la compra de Myspace.com por parte de NewsCorporation, las compras de Filenet o ISS por parte de IBM o la incorporación del operador móvil europeo O_2, líder en Reino Unido por parte de Telefónica. No menos impresionantes son las noticias sobre los resultados de gestión a cierre del tercer trimestre: Telefónica supera ya los 195 millones de clientes y obtiene un crecimiento de ingresos superior al 40% sobre el mismo período de 2005, Vodafone incrementa sus ingresos de datos en un 30% con respecto al año anterior, las conexiones ADSL de France Telecom en Francia crecen un 38,5%...

Estamos siendo testigos de una revolución imparable que abarca ámbitos tecnológicos, económicos y sociales, que coincide con un desarrollo del sector de las TIC que muchos no imaginaban en los tiempos del estallido de la llamada burbuja de Internet.

En 2001, Apple presentó el primer iPod. Hoy se venden más de 120 millones de reproductores MP3 al año. En marzo de 2000 comenzaba la venta de la consola de videojuegos PS2 en Japón, vendiéndose casi un millón en el primer fin de semana y más de cien millones de unidades desde entonces. En la actualidad se venden más de 25 millones de videoconsolas anualmente, y el mercado de los videojuegos supera sólo en España ya los 700 millones de Euros anuales

Aún más sorprendente es el crecimiento de Internet, tanto en penetración como en uso. Hoy ya son más de mil millones los usuarios de Internet en todo el mundo, para los que es la vía de acceso a nuevas formas de ocio, información, educación y comunicación. Si medimos el tiempo de uso, las horas dedicadas a Internet se van acercando a la mitad de las destinadas a televisión, por cierto, casi estancadas en los últimos años.

El uso de Internet se está trasladando, de forma llamativa, hacia la banda ancha. En el año 2000, no llegaban a 50.000 las conexiones de ADSL en España, y hoy ya tenemos casi seis millones de usuarios de banda ancha y más de 250 millones en todo el mundo. Hoy, la banda ancha se ha consolidado como elemento indispensable, en torno al cual se estructuran los modelos de negocio de los principales protagonistas del nuevo entorno digital.

No debemos olvidar el formidable despegue de la telefonía móvil en este lustro, superándose ya los dos mil millones de usuarios a nivel mundial, con grandes crecimientos en áreas emergentes como Asia o América Latina (esta última contando ya con más móviles que EE.UU.). Sin embargo, en Europa los datos son más espectaculares, y así los índices de penetración de la telefonía móvil superan el 100% en muchos países incluyendo España. Y es Europa quien sigue liderando la movilidad con el despliegue de nuevas tecnologías móviles que proporcionan conectividad más allá de la voz: Internet, vídeo...

Esa conectividad es ya un atributo de cualquier nuevo producto electrónico u oferta de entretenimiento, sean consolas de juegos, equipos de música o televisión interactiva. El mundo

se está desplazando del *off-line* al *on-line*. La gente sigue haciendo lo que hacía antes, pero ahora de una manera conectada. Todo esto supone un nuevo impulso al negocio de las TIC y a las telecomunicaciones en concreto, que son las más próximas a los clientes y las que articulan todo este proceso.

Las TIC están cambiando el mundo. Pero es el consumidor quien está cambiando las TIC. Él es el auténtico motor del mercado, quien decide entre las múltiples alternativas que ofrece la tecnología. Son sus demandas, y no las ofertas, las que marcan el ritmo y la dirección de las transformaciones. Sus formatos de consumo se están modificando drásticamente. Y, con ellos, el panorama del sector. Hace unos años era el cliente empresarial el que definía los desarrollos que después alcanzaban al mundo residencial. Hoy son las personas las que marcan las tendencias y han transformado la vanguardia en un mercado masivo.

Por tanto, los operadores de telecomunicaciones tendrán que esforzarse por entender a un cliente que pide al mismo tiempo soluciones de comunicación, información y entretenimiento, a las que espera acceder por multitud de vías y desde cualquier circunstancia o ubicación. La ubicuidad es un requisito del mundo conectado.

El gasto TIC mundial alcanzó en 2005 los 2,96 billones de dólares representando Norteamérica el 40% del gasto. En cuanto a segmentos, fue el subsector de las Comunicaciones el que lideró el sector con un peso sobre el total del gasto del 50%. En Europa Occidental, el hipersector (TIC, Electrónica de Consumo, Equipamiento, Media, Marketing y Publicidad, y Distribución) registró un volumen de actividad en 2004 de 1,3 billones de euros con un crecimiento medio anual del 4,4% en el período 1998-2004, destacando el mercado de electrónica de consumo.

A nivel mundial, las previsiones son que el gasto TIC crezca hasta 2009 en línea con el PIB (TACC del 7,5%), manteniendo un peso en el entorno del 6,8% sobre el PIB. Estados Unidos continuará liderándolo, mientras que *Chindia* presentará las mayores tasas de crecimiento, del orden del 20% interanual, y Brasil se mantendrá entre las diez primeras economías por gasto en TIC.

Existe además una fuerte relación entre innovación y crecimiento económico, y son precisamente las empresas del sector TIC las que lideran los *rankings* de innovación, como puede observarse en el estudio realizado por Boston Consulting Group para la revista *Business Week*, en el que de las 24 empresas más innovadoras, más de la mitad corresponden a las TIC (gráfico 1).

GRÁFICO 1
RANKING DE COMPAÑÍAS INNOVADORAS *BUSINESS WEEK*-2006

1.	Apple	13.	SONY
2.	Google	14.	DELL
3.	3M	15.	IDEO
4.	Toyota	16.	BMW
5.	Microsoft	17.	intel inside
6.	GE	18.	eBay
7.	P&G	19.	IKEA
8.	NOKIA	20.	WAL*MART
9.	Starbucks Coffee	21.	amazon.com
10.	IBM	22.	TARGET
11.	Virgin	23.	HONDA
12.	SAMSUNG	24.	RIM

Esto demuestra, una vez más, la importancia clave del sector. Es también significativo comprobar que son las empresas norteamericanas las que protagonizan este índice, con la presencia de sólo cuatro empresas europeas. Y otra observación es que ninguna de estas compañías está en ámbitos regulados. Además de su propio impacto como industria, no hay que olvidar que la adopción de las TIC se presentan como aspecto relevante en la mejora de la productividad y en el índice de competitividad de los países, y es por tanto seguida e impulsada por las Administraciones.

La Europa de los 25 se encuentra en un momento crucial de su historia económica. Hemos elegido integrarnos en una economía abierta,

un sistema de libre comercio, que nos proporciona grandes ventajas pero trae, también, consigo grandes exigencias. Estamos ante la oportunidad de un cambio de ciclo. Aprovecharlo debería cerrar un período de ralentización del crecimiento de la productividad en la economía europea. Esta evolución de la economía europea es todavía más llamativa en los últimos diez años en el contexto del comportamiento de Estados Unidos que, a partir del 95, ha seguido una tendencia exactamente opuesta. En la actualidad, existe un gran diferencial de productividad entre Estados Unidos y Europa (10,7 puntos básicos en 2003). Por ese *gap*, ese agujero negro, entre nuestra productividad y la estadounidense se nos puede estar escapando el futuro. Sin olvidar el caso de China, el poder emergente, que con un 8% de crecimiento medio anual de la productividad, se sale de los gráficos.

Sin embargo, Europa ha mejorado la productividad del subsector Comunicaciones en un 78,4% (70,8% para España) frente al 56,7% de Estados Unidos en el período 1995-2003, y el gasto en TIC. La inversión en TIC tiene un fuerte impacto en el crecimiento del PIB, siendo Estados Unidos el país que mejor capitaliza la inversión realizada. La apuesta de Estados Unidos está más que clara. En las últimas dos décadas las TIC se han convertido en el principal impulsor del incremento de la productividad en Estados Unidos, mientras que en Europa no hemos sabido todavía sacarle todo el provecho a las TIC.

Mejorar estos aspectos debe ser para Europa uno de sus objetivos más inmediatos, tal y como recogen los retos de la nueva Agenda de Lisboa. En este breve diagnóstico de la posición de Europa en el ámbito de la promoción de las TIC es interesante enumerar la posición relativa de las compañías europeas dependiendo del subsegmento de negocio del que hablemos con el objetivo de identificar, de una manera sencilla, nuestras principales fortalezas.

Así, si consideramos el *ranking* mundial de los diez primeros operadores de telecomunicaciones, Europa está bien representada con cinco empresas. Lo mismo ocurre en cuanto a los fabricantes de equipos. Pero si entramos en la industria IT, la situación cambia radicalmente. En esta área, motor de grandes cambios, sólo contamos con una empresa. Un hecho que, quizá, se explique por la fragmentación de la industria europea. Y ya, si hablamos de los proveedores de aplicaciones en Internet, definitivamente hemos desaparecido del mapa. En relación a las compañías de Media, centradas en la creación y distribución de contenidos, el dominio de la industria americana es manifiesto.

En este hipersector que da sus primeros pasos probablemente estemos todavía a tiempo de transformar esta situación en una oportunidad real de apalancarnos en nuestras fortalezas para dar su lugar a la industria europea. Por eso, las operadoras de telecomunicaciones europeas serán clave para impulsar el hipersector europeo. Entre otras cosas, por su contribución tan relevante que hacen al desarrollo del hipersector, tanto en términos de inversión como de empleo.

Las grandes oportunidades de inversión surgen cuando hay compañías excelentes rodeadas de circunstancias atípicas que provocan que sus acciones estén valoradas incorrectamente (Warren Buffet). Las oportunidades que se presentan por delante son casi infinitas para los operadores de telecomunicaciones europeos, aunque no exentas de incertidumbres como son las evoluciones tecnológicas necesarias a nivel de infraestructuras, y los riesgos regulatorios. En este aspecto, la Comisión Europea tiene un importante papel para redefinir la política europea de telecomunicaciones en el proceso hacia la convergencia, haciendo una apuesta decidida por favorecer la inversión, la innovación y la transición hacia un mercado libre. La evolución tecnológica en las nuevas redes de banda ancha posibilitará una mayor competencia entre plataformas y posibilidades de nuevos servicios y modelos de negocio, que no deben ser condicionados a priori por la regulación, dejando abiertas todas las posibilidades para configurar la oferta de nuevos servicios de alta calidad y capacidad, necesarios para el pleno desarrollo de la Sociedad de la Información.

Sin embargo, sólo aquellas empresas que sepan anticiparse a los cambios serán las que tendrán éxito. Y para ello, es básico apostar por el cliente como centro. Las operadoras de telecomunicaciones tiene que transformarse, tienen que pasar de ser compañías estrictamente tecnológicas a orientarse hacia la anticipación de las expectativas de los clientes logrando generar el entusiasmo de los clientes hacia los servicios. Ello implica que es necesario profundizar en el conocimiento y segmentación del consumidor apoyándose en una gestión de marca eficiente. Además, se deben incrementar constantemente los estándares de calidad y la política de innovación ya no debe centrarse sólo en los productos y servicios, sino también en la innovación comercial y de procesos. Todo ello, sin olvidar la importancia de la captación, formación y retención del mejor talento, algo muy importante y necesario en cualquier sector pero más aún si cabe en un sector como el de las telecomunicaciones en plena transformación.

Los ciudadanos y las empresas llevan tiempo indicando que el precio ha dejado de ser un freno para el desarrollo de la Sociedad de la Información. La nueva frontera será vencer el desconocimiento y la inercia. Las operadoras que tendrán éxito serán las que apuesten por la formación del consumidor, por hacerle consciente de la multiplicación de sus posibilidades. Extender la utilización de las nuevas tecnologías y sus aplicaciones. Se trata de generalizar y ampliar a todos los sectores el máximo aprovechamiento de las nuevas tecnologías para el aumento de la productividad y el disfrute del nuevo estilo de vida digital.

Sólo aquellos operadores de telecomunicaciones que sepan innovar, que se atrevan a invertir, que sepan entender a los clientes y hacerles conscientes de la multiplicación de sus posibilidades, que sepan centrar los recursos en las ventajas competitivas y posicionamientos diferenciales, y que no hagan esfuerzos puntuales sino meditados, coordinados y perseverantes serán los que tengan éxito. El mercado ya ha empezado a valorarlo de este modo.□

BIBLIOGRAFÍA

Business Week-Boston Consulting Group (2006): ***The World's Most Innovative Companies.***

César Alierta (septiembre 2006): ***Un momento crucial. Un tiempo de decisiones,*** *XX Encuentro de las Telecomunicaciones, UIMP, Santander.*

CMT (2006): ***Informe Trimestral 2Q06.***

— (2006): ***Nota Mensual,*** *octubre 2006.*

Credit Suisse (2006): ***European First Tel Factsheet,*** *noviembre 2006.*

Forrester (2006): ***Five-Year US Forecast Of 14 Consumer Technologies.***

ITU (2006), ***2006-Digital Life.***

— (2006): ***2006-World Telecommunications Development Report.***

— (2006): ***2006-Yearbook of Statistics-Telecom Services.***

Point Topic (2206): ***2006 Q3-World Broadband Statistics.***

Merrill Lynch (2006): ***Global Wireless Matrix.***

Morgan Stanley (2006): ***Global Technology Data Book 3Q06.***

OCDE (2006): ***Information Technology Outlook 2006.***

WITSA (2006): ***Digital Planet 2006.***

RESUMEN

Impulsadas por los nuevos usos de los clientes, las telecomunicaciones continúan una difusión y transformación imparables. Las dinámicas de negocio de las telecomunicaciones, tecnologías de la información, electrónica de consumo o contenidos, ya no pueden entenderse por separado. Ante el sector TIC global, que alcanzó en 2005 casi los tres billones de dólares de ingresos, se abre un escenario complejo, dinámico, pero sin duda prometedor para las empresas que sepan abordar sus retos. Las operadoras de telecomunicaciones europeas que sepan innovar, que se atrevan a invertir y logren entender a los clientes serán las que tengan éxito. El mercado ya ha empezado a valorarlo de este modo.

Palabras clave*: Sector de las telecomunicaciones, Tecnologías de la información y la comunicación (TIC), Innovación.*

Televisión: el futuro ya no es lo que era

Carlos López Blanco
Presidente de Enter (Centro de Análisis de la Sociedad de la Información y las Telecomunicaciones del Instituto de Empresa)

Superado el cierre de 2006, proliferan los balances de lo que ha sido el año en el mundo audiovisual y más concretamente en la televisión. La mayoría coincide en que el futuro ha llegado en forma de televisión digital terrestre (TDT), más o menos como proclaman las bienintencionadas campañas de promoción. En cierto modo, lo avala su rápida penetración en los hogares, fruto del crecimiento del parque de descodificadores, regalo estrella de la pasada Navidad. Como es natural, ese crecimiento comporta el descenso de audiencia de los canales analógicos, aunque de momento apenas afecta a la cuota de pantalla de las cadenas generalistas, dado que su oferta digital está centrada en emisión simultánea (*simulcast*) y redifusión de la programación analógica convencional. Ello no evita que persista un horizonte de progresiva segmentación de las audiencias y, en consecuencia, una seria amenaza a la pervivencia del modelo televisivo tradicional.

Pero, ¿ha llegado el futuro de verdad? Frente al diagnóstico general que identifica la TDT como la televisión del futuro, se atreven a disentir quienes piensan que, siguiendo la estela de Estados Unidos, hay que buscarla en la alta definición (AD), contemplada como incentivo a la revitalización de la electrónica de consumo, necesitada de un fenómeno de este tipo para zafarse de la crisis de madurez en que lleva sumida más de una década.

Cabe, en todo caso, plantearse si ese diagnóstico es certero o si, levantando un poco la vista al horizonte, podemos encontrar perspectivas distintas para el desarrollo de la televisión tal y como la conocemos hoy. En definitiva, responder a la pregunta: ¿cuál es en realidad la televisión del futuro?

Si nuestra mirada trasciende los contornos de la televisión tradicional y se fija más en Internet, y en las tendencias instaladas en los sectores más jóvenes de la sociedad, las perspectivas cambian: quizás haya que contemplar TDT y AD como tecnologías de transición, eso sí, con un importante papel que jugar en la televisión que está por venir, y atender a fenómenos nacidos al abrigo de la actividad de los operadores de cable y de telecomunicaciones. O si de verdad se quiere otear el futuro a más largo plazo, centrar la atención en fenómenos como You Tube o Current TV, nacidos al abrigo de la irrupción de la Web 2.0, es decir en el ya vasto mundo Internet.

1. Nuevo ecosistema

Al contrario que la oferta tradicional, Current TV —canal impulsado por Al Gore— no basa su

programación en espacios convencionales de larga duración. Su unidad básica de contenido son los *pods*, con una duración entre 15 segundos y cinco minutos, seleccionados atendiendo a las preferencias que en cada momento muestran los espectadores. Apuesta, además, por lo que denomina *Viewer Created Content* (VC2): contenidos elaborados por creadores independientes utilizando cámaras domésticas, móviles con cámara o el propio ordenador personal. Se trata, sin duda, de un claro exponente de profunda transformación de los medios audiovisuales en la convergencia digital. Este nuevo enfoque de televisión implica que los modelos *peer to peer* (P2P), basados en la compartición, distribución y creación de recursos por parte de comunidades de usuarios, están jugando un papel cada vez más relevante.

A lo largo de los últimos años, la cadena de valor de la televisión ha diferenciado entre producción, agregación y transporte de contenido audiovisual, a lo que se une la gestión de la publicidad, como fundamento básico de la generación de ingresos. En este modelo, todavía dominante, cada eslabón de la cadena está compuesto por un conjunto de agentes relativamente limitado y altamente especializado. La producción de contenidos corre a cargo de las productoras. La agregación está controlada por las cadenas. Y de la distribución de la señal se ocupan los difusores. Por su parte, el mensaje publicitario está escasamente integrado en el contenido, estructurado en *spots* independientes.

Frente a ese modelo tradicional, aparece otro nuevo, alternativo, en el que el número de jugadores se multiplica, ya que son los propios destinatarios de los contenidos quienes asumen responsabilidades en su producción, agregación y transporte.

¿Cuáles son las características de este nuevo modelo? Fundamentalmente tres: personalización de la producción, emergencia de nuevos agregadores de contenidos y universalización del transporte.

2. Producciones personalizadas, agregadas de otras formas

La producción de contenidos audiovisuales precisaba hasta fechas recientes recursos tecnológicos sólo accesibles para las empresas productoras. Sin embargo, la popularización en los hogares de la cámara de vídeo y el PC, la sofisticación de los teléfonos móviles provistos de cámara y la digitalización y las subsiguientes tecnologías de compresión, han puesto a disposición de los usuarios capacidades crecientes para la captación y montaje de contenidos audiovisuales, a costes asequibles y sin excesivos requerimientos de capacitación.

Por otra parte, la proliferación de estas capacidades, que podríamos denominar más domésticas que profesionales, se ha unido a las facilidades de difusión, compartición y almacenamiento que aporta Internet, lo que ha permitido la gestación de verdaderas comunidades abiertas para el acceso y disfrute de contenidos, al margen de los canales tradicionalmente establecidos de difusión.

Dicho de otro modo, el ingrediente estrictamente pasivo del espectador tradicional ha dado paso a la posibilidad de aunar esa condición y la de productor. Los contenidos entran así en fase de personalización.

La proliferación de nuevos generadores de contenidos, en unión con los canales emergentes de transporte y distribución, ha permitido la aparición de nuevas formas de agregación, más allá del tradicional empaquetado que asumían las cadenas de televisión en el modelo tradicional. El grado de innovación introducida por estos nuevos agregadores viene tanto del origen de sus contenidos como del canal utilizado para su distribución. Pueden identificarse cuatro categorías: cadenas de televisión, tanto tradicionales como sobre Internet (cadenas de IP-TV), cadenas de autocontenidos, y agregadores Peer TV. Current TV es un magnífico ejemplo de la evolución hacia una cadena de autocontenidos.

El modelo de agregación más rupturista lo aportan los agregadores de Peer TV, que permiten a los usuarios compartir vídeos u otros contenidos audiovisuales. Al igual que Napster intermediaba entre los contenidos musicales generados, almacenados y distribuidos por sus usuarios, buscan actuar a modo de *broker* entre los usuarios para convertirse en la forma más eficiente de distribuir y agregar contenidos.

Otro ejemplo es You Tube, recientemente adquirida por Google. Fundada en febrero de 2005 por antiguos empleados de Paypal, es una página web que permite subir vídeos a Internet para ser vistos y compartidos por cualquier usuario de manera gratuita. En abril de 2006, 35.000 nuevos vídeos se subían diariamente y se veían más de treinta millones. Los ingresos, al ser sus contenidos gratuitos, han de basarse en la publicidad, pero a pesar de unos primeros datos esperanzadores sigue sin estar demostrado que puedan sostener el negocio.

GRÁFICO 1

COMPARATIVA ENTRE EL MODELO TRADICIONAL Y EL NUEVO MODELO

	Modelo tradicional	Nuevo modelo
Producción	Productoras tradicionales	Contenidos autoproducidos
Agregación	Difusores de señal	Agregadores vídeo
Transporte	Difusores de señal	Redes Peer-TV
Publicidad	No integrada con el contenido	Integrada con el contenido

Fuente: Enter.

3. Transporte universalizado

Tras la proliferación de agregadores, otro fenómeno es la universalización del transporte, que va a permitir complementar los tradicionales difusores de señal con capacidades aportadas por los propios consumidores. La primera y más importante manifestación será, a no muy largo plazo, la progresiva sustitución de las formas tradicionales de acceso por las redes de banda ancha, especialmente cuando éstas alcancen los niveles de velocidad y capacidad que demandan los nuevos formatos de compresión y visionado de imágenes en alta definición. ¿Quién imagina a generaciones que han crecido en el uso de Internet accediendo a los contenidos televisivos a través de la red tradicional si disponen de banda ancha con 50 Mb de capacidad? Se puede discutir el calendario, pero no que llegará de manera inexorable.

El segundo fenómeno vendrá de la irrupción en el ámbito audiovisual del modelo P2P que tanto éxito ha tenido en la distribución musical a través de Internet y constituye el mayor impulso al desarrollo de la banda ancha. No en vano son responsables del 57% del tráfico en Europa, el 67% en EE.UU. y el 82% en Asia-Pacífico.

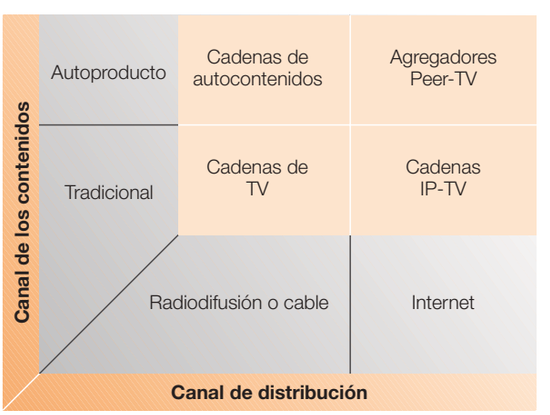
El reto para los agentes económicos del sector —aprendiendo del ejemplo de la música— estará en demostrar que existe un modelo de negocio que, permitiendo la expansión de estos sistemas, constituya asimismo un freno a la piratería de contenidos.

4. Muchos retos para los agentes tradicionales

Esta nueva situación supone una acumulación de retos a medio y largo plazo para los grupos audiovisuales que ahora dominan el sector televisivo y audiovisual, de consecuencias imprevisibles. Tendrán que enfrentarse a nuevos fenómenos donde el poder de mercado sufre una convulsión profunda, al desplazarse a un ecosistema más complejo, en el que coexistirán varios tipos de televisiones y formas de acercar los contenidos audiovisuales a los consumidores, que en buena parte tendrán un control sobre aquéllos desconocido hasta ahora. Sin olvidar las nuevas formas de publicidad ni que estos nuevos agentes y modos de distribuir y generar contenidos audiovisuales van a pugnar, más pronto que tarde, por los ingresos publicitarios que alimentan la industria televisiva.

Tampoco puede desconocerse el reto que supondrán para estos grupos, no sólo la irrupción de nuevos fenómenos más o menos disruptivos, sino también la entrada en liza, al abrigo de la convergencia digital, de los operadores tradicionales de telecomunicaciones, sin duda llamados a ser uno de los agentes principales del desarrollo de

GRÁFICO 2



Fuente: Enter.

los contenidos y formas de distribución a través de banda ancha.

También los reguladores habrán de afrontar desafíos de magnitud. De una parte, establecer un marco que permita el desarrollo del nuevo modelo televisivo sin acabar bruscamente con la estructura sectorial que hoy conocemos. De otra, la pérdida de valor del espectro como herramienta reguladora. En realidad, volverá a plantearse el problema de la asimetría: dicho de otra manera, la coexistencia y competición en un mismo mercado de agentes regulados (empresas de televisión tradicional) y no regulados (empresas de Internet).

5. Conclusión

La TDT, lejos de perfilarse como la televisión del futuro, debe concebirse como un paso —necesario y conveniente— hacia un modelo más personalizado y activo del lado del espectador, en el que aúne su tradicional papel pasivo con opciones de elaborar y proveer sus propios contenidos, así como elegir los ajenos y el momento y la forma en que desea visionarlos.

Un modelo en el que, además, el acceso será a través de redes de banda ancha, en lugar de la difusión terrestre o satelital imperantes en la actualidad. Y en el que, junto a los operadores presentes en el mercado televisivo, emergerán otros nuevos, provenientes tanto del segmento de las telecomunicaciones como de los proveedores de servicios en Internet.

Lógicamente, el nuevo escenario comportará riesgos y desafíos, también oportunidades para los actuales agentes del mercado televisivo. Pero es poco probable que la sustitución llegue de forma abrupta. A corto plazo, lo previsible es la coexistencia, más o menos desordenada, de viejas y nuevas fórmulas, influenciándose e interactuando entre sí.

Lo que es prácticamente seguro es que la futura televisión no será lo que durante tanto tiempo la mayoría de nosotros ha conocido que es.□

BIBLIOGRAFÍA

Aragón, S. (2006): «La televisión deconstruida, nouvelle cuisine para un contenido tradicional», www.enter.es. Enter, Centro de Análisis de la Sociedad de la Información y las Telecomunicaciones del Instituto de Empresa.

— (2006): «Web 2.0. La larga marcha desde la interacción a la colaboración», www.enter.es, Enter, Centro de Análisis de la Sociedad de la Información y las Telecomunicaciones del Instituto de Empresa.

Gil, M. (2006): «La televisión explora nuevas recetas. You Tube, el desafío de una oferta complementaria», www.enter.es, Enter, Centro de Análisis de la Sociedad de la Información y las Telecomunicaciones del Instituto de Empresa.

— (2006): «Web 2.0 no resuelve el modelo de negocio de Internet», www.enter.es, Enter, Centro de Análisis de la Sociedad de la Información y las Telecomunicaciones del Instituto de Empresa.

Ramos, S. (2006): «La televisión P2P: desafíos para el futuro de las telecomunicaciones y el audiovisual». www.enter.es, Enter, Centro de Análisis de la Sociedad de la Información y las Telecomunicaciones del Instituto de Empresa.

RESUMEN

El año 2006 se ha cerrado con la impresión de que la televisión del futuro ya ha llegado: se trata de la televisión digital terrestre (TDT), que está teniendo un espectacular despegue en nuestro país. Sin embargo, una mirada a más largo plazo nos muestra que, más allá de la TDT como tecnología de transición, debemos mirar a los nuevos servicios audiovisuales de las operadoras de telecomunicaciones y, muy especialmente, a los nuevos fenómenos televisivos nacidos al abrigo de la web 2.0 tales como Current TV (la televisión de Al Gore) o You Tube. Estos nuevos fenómenos televisivos ponen en cuestión el modelo tradicional de televisión y plantean a las empresas del sector audiovisual nuevos retos que deberán afrontar si quieren sobrevivir en un nuevo escenario empresarial impulsado por la convergencia digital.

Palabras clave*: Televisión del futuro, Televisión digital terrestre (TDT), Nuevos servicios audiovisuales, Sector televisivo y audiovisual.*

Un renovado impulso en I+D+i: el programa CÉNIT

Maurici Lucena
Director general del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI).
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

1. ¿Por qué es tan necesaria la innovación en España?

Es de sobra conocido que España ha encadenado varios años con tasas de crecimiento de la producción real superiores a los países de su entorno. Por ejemplo, entre 2005 y 2006 el PIB real ha crecido en España un 3,8%, un punto porcentual por encima de la media de la UE (1). A pesar de esta bonanza, la convicción de que el patrón que sustenta este fuerte crecimiento no es sostenible a largo plazo es bastante generalizada: es cierto que estamos alcanzando mayores niveles de producción, pero a su vez el avance de la productividad es magro (2).

No faltarán quienes piensen que todo va bien. Al fin y al cabo, que aumente la cantidad de bienes y servicios que podemos producir y que dicho crecimiento, además, vaya de la mano de una reducción del paro parece una situación inmejorable. Sin embargo, un análisis de luces largas introduce matices importantes: lo que es preocupante de este escenario no es que esté creciendo la producción y el empleo, sino que estos incrementos no vayan acompañados de una mejora de la productividad.

La pérdida de competitividad frente al exterior que experimenta nuestra economía desde hace ya varios años, por ejemplo, obedece, entre otros factores, al bajo crecimiento de la productividad en España. Asimismo, la pérdida de inversión extranjera directa refleja que, frente a destinos alternativos, el coste de las inversiones productivas en España no está compensado por su rentabilidad, lo que, de nuevo, se debe en parte al escaso aumento de la productividad de los factores.

¿Cómo puede corregirse esta situación? Una de las claves es la innovación. La inversión en I+D+i, a través de la introducción de productos y procesos nuevos o mejorados, permite incrementar la productividad de la economía y, con ella, la competitividad de sus empresas. La innovación permite que los bienes y servicios producidos sean más atractivos para los consumidores, bien porque (dado un precio) mejora la calidad y funcionalidad de los mismos, bien porque las nuevas tecnologías y sistemas organizativos aplicados al proceso productivo permiten obtener los mismos bienes a un coste inferior. Del mismo modo, la inversión en I+D+i posibilita la generación y acumulación de conocimiento y capital tecnológico, lo que mejora las condiciones productivas futuras del país y estimula la atracción de capital extranjero, especialmente en las ramas de mayor valor añadido.

La sostenibilidad de las tasas actuales de crecimiento económico aconseja modernizar las ramas productivas más tradicionales, como la construcción y algunos servicios, en las que ha estado basada buena parte del crecimiento alcanzado hasta el momento, al tiempo que se requiere una reorientación de los factores productivos hacia sectores más intensivos en tecnología. Naturalmente, para alcanzar el objetivo de la mejora en la productividad, la apuesta por la innovación en nuestro país debe ir acompañada de otras políticas, como son: la inversión en educación y capital humano, para que los trabajadores sean capaces de generar y asimilar conocimiento; la mejora del funcionamiento del mercado laboral; la inversión en infraestructuras; la gestión inteligente de los recursos naturales; una buena política de competencia; un correcto funcionamiento del sistema financiero; y, finalmente, la estabilidad macroeconómica a través de la moderación de la inflación y el equilibrio presupuestario (3).

2. La nueva política de innovación del Gobierno español

Convencido de la urgencia de introducir los cambios que garanticen la sostenibilidad del crecimiento a largo plazo, el actual Gobierno aprobó hace poco más de un año el Plan Nacional de Reformas (PNR). Dicho plan, que se inscribe en el contexto del relanzamiento de la Estrategia de Lisboa, tiene como objetivo último alcanzar en 2010 la plena convergencia española en renta per cápita y superar la tasa de empleo de la Unión Europea. El PNR se divide en siete ejes fundamentales, que pueden asociarse con las políticas de fomento de la productividad mencionadas anteriormente:

1. Refuerzo de la Estabilidad Macroeconómica y Presupuestaria.
2. Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte, y Programa AGUA.
3. Aumento y mejora del capital humano.
4. La estrategia de I+D+i (Ingenio 2010).
5. Más competencia, mejor regulación y competitividad.
6. Mercado de trabajo y diálogo social; y, por último.
7. Plan de Fomento Empresarial.

El fuerte incremento que han experimentado las partidas presupuestarias dedicadas a la I+D+i (4) demuestra que el cuarto eje se encuentra en el núcleo de la política económica del Gobierno. Este eje gira en torno al programa Ingenio 2010, cuyos principales objetivos son incrementar, por una parte, el porcentaje de inversión en I+D sobre el PIB, hasta alcanzar el 2% en 2010, y aumentar, por otra, la contribución del sector privado al gasto total en I+D, hasta el 55% en 2010. A la luz de las últimas cifras publicadas por el INE (5), aún queda camino por recorrer, ya que en 2005 el gasto en I+D ha representado el 1,13% del PIB, siendo la parte financiada por el sector privado un 47,2%. El plan intenta, en definitiva, atajar dos de los principales problemas del sistema de innovación español: la insuficiencia de recursos dedicados a la I+D+i y la débil participación de las empresas en este esfuerzo inversor.

3. La importancia de la colaboración público-privada

Probablemente, la deficiencia más grave del sistema de innovación español es el mencionado desequilibrio entre las participaciones del sector público y privado. España cuenta con una comunidad científica con un nivel notable, como lo demuestran las alentadoras cifras de publicaciones de calidad internacional. Sin embargo, este tejido investigador, desarrollado en la tupida red de centros de investigación y universidades, está, quizá, insuficientemente orientado al mercado. (Seguramente, tampoco las empresas son capaces de extraer todo el jugo al conocimiento generado en los centros públicos de investigación.) Como consecuencia, España posee un gran potencial de descubrimientos y avances científicos que no se transforma en bienes y servicios comercializables ni se transfiere en forma de tecnología hacia la industria o, dicho de otro modo, que no se traduce en euros. De este modo, es fácil entender nuestra mala situación relativa como país en el campo de las patentes. Por desgracia, éste es un problema que no sólo afecta a España, sino a la mayoría de los países de la UE, dando lugar a un fenómeno que recibe el nombre de *paradoja europea*.

¿Puede el sector público contribuir a mejorar la situación? Sí, porque el fomento de la I+D+i por parte del sector público está justificado en virtud de los *fallos de mercado* que caracterizan este tipo de actividades y que provocan que la inversión natural en ellas sea inferior a la socialmente deseable: la elevada incertidumbre acerca de los resultados y del plazo de retorno de las inversiones, los elevados costes fijos, así como la inapropiabilidad parcial de los beneficios derivados de la innovación como consecuencia de las externalidades positivas que genera.

Por tanto, el sector público debe fomentar este tipo de inversiones, pero esto no significa que deba ser únicamente dicho sector y sus investigadores los que lideren los proyectos. Antes al contrario, es deseable que las empresas españolas compensen el mencionado desequilibrio participando en actividades de mayor calado científico-tecnológico. Un corolario de lo anterior es que el Gobierno debe procurar que empresas y centros públicos aprendan a trabajar conjuntamente, es decir, debe impulsar la colaboración público-privada en I+D, que reporta numerosas ventajas.

En primer lugar, la cooperación permite acometer proyectos más ambiciosos mediante la acumulación de un mayor volumen de recursos y el reparto del riesgo. En segundo lugar, facilita la generación de sinergias derivadas de la conexión entre la I+D básica (más propia de los centros públicos de investigación) y la I+D aplicada (que se desarrolla en mayor medida en las empresas). En tercer lugar, suaviza el problema de los incentivos a los científicos: la obtención de una remuneración extra gracias a la asociación con empresas permite a los investigadores públicos complementar sus salarios. Por último, proporciona a las empresas la posibilidad de disponer de un capital físico y humano muy especializado, sin tener que incurrir en unos costes fijos altos, mediante la externalización de ciertas actividades tecnológicas.

A pesar de los beneficios de la colaboración público-privada señalados, la realidad muestra que este tipo de asociaciones se produce en contadas ocasiones. Los motivos fundamentales son tres. El primero es que se agrava el problema de la apropiabilidad de los resultados; cuando se genera una innovación en el seno de un grupo de investigación público-privado, se produce una confrontación de intereses: los científicos son proclives a publicar los resultados, mientras que las empresas desean mantenerlos ocultos para poder explotarlos en exclusividad. Relacionado con lo anterior, una segunda dificultad para alcanzar acuerdos de cooperación entre el sector público y privado es la existencia de costes de negociación derivados de la ausencia de un lenguaje común entre las partes. Finalmente, la contratación de la I+D de las empresas con centros públicos de investigación plantea un problema de principal-agente, ya que las primeras no disponen siempre de los mecanismos adecuados, a un coste razonable, para monitorizar el comportamiento de los científicos y asegurarse de que su trabajo se ajusta a lo acordado inicialmente.

En definitiva, dados los beneficios que la colaboración público-privada puede tener para el sistema de innovación español, así como las dificultades para que surjan espontáneamente este tipo de uniones, ha sido necesaria una atención específica a esta problemática en el marco de los nuevos incentivos a la innovación del actual Gobierno. De este modo, no es de extrañar que entre las actuaciones estratégicas incluidas en Ingenio 2010 se encuentre, junto con los programas AVANZ@ y CONSOLIDER, el llamado programa CÉNIT (6).

4. El programa CÉNIT

El programa CÉNIT ha sido diseñado con el objetivo primordial de incrementar la cooperación público-privada en actividades de I+D+i en nuestro país. El programa comprende tres tipos de actuaciones: los proyectos CÉNIT propiamente dichos, que subvencionan grandes proyectos de I+D llevados a cabo por consorcios público-privados; el programa NEOTEC-Capital Riesgo, que consiste en la creación de un fondo de fondos de capital riesgo para apoyar la creación y consolidación de empresas de base tecnológica; y, finalmente, el programa Torres Quevedo, que fomenta la incorporación de doctores en las empresas.

El CÉNIT (7) está diseñado para incentivar la colaboración estable de grupos público-privados, suficientemente amplios y heterogéneos, con el fin de realizar proyectos de I+D con un elevado riesgo técnico, de ruptura tecnológica, en áreas consideradas estratégicas para la economía del país (8). Los beneficiarios de este tipo de ayudas son consorcios formados por al menos cuatro empresas (dos de ellas grandes o medianas y dos pymes) y dos organismos de investigación (9), lo que garantiza una riqueza suficiente en la composición de los grupos. En el plano de la financiación, el proyecto debe estar cofinanciado como mínimo en un 50% por el sector privado y un mínimo del 25% del presupuesto total del proyecto debe ser ejecutado por organismos de investigación. Asimismo, la unión contractual debe tener una duración mínima de cuatro años, lo que proporciona un carácter estable a la colaboración entre los participantes. Por último, el alcance ambicioso de los proyectos viene reflejado en el tamaño de los mismos, puesto que el presupuesto total a lo largo de los cuatro años oscila entre los 20 y los 40 millones de euros. En consonancia con el elevado riesgo técnico que se exige a estos proyectos, la modalidad de ayuda pública es la subvención, de hasta un 50% del presupuesto total.

La primera convocatoria del CÉNIT fue resuelta en marzo de 2006, con una aportación de recursos por parte del sector público de 200 millones de euros de subvención, destinados a cofinanciar un presupuesto global de casi 430 millones de euros. En total, han sido 16 los consorcios aprobados entre las 53 solicitudes recibidas. De ellos cuatro pertenecen al área de la Biomedicina, otros cuatro a Medio Ambiente y Energías Renovables, dos de Materiales, dos de Transporte, uno de TIC, uno de Tecnologías de la Producción, uno de Seguridad y, finalmente, uno Agroalimentario. En lo que a participantes se refiere, el número de empresas asciende a 178, de las cuales el 52% son pymes, y el número de grupos de investigación es de 240.

Se puede concluir que la convocatoria del año 2006 ha sido un éxito, a juzgar por la calidad de los proyectos y la buena acogida que ha tenido tanto en el ámbito empresarial como investigador. De hecho, ya ha sido publicada una nueva convocatoria del programa, cuya resolución está prevista para febrero del año 2007. El número de solicitudes recibidas por el CDTI en esta ocasión asciende a 42, cifra que hay que valorar muy positivamente teniendo en cuenta que en esta segunda convocatoria ha aumentado la calidad media de las propuestas presentadas y que en el presente año habrá una convocatoria CÉNIT adicional.

Con todo, será necesario esperar algún tiempo para poder evaluar si el programa cumple con los objetivos para los que fue diseñado, en cuyo caso la ayuda pública estaría justificada no sólo *ex-ante* (en función de los fallos de mercado mencionados), sino también *ex-post*.□

NOTAS

(1) *Fuente: Eurostat.*

(2) *En 1995 la productividad del trabajo en España suponía el 99,4% de la de la UE. Una década después, esta magnitud se ha reducido hasta alcanzar el 91,9%. La situación es aún más preocupante en el caso de la productividad total de los factores (determinante fundamental del crecimiento económico a largo plazo), que, en relación a la media de la UE, supone en la actualidad 8,2 puntos porcentuales menos que en 1995.* Fuente*: Eurostat.*

(3) *Véase el capítulo 6 de Segura, J., y otros (2006) para una explicación de las políticas que pueden fomentar la productividad en la economía española.*

(4) *El compromiso electoral consistía en incrementar los recursos presupuestarios destinados al fomento de la I+D+i civil un mínimo del 25% cada uno de los años de la presente legislatura. Este objetivo se ha cumplido sobradamente, con incrementos del 27, 32 y 33% en los años 2005, 2006 y 2007, respectivamente.*

(5) *Fuente: INE, Estadística sobre Actividades en I+D 2005 (resultados provisionales).*

(6) *Consorcios Estratégicos Nacionales de Investigación Técnica.*

(7) *A partir de aquí, CÉNIT hace referencia a los proyectos CÉNIT, de cuya gestión está encargado el CDTI por mandato del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.*

(8) *Las líneas temáticas de investigación de los proyectos CÉNIT son: Biomedicina y Ciencias de la Salud (incluyendo Biotecnología), Tecnologías Alimentarias (de nuevo incluyendo Biotecnología), Tecnologías de la Información y la Comunicación, Tecnologías de la Producción y el Diseño, Medioambiente, Desarrollo Sostenible y Energías Renovables, Nuevos Materiales y Nanotecnología, Movilidad Sostenible (Automoción, Ferrocarril) y Aeroespacial y, por último, Seguridad (Tecnología Dual).*

(9) *Se consideran organismos de investigación los centros públicos de investigación, las universidades, los centros tecnológicos y los centros de investigación y desarrollo de titularidad privada sin ánimo de lucro.*

RESUMEN

Desde el comienzo de la actual legislatura, el fomento de las actividades de investigación, desarrollo e innovación es una de las prioridades del Gobierno español. Las principales líneas de actuación en este ámbito han sido definidas en el programa Ingenio 2010, cuyo objetivo fundamental es la convergencia con la UE en materia de I+D+i. En 2006 se han puesto en funcionamiento muchas de las nuevas actuaciones contenidas en el citado plan. Entre ellas cabe destacar el lanzamiento del programa CÉNIT, dirigido a reforzar una de las debilidades clave del sistema de innovación español: la colaboración de carácter estable entre los sectores público y privado en I+D+i.

Palabras clave*: Crecimiento, Productividad, I+D+i, Colaboración público-privada, Programa CÉNIT.*

La universidad innovadora

Juan A. Vázquez
Presidente de la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE). Rector de la Universidad de Oviedo

Podría parecer que la vida universitaria se ha circunscrito un año más a cambios sin fin en la normativa universitaria. Pero más allá de las normas hay, sin embargo, vida, y la realidad, que avanza en ocasiones por delante de las leyes, va dejando al descubierto una universidad cada vez más innovadora.

Es cierto que la modificación de la Ley Orgánica de Universidades (LOU), el complejo proceso de implantación de un Espacio Europeo de Educación Superior o el eterno debate sobre las necesidades de financiación han acaparado la mayor parte de la atención del año universitario y que, para el balance, bien podría hablarse de una oportunidad perdida, de una oportunidad aún por aprovechar y de una oportunidad todavía pendiente.

La oportunidad perdida es la de una modificación de la LOU que ha logrado, al fin, arrancar su tramitación parlamentaria tras un largo e inexplicable retraso. La propuesta de reforma puede considerarse, en efecto, una oportunidad perdida si se tiene en cuenta que carece de un modelo universitario claro de referencia, que incorpora pocos instrumentos innovadores para las nuevas realidades universitarias en ámbitos como los de la transferencia de conocimiento y que no aborda los problemas centrales en aspectos como el gobierno, la organización o la financiación universitaria. Ello se ha debido, quizás, al propósito de evitar un nuevo proceso constituyente en las universidades y de plantear una reforma limitada que permitiese superar las disfunciones que se venían padeciendo y dotar de flexibilidad y de estabilidad al marco legislativo universitario. De flexibilidad para fomentar la diversidad, la diferenciación y la autonomía universitaria y para que en vez de marcar un único camino permita que cada cual pueda encontrar el suyo. Y de estabilidad, para evitar vaivenes y concebir la política educativa como un ámbito de amplio consenso, para acabar con el empacho normativo y permitir a las universidades centrar sus esfuerzos en los aspectos académicos y los objetivos de mejora de la gestión y los resultados.

La oportunidad aún por aprovechar la ofrece el complejo proceso de implantación de un Espacio Europeo de Educación Superior, en el que el debate sobre los instrumentos ha difuminado, quizá en exceso, la importancia de sus objetivos más centrales: conjugar igualdad y diversidad para hacer equiparable el sistema universitario español en el conjunto europeo; favorecer la movilidad universitaria; desplazar la perspectiva de las

enseñanzas desde el punto de vista del profesor al del estudiante; fomentar la empleabilidad de nuestras titulaciones; y, en suma, garantizar la calidad y la competitividad de las universidades del viejo continente. Tras no pocas demoras y vaivenes, este proceso ha ido avanzando en nuestro país y todavía muy recientemente se han establecido unos criterios para la organización de las enseñanzas entre los que destacan los siguientes aspectos: la duración de los grados se establece de modo uniforme en 240 créditos y los máster entre 60 y 120; el actual catálogo se sustituye por un Registro en el que se inscribirán las titulaciones propuestas por las universidades que cumplan los requisitos establecidos; y las directrices para la elaboración de los planes de estudios serán de carácter muy general y agrupadas por grandes ramas del conocimiento, salvo en el caso de titulaciones con atribuciones profesionales, que dispondrán de unas directrices comunes específicas.

Y la oportunidad todavía pendiente, que ni tan siquiera ha llegado a plantearse a la espera de los resultados de la comisión de estudio constituida en el Consejo de Coordinación Universitaria, es la de una reforma de la financiación de las universidades que, como se ha defendido desde la CRUE, requiere un pacto de corresponsabilidad entre las administraciones educativas, y que resulta imprescindible si se quiere que los objetivos de calidad no se conviertan en mera retórica y que, a base de *legislar barato*, las reformas se queden en una simple operación de cosmética sobre la superficie.

Más allá de todo eso, como señalaba al principio, hay multitud de iniciativas, proyectos y transformaciones que ponen de manifiesto que va abriéndose paso una universidad cada vez más innovadora. Pese a la apariencia de estar en una permanente crisis, en el curso de tan sólo unas pocas décadas las universidades españolas han experimentado una extraordinaria mejora, un profundo proceso de modernización y de renovación que las sitúa ahora en condiciones de dar el nuevo salto cualitativo que requiere la sociedad del conocimiento. Tenemos universidades que han cambiado mucho y que son conscientes, al mismo tiempo, de lo mucho que todavía tienen que cambiar para revisar la adecuación entre instrumentos y objetivos, para ganar en eficacia y eficiencia, para mejorar su estructura organizativa, sus rendimientos y los resultados de sus actividades y para adaptarse a nuevas funciones y exigencias de la sociedad de nuestros tiempos.

Seguramente estamos asistiendo ahora al final de una etapa y al inicio de otra en que se está redefiniendo el papel y las orientaciones de las universidades y se está pasando de la universidad de la cantidad a la de la calidad, de menos alumnos a más demandas educativas a la vez, de la universidad cerrada a la abierta, de la de mercados protegidos a la de los mercados competitivos, de la de ámbitos nacionales a la de los espacios supranacionales de integración y, en definitiva, de la universidad tradicional a la universidad innovadora. Son tantos y tan profundos, en efecto, los cambios que estamos no sólo ante un nuevo escenario sino casi ante un nuevo paradigma respecto de las funciones que ha de desarrollar la universidad y a cómo ha de hacerlo y ante la necesidad de redefinir un *nuevo contrato* y un nuevo modo de relaciones entre la universidad y la sociedad.

La función docente se plantea de otro modo que rompe con los esquemas de la masificación y se liga a objetivos de calidad; y la organización de las enseñanzas se plantea asimismo bajo nuevas perspectivas orientadas a la homologación europea, a la adaptación de contenidos formativos, a atender nuevas demandas de postgrado y de formación continua, al tiempo que emergen nuevas concepciones del proceso de enseñanza-aprendizaje para afrontar esa gran debilidad del sistema que radica más que en *lo que se enseña* en *cómo se enseña*.

La función investigadora cambia por igual y gana peso como objetivo universitario, se guía por exigentes metas de excelencia, se somete a reglas de evaluación de calidad y a un mercado interno y externo cada vez más competitivo, se convierte en elemento de prestigio de las universidades y se desarrolla con el soporte de la aparición de nuevos sistemas y estructuras. Y sobre ella, surge con un empuje reforzado una *tercera misión* de contribución al desarrollo económico, a la creación de actividad y la generación de innovaciones con aplicación productiva, que otorga a la universidad un papel estratégico como fuente de ventaja competitiva en esta era de la sociedad del conocimiento.

Para responder a esa nueva función surgen multitud de iniciativas en las que la vinculación al sistema productivo adquiere un protagonismo creciente, que llevan a las universidades a comportarse como agentes de la producción, la transferencia y el aprovechamiento de los conocimientos científicos, que promueven nuevas estructuras para impulsar la movilidad del personal científico, la creación de empresas de base tecnológica, la

CUADRO 1

ALGUNOS DATOS SOBRE GENERACIÓN Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO DE LAS UNIVERSIDADES PÚBLICAS ESPAÑOLAS

Ingresos totales por investigación (M€)	761,7
Captación de fondos del Plan Nacional de I+D (M€)	200, 6
Ingresos por contratos con empresas (M€)	339,0
Número de contratos con empresas	9.916
Número de universidades con parque científico	26
Número de universidades con programas de apoyo a la creación de empresas	37
Número de OTRI universitarias	60
Recursos gestionados por la Red OTRI (M€)	257,8
Número de empresas de base tecnológica creadas	90
Total acumulado de *spin off* creadas en las universidades	479
Número de solicitudes de patentes	336
Número de contratos de licencia para explotación de patentes	106

Fuente: CRUE, *La universidad española en cifras, 2004*; *Encuesta Red OTRI, 2005.*

comercialización de patentes, la creación de parques científicos y tecnológicos o el fomento de la capacidad emprendedora.

Quizá como mejor expresión de la universidad innovadora y emprendedora, es éste, por fortuna, uno de los ámbitos en que más cambios se están produciendo y más iniciativas se están desplegando en las universidades españolas y en el que, al mismo tiempo, existe un mayor potencial aún por desarrollar. El nivel y el número de los proyectos y de los grupos de investigación han mejorado sensiblemente; la producción científica y los resultados de la investigación se ha incrementado de modo espectacular en pocas décadas; las inversiones universitarias se han desplazado desde *los ladrillos a los equipamientos científicos*; las líneas de colaboración con las empresas y el conjunto del sistema productivo se han ampliado sustancialmente; y se han abierto muy diversos canales de transferencia del conocimiento a la sociedad, desarrollando programas de apoyo a emprendedores e instrumentos de capital riesgo y generando nuevas estructuras de soporte de la investigación, como se aprecia en el cuadro 1.

Pero todo esto aun resulta insuficiente y ésta es una de las líneas prioritarias hacia las que la universidad española ha de dirigir su atención, esfuerzos y proyectos en los próximos años con los objetivos de reforzar las estructuras de apoyo a la investigación y la transferencia, de incrementar el número de patentes y licencias y de generar empresas *spin off* y retornos de la investigación universitaria, en un entorno en el que hemos de aspirar a ser el *disco duro* del país, a constituir un pilar básico del triángulo virtuoso que resulta de la cooperación entre la universidad, la empresa y las administraciones y a hacer que la universidad sea más empresa y, de paso, que la empresa sea más universitaria.

Para ello, será necesario persistir en el objetivo de estrechar la interrelación entre investigación y sistema productivo, como se pone de manifiesto en el reciente informe de la Fundación Conocimiento y Desarrollo (CYD), y reequilibrar el resultado de una investigación universitaria más volcada hacia las publicaciones que a la generación de innovaciones y patentes. Será necesario disponer de más recursos para recuperar el retraso de nuestro país en los niveles de gasto en investigación, como ha empezado a hacerse, y disponer de un marco estable que garantice la continuidad del esfuerzo presupuestario público más allá de una legislatura, al tiempo que se aumenta la participación empresarial privada en I+D+i. Y será necesario no sólo contar con más recursos sino acertar con el mejor modo de disponerlos y gestionarlos, establecer condiciones claras y estimulantes para la carrera científica y garantizar la eficacia de los mecanismos de conexión con la sociedad y una cultura empresarial de compromiso con la investigación. Porque la transferencia del conocimiento generado en la universidad no funciona todavía todo lo bien que debiera; porque no ocupamos los puntos centrales de la cadena de valor del conocimiento y no protegemos bien nuestros retornos; y porque tenemos unas políticas de investigación muy volcadas en la financiación competitiva de proyectos pero desentendidas de la financiación institucional y de los costes de estructura que soportamos las universidades.

Podría decirse, en fin, que éstos son algunos de los retos de futuro que arroja el balance de un año que ha empezado a saldar las cuentas pendientes del presente con la modificación de la LOU y el arranque del proceso de la convergencia europea. Para el conjunto del sistema universitario se abre ahora un tiempo en el que habrá que *repensar* ese futuro que viene cargado de desafíos. Habrá que revisar la organización y estructuras universitarias, las concepciones docentes y de investigación, para mejorar nuestro servicio público y afianzar nuestra capacidad de producir ideas y de transformar esas ideas en productos. Habrá que hacerlo para recuperar el pulso y el dinamismo de una Europa cada vez más sobrepasada por Estados Unidos y el continente asiático en el terreno del conocimiento. Y habrá que saber si queremos dirigir las políticas, como hasta ahora, a asegurar un nivel medio de calidad general, porque para eso estamos en el buen camino, o si buscamos la excelencia en algún ámbito, porque en ese caso hay mucho que repensar y mucho todavía por hacer.□

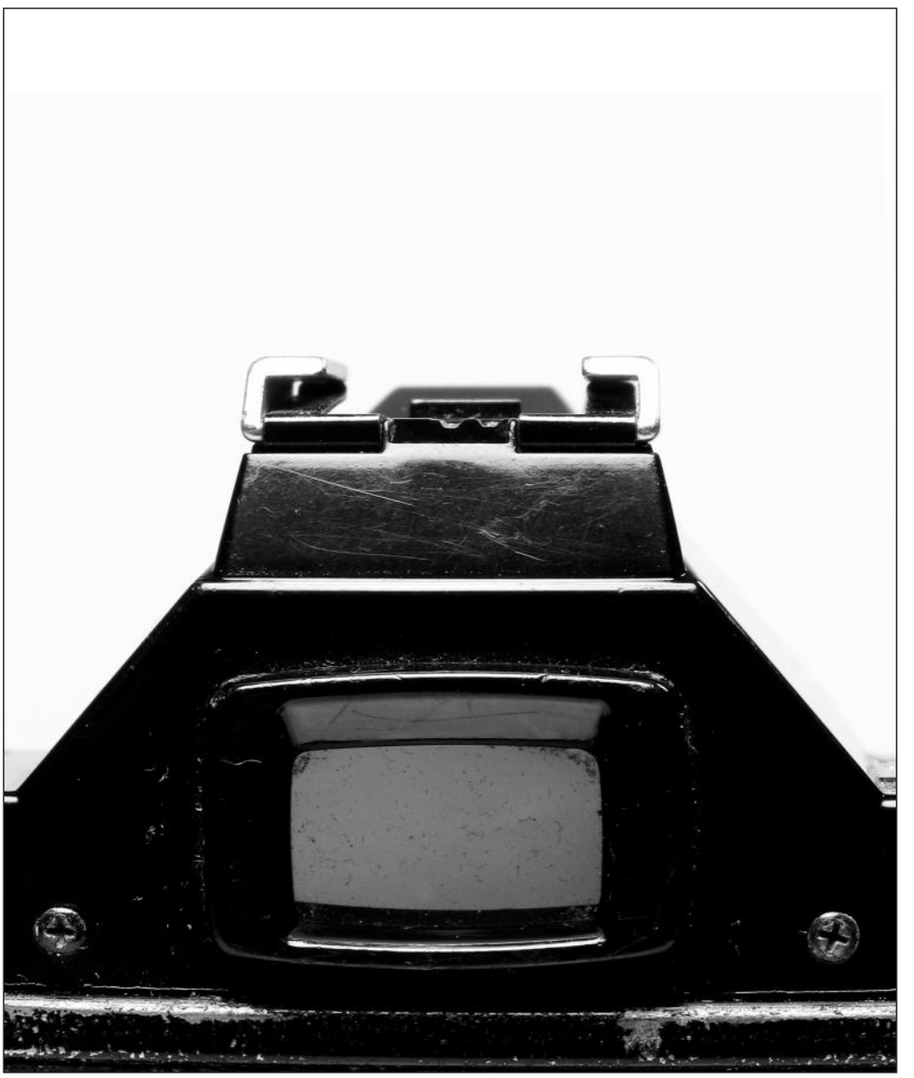
BIBLIOGRAFÍA

CRUE (2006): ***La universidad española en cifras, 2004****, Madrid.*
CRUE (2006): ***Encuesta Red OTRI****, Madrid.*
Fundación CYD (2007): ***Informe 2006****, Madrid.*

RESUMEN

El año universitario ha estado marcado por el arranque de la tramitación de la modificación de la LOU y del proceso de implantación del Espacio Europeo de Educación Superior, al tiempo que se ha pospuesto nuevamente el imprescindible replanteamiento de los esquemas de la financiación universitaria. Más allá de ello, se va abriendo paso una nueva visión de universidad innovadora y emprendedora, estrechamente ligada a la que se ha dado en denominar tercera misión de la universidad *de transferencia y aplicación con fines productivos del conocimiento generado en el ámbito universitario, para la que se están desarrollando nuevas estructuras, instrumentos e iniciativas*

Palabras clave*: Universidad innovadora y emprendedora, LOU, Espacio Europeo de Educación Superior, Investigación, Tercera misión de la universidad, Transferencia de conocimiento.*



ECONOMÍA DE MADRID

Coordinador:

José Luis García Delgado
Catedrático de Economía Aplicada, UCM.
Director del Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset

La pujanza económica de Madrid no cesa. Cerrado el primer ejercicio del segundo lustro del siglo XXI, Madrid lidera el crecimiento en el mapa autonómico nacional y se ha convertido en el tercer centro económico de Europa, sólo por detrás de los que nuclean Londres y París. El territorio de su comunidad autónoma ocupa menos de un 2% del territorio nacional, pero acoge a cerca del 14% del total de la población empadronada en los municipios españoles y aporta un 18% del producto interior bruto del conjunto, constituyendo la plataforma básica de la acentuada internacionalización de la economía española. A la cabeza de toda España en la generación de empleo —y de empleo de mujeres— desde hace años, su renta por habitante es superior en más de un 30% a la media española y a la de la Unión Europea de veinticinco Estados. Sí, la pujanza económica de Madrid —brío y robustez aunados— es hoy sobresaliente. Con más razón, pues, que en ocasiones precedentes, estas líneas introductorias han de subrayar la relevancia y el impulso de la economía de Madrid, devenida componente estratégico y principal de la estructura económica de España.

Espacio abierto, foco polarizador e impulsor de actividad productiva, componente vertebrador del territorio nacional que compensa el vaciamiento de una gran parte de la España interior: nunca quizá como en la España de las autonomías Madrid ha realizado esas cruciales funciones. A Madrid le ha sentado bien la democracia. Si toda la economía española ha ganado con la libertad —y con Europa, no se olvide: participación en la Unión Europea, crecimiento económico y arraigo de la democracia han ido de la mano—, la de Madrid se erige, frente a tantos tópicos de antaño o de hogaño, en la mejor expresión de la España más abierta al mundo y que se adentra en el siglo XXI con sostenido pulso económico.

Cada una a su modo y con su particular tono valorativo, las colaboraciones que se recogen en esta sección ilustran esa realidad, bien desde una perspectiva general, siguiendo el curso del actual ciclo expansivo, bien desde ángulos de observación que privilegian aspectos singulares de lo acontecido en el último año, apostando por un doble tratamiento en el caso del análisis del mercado de trabajo, lo que permite disponer de dos visiones matizadamente diferentes.

Entorno institucional y dinamismo empresarial: las pymes madrileñas

Eva Piera
Directora general de Economía de la Comunidad de Madrid

La Comunidad de Madrid se ha convertido desde hace unos años en la región más dinámica de España con un crecimiento económico acumulado notablemente y consistentemente superior a la media nacional. Así, en el período 2000-2005, la economía madrileña ha crecido en términos reales un 17,4%, y los últimos datos disponibles siguen aseverando la excelente salud económica de la región: el PIB regional creció un 4,3% en el 2005 (según el dato revisado del Instituto Nacional de Estadística), ocho décimas por encima de la media nacional; y la tasa de crecimiento media en los primeros tres trimestres de 2006 ha sido del 4,3% (según los últimos datos disponibles de Contabilidad Trimestral del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid). Este dinamismo ha tenido además un claro reflejo en la posición de nuestra comunidad en el entorno europeo: el PIB per cápita, medido en términos de paridad del poder adquisitivo, es superior en casi un 29% al promedio de la Europa de los 25, cifra que nos sitúa en el grupo de regiones europeas con más proyección y nivel económico en los últimos años.

Este elevado y sostenido ritmo de crecimiento en la Comunidad de Madrid, generador de inversión y empleo, y que la ha situado como región líder en España y entre las grandes regiones europeas, tiene como gran protagonista a su potente tejido empresarial e industrial, que constituye la base y motor de todo su sistema productivo.

Se trata de un conjunto empresarial dinámico y moderno, que ha sabido aprovechar el crecimiento de la demanda, que ha planteado acertadamente sus planes de crecimiento e inversión, y que para llevar a cabo dichos planes, se ha apoyado en un avanzado y eficiente sistema financiero, como es el que opera en nuestra región.

Sin duda, dentro del entramado empresarial, son las grandes empresas y corporaciones las que por su tamaño y alcance, marcan el ritmo de los procesos evolutivos de los países y regiones más avanzados. Pero estas grandes empresas necesitan también para su desarrollo estar inmersas en sistemas territoriales eficientes, que funcionen con un denso tejido productivo de pequeñas y medianas empresas. Entre la gran empresa y las pequeñas y medianas (pymes), existe en la economía actual, una obligada sinergia y relación de complementariedad.

Por tanto, son todas las empresas, independientemente de su tamaño y sector, las que están en el centro de los procesos de transformación y de evolución de la sociedad madrileña hacia una sociedad innovadora, orientada al desarrollo de la denominada Economía del Conocimiento.

1. Las pequeñas y medianas empresas madrileñas

Las pymes —agrupadas según la clasificación de la UE (menos de 250 empleados y menos de 50 millones de euros de facturación)— constituyen, por número y ponderación, la parte más importante del sector productivo privado en cualquier economía avanzada. En los últimos años, hay un total consenso de las principales instituciones internaciones en el papel que juegan las empresas pymes, señalándolas como *elemento decisivo para el fortalecimiento de la economía de los países*, según la OCDE, y *como los verdaderos gigantes de la economía europea y verdaderas impulsoras de la competitividad*, para la UE. En los países de la Unión Europea, en los Estados Unidos o en Japón, el número de pymes supera el 99% del total de empresas.

En la Comunidad de Madrid, el extenso y variado tejido empresarial está formado por más de 450.000 empresas, en el que destaca la importancia de una tupida y compleja red de pymes, que alcanzan —también en nuestra región— una proporción superior al 99% del total. En términos de empleo, las pymes madrileñas mantienen a más de un 1.550.000 asalariados, el 62% del total de la región, mientras que el 38% restante están ocupados en 1.600 grandes empresas (DIRCE 2005). En el ámbito del empleo, el sector terciario es el predominante en la economía madrileña.

En general, se puede constatar en los países y regiones más avanzados que las pymes son las que crean mayor empleo y garantizan el crecimiento natural y continuado de la actividad económica. Estos efectos beneficiosos se atribuyen a su gran capacidad de adaptación, tanto al cambio coyuntural como estructural de los sistemas económicos, capacidad que va estrechamente vinculada a la flexibilidad de su aparato productivo, relativamente menos capitalizado que el de la gran empresa. Y esto no es una excepción en la Comunidad de Madrid, donde las empresas constituyen un colectivo de innegable importancia para el desarrollo y crecimiento sostenido de la actividad productiva y la generación de empleo.

Por otra parte, cada vez más se asocia a las pymes los retos de la innovación, tanto por la creciente incorporación de la actividad ligada al emprendedor, como por su creciente participación en la creación de nuevas empresas de base tecnológica. Esta nueva realidad ayuda a relativizar el peso del tamaño empresarial, dado que en un mercado cada vez más globalizado y abierto, cualquier empresa, al margen de su escasa dimensión, generando valor añadido a través de la utilización de las tecnologías avanzadas, puede llegar a destacar dentro de su sector.

Sin embargo, y a pesar de su importancia y características netamente positivas, las pymes presentan también una serie de limitaciones para su desarrollo y competitividad, la mayor parte de las cuales están asociadas a su menor tamaño. Uno de los problemas relacionados con esta característica propia de las pymes, es la debilidad en la estructura financiera, caracterizada por:

— Una mayor dificultad de acceso a la financiación de largo plazo.

— Los elevados costes asociados a los recursos financieros ajenos, con menores períodos de amortización de los préstamos y mayor impacto de los gastos fijos.

— La exigencia de garantías reales o personales de las que carecen muchos pequeños empresarios.

— La alta dependencia de las entidades crediticias.

— Problemas de asimetría de información con respecto a las grandes empresas, en el sentido de que las pymes no cuentan con la misma transparencia en sus cuentas e información pública que tienen las grandes corporaciones, y por otra parte, las entidades financieras no pueden dedicar una cantidad grande de recursos a analizar cada operación pequeña o mediana con la misma profundidad que lo hacen para los proyectos de las grandes empresas.

De hecho, en el Eurobarómetro sobre pymes que realiza regularmente la Comisión Europea se detectó que un 20% de las mismas consideran el acceso a la financiación un obstáculo (el principal) para su crecimiento. La financiación ajena supone en torno al 70% de los recursos ajenos con coste de las pymes, y las previsiones para los próximos años indica que el préstamo bancario continuará siendo la principal fuente de financiación a la empresa (un 58% de las pymes lo utilizan).

2. Orientación de la Comunidad de Madrid en sus políticas de apoyo a las pymes

La importancia de las pymes en el tejido empresarial y su clara proyección económica, así como la clara identificación de las limitaciones a las que se enfrentan, mencionadas anteriormente, sirven de base para justificar el desarrollo de políticas que incentiven, apoyen y faciliten el acceso de las pymes a la financiación ajena.

Como ya se ha recalcado, son las empresas las que buscando maximizar márgenes en sus procesos de producción de bienes y servicios, realizan inversiones, crean empleo y riqueza. Sin embargo, no cabe duda de que la *atmósfera* generada por el entorno institucional, en forma de estabilidad, libertad y confianza, es un factor muy importante para la adopción de esas decisiones de inversión. Y es ese el primer objetivo que inspira las actuaciones de la Comunidad de Madrid en materia de política económica y en general en todos sus frentes: lo público debe contribuir a crear un marco objetivo en el que las iniciativas empresariales puedan desarrollarse sin cortapisas.

En ese proceso inversor, el empresario, además de gestionar e innovar, necesita asegurar la financiación de su proyecto, en primer lugar con sus propios recursos y adicionalmente con la colaboración de intermediarios financieros que aporten el resto de capital y créditos. Es precisamente en este campo de la financiación ajena en el que el empresario necesita un apoyo externo para conseguir las mejores condiciones en un mercado financiero cada día más profesionalizado y consciente del riesgo de toda actividad empresarial especialmente de las pequeñas y medianas empresas.

Con todo, en ese segundo ámbito de actuación pública, el apoyo en materia de financiación, ha de llevarse a cabo con prudencia, teniendo en cuenta que los instrumentos y medidas a desarrollar nunca deben alterar las condiciones de competencia en los mercados ni deben sustituir a las entidades financieras privadas. Al contrario, su papel ha de limitarse a actuar en aquellas situaciones en las que se produce una clara insuficiencia por parte del mercado que provoque una falta de competitividad empresarial, sobre todo en el caso de aquellas actividades empresariales que se consideran estratégicas para el futuro de la economía y bienestar de la región.

Las principales herramientas al alcance de las administraciones públicas en materia de apoyo a su sector empresarial son:

— Sistema impositivo, creando un entorno fiscal favorable para las empresas.

— Sistema de subvenciones o transferencias a fondo perdido.

— Sistema de capital riesgo, cuyo objeto central es la toma de participaciones generalmente minoritarias y por un espacio de tiempo limitado, que contribuye al desarrollo de empresas cuyas actividades estén relacionadas con la innovación tecnológica o con un determinado sector.

— Sistemas de garantía recíproca, cuyo objetivo es cambiar la naturaleza del crédito, aportando a las pymes garantías y permitiéndole por tanto el acceso a condiciones más favorables en coste financiero y plazos de amortización.

En su política económica de apoyo a las empresas, el Gobierno de la Comunidad de Madrid apuesta definitivamente por un enfoque que prioriza, por un lado, un entorno con una menor presión fiscal (allí donde tiene ámbito competencial) que atraiga e impulse las iniciativas privadas, y por otro lado, la opción del apoyo financiero facilitador de la financiación frente a la cultura de la subvención y transferencias a fondo perdido, por las siguientes razones:

— Los mencionados mecanismos de apoyo financiero tienen un efecto multiplicador en cuanto a su alcance frente a las subvenciones, por lo que se consigue un apalancamiento mayor de cada euro utilizado de las arcas públicas.

— A diferencia de los programas de subvenciones, que pueden en ocasiones presentar complicaciones a la hora de establecer su trazabilidad y controlar su efectividad, los sistemas de financiación basados en las diversas formas de capital riesgo o en la garantía recíproca tienen, por la propia necesidad de su funcionamiento, la evaluación incorporada al proceso.

Teniendo en cuenta las distintas fases en que pueden encontrarse las empresas en su desarrollo (nueva creación, expansión o consolidación), las necesidades financieras son distintas y requieren una adaptación al cambio de estructura financiera, pasando normalmente de la autofinanciación al crédito bancario y, de ahí, a productos financieros más avanzados y estructurados, sofisticándose también el grado de intermediación financiera que interviene en el proceso.

Las actuaciones de la Comunidad de Madrid persiguen, por un lado, el aumento del tipo de instrumentos financieros disponibles para las pymes y, por otro lado, el volumen mismo de recursos disponibles para las mismas, buscando siempre la plena implicación del sector financiero privado y ejerciendo lo público un papel eminentemente dinamizador. Para ello, se aplican principalmente las siguientes medidas:

— *Asesoramiento e información en materia financiera a las pymes*, tanto a las de nueva creación, ayudándoles a definir su plan de negocio, como a las que ya están en funcionamiento, apoyándolas en la identificación de nuevas oportunidades y nuevos mercados.

— Desarrollo de una amplia *red de colaboración con las entidades financieras privadas*

mediante distintos tipos de convenios, con objeto de posibilitar la oferta de un tipo de productos financieros que se ajusten mejor, por tipos de interés y plazos, a las necesidades específicas de las pymes.

— *Potenciación del sistema de garantía recíproca*, que por la vía de la mejora del crédito, faciliten el acceso a una financiación preferente.

— *Impulso del capital riesgo*, en sus diversas formas (capital semilla, préstamos participativos, fondos territoriales, etc.), para que tanto las empresas de nueva creación, especialmente aquellas con alto componente innovador, como las pymes que se enfrentan a procesos de expansión, encuentren la aportación de capital suficiente para garantizar la viabilidad de sus proyectos en períodos donde se requiere una mayor capitalización y fortaleza financiera.

Por otra parte, se promueve con carácter transversal en todas sus actuaciones el apoyo a las pequeñas y medianas empresas de base tecnológica, ya que constituyen el entramado básico actual para que nuestra economía siga creciendo y gane competitividad en el futuro. Y es generalmente más difícil para estas empresas innovadoras en tecnología conseguir financiación ajena por sus rasgos específicos: proyectos de alto riesgo, largos períodos de desarrollo de productos y servicios y disponibilidad de activos intangibles más que de activos tangibles.

3. Instrumentos de apoyo financiero a las pymes en la Comunidad de Madrid

A continuación, se expone de forma muy sintética cuáles son específicamente los instrumentos financieros de apoyo a las pymes madrileñas, en el marco del capital riesgo y del sistema de garantía recíproca, y las principales características de funcionamiento de estas vías de actuación.

3.1. Sociedad de Garantía Recíproca Avalmadrid

Avalmadrid, Sociedad de Garantía Recíproca, opera en la Comunidad de Madrid desde hace veinticinco años, y durante este transcurso de tiempo ha ayudado a más de 20.000 pymes de la región. Pero es desde hace tres años que el Gobierno regional de la Comunidad de Madrid ha decidido apostar fuertemente por esta sociedad como uno de los ejes centrales de su política de apoyo a las pymes madrileñas.

Avalmadrid cuenta con socios protectores por una parte, entre los que se encuentra la Comunidad de Madrid (a través de IMADE), Caja Madrid y Cámara de Comercio, y por otro, con socios partícipes, que son las pymes a las que apoya financieramente por la vía de prestar avales técnicos o financieros, siendo en la actualidad unas 4.700 empresas.

El importante salto adelante en el incremento de la actividad de Avalmadrid queda plasmado en su avanzada posición (cuarta) en el *ranking* de las sociedades de garantía recíproca más importantes de España. En este mismo sentido, el fuerte crecimiento en avales formalizados desde el año 2003 a la actualidad (pasando de unos 15 millones de euros en el 2003 a los 160 millones de euros del último ejercicio, es decir, un 944% de incremento con casi 1.500 operaciones aprobadas, han facilitado inversiones de más de 230 millones de euros, inducido la creación de más de 2.000 empleos nuevos y mantenido 11.900 puestos de trabajo), no sólo es reflejo de la fuerte actividad empresarial que domina la región madrileña, sino también de la decidida apuesta e impulso desde la administración regional por esta institución, que la ha dotado de una alta capitalización y más recursos para desarrollar su actividad.

En este sentido, es especialmente importante la actual integración e identificación de las líneas financieras y productos de Avalmadrid con la política económica de la administración regional a favor de las pymes, lo que ha hecho que se desarrollen una serie de programas específicos (Emprendedores, Innovación Tecnológica, Plan Renove industrial, Energías Renovables, Comercio y Mujeres Empresarias), siendo el de mayor trascendencia en el último año el denominado Plan de Autónomos dirigido a los más de 360.000 trabajadores autónomos de la Comunidad de Madrid (muy presentes en importantes sectores como el comercio, la distribución y venta de prensa, los servicios profesionales, la hostelería, taxis o profesiones liberales, entre otros).

Todas esta actividad y orientación de Avalmadrid la consolida como un importantísimo instrumento de promoción empresarial por parte del Gobierno de la Comunidad de Madrid, consiguiendo un efecto multiplicador muy superior al de las subvenciones, que junto a un mayor seguimiento de las actividades financiadas, permite mejorar la eficiencia de la utilización de los recursos públicos, a la vez que establece un nivel de garantías adaptado a las pymes de nuestra región.

3.2. Sociedades y fondos de capital riesgo

Aunque en la región de Madrid opera un número importantísimo de sociedades de capital riesgo, realmente el segmento dedicado a pymes es muy limitado. Por ello la Comunidad de Madrid ha promovido la creación de los siguientes instrumentos:

3.2.1. Sociedad Capital Riesgo Madrid

Capital Riesgo Madrid, creada en 1998, está participada por la Comunidad de Madrid (incluyendo Avalmadrid e IMADE), Caja Madrid y la Cámara de Comercio con unos fondos de 30 millones de euros. La principal estrategia planteada por la Comunidad de Madrid en el seno de esta sociedad de capital mixto es tratar de vincular principalmente sus inversiones a pymes que estén operando en sectores y actividades consideradas estratégicos, especialmente aquellos que tienen un alto componente tecnológico o con fuerte carácter innovador. Con una gestión totalmente profesionalizada, esta sociedad da apoyo a iniciativas empresariales en la región de Madrid, con la vocación de ser socio de acompañamiento, lo cual se refleja en que las tomas de participación son minoritarias (entre un 20 y un 50%), la no intervención en la gestión diaria de la empresa (siendo la credibilidad y la confianza en el equipo de gestión un importante criterio de inversión), sino más bien en las decisiones de tipo estratégico o financiero, y en el horizonte temporal de sus inversiones, idealmente entre tres o cinco años.

3.2.2. Fondo de capital semilla

La Comunidad de Madrid está poniendo en marcha un fondo de capital riesgo para proyectos empresariales que se hallan en fases iniciales (capital semilla y arranque) denominado *Inicap*. Este fondo dirigido a nuevos empresarios y emprendedores, con tomas de participación minoritarias de hasta un millón de euros, está abierto a todos los ámbitos sectoriales de la Comunidad de Madrid, excepto el financiero y el mobiliario. La Comunidad de Madrid tutela el desarrollo de las directrices de inversión, pero la gestión de los fondos es completamente independiente y profesional, siendo el criterio de viabilidad económica la principal directriz para la realización de inversiones.□

RESUMEN

El espectacular crecimiento de la Comunidad de Madrid en los últimos años se ha sustentado en el dinamismo de su nutrido y moderno tejido empresarial compuesto de 450.000 empresas, representando las pymes cerca de un 99% de ese entramado. Si su presencia es esencial tanto en términos de actividad como de creación de empleo, los problemas en el acceso a la financiación de su actividad es considerada por ellas como uno de sus principales frenos para su crecimiento y modernización. Ante esto, las actuaciones del Gobierno de la Comunidad de Madrid buscan promover en general un marco institucional abierto, estable y predecible, y en particular para las empresas, apuestan decididamente: 1) por promover un entorno fiscal amable con la iniciativa emprendedora, 2) por impulsar los sectores que usan las nuevas tecnologías, y 3) por facilitar el acceso a la financiación a la pequeña y mediana empresa. En este último ámbito del apoyo financiero a las pymes madrileñas, la Comunidad de Madrid ha desarrollado e impulsado los sistemas de garantía recíproca y de capital riesgo frente a la cultura de las subvenciones, por el mayor poder de apalancamiento y trazabilidad de los fondos públicos y su mayor eficacia en cuanto a viabilidad empresarial y capacidad de creación y mantenimiento del empleo.

Palabras clave*: Pymes, Crecimiento, Empleo, Estructura financiera, Competitividad, Financiación, Comunidad de Madrid, Apoyo financiero, Subvenciones, Tecnología, Entorno institucional, Capital riesgo, Sistema de garantías recíprocas, AvalMadrid, Capital Riesgo Madrid, Inicap.*

Las incertidumbres del ciclo inmobiliario

Jesus Leal
Catedrático de Sociología, UCM

La vivienda se ha convertido en los últimos años en un problema social en toda España y en particular en la Comunidad de Madrid, motivado especialmente por los elevados precios y su desproporción con los salarios. Esta situación supone que las noticias sobre la vivienda tienen un especial interés en los medios de comunicación lo que ha supuesto un desarrollo de las publicaciones periódicas sobre un mercado escasamente estudiado hasta ahora.

A lo largo del 2006, juntamente con una mayor conciencia social del problema que supone el acceso a la vivienda, se ha empezado a manifestar el cambio de ciclo en este mercado, el fuerte crecimiento de los precios ha ido perdiendo intensidad paulatinamente, hasta llegar a un aumento del 3% en el último semestre, lo que supone que el crecimiento a final de año ya no superaba en mucho la tasa de inflación. La inercia de una elevada producción no ha sido secundada por la demanda, afectada tanto por los precios como por la disminución de las necesidades generadas por la formación de hogares.

La elevación de los precios de las viviendas por encima de la inflación ha sido un hecho bastante generalizado en los países europeos, exceptuando el caso de Alemania (1). El hecho diferencial del mercado español no es tanto esa subida de precios, aunque aquí haya superado a cualquiera de los otros países, sino sobre todo la elevada demanda y la cuantiosa producción de viviendas, juntamente con la escasez de alternativas a través de mercados paralelos que se dan en otros países, como el de la vivienda pública en alquiler (Allen y cols., 2004).

El punto de partida para analizar este cambio en el mercado residencial es la necesidad de considerar su fragmentación en una serie de submercados entre los que podemos considerar: las formas de acceso en propiedad o en alquiler, la edad de la vivienda, según sea nueva o usada, el uso de la vivienda como principal, secundaria y vacía, a los que habría que añadir los referentes a la localización: centro y periferia. Estos mercados están estrechamente ligados entre sí pero tienen una serie de condiciones en términos de producción y de demanda que se diferencian claramente y que hay que tener en cuenta a la hora de analizar las tendencias.

La Comunidad de Madrid tiene un parque de viviendas en el que escasea la vivienda en alquiler, afectada por un descenso inducido por las sucesivas políticas de vivienda desde los años cincuenta hasta la actualidad (Sánchez Martínez, 2002; Leal, 2005), esta escasez afecta especialmente a los

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL PARQUE DE VIVIENDAS DE MADRID

	Años		
	1991	2001	2005 (*)
Población	4.947.555	5.372.433	5.964.143
Viviendas	1.923.139	2.478.145	2.706.368
Principales	1.543.797	1.873.671	2.134.111
No principales	344.813	609.214	572.257
Viviendas propiedad (%)	81,5	80,3	
Viviendas alquiler (%)	16,0	13,5	
Otras (%)	3,6	6,1	

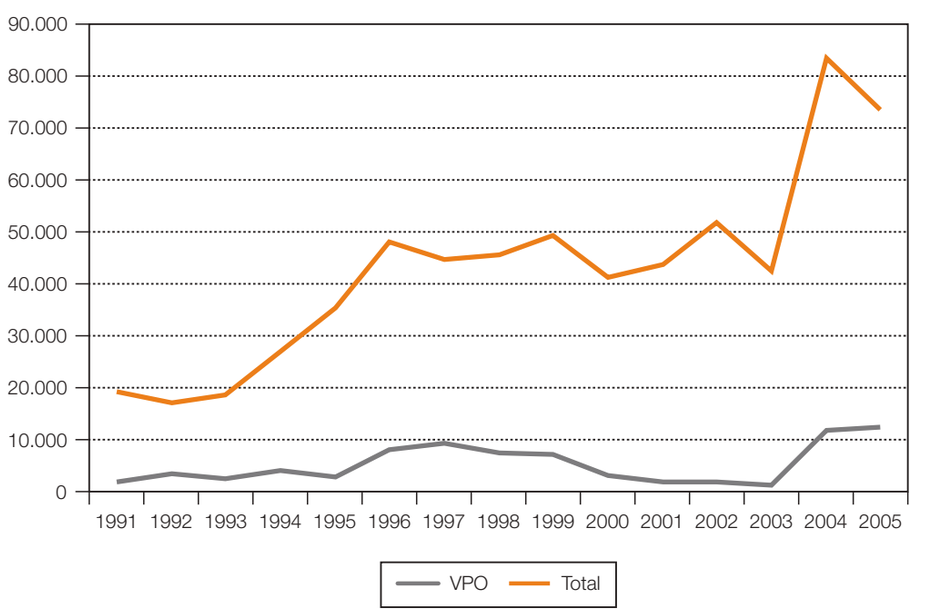
(*) Evaluación del parque realizada por el Ministerio de Vivienda.
Fuente: Censos y Ministerio de la Vivienda.

jóvenes y a los hogares de inmigrantes que en un 75% estaban en este régimen en 2003 (2). Las viviendas secundarias tienen una de las proporciones españolas más bajas el 12,4% (3), sólo superada por el País Vasco, pero las viviendas vacías son numerosas, lo que lleva a que el parque de viviendas sin un uso permanente haya crecido hasta alcanzar en 2005 el 21%, con más de medio millón de viviendas, capaces de albergar a toda la población de cualquiera de las otras grandes ciudades españolas, exceptuando a Barcelona.

Territorialmente, este crecimiento del parque de viviendas se ha caracterizado por una gran expansión, extendiendo la Región Metropolitana más allá de los límites administrativos de la Comunidad de Madrid, hacia las ciudades de Toledo y Guadalajara, con la generación de nuevos problemas administrativos.

Paralelamente a esa gran producción de viviendas se ha dado un incremento continuo de los precios a lo largo de los últimos diez años, facilitado por la mejora en las condiciones del mercado de hipotecas con un descenso de los intereses de un 50% entre 1997 y el año 2005 (Rodríguez, 2006) y con un incremento del tiempo en la devolución de dichos intereses que en el año 2006 llegó a superar los 26 años de media, además del aumento del empleo y especialmente de la generalización de la ocupación entre las mujeres jóvenes. Los efectos sobre el esfuerzo para la adquisición de una vivienda por parte de los hogares lleva a que en el año

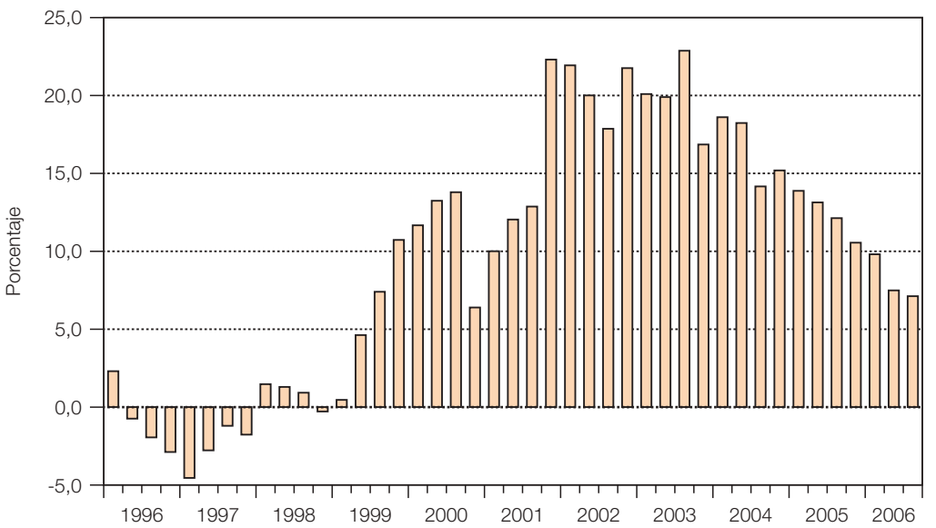
GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE LAS VIVIENDAS TERMINADAS EN MADRID



Fuente: Ministerio de Vivienda: Visados.

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN DE PRECIOS UNITARIOS DE LA VIVIENDA EN MADRID



Fuente: Ministerio de Vivienda. Tasaciones.

2006 se sitúe en Madrid por encima del 50% de los ingresos mensuales estimados, según los datos del Ministerio de Vivienda, siendo la Comunidad de Madrid en la que se exige un esfuerzo más elevado. Este esfuerzo ha crecido de forma continuada desde 1999, pero todavía se encuentra por debajo de los valores de comienzo de la década de los noventa, cuando la tasa de interés estaba en el 17% y el plazo de devolución de las hipotecas se situaba en los diez años.

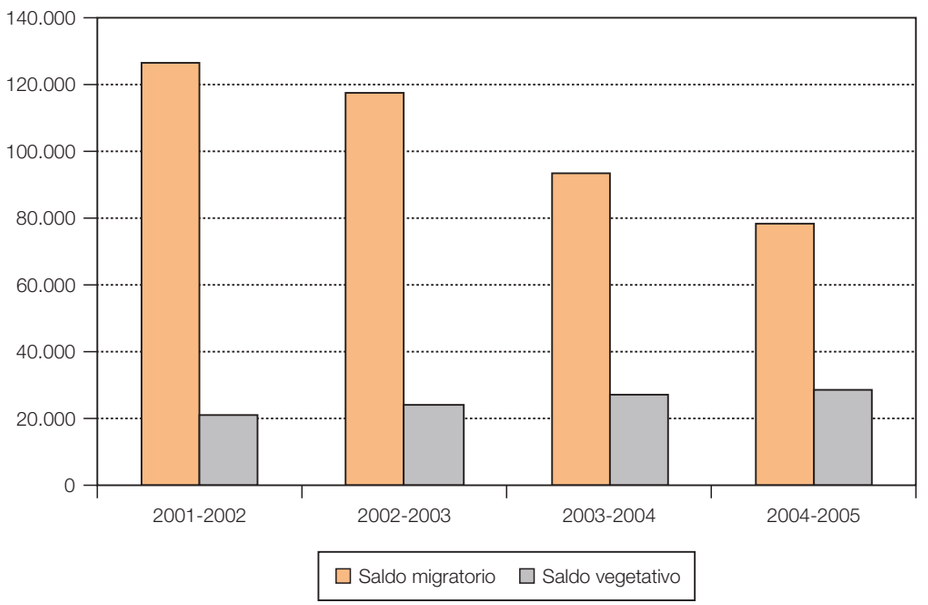
Para acotar la incertidumbre generada sobre la dinámica de este mercado a corto plazo, partimos en primer lugar de la información histórica, conocer el comportamiento del sector en etapas precedentes nos puede ayudar a comprender la situación actual, hay que tener en cuenta que en las dos crisis precedentes, en la primera mitad de los ochenta y en el período 1992-1995, los precios llegaron a descender en términos relativos e incluso en términos absolutos en las zonas centrales de la capital que suelen ser las más afectadas por los ciclos, con mayores subidas y bajadas. Pero en ninguna de ellas se dio una explosión de la demanda como se ha dado en este ciclo que está culminando y cuya dinámica va a marcar fuertemente el crecimiento de la ciudad a corto y medio plazo.

Las necesidades de vivienda en Madrid están compuestas principalmente por cuatro elementos: el saldo de hogares, formado por la diferencia entre los hogares que se generan y los hogares que desaparecen, el saldo migratorio exterior a la región, los cambios en las formas de convivencia de los madrileños, especialmente en la reestructuración de los hogares que se manifiesta en la disminución de su tamaño y finalmente las generadas por las reposiciones de las viviendas demolidas.

La evolución del saldo vegetativo de hogares está condicionada por la evolución de la edad de emancipación y por los cambios en la autonomía residencial de las personas mayores, pero su evolución es bastante previsible. Este saldo es claramente descendente debido sobre todo a la disminución de las generaciones de jóvenes que llegan a la edad de emancipación. El descenso del número de jóvenes entre 25 y 30 años en los próximos años va a ser todavía más pronunciado que en el último año. Por otra parte, el mantenimiento de la edad de emancipación de los madrileños, en los últimos años, frente a una disminución de la misma en España, frena las posibilidades de un incremento de la demanda por esta vía, ya que si no se ha hecho en años pasados en los que el esfuerzo de acceso a la vivienda era mucho más reducido y en los que había una gran oferta de empleo, es poco probable que se produzca ahora.

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN DEL SALDO MIGRATORIO Y VEGETATIVO EN LA COMUNIDAD DE MADRID



Fuente: Boletín de Demografía y Salud, núm. 72, marzo 2006. Pagina web Instituto de Estadística. Comunidad de Madrid.

Por otra parte aunque se incrementa la autonomía de los mayores, las generaciones de este grupo también están aumentando de forma considerable, lo que hace previsible que se incremente en términos absolutos la desaparición de hogares que dejan una vivienda libre.

El saldo migratorio por su parte es una incógnita difícil de despejar, pero si consideramos de forma atenta lo que ha sucedido a lo largo de los cuatro últimos años, observamos un descenso continuado de esos saldos migratorios, con un ligero descenso de los flujos migratorios hacia Madrid provenientes del extranjero y con un incremento de las migraciones desde Madrid hacia otras regiones. A pesar de esa tendencia a la baja en el saldo migratorio total, las cantidades positivas que se siguen dando son elevadas. Este cambio en la tendencia migratoria podría explicarse parcialmente por la saturación de los puestos de trabajo ocupados por los inmigrantes y su consecuencia es la de una disminución de las necesidades y del consiguiente enfriamiento de la demanda de vivienda que se viene operando en Madrid. El flujo de inmigrantes es elevado, pero Madrid es un punto de distribución de esos inmigrantes hacia otros lugares de España, lo que lleva a que muchos de los que se instalan provisionalmente en la región, parten al cabo de un tiempo hacia otros destinos.

De todas maneras eso no quita que se esté dando una reestructuración de la demanda, en la medida en que una parte de los extranjeros con proyectos de permanencia y con empleos más estables o más continuados, pasen a comprar una vivienda.

Los cambios en las formas de convivencia están especialmente afectados por el rápido crecimiento de los hogares unipersonales que suponen ya más de una quinta parte del total de hogares. Más de la mitad de estos hogares están compuesto por una persona mayor, generalmente una viuda, pero su desarrollo entre los jóvenes y las edades intermedias aumenta despacio y tiene una proporción bastante más baja que en otras grandes ciudades europeas.

La Comunidad de Madrid es la mayor demandante de viviendas secundarias de toda España, el 22% del los hogares madrileños disponen de otra vivienda además de la principal, en una proporción mayor que ninguna otra comunidad. Un 21% de esas segundas viviendas de los madrileños está situada en la Comunidad de Madrid,

de forma que el 75% de las viviendas secundarias madrileñas son de algún residente de la comunidad. Esa proporción es más elevada en la sierra y menor en el centro, que es donde más aumenta la proporción de segundas viviendas en los últimos años. Se trata de viviendas secundarias de trabajo en vez de las de ocio, y sus propietarios pueden ser familias con estudiantes, empresarios, trabajadores que poseen otra vivienda en la periferia madrileña o en las provincias circundantes. Todo hace pensar que estas segundas residencias de trabajo tenderán a aumentar en la medida en que el área metropolitana se extienda, a la vez que las viviendas secundarias de ocio que existen en la comunidad tenderán a transformarse en primarias, apoyadas en una mejora de las infraestructuras de comunicación que se ha dado en los últimos años.

Si se tiene en cuenta la elevada capacidad productiva de viviendas que existe en la comunidad, demostrada en estos años y las condiciones financieras y de los efectos de una nueva ley del suelo que trata de impulsar la puesta en el mercado del cuantioso suelo calificado, se puede decir que el principal condicionante de la evolución del mercado en la actualidad es la propia demanda. Los límites en su capacidad de acceso están suponiendo la expansión del mercado de viviendas de protección oficial, apoyado en el desarrollo de suelos públicos en los que esta vivienda tiene un carácter finalista, por lo tanto con una localización preferente en la extrema periferia de la comunidad.

En estas circunstancias todo apunta hacia una estabilización de los precios, tal como se está dando ya en las transacciones más recientes de suelo, de manera que se pueda mantener un ritmo elevado de edificación que responda a una demanda que a pesar de ser descendente es todavía muy numerosa, con unos precios contenidos o estables que incluso podrían llegar a descender puntualmente en algunos lugares.□

NOTAS

(1) Ver los datos de la Fédération Nationale de l'Immobilier (www.fnaim.fr) para París y de Department for Communities and Local Government (2006) New Growth Points: Partnerships for Growth, DCLG: London para Londres.

(2) Encuesta de Demanda de Vivienda, Comunidad de Madrid 2003.

(3) Censo de Población y Vivienda 2001.

BIBLIOGRAFÍA

Allen, J.; Barlow, J.; Leal, J.; Maloutas, T. y Padovani, L. (2004): ***Housing and welfare in Southern Europe****, Londres, Blackwel.*

Leal, Jesús (2005): «La política de vivienda en España», Madrid ***Documentación Social****, núm. 138.*

Rodríguez, J. (2006): «Mercado de la vivienda: se consolida la tendencia al alza de los tipos de interés», ***Ciudad y Territorio****, vol. 38, núm. 148, págs. 449-473.*

Sánchez Martínez, M. T. (2002): ***La política de vivienda en España. Análisis de sus efectos redistributivos****, Universidad de Granada.*

RESUMEN

A lo largo de 2006 se ha evidenciado un cambio en el ciclo inmobiliario residencial de Madrid. La tendencia hacia un descenso de la demanda, propiciado por los elevados precios alcanzados anteriormente y por un descenso en las necesidades derivadas de los cambios de comportamiento de las migraciones, han supuesto un alargamiento del tiempo de venta y una desaceleración de los precios. La vivienda protegida vuelve a recobrar un cierto protagonismo que tenderá a desarrollarse en el futuro, tratando de aliviar el fuerte problema social que supone acceder a una vivienda.

Palabras clave*: Vivienda, Mercado inmobiliario, Necesidades sociales, Política de vivienda, Emancipación de los jóvenes, Saldo migratorio.*

209
2005

Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros

La Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros, refundición de la Revista de Estudios Agrosociales y de la revista Agricultura y Sociedad, es una publicación periódica y especializada en temas relativos al medio rural con referencia especial a los sectores agrario, pesquero y forestal, al sistema agroalimentario, a los recursos naturales, al medio ambiente y al desarrollo rural, desde el objeto y método de las ciencias sociales.

TRIBUNA

Bertrand Hervieu y Sébastien Abis
Agricultura y mundialización en el Mediterráneo: la cuestión del desarrollo rural.

José M.ª Sumpsi Viñas
Experiencias de desarrollo rural con enfoque territorial en la Unión Europea y América Latina.

ESTUDIOS

Dolores Tirado B., Carlos M. Gómez y Javier Lozano
Un modelo de equilibrio general aplicado a Baleares: análisis económico de la reasignación intrasectorial del agua para uso agrícola.

Alfonso Ribas Álvarez, Claudio López Garrido y Gonzalo Flores Calvete
Análisis no paramétrico de la eficiencia técnica de las explotaciones lecheras en Galicia. El papel de la concentración parcelaria.

Elena M.ª Peris Moll y Juan Fco. Juliá Igual
Impacto de las medidas agroambientales en la viabilidad económica del cultivo ecológico e integrado de clementinas de la Comunidad Valenciana.

Antonio Fernández Álvarez
Las plantas aromáticas y medicinales PAM, un potencial con gran necesidad de reorientación.

Eduardo Beamonte Córdoba, José D. Bermúdez Edo, Alejandro Casino Martínez y Ernesto J. Veres Ferrer
Diseño de un índice para la medición de la calidad fisicoquímica del agua piscícola. Aplicación a la Cuenca Hidrográfica del Júcar.

Director:

Edita: *Secretaría General Técnica*
Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

Suscripción anual 2006 (4 números)

– España	52,90 €
– Extranjero	72,70 €
– Número suelto	19,80 €

Solicitudes: A través del Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Paseo de la Infanta Isabel, 1 • 28071 Madrid. Télf.: (91) 347 55 50 • Fax: (91) 347 57 22 • 28071 • E-mail: mcruzpf@mapya.es www.mapya.es/pags/info/index.htm
Librerías especializadas.

Redacción: Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros. C/ Alfonso XII, n.º 56 - 28071 Madrid (España).
Télf.: 91 347 55 48 Fax: 91 347 57 22 • E-mail: jpalacio@mapya.es

Los determinantes y las características del empleo en Madrid (*)

Gregorio Izquierdo
Director del Servicio de Estudios del IEE.
Vocal del Observatorio de Formación y Empleo de la Comunidad de Madrid.
Profesor titular de Economía Aplicada, UNED

1. La dinámica del empleo en Madrid: una visión de conjunto

El comportamiento del mercado de trabajo madrileño en los últimos años ha sido de los mejores de España. Así, entre 1995 y 2006 (con datos referidos siempre al tercer trimestre, los últimos disponibles al cierre de este artículo) el empleo en Madrid ha crecido un 66%, frente al 53% en el conjunto de España, lo que ha posibilitado que las tasas de actividad y de ocupación sean superiores en la Comunidad de Madrid que las del resto del país. La tasa de actividad en Madrid en 2006 se situó en el 63,2%, casi cinco puntos por encima de la media española, mientras que la tasa de paro está dos puntos por debajo, con algunos colectivos como el masculino prácticamente en situación técnica de pleno empleo.

La gran mejora de nuestro mercado laboral ha sido protagonizado por el colectivo femenino, cuyo empleo, en este mismo período, se ha duplicado en Madrid, frente a un crecimiento del 78,5% del total nacional. En la región, la tasa de actividad femenina asciende al 53,9%, lo que significa que más de la mitad de las mujeres en edad de trabajar están en el mercado laboral, mientras que en España esta tasa asciende al 47,8%, cuando hasta 1985 ambas cifras se movían a la par. La tasa de ocupación, por su parte, también es superior en Madrid en casi siete décimas a la media de España. Todo ello en conjunto ofrece testimonio de la fuerte generación de empleo femenino en el período, además del positivo efecto que la reducción de la tasa de paro ha tenido sobre la de actividad, en la medida en que aumenta la percepción de las trabajadoras sobre las posibilidades de encontrar empleo, incentivándolas a incorporarse al mercado. En Madrid, gracias al fuerte dinamismo del empleo femenino, la evolución hacia una situación de mayor igualdad de género es más intensa que en el conjunto de España, lo que parece confirmar que las acciones de corrección de dichas desigualdades implantadas en esta Comunidad han sido más eficaces. Gracias a ello, nuestra Comunidad goza de una economía que funciona de forma más eficiente, ya que la elevada tasa de participación de la población en el mercado laboral le permite mejorar la asignación de recursos dentro de nuestra función socioeconómica de producción.

El otro gran rasgo más reseñable del proceso de creación de empleo en la Comunidad de Madrid es la creciente presencia de mano de obra extranjera, que es causa y consecuencia del mayor dinamismo del empleo regional y de las

CUADRO 1

NÚMERO DE OCUPADOS EN LA COMUNIDAD DE MADRID Y ESPAÑA

(Miles de personas)

	Madrid			España		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
1996	1.135,2	651,5	1.786,7	8.506,0	4.501,8	13.007,8
1997	1.163,4	685,7	1.849,2	8.743,5	4.702,3	13.445,8
1998	1.225,7	721,3	1.947,0	9.147,5	4.900,1	14.047,6
1999	1.297,1	812,5	2.109,5	9.560,1	5.288,7	14.848,8
2000	1.363,3	880,7	2.244,0	9.952,1	5.729,7	15.681,8
2001	1.445,1	965,3	2.410,3	10.254,0	6.040,2	16.294,3
2002	1.476,6	1.029,8	2.506,4	10.451,6	6.311,5	16.763,1
2003	1.520,5	1.058,4	2.578,9	10.745,0	6.714,5	17.459,4
2004	1.567,4	1.142,3	2.709,7	11.024,3	7.104,8	18.129,1
2005	1.614,1	1.262,7	2.876,9	11.524,9	7.666,2	19.191,1
2006	1.693,6	1.277,9	2.971,5	11.859,4	8.036,2	19.895,6
Crec. 06/96 (%)	49,2	96,1	66,3	39,4	78,5	53,0
Crec. 06/01 (%)	17,2	32,4	23,3	15,7	33,0	22,1

Fuente: EPA (terceros trimestres), Instituto Nacional de Estadística.

facilidades de comunicación internacional de la región. La incorporación de mano de obra inmigrante al mercado de trabajo ha sido considerablemente mayor en la comunidad madrileña que en el resto del país. En 2006, el 22,5% de los 2,5 millones de trabajadores extranjeros que existían en nuestro país se concentraba en Madrid, cuando esta comunidad representa el 15% de la mano de obra total española. Nuestra región es, después de Baleares, la segunda en la que los trabajadores extranjeros representan una mayor proporción sobre el empleo total, con un 19%, frente a un 12,6% de media en el conjunto de España. Es indudable por ello, que el *shock* positivo de oferta que está suponiendo la inmigración sobre nuestro mercado laboral está siendo si cabe más intenso en Madrid que en el resto de España.

CUADRO 2

TASAS DE PARO EN LA COMUNIDAD DE MADRID Y ESPAÑA

(En porcentaje)

	Madrid			España		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
1996	15,6	25,5	19,5	16,9	29,5	21,7
1997	13,6	23,7	17,7	15,3	28,2	20,3
1998	11,7	23,3	16,4	13,1	26,6	18,3
1999	8,2	18,0	12,2	10,3	22,8	15,2
2000	7,1	16,8	11,2	9,2	20,2	13,5
2001	4,9	10,0	7,0	7,3	15,0	10,3
2002	5,5	10,6	7,7	8,3	16,4	11,5
2003	5,6	10,0	7,5	8,3	15,7	11,3
2004	5,5	7,8	6,5	8,1	14,6	10,7
2005	5,3	7,3	6,2	6,5	11,2	8,4
2006	3,8	8,9	6,1	6,0	11,1	8,2

Fuente: EPA (terceros trimestres), Instituto Nacional de Estadística.

2. Las características diferenciales del empleo madrileño en términos de formación y estabilidad

En cuanto a las características del empleo, la distribución por ocupaciones laborales presenta diferencias relevantes cuando se comparan España y la Comunidad de Madrid. Observamos que en Madrid son notablemente más frecuentes las ocupaciones de profesionales, técnicos y profesionales de apoyo y administrativos, en tanto que los trabajadores agrícolas, manuales cualificados, obreros y ocupaciones elementales lo son en España. Es decir, en Madrid predominan las tareas de mayor conocimiento, las no manuales, con una tendencia a la mejora de la cualificación y formación dentro de los mismos. En Madrid es más frecuente que en España la presencia de empleados con niveles de estudios secundarios (cinco puntos más en Madrid que en España) y universitarios (6,7 puntos), a diferencia del resto de regiones, donde los estudios de menor nivel son los que tienen mayor presencia relativa. La única discrepancia a esta polarización se produce para los estudios de Formación Profesional, más frecuentes entre la población ocupada del conjunto de España, lo que se explica por nuestra singular estructura productiva más intensiva en servicios y porque las mayores facilidades de acceso a los estudios universitarios en Madrid provoca el efecto perverso de pérdida relativa de atractivo de la especialización en Formación Profesional, sin perjuicio de que parte de los titulados superiores en Madrid, han pasado previamente y disponen de este tipo de titulación.

La otra gran característica diferencial del mercado de trabajo en la Comunidad de Madrid en comparación con el resto del país es su inferior tasa de temporalidad, que se encuentra más de cinco puntos porcentuales por debajo de la media nacional. De hecho, Madrid es la región en la que esta variable alcanza el valor absoluto más bajo, con un 29,2% en 2006. Otro factor relevante puede ser la intensidad en capital humano de la actividad madrileña, como indica el hecho de que más del 7% de los trabajadores madrileños estén empleados en servicios de alta tecnología, tres puntos por encima de la media europea y cuatro de la española. Ello implica que los conocimientos y activos intangibles de los trabajadores madrileños hagan muy alto el coste de reposición de los mismos, desincentivando así la contratación temporal. Este efecto podría considerarse una consecuencia indirecta de políticas educativas y de incentivos a la innovación.

Entre las posibles causas explicativas de la mayor estabilidad regional en el empleo podría citarse el propio dinamismo del mercado de trabajo y de la economía en general, como demuestra el mayor crecimiento del empleo no asalariado. En cualquier caso, una dificultad para el aumento relativo del empleo indefinido en la región es la derivada de que con el actual marco institucional, dado que los contratos temporales son la vía natural de acceso al mercado laboral, las regiones más dinámicas en el proceso de creación de empleo, en tanto en cuanto este proceso se mantiene, van a registrar de forma inevitable en un repunte transitorio de las tasas de temporalidad, tal como se puede ver en los colectivos donde mayor ha sido la creación de puestos de trabajo, como mujeres e inmigrantes. Si estudiamos la temporalidad por sexos, advertimos que, tanto en Madrid como en el conjunto de España, ésta es superior en las mujeres que en los hombres, de modo que el fuerte crecimiento del empleo femenino en la primera, debido a la intensa incorporación de mujeres al mercado laboral, puede condicionar negativamente la reducción de la tasa de temporalidad total.

3. Una reflexión de cierre

El círculo virtuoso del empleo en Madrid obedece a una pléyade de circunstancias, algunas ya citadas, pero que no hay que olvidar que en últimas instancia el principal factor que sustenta la creación de nuevos puestos de trabajo es el crecimiento económico. Afortunadamente, en los últimos años Madrid ha destacado como una de las comunidades autónomas más dinámicas. Las tasas de crecimiento del PIB han sido superiores a la media nacional en prácticamente todos los años desde 1996, y, en el período más reciente, entre 2000 y 2005 su ritmo medio de crecimiento anual ha sido del 3,4%, dos décimas por encima de la media nacional, proceso que es, si cabe, más positivo, a la vista de que se ha conciliado con una mejora de la productividad en Madrid superior a la del conjunto de España. Madrid se dibuja, por lo tanto, en relación con el conjunto español, como una región muy dinámica, tanto en términos de actividad como de eficiencia en el uso de los factores de producción. Esta característica se fundamenta, en gran medida, en su patrón de especialización productiva, muy orientado hacia los servicios de mercado, y en especial los servicios a las empresas.

El *stock* de capital productivo es determinante en la explicación del crecimiento económico, de

la expansión del nivel de producción, del crecimiento de la productividad y, en último término, y por todas estas razones, de la creación de empleo. En este ámbito, la Comunidad de Madrid se caracteriza por unos procesos de acumulación de capital productivo físico claramente más intensos que los que se han producido para el conjunto del territorio español. A este respecto, en el último período para el que disponemos de estudios fiables, el de 1995 y 2000, el *stock* de capital creció más de un 15% en Madrid frente al 1% nacional. El motor de esta inversión ha sido el capital público, que en estos años ha crecido en la región a tasas del 30%. En los últimos años esta tendencia se ha intensificado si cabe aún más, al culminarse las infraestructuras aeroportuarias, ampliación del Metro y cercanías, radiales de acceso y autopistas de circunvalación de la región.

En los tiempos más recientes además la política de oferta derivada de la inversión pública se ha comenzado a apuntalar con reducciones en los impuestos en los que la comunidad autónoma tiene competencias, como son los de Sucesiones, Donaciones y tramo autonómico del IRPF, haciendo así que Madrid, sea tras las comunidades forales, una de las más acogedoras con la tributación del capital, y por lo tanto con el crecimiento y el empleo vinculado al mismo. Por ello no es de extrañar que Madrid tenga un protagonismo creciente como gran metrópoli nacional financiera, comercial y de servicios a empresas, especializada en las actividades más modernas e intensivas en innovación y capital humano, que al interactuar con nuestras economías de localización y aglomeración, facilitan y aceleran nuestros procesos acumulativos de crecimiento y empleo regional.

En síntesis, el mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid se encuentra entre los más dinámicos en términos de creación de empleo y de calidad del mismo, no sólo en el ámbito nacional, sino también en el europeo. Si comparamos Madrid con el conjunto de las regiones comunitarias en las que se encuentra la capital, podremos comprobar que, aunque vamos en camino de ello, todavía no nos encontramos en los primeros puestos del ranking. En esta tarea nos encontramos con la insalvable dificultad de que la mayor parte de las regiones que lideran estos puestos gozan de marcos institucionales nacionales más flexibles y por lo tanto más favorecedores del empleo.

En este contexto, es posible que el camino al pleno empleo de la región pase necesariamente por una intensificación de las políticas de flexibilización del mercado de trabajo, a nivel nacional, que tan poco predicamento tienen en nuestro país. En otro caso, siempre iremos lastrados en nuestro proceso de convergencia real con las regiones más prósperas de Europa, salvo que tal y como se está haciendo en los últimos años, nuestra región haga un esfuerzo diferencial en las políticas de oferta que robustecen nuestro potencial de crecimiento como son las de la apertura al exterior, inversión en infraestructuras, educación, reducción de impuestos y fomento de la igualdad de genero.□

NOTAS

(*) Este trabajo se ha basado, entre otros, en los resultados y conclusiones de diversos trabajos realizados en o por el IEE y que a su vez han disfrutado del patrocinio de la Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid, entre los que cabe mencionar, AA.VV. (2005), ***¿Por qué razones el empleo crece más en Madrid que en el resto de España?****, IEE, Madrid; AA.VV. (2005):* ***Determinantes y consecuencias de la estabilidad del empleo en la Comunidad de Madrid****, IEE, Madrid; e Iglesias Fernández, Carlos (2005):* ***La participación de la mujer en el mercado de trabajo nacional y madrileño****, IEE, Madrid, a los cuales no citamos más que aquí, de forma global, aunque los hayamos utilizado y consultado exhaustiva y ampliamente para la redacción del presente artículo, agradecemos por ello a sus autores, entre los que se encuentran los componentes del Servicio de Estudios del IEE, su contribución a profundizar en el conocimiento de la realidad del mercado de trabajo madrileño.*

RESUMEN

La región madrileña está siendo de las que mejores resultados está obteniendo en materia de empleo y características del mismo, en términos de formación y tipos de contratación. Esta bonanza está acelerando la inclusión laboral de nuevos colectivos, como las mujeres e inmigrantes, que a su vez son causa de nuestro dinamismo diferencial. La clave de este proceso es el crecimiento regional que se ha visto favorecido por el estímulo a la oferta productiva de los procesos públicos y privados de inversión.

Palabras clave*: Empleo, Mujer, Madrid, Estabilidad, Inmigración, Inversión.*

El mercado laboral en la Comunidad de Madrid: limitaciones a la convergencia con las regiones más avanzadas de la UE

Juan José Dolado (*)
Universidad Carlos III y CEPR

Florentino Felgueroso (*)
Universidad de Oviedo y CEPR

1. Evolución reciente del mercado de trabajo en la Comunidad de Madrid

En este artículo se analiza el comportamiento del mercado de trabajo en la Comunidad de Madrid (en adelante, CM) en relación con la Estrategia Europea por el Empleo (EEE) y la ruta marcada por la Agenda de Lisboa cara a 2010. Los autores se han documentado en otro trabajo reciente sobre los avances en el cumplimiento del objetivo de pleno empleo en la CM (1). En efecto, durante la última década hemos asistido a un aumento espectacular del empleo y de la tasa de ocupación en la CM. Como resultado de este proceso, la CM se situó en el año 2005 entre las escasas regiones españolas que consiguieron prácticamente alcanzar los tres objetivos de empleo fijados en la Agenda de Lisboa para el año 2010 (cuadro 1).

Estos objetivos de pleno empleo se han alcanzado con profundos cambios tanto en el tamaño como en la composición del empleo y la población de 16 a 64 años Según las diversas fuentes disponibles, el empleo ha crecido de forma bastante estable, a una tasa interanual media de entre el 4 y 5% a lo largo de la última década. Acompañando este aumento del empleo sin precedentes, también se ha producido un crecimiento sustancial en el tamaño de la población potencialmente activa, así como diversos cambios considerables en su composición por edades, nacionalidades y nivel educativos. En particular, la mayor presencia de trabajadores extranjeros ha caracterizado la evolución de la oferta de trabajo, que en la actualidad es menos envejecida que en el resto de España. Desde un punto de vista cualitativo, la oferta de trabajo de la población nacional tiene también un nivel educativo bastante más elevado que hace una década y que en el resto de España. Además de una evolución demográfica favorable para los colectivos con mayores tasas de ocupación específica, la tasa de empleo agregada de la CM también se ha visto favorecida desde principios de este siglo por una mejora en la empleabilidad de diversos colectivos, especialmente los jóvenes y las mujeres de edad intermedia.

Sin embargo, el proceso de convergencia con las regiones europeas más avanzadas pasa no sólo por alcanzar los objetivos de pleno empleo, sino también por la mejora de la productividad y calidad de los empleos y por alcanzar la cohesión social mediante la inserción laboral. El cumplimiento de estos dos objetivos es condición *sine qua non* para que los niveles de empleo conse-

CUADRO 1

OBJETIVOS DE EMPLEO PARA ALCANZAR EN EL AÑO 2010 Y TASAS DE EMPLEO EN LA COMUNIDAD DE MADRID, RESTO DE ESPAÑA Y UE-25, 2005

(En porcentaje)

	Objetivos UE 2010	CM	Resto de España	UE-25
Ambos sexos, 16-64 años	70,0	69,6	63,2	63,6
Mujeres, 16-64 años	60,0	60,4	51,2	56,2
Ambos sexos, 55-64 años	50,0	48,6	43,1	42,3

Fuente: CM y Resto de España: medias anuales calculadas con los microdatos EPA (INE); UE-25 (Eurostat).

guidos se mantengan en el largo plazo. En este sentido, el modelo de crecimiento del empleo actual se cimienta en gran parte sobre sectores de baja productividad, como la Construcción y el Comercio y la Hostelería, y en un fuerte aumento de la demanda relativa de trabajo menos cualificado, que alejan a la CM de la estructura sectorial y ocupacional de las regiones donde se sitúan las capitales de los países más avanzados, que ya han cumplido los objetivos de Lisboa. Dentro de este marco, este artículo se centra en los principales problemas que pueden limitar el cumplimiento de dichos objetivos de aquí al 2010.

2. Limitaciones para converger con las regiones europeas más avanzadas

En Dolado y Felgueroso (2007) hemos ilustrado los importantes avances conseguidos en la CM en el cumplimiento de los objetivos de empleo e inclusión social marcados en la Agenda de Lisboa. No obstante, también se ha señalado que el modelo de crecimiento seguido en años recientes presenta características que plantean serias dudas sobre su sostenibilidad a largo plazo, pudiendo limitar el proceso de convergencia de la CM con las regiones europeas más avanzadas

En primer lugar, cabe preguntarse si el crecimiento del empleo liderado por sectores de actividad como la Construcción y el Comercio y la Hostelería es sostenible en el largo plazo y en qué medida esta estrategia de crecimiento acerca a la CM a los objetivos alcanzados por otras regiones europeas avanzadas. En el cuadro 2 se muestran las tasas de empleo y las proporciones de población empleada por sectores en la CM y en las regiones donde están situadas las capitales de cuatro países que ya han cumplido con los objetivos de empleo de la Agenda de Lisboa (Finlandia, Países Bajos, Reino Unido y Suecia). Asimismo, la última fila recoge el gasto público en I+D (en porcentaje del PIB regional).

CUADRO 2

TASAS DE EMPLEO, PESO DEL EMPLEO DE LA POBLACIÓN DE 16 A 64 AÑOS POR SECTORES EN LA CM Y EN LAS REGIONES DONDE SE SITÚAN LAS CAPITALES DEL REINO UNIDO, FINLANDIA, PAÍSES BAJOS Y SUECIA, Y GASTO PÚBLICO EN I+D

(En porcentaje)

	CM (2005)	CM (2004)	Londres (Reino Unido)	Finlandia Meridional	Holanda Meridional (PaísesBajos)	Estocolmo (Suecia)
Tasa empleo	70,10	66,3	67,70	70,80	72,50	76,40
Agricultura	0,50	0,5	0,20	1,90	2,40	0,40
Industria	8,70	9,1	5,10	12,70	7,40	6,20
Construcción	8,40	7,2	4,40	4,30	3,90	3,90
Comercio, Hostelería, Transporte y Comunicaciones	19,10	18,8	17,30	17,80	18,40	18,80
Intermediación Financiera y Servicios a Empresas	12,70	11,8	17,10	11,50	12,40	18,50
AA.PP., Educación, Sanidad y otros servicios	20,70	18,8	23,30	22,40	24,30	28,40
Gasto en I+D (porcentaje del PIB regional)	0,47	—	0,73	0,95	0,80	1,00

Fuente: Madrid 2005: EPA (segundo trimestre), Madrid 2004 y resto: European Labour Force Survey (Eurostat).

Una de las diferencias más notables es la proporción de población empleada en el sector de la Construcción: mientras un 8,4% de la población de 16 a 64 años residente en la CM trabaja en dicho sector, el correspondiente porcentaje en las otras regiones de referencia se sitúa entre un 3,9% y un 4,4%. La otra es el escaso esfuerzo público de la CM en materias de I+D. Converger con estas regiones en el largo plazo supondría reducir sustancialmente el tamaño del sector de la Construcción, seguir aumentando de forma sustancial el peso de varias ramas de los servicios, especialmente los servicios sociales, culturales y personales y, finalmente, alcanzar al menos un 0,6% de gasto en I+D de aquí a 2010 que permita la especialización en sectores con mayor valor añadido.

2.1. Dualidad entre trabajadores nacionales y extranjeros

En segundo lugar, el modelo de crecimiento del empleo se cimienta en una fuerte dualidad entre trabajadores nacionales y extranjeros. Esta dualidad se puede asociar con una mayor precariedad del mercado de trabajo que aleja a la CM de los objetivos de mejora de calidad del empleo. Además, a causa de la excesiva rotación laboral que conlleva la contratación temporal, ello puede hacer peligrar los avances hacia el pleno empleo en el largo plazo (2). Reflejo de la gran importancia de la inmigración es el hecho de que el empleo de varones y mujeres extranjeros se multiplicó casi por siete y por algo más de cinco, respectivamente, durante el último quinquenio, mientras que el empleo de los varones y mujeres nacionales aumentó en un 4% y en un 27%, respectivamente Globalmente, los inmigrantes extranjeros contribuyeron en un 61% al aumento del empleo en la CM en este período (81% del empleo masculino y 48% del empleo femenino).

La distribución de las variaciones del empleo por sectores y ocupaciones también muestra un sesgo importante por nacionalidades. Así, por un lado, en el último quinquenio, un 130% y un 56% del aumento del empleo de los varones y las mujeres nacionales tuvieron lugar en los sectores de Intermediación Financiera y Servicios a Empresas, así como en los Servicios Sociales (AA.PP., Educación y Sanidad). Por otro lado, 72% del aumento del empleo de las trabajadoras inmigrantes tuvo lugar en los sectores de Servicios Diversos, principalmente Servicios Domésticos, y en el Comercio y Hostelería. Por último, cerca de un 70% del aumento del empleo de los varones extranjeros se concentró en los sectores de la Construcción y del Comercio y Hostelería.

Por lo que respecta a la distribución por ocupaciones, un 80% del aumento del empleo femenino nacional se centró en empleos de técnicos y profesionales. El empleo de los varones nacionales registró un menor crecimiento, pero con un importante efecto sustitución a favor de este tipo de ocupación y en detrimento de su presencia en ocupaciones de la industria y construcción y, en general, en ocupaciones no cualificadas. Por el contrario, el empleo de extranjeros se basó principalmente en este tipo de ocupaciones, especialmente en las de servicios y en las no cualificadas.

Además, la dualidad entre la población nacional y la extranjera también es notable si nos detenemos en su distribución por grado de inclusión/exclusión y grado de precariedad. Para ello, conviene segmentar a la población de 16 a 64 años en cinco grupos, según su relación con el mercado de trabajo, ordenando los grupos de mayor a menor grado de integración en el mismo. En primer lugar, está el segmento A (*incluidos de primer grado*), donde se encuentran los trabajadores a los que se puede considerar firmemente establecidos en el mercado laboral. El segmento B (*incluidos de segundo grado*) incluye trabajadores que, sin disfrutar de un puesto de trabajo estable, sí se encuentran integrados en el circuito de empleos, trabajando aunque sea de forma intermitente (usualmente en empleos de baja calidad y salarios bajos). El segmento C (*excluidos de tercer grado*) lo integran personas que buscan empleo, no habiendo tenido una experiencia laboral reciente. El segmento D (*excluidos de segundo grado*) está compuesto por personas inactivas que desean trabajar pero no buscan empleo o se preparan para ser activas (principalmente estudiantes). Por último, el segmento E (*excluidos de primer grado*) está constituido por las personas inactivas que no desean trabajar. El cuadro 3 recoge la definición detallada de las diferentes categorías consideradas.

Utilizando esta taxonomía de las personas en edad de trabajar resulta posible interpretar la consecución de los objetivos de la EEE en los siguientes términos. El objetivo de pleno empleo implicaría tener una elevada proporción de la población en los dos primeros segmentos (A y B), tratando de evitar que las personas que están en el segmento C pasen a cualquiera de los segmentos de excluidos (D y E). El objetivo de calidad y productividad se puede interpretar como tratar de reducir el tamaño del segmento B en favor del A. Finalmente, el objetivo de integración en el mercado

CUADRO 3

CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN SEGÚN GRADO DE INCLUSIÓN EN EL MERCADO DE TRABAJO: DEFINICIÓN DE LOS SEGMENTOS

Segmento A: *Sector primario* del mercado de trabajo
Asalariados con contratos indefinidos
Autónomos, con inicio de actividad de la empresa superior a dos años
Segmento B: *Sector secundario* del mercado de trabajo
Asalariados con contratos temporales
Autónomos, con inicio de actividad de la empresa inferior a dos años
Parados, al menos una experiencia laboral en el último año
Segmento C: Excluidos de *tercer grado*
Parados, sin experiencia laboral
Parados de larga duración (un año o más de búsqueda de empleo), con experiencia laboral
Parados, con menos de un año de búsqueda, última experiencia hace más de un año
Segmento D: Excluidos de *segundo grado*
Estudiantes inactivos
Inactivos que buscan empleo o desean trabajar
Segmento E: Excluidos de *primer grado*
Prejubilados e incapacitados que no busquen empleo ni deseen trabajar
Otros inactivos con experiencia laboral que no busquen empleo ni deseen trabajar
Otros inactivos sin experiencia laboral que no busquen empleo ni deseen trabajar

laboral y cohesión social pasaría por reducir el tamaño de los segmentos D y E, excluyendo posiblemente de dicha reducción al colectivo de estudiantes. Por tanto, el papel de las políticas activas de empleo consiste en tratar de conseguir una movilidad ascendente entre segmentos, así como en evitar la movilidad descendente.

La precariedad laboral de la población extranjera en la CM es muy elevada: un 52,5% de los varones (34 puntos porcentuales más que los nacionales) y un 41,4% de las mujeres (24 puntos porcentuales más que las nacionales) se sitúan en el sector B. Estos diferenciales de precariedad laboral superan a los existentes en el resto de España (24 y 18 puntos porcentuales, respectivamente).

2.2. *Cambios en la precariedad* versus *cambios en la composición de la población*

Pese a la mayor precariedad de los trabajadores inmigrantes, conviene destacar la caída en la calidad del empleo entre los propios trabajadores nacionales. La CM mantuvo tradicionalmente un menor grado de precariedad de su mercado de trabajo que el resto de España (menor peso del sector B), pero en años recientes se estaba produciendo una convergencia con el resto de España en esta dimensión del mercado laboral. De hecho, la tasa de temporalidad de la CM (asalariados con contrato temporal sobre el total de asalariados) sigue siendo inferior: algo menos del 29%, frente al 34,2% del resto de España. Sin embargo, debe señalase que, mientras dicha tasa se ha mantenido estable en el último quinquenio en el resto de España (34,7% en el año 2000), ha aumentado en la CM en más de ocho puntos porcentuales durante los últimos cinco años (20,2% en el año 2000). Ante este fenómeno de aumento de la precariedad, se plantean dos cuestiones relevantes: 1) ¿Se debe exclusivamente a un efecto composición, es decir, al mayor aumento del peso de trabajos menos cualificados y del empleo de inmigrantes con mayores tasas de temporalidad que los nacionales?, y 2) ¿Ha empeorado también la estabilidad de los empleos entre los trabajadores nacionales, a pesar de aumentar su peso en empleo y sector más cualificados (tradicionalmente con menores tasas de temporalidad)?

Para responder a estas preguntas se procede a descomponer la variación de la tasa de temporalidad agregada en el período 2000-2005, distinguiendo aquí entre un efecto *composición* y un efecto *precariedad*. El efecto composición se mide calculando el cambio en el peso de diversos colectivos en el total de asalariados, manteniendo la tasa de temporalidad de cada colectivo a niveles del año 2000. El efecto precariedad se calcula a través del cambio en la tasa de temporalidad de cada colectivo, manteniendo el peso de cada grupo a niveles del año 2000. Los resultados de este ejercicio se presentan en el cuadro 4.

Los resultados de este ejercicio indican que 5,6 puntos porcentuales (65,4%) del aumento de 8,6 puntos en la tasa de temporalidad entre 2000 y 2005 se debieron al aumento en la precariedad. Sólo 0,3 puntos porcentuales se debieron un efecto composición genuino, dado que el creciente peso de trabajadores extranjeros compensa el menor peso de nacionales con menores tasas de temporalidad. El efecto precariedad recayó sin embargo sobre los asalariados nacionales (4,7 puntos porcentuales) de todas la edades, pero especialmente los de edad comprendida entre los 25 y los 44 años (3,7 puntos), y en todos los niveles educativos, especialmente los de educación baja

CUADRO 4

DESCOMPOSICIÓN DE LA VARIACIÓN DE LA TASA DE TEMPORALIDAD DE LA CM, 2000-2005
(Puntos porcentuales)

	Efecto precariedad	Efecto composición	Interacción	Total
Total	**5,6**	**0,3**	**2,7**	**8,6**
Varones	2,7	-0,3	1,1	3,6
Mujeres	2,9	0,6	1,5	5,0
16-24 años	0,7	-0,9	0,5	0,3
25-34 años	2,4	-0,6	1,2	3,0
35-44 años	1,3	1,4	0,0	2,7
45-54 años	1,1	0,4	0,8	2,4
55-64 años	0,1	0,0	0,1	0,2
Nivel educativo bajo	2,5	-0,8	1,4	3,1
Nivel educativo medio	1,3	1,0	0,5	2,9
Nivel educativo superior	1,8	0,1	0,8	2,7
Nacionales	4,7	-4,4	-0,8	-0,5
Extranjeros	0,9	4,7	3,5	9,1

Fuente: Elaboración con los microdatos de la EPA (segundo trimestre de los años 2000 y 2005).

(2,5 puntos), pero también de forma significativa en aquellos con educación superior (1,8 puntos).

2.3. Otros indicadores de precariedad laboral

Además del aumento de la tasa de temporalidad, otros indicadores de precariedad también identifican un empeoramiento relativo de la calidad de los empleos en la CM durante los últimos años. Por ejemplo, la proporción de personas con contratos de obra o servicio sobre el total de asalariados temporales ha ido aumentando de forma progresiva, pasando del 8% en 1995 al 43% en el 2005. Esta proporción alcanza ya el 33% entre las mujeres, cuando hace sólo cinco años sólo era del 16%. Este hecho afecta a la duración de los contratos: más de un 36,4% de los temporales desconoce la duración de su contrato, un 45% tienen contratos de menos de seis meses y sólo un 5,5% de más de un año. El cambio producido a lo largo del último quinquenio se hace más patente si tomamos como referencia la población potencialmente activa en lugar del número de asalariados: en el año 2000, un 4,7% de la población de 16 a 64 años desconocía la duración de su contrato; en el año 2005, esta cifra se eleva a un 7,8%.

Por otra parte, la creciente precarización afecta de forma especial a los trabajadores más jóvenes y, sorprendentemente, a aquellos con mayores niveles educativos (3). Este último hecho puede reflejar el creciente fenómeno de sobreeducación de nuestros jóvenes universitarios ante un crecimiento excesivo de la oferta frente al indudable aumento de la demanda. En el cuadro 5 se puede observar cómo la mayor inclusión de los jóvenes en la CM respecto del resto de España se consigue gracias a una mayor pertenencia al segmento primario (A) del mercado de trabajo: cuatro y nueve puntos porcentuales por encima del resto de España para los varones y las mujeres, respectivamente. La proporción de jóvenes en el segmento B es similar al resto de España. Además, en el cuadro 6, donde se presentan los niveles de inclusión por niveles educativos, se muestra que, tanto en la CM como en el resto de España, se observa una relación marcadamente positiva entre nivel educativo y el peso del segmento A.

Por contra, como cabría esperar, la relación se vuelve negativa en el caso de los varones y el peso del segmento B. Sin embargo, llama poderosamente la atención que, en el caso de las mujeres, dicha relación sea de nuevo positiva en dicho segmento, indicando que a mayor nivel educativo hay mayor precariedad. Este último fenómeno posiblemente se deba a que la menor experiencia laboral y antigüedad en el puesto de trabajo de estas últimas —debido a las interrupciones de su vida laboral por el nacimiento y cuidado de hijos— empeoren sus posibilidades de conseguir contratos indefinidos en puestos de mayor cualificación donde la experiencia y antigüedad son factores determinantes del éxito profesional.

CUADRO 5

SEGMENTACIÓN DE LA POBLACIÓN EN SU RELACIÓN CON EL MERCADO DE TRABAJO, PARA CADA SEXO Y GRUPO DE EDAD EN LA CM Y EL RESTO DE ESPAÑA, 2005

(En porcentaje)

	CAM							Resto de España						
	Total	Varones			Mujeres			Total	Varones			Mujeres		
		16-29	30-50	55-64	16-29	30-50	55-64		16-29	30-50	55-64	16-29	30-50	55-64
Segmento A: Incluidos de primer grado	**50,6**	**30,6**	**72,5**	**68,2**	**30,5**	**51,4**	**37,5**	**42,8**	**26,9**	**66,4**	**59,4**	**21,5**	**41,9**	**26,9**
Asalariados con contratos indefinidos	44,3	28,0	62,7	51,8	29,3	47,4	32,6	33,8	23,9	51,1	39,6	20,2	35,4	19,6
Autónomos (dos años o más actividad)	6,3	2,6	9,8	16,4	1,2	4,0	4,9	9,0	3,1	15,3	19,8	1,3	6,5	7,3
Segmento B: Incluidos de segundo grado	**22,3**	**38,2**	**22,0**	**8,1**	**33,9**	**21,7**	**6,0**	**23,8**	**39,5**	**25,7**	**10,3**	**32,0**	**22,4**	7,5
Asalariados con contratos temporales, ayudas familiares	17,9	28,6	17,5	5,6	29,2	18,0	4,6	17,6	30,6	18,9	6,9	24,2	16,1	4,6
Autónomos (actividad inferior a dos años)	1,8	3,7	1,6	0,5	1,4	1,9	1,1	3,0	4,0	3,7	1,6	2,5	3,3	2,0
Parados, al menos una experiencia laboral en el último año	2,7	5,9	2,9	2,0	3,2	1,7	0,4	3,2	4,9	3,1	1,8	5,3	3,0	0,8
Segmento C: Excluidos de tercer grado	**2,6**	**3,4**	**1,7**	**2,1**	**4,4**	**2,9**	**0,8**	**3,7**	**4,3**	**2,0**	**2,4**	**6,6**	**4,7**	**2,4**
Parados, sin experiencia laboral	0,7	1,5	0,2	0,3	2,9	0,1	0,1	0,9	2,0	0,1	0,0	3,1	0,5	0,2
Parados de larga duración	1,1	1,3	1,0	1,6	0,7	1,7	0,3	1,9	1,4	1,3	2,0	2,2	2,8	1,7
Parados, con menos de un año de búsqueda, última experiencia hace más de un año	0,7	0,7	0,6	0,2	0,8	1,2	0,3	0,9	0,9	0,6	0,4	1,3	1,3	0,5
Segmento D: Excluidos de segundo grado	**12,0**	**26,5**	**2,0**	**2,8**	**27,3**	**9,1**	**10,8**	**13,5**	**27,2**	**2,4**	**3,8**	**33,3**	**10,5**	**10,6**
Estudiantes inactivos	7,9	25,4	1,0	0,1	24,5	1,8	1,2	8,6	25,3	0,5	0,3	29,6	1,5	1,4
Inactivos que buscan empleo o desean trabajar	4,1	1,1	1,0	2,7	2,8	7,3	9,6	4,9	1,9	1,9	3,5	3,8	9,0	9,3
Segmento E: Excluidos de primer grado	**12,6**	**1,2**	**1,7**	**18,8**	**3,9**	**14,9**	**44,9**	**16,2**	**2,1**	**3,6**	**24,2**	**6,6**	**20,6**	**52,7**
Prejubilados e incapacitados que no busquen empleo ni deseen trabajar	2,7	0,3	1,1	15,3	0,0	0,5	4,1	4,1	0,6	2,3	20,0	0,4	0,9	6,7
Otros inactivos con experiencia laboral que no busquen empleo ni deseen trabajar	7,5	0,3	0,6	3,5	1,9	12,3	29,0	8,5	0,9	1,1	4,1	3,6	14,7	29,8
Otros inactivos sin experiencia laboral que no busquen empleo ni deseen trabajar	2,4	0,6	0,0	0,0	2,0	2,2	11,8	3,6	0,6	0,2	0,1	2,6	4,9	16,1

Fuente: EPA (2005, segundo trimestre).

Por otro lado, la duración media de consecución de un contrato indefinido desde la finalización de los estudios para las personas con nivel educativo superior y menores de 35 años en el último quinquenio ha pasado de 5,3 a 2,9 años. Sin embargo, su tasa de temporalidad ha aumentado en tres puntos porcentuales y de forma muy significativa para determinados colectivos, tal como se muestra en el cuadro 7. Así, mientras que en el año 2000 un 5,1% de los varones menores de 35 años con título universitario de grado superior aún permanecían como temporales después de al menos cinco años de finalización de los estudios, en el año 2004 dicha tasa había aumentado hasta cerca del 12%. El aumento de la tasa de temporalidad ha sido aún más notable entre las mujeres con titulación de grado medio y FP de grado superior: 7,4 y 14,4 puntos porcentuales, respectivamente. Esto es, aquellos jóvenes titulados que obtienen un empleo estable antes de los 35 años, lo consiguen más rápidamente. No obstante, dicha proporción de

CUADRO 6

SEGMENTACIÓN DE LA POBLACIÓN EN SU RELACIÓN CON EL MERCADO DE TRABAJO, PARA CADA SEXO Y NIVEL EDUCATIVO EN LA CM Y EL RESTO DE ESPAÑA (2005)

(En porcentaje)

	CAM							Resto de España						
	Total	Varones			Mujeres			Total	Varones			Mujeres		
		B	M	S	B	M	S		B	M	S	B	M	S
Segmento A: Incluidos de primer grado	**50,6**	**52,2**	**56,8**	**69,9**	**28,0**	**42,9**	**58,0**	**42,8**	**47,6**	**53,0**	**65,7**	**22,6**	**34,7**	**50,6**
Asalariados con contratos indefinidos	44,3	41,7	48,1	61,8	25,3	40,2	53,2	33,8	33,9	41,4	54,1	17,5	29,5	45,0
Autónomos (dos años o más actividad)	6,3	10,5	8,7	8,1	2,7	2,7	4,8	9,0	13,7	11,6	11,6	5,1	5,1	5,6
Segmento B: Incluidos de segundo grado	**22,3**	**26,5**	**24,2**	**19,5**	**18,2**	**22,9**	**23,0**	**23,8**	**28,1**	**25,4**	**22,1**	**17,1**	**24,6**	**27,4**
Asalariados con contratos temporales, ayudas familiares	17,9	20,8	18,7	14,1	15,6	18,4	19,6	17,6	21,1	18,6	16,7	11,7	18,0	21,5
Autónomos (actividad inferior a dos años)	1,8	1,6	2,5	2,0	1,0	2,1	1,8	3,0	3,2	3,6	3,1	2,6	2,9	2,8
Parados, al menos una experiencia laboral en el último año	2,7	4,0	3,1	3,3	1,6	2,4	1,6	3,2	3,8	3,3	2,3	2,8	3,7	3,1
Segmento C: Excluidos de tercer grado	**2,6**	**2,6**	**2,5**	**1,9**	**3,3**	**2,7**	**2,2**	**3,7**	**3,1**	**2,2**	**2,5**	**5,0**	**4,5**	**4,1**
Parados, sin experiencia laboral	0,7	0,6	0,8	0,4	1,2	0,5	0,7	0,9	0,7	0,5	0,6	1,3	1,1	1,1
Parados de larga duración	1,1	1,4	1,1	1,0	1,4	1,1	0,7	1,9	1,7	1,2	1,3	2,4	2,4	2,1
Parados, con menos de un año de búsqueda, última experiencia hace más de un año	0,7	0,6	0,6	0,5	0,8	1,1	0,8	0,9	0,8	0,5	0,5	1,3	1,0	0,9
Segmento D: Excluidos de segundo grado	**12,0**	**10,5**	**13,6**	**4,8**	**16,8**	**19,2**	**8,1**	**13,5**	**9,9**	**14,9**	**5,9**	**18,8**	**21,6**	**9,5**
Estudiantes inactivos	7,9	8,5	12,7	3,7	6,8	13,1	5,2	8,6	6,9	13,3	4,7	8,3	16,4	6,0
Inactivos que buscan empleo o desean trabajar	4,1	2,0	0,9	1,2	10,1	6,1	3,0	4,9	3,0	1,6	1,2	10,5	5,2	3,5
Segmento E: Excluidos de primer grado	**12,6**	**8,3**	**2,9**	**4,0**	**33,6**	**12,4**	**8,6**	**16,2**	**11,3**	**4,4**	**3,8**	**36,6**	**14,6**	**8,3**
Prejubilados e incapacitados que no busquen empleo ni deseen trabajar	2,7	6,3	2,3	2,7	1,7	0,9	1,0	4,1	8,5	3,2	2,9	3,3	1,0	1,1
Otros inactivos con experiencia laboral que no busquen empleo ni deseen trabajar	7,5	1,5	0,6	1,2	22,8	9,8	6,0	8,5	2,4	1,0	0,9	21,8	10,4	6,1
Otros inactivos sin experiencia laboral que no busquen empleo ni deseen trabajar	2,4	0,4	0,0	0,0	9,1	1,7	1,6	3,6	0,4	0,1	0,1	11,5	3,2	1,1

Fuente: EPA (2005, segundo trimestre). B, M y S denotan nivel educativo bajo, medio y superior, respectivamente.

jóvenes con empleos estables ha experimentado una notable caída.

También cabe apuntar una serie de reflexiones sobre los efectos del aumento de la precariedad en el caso de las mujeres de edad intermedia (30 a 49 años). A pesar del aumento de la tasa de empleo femenina, la tasa de actividad de las mujeres en la CM es del 66% (nacionales, 63% y extranjeras, 80,8%), de manera que —pese a ser superior a la existente en el resto de España (58%)— sigue siendo baja en comparación con las tasas vigentes en los países europeos más avanzados (70-75%). La gran mayoría de las mujeres inactivas en este tramo de edad han trabajado anteriormente (un 64% en la CM, lo que supone 10 puntos porcentuales más que en el resto de España). Sin embargo, entre las causas de finalización de su último empleo no figuran, en primer lugar, las razones personales o de responsabilidad familiar (un 8,3% de las inactivas que trabajaron anteriormente en el 2004), sino la finalización del contrato (30,3%).

CUADRO 7

TASAS DE TEMPORALIDAD ENTRE LAS PERSONAS CON NIVEL EDUCATIVO SUPERIOR, MENORES DE 35 AÑOS, CINCO O MÁS AÑOS DESDE LA FINALIZACIÓN DE LOS ESTUDIOS EN LA CM, 2000 Y 2004
(En porcentaje)

	2000			2004		
	Varones	Mujeres	Total	Varones	Mujeres	Total
FP de grado superior	27,4	24,2	26,0	19,6	38,6	27,3
Titulados de grado medio	12,8	28,0	23,1	13,0	35,4	27,2
Titulados de grado superior	5,1	18,2	12,0	11,8	18,5	15,6
Total	16,4	22,5	19,1	15,1	28,2	22,1

Fuente: EPA (segundos trimestres, 2000 y 2004).

Por ello, una cifra tan elevada de abandono del mercado de trabajo puede estar relacionada con la denominada *trampa de la temporalidad*. De acuerdo con la misma, la ausencia de consecución de un contrato estable y la busca costosa y permanente de un nuevo puesto de trabajo puede motivar el abandono y reducir la tasa de actividad laboral femenina.

Finalmente, entre los hechos diferenciales del mercado de trabajo de la CM, también cabe enfatizar la escasa incidencia de los empleos a tiempo parcial: algo más de un 2% en el caso de los varones (siendo la media de la UE-25 del 7% y situando la CM en la posición 223 de las 237 regiones de la UE para las que se dispone información) y algo menos del 15% en el caso de las mujeres (frente a los 31,3% en media para la UE-25, situando a la CM en la posición 194 de 250 regiones). Estas bajas proporciones sólo superan a las existentes en Asturias y Cantabria, entre las CC.AA. españolas. La comparación de la CM con las cuatro regiones europeas que hemos tomado como referencia al principio de esta sección, presentada en el cuadro 8 también deja en evidencia el déficit de empleos a tiempo parcial de la CM y la desventaja que supone este hecho para converger en tasas de empleo con las regiones europeas más avanzadas.

3. Resumen y conclusiones

Durante la última década hemos asistido a un aumento espectacular del empleo y de la tasa de ocupación en la CM. Como resultado de este proceso, la CM se situó en el año 2005 entre las escasas regiones españolas que consiguieron prácticamente alcanzar los tres objetivos de empleo fijados en la Agenda de Lisboa para el año 2010.

Sin embargo, el proceso de convergencia con las regiones europeas más avanzadas pasa no sólo por alcanzar los objetivos de pleno empleo, sino también por la mejora de la productividad y calidad de los empleos y por alcanzar la cohesión

CUADRO 8

INCIDENCIA DEL TIEMPO PARCIAL EN LA CM Y EN LAS REGIONES DONDE SE SITÚAN LAS CAPITALES DEL REINO UNIDO, FINLANDIA, PAÍSES BAJOS Y SUECIA
(Porcentaje de empleos con contrato a tiempo parcial sobre el total de empleos asalariados, año 2004)

	CM	Londres (Reino Unido)	Finlandia Meridional	Holanda Meridional (PaísesBajos)	Estocolmo (Suecia)
Ambos sexos	7,6	20,6	13,3	43,3	20,0
Varones	2,3	10,8	9,1	20,9	12,5
Mujeres	14,8	32,8	17,7	70,5	28,0

Fuente: European Labour Force Survey (Eurostat).

social mediante la inserción laboral. En este sentido, hemos ilustrado cómo, en años recientes, se ha producido un aumento sustancial en los indicadores de precariedad laboral del mercado trabajo en la CM, convergiendo rápidamente con los niveles existentes en el resto de España. Este hecho no se puede explicar exclusivamente por el efecto composición, consistente en un mayor peso de los emigrantes y del empleo menos cualificado en el empleo total. Los asalariados de origen nacional y especialmente los jóvenes educados y las mujeres de edad intermedia han visto aumentar significativamente la precariedad de sus empleos en el último quinquenio. Ello puede tener consecuencias negativas para el futuro. En primer lugar, el empeoramiento general de la calidad de los empleos y su efecto contraproducente sobre la productividad pone en peligro el mantenimiento de los actuales niveles de empleabilidad en la CM. En segundo lugar, la precariedad laboral puede producir la depreciación creciente del capital humano de la población con estudios superiores, debido al fenómeno de la *sobreeducación*. Por último, la trampa de la temporalidad puede inducir el abandono de la actividad laboral en el colectivo de mujeres de mediana edad. Estos tres efectos, conjuntamente, aumentan el riesgo de empeoramiento de los indicadores de empleo a más largo plazo.□

NOTAS

(*) Los autores agradecen la valiosa colaboración de Eduardo Morales en la recogida y elaboración de los datos utilizados en este trabajo.

(1) Véase Dolado y Felgueroso (2007): «Balance del mercado laboral en la Comunidad de Madrid a la luz de los objetivos de la Agenda de Lisboa», en García Delgado, J. L. (dir.): **Estructura económica de la Comunidad de Madrid**, *tercera edición, Civitas-Comunidad de Madrid, Madrid.*

(2) Este fenómeno de dualidad en la distribución del crecimiento del empleo por nacionalidad de los trabajadores queda de manifiesto en Dolado y Felgueroso (2007).

(3) Existe evidencia de que una parte del exceso de precariedad se debe a la cultura empresarial española*; véase Traferri, A. (2006):* **El diferencial de temporalidad entre las empresas españolas y extranjeras que operan en España**, *Universidad Carlos III (mimeo), 2006, donde se estima que las empresas españolas tienen un diferencial de cuatro puntos porcentuales en tasa de temporalidad respecto a las que tienen más de un 50% de capital extranjero, controlando por sector, intensidad de capital, nivel educativo de la plantilla, etcétera.*

BIBLIOGRAFÍA

Carrasco, R. (2003): «Inmigración y Mercado Laboral», **Papeles de Economía Española.**

Carrasco, R.; Jimeno, J. F. y Ortega, C. (2006): «The Effects of Immigration on the Labour Market Performance of Native-Born Workers: Some Evidence for Spain», de próxima aparición en **Journal of Population Economics**, *2006.*

Consejo Económico y Social (2005): **Memoria sobre la Situación Económica y Laboral de España**, *(CES).*

Dolado, J. (2004): «El Papel de la Mujer en el Mercado de Trabajo: Un Balance a Ambos Lados del Atlántico», en: Pérez, J.; Sebastián, C. y Tedde de Lorca, P. (eds.), **Políticas, Mercados e Instituciones Económicas: Estudios en Homenaje a Luis Ángel Rojo**, *Universidad Complutense, Madrid.*

Dolado, J. J. (2001): «Los Nuevos Fenómenos Migratorios», en García-Milá, T. (ed.), **Nuevas Fronteras de la Política Económica**, *CREI (UPF) y Generalitat de Catalunya.*

Dolado, J. J.; Felgueroso, F. y Jimeno, J. F. (2001): «El Mercado Laboral y las Políticas de Empleo en el inicio del siglo XXI», **Moneda y Crédito**.

Dolado, J. J.; Felgueroso, F. y Jimeno, J. F. (2000): «Youth Labour Markets in Spain: Education, Training and Crowding-out», **European Economic Review**.

Dolado, J. J. y Felgueroso, F. (2007): «Balance del mercado laboral en la Comunidad de Madrid a la luz de los objetivos de la Agenda de Lisboa», en García García Delgado, J. L. (dir.), **Estructura Económica de la Comunidad de Madrid**, *tercera edición, Civitas-Comunidad de Madrid, Madrid.*

Oliver, J. y Raymond, J. L. (2003): «Educación formal y demanda de cualificación de la mano de obra en España: una visión a largo plazo», **Document d'Economia Industrial**, *núm. 14, Centre d'Economia Industrial, Universitat Autónoma de Barcelona.*

Traferri, A. (2006): **El diferencial de temporalidad entre las empresas españolas y extranjeras que operan en España**, *Universidad Carlos III (mimeo).*

RESUMEN

Durante la última década hemos asistido a un aumento espectacular del empleo y de la tasa de ocupación en la CM. Sin embargo, el proceso de convergencia con las regiones europeas más avanzadas pasa no sólo por alcanzar los objetivos de pleno empleo de la Agenda de Lisboa, sino también por la mejora de la productividad y calidad de los empleos y por alcanzar la cohesión social mediante la inserción laboral. En este sentido, el trabajo muestra cómo, en años recientes, se ha producido un aumento sustancial en los indicadores de precariedad laboral del mercado de trabajo en la CM, convergiendo rápidamente con los niveles existentes en el resto de España. Los asalariados de origen nacional y especialmente los jóvenes educados y las mujeres de edad intermedia han visto aumentar significativamente la precariedad de sus empleos en el último quinquenio, con las consecuencias negativas que este proceso puede tener para el futuro.

Palabras clave*: Mercado de trabajo, Agenda de Lisboa, Calidad del empleo.*

Políticas públicas y familia

M.ª Teresa López
Profesora titular de Economía Aplicada, UCM.
Directora de la cátedra de Políticas de Familia, UCM-AFA.

En la Comunidad de Madrid residen casi seis millones de personas y lo hacen configurando algo más de 1,9 millones de hogares, de una dimensión media de 2,93 personas. En el 56,36% de ellos viven niños dependientes, mientras que en el 43,65% restante sólo hay adultos (cuadro 1). El tipo de hogar más numeroso es el formado por dos adultos con dos niños dependientes, el 20,46%. Los hogares en los que viven tres o más hijos sólo representan en la actualidad el 4,97% del total. Como ha ocurrido en otras comunidades autónomas, el tamaño medio de los hogares madrileños ha experimentado una reducción muy importante, que se explica, al menos en parte, por el retraso en la edad media del primer matrimonio, que en la Comunidad de Madrid supera los 30 años y por el aumento en la edad de la madre en el momento del nacimiento del primer hijo, 31,39 años. Ambos cambios en los comportamientos sociales hacen que la tasa bruta de natalidad se sitúe en el 11,9‰ y el número medio de hijos por mujer sea de 1,384, no alcanzándose la cifra de 2,2 que se fija como necesaria para el mantenimiento de la población.

Las familias monoparentales, formadas en casi el 90% de los casos por una mujer con hijos a cargo, suponen en el conjunto de hogares madrileños, el porcentaje más reducido, un 2,23%, aunque están experimentando una clara tendencia al alza. Este aumento se explica, entre otros factores, por el aumento en el número de separaciones y divorcios y por el significativo aumento del número de nacimientos en mujeres no casadas. Mientras que hace una década éstos representaban el 8,19% en la Comunidad de Madrid, en el 2005 ascendía al 23,82%. Esta nueva realidad social debe ser considerada por las políticas de apoyo a las familias, ya que todos los estudios indican que la tasa de riesgo de pobreza es más elevada en las familias monoparentales que en las biparentales (1). Aquéllas son unidades familiares con una única fuente de ingresos y mayores dificultades para conciliar la vida familiar y laboral. Si a ello se suma que los salarios medios de las mujeres aún se encuentran más de 10 puntos porcentuales por debajo de los de los hombres, se trata de hogares en los que el riesgo de pobreza se acentúa de manera considerable. Las políticas de familia deben actuar como instrumentos de prevención, ya que cuando la pobreza se produce en el ámbito familiar, adquiere una dimensión especialmente grave. La familia deja de actuar como colchón de protección y se convierte en una tela de araña que atrapa a los más débiles —menores, ancianos dependientes, etc.—, de la no podrán salir si no es con ayuda.

CUADRO 1

HOGARES EN LA COMUNIDAD DE MADRID POR TIPO DE HOGAR (Estructura porcentual)

	Comun. de Madrid	Total nacional
Varón menor de 65 años	1,28	1,44
Varón igual o mayor de 65 años	0,55	0,70
Mujer menor de 65 años	1,89	1,04
Mujer igual o mayor de 65 años	2,52	2,49
Dos adultos menores de 65 años	9,60	8,70
Dos adultos igual o mayores de 65 años	8,84	9,86
Otros hogares sin niños dependientes	18,97	22,06
Total parcial hogares sin niños	**43,65**	**46,29**
Hogares monoparentales	2,23	1,65
Dos adultos y un niño dependiente	14,91	12,50
Dos adultos y dos niños dependientes	20,46	19,70
Dos adultos tres o más niños dependientes	4,97	3,78
Otros hogares con niños dependientes	13,79	16,08
Total parcial hogares con niños	**56,36**	**53,71**
Total	**100,00**	**100,00**

Fuente: Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF). INE 2006.

La situación económica de estos hogares madrileños es mejor que la media nacional, pero aun así más del 50% presenta dificultades para llegar a fin de mes y casi un 10% lo hacen con mucha dificultad (cuadro 2).

Los gastos derivados de tener una familia son crecientes con el número de miembros y aun reconociendo la existencia de economías de escala, las familias numerosas también presentan mayores necesidades económicas y por tanto son más propensas a tener dificultades para llegar a fin de mes. Los gastos derivados del cuidado y atención de los hijos se asumen casi en su totalidad por la familia —gastos de alimentación, coste de oportunidad, etc.—, mientras que los beneficios futuros se reparten entre toda la sociedad, incluso entre los que no han tenido hijos —los que hoy son niños, mañana serán cotizantes de un modelo de seguridad social de reparto—. Por ello el sector público tiene que ayudar a las familias con hijos por motivos de equidad, a través de actuaciones que permitan una redistribución intertemporal de la renta.

CUADRO 2

PORCENTAJES DE HOGARES SEGÚN GRADO DE DIFICULTAD PARA LLEGAR A FIN DE MES DE ACUERDO A LOS INGRESOS PERCIBIDOS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

	Comunidad de Madrid	Total nacional
Con mucha dificultad	9,58	10,06
Con dificultad	13,25	16,15
Con cierta dificultad	27,89	28,65
Con cierta facilidad	31,77	29,01
Con facilidad	15,20	14,22
Con mucha facilidad	2,31	1,91

Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares (ECF). INE 2006.

Las familias madrileñas se enfrentan a nuevas realidades —trabajo de la mujer fuera de casa, encarecimiento del precio de la vivienda, inestabilidad laboral, etc.— que les generan nuevas necesidades, de naturaleza muy variada, que por sí mismas no pueden atender y justifican la necesidad de una intervención pública. Son ellas las que proporcionan el capital humano necesario para el crecimiento económico, ayudan a la redistribución de renta entre generaciones, ejercen el papel de cuidadoras —niños, ancianos, discapacitados, etc.—, en la mayor parte de los casos las mujeres, que se ven obligadas a renunciar a sus carreras profesionales o a tener que elegir entre familia y empleo. Todas estas funciones son imprescindibles para el buen funcionamiento de una sociedad y sería social y económicamente imposible que fueran atendidas sólo a través de los presupuestos públicos.

Por estas y otras razones (2), algunas administraciones públicas han puesto en marcha Planes de Apoyo a la Familia y entre ellas se encuentra la Comunidad Madrid. El Consejo de Gobierno del 1 de diciembre de 2005 aprobó el I Plan de Apoyo a la Familia que recoge más de cien medidas que deberán implementarse antes de finalizar el año 2008. Los objetivos generales asignados al plan se concretan en: mejorar el bienestar y la calidad de vida de las familias madrileñas, en especial de aquellas que tienen mayores necesidades; impulsar la cohesión social fomentando el desarrollo de la familia como institución social básica transmisora de valores de convivencia, solidaridad, respeto mutuo y tolerancia; y favorecer la solidaridad intergeneracional para que las familias puedan afrontar con garantías los cambios sociales, laborales y demográficos. Igualmente se recogen objetivos parciales asignados a cada una de las diez áreas que agrupan las medidas concretas propuestas en el plan (cuadro 3).

CUADRO 3

PLAN DE APOYO A LA FAMILIA 2005-2008 DE LA COMUNIDAD DE MADRID. AREAS DE ACTUACIÓN Y PRINCIPALES OBJETIVOS (*)

1. Apoyo a la maternidad y paternidad:
   a) Promover una maternidad/paternidad responsables, ofreciendo apoyos para el cuidado y educación de los hijos, especialmente en situaciones de dificultad social.
2. Atención a familias con necesidades específicas:
   a) Ayudar a las familias ante situaciones difíciles de riesgo o exclusión social.
   b) Lograr una mayor integración social de las familias inmigrantes.
   c) Apoyar a familias con drogodependientes u otras adicciones.
3. Conciliación de la vida familiar, profesional y personal y atención a menores y personas en situación de dependencia:
   a) Favorecer la conciliación de la vida familiar y laboral, mediante la mejora de recursos y servicios de atención a menores y facilitando el cuidado de dependientes.
   b) Promover políticas empresariales que contribuyan a ella.
   c) Fomentar el reparto equilibrado de las responsabilidades familiares y laborales mediante sensibilización, educación y los medios de comunicación.
4. Resolución de conflictos:
   a) Proporcionar información, orientación y asesoramiento a familias en conflicto.
   b) Promover relaciones familiares basadas en el diálogo y acuerdos, mediante formación y sensibilización.
   c) Agilizar los procedimientos judiciales en materia de familia.
5. Violencia familiar:
   a) Prevenir violencia, mediante educación, formación y sensibilización.
   b) Asistir a las víctimas y garantizar su protección.
   c) Formar a profesionales de prevención de violencia familiar y asistencia a víctimas.
6. Educación y formación:
   a) Impulsar la educación en valores en el ámbito familiar y promover la implicación de los padres en el proceso educativo.
   b) Facilitar la escolarización de los menores como forma de apoyo a las familias y garantizar la igualdad de oportunidades en el acceso a la educación.
   c) Formar a padres, madres y jóvenes y educadores en temas relacionados con la familia para favorecer y mejorar las relaciones familiares.
7. Política de vivienda:
   a) Facilitar a las familias el acceso a la vivienda, en particular a aquellas en situaciones especiales.
   b) Favorecer el acceso de los jóvenes a la vivienda para facilitar su emancipación y la formación de nuevas unidades familiares.
   c) Mejorar las condiciones de habitabilidad y accesibilidad de las viviendas.
8. Política fiscal y de rentas:
   a) Impulsar políticas que mejoren la calidad de vida y las condiciones económicas de las familias, en particular de aquellas en situaciones especiales o con necesidades específicas
9. Cultura, deporte, ocio y tiempo libre:
   a) Apoyar a la familia en su papel socializador e incentivar el disfrute compartido de la cultura, ocio, deporte y tiempo libre.
   b) Mejorar y facilitar el acceso de las familias a la cultura, deporte y ocio.
10. Medios de comunicación y tecnologías de la información:
   a) Propiciar que los medios de comunicación transmitan modelos de relación y convivencia familiar basados en la igualdad, corresponsabilidad, respeto y dialogo.
   b) Impulsar y fomentar el acceso de las familias a las nueva tecnologías y formarlas en el uso de Internet.

(*) Aprobado en el Consejo de Gobierno de 1 de diciembre de 2005.

Desde la aprobación del plan se han puesto en marcha algunas de las medidas propuestas, participando en su implementación casi la totalidad de las consejerías. Sin embargo, resulta imposible resumir en estas páginas la totalidad de las acciones iniciadas durante el año 2006 por lo que se ha optado por recoger a continuación sólo diez, alertando al lector de la existencia de otras muchas, como por ejemplo las destinadas a facilitar la conciliación familiar y laboral —apertura de colegios, ampliación de horarios extraescolares, etcétera.

1. Recientemente, en diciembre de 2006, se ha puesto en marcha una nueva ayuda económica directa por nacimiento de hijo o adopción de menores, con la finalidad de ayudar a sufragar los gastos derivados del aumento en el número de miembros de la familia. Se trata de una prestación económica de pago único que asciende a 100 euros y que entrará en vigor en enero del 2007 (3). La cuantía de crédito presupuestado en 2007 para su financiación asciende a 7.000.000 euros.

2. Desde el punto de vista económico, las familias madrileñas que atienden en su domicilio a personas mayores en situación de dependencia (4) pudieron percibir durante el año 2006 ayudas económicas directas. Su finalidad es apoyar

a las familias cuidadoras frente a los gastos ocasionados por la atención a la persona mayor dependiente, cuando ésta tenga vínculo familiar con el cuidador, propiciando así su permanencia en el entorno familiar. El crédito presupuestario asignado a estas ayudas fue de 5.301.850 euros, y la cuantía de cada una de ellas ascendió a 2.710 euros.

3. Son también importantes los programas de servicios de apoyo en domicilio que se han continuado implementando durante el 2006. A través de ellos se atiende a personas mayores y a sus familias, que se encuentran en situaciones de especial necesidad a través: servicios de ayuda en labores domésticas, apoyo psicosocial y rehabilitador, etc. Se trata de facilitar su permanencia en el hogar familiar, reduciendo los costes de atención que supondría su estancia en centros residenciales a la vez que permiten una sociedad más humana, a la vez que se facilita la conciliación familiar y laboral. No obstante la Comunidad también ha continuado ofertando durante todo el año 2006 plazas residenciales, de carácter público o concertado, tanto para válidos como para inválidos, así como en centros de día para apoyar la labor de las familias cuidadoras.

4. A través de la Consejería de Educación, la Comunidad concede becas para la escolarización de niños en centros privados, en el primer ciclo de educación infantil, con el objetivo de mejorar su desarrollo integral y ayudar a los padres y madres a facilitar la conciliación de la vida familiar y laboral. El crédito autorizado para estas becas durante el curso 2006/2007 ha sido de 28.000.000 euros, asignándose 10.000.000 euros al año 2006 y 18.000.000 euros para el 2007 (5). También en el marco de la Consejería de Educación se concedieron ayudas para financiar los gastos derivados de los comedores escolares, con el objetivo de ayudar a sufragar los gastos de las familias y a facilitar la conciliación de la vida familiar y laboral. Para el curso 2006/2007 se han destinado créditos presupuestarios por valor de 23.561.312 euros, imputándose 9.424.524 euros al ejercicio económico de 2006 y 14.136.788 euros al de 2007 (6).

5. También algunas entidades no gubernamentales que realizan determinados trabajos de apoyo a las familias en situaciones difíciles recibieron subvenciones durante 2006. Así, por ejemplo, la Comunidad concedió apoyo económico a aquellas que llevaron a cabo proyectos dirigidos a asistir a jóvenes embarazadas y madres y padres sin recursos y al mantenimiento de una red de apoyo, destinándose para ello en los Presupuestos de 2006 créditos por valor de 300.000 euros (7).

6. El plan ha puesto especial interés en ayudar a las familias en situaciones de especial dificultad por lo que se han puesto en marcha, entre otros servicios, los denominados *Puntos de Encuentro Familiar*, que ofrecen un espacio neutral para facilitar la relación de los menores con su familia cuando existen dificultades para su normal desarrollo: entrega y recogida de menores en procesos de separación o divorcio, visitas supervisadas, etcétera.

7. El aumento en el número de casos de mujeres maltratadas e incluso muertas a manos de sus maridos o parejas, ha hecho necesario incluir un área específica en el plan con medidas que ayuden a prevenir estos comportamientos, así como otras que proporcionen protección a las mujeres que los padecen, así como a sus hijos. Por ello se ha aprobado una ley integral contra la violencia de género de la Comunidad de Madrid (8) en la que se recoge la puesta en marcha de diferentes dispositivos para dar acogida temporal a las victimas de violencia de género que se ven a obligadas a abandonar el hogar familiar: centros de emergencia, centros de acogida y pisos tutelados. Igualmente se incorporan un conjunto de medidas de apoyo económico, educativo, social, etc., a través de las cuales se tratará de ayudar a estas mujeres.

8. Con el objetivo lograr mejorar la formación de las familias, recogido en el plan, la Comunidad de Madrid ha puesto en marcha una *Escuela de familia* que se desarrolla en dos modalidades, presencial y virtual, ambas de manera gratuita, y que ofrece, a través de talleres, seminarios, ciclos de conferencias, etc., formación a padres y madres que les permitan mejorar sus habilidades educativas.

9. El elevado aumento del precio de la vivienda en la Comunidad de Madrid es una de las variables que explican, al menos en parte, las dificultades de emancipación de los jóvenes y la configuración de nuevos hogares (9). Por ello, el Plan de Apoyo a la Familia de la Comunidad ha incorporado un área específica destinada a actuaciones que faciliten el acceso a la vivienda y entre otras actuaciones, se han implementado diferentes medidas de apoyo a la familia con el objetivo de ayudar a financiar su alquiler o compra por parte de los jóvenes y se ha ampliado el tamaño de las viviendas de protección pública para las familias numerosas (10).

10. Desde el ámbito de la política fiscal, en la Ley de Medidas Fiscales y Administrativas de la Comunidad de Madrid para 2006 (11) se aproba-

CUADRO 4

DEDUCCIONES Y BONIFICACIONES FISCALES DE CARÁCTER FAMILIAR EN LA COMUNIDAD DE MADRID EN EL 2006

Deducciones sobre cuota íntegra autonómica en el IRPF
1. Por nacimiento o adopción de hijos: 600 € por el primer hijo; 750 € por el segundo hijo; 900 € por el tercer o sucesivos. En partos o adopción múltiples se incrementan en 600 € por cada hijo.
2. Por adopción internacional: 600 € por cada hijo adoptado.
3. Por acogimiento familiar de menores: primer acogimiento: 600 €; segundo acogimiento: 700 €; tercer acogimiento y sucesivos: 900 €.
Deducciones y bonificaciones aplicables a la base imponible en el impuesto sobre sucesiones y donaciones en adquisiciones *mortis causa*
1. Adquisiciones por descendientes y adoptados menores de 21 años: 100.000 €.
2. Adquisiciones por colateral de segundo y tercer grado, ascendentes y descendientes por afinidad, 7.850 €.
3. Reducción de 55.000 € a discapacitados con un grado de minusvalía igual o superior al 33% y de 153.000 € para aquellas con una minusvalía igual o superior al 65%.
4. Reducción del 100% con un límite de 9.200 € a las cantidades percibidas por los beneficiarios de contratos de seguros sobre vida, cuando su parentesco con el contratante fallecido sea de cónyuge, ascendiente, descendiente, adoptante o adoptado.
5. Bonificación del 99% en la cuota tributaria derivada de adquisiciones *mortis causa* y de cantidades percibidas por beneficiarios de seguros de vida que se acumulen al resto de bienes y derechos que integren la porción hereditaria del beneficiario (grupo I de parentesco).
6. Bonificación del 9% en la cuota tributaria derivada de las adquisiciones intervivos (grupos I y II).
7. Se asimila a cónyuges los miembros de las uniones de hecho.
Reducción del tipo impositivo en el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados
1. Tipo impositivo reducido del 4% en la transmisión de la vivienda habitual de una familia numerosa.

Nota: Se recogen sólo las grandes cifras sin reflejar las restricciones y/o incompatibilidades a las que están sometidas algunas de ellas.
Fuente: Ley 7/2005,de 23 de diciembre. BOCM núm. 311.

ron un conjunto de deducciones sobre la cuota íntegra autonómica del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por motivos familiares que se recogen en el cuadro 4.

La aprobación de un Plan de Apoyo a la Familia en la Comunidad de Madrid muestra la voluntad de los responsables políticos de arbitrar medidas de apoyo a las familias madrileñas, pero todavía queda mucho por hacer, aún estamos muy lejos de los niveles de protección alcanzados en Alemania o Francia, por poner dos ejemplos. Para continuar por buen camino este proceso que acaba de iniciarse, habría que prestar especial atención a dos aspectos, en mi opinión prioritarios. En primer lugar, las nuevas políticas de familia tendrían que organizarse de manera coordinada con todos los niveles de las administraciones, especialmente en el caso de la Comunidad de Madrid, en la que el Ayuntamiento de Madrid tiene en marcha otro Plan de Familia. De no coordinar bien sus actuaciones es probable que los resultados no sean eficientes, ni en términos de costes ni de calidad de los servicios ofrecidos. Y en segundo lugar todas las políticas públicas, y las de apoyo a la familia no pueden ser una excepción, deben estar sometidas a una evaluación permanente de sus resultados, lo que permitirá ir ajustando sus actuaciones a las nuevas realidades sociales y económicas y las harán obtener resultados mucho más eficientes.□

NOTAS

(1) *Véase Ayala Cañón, L. y cols. (2006):* ***Familia, infancia y privación social****, Estudio de las situaciones e pobreza en la infancia, Colección de Estudios Fundación Foessa, Cáritas, Madrid, págs. 125 y siguientes.*

(2) *Véase, entre otros, López López, M.ª T. y cols. (2006):* ***Políticas públicas y familia****, Ediciones Cinca, Colección Acción Familiar, Madrid.*

(3) *Orden 2309/2006, de 28 de diciembre. Consejería de Familia y Servicios Sociales.* ***Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid*** *del 2 de enero de 2007, núm. 1.*

(4) *Orden 87/2006, de 30 de enero. Consejería de Familia y Asuntos Sociales.* ***Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid*** *de 7 de febrero de 2006, núm. 32.*

(5) *Orden 2585/2006 de 11 de mayo. Consejería de Educación.* ***Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid*** *de 12 de mayo de 2006, núm. 112.*

(6) *Orden 2268/206, de 20 de abril. Consejería de Educación.* ***Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid*** *de 25 de abril de 2006, núm. 976.*

(7) *Orden 70/2006, de 13 de enero. Consejería de Educación.* ***Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid*** *de 26 de enero de 2006, núm. 22.*

(8) *Ley 5/2005, de 20 de diciembre. Asamblea de Madrid.* **Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid** *de 29 de diciembre de 2005, núm. 310. Ley de Violencia de Género de la Comunidad de Madrid.*

(9) *Véase INJUVE (2006):* **Jóvenes adultos y consecuencias demográficas 2001/2005**, *Misterio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.*

(10) *Decreto 12/2005, de 27 de enero. Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio.* **Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid** *de 14 de febrero de 2005, numero 37. Decreto 11/2005, Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio.* **Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid** *de 14 de febrero, núm. 37.*

(11) *Ley /2005, de 23 de diciembre. Asamblea de Madrid. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid de 30 de diciembre de 2005, núm. 311.*

RESUMEN

Las políticas de familia han sido objeto de una atención preferente durante el año 2006. La aprobación en diciembre de 2005 del I Plan de Apoyo a la Familia de la Comunidad de Madrid ha puesto de manifiesto la voluntad de implementar medidas de apoyo a las diferentes formas de organización familiar. En las páginas que siguen se lleva a cabo una breve presentación de los objetivos del plan, así como de las principales actuaciones puestas en marcha durante su primer año de aplicación.

Palabras clave*: Familia, Políticas de apoyo a la familia, Conciliación, Educación, Dependencia.*

La recuperada cita olímpica

Pedro Arévalo
Analistas Financieros Internacionales y Escuela de Gestión Pública

Jesús Tébar
Instituto de Economía y Geografía (CSIC)

La celebración de un evento internacional de la importancia de unos Juegos Olímpicos constituye para la ciudad sede un impulso potencial a escala local y global. A pesar del tropiezo en la lucha por celebrar los Juegos de 2012, Madrid sigue apostando por ser ciudad olímpica, una vez que el Ayuntamiento ha confirmado su candidatura para convertirse en sede en el año 2016. Su proyecto olímpico es uno de los mejor valorados del mundo, hecho que suscribió el Comité Olímpico Internacional en su informe de aceptación a las ciudades candidatas, destacando el respaldo de la ciudadanía madrileña, la dotación de infraestructuras generales de la ciudad y sus instalaciones deportivas, entre otras. La decisión final se tomará en octubre de 2009 en Copenhague.

Partiendo de la importancia que para Madrid tiene la celebración de unos Juegos Olímpicos, en este artículo se analiza el impulso potencial que este acontecimiento supone en dos aspectos clave para todo sistema urbano: el modelo de ciudad y el modelo de crecimiento económico. Dicho impulso, lejos de ser automático y homogéneo a todas las escalas y en todas las dimensiones de la ciudad, debe ser estudiado midiendo la reciprocidad entre lo que aporta el proyecto olímpico a la ciudad y lo que la ciudad aporta a la celebración de los Juegos, obteniendo como resultado un necesario balance que permita evaluar la situación de Madrid en la actualidad e identificar los procesos que la afectarán en el futuro.

Para alcanzar estos fines, el presente artículo está estructurado en dos epígrafes, que coinciden con los dos elementos claves comentados anteriormente. En primer lugar se aborda el concepto modelo de ciudad y su relación con los elementos urbanísticos de la ciudad de Madrid. Mediante la caracterización de esos elementos, se persigue conocer mejor el presente y el futuro de dimensión física de la ciudad, señalando en todo momento sus riesgos y fortalezas. En el segundo epígrafe se discute acerca del posible impacto potencial sobre el modelo de crecimiento económico de la ciudad de Madrid.

1. Relación entre el proyecto olímpico y el modelo de ciudad

En un contexto urbano de profundas transformaciones sociales, económicas y territoriales, las tensiones ocasionadas por el diferente ritmo de crecimiento del contenido (dimensión socioeconómica) y el continente (dimensión física) son

evidentes en la mayoría de las grandes ciudades del mundo. Esta tensión aumenta durante períodos continuados de crecimiento económico, donde, a pesar del importante incremento de suelo urbano e infraestructuras, el contenido de las ciudades no encuentra satisfecha la demanda de vivienda, transporte y equipamientos. Este es el actual escenario de la ciudad de Madrid, hecho que ha favorecido la emergencia de un debate en torno al concepto *modelo de ciudad* como construcción teórica capaz de definir las líneas maestras que orienten las dinámicas urbanísticas.

En este sentido, la dimensión urbanística del proyecto olímpico de Madrid, que muy probablemente volverá a ser utilizado en la pugna por ser ciudad sede de los Juegos en 2016, persigue aparentemente impulsar uno de los mejores modelos de ciudad posible basando sus actuaciones en principios tan aceptados por la mayoría de los ciudadanos como la sostenibilidad, el equilibrio territorial o la cohesión social. Sin embargo, el proyecto olímpico de Madrid, paradójicamente, no persigue tanto cambiar el modelo de ciudad existente como mejorar y catalizar el modelo ya existente. Es decir, Madrid no se adapta a la celebración de los Juegos, son los Juegos los que se adaptan a las posibilidades urbanísticas de la ciudad. Este hecho queda demostrado si atendemos al elevado número de instalaciones olímpicas existentes o que se están ejecutando en la actualidad (Estadio Olímpico, Centro Internacional de Tenis *Caja Mágica*, Centro Acuático, etcétera).

La dimensión urbanística del proyecto olímpico comienza en 1997, con la aprobación del actual Plan General de Ordenación Urbana de Madrid (PGOUM), documento fundamental para el planeamiento urbanístico municipal que incluye una reflexión acerca de los beneficios potenciales vinculados a la organización de unos Juegos y la reserva de los terrenos necesarios para la Villa Olímpica y otras instalaciones olímpicas emblemáticas.

Algunos años más tarde, la candidatura de Madrid 2012 estructura territorialmente el proyecto olímpico mediante tres áreas de actuación: Sector Este, epicentro de los Juegos donde se localizan la Villa Olímpica y el Estadio Olímpico; Eje Central y Sector Oeste. La definición de estas áreas responde a dos principios básicos: proximidad a la Villa Olímpica y concentración espacial de las instalaciones. Además de estos dos criterios, se tuvo en cuenta la posibilidad de conexión con la red de transporte público, respeto a las condiciones ambientales, utilización de las instalaciones deportivas ya existentes y búsqueda de soluciones temporales cuando fuera necesario —utilización de los pabellones de IFEMA, campus universitarios, etcétera.

Además de la definición de áreas de actuación, la candidatura de Madrid 2012 participaba del desarrollo urbanístico de la ciudad a través de algunas operaciones urbanas previstas en el actual PGOUM. La más importante, por su papel estructurante del crecimiento urbano de la ciudad hacia el este, es la denominada *Nueva Centralidad del Este*, espacio que tendría en la Villa Olímpica, con 2.346 viviendas en edificios unifamiliares y colectivos, un elemento fundamental de singularización. Este ámbito también incluye la reserva de suelo necesaria para contener edificios de oficinas, comercios, un centro logístico y equipamientos privados. El desarrollo de esta pieza de crecimiento urbano está programado independientemente de que Madrid consiga ser sede de unos Juegos Olímpicos a medio plazo, hecho que de producirse en 2016 indudablemente supondría un importante impulso para un nuevo espacio con pretensiones de centralidad dentro del sistema urbano.

Al igual que la puesta en marcha del ámbito *Nueva Centralidad del Este*, la mayoría de las instalaciones deportivas incluidas en el denominado *Anillo Olímpico*, entre las que se encuentran el Estadio Olímpico y el Centro Acuático, también tienen prevista su puesta en marcha independientemente de la celebración de unos Juegos, concretamente antes de 2008. El nuevo Estadio Olímpico y el Centro Acuático forman parte del borde oriental de la trama urbana consolidada de la ciudad, en el distrito de San Blas, muy próximo a la autovía M-40. Son instalaciones con vocación de convertirse en elementos de recualificación urbana por su carácter emblemático y por su vocación de accesibilidad a todos los ciudadanos de la zona, mejorando así los ratios equipamientos/población de un distrito muy necesitado de este tipo de instalaciones.

El distrito de Usera, uno de los distritos de la periferia meridional del municipio, es otro de los espacios de la ciudad con necesidad de operaciones de recualificación urbana y dotación de equipamientos. Vinculado al proyecto olímpico, aunque no dependiente del mismo para su desarrollo, en el recién inaugurado Parque Lineal del Manzanares, operación de mejora ambiental en torno al río Manzanares, está prevista la puesta en marcha antes de 2009 del Centro Internacional de Tenis *Caja Mágica*. Este contenedor

deportivo, situado en la ribera derecha del Manzanares sobre una parcela de 16 hectáreas, confía en su innovador diseño para intentar convertirse en hito arquitectónico donde se disputen competiciones deportivas de alto nivel. Sin el impulso de la celebración de unos Juegos Olímpicos, la capacidad de esta instalación deportiva como instrumento de recualificación urbana es sin duda menor. Recualificación que será aún más difícil si esta instalación se concibe de espaldas a los ciudadanos de los distritos próximos, perdiendo su utilidad social y el sentido que debe inspirar a toda inversión pública.

Además de las operaciones de crecimiento urbano y recualificación en la ciudad consolidada, el proyecto olímpico contemplaba otro aspecto íntimamente relacionado con el modelo de ciudad: la movilidad urbana. En la candidatura de Madrid 2012 se apostó decididamente por el uso del transporte público como forma de movilidad sostenible, principio explotado como ventaja comparativa respecto al resto de ciudades candidatas. No debe olvidarse que la importancia del transporte público en el funcionamiento del sistema urbano madrileño es evidente. Más de la mitad de los desplazamientos diarios en la ciudad de Madrid se hacen por este medio (1), 75% si consideramos los desplazamientos que se realizan dentro de los límites de la autopista M-30.

En resumen, sobre el papel, el proyecto olímpico contribuye al desarrollo de uno de los mejores modelos de ciudad posible si se atiende a los principios que sustentan la dimensión urbanística de la candidatura: consolidación del proyecto de ciudad, creación de nuevas áreas de centralidad, sentido social de las actuaciones, renovación del tejido urbano, equilibrio entre espacios construidos y abiertos, y entre población y equipamientos. La importancia de estos principios obliga a no buscar exclusivamente en eventos internacionales el impulso necesario para ponerlos en marcha. En efecto, más allá de una visión a corto plazo vinculada a proyectos urbanos concretos, es necesario utilizar una perspectiva global del fenómeno urbano, considerando escenarios temporales más amplios.

2. Implicaciones para el modelo de crecimiento económico de Madrid

La organización de unos Juegos Olímpicos supera con creces cualquier otro evento deportivo desde el punto de vista financiero. Su celebración constituye un suceso económico relevante para la estructura económica de una ciudad, dadas las múltiples dimensiones en que se refleja su impacto.

En los últimos años la literatura sobre Juegos Olímpicos apunta al legado económico como principal elemento diferenciador del impacto de unos Juegos sobre la ciudad organizadora. El resultado económico final de unos Juegos en el desarrollo de una ciudad depende en gran medida del éxito logrado en la maximización de su legado económico, los efectos cualitativos perdurables de largo plazo y la minimización de los costes asociados a la celebración procedentes de su organización.

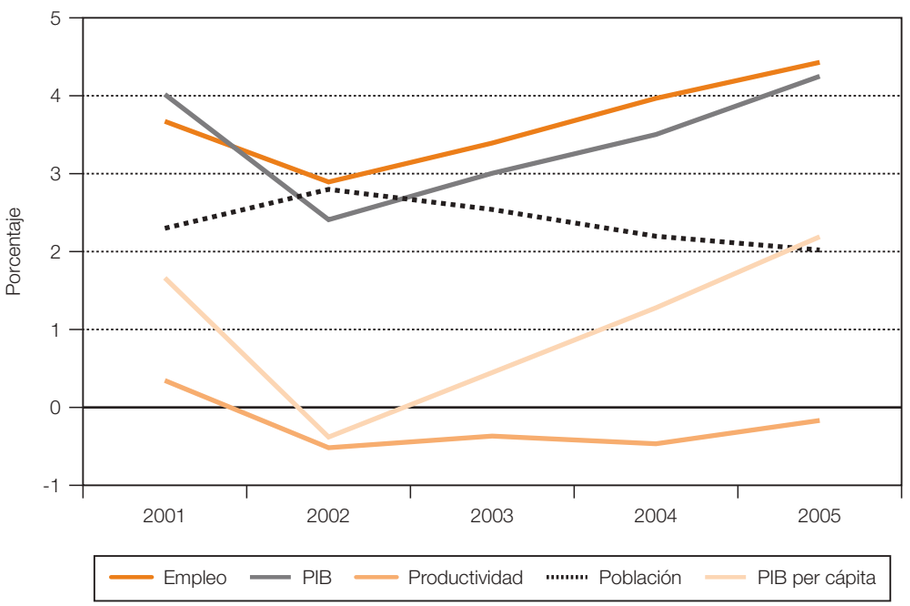
Dos factores serán cruciales a la hora de determinar el impacto que los Juegos tengan finalmente sobre la renta media de sus individuos, principal indicador del desarrollo económico y del bienestar de una ciudad o región. Por un lado, la variación que se produzca en la productividad del trabajo y, por otro, el efecto que tenga sobre el porcentaje de población empleada.

En los últimos años la variación de la productividad del trabajo en la Comunidad de Madrid ha sido prácticamente nula, con el crecimiento de la renta per cápita resultado del aumento del porcentaje de población empleada (gráfico 1). El crecimiento del empleo se ha mantenido en tasas cercanas o superiores al 3%, mientras que la población lo hacía en cifras alrededor del 2%. El modelo de desarrollo de la región en estos años está, por lo tanto, basado en un uso más extensivo del factor trabajo, en lugar de en incrementos sostenidos de la productividad del trabajo. ¿En qué medida puede contribuir la celebración de unos Juegos Olímpicos a cambiar este patrón de crecimiento?

Al evaluar el impacto de la celebración de las Olimpiadas sobre la productividad del trabajo de la región debemos subrayar dos efectos diferenciados: aquel resultante de la construcción propiamente dicha de las infraestructuras asociadas a la candidatura y el relativo a los efectos indirectos de su puesta en funcionamiento.

En el informe publicado por la fundación Tomillo en 2005, se realizaba una estimación del impacto económico que hubiera supuesto para la ciudad de Madrid la construcción de las infraestructuras planificadas y el aumento del turismo en el supuesto de haber sido elegida como ciudad sede para los Juegos Olímpicos de 2012. Se subrayaban dos resultados destacados, siempre en cifras comparadas con respecto al VAB y el empleo equivalente a tiempo completo de 2004: una generación de VAB en

GRÁFICO 1
DESCOMPOSICIÓN DE LA RENTA PER CÁPITA, COMUNIDAD DE MADRID
(Tasas de variación interanual)



Nota: Precios constantes de 2000.
Fuente: CRE (INE).

torno al 10,3% del VAB de 2000, y una creación de empleo superior al 11,1% del empleo de 2000. La unión de ambas cifras supone como resultado una caída en la productividad del trabajo (2).

Por lo tanto, si atendemos a los efectos *cuantitativos* más propios de la candidatura, comprobamos que la celebración de los Juegos intensificaría aún más el modelo de crecimiento actual de la economía madrileña. No obstante, albergar unos juegos también produce una serie de efectos *cualitativos*, difíciles de medir, que afectarán a la productividad agregada del trabajo. Entre estos últimos destacan aquellos relativos a la mayor acumulación o atracción de factores endógenos de calidad, como pueden ser el capital humano o la inversión exterior, y los relacionados con los efectos externos derivados de la puesta en funcionamiento de las nuevas infraestructuras físicas y tecnológicas.

Madrid puede aprovechar el impulso olímpico para proyectar una imagen al exterior atractiva que favorezca el proceso de revitalización de su tejido productivo y mejore la calidad y cantidad de sus factores productivos. Esto permitiría multiplicar el efecto económico de la cita olímpica en el medio y largo plazo. En el caso de Madrid, el Plan de Internacionalización aboga por un modelo de crecimiento intensivo en capital, conocimiento y tecnología, que apostaría, entre otros, por los sectores de telecomunicaciones, logística e I+D+i y, dentro del turismo, pondría especial atención en el turismo de negocios.

El proyecto olímpico supone un escaparate que puede ayudar a conseguir los objetivos marcados en el Plan de Internacionalización de Madrid:

— La promoción internacional de la imagen de Madrid.

— La generación en el inversor extranjero de la seguridad de que invertir en Madrid es garantía de éxito empresarial.

— La intensificación del diálogo entre entidades públicas y privadas para buscar siner-

gias y hacer más eficaces las actuaciones en el exterior.

— La profundización en las relaciones institucionales y comerciales con países y sectores económicos estratégicos para la ciudad.

— La prestación de asistencia proactiva a las empresas extranjeras ya instaladas para mantener y afianzar su compromiso inversor de forma duradera.

— La apuesta por la localización de inversiones vinculadas a las nuevas tecnologías.

— La compatibilización del crecimiento económico con un modelo sostenible de desarrollo urbano.

A expensas del impacto positivo que puedan tener los efectos cualitativos sobre la productividad del trabajo, el impacto final que supondrá los Juegos para los habitantes de la ciudad de Madrid dependerá adicionalmente de su capacidad para aumentar el otro factor crucial de la ecuación determinante de la renta per cápita, el *porcentaje de población empleada*. Mediante la mejora de la tasa de actividad, o a través de la reducción de la tasa de paro, el impacto económico de unos Juegos también depende de la capacidad para movilizar recursos laborales hacia actividades productivas.

En la actualidad, según la Encuesta de Población Activa, la tasa de paro en la ciudad de Madrid se encuentra en cifras no alcanzadas desde antes de la crisis de los setenta, con un mínimo histórico de 5,3% en el cuarto trimestre de 2005, mientras que la tasa de actividad viene sobrepasando máximos históricos año hasta situarse en torno al 61,0% a mediados de 2006. Posiblemente nos encontramos cerca del pleno empleo, por lo que el aumento de la tasa de actividad se sitúa como el mecanismo con más recorrido para aumentar el porcentaje de población ocupada.

Debemos entender, por tanto, la aventura olímpica madrileña como un pilar importante del plan de promoción e internacionalización de la ciudad y una apuesta adicional por una mayor eficiencia en el uso de los recursos productivos. El reto, en cualquier caso, no es sencillo. Si el diseño de la candidatura para 2012 permitió abordar un proceso de reflexión y los resultados observados han atraído ya la atención sobre nuestra ciudad, queda ahora por ver en qué medida el proyecto olímpico puede suponer una contribución significativa para su crecimiento y riqueza económica. Para ello resultará básico profundizar sobre la imagen a proyectar, en relación con los sectores o actividades que se pretenden impulsar.

3. Consideraciones finales

En el confortable ámbito teórico, los conceptos de modelo de ciudad y proyecto olímpico se asocian perfectamente. Sobre el papel, la dimensión urbanística de la aventura olímpica, basada en la formulación de principios socialmente aceptados, sirve para impulsar uno de los modelos de ciudad más deseable. Sin embargo, atendiendo a la realidad del fenómeno urbano madrileño, el proyecto desarrollado para la celebración de este evento internacional no constituye el motor de las transformaciones urbanas sino la consecuencia de una ciudad que previamente ha apostado por un proyecto de ciudad concreto, condicionado fundamentalmente por la coyuntura económica, política y social.

Desde el punto de vista económico, el impacto de la celebración del evento en la ciudad sobre la renta media de sus individuos dependerá de las dinámicas de la productividad del trabajo y el porcentaje de población ocupada. El legado económico, representado por los efectos de largo plazo obtenidos por la atracción de factores productivos de calidad y la puesta en funcionamiento de nuevas infraestructuras físicas y tecnológicas, se constituye como el factor a maximizar para el aumento de la productividad del trabajo y el capital físico, humano y tecnológico de la economía madrileña.

Un elemento crucial que determinará el impulso sobre la productividad madrileña lo constituye la imagen que se proyecte internacionalmente de la ciudad por la adjudicación y posterior celebración de los Juegos Olímpicos. El proyecto olímpico puede ayudar a la promoción internacional de las empresas madrileñas, la atracción de inversiones para su localización en la ciudad, y la proyección de una imagen renovada de Madrid que suponga la redefinición del turismo de la ciudad. □

NOTAS

(1) Tercer Barómetro de Economía Urbana de la Ciudad de Madrid, Especial Madrid 2012. Observatorio Económico (enero, 2005).

(2) Para el cálculo del impacto, Tomillo (2005) utiliza una metodología de tablas input-output *que se caracteriza por no tener en cuenta las limitaciones de recursos que pueden existir en la economía. En este sentido, la caída en la productividad del trabajo podría ser aún mayor si el incremento en la producción de los sectores de construcción y turístico desplazara recursos desde otros sectores con mayor valor añadido por empleado.*

BIBLIOGRAFÍA

Dossier de Candidatura de la Ciudad de Madrid, Madrid 2012.

Observatorio Económico del Ayuntamiento de Madrid (2005): Barómetro de Economía de la Ciudad de Madrid, Área de Economía y Participación Ciudadana del Ayuntamiento de Madrid, núm. 3, 2005.

Centro de Estudios Económicos Tomillo (2005): Impacto Económico de los Juegos Olímpicos Madrid 2012, Área de Economía y Participación Ciudadana del Ayuntamiento de Madrid.

RESUMEN

A lo largo de este artículo se analizan las posibles implicaciones que tendría la elección de Madrid como ciudad sede de los Juegos Olímpicos del año 2016 en dos aspectos clave de su sistema urbano: el modelo de ciudad y el modelo de crecimiento económico. Se subraya su papel como catalizador de la dinámica urbanística de la ciudad y como impulsor de un crecimiento intensivo en capital humano y tecnología.

Palabras clave*: Modelo de ciudad, Actuaciones urbanísticas, Juegos Olímpicos, Impacto económico.*



PANORAMA BIBLIOGRÁFICO

Coordinadora:

M.ª Eugenia Callejón
Economista

El bloque dedicado a las novedades editoriales del año 2006 consta, en esta ocasión, de cuatro artículos que nos ofrecen otras tantas selecciones comentadas de las obras que los autores han considerado merecedoras de ser reseñadas.

Así, en primer lugar, *José Antonio Alonso* ha seleccionado, entre la variedad de publicaciones referidas a la Economía internacional, una serie de libros, en su mayoría editados en el exterior, referidos a los temas que, en la actualidad, centran la atención entre los expertos: los efectos de la globalización; la desigualdad internacional y la pobreza; la realidad económica de las diferentes regiones mundiales; el fenómeno de las migraciones; y las aspectos éticos de la economía.

Las novedades en Economía española son comentadas por *José María Serrano Sanz*, que ha realizado una selección en la que destaca, un año más, los libros sobre historia económica y del pensamiento económico; los referidos a la integración de España en la UE, en su veinte aniversario; los que tratan alguno de los problemas de la economía española, como la productividad o la regulación económica; los dedicados a la economía de las comunidades autónomas o a cuestiones territoriales próximas a la geografía económica; y, en fin, obras que tocan otros campos de análisis menos frecuentes entre los economistas.

Las referencias bibliográficas en el área de la Economía financiera, comentadas por *Ana Isabel Fernández* y *Víctor González*, se centran este año en una serie de nuevas ediciones de libros ya clásicos, así como algunas obras recientes sobre el comportamiento de los agentes ante las decisiones de asignación de recursos en el tiempo; la valoración de inversiones a partir de niveles de riesgo asumidos; el análisis de las decisiones sobre la estructura de capital y dividendos; las características de las fuentes de financiación; y las opciones financieras como instrumento financiero y de valoración. También se ocupa este artículo de novedades sobre los mercados financieros y los modelos de valoración que proporcionan.

Por último, *Jesús Rodríguez Pomeda*, *Fernando Casani* y *Juan Ignacio Martín* nos reseñan algunas novedades en Administración de empresas que o bien apuntan hacia nuevos desarrollos, o son representativas de las principales corrientes del área. Así, nos presentan obras de temática variada como las centradas en algunos aspectos de la actividad académica en esta materia, la Dirección estratégica y la Teoría de la organización, las nuevas visiones de la praxis directiva, etcétera.

En definitiva, en este recorrido por las novedades bibliográficas del año nos encontramos con una amplia selección de obras, realizada por expertos en las distintas materias, que nos permite conocer las tendencias en cada una de las disciplinas abordadas.

Panorama bibliográfico internacional

José Antonio Alonso
Catedrático de Economía Aplicada, UCM.
Director del ICEI

El año 2006 ha sido pródigo en novedades editoriales referidas a la economía internacional, sea en forma de ensayos, sea como estudios especializados. Una buena parte de las publicaciones de mayor interés, no obstante, han sido editadas más allá de nuestras fronteras. Algunas de ellas —las menos— han merecido el esfuerzo de alguna editorial nacional para ser traducidas y editadas en castellano; la mayor parte, sin embargo, sólo es accesible en su lengua originaria. Aun así, las nuevas vías de abastecimiento a través de la red hacen que estas novedades, aun cuando editadas en el exterior, formen parte de las lecturas de un número creciente de economistas españoles. Junto a estos títulos, otros de producción nacional han ocupado la atención de los especialistas. El hecho de que sea un número reducido de publicaciones revela que buena parte de la profesión orienta sus esfuerzos más centrales a estudiar los problemas económicos domésticos. Son pocos los estudios que, de hecho, pueden competir en calidad e interés con lo que se publica sobre la economía internacional en el exterior. Aun así, es posible rescatar algunos títulos como de recomendada lectura.

Sería imposible en el marco de un reducido artículo hacer una crónica completa de lo editado en el año sobre la economía internacional, de modo que las páginas que siguen se proponen algo mucho más modesto: ofrecer una selección, sin duda subjetiva, de aquello que se ha considerado más relevante de lo leído en el año. Su afán es más el de sugerir que el de documentar el panorama bibliográfico sobre la economía internacional en 2006.

1. Globalización y desigualdad

El análisis de la globalización, de sus causas e impactos, sigue siendo uno de los temas a los que con más fruición se entregan los economistas que se mueven en el ámbito de la alta divulgación. En ese campo ha de destacarse la publicación del tercer ensayo que Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía, dedica al estudio de la globalización. Tras *El malestar de la globalización y Los felices noventa*, ahora publica *Cómo hacer que funcione la globalización*. El tono que utiliza Stiglitz en esta entrega es muy parecido al de sus publicaciones anteriores: un lenguaje directo, sin demasiados tecnicismos, accesible al público no especialista y con una dosis suficiente de información y argumentos para defender sus principales tesis. Respecto a los estudios anteriores, el que ahora

se presenta viene marcado por su tono más propositivo: se trata de discutir qué cosas debieran cambiarse en el marco internacional para hacer que el proceso de globalización abra oportunidades para todos. Con este propósito, recorre ámbitos como el comercio, la inversión extranjera, la deuda externa, la propiedad intelectual o la sostenibilidad ambiental. Sin ser poseedor de un estilo tan afilado como el de Krugman, Stiglitz logra respaldar sus opiniones con una mezcla muy personal de provocación y magisterio. En suma, constituye un libro que merece la pena ser leído.

Desde otra perspectiva, también en traducción española, se ha presentado otro libro excelente orientado a analizar una de las consecuencias de la globalización: la evolución de la desigualdad internacional. Su autor es Branco Milanovic, un economista del Banco Mundial que se ha especializado en el estudio de la desigualdad, a partir de la paciente generación de una base de datos con la información referida al comportamiento del gasto familiar. Un procedimiento alternativo al que otros economistas, como Xavier Sala-i-Martín, han utilizado y que conduce a resultados manifiestamente más pesimistas. El libro, titulado *La era de las desigualdades. Dimensiones de la desigualdad internacional y global*, realiza una presentación didáctica de los problemas que plantea la medición de la desigualdad y los resultados a los que se llega. Es interesante, además, el estudio porque permite distinguir entre desigualdad entre países y entre ciudadanos, incorporando en este último caso la inequidad existente en el seno de los países.

Con menor afán investigador, el año terminó con la presentación de un libro que recoge ensayos de una diversidad de autores que han trabajado sobre la desigualdad y la pobreza en el mundo. En algunos casos son estudios empíricos, tratando de ofrecer estimaciones que precisen la dimensión al fenómeno; en otros son ensayos de tipo interpretativo, en los que se pretende debatir las consecuencias de los niveles de desigualdad vigentes. El libro, que se titula *Global Inequality*, ha sido editado por un conocido investigador del proceso de globalización, David Held, en colaboración con su ayudante Ayse Kaya, ambos de la London School of Economics; y reúne a especialistas tan reputados como Dollar, Espig-Andersen, Fraser, Kanbur, Pogge, Sutcliffe, Venables o Wade, entre otros.

También gira en torno a los problemas que genera la desigualdad el libro *Globalization and Egalitarian Redistribution*, que coordinan tres conocidos investigadores: Pranab Bardhan, Samuel Bowles y Michael Wallerstein. Se trata de un libro colectivo que reúne a un grupo de investigadores, que se proponen estudiar el efecto que la intensificación de las transacciones económicas internacionales ha tenido sobre las pautas distributivas de los países. En este caso, respecto a los estudios antes citados, la preocupación no es tanto la desigualdad global cuanto la que rige en el seno de los países. En el libro hay estudios excelentes, algunos con alto nivel de formalización, otros de contenido más descriptivo: entre ello cabría destacar los trabajos de Offe, Bardhan, Bowles y Przeworski, por citar algunos.

2. Las regiones de la economía mundial

Un ámbito obligado del panorama bibliográfico internacional se refiere al estudio de la realidad económica de las diferentes regiones de la economía mundial. Aquí la relación de novedades sería muy extensa, por lo que se hará una selección referida a cada una de las principales regiones. Empezando por Europa, dos estudios, con enfoques muy diferentes, merecen ser reseñados. El primero de ellos, debido al joven investigador Carlos Mulas, ofrece un estudio excelente sobre el proceso de definición de la política presupuestaria en la Unión Europea. El título del libro, *Economics, politics, and budgets. The political economy of fiscal consolidation in Europe*, da una idea del enfoque de economía política que subyace a su análisis, que se adentra en las complejidades del proceso de consolidación fiscal del mosaico europeo. Desde una perspectiva más interpretativa, pero con una cuidada información empírica de respaldo, merece la pena citar el libro de Gabriel Flores y Fernando Luengo, *Globalización, comercio y modernización productiva. Una mirada desde la Unión Europea ampliada*, que trata de estudiar los efectos que en materia de competitividad comporta la ampliación de la UE.

América Latina también ha sido objeto de análisis interesantes en el año. Destacaremos aquí una publicación que estudia el marco de relaciones entre la Unión Europea y aquella región americana. El libro, que fue coordinado por Christian Freres y José Antonio Sanahuja, bajo el título *América Latina y la Unión Europea. Estrategia para una asociación necesaria*, reúne a un amplísimo plantel de especialistas europeos y latinoamericanos que, desde diferentes perspectivas disciplinarias, reflexionan acerca del estado de las relaciones mutuas. Más allá de su interés analítico, el libro pretendió además ofrecer sugerencias a la

Cumbre Euro-Latinoamericana, que se celebró en Viena el pasado año.

El continente africano ha estado presente, de forma reiterada, en las crónicas de actualidad de nuestro país, especialmente asociado a los dramas del flujo migratorio. Lamentablemente, la región no tiene similar presencia en el panorama de los estudios especializados y de las publicaciones en nuestro país. No obstante, en el año se publicó un sugerente estudio sobre África, que es a la vez una interpretación de la herencia del colonialismo y de las responsabilidades que Europa debiera tener con el continente. El libro se titula *África, pecado de Europa*, y su autor es un conocido y reputado profesor, Luis de Sebastián.

La evolución económica de China e India atrae la atención de analistas e investigadores: fruto de este interés es la eclosión de una colección de estudios, de variada calidad, sobre el continente asiático y sus principales economías. De esta colección de títulos tal vez convendría destacar el excelente estudio de N. Barry, *The chinese economy. Transition and growth*, que ofrece un panorama de las claves del proceso de cambio de la economía china en la actualidad, con abundante información y una bien argumentada interpretación.

3. La economía internacional en su historia

A lo largo del año se han producido diversos estudios que observan la economía internacional con cierta perspectiva histórica. Tres títulos merece la pena reseñar aquí. En primer lugar, al comienzo del año se publicaba un estudio que ponía en cuestión el modo tradicional en que los países industriales se han venido enfrentado a sus compromisos internacionales. El título del libro expone a las claras su propósito: *The White Man's Burden. Why the West's efforts to aid the rest have done so much ill and so little good*. Su autor, William Easterly, es un conocido investigador del desarrollo que, tras trabajar en el Banco Mundial, pasó a nutrir el cuadro de profesores de la New York University. Con antelación a este libro había publicado otro, *The Elusive Quest for Growth*, en el que se hacía un repaso, cargado de socarronería, acerca de las supuestas verdades admitidas en la explicación del crecimiento económico Con igual espíritu crítico e irreverente se enfrenta ahora a la tarea de revisar hasta qué punto las doctrinas que inspiran el proceder de los organismos internacionales y de los propios donantes está fundada en conocimientos probados. Su pesimista conclusión le lleva a demandar de la comunidad internacional que se enfrente a sus propios fracasos, como medio para evitar su reiteración.

Con igual afán polemista, el profesor de la Universidad de Oxford Andrew Glyn ofrece una interpretación sugerente del funcionamiento del capitalismo en su más reciente período. El libro, titulado *Capitalism Unleashed. Finance, Globalization, and Welfare*, realiza un cuadro histórico de lo sucedido tras la Segunda Guerra Mundial, debatiendo los cambios habidos en el modo de funcionamiento del sistema económico y sus consecuencias en términos de crecimiento, estabilidad y bienestar. Su interpretación no satisfará a todos, pero está construida con inteligencia.

Por último, con menor carga ideológica y mayor recorrido temporal, conviene citar el excelente trabajo del prolífico historiador de la economía Jeffrey Williamson, profesor de la Universidad de Harvard, *Globalization and the Poor Periphery Before 1950*. Libro construido a partir de las conferencias Ohlin, en la Escuela de Economía de Estocolmo, constituye una excelente revisión, ampliamente documentada, de cómo se fue articulando el sistema económico internacional a lo largo del siglo y medio que precede a la Segunda Guerra Mundial.

4. La emigración y sus efectos

Como era esperable, el estudio de la emigración, de sus causas, tendencias y efectos, ocupó la atención de un buen número de analistas. Dada la oportunidad y relevancia del tema, el número de los estudios publicados es alto, por lo que no cabe pretender aquí dar cuenta de ellos. La atención se centrará en tres que se estiman son de especial relevancia por sus aportaciones.

El primero es un libro que sitúa la emigración en su perspectiva histórica, *Global Migration and the World Economy. Two Centuries of Policy and Performance*. Se trata de un libro espléndido, en el que se combina rigor en el análisis con profunda indagación histórica para tratar de entender el ciclo actual de la emigración en relación con el que vivió la economía mundial en la segunda mitad del siglo XIX. La consideración comparada de ambos procesos migratorios permite a los autores poner a prueba diversas hipótesis explicativas del fenómeno migratorio, como las que se relacionan con el efecto que tienen la pobreza, los niveles de formación del emigrante, la cercanía cultural o la distancia entre países. Adicionalmente, estudian los diversos modelos existentes para la regulación de los flujos migratorios, los cambios

habidos en las políticas migratorias y sus efectos tanto sobre la economía receptora como sobre la emisora.

El segundo libro que se quiere referir en realidad conoció la luz a finales de 2005: se trata del estudio *Give us your best and brightest. The global hunt for talent and the impact of the developing world*, que elaboraron Devesh Kapur y John McHale. De nuevo se trata de un libro excelente, que trata de analizar en profundidad el efecto de fuga de talento y pérdida de capital humano que aparece asociado a la emigración. Con un recorrido detallado por los diversos estudios sobre el tema, los autores nos ofrecen una perspectiva crítica sobre el fenómeno y algunas recomendaciones de políticas para afrontarlo.

Por último, el tercer libro sobre la emigración que se quiere reseñar salió de un bien conocido economista que trabaja en el entorno del Banco Mundial, Lant Pritchett. Su título, *Let their people come. Breaking the gridlock on global labor mobility*, indica de forma clara la tesis que se intenta defender: la conveniencia de asumir una posición más abierta ante la emigración, si bien tratando de estimular la emigración temporal. La argumentación de esta tesis se hace polemizando con las ideas preconcebidas y con el discurso políticamente correcto, lo cual le da al libro un valor adicional de interés.

5. Ética en la economía

Aun cuando no se prodiguen en el análisis de estos aspectos, no cabe decir que los economistas sean insensibles a las críticas que desde muy diversos sectores sociales se formulan al orden internacional existente. Siguiendo los pasos de Amartya Sen, con su excelente libro *Democracia y desarrollo*, diversos autores han tratado de aportar criterios éticos desde los que juzgar las insuficiencias de los marcos normativos existentes en el ámbito de la economía internacional. En ese propósito ha de encuadrarse el sugerente trabajo de Kepstein, *Economic Justice. Towards a Level Paying Field in an Unfair World*. Kepstein es profesor en el INSEAD, de Fontainebleau, investigador del Center for Global Development y miembro del Carnegie Council. El libro revisa el marco normativo en alguno de los ámbitos más relevantes de las relaciones económicas internacionales, como el comercio, la ayuda, la emigración, la inversión, incluyendo una agenda de posibles reformas para el sistema internacional. Lo más interesante es que el autor toma una posición equidistante entre las dos corrientes doctrinales de mayor audiencia: el comunitarismo, por una parte, y el cosmopolitismo, por otra. Frente a estas dos opciones, el autor argumenta a favor de un liberalismo internacionalista, que entiende que el mundo está compuesto por Estados pero que éstos tienen responsabilidades internacionales.

Con un propósito muy próximo, aunque desde una perspectiva más filosófica, se sitúa el libro de Appiah, *Cosmopolitanism. Ethics in a World of Strangers*. Se trata de un texto sugerente, construido con una mezcla de rigor filosófico y capacidad para la anécdota. No obstante, en este caso el autor adopta una perspectiva cosmopolita, que argumenta desde sus raíces griegas. Su argumentación espléndida le lleva a hacer una crítica radical de las diferencias sobre las que se construyen las diversas respuestas políticas. Las posiciones de Appiah conectan con las de una autora, altamente reconocida en este ámbito, Marta Nussbaum, que ha publicado recientemente el libro igualmente excelente *Frontiers of Justice: Disability, Nationality, Species Membership*.

El año conoció, además, dos trabajos del premio Nobel de Economía Amartya Sen. Uno de ellos es en realidad un pequeños opúsculo en torno a la democracia: *El valor de la democracia* es su título y en él desarrolla las tesis que ya había defendido en *Desarrollo y libertad*. El otro es un excelente trabajo en el que Amartya Sen debate el surgimiento de los elementos de identidad como mecanismos generadores de inseguridad. Su título es expresivo de su tesis: *Identity and Violence. The Illusion of Destiny*. Sen argumenta, de un modo persuasivo, que la violencia tanto hoy como en el pasado encuentra sus raíces en un sentimiento equivocado, en una ilusión, de pertenencia a una única identidad. De este modo, el concepto de civilización que deriva de esta imagen se sobrepone y oculta otros muchos referentes de identidad que caracterizan a las personas, como la clase, el éneo, la profesión, etc. Su propósito es fundamentar el elemento de democracia de libertad personal y de construcción de la voluntad colectiva a nivel global.□

BIBLIOGRAFÍA

Appiah, K. A. (2006): ***Cosmopolitanism. Ethics a World of Strangers****, Penguin Books, Londres.*

Bardhan, P.; Bowles, S. y Wallerstein, M. (eds.) (2006): ***Globalization and Egalitarian Redistribution****, Princeton University Press, Nueva Jersey.*

Barry, N. (2006): **The Chinese economy. Transition and Growth**, *The MIT Press, Cambridge.*

Easterly, W. (2006): **The White Man's Burden. Why the West's efforts to aid the rest have done so much ill and so little good**, *The Peguin Press, Nueva York.*

Flores, G. y Luengo, F. (2006): **Globalización, comercio y modernización productiva. Una mirada desde la Unión Europea ampliada**, *Editorial Akal, Madrid.*

Freres, C. H. y Sanahuja, J. A (eds.) (2006): **América Latina y la Unión Europea. Estrategia para una asociación necesaria**, *Editorial Icaria, Barcelona.*

Glyn, A. (2006): **Capitalism Unleashed. Finance, Globalization, and Welfare**, *Oxford University Press, Oxford.*

Hatton, T. J. y Williamson, J. G. (2006): **Global Migration and the World Economy. Two Centuries of Policy and Performance**, *MIT Press, Cambridge.*

Held, D. y Kaya, A. (eds.) (2007): **Gobal Inequality**, *Polity Press, Cambridge.*

Kapur, D. y McHale, J. (2005): **Give us your best and brightest. The global hunt for talent and the impact on the developing world**, *Center for Global Development, Washington.*

Milanovic, B. (2006): **La era de las desigualdades: Dimensiones de la desigualdad internacional y global**, *Editorial Sistema, Madrid.*

Mulas, C. (2006): **Economics, politics, and budgets. The political economy of fiscal consolidation in Europe**, *Palgrave, Hampshire.*

Nussbaum, M. (2006): **Frontiers of Justice: Disability, Nationality, Species Membership**, *Harvard University Press, Mass.*

Pritchett, L. (2006): **Let their people come. Breaking the gridlock on global labor mobility**, *Center for Global Development, Washington.*

Sebastián, L. (2006): **África, pecado de Europa**, *Editorial Trota, Barcelona.*

Sen, A. (2006): **El valor de la democracia**, *El Viejo Topo, Barcelona.*

— (2006): **Identity and Violence. The illusion of destinity**, *Penguin Books, Londres.*

Stiglitz, J. E. (2006): **Cómo hacer que funcione la globalización**, *Taurus, Madrid.*

Williamson, J. G. (2006): **Globalization and the poor periphery before 1959**, *MIT, Cambridge.*

Novedades en Economía española. Tiempo de estabilidad

José María Serrano Sanz
Universidad de Zaragoza

Nos dejó Milton Friedman en 2006 y con él se fue uno de los pocos verdaderamente grandes que aún quedaban vivos. Uno de esos escasos economistas, tengan o no el Nobel, con el que siempre se disfrutaba y aprendía leyendo, más allá de la afinidad que se tuviera con sus ideas. Uno de esos aún más escasos economistas verdaderamente influyentes. De aquellos para los que parecía pensada la famosa frase de John Maynard Keynes en el final de *Teoría general*. Porque ahora estamos disfrutando un tiempo de estabilidad macroeconómica que mucho debe al empeño de Milton Friedman desde los sesenta por imponer una vuelta a los principios de la estabilidad monetaria como pauta básica de la política económica.

Y la economía española es una beneficiara directa de su logro, como testimonia el largo pero sosegado proceso de crecimiento que disfrutamos desde mediados de los noventa, desde que se hizo bandera de la estabilidad macroeconómica. El ensanchamiento de las fuentes de aprovisionamiento financiero con la adopción del euro y el mantenimiento por el Banco Central Europeo de una política estable han sido factores decisivos en una etapa de expansión impulsada por tipos de interés bajos: han proporcionado un horizonte despejado para los agentes económicos españoles, animados así a un fuerte proceso inversor.

Claro que ese escenario también ha hecho posible una fuerte demanda de viviendas con el correspondiente endeudamiento de las familias y un considerable déficit exterior, resultado de la compra masiva de ahorro extranjero. Y todo ello provoca distorsiones y desemboca en un modelo de crecimiento que, naturalmente, no es perfecto... *Eppur si muove!* Ciertamente, la productividad baja es un problema de fondo que no se puede ignorar, así como algunas deficiencias institucionales y organizativas, pero el imparable aumento de la población ocupada y el continuado y sólido crecimiento son datos tan ciertos y positivos como insólitos en el contexto de Europa occidental. Y todo ello deja poco margen a que los economistas ejerzamos nuestro habitual papel de agoreros. Disfrutemos, pues, aun llamando la atención sobre lo mejorable.

La cosecha de 2006 en el ámbito de los libros sobre economía española ha sido un reflejo fiel de ese tiempo de estabilidad, así como de la tentación de los economistas de mirar hacia el futuro. Hacia el futuro pero extrayendo también lecciones del pasado, pues, una vez más, los libros sobre historia económica e historia del pensa-

miento económico han sido abundantes y de calidad. En historia económica de España son más frecuentes los trabajos sobre los siglos XIX y XX; sin embargo, parece que de un tiempo a esta parte los historiadores económicos han vuelto los ojos a ese período tan vivo de nuestra historia que fue la Edad Moderna, el tiempo de *España en su cenit*, como tituló Nadal. Algo que era la norma hace varios decenios (basta recordar a Hamilton, Vilar, Carande o Felipe Ruiz Martín, entre otros) pero que parecía en riesgo de perderse con la fiebre de la contemporaneidad. Y ya se están recogiendo frutos, como la obra de J. Jurado, *El gasto de la Hacienda española durante el siglo XVIII*.

Pero, sin duda, los dos últimos siglos siguen siendo el camino más transitado y esto demuestra lo apasionantes que resultan, pues estamos lejos de tener una visión unitaria, aunque ese es el destino más probable en el medio plazo. En este año pasado cabe destacar tres libros sobre la España contemporánea. Por una parte, la historia del último siglo y medio con la cual el Banco de España ha conmemorado sus 150 años. Aunque no es, ni lo pretende, un manual, resulta contener un afortunado conjunto de síntesis sobre los distintos aspectos del período, con especial hincapié en las cuestiones monetarias y financieras, como era por otra parte de esperar (Banco de España, 2006). Fruto de un encuentro entre historiadores españoles y franceses, patrocinado por la Casa de Velázquez en Madrid, para intercambiar conocimientos respectivos sobre el estado de la investigación en historia económica contemporánea de ambos países es el libro de C. Barciela, G. Chastagnaret y A. Escudero, *La historia económica en España y Francia (siglos XIX y XX)*. Por último, *La Hacienda por sus ministros. La etapa liberal de 1845 a 1899*, de R. Comín, P. Martín Aceña y R. Vallejo, contiene la tercera entrega de una singular historia de la Hacienda española reconstruida a través de las biografías de los ministros más importantes. Editado como las dos anteriores por Prensas Universitarias de Zaragoza, se recogen en este volumen las semblanzas de los ministros de la segunda mitad XIX, con planteamientos idénticos que en los dos anteriores, donde se trataban los ministros del XX.

También los libros sobre historia del pensamiento económico español han continuado una tradición viva y luminosa que prolonga el interés despertado a partir, sobre todo, de la magna obra dirigida por el profesor Enrique Fuentes Quintana *Economía y economistas españoles*. Una síntesis publicada en inglés es *History of Spanish Economic Thought*, de S. Almenar y V. Llombart. La recuperación de textos clásicos del pensamiento económico español ha continuado con la edición de los *Escritos monetarios,* de Raimundo Fernández Villaverde, conmemorativa también del centenario de su fallecimiento.

Por otra parte, han aparecido tres libros que rinden homenaje a quien fuera uno de los grandes maestros de la disciplina en España, entre otras múltiples facetas de su rica personalidad. Nos referimos a Ernest Lluch, asesinado ahora hace seis años. La fundación que lleva su nombre ha publicado un volumen con su bibliografía (*Bibliografía d'Ernest Lluch i Martín*) y otro con un primer conjunto de trabajos (*Miscel lània I. Homenatge a Ernest Lluch*). También el Gobierno de Aragón ha publicado otro libro de colaboraciones de varios discípulos dedicadas a analizar aspectos diversos de la historia del pensamiento económico (*En la estela de Ernest Lluch. Ensayos sobre la historia del pensamiento económico*).

Las ideas de los economistas españoles también son objeto de atención en un libro que recoge lo que en su expresivo título se denomina *El camino a Europa*; se trata de un conjunto de textos que reflejan el interés que el proceso de integración europea despertó en España entre los cincuenta y los ochenta y ayudan a entender la mezcla de anhelos y temores con que ese acercamiento fue percibido. En cierto modo complementaria de la anterior es el conjunto de reflexiones que se hace en *Economía española: veinte años en la Unión Europea*, de J. C. Jiménez (dir.), pues abarca los años que van de la integración al presente. Un balance, el de estos dos lustros, claramente positivo, que da la razón a quienes lo habían visto anticipadamente con optimismo y torna injustificados los temores de algunos otros.

La internacionalización de la economía española ha tenido a Europa como horizonte prioritario, pero en modo alguno como destino exclusivo en los últimos tres lustros, cuando han aparecido un conjunto de empresas constituidas en las primeras verdaderas multinacionales, pues han logrado expandirse más allá de Europa e incluso Iberoamérica y tener el mundo entero por referencia. Ese es el objeto de estudio en *El auge de la empresa multinacional española*, de M. Guillén.

A vueltas con la internacionalización de la economía española, aunque con un planteamiento mucho más directamente comprometido con el momento presente, es el libro de F. Pérez (dir.), *Productividad e internacionalización: el crecimiento español ante los nuevos cambios estructurales*. Se analizan allí las relaciones entre la productividad y la capacidad de competir en el

exterior de las empresas españolas. Es el primero de una serie de trabajos publicados en el último año que han abordado la decisiva, y al tiempo preocupante, cuestión de la productividad de la economía española. El crecimiento de los últimos años ha sido intensivo en mano de obra, contribuyendo así a solucionar el problema del desempleo, que parecía crónico hace sólo unos lustros e incluso requiriendo importación masiva de mano de obra a través de la inmigración. Pero, al tiempo, la productividad por empleado ha seguido una trayectoria preocupante, convirtiéndose en un problema central del momento económico español y de sus posibilidades hacia el futuro. La necesidad de mejorar la dotación de capital parece en vías de solución a través de un fuerte proceso inversor, pero la escasez del esfuerzo en I+D y en la cualificación del capital humano llevan camino de convertirse en un tópico. Por eso resultan útiles los trabajos que abordan estas cuestiones con detalle e incorporan propuestas de solución, como es el caso de *La productividad en la economía española*, de J. Segura. Otro libro interesante sobre la materia es el de A. Maroto y J. R. Cuadrado, con el mismo título que el anterior.

El papel que al sector público se asigna en la solución del problema de la productividad por medio de las políticas educativa, tecnológica y de competencia es decisivo en todos los trabajos citados. Esto también aparece como trasfondo en algunos de los libros publicados sobre la política económica y las instituciones públicas, como es el caso de *La política económica española desde la entrada en la Unión Monetaria. Un análisis crítico*, de J. Barea, que repasa la acción de los sucesivos gobiernos desde la apuesta por la unión monetaria. Los problemas de regulación y competencia son objeto de análisis en *Regulación, desregulación, liberalización y competencia*. Y una consideración particular de las políticas de liberalización, competencia y privatización referidas al ámbito tan interesante como escasamente abordado de la administración local lo tenemos en *Economía y política de la privatización local*, de G. Bel. Por último, alejándose de los temas del crecimiento y la eficiencia para entrar en la cuestión del sector público y la redistribución, *Políticas públicas y distribución de la renta*, de J. Ruiz-Huerta.

El profesor José Barea no sólo ha sido estudioso y actor en la economía española con una larga trayectoria, sino que conserva tales dosis de vitalidad que ha publicado este año un segundo libro dedicado a analizar el comprometido y controvertido tema de las *Balanzas fiscales y financiación autonómica*. Otro trabajo que tiene como perspectiva de estudio la economía de las comunidades autónomas, aunque se ocupa del gasto familiar y la evolución de la desigualdad, es *Gasto de las familias en las CC.AA. españolas (1998-2002): Pautas de consumo, desigualdad y convergencia*, de J. Aldás, F. Goerlich y M. Más.

Las cuestiones territoriales han sido tradicionalmente un campo de estudio y publicaciones privilegiado en España, especialmente desde que se ha desarrollado de un modo intenso el Estado de las autonomías. Sin embargo, en los últimos tiempos los análisis institucionales parecen estar cediendo el paso a otro tipo de planteamientos más cercanos al ámbito teórico de la geografía económica, donde la dinámica de la población, la lógica del crecimiento de las ciudades y la especialización productiva en sus aspectos territoriales ganan claramente el centro del escenario. Es el caso de *La localización de la población sobre el territorio. Un siglo de cambios. Un estudio basado en series homogéneas 1900-2001*, de F. Goerlich y M. Más, así como el de *Ciudades, crecimiento y especialización territorial*, de F. Rubiera (2006).

Una de las noticias más estimulantes de los últimos tiempos, cuando uno aborda el análisis de los libros recientes publicados sobre economía en España, es el ensanchamiento de los campos de análisis y los objetos de interés de los economistas. En este último año se han publicado tres que merecen ser resaltados. El Grupo AFI se ocupa nada menos que de *El papel de la mujer en la economía española*, desde una perspectiva a la vez sobria pero muy informativa. Y J. M. Domínguez se enfrenta con *Los aspectos económicos del deporte*, un sector que mueve una gran cantidad de recursos, y tiene un protagonismo evidente en la esfera pública. Y la literatura. El tercero de los libros singulares a que nos referíamos es *Economía y literatura*, de L. Perdices y M. Santos, donde se recogen algunos trabajos sobre las relaciones entre ambas, el papel de la economía en diversas obras literarias o las ideas económicas implícitas en ciertos destacados literatos.□

BIBLIOGRAFÍA

Aldás, J.; Goerlich, F. y Más, M. (2006): ***Gasto de las familias en las CC. AA. españolas (1998-2002): Pautas de consumo, desigualdad y convergencia****, Fundación Caixa Galicia.*

Almenar, S. y Llombart, V. (2006): ***History of Spanish Economic Thought****, Routledge, Londres.*

Banco de España (2006): **150 años de historia del Banco de España (1856-2006)**, *Banco de España, Madrid.*
Barciela, C.; Chastagnaret, G. y Escudero, A. (2006): **La historia económica en España y Francia (siglos XIX y XX)**, *Casa de Velázquez, Universidad de Alicante.*
Barea Tejeiro, J. (2006): **La política económica española desde la entrada en la Unión Monetaria. Un análisis crítico**, *IEF, Madrid.*
— (2006): **Balanzas fiscales y financiación autonómica**, *Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid.*
Bel, G. (2006): **Economía y política de la privatización local**, *Fundación R. del Pino, Madrid.*
Comín, R.; Martín Aceña, P. y Vallejo, R. (eds.) (2006): **La Hacienda por sus ministros. La etapa liberal de 1845 a 1899**, *Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.*
Domínguez Martínez, J. M. (2006): **Los aspectos económicos del deporte**, *Colegio de Economistas de Málaga, Málaga.*
Fernández Villaverde, R. (2006): **Escritos monetarios** *(Estudio introductorio de Sabaté Sort, M. y Serrano Sanz, J. M.), Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid.*
Fundació Ernest Lluch (2006): **Bibliografía d'Ernest Lluch i Martín**, *Barcelona.*
— (2006): **Miscel lánia I. Homenatge a Ernest Lluch**, *Barcelona.*
Goerlich, F. y Más, M. (dirs.) (2006): **La localización de la población sobre el territorio. Un siglo de cambios. Un estudio basado en series homogéneas 1900-2001**, *Fundación BBVA, Bilbao.*
Grupo AFI (2006): **El papel de la mujer en la economía española**, *Fundación Caja Navarra, Pamplona.*
Guillén, M (2006): **El auge de la empresa multinacional española**, *Fundación R. del Pino, Madrid.*
Jiménez, J. C. (dir.) (2006): **Economía española: veinte años en la Unión Europea**, *Cívitas, Madrid.*
Jurado, J. (2006): **El gasto de la Hacienda española durante el siglo XVIII**, *IEF, Madrid.*
Maroto, A. y Cuadrado, J. R. (2006): **La productividad en la economía española**, *IEE, Madrid.*
Perdices, L. y Santos, M. (coord.) (2006): **Economía y literatura**, *Instituto de España, Madrid.*
Pérez, F. (dir.) (2006): **Productividad e internacionalización: el crecimiento español ante los nuevos cambios estructurales**, *Fundación BBVA, Bilbao.*
Rubiera, F. (2006): **Ciudades, crecimiento y especialización territorial**, *CES del Principado de Asturias, Oviedo.*
Ruiz Huerta, J. (dir.) (2006): **Políticas públicas y distribución de la renta**, *Fundación BBVA, Bilbao.*
Segura, J. (coord.) (2006): **La productividad en la economía española**, *Fundación R. Areces, Madrid.*
VV.AA. (2006): **El camino a Europa**, *Caja España, Salamanca.*
— (2006): **Regulación, desregulación, liberalización y competencia**, *Fundación R. del Pino, Madrid.*
— (2006): **En la estela de Ernest Lluch. Ensayos sobre la historia del pensamiento económico**, *Gobierno de Aragón, Zaragoza.*

Un panorama bibliográfico de Economía financiera

Ana I. Fernández
Víctor M. González
Universidad de Oviedo

1. Introducción

Las referencias bibliográficas en el campo de la economía financiera publicadas a lo largo del año 2006 se caracterizan por la aparición de nuevas ediciones de una serie de libros ya clásicos en el estudio de las finanzas empresariales y que son ampliamente utilizados y valorados, tanto por profesionales como académicos, siendo el punto de referencia en el tratamiento de los principales problemas financieros y de valoración. Abordamos este panorama bibliográfico de 2006 reseñando las nuevas obras a partir de su adscripción a dos líneas de trabajo en finanzas: de una parte, las decisiones relacionadas con las finanzas corporativas y, de otro, los mercados financieros y los modelos de valoración que proporcionan.

2. Finanzas corporativas

Durante el año 2006 han aparecido diferentes manuales dedicados al estudio de las finanzas corporativas, en la mayoría de casos nuevas ediciones de obras ya clásicas en el análisis de las decisiones financieras tomadas por las empresas desde la óptica de la contribución de las decisiones de inversión y de financiación a la creación de valor para el accionista. Se trata de libros que son una excelente revisión de los problemas asociados a la adopción de las decisiones financieras por la empresa y ofrecen una presentación práctica, no exenta de rigurosidad en el plano académico, de la capacidad de los modelos de valoración y de la teoría financiera para resolver las cuestiones relevantes a que se enfrenta la dirección financiera de la empresa, relativas a la inversión de los recursos y a la financiación de las inversiones. El estudio del comportamiento de los agentes económicos ante la decisión de asignación de recursos en el tiempo, la valoración de inversiones —tanto reales como financieras— a partir de los niveles de riesgo asumidos, el análisis de las decisiones de estructura de capital y dividendos, las características de las fuentes de financiación a corto y largo plazo y las opciones financieras, como instrumento financiero y de valoración, son los temas abordados. Dentro de este apartado puede citarse la octava edición del libro titulado *Principios de Finanzas Corporativas*, de Richard Brealey, Steward Myers y Franklin Allen, que precisamente se incorpora como autor en esta edición de este manual ampliamente utilizado en el mundo financiero. Y precisamente de la mano de F. Allen los autores

introducen en esta nueva edición dos nuevos capítulos, uno relativo al análisis del riesgo de crédito que aborda la influencia del riesgo de insolvencia sobre la valoración de la deuda empresarial, así como las técnicas utilizadas por las entidades financieras y los inversores para estimar la probabilidad de insolvencia. El otro de los capítulos novedosos aborda el gobierno corporativo desde su relevancia en la protección de los inversores y en el desarrollo financiero y económico de un país. El libro se caracteriza, también en esta nueva edición, por la inclusión de una introducción al tema, a modo de síntesis, y una lista de lecturas complementarias, cuestiones breves y preguntas de desafío que persiguen facilitar el aprendizaje del lector. En este mismo contexto de análisis de las decisiones de inversión y financiación empresariales, la obra *Fundamentos de Finanzas Corporativas*, de los profesores Ross, Westerfield y Jordan, alcanza la séptima edición; *Corporate Finance*, de Watson y Head, la cuarta edición; y *Corporate Financial Management*, de los profesores Emery, Finnerty y Store, la tercera edición.

Junto a estos manuales clásicos de las decisiones financieras empresariales destacamos el libro *The Theory of Corporate Finance*, que recoge, de forma rigurosa, los procesos y análisis básicos para entender el gran desarrollo tanto teórico como empírico que ha tenido lugar en las finanzas empresariales en los últimos años. En el libro se entremezclan aspectos tales como la reforma del gobierno corporativo y de las actividades de auditoria, el papel del *private equity*, mercados financieros y adquisiciones, la determinación eficiente del endeudamiento, de los dividendos, la liquidez y la gestión del riesgo y el diseño de mecanismos eficientes de incentivos. Al mismo tiempo, en *Advances in Corporate Finance and Asset Pricing* se recoge un conjunto de aportaciones de investigadores sobre cuatro aspectos relevantes de las finanzas empresariales y la valoración de activos como son la reestructuración empresarial, el gobierno corporativo, la estructura de capital y la valoración de activos. Así, se incluyen trabajos que analizan fusiones y adquisiciones en Europa y Estados Unidos, los retos competitivos del sector bancario, la consolidación del sector bancario europeo, la concesión y ejercicio de opciones sobre acciones en ofertas públicas iniciales y la comprensión y utilización del efecto *momentum* en la rentabilidad de acciones. Constituye, pues, una obra que abarca un importante abanico de temas de investigación relevantes y actuales de economía financiera. Asimismo, un libro que combina las finanzas internacionales con los fundamentos de la economía internacional es la propuesta recogida en el manual de *Finanzas internacionales,* de dos profesores de la Universidad Pablo Olavide, José L. Martín Marín y Cecilia Téllez. En la primera parte se estudian los sistemas monetarios y las teorías sobre la determinación de los tipos de cambio para, a continuación, presentar la operativa en los centros de negociación y las vías de financiación e inversión internacionales, así como los riesgos particulares asociados a este tipo de decisiones.

La identificación de fuentes de creación de valor no sólo ligado a operaciones como fusiones, adquisiciones o salidas a bolsa, sino también en la operativa diaria empresarial y en los mercados financieros aparece recogida en los libros, ya clásicos en este ámbito, de A. Damodaran. Obras como la segunda edición, actualizada y publicada en 2006, de *Damodaran on Valuation*, dedicada al estudio de la valoración de las empresas y donde se presentan con rigor modelos y técnicas analíticas de valoración desarrolladas para diferentes escenarios y estrategias. El libro es un recorrido por las principales metodologías que sustentan las prácticas de valoración de empresas, desde los más conocidos como el análisis de múltiplos, el descuento de flujos de caja o el modelo EVA, hasta la valoración utilizando complejos modelos basados en la valoración de activos contingentes, opciones reales.

El análisis de la estructura de propiedad y del gobierno de la empresa y su influencia sobre las decisiones financieras de las empresas ha sido uno de los tópicos más estudiados en estos últimos años, incorporando explícitamente el tratamiento de estas cuestiones en las diferentes decisiones. La mejora del gobierno corporativo y de la transparencia informativa desempeña un papel fundamental en el crecimiento empresarial, y esta importancia se refleja en la diversidad de obras y tratados realizados sobre este tema. El buen gobierno corporativo tiene un pilar fundamental en la protección de los inversores y se considera uno de los elementos importantes del desarrollo financiero y económico de un país. Una perspectiva original y clarificadora es la que se presenta en el libro *Political Determinants of Corporate Governance*, que centra el análisis en el papel desempeñado por los diferentes tipos de propietarios y su influencia sobre el gobierno corporativo, los mecanismos de supervisión de las actuaciones directivas, los aspectos legales y económicos del gobierno de la empresa en el contexto internacional, orientado hacia la creación de riqueza para todos los agentes interesados en la organización empresarial, y

enlazando con el concepto y dirección de la causalidad entre el gobierno de la empresa, el origen de las leyes y el grado de desarrollo institucional.

Un aspecto relevante de las prácticas de gobierno y de la influencia de la estructura de propiedad sobre las decisiones empresariales son los trabajos, cada vez más abundantes en la literatura, sobre las características particulares de las empresas familiares. La relevancia y el papel que las empresas familiares tienen en el desarrollo económico justifican el cada vez mayor número de publicaciones que realizan un análisis de este tipo de empresas. Una obra de referencia editada en 2006 es *Claves para la continuidad de la empresa familiar,* que aborda una serie de cuestiones dirigidas a solventar las dificultades propias del desarrollo de las empresas familiares. La obra reúne las aportaciones de una serie de autores que analizan las fortalezas, debilidades y retos de este tipo de empresas, y aspectos más concretos como la sucesión, el gobierno de las empresas, el crecimiento, la responsabilidad social, el tratamiento fiscal o los protocolos familiares.

3. Mercados financieros

El papel de la integración de los mercados financieros europeos en el crecimiento y el desarrollo sostenibles de la economía de estos países es objeto de análisis, por parte de reguladores, académicos y analistas del sector financiero privado, en una obra colectiva titulada *Financial Development, Integration and Stability*, que incluye un amplio espectro de temas que abordan desde la reciente expansión crediticia hasta la integración transfronteriza de los mercados de banca y de capitales. Los cambios financieros, regulatorios y de estructuras de gobierno corporativo están impulsando la competencia, la movilidad de los capitales y la intermediación financiera, pero al mismo tiempo estos acontecimientos originan nuevos riesgos sistémicos cuyas implicaciones, así como la evidencia disponible procedente de investigaciones empíricas, son aportaciones fundamentales de esta obra.

Dentro del apartado de mercados financieros es destacable en 2006 la publicación de la primera obra editada por Bolsas y Mercados Españoles (BME) dentro de la colección *Estudios & Investigación*. La obra lleva por título *La creación del mercado de derivados financieros* y significa una valiosa aportación al conocimiento de los mercados de derivados financieros en nuestro país, su desarrollo y sus posibilidades futuras. El libro realiza un recorrido por los acontecimientos que han tenido lugar en el mercado español de derivados desde la situación existente en el sistema financiero español con carácter previo al establecimiento de los mercados de futuros, analizando las aportaciones que el Mercado Español de Futuros Financieros (MEFF) ha tenido en el sistema financiero español en temas como los sistemas de contrapartida y garantías, tecnología y comunicaciones y también en el ámbito de la actividad internacional. Asimismo, se analizan otras contribuciones más concretas, como las subastas del Tesoro, el cálculo de la curva *cupón cero*, el mercado de créditos, los *warrants*, los préstamos sindicados, los pagarés de empresa, la gestión de carteras, la inversión colectiva y los productos financieros estructurados.

En el libro *Instituciones de inversión colectiva y mercados financieros*, y a través de la participación de destacados profesionales del mundo financiero y académico, se presenta, desde diferentes puntos de vista y perspectivas, el futuro de la inversión colectiva en España y su impacto sobre los mercados financieros. La inversión colectiva ha tenido una destacada influencia sobre la evolución del sistema financiero español. Así, en los primeros meses de 2006 la inversión colectiva alcanzó en España los trescientos mil millones de euros de patrimonio y los nueve millones de partícipes, algo que era muy difícil de aventurar cuando en los años ochenta inicia su actividad en nuestro país este vehículo de inversión. Esto ha significado la incorporación de inversores particulares a través de canales profesionales, proporcionando los recursos necesarios para facilitar el crecimiento de los mercados españoles en la variedad de productos ofertados, volumen y liquidez. La legislación no ha sido ajena a este proceso, en la medida en que ha ido adaptándose a las necesidades del sector y facilitando la apertura de los fondos españoles a nuevas oportunidades más sofisticadas, sin que ello haya significado la desprotección del inversor final. Es precisamente en este contexto de desarrollo normativo en el que cabe situar el interés de esta obra, por cuanto la ley de 2003 y su posterior desarrollo a través del Reglamento de Instituciones de Inversión Colectiva, de 4 de noviembre de 2005, han significado un marco más flexible para la inversión colectiva en España.

La globalización de las economías auspiciada por una trasformación tecnológica sin precedentes ha cambiado sustancialmente el patrón de comportamiento, derivando en ciclos económicos más largos con tipos de interés especialmente bajos durante los últimos años en la mayoría de

las economías desarrolladas. Por su parte, las acciones de política monetaria han venido motivadas más por factores vinculados al crecimiento económico que a tensiones inflacionistas o movimientos cambiarios. En este contexto, los mercados de renta fija se han desarrollado de forma importante, principalmente como consecuencia de la sustitución de los tradicionales instrumentos de captación de financiación utilizados en el pasado. Nuevos activos estructurados de tipos de interés y de crédito que incorporan cierta sofisticación han ido apareciendo, como por ejemplo bonos flotantes con cupones vinculados a los diferenciales de la curva de tipos de interés o instrumentos cuya rentabilidad ha estado vinculada a eventos crediticios en los mercados de renta fija. Este proceso y el conjunto de instrumentos financieros de renta fija han motivado la aparición del libro titulado *Manual de instrumentos de renta fija*, que hace un repaso de los mercados de renta fija y los principales instrumentos asociados desde una perspectiva eminentemente práctica, aunque ello no significa renunciar a un rigor académico que permita la valoración y medición de los riesgos asumidos.

La evolución de la actividad financiera y de los mercados financieros no puede entenderse plenamente sin los contratos derivados y, en particular, las opciones, que constituyen un ejemplo de cómo la innovación financiera es capaz de dar una respuesta flexible y eficaz a las necesidades operativas de los distintos agentes económicos. Así, cuestiones como la evaluación de proyectos de inversión, la selección de una estructura financiera, la valoración de acciones de empresas de alta tecnología, la cobertura de riesgos y la gestión de carteras son campos de análisis donde la utilización de opciones o de métodos de valoración basados en opciones son elementos claves. En este contexto, la obra *Opciones financieras y productos estructurados* (tercera edición) ofrece una visión práctica de las opciones financieras y su utilización en el desarrollo de productos estructurados. El texto se ordena en dieciséis capítulos, que van desde los fundamentos básicos de los mercados y de los contratos de opción, pasando por los modelos de valoración, por los mercados de opciones sobre divisas, tipos de interés y acciones, por las estrategias con opciones, para finalizar haciendo referencia a las opciones exóticas, los *warrants* y los productos estructurados, que se han convertido en estos últimos años en unos de los productos financieros más ampliamente comercializados por las entidades financieras. Esta nueva edición incorpora el análisis de nuevos tipos de opciones exóticas, añade un capítulo dedicado expresamente al importante mercado de los derivados crediticios y ofrece una gran variedad de ejemplos y ejercicios que ilustran los conceptos analizados.□

BIBLIOGRAFÍA

Alejandro, B. y González, V. M. (2006): **Instituciones de inversión colectiva y mercados financieros**, *Lex Nova.*

Basañez, J. M. y Sarsa, D. (2006): **La creación del mercado de derivados financieros, bolsas y mercados españoles**, *Colección Estudios & Investigación.*

Brealey, R.; Myers, S. y Allen, F. (2006): **Principios de finanzas corporativas**, *8.ª edición, McGraw Hill.*

Damodaran, A. (2006): **Damodaran on Valuation**, *2.ª edición, John Wiley Finance.*

Emery, D.; Finnerty, J. y Store, J. (2006): **Corporate Financial Management**, *3.ª edición, Pearson.*

Knop, R.; Castro Riesco, M. y Fernández, J. M. (2006): **Manual de instrumentos de renta fija. Estructurados de tipos de interés y de crédito**, *Ariel.*

Lamothe, P. y Pérez Somalo, M. (2006): **Opciones financieras y productos estructurados**, *3.ª edición, McGraw Hill.*

Liebscher, K.; Christi, J.; Mooslechner, P. y Ritsberger-Grünwald, D. (2006): **Financial Development, Integration and Stability**, *Edward Elgar Publishing.*

Martín Marín, J. L. y Téllez, C. (2006): **Finanzas internacionales**, *Thomson Editores.*

Renneboog, L. (2006): **Advances in corporate finance and asset pricing**, *Elsevier.*

Ross, S.; Westerfield, R. y Jordan, B. (2006): **Essentials of corporate finance**, *5.ª edición, McGraw Hill.*

Roe, M. J. (2006): **Political Determinants of Corporate Governance**, *Oxford University Press.*

Tirole, J. (2006): **The theory of corporate finance**, *Princeton University Press.*

Varios autores (2006): **Claves para la continuidad de la empresa familiar**, *Septem Ediciones.*

Watson, D. y Head, A. (2006): **Corporate Finance**, *4.ª edición, Pearson.*

Año de contrastes: debates y diferencias. Novedades bibliográficas en Dirección y Organización de empresas

Jesús Rodríguez Pomeda
Fernando Casani
Juan Ignacio Martín
Universidad Autónoma de Madrid

De la ingente producción bibliográfica de 2006 en Administración de empresas destacamos una serie de obras que, o bien apuntan hacia nuevos desarrollos, o bien son representativas de las principales corrientes en el área. Debate y diferencias son los rasgos más acusados hoy en la disciplina.

1. Críticas a dos aspectos de la actividad académica: la investigación en ciencias sociales y la formación universitaria de pregrado

Así, en primer lugar situamos *The Production of Knowledge. The Challenge of Social Science Research*, de W. Starbuck, una monografía que critica radicalmente la actividad académica en las ciencias sociales para proponer algunos remedios que la hagan más útil para la sociedad. William Starbuck, actualmente profesor en la Universidad de Oregón, es una de las personalidades más influyentes de las últimas décadas en Administración de empresas. Ha ejercido tal influencia desde puestos tan destacados como la presidencia de la Academy of Management o la responsabilidad editorial de *Administrative Science Quarterly*. Ahora nos regala esta breve y magnífica obra guiada por el espíritu crítico (no exento de provocación en algunos pasajes) hacia la labor que varias decenas de miles de académicos llevan a cabo en todo el mundo en torno a la organización y la dirección de empresas. Escrita con la sinceridad de quien se acerca al final del camino, pero con el vigor y la pasión que convencionalmente se atribuyen a la juventud, tiene una estructura y desarrollo circular (en ocasiones reiterativo) que le permiten describir lo que ha visto y no le gusta del estudio científico de las organizaciones, para después proponer algunas soluciones. El capítulo dedicado a la crítica (acerbamente titulado *Un viaje a la desilusión: descubriendo los problemas*) ataca de forma precisa y clara los principales vicios que explican lo que para él es una escasa relevancia de la investigación en ciencias sociales (en especial, la dedicada de un modo u otro a la organización).

Su diagnóstico sobre la investigación en ciencias sociales es demoledor: *como un producto de la actividad humana, un producto creado para el consumo humano, la investigación ha de reflejar las características de las personas, ya como individuos ya como colectividades. En especial, los investigadores hacen lo que saben hacer y lo que les produce una sensación confortable* (pág. 89). *Son las organizaciones que emplean a los investigadores las que enfatizan las medidas cuantitativas*

del resultado de su trabajo, y las que fuerzan a los investigadores a escribir más sobre cuestiones cada vez menores. Como empleadores que controlan los salarios y el estatus social de sus empleados, pueden influir fuertemente sobre el comportamiento de los investigadores. Al competir por los estudiantes, la financiación y el estatus social, las organizaciones empleadoras persiguen fines que son inconsistentes con lo que se necesita para hacer que la investigación sea efectiva. Las colectividades profesionales corrompen los esfuerzos investigadores al definir ritualmente los métodos y al proteger los intereses creados (págs. 91-92).

Starbuck ofrece el lado positivo de su estudio en los dos capítulos finales (titulados *Un viaje a la esperanza: descubriendo soluciones parciales* y *La producción del conocimiento*). Este último arranca así: *Aunque es fácil entender por qué los científicos sociales aprecian un sistema que permite que grandes cantidades de ellos aparezcan como altamente productivos, decenas de miles de muy inteligentes investigadores están perdiendo su tiempo para producir poco o nada que tenga un valor perdurable. Dado que el valor utilitario de sus investigaciones es tan bajo, sus entornos sociales prestan escasa atención a sus investigaciones y miran a los científicos sociales con divertida indulgencia. Una investigación en ciencias sociales que establezca listones más altos para la seriedad de sus hallazgos podría tener más valor para la sociedad e implicar un mayor respeto de los investigadores hacia sí mismos* (pág. 142).

Como muestra del análisis crítico de los defectos y posibilidades de mejora que presenta la formación universitaria traemos a D. Bok (*Our Underachieving Colleges. A Candid Look at How Much Students Learn and Why They Should Be Learning More*), expresidente y presidente emérito de la Universidad Harvard, quien critica severamente los males que muestra la formación de pregrado en los Estados Unidos. A pesar de que el minucioso, y bastante riguroso, diagnóstico se refiere a ese sistema educativo, sus conclusiones también resultan útiles para la universidad europea en general y española en particular. Tras analizar, para alejarse, algunas críticas destructivas, concluye que la crítica situación de la universidad estadounidense amenaza a medio plazo la situación preponderante de su país en la escena internacional. Aunque las clasificaciones al uso registran una apabullante presencia de las universidades de su país entre las más destacadas, señala con acierto (pág. 310) que esa imagen refleja la reputación investigadora más que la calidad de la docencia. ¿Cuáles son los defectos? Los que muestran un escaso avance, cuando no regresión, en capacidad analítica, expresión oral y escrita, capacidad de aprendizaje, resolución de problemas desestructurados, habilidades numéricas y dominio de lenguas extranjeras por parte de los estudiantes. ¿Las causas? Esencialmente, y a pesar de una general buena voluntad y profesionalidad, la propensión de los profesores a mantener sus métodos didácticos. La rutina es el efecto de una falta de análisis de los procesos y resultados del aprendizaje en las instituciones de educación superior (¿sólo en los Estados Unidos?). Bok, desde un cierto pesimismo, no cree que haya buenas perspectivas para transformar esas instituciones en *organizaciones de aprendizaje efectivo*.

2. Visiones generales de la Dirección estratégica y la Teoría de la organización

En el competitivo mercado académico de la Dirección estratégica resulta crítico diferenciarse y encontrar una posición única. Periódicamente aparecen obras y modelos que buscan ese objetivo mediante una mera modificación de las etiquetas conceptuales, lo que, además, permite abrir un campo al negocio de la consultoría. *Strategic Management in the Innovation Economy. Strategy Approaches and Tools for Dynamic Innovation Capabilities*, de Davenport, Leibold & Voelpel, representa una nueva y original aproximación al problema de la Dirección estratégica, si bien no está exenta de un cierto sesgo hacia su aplicación en la consultoría. Su *mensaje clave* resulta nítido: *la nueva economía de la innovación y del conocimiento en red requiere una perspectiva estratégica totalmente distinta, así como unos nuevos enfoques y herramientas*. ¿Dónde está su originalidad? Los autores los sintetizan así:

— El concepto de *dirección estratégica equilibrada (poised)*, en contraste con el planteamiento analítico tradicional.

— La analogía de la estrategia equilibrada con el teorema einsteniano de $E = MC^2$, en el sentido de un *rejuvenecimiento energético con un propósito definido*, para contrarrestar el *inexorable proceso entrópico de la empresa*.

— La clara diferenciación entre *estrategia* y *modelo de negocio*.

— El abandono definitivo del planteamiento estratégico clásico (análisis-formulación-implantación-control) en favor de un *proceso holístico e interactivo*.

Todo ello complementado con una nueva colección de herramientas, un marco diferente para el

liderazgo, y la propuesta de un *cuadro de mando equilibrado* (en contraposición con el *cuadro de mando integral*).

The *SAGE Handbook of Organization Studies* (Clegg, Hardy, Lawrence & Nord) es la nueva edición de un auténtico clásico en los estudios sobre la organización que presenta, en casi mil páginas, sus aspectos más destacados desde una perspectiva actual. La primera parte, dedicada a la teoría de la organización, pasa revista a un panorama que va desde la economía de las organizaciones hasta la filosofía de las ciencias sociales en el ámbito organizativo, e incluye los enfoques ecológico, institucional, crítico, posmoderno y de la complejidad, sin obviar cuestiones tan relevantes como son los estudios de género. En su segunda parte (*Explorando los problemas*) se profundiza —entre otros— en asuntos tales como el liderazgo, la toma de decisiones, las metáforas de la comunicación organizativa, la innovación, la globalización, el nuevo enfoque *ambientalista*, la cultura, las emociones, el aspecto estético de la organización, el poder, las redes o el cambio organizativo radical. Una extraordinaria obra de referencia sumamente útil para conocer el estado actual y las líneas de avance de la investigación científica sobre la organización.

Por su parte, *Organization Theory. Modern, Symbolic, and Postmodern Perspectives* es la segunda edición del manual de M. J. Hatch y A. L. Cunliffe, en el que logran perfeccionar una muy destacada obra que pretende que el estudiante sea capaz de analizar y comprender, de un modo personal y crítico, las realidades organizativas actuales. Con un magnífico estilo en el que se equilibran el rigor científico en la presentación y discusión de los enfoques teóricos con la imprescindible claridad y cercanía al estudiante, nos muestran la enorme diversidad existente en el estudio de las organizaciones. Este planteamiento resulta muy estimulante intelectualmente, y se completa con un afán por empujar al estudiante hacia la exploración de aquellas cuestiones que capten su curiosidad. Las tres perspectivas teóricas que aplican a las diversas dimensiones organizativas son las que denominan *modernista* (también conocida como perspectiva racional, de los sistemas abiertos, escuela positivista o enfoque cuantitativo) —dominante en buena parte de los textos universitarios empleados habitualmente—, *simbólico-interpretativa* (o enfoque cualitativo, o escuela de la cultura organizativa) y posmoderna (vinculada, entre otras, con la teoría crítica de la organización, la escuela del proceso laboral, el feminismo radical, la filosofía posestructuralista y la teoría de la literatura).

Hard Facts, Dangerous Half-Truths, and Total Nonsense: Profiting from Evidence-Based Management es la obra de dos profesores de la Universidad Stanford, J. Pfeffer y R. I. Sutton, que toman la bandera de la *dirección basada en la evidencia*, esto es, un modo de dirigir organizaciones próximo al modo de actuar dominante en medicina. En una nítida declaración de intenciones, señalan que *si los médicos practicasen la medicina tal y como muchas compañías entienden la dirección, habría muchos más pacientes enfermos y fallecidos, y muchos más médicos deberían estar en prisión*. Si bien estamos ante una saludable crítica de los modos usuales de practicar la dirección, posiblemente quede mucho camino por recorrer antes de asumir completamente este planteamiento. Esta afirmación se sustenta en que la propuesta de Pfeffer y Sutton sobre una *actitud de sabiduría* socrática en el ejercicio de la dirección ha de ser explicada con todo detalle. Para ellos, dicha actitud supondría *permitir a las personas actuar de acuerdo con su conocimiento presente a la vez que dudan sobre el mismo*. En todo caso, su análisis sobre las razones por las cuales los directivos adoptan prácticas erróneas no está exento de lucidez. Señalan que tales razones son el *benchmarking* hecho a la ligera (se adoptan prácticas de otras organizaciones sin analizar sus características específicas), la repetición de lo que funcionó en el pasado (sin valorar los cambios en el contexto) y la adhesión firme a ideologías ampliamente extendidas (aun sin conocerlas en profundidad).

3. Tres temas específicos: internacionalización, confianza y competencias dinámicas

En estos tres apartados han aparecido trabajos de una calidad extraordinaria, de los que puede vaticinarse una larga y profunda influencia en las investigaciones subsiguientes.

El primero de ellos es *Handbook of Trust Research*, de R. Bachmann y A. Zaheer, (eds.). En la cada vez más amplia corriente de estudios académicos sobre la confianza, son de agradecer los esfuerzos serios por orientar a los neófitos. Esta monografía, además de cumplir con esta función, contribuye a consolidar algunos desarrollos de tan amplio, elusivo y determinante concepto dentro de la economía y la empresa contemporáneas. Este manual recoge 22 contribuciones estructuradas en los cuatro niveles que suelen contemplarse en los estudios sobre la confianza (individual, organi-

zativo, interorganizativo y social), lo que sin duda resulta muy correcto desde el punto de vista académico, aunque no debe olvidarse que algunas de las dimensiones más fascinantes de la confianza surgen cuando se cruzan las fronteras entre dichos niveles. Por su parte, la obra *The Firm as a Collaborative Community. Reconstructing Trust in the Knowledge Economy*, de C. Heckscher y P. S. Adler (eds.), ocupa un lugar señero en la literatura sobre la confianza, que ha ido ganando un lugar preeminente durante los últimos años en los ámbitos de la economía, la sociología y la administración de empresas, entre otros. Vinculada con conceptos tales como el de *redes* o el de *capital social*, ha sustentado el análisis de las organizaciones y los mercados llevado a cabo por diversos autores.

Dynamic Capabilities. Understanding Strategic Change in Organizations, de C. E. Helfat y cols., está escrito por algunos de los más respetados (y citados) académicos de la dirección y la organización. Nos encontramos en este caso frente a una muy relevante contribución al estudio de las capacidades dinámicas. La obra tiene una elaboración colectiva (los ponentes de los capítulos discutieron sus contenidos en varios seminarios con los restantes autores) que facilita la síntesis de las ideas y la sitúa como una referencia inexcusable en las investigaciones venideras sobre las capacidades dinámicas. Contando como origen intelectual con el *Enfoque basado en los recursos*, esta obra aclara y propone nuevos caminos para avanzar en el conocimiento del cambio organizativo, desarrollando precisamente una de las ideas que tienen más vivacidad y capacidad analítica en la dirección estratégica contemporánea, cual es la de las *capacidades dinámicas* propuesta inicialmente por Teece, Pisano y Shuen en 1994. Es probable que este enfoque (y su confluencia con los del conocimiento organizativo, las redes, la confianza y el capital social) sea uno de los determinantes en la configuración de la disciplina en los próximos años.

En otro terreno, *El auge de la empresa multinacional española*, de M. F. Guillén, es la traducción al español de un estudio (originalmente en lengua inglesa) riguroso de la proyección internacional que han registrado recientemente algunas empresas españolas. La versatilidad analítica del autor (profesor en Wharton) conjuga magistralmente ideas procedentes de la sociología, las finanzas y la dirección estratégica. Otra obra que también presenta diversos casos empresariales (desde una nítida pretensión didáctica) es *Dirección estratégica. Desarrollo de la estrategia y análisis de casos*, de E. Bueno y cols. Tras la publicación de *Dirección estratégica. Nuevas perspectivas teóricas* en 2005, el profesor Bueno y algunos de sus colaboradores presentan esta monografía que ofrece una dimensión práctica de la disciplina. La idea nuclear que Bueno, como autor principal, desarrolla es la de *diálogo experimental* (debida a Koyré) entendido como raíz de la ciencia moderna en la cual confluyen dos dimensiones constitutivas de la relación entre el ser humano y la naturaleza: las capacidades para comprender y para transformar. En el ámbito de la dirección estratégica esto significa, para Bueno y sus colegas, ofrecer un proceso de análisis y desarrollo de la estrategia basado en observaciones empíricas a lo largo de sus distintas dimensiones. Debe destacarse la abundancia de casos recogidos (cuatro por capítulo, lo que hacen un total de cuarenta) y su diversidad, tanto en las empresas consideradas, como en los sectores y situaciones de mercado en los que desenvuelven sus actividades.

4. Nuevas visiones de la praxis directiva

Como es habitual en la bibliografía de nuestra área, aparecen textos orientados hacia la modificación y mejora de determinadas facetas de la práctica directiva. Como muestra recogemos sendas obras de dos autores españoles que, partiendo de la necesidad de gobernar el proceso de cambio organizativo, profundizan en las ideas de cultura, aprendizaje e innovación.

J. C. Álvarez Fernández, en *Dirección por implicación (DPI). El cambio estratégico para competir en la sociedad del conocimiento*, propone la denominada *Dirección por implicación* como renovación del concepto clásico de empresa a partir de las interacciones entre confianza, talento, innovación y sistemas y procesos organizativos. Este modelo directivo pretende alcanzar la excelencia mediante la integración de las mejores teorías con las mejores prácticas. A partir de ese eclecticismo, propugna utilizar técnicas y herramientas procedentes de los diversos modelos de dirección existentes, que se aplicarían en un proceso de cambio estratégico dividido en siete etapas.

Por su parte, el profesor Morcillo ha ido construyendo con tesón y rigor una destacada trayectoria de estudio, reflexión y elaboración teórica sobre la innovación en las organizaciones. *Cultura e innovación empresarial*. *La conexión perfecta* representa el último jalón, hasta ahora, de tan encomiable esfuerzo. Por tanto, recoge buena parte de sus más originales y esclarecedoras ideas sobre lo que representa la innovación y sobre su potencial transformador de la organización, el mer-

cado y la economía en su conjunto. La monografía refleja a la perfección las tres características fundamentales del trabajo profesional del autor: el estudio sistemático de los conceptos, su firme convicción de que la innovación es —como dijera Mokyr— una auténtica *palanca de la riqueza* y, finalmente, una insaciable curiosidad que le lleva a valorar y a integrar en su pensamiento avances recientes en campos del saber tales como la antropología, la biotecnología o las neurociencias.

5. Entregas recientes de dos grandes maestros

En el último capítulo de la reflexión autobiográfica que es *Myself and other more important matters* encontramos los sentimientos del autor, G. Handy, al cumplir los setenta años de edad. Al entrar la muerte en su *horizonte de planificación*, Handy realiza el ejercicio aristotélico del lecho de muerte: cómo evaluaríamos nuestra vida en su último día. El libro en su conjunto es la respuesta a esa profunda cuestión, y nos lleva a disfrutar pensando en una vida llena de avatares desde su infancia en una familia protestante en la católica Irlanda hasta esa etapa final cuajada de sabiduría y sensibilidad. La revisión de su vida termina con dos hermosas citas, de Fromm (*El amor es la única respuesta sana y satisfactoria al problema de la existencia*) la primera, y de Voltaire la segunda (*Cuán infinitesimal es la importancia de todo lo que he hecho, pero qué infinitamente importante es que yo lo haya hecho*).

En un registro muy diferente, *Redefining Health Care*, de M. E. Porter y E. O. Teisberg, representa el trabajo más reciente de uno de los más influyentes autores en la administración de empresas de las décadas más recientes. Escrita en colaboración con Teisberg (profesora de la Darden Graduate School of Business), es un análisis profundo y radical del sistema sanitario estadounidense. Si bien tal sistema tiene muchos rasgos peculiares que le alejan, por ejemplo, de modelos europeos (como la proporción público/privado), este interesante estudio presenta recomendaciones de interés en todo el mundo. Tras un diagnóstico que va mucho más allá del contacto que como usuarios han tenido los autores, consideran que dicho sistema debe ser ampliamente transformado. La clave es modificar la competencia existente en el mismo, lo que implica, entre otras cosas, alterar las estrategias, estructuras organizativas, mecanismos de fijación de precios y medición de resultados que presentan y practican los agentes que le dan vida.

En conclusión, la producción bibliográfica de 2006 muestra de modo patente la diversidad de enfoques, desde los más críticos a los que más se insertan en las corrientes tradicionales, existente en administración de empresas. Diversidad que resulta positiva en cuanto que significa pluralidad de aproximaciones a un conjunto de realidades cada vez más complejo y dinámico.□

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez Fernández, J. C. (2006): **Dirección por implicación (DPI). El cambio estratégico para competir en la sociedad del conocimiento**, *Pirámide, Madrid.*

Bachmann, R. y Zaheer, A. (eds.) (2006): **Handbook of Trust Research**, *Edward Elgar, Cheltenham, Glos.*

Bok, D. (2006): **Our Underachieving Colleges. A Candid Look at How Much Students Learn and Why They Should Be Learning More**, *Princeton University Press, Princeton, NJ.*

Bueno Campos, E.; Salmador Sánchez, M.ª P.; Merino Moreno, C. y Martín Castilla, J. I. (2006): **Dirección estratégica. Desarrollo de la estrategia y análisis de casos**, *Pirámide, Madrid.*

Clegg, S. R.; Hardy, C.; Lawrence, T. y Nord, W. R. (2006): **The SAGE Handbook of Organization Studies**, *2nd ed., SAGE, Londres.*

Davenport, T. H.; Leibold, M. y Voelpel, S. (2006): **Strategic Management in the Innovation Economy. Strategy Approaches and Tools for Dynamic Innovation Capabilities**, *Publicis/Wiley, Erlangen.*

Guillén, M. F. (2006): **El auge de la empresa multinacional española**, *Marcial Pons, Madrid.*

Handy, C. (2006): **Myself and other more important matters**, *William Heinemann, Londres.*

Hatch, M. J. y Cunliffe, A. L. (2006): **Organization Theory. Modern, Symbolic, and Postmodern Perspectives**, *2nd ed, Oxford University Press, Oxford.*

Heckscher, C. y Adler, P. S. (eds.) (2006): **The Firm as a Collaborative Community. Reconstructing Trust in the Knowledge Economy**, *Oxford University Press, Oxford.*

Helfat, C. E.; Finkelstein, S.; Mitchell, W.; Peteraf, M.; Singh, H.; Teece, D. y Winter, S. (2007): **Dynamic Capabilities. Understanding Strategic Change in Organizations**, *Blackwell Publishing, Malden, MA.*

Morcillo Ortega, P. (2006): **Cultura e innovación empresarial. La conexión perfecta**, *Paraninfo-Thomson, Madrid.*

Pfeffer, J. y Sutton, R. I. (2006): **Hard Facts, Dangerous Half-Truths, and Total Nonsense: Profiting from Evidence-Based Management**, *Harvard Business School Press, Boston, MA.*

Porter, M. E. y Teisberg, E. O. (2006): **Redefining Health Care**, *Harvard Business School Press, Boston, MA.*

Starbuck, W. H. (2006): **The Production of Knowledge. The Challenge of Social Science Research**, *Oxford University Press, Oxford.*

Edmund S. Phelps: de la teoría a la política económica

Anna Laborda
Josep M. Comajuncosa
Profesores de Economía, ESADE

El premio Nobel de Economía del pasado año 2006, Edmund S. Phelps, es un asiduo de los libros de texto universitarios de macroeconomía. Han sido sus importantes contribuciones a esa rama de la economía las que le han valido la concesión del premio a este profesor de la Universidad de Columbia. Especialmente, dos de ellas. La primera, y posiblemente la más importante, implicó un cambio en la comprensión de la relación existente entre desempleo e inflación. Su segunda aportación se enmarca dentro de la teoría del crecimiento económico, que Phelps relaciona con la acumulación de capital físico y humano. Desde el punto de vista teórico, ambas aportaciones comparten un mismo punto de vista dinámico basado en las relaciones que se establecen entre generaciones sucesivas.


Edmund S. Phelps

Hasta los años sesenta, la economía ortodoxa creía en la existencia de una relación inversa entre la tasa de inflación de una economía y su tasa de paro. En consecuencia, los gobiernos debían limitarse a escoger una tasa de paro e inflación que les pareciera adecuada bajo la premisa de que mejoras en una de ellas sólo se podían conseguir a costa de la otra. No se trataba de una creencia gratuita: los estudios empíricos realizados hasta el momento, sobre todo para la economía británica y la norteamericana, corroboraban esta posibilidad de intercambio entre paro e inflación. Estas combinaciones de paro e inflación se reproducen en la llamada curva de Phillips, y los responsables de la teoría económica sólo debían escoger el punto de esta curva donde preferían situarse, siempre bajo el condicionante de que se podrían conseguir reducciones en la tasa de paro sólo a cambio de aceptar una mayor inflación, y viceversa, reducir la inflación a cambio de aceptar una tasa de paro más elevada.

A partir de la crisis económica de los años setenta la realidad mostró la debilidad de esta visión: empezaron a aumentar simultáneamente y de forma prolongada tanto la tasa de paro como la de inflación. Los estudios de Phelps permitieron resolver las deficiencias de las teorías económicas previas. Sus modelos son más rigurosos al considerar los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía y por primera vez se incluyen en ellos las expectativas de inflación. Phelps llegó a la conclusión, aceptada hoy en día por la ortodoxia académica y por los responsables de la política económica, de que existe una tasa de paro de equilibrio a largo plazo, y que sólo en el corto plazo es posible reducir el desempleo aceptando una mayor inflación. Esto limita considerablemente el papel de las políticas de demanda, tanto fiscal como monetaria, en la lucha contra el paro: si las familias y empresas anticipan una política fiscal o monetaria expansiva, por ejemplo con un aumento del gasto público o una reducción del tipo de interés oficial, saben que esto creará inflación, es decir se generan expectativas de inflación que afectan, entre otras variables, a los salarios pagados en el mercado de trabajo y a la inversión empresarial. Estas expectativas contribuyen a diluir el efecto expansivo de las políticas tanto sobre la actividad económica como sobre la ocupación. También puede interpretarse en sentido contrario. Es decir, sólo si los responsables de la política económica consiguen convencer a los agentes económicos de que van a luchar de verdad contra la inflación, conseguirán que ésta se reduzca sin afectar al volumen de la actividad económica y a la tasa de paro. De esta manera los

modelos de Phelps son los primeros en mostrar que las expectativas de inflación son un factor clave en la determinación de la tasa de inflación y en la lucha para su reducción.

Actualmente, al diseñar su política monetaria los bancos centrales tienen muy en cuenta las enseñanzas de Phelps. En concreto, las subidas consecutivas y previstas del tipo de interés oficial por parte del BCE consiguen reducir la inflación como prevé Phelps porque a pesar de ser previstas se realizan con mayor frecuencia que los ajustes de precios y salarios. Incluso la misma idea de otorgar autonomía a las autoridades monetarias respecto a las políticas, se basa en las enseñanzas de Phelps, ya que así se consigue transmitir a los agentes económicos el compromiso claro en la lucha contra la inflación, sin ingerencias del ciclo político.

La otra gran contribución teórica de Phelps fue la determinación de la tasa óptima de acumulación de capital necesaria para conseguir una determinada tasa de crecimiento de la economía. En otras palabras, desarrolló un modelo que permitía cuantificar el sacrificio necesario en consumo presente para garantizar el consumo futuro. Es decir, el sacrificio, en el presente, de consumo permite liberar recursos a la economía que serán utilizados en inversión en capital. Esta inversión ampliará la capacidad productiva de la economía y garantizará el crecimiento. De esta forma, en el futuro, el propio crecimiento permite disfrutar de mejores niveles de consumo per cápita. El modelo de Phelps permite cuantificar ese *trade-off* entre consumo presente y futuro para cualquier consumo per cápita futuro que se hayan fijado como objetivo los responsables de la economía.

En consecuencia, el modelo de Phelps permite calcular el ahorro necesario para conseguir una senda eficiente de crecimiento. Y destacaríamos que, para ello, sus modelos utilizan el criterio de la solidaridad intergeneracional en la que cada generación pensará y actuará en lo que afecte a sus sucesoras como si se tratara de ella misma.

Todo ello le permite obtener la llamada *regla de oro* de la acumulación de capital: la acumulación óptima de capital es aquella en la cual coincidan la tasa agregada de ahorro con el porcentaje que representa el capital en el producto nacional. Una mayor acumulación sacrificaría en demasía el consumo presente, pero una acumulación menor resultaría insuficiente para garantizar el consumo futuro. ¿Podría ser China un ejemplo del primer caso, en el que un exceso de acumulación de capital sacrifica el consumo presente hasta poner en peligro la estabilidad social? ¿Sería la economía española el caso contrario, en el que las alegrías consumistas presentes comprometen la sostenibilidad del crecimiento a medio y largo plazo? Esperemos que no. Pero Phelps, hace ya casi medio siglo, nos proporcionó los instrumentos para el análisis y prevención de este problema.

Pero además, Phelps no sólo analiza la acumulación de capital físico sino también la de capital humano. En ese sentido, sus conclusiones son —creemos— muy importantes. Según los modelos creados por Phelps, el desempleo es un problema que hay que combatir ya que perjudica el potencial de crecimiento de las economías debido al hecho de que provoca pérdidas en la acumulación de capital humano. Y el crecimiento sostenido requiere, no sólo inversión en capital físico, sino también inversión en capital humano. Estas conclusiones deberían recuperarse para analizar la situación presente del mercado laboral español. Si admitimos que —como parecen demostrar diversos estudios— la temporalidad tiene un efecto parecido al desempleo sobre la acumulación de capital humano, entonces, siguiendo los modelos de Phelps, podríamos concluir que una tasa de temporalidad excesiva puede afectar a la tasa de crecimiento de la economía. En definitiva, la alta tasa de temporalidad que caracteriza, aún, nuestro mercado laboral, puede conducirnos —si no lo está haciendo ya— a escenarios futuros marcados por productividades decrecientes y menores tasas de crecimiento.

En definitiva, se trata a nuestro modesto entender de un galardón merecido por ser Phelps un economista que combina un gran rigor formal en su análisis, con la naturaleza normativa de sus modelos, estrechamente vinculados a problemas reales de la economía. Esto hace posible que a partir de ellos los gobiernos puedan tomar decisiones rigurosas basadas en la teoría en cuestiones tan importantes como la lucha contra la inflación, la reducción de la tasa de paro a largo plazo, la determinación de la tasa óptima de ahorro e inversión para garantizar el crecimiento deseado de la economía o el volumen necesario de inversión en capital humano. Sin duda, aspectos todos ellos de gran relevancia en cualquier circunstancia. De ahí la importancia de las aportaciones de Phelps que siguen siendo vigentes en nuestros días.□

Bibliografía de Edmund S. Phelps

Libros

Private Wants and Public Needs, (editor), Norton, 1962; segunda edición, 1965.
Fiscal Neutrality Toward Economic Growth, McGraw-Hill, Nueva York, 1965.
Golden Rules of Economic Growth, W. W. Norton, Nueva York, 1966; North-Holland, Amsterdam, 1967.
The Goal of Economic Growth, (editor), Norton, 1962; segunda edición 1969.
Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory, con A. A. Alchian, C. C. Holt, y cols., W. W. Norton, Nueva York, 1970; Londres, Macmillan, 1971.
Inflation Policy and Unemployment Theory, Norton, Nueva York, Macmillan, Londres, 1972.
Economic Justice, (editor y colaborador), Penguin, Harmondsworth, Reino Unido, 1974.
Altruism, Morality and Economic Theory, (editor y colaborador), Basic Books, Nueva York, 1975.
Studies in Macroeconomic Theory: Volume 1 - Employment and Inflation, Academic Press, Nueva York, 1979.
Studies in Macroeconomic Theory: Volume 2 - Redistribution and Growth, Academic Press, Nueva York, 1980.
Individual Forecasting and Aggregate Outcomes: "Rational Expectations" Examined, (editor y colaborador), con Roman Frydman, Cambridge University Press, Cambridge, 1983.
Political Economy: An Introductory Text, W. W. Norton and Co., Nueva York y Londres,1985. Traducción al castellano: Economía política: Un texto introductorio, Antoni Bosch, Barcelona, 1986.
The Slump in Europe: Open Economy Theory Reconstructed, con Jean-Paul Fitoussi, Basil Blackwell, Oxford, 1988.
Seven Schools of Macroeconomic Thought: The Arne Ryde Lectures, Oxford University Press, Oxford, 1990.
Recent Developments in Macroeconomics, 3 vol., Edward Elgar Pub. Co., Oxford, 1991.
Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Employment, Interest and Assets, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1994.
Rewarding Work: How to Restore Participation and Self-Support to Free Enterprise, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1997.
Finance, Research, Education and Growth, con L. Paganetto (eds.), Macmillan, Londres, 1998.
Enterprise and Inclusion in the Italian Economy, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 2002.
Designing Inclusion. Tools to Raise Low-end Pay and Employment in Private Enterprise, (Editor y colaborador), Columbia University, Nueva York, 2003.
Private Enterprise, Cambridge University Press, Cambridge, 2003.

Artículos, documentos de trabajo, ponencias y conferencias publicadas

«A Test for the Presence of Cost Inflation in the US Economy 1955-57», Yale Economic Essay, vol. 1, enero, 1961.
«Tangible Investment as an Instrument of Growth», en E. S. Phelps (ed.), The Goal of Economic Growth, Norton, 1962.
«Optimal Decision Rules for the Procurement, Repair or Disposal of Spare Parts», RAND RM-2920 PR, mayo, 1962.
«The New View of Investment: A Neoclassical Analysis», Quarterly Journal of Economics, vol. 76, noviembre, 1962; reeditado en J. E. Stiglitz y H. Uzawa (eds.), Readings in the Theory of Economic Growth, MIT Press, 1969.
«The Golden Rule of Accumulation: Reply (to I. F. Pearce)», American Economic Review, vol. 52, diciembre, 1962.
«Substitution, Fixed Proportions, Growth, and Distribution», International Economic Review, vol. 4, septiembre, 1963.
«The New View of Investment: Reply (to R. C. O. Matthews)», Quarterly Journal of Economics, vol. 78, febrero, 1964.
«Anticipated Inflation and Economic Welfare», The Journal of Political Economy, vol. 73, febrero, 1965.
«Second Essay on the Golden Rule of Accumulation», American Economic Review, vol. 55, septiembre, 1965.
«Factor Price Frontier Estimation of a "Vintage" Production Model of the Postwar US Non-Farm Business Sector», con Charlotte D. Phelps, Review of Economics and Statistics, vol. 48, agosto, 1966.
«Models of Technical Progress and the Golden Rule of Research», Review of Economic Studies, vol. 33, abril, 1966.
«Investments in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth», con R. R. Nelson, American Economic Review: Papers and Proceedings, vol. 56, mayo, 1966, reeditado en R. A. Wykstra (ed.), Human Capital Formation and Manpower Development, The Free Press, Nueva York, 1971.
«A Model of Induced Invention, Growth and Distribution», con E. M. Drandakis, Economic Journal, vol. 76, diciembre, 1966.
«Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment over Time», Economica, vol. 34, agosto, 1967.
«Perspective on Economic Growth», en J. R. Coleman (ed.), The Changing American Economy: Forum Lectures, Voice of America, 1967.
«On Second-Best National Saving and Game-Equilibrium Growth», con R. A. Pollak, Review of Economic Studies, vol. 35, abril, 1968.
«Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment over Time: Reply (to J. W. Williamson)», Economica, vol. 35, agosto, 1968.
«Population Increase», Canadian Journal of Economics, vol. 35, agosto, 1968.
«Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium», Journal of Political Economy, vol. 76, agosto, 1968; versión revisada en E. S. Phelps, y cols., Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory, Norton, Nueva York, 1970; reeditado

en P. G. Korliras y R. S. Thorn (eds.), **Modern Macroeconomics**, Harper and Row, 1979.

«The Optimal Rate of Growth of Money: Comment», **Journal of Political Economy**, vol. 76, agosto, 1968.

«Governmental "Neutralism" and Activism in Growth Decisions», en E. S. Phelps (ed.), **The Goal of Economic Growth**, Norton, 2nd edtn., 1969.

«Federal Poverty Fund», Letter to **The Nueva York Times**, 15 junio, 1969.

Report of the Task Force on Inflation of the President-Elect, con D. I. Meiselman (Chmn.), A. C. Harberger and others, enero, 1969.

«The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen», **American Economic Review**, vol. 51, septiembre, 1961; reeditado en A. K. Sen (ed.), **Readings in Economic Growth Theory**, Penguin, 1969.

«The Economy», Letter to **The Nueva York Times**, abril 29, 1971.

«Unreasonable Price Stability-The Pyrrhic Victory over Inflation», en A. M. Okun (ed.), **The Battle Against Unemployment**, Norton, 2nd ed., 1972.

«Economics and Government: The 1972 Economic Report of the Council of Economic Advisers», **American Economic Review**, vol. 62, septiembre, 1972.

«The Harried Leisure Class: A Demurrer (for the Symposium on S. B. Linder's The Harried Leisure Class)», **Quarterly Journal of Economics**, vol. 87, noviembre, 1973.

Remarks on Monetary Policy-Making under Rational Expectations, **Conference on Rational Expectations and Monetary Policy**, Federal Reserve Bank of Minneapolis, mimeo., octubre, 1974.

«The Accumulation of Risky Capital: A Sequential Utility Analysis», **Econometrica**, vol. 30, octubre, 1962; reeditado en D. H. Hester y J. Tobin (eds.), **Risk Aversion and Portfolio Choice**, Wiley, 1968; J. L. Bicksler y P. A. Samuelson (eds.), **Investment Portfolio Decision-Making**, Lexington Books, 1974.

«Economic Policy and Unemployment in the 1960's», **The Public Interest**, núm. 34, invierno, 1974.

«For a Quantum Increase of the Quantity of Money to Finance the One-Time Tax Rebate» (Publicado bajo el título «Creating the Money for Tax Rebates», **The Nueva York Times**, 26 enero, 1975.

«Report of the Panel on Social Security Financing, Committee on Finance, US Senate», con W. M. Hsiao (director), P. A. Diamond, E. Morehead, and others, febrero, 1975.

«The New Microeconomics in Inflation and Employment Theory», **American Economic Review: Papers and Proceedings**, vol. 59, mayo, 1969; versión revisada en E. S. Phelps y cols., **Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory**, Norton, Nueva York, 1970.

«On Short Run Employment and Real Wage Rate Under Market-Clearing Commodity Price», **International Economic Review**, vol. 10, junio, 1969.

«Population Increase, Reply (to J. Isbister)», **Canadian Journal of Economics**, vol. 2, agosto, 1969.

«Public Debt, Taxation and Capital Intensiveness», con K. Shell, **Journal of Economic Theory**, vol. 1, octubre, 1969.

«Money, Public Debt,Inflation and Real Interest», con E. Burmeister, **Journal of Money Credit and Banking**, vol. 3, mayo, 1971.

«Optimal Price Policy under Atomistic Competition», con S. G. Winter Jr., en E. S. Phelps, y cols., **Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory**, Norton, Nueva York, 1970.

«Inflation Expectations and Economic Theory», en N. Swan y D. Wilton (eds.), **Inflation and the Canadian Experience**, Industrial Relation Centre, Queen's University, Kingston (Ontario), 1971, págs. 31-47.

«Money, Public Expenditure and the Labor Supply», **Journal of Economic Theory**, vol. 5, agosto, 1972.

«The Statistical Theory of Racism and Sexism», **American Economic Review**, vol. 62, diciembre, 1972; reeditado en Alice Amsden (ed.), **The Economics of Women and Work**, Penguin, 1979.

«Some Macroeconomics of Population Leveling», **Proceedings of the US Commision on Population Growth and the American Future**, 1972.

«Inflation in the Theory of Public Finance», **Swedish Journal of Economics (Ekonomisk Tidschrift)**, vol. 2 (New Series), núm. 1, enero-marzo, 1973.

«Comment (On Stein/Infante)», **Journal of Money, Credit and Banking**, vol. 5, núm. 1, pt. 2, febrero, 1973.

«Taxation of Wage Income for Economic Justice», **Quarterly Journal of Economics**, vol. 87, agosto, 1973; reeditado en E. S. Phelps (ed.), **Economic Justice** (Harmondworth: Penguin, 1974.

«Stopover Monetarism: Supply and Demand Factors in the 1972-74 Inflation», en D. Meiselman (ed.), **The Phenomenon of Worldwide Inflation**, American Enterprise Institute, Washington, DC, 1974; también en **The Japan-US Assembly; Proceedings of a Conference on Japan-US Economic Policy**, AEI, Washington, DC, 1975.

«The Indeterminacy of Game-Equilibrium Growth in the Absence of an Ethic», en E. S. Phelps (ed.), **Altruism, Morality and Economic Theory**, Basic Books, Nueva York, 1975.

«Linear Taxation of Wealth and Wages for Intergenerational Lifetime Justice: Some Steady-State Cases», con J. A. Ordover, **American Economic Review**, vol. 65, septiembre, 1975.

«Notes on Index Theory and Indexation Policy», **Conference on Indexation**, University of Sao Paulo and National Bureau of Economic Research, mimeo., febrero, 1975.

«Comment (on D. F. Gordon)», **Journal of Money, Credit and Banking**, supplement, vol. 6 (The Phillips Curve and Labor Markets), 1976.

«Social Policy and Uncertain Careers: Beyond Rawls's Paradigm Case», en R. E. Grieson (ed.), **Urban and Public Economics: Essays in Honor of William Vickrey**, Lexington Books, Boston, Mass., 1976.

«Linear "Maximin" Taxation of Wage and Property Income on a "Maximin" Growth Path», en B. A. Balassa y R. R. Nelson (eds.), **Economic Progress, Private Values and Public Policy: Essays in Honor of William Fellner**, North-Holland, Amsterdam, 1976.

«International Economic Justice», Memorandum to Guggenheim Foundation, septiembre 1977.

«Rational Taxation», **Social Research**, diciembre, 1977.

«Stabilizing Powers of Monetary Policy under Rational Expectations», con J. B. Taylor, **Journal of Political Economy**, vol. 85, febrero, 1977.

«Recent Development in Welfare Economics: Justice et Equite», en M. D. Intrilligator (ed.), **Frontiers of Quantitative Economics**, vol. III, North-Holland Publishing Co., Amsterdam, 1977.

«Indexation Issues: Comments on Fischer and Blinder», **Journal of Monetary Economics**, Supplementary volume 5 of the Carnegie - Rochester Series on Public Policy, «Stabilization of the Domestic and International Economy», North Holland Pub. Co., 1977; y «Appendix: Employment-Contingent Wage Contracts», con G. A. Calvo, ídem, 149-167.

«Rawlsian Growth: Dynamic Programming of Capital Wealth for Intergeneration "Maximin" Justice», con J. G. Riley, **Review of Economic Studies**, vol. 45, febrero, 1978.

«Commodity-Supply Shock and Full-Employment Monetary Policy», **Journal of Money, Credit and Banking**, vol. 10, mayo, 1978.

«Inflation Planning Reconsidered», **Economica**, vol. 45, mayo, 1978.

«Trans-National Effects of Fiscal Shocks in a Two-Country Model of Dynamic Equilibrium», **Journal of Monetary Economics**, supplementary volume 7 of the Carnegie-Rochester Series on Public Policy, North-Holland Pub. Co., 1978.

«Disinflation without Recession: Adaptive Guideposts and Monetary Policy», **Weltwirtschaftliches Archiv. Bank** 114, diciembre, 1978.

«On the Concept of Optimal Taxation in the Overlapping-Generations Model of Economic Growth», con J. A. Ordover, **Journal of Public Economics**, vol. 12, agosto, 1979.

«Introduction: Developments in Non-Walrasian Theory», en E. S. Phelps, **Studies in Macroeconomic Theory: Vol. 1. Employment and Inflation**, Academic Press, Nueva York, 1979.

«Choosing a New International Economic Order», con J. A. Ordover, Memorandum to the Alfred P. Sloan Foundation, abril, 1979.

«Justice in the Theory of Public Finance», **Journal of Philosophy, Papers and Proceedings**, noviembre, 1979.

«Obstacles to Curtailing Inflation», en J. H. Gapinski y C. E. Rockwood (eds.), **Essays in Post-Keynesian Inflation**, Ballinger Pub. Co., Cambridge, Mass., 1979.

«Welfare Economics of Post-Classical Economies», con G. A. Calvo, Memorandum to the Alfred P. Sloan Foundation, abril, 1980.

«Discussion of Inflation Stabilization, Tenth Anniversary», **Brookings Papers on Economic Activity**, primavera,1980.

«Introduction: Taxation, Redistribution and Growth», en E. S. Phelps, **Studies in Macroeconomic Theory: Volume 2. Redistribution and Growth**, Academic Press, Nueva York, 1980.

«On Okun's Micro-Macro System: A Review Article», **Journal of Economic Literature**, septiembre, 1981.

«A Model of Non-Walrasian General Equilibrium: Its Pareto Inoptimality and Pareto Improvement», con G. A. Calvo, **Columbia-Yale-Brookings Conference in Memory of Arthur M. Okun**, septiembre, 1981; publicado en James Tobin (ed.), **Macroeconomics, Prices and Quantities: Essays in Memory of Arthur M. Okun**, Brookings Institution, Washington, DC, 1983.

«A Fail-Safe Design for Disinflation», Address to the Atlantic Economic Society, Nueva York, octubre, 1981, **Atlantic Economic Journal**, primavera, 1982.

«Cracks on the Demand Side: A Year of Crisis in Theoretical Macro economics», **American Economic Review Papers and Proceedings**, mayo 1982.

«Implicit Contracts and the Social Contract» en R. Dornbusch y M. E. Simonson (eds.), **Inflation, Debt and Indexation**, MIT Press, Cambridge, Mass, 1983.

«The Trouble with Rational Expectations and the Problem of Inflation Stabilization», en R. Frydman y E. S. Phelps (eds.), **Individual Forecasting and Aggregate Outcomes: "Rational Expectations" Examined**, Cambridge University Press, Cambridge, 1983.

«Toward Reducing the Losses from Disinflation in Some Developing Countries», **IMF DM** 84/18, marzo, 1984.

«The Real Interest Rate Quiz», Presidential Address to the Atlantic Economic Society, Montreal, octubre, 1984; **Atlantic Economic Journal**, primavera, 1985.

«Uncertainties over the Economic Recovery of the United States», Tocqueville Society, París, junio, 1985, en «Two Pieces on Current Economic Policy», **Discussion Paper, Banca d'Italia**, noviembre, 1985. **Tocqueville Review**, vol. 7, 1985/86.

«Appraising the American Fiscal Stance», Address to the University of Sassari Conference, septiembre, 1985, Alghero, en «Two Pieces on Current Economic Policy», **Discussion Paper, Banca d'Italia**, noviembre, 1985, Publicado en M. J. Boskin, J. S. Flemming y S. Gorini (eds.), **Private Saving and Public Debt**, Blackwell, Oxford, 1987.

«The Significance of Customer Markets for the Effects of Budgetary Policy in Open Economies», **IIES Seminar Paper**, núm. 315, University of Stockholm, publicado en **Annales d'Enomomie et de Statistique**, vol. 1, núm. 3, septiembre, 1986.

«Profits Theory and Profits Taxation», **International Monetary Fund Staff Papers**, vol. 33, diciembre, 1986.

«The Effectiveness of Macropolicies in a Small Open-Economy Dynamic Aggregative Model», **Discussion Paper**, núm. 63, Banca d'Italia, mayo, 1986; publicado en Wm. C. Brainard, W. D. Nordhaus, y H. W. Watts (eds.), **Money, Macroeconomics, and Economic Policy: Essays in Honor of James Tobin**, MIT Press, Cambridge, Mass., 1991.

«Causes of the 1980's Slump in Europe», con J. P. Fitoussi, **Brookings Papers on Economic Activity**, vol. 16, núm. 2, diciembre, 1986; traducido y adaptado como «Politique economique aux Etats-Unis et croissance du chomage en Europe», **Observations et diagnostics economiques**, núm. 18, enero, 1987.

«Economic Equilibrium and Other Economic Concepts: A "New Palgrave" Quartet», **European University Institute Working Paper** 86/222, junio, 1986.

«Recent Studies of Speculative Markets in the Controversy over Rational Expectations», 3rd **PROTER Conference on the Post Industrial Society**, Spoleto, julio, 1986.

«Equilibrium-An Expectational Concept», «Phillips Curves», «The Golden Rule», «Distributive Justice», en **The New Palgrave. A Dictionary of Economics**, Macmillan, Londres, 1987.

«Optimum Fiscal Policy When Monetary Policy is Bound by a Rule», con K. Velupillai, en K. J. Arrow y M. J. Boskin (eds.), **The Economics of Public Debt**, Macmillan, 1988; para International Economics Association, Londres.

«Been Down So Long Seems Like Up to Me», con J. P. Fitoussi, **Financial Times**, 13 abril, 1988.

«Le Marasme», con J. P. Fitoussi, **Le Monde**, 10 mayo, 1988.

«Comment on [N. Gregory Mankiw's] "Recent Developments in Macroeconomics, A Very Quick Refresher Course"», **Journal of Money, Credit and Banking**, vol. 20, núm. 3, agosto, 1988.

«Pour soient pris des risques calcules», con J. P. Fitoussi, **Le Monde**, 11 octubre, 1988.

«A Working Model of Slump and Recovery from Disturbances to Capital-Goods Demand in an Open Non-Monetary Economy», **American Economic Review Papers and Proceedings**, vol. 78, núm. 2, mayo, 1988.

«A Working Model of Slump and Recovery from Disturbances to Capital-Goods Demand in a Closed Non-Monetary Economy», **International Monetary Fund, Research Department, Working Paper** 88/92, agosto, 1988, en Edward J. Nell y Willi Semmler (eds.), **Nicholas Kaldor and Mainstream Economics**, Macmillan, Londres, 1991.

«Precommitment to Rules in Monetary Policy», 14th Annual Federal Reserve Bank of St. Louis Conference, Monetary Policy on the Fed's 75th Anniversary, octubre, 1989, **Journal of Money Credit and Banking**, 1991.

Discussion «Seignorage in Europe» [by Victor Grilli], en M. de Cecco y A. Giovannini (eds.), **A European Central Bank? Proceedings of the 1988 IMPG/CEPR Conference**, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.

«New Channels in the Transmission of Foreign Shocks», en Guillermo Calvo, Ronald Findlay y cols. (eds.), **Debt, Stabilization and Development: Essays in Memory of Carlos Diaz-Alejandro**, Blackwell, Oxford, 1989.

«Fiscal Stimulus and Employment at Home and Abroad in a Real Two-Country Customer-Market Model», **Rivista di Politica Economica**, vol. 79, diciembre, 1989, 157-181.

«The Effects of Productivity, Total GDP Demand, and "Incentive Wages" on Unemployment in a Non-Monetary Customer-Market Model of the Small Open Economy», **Scandinavian Journal of Economics**, vol. 92, 2, marzo, 1990.

«Agenda for Economic Justice to the Working Poor», Conference on Aspects of the Distribution of Wealth and Income, Jerome Levy Institute at Bard College, 19-20 octubre, 1990; publicado en D. Papadimitri (ed.), **Aspects of the Distribution of Wealth and Income**, Macmillan, Londres, 1994.

«Conclusions to the 2nd Annual Villa Mondragone Seminar: World Saving, Prosperity and Growth», en **Rivista di Politica Economica**, 80, diciembre, 1990.

«Proposed Reforms of the Economic System of Information and Decision in the USSR: Commentary and Advice», con K. J. Arrow, **Rivista di Politica Economica**, vol. 81, noviembre, 1991.

Conclusions to the 3rd Villa Mondragone Seminar: Mass Privatization in Eastern Europe, en **Rivista di Politica Economica**, 81, diciembre, 1991.

«1992 Europe as a Unified Customer Market», en Gerald R. Faulhaber y Gualtiero Tamburini (eds.), **European Economic Integration**, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1991.

«Sub-normal Unemployment in Socialist Economies», in Emil-Maria Claassen (ed.), **Exchange rate policies in developing and post-socialist countries**. An International Center for Economic Growth Publication, ICS Press, San Francisco, 1991.

«Global Effects of Eastern European Rebuilding and the Adequacy of Western Saving: an Issue for the 1990s», en **Rivista di Politica Economica**, 80, diciembre, 1990; también en A. B. Atkinson y R. Brunetta (eds.), **Economics for the New Europe**, Macmillan, Londres, 1991.

«Testing "Keynesian" Unemployment Theory against "Structuralist" Theory: Global Evidence from the Past Two Decades», en M. Nerlove (ed.), **Issues in Contemporary Economics: Proceedings of the 9th World Congress of the International Economic Association**, Macmillan, Londres, 1991.

«Consumer Demand and Equilibrium Unemployment in a Customer-Market Incentive-Wage Economy», **Quarterly Journal of Economics**, vol.106, agosto, 1992.

«Macroeconomic Shocks in a Dynamized Model of the Natural Rate of Unemployment», con Hian-Teck Hoon, **American Economic Review**, vol. 82, septiembre, 1992.

«Expectations in Macroeconomic Theory», en A. Vercelli y N. Dimitri (eds.), **Alternative Approaches in Macroeconomics**, Oxford University Press, 1992.

«Conclusions to the 4th Annual Villa Mondragone Seminar: Economic Growth», en **Rivista di Politica Economica**, 82, diciembre, 1992.

«Foreign and Domestic Determinants of Unemployment Rates through Real-Interest and Real-Exchange-Rate Channels», en colaboración con Gylfi Zoega, mimeo., 79 pág., París, mayo 1992. Publicado en the **Second Annual Report of the Policy Evaluation Group of OFCE, Taux d'Interet et Chômage**, París, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1993.

«A Review of Unemployment [by R. Layard, S. Nickell and R. Jackman]», **Journal of Economic Literature**, vol. 30, septiembre, 1992. Reeditado en **Journal of Economic Studies**, vol. 20, núm. 1/2, verano, 1993.

«Pro-Keynesian and Counter-Keynesian Implications of the "Structuralist", Theory of Unemployment and Interest under the Classic Two-Sector View of Capital and Production», en Anthonie Knoester (ed.), **Taxation in the United States and Europe**, Macmillan, Londres, 1993.

«The Impact of Fiscal and Productivity Shocks on the Natural Rate of Unemployment in a Two-Country World», con Hian Teck Hoon, en Helmut Frisch y Andreas Wörgötter (ed.), **Open-Economy Macroeconomics**, Macmillan for the International Economics Association, Londres, 1993.

EBRD Economic Review: Annual Economic Outlook (ed. y varios capítulos), European Bank for Reconstruction and Development, Londres, septiembre, 1993.

«Conclusions to the 5th Annual Villa Mondragone Seminar: Causes of the Present Unemployment», **Rivista di Politica Economica**, 83, diciembre, 1993.

«Do the Main Structural Forces of the 1970s and 1980s Account for the 1990s Slump as Well?» con Gylfi Zoega, **Rivista di Politica Economica**, 83, diciembre, 1993.

«The Case for Low-Wage Employment Subsidies», publicado en francés en **Third Annual Report of the Policy Evaluation Group of OFCE**, Pour l'Emploi et la Cohésion Sociale, París, Presses de la Fondation National des Sciences Politiques, 1994.

«The Origins and Further Development of the Natural Rate of Unemployment», en Rod Cross (ed.), **The Natural Rate Twenty-Five Years On**, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

«Fiscal Policy and Economic Activity in the Neoclassical Theory with and without Bequests», con George Kanaginis, **Finanz Archiv**, 51 (New Series), núm. 2, 1994.

«Low-Wage Employment Subsidies v. The Welfare State», **American Economic Review: Papers and Proceedings**, 84, mayo, 1994.

«Le chômage structurel: causes et remèdes», **Le Figaro**, 27 mayo, 1994.

«On the Damaging Side Effects of Welfare System: How, Why, What to Do», **Rivista di Politica Economica**, 84, noviembre, 1994.

«Conclusions: to the 6th Annual Villa Mondragone Seminar: Equity, Efficiency and Growth - the Future of the Welfare State», **Rivista di Politica Economica**, 84, diciembre, 1994.

«A Life in Economics», en A. Heertje (ed.), **The Makers of Modern Economics**, Aldershot, Elgar, 1995.

«The Structuralist Theory of Unemployment», **American Economics Review Papers and proceedings**, 85, mayo, 1995.

«Global vs. Domestic Factors in Postwar Italian Unemployment», Proceedings of the Conference Commemorating

Maffeo Panteleoni, **Rivista di Politica Economica**, 85, junio, 1995.
«Statement on Payroll Taxes and Wage Subsidies», National Commission on Economic Growth and Tax Reform (Kemp Commission), 20 septiembre, 1995.
«Payroll Taxes and VAT in a Labor-Turnover Model of the "Natural Rate"», con Hian-Teck Hoon, **International Tax and Public Finance**, vol. 3, junio, 1996, 185-201.
«Wage Subsidy Programs: Alternative Designs», en Guillermo de la Dehesa y Dennis H. Snower (eds.), Solutions to Unemployment, Cambridge University Press for CEPR, Cambridge, 1996.
«Conclusions to the 7th Annual Villa Mondragone Seminar: Institutions and Economic Organization», **Rivista di Politica Economica**, 86, junio, 1996.
Interview and biography («L'aide à l'emploi des salariés non qualifiés doit être massive et permanente»), **Le Monde**, 12 marzo, 1996.
«Subsidize Employment», **Policy Options/ Options Politique**, 17, julio/agosto, 1996.
«Scapegoating the Natural Rate», **Wall Street Journal**, 6 agosto, 1996.
«Low Wage Employment Subsidies in a Labor-Turnover Model of the "Natural Rate"», con Hian Teck Hoon, **Columbia University, Department of Economics, Discussion Paper** 9697-05, noviembre, 1996. Publicado en Phelps (ed.), **Designing Inclusion: Tools to Raise Low-end Pay and Employment in Private Enterprise**, Cambridge University Press, Cambridge, 2003.
«Refitting the West's Winning Economic Model», Project Syndicate (for European newspapers), marzo 1997. Publicado en **Le Monde** (noviembre), **El País** (octubre), **La Repubblica** (mayo), Der Standard (abril), y otros. On-line: www.columbia.edu/~esp2.
«A Strategy for Employment and Growth», **Rivista Italiana degli Economisti**, vol. 2, núm. 1, abril, 1997.
«Quids in if you work», **Financial Times**, 31 octubre, 1997.
«Growth, Wealth and the Natural Rate: Is Europe's Jobs Crisis a Growth Crisis?» con Hian Teck Hoon, **European Economic Review**, 41, abril, 1997.
«The Rise and Downward Trend of the Natural Rate», con Gylfi Zoega, **American Economic Review Papers and Proceedings**, 87, mayo 1997.
«Natural-rate theory and OECD unemployment», con Gylfi Zoega, **Economic Journal**, 108, mayo 1998, 782-801.
«Moral Hazard and Independent Income in a Modern Intertemporal-Equilibrium Model of Involuntary Unemployment and Mandatory Retirement», en G. Chichilnisky (ed.), **Markets, Information and Uncertainty**, Cambridge University Press, Cambridge, 1998.
«The Empirical Importance of Private Ownership for Economic Growth», con Darius Palia, en L. Paganetto y E. Phelps (eds.), **Finance, Research, Education and Growth**, Macmillan, Londres, 1998.
«Designing Capitalism for Fast Growth and High Employment», **Rivista Internazionale di Science Sociali**, 106, octubre-diciembre, 1998.
«Designing a Capitalist Economy for Fast Growth and High Employment in Today's Globalized World Economy», **Journal of Applied Economics**, núm. 1, noviembre, 1998.
«Lessons from the Corporatist Crisis in Some Asian Nations», **Journal of Policy Modeling**, marzo, 1999, the Roundtable on the East Asian Financial Crisis, American Economic Association meetings, Nueva York, 4 enero, 1999.
«The Global Crisis of Corporatism», **Wall Street Journal**, 25 marzo, 1999.
«Le génie du capitalisme», **Le Soir**, series Idées d'Ete (1), 16 julio, 1999.
«Behind this Structural Boom: the Role of Asset Valuations», **American Economic Review Papers and Proceedings**, 89, mayo 1999.
«Lessons in natural-rate dynamics», **Oxford Economic Papers**, enero, 2000.
«Education and the natural rate of unemployment», con J. M. Orszag y G. Zoega, **Oxford Economic Papers**, enero, 2000.
«Roots of the recent recoveries: labor reforms or private sector forces?», con D. Jestaz, J. P. Fitoussi y G. Zoega, **Brookings Papers on Economic Activity**, verano, 2000, 237-311.
«Low Inflation, Low Unemployment. What gives?», **Wall Street Journal**, 7 abril, 2000.
«Nairu is still a valid model», **Australian Financial Review**, 26 julio, 2000.
«Europe's stony ground for the seeds of growth», **Financial Times**, 9 agosto, 2000.
«Der Filz dämpft den Aufschwung», **CASD**, núm. 34, 25 agosto, 2000.
«The importance of inclusion and the power of job subsidies to increase it», OECD Conference on Making Work Pay, **OECD Economic Studies**, 31, 2000.
«Subsidize Wages: a commentary on universal basic income», **Boston Review**, 25, octubre-noviembre, 2000.
«Structural booms: productivity expectations and asset valuations», **CEPR Economic Policy**, núm. 32, abril, 2001.
«Taxing income from wealth in the Ramsey model: the difference balanced-budget restraint makes», **AEI Conference on Tax Policy and Inequality**, enero, 1999. Publicado como «Balanced-Budget Restraint in Taxing Income from Wealth in the Ramsey Model», en Glenn Hubbard y Kevin A. Hassett (eds), **Inequality and Tax Policy**, AEI Press, Washington, 2001.
«The Unproven Case for Tax Cuts», **Financial Times**, 2 febrero, 2001.
«Income Tax Cuts without Spending Cuts: Hazards to Efficiency, Equity, Employment and Growth», **Journal of Policy Modeling**, vol. 24, núm. 4, julio 2002.
«Asset Prices, the Real Exchange Rate and Unemployment in a Small Open Economy: A Medium-Run Structuralist Perspective», en Arie Arnon y Warren Young (eds.), **The Open Economy Macromodel: Past, Present and Future**, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht y Boston, 2002.
«Reflections», en Philippe Aghion, Roman Frydman, Joseph Stiglitz y Michael Woodford (eds.), **Knowledge, Information and Expectations: In Honor of Edmund Phelps**, Princeton University Press, Princeton, 2003.
«What Structuralism Is - and What Errors and Omissions of Supply-Side and RBC Models It Avoids», en K. Velupillai (ed.), **The Fitoussi Festschrift**, Routledge, Londres, 2004.
«The Boom and the Slump: a Causal Account of the 1990s/2000s and the 1920s/1930s», Given at the Duke/UNC Economic History Conference «Understanding the 1990s: The Economy in Long-Run Perspective», 26-27 marzo 2004. **Journal of Policy Reform**, vol. 7, núm. 1, marzo 2004.
«Effects of China's Recent Development in the Rest of the World», **Journal of Policy Modeling**, 26, 8-9, diciembre, 2004.
«The Structuralist Perspective on Real Exchange Rate, Share Price Level and Employment Path: What Room is Left for Money?» con Hian Teck Hoon y Gylfi Zoega, en Willi Semmler (ed.), **Monetary Policy and Unemployment**, Routledge, Londres, 2005.

«Some notes on monetary and unemployment», en Willi Semmler (ed), **Monetary Policy and Unemployment**, Routledge, Londres, 2005.
«Economic Prosperity and the Dynamism of Economic Institutions», en W. T. H. Koh y R. Mariano (eds.), **The Economic Prospects of Singapore**, Addison-Wesley/Pearson, Singapore, 2005.
«Capital Subsidies versus Labor Subsidies: A Trade-Off between Capital and Employment?» con Alberto Petrucci, **Journal of Money, Credit and Banking**, vol. 37, núm. 5, octubre, 2005.
«La Contre-Performance de l'Europe Continentale: Le lien entre institutions, dynamisme et prospérité», **Revue de l'OFCE**, 93, abril, 2005.
«A Dynamic Theory of the China-US Trade: Making Sense of the Imbalances», con Amar Bhide, **Working Paper**, núm. 4, Center on Capitalism and Society, julio 2005.
«Classical Theory vs. the Real World», con Amar Bhidé, **Wall Street Journal**, 25 julio, 2005.
«Remedies for New Orleans», **Wall Street Journal**, 10 octubre, 2005.
«The Economic Performance of Nations: Prosperity Depends on Dynamism, Dynamism on Institutions», en Eytan Sheshinski (ed.), **The Growth Mechanism of Free Enterprise Economies**, Princeton University Press, Princeton, 2006.
«Dynamic Capitalism. Entrepreneurship is lucrative-and just», **Wall Street Journal**, 10 octubre, 2006.

Fuentes

http://www.columbia.edu/cu/economics/faculty/current/CV/esp2.pdf
http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2006/ecoadv06.pdf
www.columbia.edu/~esp2

Relación elaborada por
M.ª Eugenia Callejón

Muhammad Yunus: un banquero heterodoxo

Rafael Martínez Cortiña (*)
Catedrático de Estructura e Instituciones Económicas, UCM

1. Marco de referencia

Es conocido que a lo largo de la literatura del pensamiento económico se ha destacado constantemente el importante papel del capital y de la financiación en el desarrollo de las actividades del sector primario. La estacionalidad e irregularidad de la actividad productiva de dicho sector, la diseminación y el bajo nivel cultural y la idiosincrasia de la población de las zonas rurales ha dado lugar a un tipo de crédito informal ante la angustiosa necesidad e inexperiencia de los demandantes de financiación, que se ven obligados a soportar, ante la falta de alternativas, tipos de interés muy altos o de usura, muy por encima de los de mercado o los que se aplican en el mercado financiero regular. Este fenómeno se ha venido aplicando a lo largo de la historia de la humanidad, principalmente en el continente asiático y en otras áreas subdesarrolladas. Es el conocido como círculo vicioso de la pobreza, en el que los pobres sólo podían financiarse mediante créditos a tipos de interés prohibitivos, al estarles vedado acudir a las entidades financieras regulares por no tener solvencia para asumir los riesgos que lleva aparejado toda operación crediticia (1).


Muhammad Yunus

Pero la pobreza no sólo se concentra en las actividades primarias, sino también en aquellos colectivos, rurales y no rurales, que por no haber tenido la oportunidad de obtener financiación no pueden desarrollar sus habilidades de innovación, energía y creatividad, modalidades innatas a los seres humanos. Ello ha dado lugar al autoempleo, que no encaja en los esquemas convencionales de la más pura ortodoxia económica.

Esta era la situación en la que se encontraba el mundo en la mitad del pasado siglo, pues aunque ya previamente, desde el siglo XVIII, había comenzado el proceso de polarización de la economía mundial, con la revolución industrial, es en la segunda mitad del siglo XX cuando dicho proceso se intensifica y se manifiesta en la problemática del desarrollo/subdesarrollo. Esa polarización se refleja en las escuelas del pensamiento económico, pues frente a las visiones más tradicionales en la evolución de la ciencia económica, escuelas clásica, neoclásica y keynesiana, se va elaborando una economía del desarrollo, con precedentes en la escuela histórica alemana, el funcionalismo y en el institucionalismo.

Un conjunto de países, los conocidos como desarrollados, tienen fuertes crecimientos y mejoras del bienestar socioeconómico. Al mismo tiempo, otros países y áreas del mundo están estancados con bajos niveles económicos, cuya manifestación más clara es la pobreza. Son dos caras de la misma moneda y no situaciones o fenómenos independientes, sino íntimamente relacionadas entre sí. Así lo destacaron algunos economistas y sociólogos, particularmente aquellos que pusieron un especial énfasis en la conciencia social. En España, precisamente en los primeros años en que los estudios de economía tienen el reconocimiento oficial universitario (Facultad de CC.EE. y EE de la Universidad Central, en la actualidad UCM), se va formando una *escuela* centrada en la temática del desarrollo, bajo las directrices y magisterio del profesor J. L. Sampedro, que es uno de los grandes economistas españoles del siglo XX.

2. De la ortodoxia a la conciencia social: M. Yunus

En este contexto hay algunos intentos para romper aquel círculo vicioso de la pobreza que permanecía inalterable en el tiempo. Se produce una

innovación social de gran trascendencia que va a significar una revolución en los últimos decenios del pasado siglo y en lo que llevamos del presente, sobre el planteamiento tradicional de la financiación. Esta revolución se debe al recién nombrado premio Nobel de la Paz, Muhammad Yunus. Con una formación académica muy ortodoxa, pues se licenció y doctoró en la Universidad de Vanderbilt de Estados Unidos, ha sido profesor en la Universidad MTSU de Tennessee y profesor asociado, catedrático y director del Departamento de Economía de la Universidad de Chittagong de Bangladesh hasta el año 1989.

Pero además de esa base académica, tenía y tiene una cualidad más importante como ser humano: conciencia social. Es lo que los que hemos sido alumnos y discípulos del profesor Sampedro hemos aprendido de la necesidad de que cualquiera que oriente su vida hacia una ciencia social, como es la economía, debe preocuparse de lo que les pase a los demás y, más concretamente, de toda la problemática del subdesarrollo. He tenido el privilegio de conocer al profesor Yunus en la primera mitad de los noventa del siglo pasado y desde entonces he podido contrastar en diversas ocasiones sus grandes cualidades personales y académicas y, por lo tanto, lo que ahora escribo es el resultado de bastantes conversaciones que hemos tenido a lo largo de los últimos años.

Como ya se ha explicado en varias ocasiones, el profesor Yunus cuando terminaba sus clases universitarias en Chittagong y salía del campus de dicha universidad se encontraba con una situación pavorosa, pues había conciudadanos que morían de hambre en las calles. Se planteó que lo que explicaba en clase eran unas teorías muy elaboradas del pensamiento económico pero que no tenían nada que ver con la realidad que rodeaba al campus universitario y, por tanto, se preguntó qué podía hacer (2). El primer paso fue hacer una especie de estudio del caso y se acercó a una aldea con unos alumnos de su curso de doctorado, con la particularidad de que uno de ellos era mujer, pues teniendo en cuenta que Bangladesh es un país musulmán un hombre no puede hablar directamente con una mujer que no conoce, por lo que para estudiar el caso utilizó como interlocutora a una alumna. En este estudio, en la aldea de Jobra, se encuentra que una mujer que se dedicaba a elaborar taburetes de bambú y a pesar del esfuerzo del trabajo que realizaba, estaba enganchada de manera permanente en la pobreza; la materia prima la compraba con un crédito irregular o de usura y, además, cuando el producto ya estaba acabado se lo vendía a un precio fijado al prestamista o usurero. En esta situación se encontraban muchas personas y entonces toma la decisión de poner su propio dinero, un total de 27 $, como crédito a 42 personas, es decir, una media de 0,64 céntimos, con un principio: si podían, los beneficiarios del crédito lo devolvían y si no lo hacían, no pasaba nada. De esta manera se rompe la financiación de usura, pues estos créditos no tenían ningún tipo de interés. El resultado fue que los titulares de los créditos los devolvieron, lo que significaba romper con la falacia de que los pobres no devuelven la financiación que reciben. El siguiente paso fue dirigirse a una entidad financiera regular y solicitar que concedieran créditos a los pobres, a lo que se negó dicha entidad, pues el caso de la aldea lo consideraba algo excepcional. Ante esa negativa, lo hizo en varias aldeas con un resultado igual en que los titulares de los créditos los devolvieron. Con esta base volvió a plantear en la entidad de crédito formal y ésta se negó al considerar que los pobres no ahorraban y si no lo hacían, no podrían devolver los créditos. En otros términos, el riesgo de los créditos a los pobres era muy alto y no lo querían asumir las entidades financieras.

Ante este hecho la segunda parte es que Yunus garantizó los créditos, en otras palabras, asumió el riesgo y fue de esta manera cómo los pobres recibieron créditos. Todo esto transcurrió en la segunda mitad de los años setenta del siglo XX y con esa experiencia, ya en 1983, Yunus se plantea la creación de un banco, hoy muy conocido, el Banco Grameen (Banco Rural), que funciona con una serie de principios y criterios totalmente distintos a los que tradicionalmente vienen aplicando los operadores del sector financiero formal.

Voy a tratar de resumir algunos de los aspectos básicos de la entidad citada:

1. Los propietarios del banco son los mismos receptores de los créditos, por lo que no se trata de una entidad que esté dominada o controlada por un número limitado de accionistas propietarios. Esta primera característica no se produce en otros bancos de microcréditos que, aunque van orientados hacia beneficiarios de pocos recursos económicos, sin embargo, el control de la entidad está en pocas manos; tal es el caso de Cashpor Microcredits (CMC), situada en Uttar Pradesh (India) y otros bancos de este tipo que existen en algunos países iberoamericanos.

2. Los créditos se dan individualmente a grupos solidarios, normalmente de cinco personas, de tal manera que cada uno de los componentes del grupo va recibiendo los créditos, siempre que los demás componentes (los primeros que han

recibido los créditos) hayan ido cumpliendo con sus obligaciones, es decir, pagar las amortizaciones correspondientes. Es como un *aval social*, pues uno de los principios firmemente defendidos y aplicados es la disciplina crediticia, pues sin ésta se convierte en caridad, que no ayuda a superar la pobreza, pues sólo sirve para *aligerar la carga por unos pocos días...* y no permite hacer acopio de la voluntad y fuerzas necesarias para romper el famoso círculo vicioso.

3. Un alto porcentaje de los beneficiarios de los créditos son mujeres y sólo una minoría son hombres. Este hecho viene motivado por las características sociales y culturales de Bangladesh y porque, en opinión del profesor Yunus, las mujeres son más responsables que los hombres, en el sentido de que lo que se están jugando no es sólo su futuro, sino el de su familia, más concretamente, *un crédito concedido a una mujer no va a ser despilfarrado, si se le concede a un hombre éste lo destina a fines muchas veces no productivos, v.g. comprarse una motocicleta para sustituir una bicicleta*.

4. Las entidades de microcréditos que siguen los principios del Grameen Bank están orientadas a la lucha contra la pobreza y, por lo tanto, sólo los pobres pueden recibir los pequeños créditos que se conceden. En el año 2004, Yunus ha emprendido la tarea de dar créditos a los mendigos, que es la manifestación más patente de la pobreza, y los resultados alcanzados hasta el presente han sido extraordinarios. Los últimos datos así lo atestiguan: unos 75.000 seres humanos han salido de la mendicidad.

5. El banco no tiene un apoyo específico del Estado. Tengo que señalar que el profesor Yunus no es *anti nada* y que le preocupa mucho que los Estados utilicen los microcréditos con fines políticos, hecho que sucede en otros países en que este tipo de entidades son un instrumento de la política gubernamental.

6. A diferencia de las entidades financieras formales, los microcréditos del modelo Yunus no se instrumentan a través de la firma de documentos que comprometen jurídicamente a los titulares de dichos créditos. A pesar de ello, el índice de morosidad del Banco Grameen es muy bajo, similar al índice que alcanzan las entidades formales de algunos países intermedios y desarrollados.

7. Los tipos de interés que se aplican son superiores a los de mercado, lo que es objeto de crítica, pues para muchos analistas deberían aplicarse intereses inferiores, es decir, subvencionados. Pero como dice el propio Yunus, a él le encantaría cobrar intereses bajos o incluso nulos, pero entonces difícilmente se podría aumentar el número de beneficiarios y luchar contra la pobreza como él lo ha conseguido.

8. La orientación del banco es favorable al capitalismo, pero no en la maximación del beneficio, sino en su carácter competitivo, pues *la competencia es la fuerza impulsora de los cambios tecnológicos y de todas las innovaciones*.

La ingente labor que desde hace más de treinta años está llevando a cabo Yunus en su lucha contra la pobreza (le encantaría que nuestros nietos lo consideren como algo del pasado que se pueda contemplar como una pieza en los museos) no se ha centrado sólo en los microcréditos, sino en múltiples facetas de actividades financieras y no financieras, tales como el ahorro, fondos de pensiones, becas de estudio, telefonía móvil, energía solar y otras energías renovables en las aldeas de Bangladesh e inversiones en infraestructuras, todas ellas orientadas a mejorar las condiciones socioeconómicas de los pobres.

Se comprende, por todo ello, el reconocimiento internacional, con más de cincuenta premios del máximo prestigio en los cinco continentes y veinticinco doctorados *honoris causa* de las principales universidades del mundo. Entre ellas, el de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), cuyo acto de investidura tuvo lugar en octubre de 2004, acto al que asistió S. M. la Reina, que desde hace muchos años viene apoyando con entusiasmo la labor de Yunus. A mí me correspondió el honor de actuar como padrino, es decir, pronunciar el discurso de recepción en la UCM. Si emotivo fue este acto, lo fue más la conferencia pronunciada al día siguiente en la Facultad de Económicas, con una asistencia de unas 800/900 personas (3). En toda mi experiencia universitaria, de más de medio siglo, nunca asistí a un acto de tanto impacto entre el alumnado. Después del coloquio, que fue muy interesante, me vi obligado, pues cerraban la facultad, y en mi calidad de presentador de la conferencia, a dar por concluido el acto. Los asistentes despidieron al profesor Yunus con una cerrada ovación de más de ocho minutos.

Una última reflexión. Algunos amigos y colegas me plantean por qué en vez de concederle el premio Nobel de la Paz, no le han dado el de Economía. Yo les respondo porque los criterios que se aplican en este último premio siguen una línea más ortodoxa, si bien, en el año 1998 se le concedió al profesor Sen, experto en ética y economía del desarrollo. Pero además, considero que la erradicación de la pobreza está muy relacionada con la paz, por lo que si se

acepta esta vinculación, hay coherencia con el premio que se le ha concedido a él y al banco que ha fundado.□

NOTAS

(*) **Nota del Consejo de Redacción:** *El profesor Martínez Cortiña fallecio el pasado 6 de febrero, pocos días después de remitirnos este artículo que le habíamos solicitado para su publicación en* **Economistas**.

(1) *Para mayor detalle ver: Martínez Cortiña, R. y Sampedro, J. L. (1969):* ***Estructura económica: Teoría básica y Estructura mundial****, Ed. Ariel, Barcelona, 1.ª edición, págs. 486 y ss.*

(2) *Para mayor detalle, vid: Yunus, M. (1998):* ***Hacia un mundo sin pobreza****, Editorial Complutense, Madrid.*

(3) *Vid, Yunus, M. (2006):* ***¿Es posible acabar con la pobreza?****, Fundación General de la UCM, Editorial Complutense, Madrid, 2006.*

Bibliografía de Muhammad Yunus

Libros

Jorimon and Others, Grameen Bank, Dacca, 1984.

Jobra: The Grameen Bank Project (con J. A. Rahman) Packages Ltd. núm. 11, Tangail, febrero, 1985.

Grameen Bank: Experiences and Reflections, Grameen Bank, Dacca, 1991.

Jorimon and Others: Faces at Poverty, Grameen Bank, Dacca, 1991.

Grameen Bank: Experience and Reflection (English Version), Grameen Trust, Dacca, 1994.

Hacia un mundo sin pobreza, Editorial Complutense, Madrid, 1998.

Banker to the Poor. The autobiography of Muhammad Yunus, founder of the Grameen Bank (con A. Jolis) (English Version-UK Edition), Aurum Press Limited, UK, 1999.

Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty, edición revisada, Public Affairs, 2003.

El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo, Ed. Paidós, Barcelona, 2006.

¿Es posible acabar con la pobreza, Editorial Complutense, Madrid, 2006.

Artículos, documentos de trabajo, ponencias y conferencias publicadas

«Rural Development: A New Development Strategy, Not a New Priority», Ponencia presentada al National Seminar on Rural Development, organizado por The Ministry of Local Government, Rural Development and Co-Operatives, Dacca, 24-29 abril, 1978.

«Rural/Agricultural Credit Operations in Bangladesh», Ponencia presentada a la Annual Conference of the Bangladesh Economic Association, Dacca, 30 abril-3 mayo 3, 1981.

«Experience in Organizing Grassroot Initiatives and Mobiliing People's Participation: The Case of Grameen Bank Project in Bangladesh», ponencia presentada al 25th World Conference of the Society for International Development, Baltimore, Md., 1982.

«Grameen Bank Project in Bangladesh - A Poverty Focussed Rural Development Programme», ponencia presentada al Workshop on Poverty Focused Rural Development and Small Farmer, Credit for South Asia, the Pacific and East Africa, Bangladesh Academy for Rural Development (BARD), Comilla, 22-27 marzo, 1982.

«Group-Based Savings and Credit for the Rural Poor», ponencia presentada en The Inter-Country Workshop on "Group-Based" Savings and Credit for the Rural Poor, patrocinado por ILO (UN Inter-Agency Panel on People's Participation), Bogra, 6-13 noviembre, 1983.

«Grameen Bank. The First Decade», Asian and Pacific Development Centre, 1986.

«Credit for Self Employment: A Fundamental Human Right», Grameen Bank, Dacca, 1987.

«Combating Poverty Through Self-Help: German Parliamentary Committee Hearing», Audiencia pública de expertos, Parlamento Alemán, 20 junio, 1988 Bonn, Bundeshaus.

«Strategy for the Decade of Nineties», ponencia presentada en el Regional Meeting of UNICEF, Agra, India, 7-8 septiembre, 1989.

«Anything Wrong?», conferencia pronunciada en la Miami Herald Spirit of Excellence Award Ceremony, Miami, Florida, 11 septiembre, 1990.

«Peace is Freedom from Poverty», conferencia pronunciada en la celebración del 30 Aniversario de los Voluntarios de los Cuerpos de Paz, Washington DC, 3 agosto, 1991.

«Steps Needed to be Taken for Poverty Alleviation», documento presentado en el seminario sobre Evaluation of Poverty Alleviation Programmes, organizado por el Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS) y el Gobierno de Bangladesh, 14-15 enero, 1992.

«Alleviation of Poverty is a Matter of Will, Not of Means», discurso de aceptación del premio CARE Humanitarian Award, Washington DC, 14 mayo, 1993.

«We Can Create a Poverty-Free Environmentally Balanced World If We Only Want it», ponencia presentada en la Asamblea General de Globe (Global Legislators' Organization for Balanced Earth), Tokyo, 29 agosto-1 septiembre, 1993.

«Hunger, Poverty, and the World Bank», documento presentado en la Conferencia Overcoming Global Hunger, Banco Mundial, Washington DC, 29 noviembre-1 diciembre, 1993.

«Grameen Bank As I See It», en Gibbons, David S. (ed.) (1994), The Grameen Reader, 2nd edition, Grameen Bank, Dacca, pág. 62-98.

«Banking on the Poor», Grameen Bank, Dacca, diciembre, 1994.

«We Can Create a Poverty-Free World in Our Life-Time», discurso de aceptación pronunciado en la ceremonia de entrega del Tun Abdul Razak Award, Kuala Lumpur, Malaisia, 10 agosto, 1994.

«Credit is a Human Right», conferencia pronunciada en el Banco Central de Sri Lanka, Colombo, 22 marzo 1994.

«An Agenda to Build Solidarity Between the North and the Bottom Fifty Per Cent of the South», documento presentado en el Encuentro del International Steering Committee for the Advancement of the Rural Women, Bruselas, 24-25 febrero, 1994.

«Self-Help-Oriented Poverty Alleviation», Audiencia pública ante la Comisión de Cooperación Económica y Desarrollo del Parlamento Alemán, Bonn, 25 octubre, 1995, Grameen Bank, Dacca, 1995.

«Address by Professor Muhammad Yunus at the General Conference of UNESCO», 14 noviembre, 1995.

«New Development Options Towards the 21st Century», documento presentado en la Conferencia New Development Options Towards the 21st Century: Democracy, Equity, and Sustainability, Oslo, 1-3 febrero, 1995.

«Credit for Self-employment: A Fundamental Human Right», Grameen Bank, Dacca, septiembre, 1996.
«Institutional Framework to Reach 100 Million Poorest Families with Micro-Credit by 2005», 20 enero, 1997.
«Development Challenges: Grameen Bank Experience», sinopsis de la Conferencia pronunciada en el Encuentro Anual del Asian Development Bank, Ginebra, 27 abril, 1998.
«Towards Creating a Poverty-Free World», ponencia presentada en el Club de Debate de la Universidad Complutense, Madrid, 25 abril, 1998.
«Statement on Grameen's Action Plan 1998-2005», 25 junio, 1998.
«Towards a Culture of Peace», **International Advisory Group**, UNESCO-París, 5 marzo, 1999.
«How Donor Funds Could Better Reach and Support Grassroots Microcredit Programs Working Towards the Microcredit Summit's Goal and Core Themes», documento preparado para la Reunión de Consejos de la Cumbre del Microcrédito, Abidjan, Costa de Marfil, 24-26 junio, 1999.
«Information Technology for the Poor to End Global Poverty», conferencia pronunciada en la Rotary Presidential Conference 2000, 7 abril, 2000.
«Information Technology to Eliminate Global Poverty», presentación realizada en la Sesión Especial del Comité Asesor para la Tecnología de la Información del Presidente, organizado por Fundación de la Ciencia Nacional, EE.UU., 17 septiembre, 2000.
«Grameen Bank, Micro-Credit and the Wall Street Journal. Response to the Wall Street Journal Article», 2001 (http://www.grameen.com/wallstreetjournal/).
«Grameen Bank II. Designed to Open New Possibilities», octubre, 2002. (http://www.grameen-info.org/bank/bank2.html). Versión en castellano: **Banco Grameen II. Diseñado para abrir nuevas posibilidades** (http://www.grameen-info.org/bank/ bank2spanish.html).
«Social Business Entrepreneurs Are the Solution», 2002 (http://www.grameen-info.org/bank/socialbusinessentrepreneurs.htm).
«Expanding Microcredit Outreach to Reach the Millennium Development Goal-Some Issues for Attention», documento presentado al Seminario Internacional «**Attacking Poverty with Microcredit**», organizado por PKSF, Dacca, 8-9 enero, 2003 (http://www.grameen-info.org/bank/ExpandingMicrocredit.html). Versión en castellano: **Expansion de la cobertura del microcredito para alcanzar la meta de Desarrollo del Milenio. Algunos temas dignos de atención** (http://www.grameen-info.org/bank/expandingmicro.html).
«Halving Poverty by 2015. We Can Actually Make It Happen», Commonwealth Lecture, 2003, conferencia pronunciada en el Instituto de la Commonwealth de Londres, 11 marzo, 2003 (http://www.grameen-info.org/ bank/CommonIth.html). Versión en castellano: **Reducir la pobreza a la mitad en el año 2015. Realmente podemos conseguirlo**, (http://www.grameen-info.org/bank/CommonIth-Spanish.html).
«Grameen Bank's Struggling (Beggar) Members Programme», julio, 2005 (http://www.grameen-info.org/bank/Begger-Program.html).
«Is Grameen Bank Different From Conventional Banks?», noviembre, 2006 (http://www.grameen-info.org/bank/GBdifferent.htm)
«Ten Indicators to Assess Poverty level», agosto, 2006 (http://www.grameen-info.org/bank/tenindicators.htm).
«El Grameen Bank, en pocas palabras», marzo, 2006 (http://www.grameen-info.org/bank/GBGlanceSpanish.htm).
«The Nobel Lecture given by The Nobel Peace Prize Laureate 2006», Oslo, 10 diciembre 2006 (http://nobelpeaceprize.org/eng_lect_2006b.html).

Fuentes

http://www.grameen-info.org/bank/biblio.html
http://nobelpeaceprize.org/

Relación elaborada por
M.ª Eugenia Callejón

Las noticias económicas del año

ENERO

Día 1. Se cumplen veinte años de la adhesión de España a la Unión Europea (entonces Comunidad Europea).

Día 2. Las matriculaciones de coches en 2005 alcanzan un nuevo récord histórico, el segundo consecutivo.

Día 3. El Banco Central de Argentina cancela por anticipado y en un solo pago su deuda exterior con el FMI.

Día 4. El Tribunal de Defensa de la Competencia hace público el dictamen sobre la OPA de Gas Natural a Endesa en el que recomienda al Gobierno prohibir la operación, por considerar que *los efectos de conglomerado de la operación alteran gravemente la dinámica competitiva existente actualmente en los mercados de gas y electricidad*.

Día 9. La Oficina Nacional de Estadísticas de China revisa al alza el crecimiento económico de los últimos venticinco años, estableciéndose en una media anual del 9,6%, dos décimas por encima de lo calculado hasta ahora.

Día 12. China experimentó un superávit comercial en 2005 que triplicó al del año anterior, gracias a un aumento de sus exportaciones del 28,4%.
Según un estudio de la Comisión Europea que valora la evolución de 26 indicadores relacionados con la innovación, España experimentó una pérdida de terreno en 2005.

Día 13. El Instituto Nacional de Estadística hace público que el IPC concluyó 2005 con un incremento del 3,7%, el peor cierre de año desde 2002, debido fundamentalmente a las alzas en los precios del petróleo y de los alimentos. El diferencial de inflación con la zona euro se sitúa así en 1,5 puntos, la mayor desviación de los doce países miembros.

Día 17. La Comisión Nacional del Mercado de Valores presenta el borrador del proyecto de Código de Buen Gobierno de las empresas cotizadas para ser sometido a discusión pública. Entre sus principales recomendaciones se encuentra la necesidad de fomentar la presencia de la mujer en los consejos de administración, así como de reforzar el número y el papel de los consejeros independientes.
El precio del barril de petróleo *brent* supera los 64 dólares, el más alto en tres meses.

Día 18. Las grandes empresas del Ibex consideran que el proyecto de Código de Buen Gobierno elaborado por la CNMV es demasiado intervencionista y restrictivo.

Día 20. El Consejo de Ministros aprueba el anteproyecto de Ley del Impuesto sobre la Renta y el de Sociedades. Entre las principales modificaciones se encuentran la bajada del tipo máximo desde el 45 al 43%, la subida de los mínimos exentos y la tributación al tipo único del 18% de todos los rendimientos del ahorro.
Durante 2005 la llegada de turistas extranjeros a España aumentó un 6%, el mayor incremento desde 1999, y se superaron los 55 millones de turistas, nuevo récord histórico. Sin embargo, se apreciaron estancias más cortas y menor gasto per cápita.

Día 22. El Banco Mundial anuncia que el precio de las materias primas volvió a subir en 2005 por tercer año consecutivo, alcanzando sus niveles máximos en veinte años, debido principalmente al crecimiento de la economía china y al interés de los inversores.

Día 24. José Luis Leal anuncia que dejará la presidencia de la Asociación Española de Banca tras dieciseis años en el cargo. Las grandes entidades proponen a Miguel Martín, que ocupó el cargo de subgobernador del Banco de España.
El Consejo de Ministros de Economía y Finanzas de la Unión Europea acuerda iniciar un procedimiento por déficit excesivo contra el Reino Unido.

Según datos de la Organización Mundial del Turismo, España se mantuvo en 2005 como segundo destino turístico del mundo. También fue el segundo país en ingresos por turismo. El flujo de turistas en el mundo creció un 5,5%.

Día 26. La patronal del sector del automóvil Anfac hace público que en el año 2005 se produjo una caída en la fabricación de vehículos en España del 8,62%, la mayor desde la crisis de 1993.
Repsol YPF anuncia una reducción del 25% en el cálculo de sus reservas, fundamentalmente de gas, provocando la suspensión de la cotización del valor durante varias horas y un descenso en el precio de las acciones del 7,67%.

Día 27. Según la Encuesta de Población Activa del último trimestre de 2005, la tasa de paro se situó a finales de 2005 en el 8,7% de la población activa, niveles no vistos desde 1978. Se crearon cerca de 900.000 nuevos puestos de trabajo, debido en gran parte a la regularización de inmigrantes realizada ese año, pero la temporalidad se elevó casi tres puntos, hasta el 33,77%.
El Ibex-35 supera los 11.000 puntos, nivel no alcanzado desde octubre de 2000, gracias al impulso de las operaciones empresariales.
El Consejo de Ministros aprueba el Plan de Fomento Empresarial para 2006, dotado con más de 8.000 millones de euros, con el fin de apoyar a las empresas españolas, principalmente a las Pymes.
Según los últimos datos del Banco de España, en 2005 las familias españolas destinaron el 36,5% de su renta bruta disponible a financiar la compra de vivienda.
El grupo indio Mittal Steel, líder siderúrgico mundial, lanza una OPA hostil sobre Arcelor, el mayor grupo siderúrgico europeo.

Día 31. La Reserva Federal estadounidense sube los tipos de interés 0,25 puntos, hasta el 4,50%, en la última reunión del comité de política monetaria de la Fed presidida por Alan Greenspan, que deja el cargo tras dieciocho años al frente del organismo.
El Euríbor, tipo de referencia para calcular el precio de las hipotecas, subió durante enero hasta el 2,833%, la cota más alta de los últimos tres años.

FEBRERO

Día 1. El Tribunal de Primera Instancia de la Unión Europea desestima la demanda presentada por Endesa solicitando la paralización de la OPA lanzada en su contra por Gas Natural.

Día 3. El Consejo de Ministros aprueba la OPA lanzada por Gas Natural sobre Endesa, imponiendo a la operación veinte condiciones.

Día 6. El Consejo de Administración de Endesa comunica a la CNMV su intención de recurrir ante el Tribunal Supremo la autorización del Gobierno a la OPA presentada por Gas Natural, por considerar que las condiciones impuestas a la operación hacen que ésta carezca de *lógica industrial, de sentido económico y de racionalidad empresarial*.

Día 8. El Santander ganó 6.220 millones en 2005, la cifra más alta conseguida por una empresa española, y un 72,5% más que el ejercicio anterior.
Según datos de la patronal de grandes constructoras, SEOPAN, el sector creció un 6% durante 2005, la mayor tasa de crecimiento de los últimos cinco años, debido tanto al *boom* inmobiliario como a la inversión en obra pública.

Día 9. La Comisión del Mercado de Telecomunicaciones anuncia la eliminación del sistema de precios máximos referenciado a la inflación (el *price cap*) por el que se rigen las tarifas de Telefónica.

Día 10. La presión fiscal en España se situó en el 35,4% del PIB en 2004, 0,6 puntos por encima de la del año anterior, según los datos de Eurostat. La de Europa-25 se situó en el 40,7% y la de la Eurozona en el 41,1%.

Día 14. La economía española creció un 3,4% en 2005, gracias a una mejora del sector exterior, según el Instituto Nacional de Estadística.

Día 21. El grupo energético alemán E.ON presenta una OPA sobre Endesa que supera lo ofrecido por Gas Natural.

Día 24. El Gobierno aprueba un real decreto que reforma y amplía las competencias de la Comisión Nacional de la Energía, con el fin de que el regulador energético pueda analizar operaciones que afecten a intereses públicos, como es el caso de la OPA de E.ON sobre Endesa. Asimismo, el Consejo de Ministros aprueba un decreto para reducir el déficit tarifario y otro para adecuar la normativa española a las directivas europeas en el sector energético.

Día 27. La Comisión Nacional del Mercado de Valores aprueba el folleto de la OPA lanzada por Gas Natural sobre Endesa, donde se fija un precio de 21,30 euros por cada acción de la eléctrica.

MARZO

Día 1. El ministro de Economía, Pedro Solbes, presenta las cuentas de las Administraciones Públicas de 2005, que reflejan el primer superávit de la democracia.

Día 2. El Banco Central Europeo eleva los tipos de interés 0,25 puntos, hasta el 2,5%, con el fin de mantener bajo control la inflación.

Día 7. La Agencia Tributaria da a conocer que en el primer año de aplicación del Plan de Prevención del Fraude Fiscal se han recuperado algo más de 4.500 millones de euros, un 13% más que el año anterior. Los esfuerzos se han centrado principalmente en el sector inmobiliario.
El consejo de administración de Endesa envía a la CNMV el acuerdo por el que rechaza por unanimidad la OPA lanzada por Gas Natural sobre la compañía eléctrica, debido a que la oferta realizada (21,3 euros) es *sustancialmente menor* que el valor de la empresa
El presidente de la Comisión Europea presenta el *Libro Verde de la Energía*, que contiene medidas para lograr la seguridad en el abastecimiento, la competitividad de la economía europea y el desarrollo sostenible.

Día 10. El Consejo de Ministros aprueba el proyecto de ley de reforma fiscal que rebaja el tipo máximo del impuesto sobre la renta y establece un tipo único del 18% para las rentas del ahorro. Asimismo, rebaja el tipo general del impuesto de sociedades del 35 al 30% (25% para las Pymes) e introduce un gravamen para la contaminación ambiental.
El Gobierno da luz verde al Proyecto de Ley de Prevención del Fraude Fiscal, que *pretende ampliar y mejorar los medios necesarios para descubrir a los que no declaran, a los que ocultan rentas e ingresos, evitar el fraude organizado y recuperar el máximo de fraude detectado*.

Día 15. El déficit exterior de la economía española experimentó un nuevo agravamiento en 2005 y supone ya un 7,6% del PIB, según datos publicados por el Banco de España.

Día 20. El Euríbor a un año supera el 3,1%, su cota más alta desde octubre de 2002.

Día 27. El Ministerio de Industria informa de que la inversión extranjera neta en España creció un 13,5% respecto al año anterior, si bien la inversión bruta cayó un 10,6%, debido fundamentalmente a una bajada de la inversión realizada a través de entidades de tenencia de valores extranjeros.

Día 28. El nuevo presidente de la Reserva Federal estadounidense se estrena subiendo los tipos de interés un cuarto de punto, hasta el 4,75%. Se trata del decimoquinto aumento consecutivo.
Según el *Informe de Competitividad Global* elaborado por el Foro Económico Mundial, España descendió del puesto 29 al 31 en el ránking de utilización de tecnologías de la información y la comunicación.

ABRIL

Día 2. Alcatel y Lucent anuncian su fusión para crear un gigante de las telecomunicaciones y el segundo mayor fabricante de equipos del sector.

Día 5. El precio del barril de petróleo *brent* supera los 67 dólares y se situó en el nivel más alto en ocho meses.
La Comisión de Economía y Hacienda del Congreso aprueba, a instancia de la Comisión Europea, la ley por la que se deroga la *acción de oro*, instrumento de control del Estado sobre algunas empresas privatizadas y que sólo mantenía en Telefónica y Endesa.

Día 7. Telefónica gana la subasta por el 50% del capital de la compañía estatal de telefonía fija colombiana, Colombia Telecom.

Día 10. El precio del petróleo inicia una escalada de máximos históricos y supera los 70 dólares, debido a la crisis internacional desatada en torno al programa nuclear de Irán y las amenazas de EE.UU. sobre un posible ataque militar.

Día 11. Las bolsas internacionales registran fuertes caídas ante la subida del precio del petróleo y el temor a un ataque de EE.UU. a Irán. El Ibex-35 cede un 1,25% y cierra la jornada en 11.674 puntos.

Día 18. El barril de petróleo *brent* registra su sexto máximo histórico consecutivo y supera los 72 dólares, ante las incertidumbres geopolíticas y el temor a nuevos encarecimientos con vistas al verano.

Día 21. El Tribunal Supremo decide la suspensión cautelar del acuerdo del Consejo de Ministros que autorizaba la OPA de Gas Natural sobre Endesa.

Día 23. Los consejos de administración del grupo español Abertis y el italiano Autostrade dan luz verde a la fusión de ambos para convertirse en el mayor grupo de autopistas del mundo.

Día 24. El euro comienza una carrera alcista y sobrepasa los 1,24 dólares.

Día 25. La Comisión Europea da luz verde a la OPA de E.ON sobre Endesa al considerar que la concentración no obstaculizará la competencia en Europa.

Día 26. El Consejo Económico y Social, a propuesta de la patronal, incorpora una enmienda al anteproyecto de Ley de Igualdad por la que se rechaza la obligación de alcanzar la paridad entre sexos en los consejos de administración de las empresas.

Día 28. El Euríbor continuó subiendo en abril y se situó en el 3,221%, un punto más que hace un año.
La tasa de paro aumentó en el primer trimestre y volvió a superar el 9% de la población activa, según datos de la Encuesta de Población Activa elaborada por el INE.

MAYO

Día 1. El presidente de Bolivia, Evo Morales, firma un decreto que nacionaliza y da al Estado el *control absoluto* de los hidrocarburos. Las empresas extranjeras que operan en Bolivia deberán entregar toda su producción a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB, la petrolera estatal) y firmar en menos de 180 días nuevos contratos.

Día 3. La Comisión Europea acuerda abrir un expediente contra España por el decreto-ley del 24 de febrero que reforzó las competencias de la Comisión Nacional de la Energía, por considerar que puede ser *una limitación indebida del libre movimiento de capitales y una infracción del tratado*.
El precio del barril de petróleo tipo *brent* se sitúa en su nivel máximo anual, al rozar los 75 dólares.

Día 4. El paro registrado por los Servicios Públicos de Empleo bajó en abril por tercer mes consecutivo.

Día 5. La Bolsa española se sitúa en el nivel máximo de los últimos seis años. El Ibex-35 supera los 12.000 puntos.

Día 8. Según las estadísticas oficiales sobre el impuesto de patrimonio, hechas públicas por primera vez por la Agencia Tributaria sobre los datos de 2003, tan sólo 65 ciudadanos declaran en España tener un patrimonio superior a los 30 millones de euros.

Día 9. El presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, los líderes de los sindicatos UGT y Comisiones Obreras y la patronal CEOE firman el acuerdo de reforma laboral que pretende reducir la temporalidad y mejorar la calidad del empleo.

Día 10. La Reserva Federal estadounidense sube de nuevo los tipos de interés un cuarto de punto, hasta el 5%, el nivel más alto desde abril de 2001.

Día 12. Las bolsas europeas registran caídas superiores al 2% debido a la debilidad del dólar, que ha rozado los 1,3 euros. El Ibex-35 cae un 2,5% y pierde los 12.000 puntos.

Día 15. Según un informe difundido por la Comisión Europea, con datos de 21 de los 25 países miembros, España es uno de los cinco países de la UE que superaron en 2005 —primer año de funcionamiento del mercado de derechos de emisiones— las cuotas de CO_2 asignadas.

Día 16. La Comisión Europea aprueba la entrada de Eslovenia en la zona euro, a partir del 1 de enero de 2007, al considerar que cumple los criterios de convergencia establecidos en el Tratado de Maastricht.

Día 17. El temor a un repunte inflacionista tanto en EE.UU. como en la zona euro, hace caer los mercados bursátiles de todo el mundo. El Ibex-35 pierde un 3%, la mayor caída desde 2004.

Día 19. Braun anuncia el cierre progresivo de su única planta en España para trasladar a China su producción, lo que supondrá el despido de cerca de 800 trabajadores y afectará a otros 1.500 empleos indirectos.

Día 22. Nueva jornada de desplomes bursátiles en todos los mercados mundiales ante el temor a nuevas subidas de tipos de interés que provoquen una desaceleración mundial. El Ibex-35 cae por debajo de los 11.000 puntos.
La Comisión Nacional del Mercado de Valores aprueba el texto definitivo del Código Unificado de Buen Gobierno, texto que recoge algunas de las alegaciones críticas realizadas al borrador publicado en enero.

Día 25. La Asociación Hipotecaria Española hace público un informe según el cual el volumen de las hipotecas en el primer trimestre de 2006 siguió creciendo a ritmos acelerados, del 27% interanual. El volumen total del saldo vivo hipotecario alcanza los 783.184 millones de euros, nuevo récord histórico.

Día 26. Arcelor anuncia un acuerdo de fusión con la siderúrgica rusa Severstal para crear la primera empresa del sector, con lo que cierra el paso a Mittal Steel.

Día 29. El Servicio de Prevención del Blanqueo de Capitales (Sepblac) notifica al sector bancario la necesidad de intensificar el control de los movimientos de billetes de 500 euros y las zonas geográficas donde los recogen. En abril, la circulación de billetes de 500 euros en España ha llegado a los 101 millones de billetes, la cuarta parte de los billetes emitidos por el BCE.
El Consejo de la Unión Europea logra un *acuerdo de compromiso* para liberalizar los servicios. La directiva entrará en vigor en el plazo de tres años.

JUNIO

Día 2. La Comisión Europea autoriza la OPA hostil lanzada por Mittal Steel sobre Arcelor, con algunas condiciones, al considerar que la propuesta de Mittal *no plantearía problemas de competencia en los mercados del Espacio Económico Europeo para la mayor parte de los productos siderúrgicos*.
El gestor de la Bolsa de Nueva York, NYSE Group, y Euronext, integrado por las Bolsas de París, Amsterdam, Bruselas y Lisboa y el mercado londinense de derivados Liffe, acuerdan su fusión, que dará lugar a la primera plataforma bursátil del mundo, NYSE Euronext.

Día 6. El consejo de administración de la compañía británica BAA, principal operador de aeropuertos del mundo, acepta la OPA presentada por la constructora española Ferrovial, después de que ésta haya elevado sustancialmente el precio de su oferta inicial debido a la pugna mantenida con Goldman Sachs.

Día 8. El Banco Central Europeo, en reunión celebrada en Madrid, sube 0,25 puntos el tipo oficial del dinero, hasta el 2,75%, debido a los riesgos que supone para la contención de la inflación las últimas subidas del precio del petróleo.
Las bolsas mundiales registran nuevas caídas por el temor a una desaceleración económica provocada por el encarecimiento del petróleo. El Ibex-35 pierde el nivel de los 11.000 puntos.

Día 12. La Dirección General del Tesoro presenta el anteproyecto de ley sobre ofertas públicas de adquisición de acciones para adaptar la legislación española a la directiva europea. La principal novedad es la obligación de las empresas que adquieran más del 30% de los derechos de voto de una sociedad a lanzar una OPA por el 100% del capital.
El cuarto informe sobre la cohesión y la política regional de la Comisión Europea revela que España recibirá 31.500 millones de euros de los fondos europeos para este fin en el período 2007-2013, ocupando el segundo lugar, después de Polonia, como receptora de fondos de cohesión. Los nuevos Estados miembros recibirán el 51% de estos fondos.

Día 14. Nuevo desplome de las bolsas mundiales ante la expectativa de futuras subidas del tipo de interés. El Ibex-35 cede un 2,12%, hasta los 10.797 puntos, en niveles mínimos del año, a partir de los cuales iniciará una escalada espectacular.
El FMI hace público un informe sobre la solvencia del sistema financiero español según el cual la fortaleza de los bancos y cajas de ahorro en España es máxima en la actualidad.

Día 15. Bill Gates, presidente de Microsoft, anuncia que abandonará su trabajo en el día a día de la empresa en julio de 2008, y se dedicará en exclusiva a las labores filantrópicas de su Fundación Bill & Melinda Gates.

Día 19. El Tribunal Supremo decide dejar en suspenso el acuerdo del Consejo de Ministros, del 3 de febrero de 2006, que establecía las condiciones para la OPA de Gas Natural sobre Endesa, al considerar que los avales presentados por esta última garantizan suficientemente la caución de los 1.000 millones de euros exigidos a Endesa.
Según el informe de coyuntura del Consejo Superior de Colegios de Arquitectos de España, el número de viviendas proyectadas entre abril de 2005 y marzo de 2006 alcanzó un nuevo récord, 820.107, lo que supone un crecimiento del 4,1% anual que, frente a tasas de crecimiento superiores al 10% a comienzos de 2005, hace pensar a los expertos que el boom puede haber tocado techo.

Día 20. Según el *Informe sobre la riqueza mundial*, presentado por el banco de inversión Merrill Lynch y la consultora Capgemini, España está, por primera vez, entre los diez países del mundo con más millonarios. En 2005 el número de ricos creció en nuestro país un 5,7%, existiendo unos 1.500 españoles que cuentan con activos financieros netos de más de 30 millones de dólares.

Día 21. La deuda mantenida por las familias españolas para la compra de vivienda superó en abril, por primera vez, el medio billón de euros, según datos del Banco de España.

Día 23. El Consejo de Ministros aprueba el Real Decreto Ley de Medidas Urgentes en el Sector Energético que suprime los Costes de Transición a la Competencia y elimina el límite máximo de incremento de las tarifas del 2% anual.
El precio del barril de crudo *brent* supera de nuevo los 70 dólares.

Día 25. El consejo de administración de Arcelor aprueba finalmente la OPA de Mittal Steel, después de que ésta elevara su oferta inicial un 45%.
Según datos del Banco de España, los billetes de 500 euros en circulación alcanzaron los 103 millones de unidades en mayo, representando el 61% del total del efectivo en manos de los españoles, nuevo máximo histórico.

Día 26. Ferrovial logra reunir un 84% del capital de la británica BAA, convirtiéndose así en la primera empresa mundial de gestión de aeropuertos.

Día 29. La Reserva Federal de Estados Unidos incrementa de nuevo el tipo de interés un cuarto de punto, hasta el 5,25%, con el fin de controlar la inflación.

Día 30. El Consejo de Ministros aprueba una subida media de las tarifas eléctricas del 1,8%, si bien será del 0,8% para los usuarios domésticos y del 6% para las grandes empresas. Esta revisión de precios tiene por finalidad iniciar el pago del déficit tarifario de 2005, que se prolongara durante catorce años.

JULIO

Día 4. Según datos del Banco Mundial, China se convirtió en 2005 en la cuarta economía del mundo por producto interior bruto, tras superar por un estrecho margen a Reino Unido. Sin embargo, el gigante asiático ocupa el puesto 128 en cuanto a renta por habitante.

Día 7. El precio del petróleo bate un nuevo récord histórico al superar los 75 dólares el barril de *brent*, impulsado por el tirón de la demanda en EE.UU. y las tensiones geopolíticas.
El Consejo de Ministros aprueba el Estatuto de la Función Pública, que por primera vez regula los derechos y deberes de los funcionarios y supedita la permanencia en el cargo al buen desempeño del trabajo.

Día 13. Miguel Ángel Fernández Ordóñez toma posesión del cargo de gobernador del Banco de España. Asimismo, el Consejo de Ministros, a propuesta del nuevo gobernador, nombra subgobernador a José María Viñals y a Ana Sánchez como consejera en la comisión ejecutiva, siendo la primera vez que una mujer ocupa este cargo.
El Gobierno, la patronal y los sindicatos firman una reforma de la Seguridad Social que combina medidas de mejora de las prestaciones actuales con otras que propician el ahorro.

Día 14. Las bolsas mundiales cierran una semana de fuertes pérdidas por la nueva escalada del precio del petróleo. El Ibex-35 pierde casi un 3,5% en la semana y se sitúa en 11.240,2 puntos.
El Consejo de Ministros aprueba el anteproyecto de la Ley del Suelo, que pretende frenar la especulación inmobiliaria y el alza de precios de la vivienda.
El Tribunal de Primera Instancia de la Unión Europea rechaza el recurso de Endesa contra la Comisión Europea y confirmó que la OPA lanzada por Gas Natural sobre la eléctrica no es de dimensión comunitaria, por lo que debe ser analizada por España.

Día 18. Mittal Steel comunica a la Comisión Nacional del Mercado de Valores que ha alcanzado un porcentaje de aceptación de su oferta equivalente al 50% de los derechos de voto de Arcelor, mínimo para asegurar el éxito de la operación.
Según datos de la Oficina Nacional de Estadísticas de China, el país asiático registró una tasa de crecimiento del 11,3% en el segundo trimestre de 2006, lo que representa la mayor alza desde 1995.

Día 19. Las bolsas mundiales registran fuertes ganancias. El Ibex-35 avanza un 2,37%, hasta los 11.425,7 puntos, la mayor subida desde octubre de 2004.

Día 21. Según datos del Ministerio de la Vivienda, el parque de viviendas disponibles en España era de 23.209.842 de unidades al cierre de 2005, lo que supone casi una vivienda por cada dos habitantes. En el segundo trimestre de 2006 el precio de la vivienda libre subió un 10,8%.

Día 24. Los representantes de los 149 países miembros de la OMC reunidos en Ginebra suspenden indefinidamente el proceso de negociaciones de la Ronda de Doha para liberalizar el comercio mundial, ante la imposibilidad de llegar a acuerdos sobre la eliminación de subvenciones a la agricultura en los países desarrollados.

Día 27. La Comisión Nacional de la Energía aprueba autorizar, con 19 condiciones, la OPA del grupo energético alemán E.ON sobre Endesa. Entre esas condiciones se encuentra la necesidad de que Endesa se desprenda del 32% de la potencia instalada en España.

Día 28. Según los datos de la Encuesta de Población Activa publicada por el INE, el paro bajó en el segundo trimestre del año hasta situarse en el 8,5% de la población activa.

Día 31. El Euríbor alcanza en julio el 3,546%, el nivel más alto de los últimos cuatro años, según estimaciones de la Asociación Hipotecaria Española.

AGOSTO

Día 1. E.ON anuncia que recurrirá ante el Ministerio de Industria las condiciones aprobadas por la Comisión Nacional de la Energía para autorizar la OPA sobre Endesa.

Día 2. Durante el mes de julio, primero de aplicación de la reforma laboral, se firmaron 168.285 contratos indefinidos, un 45% más que un año antes, la mayoría por conversión de contrato temporal a fijo, según el Ministerio de Trabajo.

Día 3. El Banco Central Europeo sube los tipos de interés para la zona euro hasta el 3%.

Día 7. El consejo de administración de Endesa aprueba interponer un recurso de alzada ante el Ministerio de Industria y una queja en Bruselas contra la resolución de la Comisión Nacional de la Energía que autorizó, con condiciones, la OPA de E.ON.
El precio del petróleo registra los niveles más altos de su historia, al alcanzar los 78,64 dólares por barril de *brent*.

Día 8. Según un informe del Instituto de Estudios Económicos, con datos de Eurostat y del Instituto de la Economía Alemana de Colonia, entre 1995 y 2005 la economía española creó un total de 6.441.000 puestos de trabajo, cantidad que supone algo más de la tercera parte de todos los empleos generados en el conjunto de la Unión Europea en el período.

Día 9. La caída de las reservas de crudo en Estados Unidos, anunciada por el Departamento de Energía, vuelve a provocar subidas en el precio del petróleo, que en Europa llega a superar los 78 dólares por barril de *brent*.

Día 17. El Ibex-35 alcanza los 12.087,8 puntos, su nivel más alto desde finales de marzo de 2000.

Día 18. Según los datos del Banco de España, la deuda hipotecaria de las familias españolas alcanzó un nuevo récord histórico en junio y equivale ya al 55,03% del PIB, frente al 52,9% de 2005, si bien el crecimiento interanual (un 23%) es el menor desde finales de 2004.

Día 25. La Comisión Europea considera que la mayor parte de las 19 condiciones que la Comisión Nacional de Energía impuso a la OPA de E.ON sobre Endesa son ilegales.
El Gobierno aprueba y remite a las Cortes el proyecto de Ley de Defensa de la Competencia, cuyo objetivo es modernizar y aumentar la eficacia del sistema español de defensa de la competencia.
Según los datos de la OPEP, Rusia ha superado a Arabia Saudí como primer productor de petróleo del mundo.

Día 27. El Corte Inglés registró un crecimiento del 8,5% en su cifra de negocio en 2005, lo que le sitúa como el primer grupo europeo de grandes almacenes.

Día 29. El precio del petróleo desciende por debajo de la barrera de los 70 dólares por barril de *brent* por primera vez en tres meses.
La economía española creció a una tasa anual del 3,7% en el segundo trimestre del año, el mayor ritmo de crecimiento de los últimos cinco años, según los datos de Contabilidad Nacional hechos públicos por el INE.
El Euríbor subió en agosto hasta el 3,61%, el nivel más alto desde julio de 2002.

SEPTIEMBRE

Día 1. El Consejo de Ministros aprueba los anteproyectos de ley que prevén la total liberalización de los mercados interiores de la electricidad y el gas y la desaparición de las tarifas reguladas en los años 2111 y 2008, respectivamente.
La economía de la zona euro tuvo un crecimiento del 2,6% interanual en el segundo trimestre del año, el ritmo más fuerte en casi seis años, según datos de Eurostat.

Día 8. Joan Clos toma posesión como nuevo ministro de Industria, en sustitución de José Montilla.

Día 10. Argelia restringe la participación de las petroleras extranjeras en los nuevos contratos de prospección y explotación, e incrementa la fiscalidad a la que están sometidas.

Día 11. El crédito hipotecario gestionado por las entidades financieras españolas alcanzó en julio el nivel récord de 846.488 millones de euros, un 25,27% más que en igual mes del año pasado, según datos de la Asociación Hipotecaria Española.

Día 14. El Banco de España hace públicas las cifras del primer semestre de la balanza comercial y constata un empeoramiento del 27% del déficit exterior de la economía española.

Día 18. El Fondo Monetario Internacional, en su asamblea anual, aprueba una reforma del reparto de cuotas en la institución para dar más peso a Corea del Sur, China, Turquía y México.

Día 21. Según datos de Erostat, la tasa de dependencia energética de España aumentó en 2005 hasta alcanzar el 85,1% del consumo, frente al 81% de un año antes. La dependencia exterior del conjunto de la Unión Europea fue del 56,2% (53,9% en 2004).

Día 22. El Consejo de Ministros aprueba los Presupuestos Generales del Estado para 2007, con importantes aumentos de algunas partidas sociales y de investigación.
La constructora ACS anuncia que ha adquirido en Bolsa un paquete de acciones de Unión Fenosa con el que supera el 35% del capital de la eléctrica, afianzándose como primer accionista.
La Comisión Europea da luz verde sin condiciones a la fusión de Abertis y Autostrade.

Día 25. Acciona comunica a la Comisión Nacional del Mercado de Valores la compra de un 10% de Endesa, y su aspiración de alcanzar hasta un máximo del 24,99%, si la Comisión Nacional de la Energía lo autoriza. Acciona se convierte así en el primer accionista de Endesa y da un vuelco a la guerra por el control de la eléctrica.
El barril de crudo *brent* cae por debajo de los 60 dólares por primera vez en seis meses.

Día 26. E.ON anuncia una mejora de su oferta pública de adquisición sobre Endesa hasta 35 euros por acción, para tratar de impedir que Acciona eleve su participación en Endesa por encima del 13,6% que ya tiene asegurado.
La Comisión Europea adopta dos decisiones en las que, por una parte, considera *ilícitas* las condiciones fijadas por la Comisión Nacional de la Energía y, por otro lado, exige a España que modifique la ley por la que se aumentan las competencias del organismo regulador.

Día 27. El Ibex-35 sube un 2,64% y se sitúa en los 12.950 puntos, máximo histórico que supera el alcanzado en marzo de 2000, gracias a los fuertes avances de las eléctricas, que se han visto impulsadas por la batalla de las constructoras por su control.
La inmobiliaria Inmocaral alcanza más del 93% del capital de Colonial, convirtiéndose así en la segunda inmobiliaria española.

Día 28. El Euríbor a un año volvió a subir en septiembre y se sitúa en el 3,715%, por encima de la inflación por primera vez en más de cuatro años.
Martinsa anuncia haber alcanzado un acuerdo con Fadesa para lanzar una OPA amistosa sobre el 100% del capital de esa compañía.

Día 29. La Mutua Madrileña anuncia la compra del 5% de la constructora Sacyr Vallehermoso.

OCTUBRE

Día 3. La Comisión Nacional de la Energía se ratifica en las condiciones fijadas en julio para autorizar la adquisición de Endesa por E.ON.
El Ministerio de Trabajo anuncia que desde que entrara en vigor la reforma laboral, en julio, se han creado casi medio millón de contratos fijos, el 60% de ellos por conversión de contrato temporal en fijo.

Día 5. El Banco Central Europeo vuelve a subir un cuarto de punto los tipos de interés para los países de la zona euro, hasta el 3,25%.
El Ibex-35 cierra por encima de los 13.100 puntos y bate un nuevo récord histórico. Además, el volumen de contratación durante septiembre superó los 102.000 millones de euros, según informa Bolsas y Mercados Españoles.
La Unión Europea aprueba un incremento de 16,5 puntos en el arancel al calzado importado de China y de 10 puntos al procedente de Vietnam, como defensa a la competencia desleal practicada por estos países.

Día 9. La Real Academia de Ciencias de Suecia concede el premio Nobel de Economía a Edmund Phelps, catedrático de la Universidad de Columbia (Nueva York), por haber *profundizado en la comprensión de la relación entre los efectos de las políticas económicas a corto y a largo plazo*.
Según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística, el ahorro cayó en el segundo trimestre del año hasta el 9,4% de la renta disponible familiar, el nivel más bajo desde 1999.
Google anuncia un acuerdo de compra con la web de vídeos gratuitos YouTube por 1.650 millones de dólares.

Día 10. La inflación registró una fuerte caída en septiembre, hasta el 2,9%, el nivel más bajo desde abril de 2004.
El número de hogares con teléfonos móviles superó en el primer trimestre del año, por primera vez, al de hogares con línea fija, según el estudio sobre la demanda de servicios de telecomunicaciones que realiza Red.es, organismo del Ministerio de Industria.

Día 13. El Consejo de Ministros remite al Parlamento el proyecto de ley de reforma de la Ley del Mercado de Valores, que modifica el régimen de las ofertas públicas de adquisición de acciones y refuerza la protección de los accionistas minoritarios.

Día 16. El grupo constructor Sacyr Vallehermoso anuncia que ha adquirido el 9,24% del capital de Repsol YPF.
Según el informe sobre las inversiones en el mundo elaborado por la UNCTAD, la inversión extranjera directa en España cayó un 7,16% en 2005, hasta los 22.987 millones de dólares.

Día 18. La Comisión Europea decide expedientar a España e Italia por las medidas proteccionistas adoptadas que dificultan la adquisición de empresas por compradores extranjeros. Bruselas conmina a España a que retire de inmediato 18 de las 19 condiciones fijadas por la Comisión Nacional de la Energía a la OPA de E.ON sobre Endesa.

El índice Dow Jones de la Bolsa de Nueva York cotiza por primera vez en su historia por encima de los 12.000 puntos.

Día 19. Según el Ministerio de la Vivienda, los precios de la vivienda nueva crecieron por debajo del 10% en el tercer trimestre del año.

Día 20. El Consejo de Ministros aprueba el real decreto que modifica la organización y funcionamiento de la Comisión Nacional de la Energía y refuerza el papel ejecutivo de la Presidencia del organismo.
La Bolsa de Madrid celebra su 175º cumpleaños con un nuevo máximo histórico: el Ibex-35 cierra la sesión en 13.558 puntos.
El Banco Industrial y Comercial de China capta 19.100 millones de dólares en su salida a Bolsa, convirtiéndose así en la mayor oferta pública de venta de acciones de la historia.

Día 21. El Banco Santander comunica a la Securities and Exchange Commission estadounidense que posee una participación del 9,905% en la eléctrica Endesa.

Día 23. El expresidente ejecutivo de Enron es declarado culpable de conspiración y fraude por participar en operaciones ilegales que llevaron a la compañía a la quiebra, y es sentenciado a más de 24 años de prisión.
E.ON anuncia que ha logrado la mayor línea de crédito sindicada del mundo hasta la fecha, de 37.100 millones, para respaldar la oferta mejorada por Endesa.

Día 26. La Organización Mundial del Comercio crea un grupo de arbitraje único para investigar las quejas de la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá por los aranceles aplicados por China a las importaciones de piezas de recambio de automóviles.

Día 27. La Encuesta de Población Activa correspondiente al tercer trimestre del año revela que la tasa de paro cayó hasta el 8,1% de la población activa, el mejor registro desde principios de 1979 y equiparable a la media europea.
Los billetes de 500 euros en circulación alcanzaron en septiembre los 106 millones de unidades, que suponen el 63% del total de efectivo en manos de los españoles, según el Banco de España.

Día 28. El presidente de Bolivia, Evo Morales, anuncia que Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) ha recuperado el monopolio de la propiedad del gas y el petróleo. Las empresas petroleras que operaban en Bolivia han alcanzado un acuerdo con el Gobierno por el que pasan a ser prestadoras de servicios.

Día 31. Los precios de consumo continuaron moderándose en octubre, y la inflación se situó en el 2,6% interanual, según el indicador adelantado hecho público por el INE.
El Ibex-35 ganó en octubre un 6,33% y cierra en un nuevo máximo histórico: 13.753 puntos.

NOVIEMBRE

Día 1. Las dos grandes organizaciones sindicales del mundo, CIOSL y CMT, se unen para crear la Confederación Sindical Internacional (CSI), que aglutina a 306 colectivos con 168 millones de afiliados.
Iberdrola anuncia que ha conseguido un contrato para construir en Qatar la mayor central eléctrica de ciclo combinado de gas natural de Oriente Próximo. Se trata del mayor contrato no relacionado con el petróleo de una empresa española en un país árabe.
El esfuerzo financiero de las familias españolas para la adquisición de vivienda se situó en el tercer trimestre del año en el 42,1% de su renta bruta anual disponible, según los datos del Banco de España.

Día 2. El Congreso de los Diputados aprueba la versión definitiva de la reforma fiscal, que entrará en vigor el 1 de enero de 2007.

Día 3. La Comisión Nacional de la Energía decide autorizar la compra de hasta un 24,9% de Endesa por parte de Acciona, con condiciones mínimas.
Según los datos de los servicios públicos de empleo divulgados por el Ministerio de Trabajo, en octubre se contabilizaron 239.673 contratos indefinidos nuevos, cifra nunca antes alcanzada.

Día 4. El Ministerio de Industria decide autorizar la OPA de E.ON sobre Endesa, rebajando sustancialmente las condiciones de la Comisión Nacional de la Energía. Por otra parte, mantiene el Real Decreto Ley 4/2006, que amplió las funciones de la CNE.

Día 7. La Organización Mundial de Comercio aprueba la entrada de Vietnam en el organismo.
El Ibex-35 se coloca, por primera vez en la historia, por encima de los 14.000 puntos.
El grupo Sacyr Vallehermoso anuncia que ya posee en torno al 15% de las acciones de Repsol YPF, consolidándose como primer accionista de la petrolera.

Día 10. Acciona alcanza el 19,63% del capital de Endesa.
E.ON presenta ante la CNMV el folleto de su OPA sobre Endesa, a un precio de *al menos* 35 euros por título, después de haber aceptado las condiciones impuestas por el Ministerio de Industria que rebajó sustancialmente las 19 condiciones aprobadas en julio por la Comisión Nacional de la Energía.

Día 12. Telefónica anuncia que ha acordado la compra del 8% de la mayor empresa de telecomunicaciones de Hong Kong, PCCW.

Día 13. Sacyr Vallehermoso sube en Bolsa un 15,2%, convirtiéndose así en la constructora con mayor valor bursátil. Desde que empezara a comprar títulos de Repsol YPF, a finales de septiembre, Sacyr ha subido un 68%.

Día 14. La economía española creció un 3,8% interanual durante el tercer trimestre del año, el mayor ritmo de crecimiento en cinco años, según datos del Instituto Nacional de Estadística.

Día 15. La Oficina Económica de Presidente del Gobierno hace público el informe *Inmigración y economía española, 1996-2006*, según el cual los inmigrantes han aportado crecimiento a la economía española, han dado más flexibilidad al mercado de trabajo y han contribuido al superávit en las cuentas públicas.

Día 16. La Comisión Nacional del Mercado de Valores autoriza la OPA de E.ON sobre Endesa.
Las compañías del Ibex-35 alcanzan beneficios récord en los nueve primeros meses del ejercicio, que suponen un 33,6% más que en el mismo período de 2005.

Día 20. El volumen mundial de las operaciones de fusión y adquisición de empresas ha alcanzado en lo que va de año un total de 3,1 billones de dólares, nuevo récord histórico, gracias fundamentalmente a las adquisiciones realizadas por los fondos de capital riesgo, según datos de la agencia Bloomberg.

Día 24. El Gobierno aprueba el proyecto de ley del Estatuto del Trabajo Autónomo, que tiene como fin la equiparación paulatina del régimen de autónomos de la Seguridad Social con el sistema general, el aumento de la protección por enfermedad o la posibilidad de cobrar un subsidio de desempleo, entre otros.
Según un estudio de la Fundación de Cajas de Ahorros, España se encuentra a la cabeza de Europa en cuanto al número de viviendas en relación con su población.
El tipo de cambio del euro supera los 1,3 dólares, situándose en niveles máximos en lo que va de año.

Día 27. El Ibex-35 pierde un 2,14% y cierra por debajo de los 14.000 puntos.

Día 28. Iberdrola anuncia haber alcanzado un acuerdo con la quinta compañía energética británica, Scottish Power, para adquirir el 100% de su capital en el plazo de cinco meses.

Sacyr Vallehermoso comunica a la Comisión Nacional del Mercado de Valores que ha alcanzado una participación del 20% en Repsol YPF.
Según datos de la Encuesta de Condiciones de Vida correspondiente a 2005, un 19,8% de la población en España vive por debajo del umbral de la pobreza relativa, situado en 6.347 euros por persona al año. La media de ingresos de los hogares se sitúa en 22.418 euros anuales.

Día 29. La Comisión Europea vuelve a declarar ilegales las nuevas condiciones fijadas por el Ministerio de Industria español a E.ON para comprar Endesa y abre un nuevo expediente a España por infringir *las reglas del Tratado relativas a la libre circulación de capitales y libertad de establecimiento*.

DICIEMBRE

Día 1. El asesor especial de Naciones Unidas para la vivienda finaliza una visita a España para analizar el mercado inmobiliario. Entre sus conclusiones provisionales destaca la *especulación desenfrenada* y un nivel *extremo* de corrupción que impiden que entre el 20 y el 25% de la población acceda a una vivienda digna.
El tipo de cambio del euro frente al dólar se dispara hasta los 1,3348 dólares, nivel próximo al máximo histórico.

Día 2. Según un informe encargado por Hacienda al Banco de España, casi el 80% de los billetes de 500 euros se pusieron en circulación entre Madrid, la Costa del Sol y Levante. Los mayores usuarios son las sociedades inmobiliarias.

Día 3. Diversas promotoras inmobiliarias españolas amplían mercados en Marruecos como estrategia a largo plazo.

Día 5. El tipo de cambio del euro marca su máximo anual respecto al dólar al situarse en 1,33 dólares/euro. Desde enero, el euro ha ganado un 12,5% frente al dólar.

Día 6. Entre septiembre de 2005 y el mismo mes de 2006 se visaron 862.000 proyectos para vivienda nueva, lo que supone un crecimiento del 21% interanual, según los datos del Banco de España.

Día 7. El Banco Central Europeo sube de nuevo un cuarto de punto el tipo de interés para la zona euro, hasta el 3,5%.

Día 12. El Ministerio de Fomento comunica a Air Madrid la suspensión de la licencia para operar por incumplir el plan de medidas correctivas presentadas el 16 de noviembre.

Día 13. Autostrade y Abertis abandonan su proyecto de fusión por la imposibilidad de seguir adelante con la operación ante los obstáculos del Gobierno italiano.

Día 15. Air Madrid decide suspender la actividad de manera inmediata y pasar al Gobierno el listado de sus clientes.
El IPC aumentó en noviembre un 2,6% interanual, por lo que el Estado deberá abonar a los pensionistas 864 millones de euros adicionales para compensar la pérdida de poder adquisitivo durante el año.
La Bolsa de Madrid registra una subida del 2,2% durante la semana. El Ibex-35 registra su máximo anual al cerrar en 14.378,60 puntos, nuevo máximo histórico, con un alto volumen de contratación, superior a los 13.000 millones de euros.

Día 20. La Comisión Europea exige a España que retire las condiciones impuestas a la OPA de E.ON sobre Endesa, al entender que en estos casos es la Comisión la única competente en la materia.
El Gobierno comunica a patronal y sindicatos una subida del salario mínimo del 5,5%, hasta 570.6 euros al mes.

Día 21. Air Madrid presenta suspensión de pagos ante un juzgado mercantil en Madrid para su admisión a trámite.

España acaparaba en octubre 108 millones de billetes de 500 euros, el 26,5% de los billetes en circulación en la zona euro, según datos del Banco de España y del Banco Central Europeo.
El Congreso de los Diputados aprueba los Presupuestos Generales del Estado para 2007, así como el proyecto de ley de reforma laboral.

Día 22. El Consejo de Ministros aprueba la revisión del Programa de Estabilidad 2006-2009, que contempla un crecimiento de la economía española por encima del 3% para ese período.

Día 25. Un informe de la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea sobre las remesas señala que en 2004, los inmigrantes extracomunitarios afincados en España enviaron 3.258 millones de euros, lo que representa casi el 40% de las remesas de toda la UE y el 0,39% del PIB español y sitúa a España como el primer Estado miembro de la UE por envío de remesas a países terceros.

Día 28. Las hipotecas se han encarecido en diciembre por decimoquinto mes consecutivo. El Euríbor a un año subió de nuevo durante diciembre hasta alcanzar el 3,92%, lo que supone una subida acumulada de más de 1,13 puntos desde enero.

Día 29. La Bolsa española cierra el año con una revalorización del 31,8%, la mayor de Europa. El Ibex-35 ha quedado en 14.146,9 puntos y ha registrado un récord absoluto de contratación durante el año.

Selección realizada por:
M.ª Eugenia Callejón
Economista

ÍNDICE DE AUTORES

A

Aguilera, F. 292
Alba, A. 221
Albiac, J. 114
Alonso Guinea, F. 76
Alonso, J. A. 40, 368
Alonso-Majagranzas, B. 141
Álvarez, I. 52
Amor, A. 156
Anchuelo, A. 42
Arévalo, P. 360
Arias Cañete, M. 33
Atienza, J. 59

B

Baliño, T. J. 130
Bel, G. 279
Berges, A. 128, 147
Blanco, F. 311

C

Callejón, M. E. 366, 400
Casani, F. 381
Comajuncosa, J. M. 386
Cuervo, A. 236
Cuevas, J. M. 238

D

Dolado, J. J. 345
Donoso, V. 67
Durán, G. 52
Durán, J. J. 262

E

Eguiagaray, J. M. 86
Entrecanales, J. M. 258

F

Felgueroso, F. 345
Fernández de Santiago, R. 191
Fernández, A. I. 377
Frutos, R. 191

G

García Delgado, J. L. 328
García Mora, A. 147
González, V. M. 377

H

Hasman, A. 285

I

Inglada, V. 100
Iranzo, J. E. 236
Izquierdo, G. 341
Izquierdo, M. 200

L

Laborda, A. 386
Leal, J. 335
López Blanco, C. 316
López, A. 285
López, M. T. 354
Lozano, R. 137
Lucena, M. 320

M

Malo de Molina, J. L. 21
Martín, J. I. 381
Martín, V. 67
Martínez, J. 292
Martínez Cortiña, R. 394
Martínez Robles, E. 178
Mas, M. 274
Melguizo Esteso, A. 182
Melis, F. 191
Monzón, J. 306
Moral, J. 225
Muñoz-Alonso, I. 249
Myro, R. 84

N

Navarro, R. 166

O

Ontiveros, E. 10, 29

P

Pascual, C. 242
Piera, E. 330
Prieto, A. 208

R

Rato, R. de 12
Rey, B. 100
Rodríguez Pomeda, J. 381
Rodríguez, D. 120
Rojas, A. 109
Rubio, S. J. 299
Rus, G. de 272

S

Sáez, F. 198, 225
Santillana, I. 306
Serrano Sanz, J. M. 373
Sevilla, J. 308
Sevilla, J. V. 174
Solbes, P. 37

T

Taguas, D. 182
Tébar, J. 360

V

Valero, F. J. 128, 156
Valle, V. 164, 166
Vaquero, A. 213
Vázquez, J. A. 324
Viñals, J. 15

Y

Yzaguirre, J. 141