ECONOMISTAS
COLEGIO DE MADRID
25 AÑOS 1983 2008

ESPAÑA 2007 UN BALANCE

EXTRA 116 2008 AÑO XXVI

ECONOMISTAS
COLEGIO DE MADRID
Marzo 2008 - Número 116. 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
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

8 Editorial

Panorama general

10 Coordinador: *Emilio Ontiveros*

12 *Rodrigo de Rato* — Globalización y desigualdad

16 *José Viñals* — La economía mundial en transición

22 *Emilio Ontiveros* — Nuevo trauma financiero

27 *José Luis Malo de Molina* — Turbulencias a velocidad de crucero en la zona euro

34 *Miguel Arias Cañete* — Fin de legislatura, fin de ciclo

37 *Pedro Solbes* — La economía española en el año 2007

Entorno internacional

40 Coordinador: *José Antonio Alonso*

42 *Carlos Mulas-Granados* — Lisboa 2007: reformas institucionales y nuevas políticas para la competitividad económica de Europa

48 *Javier Santiso* — América Latina en 2008: ¿rumbo hacia el posibilismo?

53 *Matilde Madrid* — El sector exterior español

61 *José Antonio Alonso* — Sector exterior: ¿víctima o villano?

Sectores productivos

68 Coordinador: *Rafael Myro*

70 *María Josefa García Grande y José María López Morales* — Tensiones en los mercados agrarios: claves explicativas

77 *Joan Trullén* — La política industrial: apoyando un cambio estructural en la industria

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.

84	*Pep Ruiz Aguirre*	Perspectivas para el mercado inmobiliario: cambio de nivel en la actividad, espoleado por un ajuste financiero
93	*Juan Carlos Jiménez*	El déficit tarifario y el laberinto eléctrico
101	*Juan R. Cuadrado Roura y Stefano Visintin*	Internacionalización de los servicios vía inversiones

Sistema financiero

110	Coordinadores: *Ángel Berges y Francisco J. Valero*	
112	*Ángel Berges y Santiago Fernández de Lis*	El año en que se secó la liquidez
121	*Soledad Núñez*	La reforma de los mercados financieros
125	*Carlos Chuliá*	Reforma del mercado europeo de pequeños pagos: comienza la migración a la SEPA
132	*Pilar González de Frutos*	Luces y sombras del proceso Solvencia II
136	*Francisco J. Valero y Alfonso García Mora*	El escrutinio del mercado y las cajas de ahorros

Sector público

144	Coordinador: *Victorio Valle*	
146	*Ángel Laborda*	Presupuestos: objetivos y realidades
157	*Manuel Lagares*	Algunas reflexiones sobre el sector público español
169	*José M. Domínguez Martínez*	La nueva reforma del IRPF
180	*José Villaverde*	Inversión pública: una perspectiva regional
185	*Ángel Melguizo Esteso*	La atención a la dependencia en España: perspectivas y efectos económicos

Capital humano y empleo

194	Coordinador: *Felipe Sáez*	
196	*Mario Izquierdo*	Empleo y mercado de trabajo: balance global

203	*Carlos Iglesias y Raquel Llorente*	La competencia laboral entre nacionales e inmigrantes
211	*Ainhoa Herrarte y Felipe Sáez*	Mujer y abandono del empleo tras la maternidad
219	*Alberto Vaquero*	Realidad educativa en España: adaptación internacional
228	*Fernando García Segovia y Almudena Durán*	Nuevos avances en la información laboral: la Muestra Continua de Vidas Laborales

La empresa

232	Coordinadores: *Álvaro Cuervo y Juan E. Iranzo*	
234	*Gerardo Díaz Ferrán*	Resultados empresariales
238	*Ángel Martín Acebes*	Evolución reciente de la actividad de las empresas españolas exportadoras
243	*Carlos Espinosa de los Monteros*	El sector del automóvil español en la encrucijada
246	*Gregorio Izquierdo y María Luisa Recio*	Las empresas inmobiliarias y los cambios obligados en su modelo de negocio

Infraestructuras y medio ambiente

252	Coordinador: *Ginés de Rus*	
254	*José A. Herce*	*What's next?* Los retos de las infraestructuras en España
258	*Ángel L. López y Xavier Vives*	Inversión en banda ancha: competencia en infraestructuras y competencia en servicios
266	*Montserrat Viladrich*	La política medioambiental en España: nuevas leyes para viejos problemas
272	*Rolando Fuentes*	Entre mercados liberalizados, seguridad energética y el medio ambiente: ¿es opción la energía nuclear?
277	*María del Mar Cerbán y Daniel Coronado*	La competitividad portuaria de los puertos de titularidad estatal
283	*Ofelia Betancor*	Aeropuertos españoles en la senda del cambio

Innovación y nuevas tecnologías

288	Coordinador: *Ignacio Santillana*	
290	*Francisco Ros*	La sociedad de la información: una realidad ya en España
294	*Amparo Moraleda*	Supercomputación:un salto cualitativo para la competitividad de la economía española
298	*Luis Jiménez Guerrero*	Convergencia digital en España
303	*Carlos López Blanco*	Las telecomunicaciones en la Europa del siglo XXI
308	*Manuel Mirat e Ismael Nafría*	La explosión del contenido digital

Economía y comunicación

312	Coordinadora: *Carmen Alcaide*	
314	*Antonio Cortina*	Una visión ponderada
320	*Mª Nieves García Santos*	Comunicación y transparencia en los mercados financieros
325	*Rosa del Río*	Hacia una información económica virtual y gratuita
330	*Joaquín Estefanía*	Morgan Stanley contra el *New York Times*

Economía de Madrid

334	Coordinador: *José Luis García Delgado*	
336	*Eva Piera*	Competitividad, innovación y conocimiento: las bases de un liderazgo
340	*Mª Reyes Maroto*	Especialización empresarial como factor de atracción
347	*Julio César Ondategui*	Parques tecnológicos e I+D: una industria con futuro
354	*Óscar Perelli*	El auge del turismo: riesgos y oportunidades
360	*Valentín Bote*	El mercado de trabajo: un balance
368	*Reyes de Blas y Rodolfo Gutiérrez*	La inmigración extranjera

Panorama bibliográfico

374	Coordinadora: *M.ª Eugenia Callejón*	
376	*José Antonio Alonso*	La producción bibliográfica internacional
381	*José María Serrano Sanz*	Novedades en Economía Española. Sombras de duda
385	*Ana I. Fernández y Víctor M. González*	Novedades bibliográficas en Economía Financiera
390	*Jesús Rodríguez Pomeda, Fernando Casani y Juan Ignacio Martín-Castilla*	Novedades bibliográficas en Dirección y Organización de Empresas. Matices, nuevos enfoques, espíritu crítico y continuidad

Premio Nobel

397	*José Luis Ferreira y Diego Moreno*	El Nobel de Economía 2007
400	*Mª Eugenia Callejón*	Bibliografías

* * *

407 Índice de autores



Año demasiado nuevo

El año del que se ocupa este numero extraordinario de *Economistas* ha presenciado suficientes alteraciones en el normal discurrir de la actividad económica y financiera global para que, además de acreditar su registro diferenciado, condicione de forma significativa la evolución en los dos siguientes. La tendencia dominante durante más de una década en el crecimiento de la economía mundial, con una marcada estabilidad de los precios que condujo la tasa de inflación a los niveles más reducidos de los últimos treinta años, registrará una inflexión significativa en 2008 como consecuencia de episodios que emergieron un año antes.

El desplome de los precios de los activos inmobiliarios en EE.UU. y la crisis crediticia que le sucedió son, efectivamente, los más novedosos y vinculantes en la determinación de la revisión a la baja de las previsiones de crecimiento con que se despedía el año en la principal economía del mundo. Pero al deterioro de las expectativas de crecimiento y, en todo caso, de la preservación de la estabilidad de precios contribuyeron de forma diferencial los incrementos en el precio de las materias primas y, de forma particular, los del petróleo. El 4,8% de crecimiento previsto para el PIB global en octubre (desde el 5,2% registrado en 2006) por el FMI hoy es considerado a todas luces demasiado elevado. En apenas tres meses el deterioro experimentado en EE.UU. ha sido considerable, y la evolución favorable que se observó en Europa y Japón se detuvo también a final del año. Únicamente las economías emergentes parecían resistir los vientos contaminados procedentes del norte del Atlántico y seguían constituyendo la principal tracción de la economía mundial, especialmente el subgrupo constituido por los BRIC (Brasil, Rusia, India y China).

Este es otro de los rasgos singulares no sólo de la desaceleración real observada en las economías avanzadas, sino igualmente en la crisis financiera originada en la principal economía del mundo. Es esta la primera crisis financiera cuyo contagio no ha alcanzado a los mercados emergentes, al menos por el momento. Es más, son instituciones de algunos de estos países las que han acudido en apoyo de la capitalización que han necesitado algunos de los más importantes bancos de inversión del mundo. No faltan razones, en todo caso, para contemplar la pujanza relativa de estas economías como vulnerable si finalmente las economías avanzadas agudizan su debilidad en los próximos meses.

Como tampoco quedará inmune la larga fase expansiva con la que la economía española concluía 2007. En realidad, las señales de moderación en el ritmo de crecimiento ya quedaron explícitas en los indicadores de los últimos meses del año, de forma muy especial los relativos al sector de la construcción residencial, uno de los que más han contribuido a esos catorce años de crecimiento ininterrumpido y

a la no menos destacada creación de empleo en los últimos años. La desaceleración coexistía con una tasa de inflación también históricamente elevada, más tributaria que otras economías de las alzas en los precios de la energía y de los alimentos, pero también de limitaciones específicas en el funcionamiento de nuestros mercados.

Esas sombras no pudieron empañar los avances en convergencia real que ha registrado la economía española a pesar del mantenimiento de ritmos de crecimiento de la productividad muy reducidos. Su elevación bien podría reflejar la síntesis de los retos a los que se enfrenta nuestra economía. El fortalecimiento de las dotaciones de capital humano y tecnológico, la mejora de la calidad de las instituciones y el mejor funcionamiento de los mercados son actuaciones en las que los economistas convendrían, válidas no sólo para acelerar el cambio en el patrón de crecimiento de la economía española, sino igualmente para la reducción de los desequilibrios que la acompañan desde hace demasiados años.

El balance que este año presenta *Economistas* hace el numero veinticuatro y cumple la revista veinticinco años. Un cuarto de siglo de comparecencias ante sus lectores con el ánimo de que el debate económico se asiente en bases analíticas firmes, suficientemente plurales y rigurosas. Las que demanda uno de los períodos más singulares en la historia económica. A todos los colaboradores, un año más, el sincero agradecimiento del Consejo de Redacción.



PANORAMA GENERAL

Coordinador:

Emilio Ontiveros

Analistas Financieros Internacionales y
Universidad Autónoma de Madrid

Ha sido el pasado un año en el que la economía española, como la mayoría de las avanzadas, ha encontrado en el entorno internacional la precipitación de la discontinuidad en su ya larga tendencia de crecimiento. La crisis que emergió en EE.UU. durante el verano abrió un período de manifiesta inestabilidad financiera que tendrá indudablemente consecuencias reales.

Las características de esa convulsión, sus rasgos diferenciadores frente a otras anteriores, las direcciones de impacto en la economía mundial, así como en las perspectivas de la economía española, son los aspectos que se abordan en la mayoría de los trabajos de este bloque introductorio del balance. Es el artículo de *Rodrigo Rato*, elaborado cuando todavía era director-gerente del FMI, el que aborda aspectos no por menos coyunturales menos relevantes: la relación entre la dinámica de globalización y la desigualdad, con especial referencia al papel que desempeñan los flujos internacionales de inversión directa.

Los artículos del vicepresidente del Gobierno, *Pedro Solbes*, y del responsable de economía del Partido Popular, *Miguel Arias Cañete*, cobran especial significación en un período de vísperas electorales. La visión de *José Viñals*, subgobernador del Banco de España, y del director general, responsable del Servicio de Estudios de esa institución, *José Luis Malo de Molina*, aportan enfoques de gran significación sobre el horizonte de la economía mundial y sobre la traslación de la inestabilidad financiera al área euro.

Globalización y desigualdad

Rodrigo de Rato
Ex director gerente del Fondo Monetario Internacional

La integración de la economía mundial a través de la creciente globalización del comercio y las finanzas ha alcanzado niveles sin precedentes, que superan los máximos registrados antes de la Primera Guerra Mundial. El comercio mundial se ha multiplicado por cuatro en términos reales desde 1980, y su proporción en el PIB mundial ha aumentado del 36 al 55% durante este período. La integración del comercio se aceleró en los años noventa a medida que los países del antiguo bloque comunista se integraban en el sistema de comercio mundial y las economías en desarrollo de Asia —una de las regiones más cerradas al comercio en 1980— desmantelaban gradualmente las barreras comerciales. Cabe señalar que todos los grupos de países de mercados emergentes y de países en desarrollo, cuando se agregan por grupo de ingreso o por región, están alcanzando o han superado a los países de ingreso alto en términos de apertura comercial, lo que refleja la convergencia generalizada de los sistemas comerciales de los países de ingreso mediano y bajo hacia los regímenes comerciales tradicionalmente más abiertos de las economías avanzadas.

La globalización financiera, representada por los fuertes aumentos de los flujos de capital a través de las fronteras, también ha avanzado a un ritmo muy rápido en los últimos veinte años. En todo el mundo ha disminuido la preferencia por valores nacionales y cada vez más instituciones y particulares tienen la voluntad y la capacidad de mantener activos fuera de su país de origen. La globalización financiera, medida como la suma de los activos y pasivos externos brutos como porcentaje del PIB, se ha multiplicado por tres desde mediados de los setenta, y desde mediados de los años noventa se ha acelerado. Para 2004, la suma media de activos y pasivos externos representaba más del 100% del PIB en los países de bajo ingreso, más de 1,5 veces el PIB de los países de ingreso medio, y más de 5,5 veces el PIB de los países de ingreso alto.

Las economías avanzadas siguen siendo las más integradas desde el punto de vista financiero, pero otras regiones del mundo han incrementado progresivamente sus posiciones acreedoras y deudoras internacionales. Cabe destacar que la proporción de la inversión extranjera directa (IED) en los pasivos totales ha aumentado en todos los países de mercados emergentes —del 17% de los pasivos totales en 1990 al 38% en 2004— y sobrepasa con creces la proporción de los pasivos de inversión en cartera, que se incrementó del 2% al 11% de los pasivos totales en el mismo período.

La disminución de las necesidades de financiamiento de los gobiernos también ha contribuido a cambiar las estructuras de los pasivos, y la proporción de la deuda en el total de los pasivos se ha reducido en todas las regiones de países de mercados emergentes y de países en desarrollo. No es sorprendente que la proporción de las reservas internacionales en los activos internacionales también haya aumentado, lo que refleja la acumulación de reservas en muchos países de mercados emergentes y de países en desarrollo en los últimos años.

Esta nueva ola de globalización está teniendo implicaciones de gran alcance para el bienestar económico de los ciudadanos de todas las regiones y de todos los grupos de ingreso, y es uno de los principales temas de debate público.

El debate sobre los efectos distributivos de la globalización suele enfocarse desde dos puntos de vista opuestos. Por un lado, los que creen que la globalización genera un aumento creciente de la marea de creación de riqueza, que impulsa al alza todos los barcos, de forma que hasta los grupos de bajo ingreso se benefician de la globalización en términos absolutos. Esta visión optimista tiene paralelismos con la hipótesis que Simón Kuznets planteó hace más de cincuenta años, según la cual, aunque la desigualdad podría aumentar en las fases iniciales del desarrollo industrial, se iría reduciendo a medida que el país concluyera la transición hacia la industrialización.

Por otro lado, algunos creen que, si bien la globalización puede mejorar los ingresos globales, los beneficios no son compartidos de forma equitativa por todos los ciudadanos, e incluso hay perdedores en términos relativos y posiblemente incluso en términos absolutos. Además, la ampliación de las disparidades en el ingreso no sólo podría plantear problemas sociales y de bienestar, sino también limitar las fuerzas impulsoras del crecimiento, ya que tal vez no se aprovecharan plenamente las oportunidades generadas por el proceso de globalización.

Naturalmente, este debate tiene importantes implicaciones que van mucho más allá del plano académico. La sostenibilidad de la globalización dependerá de que cuente con un amplio respaldo de la población, que podría verse menguado por una creciente desigualdad.

Un estudio reciente del Fondo Monetario Internacional concluye que los datos disponibles parecen indicar que la desigualdad del ingreso ha aumentado en la mayor parte de los países y regiones en los últimos veinte años. Según ese estudio, la desigualdad del ingreso ha aumentado principalmente en los países de ingreso medio y alto, y no tanto en los países de bajo ingreso. Esta experiencia reciente parece indicar un cambio claro de tendencia con respecto al descenso general de la desigualdad en la primera mitad del siglo XX.

Con este trasfondo, es natural preguntarse en qué medida el aumento de la desigualdad en los países de ingreso alto y mediano en las últimas décadas puede atribuirse al desarrollo de la globalización, y en qué medida a otros factores, como la expansión de la tecnología y las limitaciones internas a la igualdad de oportunidades. En el análisis del FMI se llega a la conclusión de que el aumento de la globalización comercial y financiera ha producido dos efectos claramente distintos, y opuestos, sobre la distribución del ingreso.

El aumento de las exportaciones se vincula con un aumento de la proporción del ingreso correspondiente a los cuatro quintiles inferiores y un descenso de la proporción del quinto quintil (es decir, el más rico). Del mismo modo, una reducción de la proporción del empleo agrícola (que eleva la productividad de la mano de obra del sector) se asocia con un aumento de la proporción del ingreso de los cuatro quintiles inferiores, mientras que produce el efecto opuesto sobre la proporción del ingreso del quintil más rico. Los beneficios de la reducción de aranceles se concentran principalmente en la proporción de ingresos de los tres quintiles inferiores, que se contrarrestan por un descenso de la proporción del ingreso del quintil superior. En las economías avanzadas, el aumento de las importaciones de los países en desarrollo se vincula con un descenso de la desigualdad de ingresos. Por lo tanto, en contra de los temores populares, se observa que la globalización comercial no tiene un impacto negativo sobre la distribución del ingreso ni en las economías en desarrollo ni en las avanzadas.

La globalización financiera, y la IED en particular, al parecer está relacionada con un aumento de la desigualdad. Esta conclusión es congruente con los indicios de que la IED tiende a centrarse en los sectores que hacen un uso más intensivo de mano de obra cualificada y de tecnología (desde el punto de vista del país anfitrión), incrementando la demanda relativa de trabajadores calificados tanto en las economías avanzadas como en desarrollo. La IED ha producido un efecto adverso sobre la distribución del ingreso, ya que al aumentar la afluencia de IED ha aumentado la demanda de mano de obra cualificada, mientras que la IED que sale de las eco-

nomías avanzadas ha reducido la demanda de trabajadores relativamente menos cualificados en esos países.

Los indicios de que la profundización financiera interna incide desfavorablemente sobre la desigualdad son compatibles con la idea de que, si bien la profundización financiera está relacionada con un aumento del crecimiento, una parte desproporcionadamente grande de los flujos financieros corresponde a aquellos con mayores recursos e ingresos, que pueden ser utilizados como garantía. Como resultado, los sectores ya de por sí más ricos de la población están en mejores condiciones para invertir en capital humano y físico e incrementar sus ingresos.

Así como la IED incrementa las recompensas a las actividades de mayor valor agregado, el progreso tecnológico también aumenta la demanda de mano de obra mejor cualificada. Por consiguiente, la inversión en desarrollo tecnológico también produce un efecto desigualador. En las economías avanzadas, el uso de tecnología está generalizado tanto en la manufactura como en los servicios, lo cual eleva la prima por nivel de cualificación de la mano de obra en una parte considerable de la economía. Entre los países en desarrollo, el efecto del progreso tecnológico es más acentuado en Asia que en América Latina, quizá debido a la mayor proporción de industrias manufactureras en Asia que hacen uso intensivo de la tecnología.

El progreso tecnológico se considera el principal impulsor de la caída de la proporción del ingreso del quintil inferior y el aumento de la proporción del ingreso del quintil superior. No obstante, sigue siendo importante tener presente que la difusión de tecnología y el aumento de la globalización no son independientes entre sí: los avances tecnológicos han ayudado a profundizar las relaciones financieras y comerciales entre los países, en tanto que la globalización ha ayudado a difundir el uso de la tecnología.

Si bien la proporción del ingreso correspondiente a los cuatro quintiles inferiores ha disminuido en cifras generales, es crucial anotar que los niveles medios de ingreso dentro de estos quintiles han subido, ya que el progreso tecnológico, la profundización financiera y la globalización han sido importantes motores del crecimiento en general. No obstante, los niveles medios del ingreso de los cuatro quintiles inferiores han crecido a un ritmo inferior que el del quintil superior.

Con todo, no basta con sostener que el aumento de la desigualdad es un costo que vale la pena pagar por los mayores ingresos que genera para todos los grupos de la población, ya que puede hacerse mucho al respecto y de hecho debe hacerse.

El efecto favorable de las exportaciones agrícolas sobre la distribución del ingreso destaca la importancia de efectuar reformas en los países en desarrollo para apoyar el crecimiento de este sector. Al mismo tiempo, una mayor liberalización del acceso de las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo a los mercados de los países avanzados ayudaría a distribuir más equitativamente el ingreso tanto en las economías en desarrollo como avanzadas.

Si bien la IED está vinculada con una mayor desigualdad de ingresos, también está asociada con un mayor crecimiento en general y el resultado básicamente corresponde a un aumento de la rentabilidad de aumentar los niveles de cualificación. Podría preverse que, en el largo plazo, los efectos desigualadores de la IED se disiparán a medida que la mayor demanda de educación y niveles de calificación se contrarreste con una mayor oferta. Las medidas de política indicadas no son, por consiguiente, suprimir la IED o el cambio tecnológico, sino convertir un mayor acceso a la educación en una prioridad. Por ejemplo, los gobiernos pueden mejorar la calidad del gasto en los distintos sectores. En un estudio reciente de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe se estima que más de la mitad de los beneficios del gasto en educación terciaria van a parar al quintil más rico de la población, en tanto que el quintil más pobre obtiene apenas 2% de los beneficios. Se podría mejorar la equidad si se aumentara la recuperación de los costos a nivel terciario y los ahorros se invirtieran en reforzar la calidad de la educación primaria y secundaria. Esto permitiría que los grupos menos calificados y de bajo ingreso de la población se beneficiaran de las oportunidades que brinda el progreso tecnológico y el actual proceso de globalización, recortando de esta manera el período de efecto desigualador de la IED.

Con respecto al efecto desigualador de la profundización financiera debido al acceso desigual al financiamiento de los segmentos ricos y pobres de la población, los gobiernos podrían adoptar políticas encaminadas a mejorar el acceso de los pobres al financiamiento, entre otras formas estimulando la creación de instituciones microfinancieras. Las instituciones microfinancieras pueden desempeñar una función básica en el suministro de crédito a empresas en áreas de bajo ingreso y ayudar a las personas a salir de la pobreza por sí mismas. También pueden

ayudar a canalizar las remesas de los emigrantes hacia inversiones productivas, aumentar el crédito para los hogares y en general estimular el uso de servicios bancarios por parte de los particulares.

Es importante hacer frente a los efectos colaterales negativos de la globalización. Las recientes conclusiones del Fondo Monetario Internacional indican que este es un proceso que no debe detenerse, sino todo lo contrario. No obstante, se requieren decididas medidas de política para abordar cuestiones como la creciente desigualdad, a fin de que los beneficios de la globalización sean aún mayores para todos.□

RESUMEN

La globalización del comercio y las finanzas ha alcanzado niveles sin precedentes. Ello está teniendo implicaciones de gran alcance para el bienestar económico de los ciudadanos de todas las regiones y de todos los grupos de ingreso. Los datos disponibles parecen indicar que la desigualdad del ingreso ha aumentado en la mayor parte de los países y regiones en los últimos veinte años. No basta con sostener que el aumento de la desigualdad es un costo que vale la pena pagar por los mayores ingresos que genera para todos los grupos de la población, ya que puede hacerse mucho al respecto.

Palabras clave*: Globalización, Desigualdad, FMI, Ingreso, Comercio, Inversión, Tecnología.*

La economía mundial en transición

José Viñals
Subgobernador del Banco de España

Según la mayoría de los pronósticos, 2007 se perfilaba como un ejercicio en el que se prolongaría el crecimiento global al tiempo que la inflación se mantendría en torno a tasas moderadas y continuaría la bonanza en los mercados financieros. Bien es cierto que también se hacía la advertencia de que este panorama favorable podría verse turbado por varios factores de riesgo, entre los que destacaban los siguientes: que el ajuste en el sector inmobiliario en los Estados Unidos llevase a un aterrizaje brusco de la primera economía mundial, con importantes repercusiones sobre el crecimiento en el resto del mundo; que arraigasen las presiones inflacionistas si continuaba escalando el precio del petróleo; y que tuviera lugar una corrección sensible en los mercados financieros e inmobiliarios como consecuencia de su exuberancia en estos últimos años.

Hasta aquí los pronósticos. Pero ¿qué es lo que ha sucedido realmente? y ¿hasta qué punto lo vivido se ha ceñido al escenario que hace un año se consideraba como más probable? Responder a estas preguntas resulta particularmente importante en el momento actual, en que los principales países desarrollados siguen inmersos en la tormenta financiera iniciada este verano como consecuencia de las dificultades originadas por las hipotecas de baja calidad o *subprime* en los Estados Unidos y en el que resulta necesario despegarse del último dato o indicador de mercado y preguntarse cuál ha sido la evolución económica en el conjunto del año y hacia dónde parece encaminarse la economía global en 2008.

1. 2007: de la bonanza a las turbulencias

Aunque la reciente evolución económica internacional ha venido marcada de forma muy significativa por las turbulencias financieras que dieron comienzo durante el pasado verano, en 2007 la economía mundial se comportó de manera, en conjunto, favorable. Así, volvió a registrar un notable ritmo de expansión, pese a las perturbaciones financieras ocurridas en la segunda parte del año, en un entorno de inflación moderada, si bien las importantes elevaciones del precio del petróleo y los alimentos provocaron un repunte de la inflación a escala global en la última parte del año.

Según las estimaciones más recientes de los principales organismos internacionales (como el Fondo Monetario Internacional), la economía global habría crecido en 2007 un 4,9%, cifra muy similar a la de 2006. En consecuencia, se habría prolongado el que se configura como el período de

crecimiento más intenso, generalizado y estable desde los años setenta.

Por áreas geográficas, los principales motores de la expansión fueron las economías emergentes, destacando una vez más China y la India, con ritmos del 11,5 y 8,9%, respectivamente, a las que vino a sumarse Rusia, con un 7,5%. Entre las tres economías aportaron aproximadamente un 40% del crecimiento mundial. Por el contrario, la actividad económica se ralentizó en las tres grandes áreas desarrolladas: en los Estados Unidos descendió casi un punto porcentual, hasta el 2,2%; en el área del euro se habría moderado desde el 2,8 al 2,6% y en Japón del 2,4 al 1,9%. Sin embargo, la positiva evolución en el conjunto del año encierra dos focos claramente diferenciados entre la primera y segunda mitad.

Durante el primer semestre, el crecimiento económico mundial vino favorecido, en parte, por unas condiciones financieras que continuaban siendo holgadas a pesar de que la mayor parte de los bancos centrales habían ido endureciendo paulatinamente sus políticas monetarias a fin de ir recuperando un tono más neutral. Con ello, se trataba de garantizar que los elevados ritmos de actividad no pusieran en peligro la evolución de la inflación, previniendo la aparición de efectos de segunda ronda ligados a posibles incrementos salariales como respuesta al encarecimiento de los precios de la energía y los alimentos. En este entorno, las bolsas acumularon notables ganancias y las primas de riesgo de los bonos soberanos y de las empresas se situaron en cotas mínimas, al tiempo que el mercado de la vivienda norteamericana corrigió progresivamente su sobrevaloración.

Pero este clima se alteró bruscamente en el segundo semestre a raíz de las dificultades que emergieron en el mercado hipotecario de baja calidad o *subprime* en los Estados Unidos, un riesgo cuyas consecuencias y alcance no se habían previsto suficientemente. El origen de los problemas estuvo en la concesión durante los últimos años de una proporción creciente de préstamos para compra de vivienda a clientes que no reunían las garantías apropiadas, en la confianza de que los continuados incrementos del precio de los inmuebles y la continuidad de los bajos tipos de interés harían posible refinanciar los préstamos en el futuro.

El auge de este tipo de préstamos en los Estados Unidos no resulta explicable sin hacer referencia a que buena parte de éstos se han generado dentro del modelo bancario basado en el principio de *originar para distribuir*. Este modelo, a diferencia del tradicional, en el que el riesgo de crédito se mantiene en el balance de la entidad acreedora, consiste en empaquetar en forma de bonos el crédito concedido y venderlo a terceros, cobrando jugosas comisiones y diferenciales. Por tanto, para el acreedor inicial, la rentabilidad no deriva de la cobranza del crédito sino de la cantidad de créditos concedidos que son titulizados y revendidos, sin importar, en principio, el riesgo de crédito, ya que éste es asumido por un tercero.

En un mundo caracterizado por la presencia de unos mercados financieros globales y por la profusión de titulizaciones y productos derivados cada vez más complejos, que son intermediados por agentes de nuevo cuño de notable opacidad y escasa regulación, los canales de la globalización financiera sirvieron para diseminar el *virus subprime* a vehículos de inversión de diversa índole y bancos de numerosos países que habían adquirido productos estructurados colateralizados —al menos en parte— con este tipo de hipotecas.

Aparte de la elevada rentabilidad de los bonos estructurados, un elemento adicional que facilitó su distribución, a pesar de las dificultades de valoración que entrañan, fue que las agencias de calificación les otorgaran *ratings* elevados (triple A en muchos casos). Ante la complejidad y opacidad de muchos de estos productos, los inversores confiaron en los *ratings* de las agencias, sin plantearse en qué medida un buen *rating* constituía una garantía suficiente. En cierto modo, los inversores habrían pecado también, en muchos casos, de falta de prudencia y de la diligencia debida.

La *rueda de la fortuna* basada en las hipotecas de baja calidad continuó girando de forma cada vez más intensa hasta que el cambio de ciclo en el mercado inmobiliario de Estados Unidos condujo a un deterioro importante de los activos hipotecarios subyacentes, que se fue haciendo más evidente a medida que transcurría 2007. En efecto, la trayectoria ascendente de los precios de la vivienda en Estados Unidos terminó por quebrarse, propiciando un incremento muy acusado de la morosidad hipotecaria en el segmento *subprime*. Se generó así desde el mes de julio una elevada desconfianza en los productos estructurados basados en esas hipotecas, que se tradujo en una revisión de los *ratings* de muchos de ellos, desde los niveles de triple A que eran habituales hasta calificaciones crediticias mínimas. En consecuencia, la *cadena financiera* de generación y distribución se rompió, y los mercados de productos estructurados se paralizaron, aflorando una notable incertidumbre sobre la distribución última de las pérdidas y su verdadera magnitud. En la medida en que algunos ban-

cos importantes estuvieron implicados en la tenencia de estos productos estructurados, tuvo lugar un contagio de la desconfianza hacia los mercados interbancarios, que también se bloquearon, salvo en plazos muy cortos. Todo ello perfiló un panorama de escasez y encarecimiento de la financiación, de forma que la crisis de confianza y la crisis de liquidez fueron de la mano.

Pero ¿cuáles han sido los aspectos realmente inesperados en el desarrollo de la tormenta financiera? No lo ha sido la elevación generalizada de las primas de riesgo que registraron los activos crediticios más arriesgados a partir del mes de julio, puesto que se había reconocido repetidamente que la valoración de los riesgos era anormalmente baja. En este sentido, cabría considerar que la corrección al alza experimentada por estas primas ha sido saludable. Por el contrario, la rapidez con que los mercados de productos estructurados (basados en hipotecas) han perdido liquidez, la duración de esta *sequía* y la paralización de los mercados interbancarios a plazo durante todos estos meses, sí han sido aspectos en gran medida inesperados. Como también lo ha sido el origen de los problemas, dado que no se contemplaba que la crisis del mercado *subprime* de Estados Unidos pudiera tener unas consecuencias tan notables, tanto dentro como fuera de ese país. La rápida transmisión de la turbulencia hacia un número elevado de mercados financieros, dispersos en términos geográficos, a través de la cadena de productos estructurados subraya la importancia que la pérdida de confianza tiene para los mercados a escala global.

No obstante, a pesar de los problemas del sector inmobiliario norteamericano, el resto de la economía de este país mantuvo, al menos hasta el tercer trimestre de 2007, un tono de crecimiento sostenido por el consumo y la inversión en bienes de equipo, mientras las exportaciones se vieron favorecidas por la depreciación del dólar. De ahí que pueda decirse que la economía norteamericana marchó durante el pasado año *a dos velocidades*. Por otra parte, a diferencia de lo sucedido en episodios de inestabilidad precedente, las economías emergentes mostraron una notable resistencia ante el tensionamiento de los mercados financieros internacionales. Las principales razones para ello fueron varias: los avances logrados en estos países durante los últimos años en la reducción de las vulnerabilidades financieras y en el afianzamiento de los fundamentos económicos, así como su escasa exposición a los productos financieros que desencadenaron las turbulencias. Y finalmente, y de nuevo a diferencia de lo ocurrido en otros períodos de inestabilidad financiera, durante el año pasado las bolsas se comportaron de manera favorable —salvo en los sectores bancario e inmobiliario— en un contexto particularmente complicado para los mercados.

La resistencia que, en 2007, mostró la economía norteamericana, el dinamismo de otras economías, entre las que destacaron las emergentes, y el buen comportamiento general de las bolsas contribuyeron a limitar el impacto de la tormenta financiera. Junto a estos factores, la favorable situación inicial de los bancos en términos de capitalización y beneficios les permitió absorber con menores dificultades las pérdidas directa e indirectamente ligadas al problema del *subprime*. Y, finalmente, la solidez patrimonial de las empresas y familias, con la excepción del segmento *subprime* en los Estados Unidos, evitó que el encarecimiento de la financiación se reflejase en incrementos importantes de la morosidad o que tendiera a debilitar de forma intensa el consumo y la inversión.

El comportamiento de los bancos centrales también contribuyó a mitigar los efectos negativos de las turbulencias. Su reacción en las principales economías desarrolladas fue, en primera instancia, la de inyectar liquidez para calmar las tensiones en los mercados interbancarios. Estas acciones fueron individuales hasta que en diciembre pasado la Reserva Federal, el BCE y otros tres bancos centrales coordinaron sus esfuerzos, en vista de que el mal funcionamiento de los mercados interbancarios persistía. Algunos bancos centrales también redujeron sus tipos de interés oficiales, como la Reserva Federal o el Banco de Inglaterra, mientras que otros, como el BCE o el Banco de Japón los mantuvieron, frente a las expectativas de subida que había antes del verano.

Por lo que se refiere al sector privado, los principales bancos fueron revelando los efectos de las turbulencias sobre sus balances y cuentas de resultados, habiendo aflorado hasta el momento una parte de lo que se estima que podrían ser las pérdidas potenciales. Sin embargo, habrá que esperar hasta que se conozcan las cuentas auditadas correspondientes al ejercicio completo de 2007 para contar con una valoración más precisa del impacto de la tormenta financiera sobre la banca. La transparencia en la revelación del impacto de las turbulencias sobre las cuentas bancarias es muy importante para restablecer la confianza de los inversores y de los mercados en el buen funcionamiento del sistema. En Estados Unidos hubo también algunas iniciativas que implican al sector privado, aunque con el apoyo de las

autoridades, para renegociar los términos de determinados préstamos hipotecarios de peor calidad, soslayando las revisiones de los tipos de interés, con objeto de evitar nuevos incrementos de la morosidad.

2. 2008: se acentúan las incertidumbres

Desde que se iniciaron las turbulencias financieras, las perspectivas económicas globales para 2008 se han revisado sustancialmente a la baja, de forma que el escenario central que recogen las últimas proyecciones del FMI para la economía mundial apunta claramente hacia un descenso hasta tasas de crecimiento en torno al 4%. Este escenario global prevé una desaceleración significativa de los principales países y áreas desarrolladas —de mayor intensidad en los Estados Unidos y en Europa que en Japón— y un ritmo de expansión considerablemente más elevado, aunque inferior también al del pasado año, en las economías emergentes.

Estas previsiones, que siguen apostando por la continuidad del crecimiento, si bien a ritmos considerablemente menores, descansan en el supuesto de que el funcionamiento del sistema financiero global se normalizará en un período razonable, derivando en primas de riesgo más altas que las de estos últimos años pero sin que se produzcan fuertes restricciones cuantitativas de crédito. Se supone también que en los Estados Unidos la prolongación e intensificación del ajuste del sector inmobiliario llevará a la principal economía mundial a mantener un crecimiento en torno al 1,5%. A su vez, se confía en que la buena evolución de las economías emergentes y en desarrollo no se verá afectada seriamente por la tormenta financiera, creciendo cerca del 7%, y que la zona euro y Japón seguirán creciendo, aunque a ritmos menores, del 1,6 y 1,5%, respectivamente. Y, finalmente, se espera que los precios del petróleo no experimenten nuevas escaladas sino que se moderen desde sus elevados niveles actuales, que están en torno a los 90 dólares por barril de Brent.

Sin embargo, más que en años precedentes, los riesgos que planean sobre este escenario de crecimiento mundial están sesgados a la baja como consecuencia de las dificultades por las que está atravesando el sector inmobiliario en los Estados Unidos, así como sobre su impacto desfavorable sobre la marcha económica de este país y la influencia que ello tendría sobre Europa, Japón y las economías emergentes a través de canales comerciales y financieros. Buena prueba de estos temores han sido, de una parte, las fuertes caídas de las bolsas en las primeras semanas del año, tanto en las economías industriales como en las emergentes, y, de otra, los recortes de tipos de interés tan pronunciados llevados a cabo por la Reserva Federal y, a la hora de escribir este artículo, la preparación de un paquete de estímulo fiscal en los Estados Unidos. Ciertamente, la economía global se enfrenta en 2008 a una situación más complicada e incierta de lo que cabía prever tan sólo hace unos meses, sin que resulte posible valorar adecuadamente, en estos momentos, la probabilidad de materialización de los factores de riesgo mencionados. Sí cabe aventurar que cuanto más se prolongue la tormenta financiera, más probable será esa materialización.

Por otro lado, en este entorno de creciente complejidad y riesgos a la baja sobre el crecimiento, las presiones inflacionistas que se han venido detectando en las principales economías durante los últimos meses al hilo del fuerte incremento de los precios de la energía y de los alimentos, plantea un reto a las políticas monetarias. Esto es así en la medida en que la acentuación de los clásicos dilemas entre crecimiento e inflación y la convicción de que garantizar la estabilidad de precios resulta fundamental para mantener la confianza del público, resta margen de maniobra a los bancos centrales para apoyar la actividad y salvaguardar la estabilidad financiera sin convalidar las presiones inflacionistas.

De ahí que resulte particularmente importante que las políticas fiscales preserven la mayor solidez posible en momentos como los actuales, con el fin de poder hacer uso, si las circunstancias finalmente lo exigieran, de suficientes márgenes de actuación. Y también es indispensable que aquellos países y áreas que no hayan aprovechado suficientemente la prosperidad de los años precedentes para dotar de flexibilidad a sus economías recuperen el tiempo perdido y, de esta forma, puedan estar en mejores condiciones para hacer frente a las incertidumbres que nos rodean. Por último, pero no menos importante, no sería la primera vez que algunos países responden a los desafíos de un entorno económico global particularmente incierto replegándose dentro de sus fronteras e intensificando actitudes de carácter proteccionista con la vana esperanza de escapar ante eventuales dificultades. Como la experiencia ha puesto repetidamente de manifiesto, tales actitudes tan sólo conducen a intensificar los posibles problemas a escala global, haciendo que todos terminemos sufriendo unos costes mayores. Es más, si algo nos ha enseñado la globalización, es que

la mayor flexibilidad que se deriva de la apertura al exterior y de la consiguiente adaptación a las presiones competitivas aumenta la capacidad para hacer frente a las situaciones adversas.

En suma, lo más probable es que 2008 siga permitiendo la expansión económica mundial, aunque a ritmos considerablemente más moderados que en el año precedente y con suficientes elementos de incertidumbre como para poner a prueba tanto la capacidad de las economías para responder a los retos que se plantean como el buen hacer de las autoridades para llevar a cabo las políticas económicas apropiadas.□

RESUMEN

Los desarrollos más recientes que han tenido lugar en los meses finales del pasado año hacen que la economía global afronte 2008 con notables incertidumbres, lo que estaría marcando un punto de inflexión en la trayectoria económica internacional tras haber disfrutado en los últimos cinco años de un período de prosperidad sin parangón desde los años setenta. El año 2007 ha sido, en conjunto, un buen año, como lo atestigua el notable ritmo de expansión alcanzado en un entorno de inflación moderada —aunque ascendente—. Sin embargo, el inicio en el verano de un período de tensión y de elevada volatilidad en los mercados financieros internacionales ha hecho variar el panorama e introducido considerables dosis de incertidumbre sobre el futuro. Los principales organismos internacionales y el consenso de los analistas siguen apostando por un escenario de continuidad del crecimiento global para 2008, si bien a un ritmo considerablemente más moderado que en 2007, y por el retorno de la inflación hacia tasas más reducidas, pero estas previsiones vienen acompañadas de varios elementos de riesgo. Las dificultades para conocer hasta cuándo van a durar las actuales turbulencias financieras y, en consecuencia, cuál será su alcance final, constituyen el principal riesgo para la evolución económica mundial en el presente año. Por otro lado, las presiones inflacionistas ligadas a los elevados precios del petróleo, las materias primas y los alimentos configuran un entorno que complica la tarea de las políticas monetarias, en unos momentos en los que se prevé una desaceleración de los ritmos de crecimiento y la necesidad de seguir haciendo frente, al menos durante cierto tiempo, a problemas de índole financiera.

Palabras clave*: Crecimiento, Inflación, Turbulencias financieras, 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
- 218 puntos de atención al público

Condiciones especiales exclusivas para colegiados.



Colegio de Economistas de Madrid

Para más información y contratación

Colegio de Economistas de Madrid
C/Flora, 1 • 28013 Madrid

adeslas

Nuevo trauma financiero

Emilio Ontiveros
Analistas Financieros Internacionales y Universidad Autónoma de Madrid

Una nueva crisis financiera ha invadido la escena global en el año del que se ocupa este número de *Economistas*. Algunos analistas no han tardado en calificarla como la más importante del siglo XXI (1). Sus consecuencias sobre la economía real ya se dan por descontadas en el país donde emergió, EE.UU., pero es razonable asumir que, en la medida en que uno de los efectos desde el primer momento más explícitos ha sido la práctica paralización de los mercados mayoristas de crédito, el contagio se extienda a otras economías que comparten con aquélla la dependencia de la financiación externa. La española puede ser una de ellas. Sin embargo, tras las similitudes aparentes subyacen diferencias significativas entre ambas economías y sistemas financieros; no sólo en el comportamiento del mercado inmobiliario, sino en el de crédito hipotecario. Analizar las características de esta crisis, sus elementos comunes con otras anteriores y las posibilidades de extensión al sistema financiero español, es el objeto de las notas que siguen.

1. Orígenes

Con el inicio del segundo trimestre de 2007 a las señales ya explícitas de desplome de los precios de los activos inmobiliarios en EE.UU. se añadían las más inquietantes de elevación de las tasas de morosidad de los préstamos hipotecarios, de forma particularmente intensa las correspondientes a las modalidades *subprime*, de crecimiento destacado entre 2004 y 2006. La característica más destacada de esas operaciones de préstamo es la ausencia de un suficiente historial crediticio del prestatario (2), pero es importante tomar en consideración algunos rasgos adicionales de esas modalidades de hipotecas para entender la laxitud en los sistemas de gestión de riesgos que han podido desencadenar esta crisis: un 38% de las operaciones *subprime* concedidas en 2006 lo fueron por el 100% del valor de la vivienda, al tiempo que la tasación de los valores de las viviendas han estado distantes del rigor mínimamente necesario. Como consecuencia de la caída de los precios inmobiliarios, un número creciente de familias estadounidenses (algunas estimaciones las sitúan en más de diez millones) pueden ya tener pasivos superiores al valor de sus viviendas. Otras estimaciones establecen que si el precio de la vivienda cae un 20% serán más de 13,5 millones las familias con un neto patrimonial negativo; si el descenso es del 30%, serían más de veinte millones de familias las que sus activos serían inferiores a

sus pasivos. La ausencia de información suficiente acerca de la localización final de esos pasivos es lo que ha acelerado la metamorfosis de esta crisis, desde una ausencia de liquidez hacia una crisis de solvencia, con explícitas manifestaciones en todos los mercados de acciones.

La insuficiencia documental en la formalización de las operaciones de préstamo es otra de las constantes observadas: los denominados *liar loans* (préstamos que apenas incorporan documentación acerca de la condición financiera del prestatario) superaban en septiembre más del 45% de las concesiones. Además, una proporción importante de las hipotecas *subprime* disponen de estructuras ajustables de los tipos de interés, desde niveles de éstos relativamente reducidos, que pueden terminar con costes significativamente más elevados si no media la refinanciación.

No pasó mucho tiempo sin que, lo que en circunstancias normales hubiera sido una alteración sin excesiva trascendencia internacional en el normal funcionamiento del mercado crediticio estadounidense, se convirtiera en una crisis financiera en toda regla, de ámbito verdaderamente global. Al término del año cabían ya pocas dudas acerca del impacto que esa crisis ejercería sobre las economías avanzadas, por distantes que se encontraran del epicentro del seísmo financiero.

La secuencia de los acontecimientos queda reflejada en el gráfico 1, transcrito del Informe de Estabilidad Financiera del Banco de Inglaterra. El vínculo que enlaza esa elevación de la morosidad en las hipotecas de alto riesgo con las disfunciones en los mercados mayoristas de crédito, es la ausencia de información suficiente sobre la localización de activos cuyo colateral es de calidad similar a las *subprime*. La quiebra de la confianza en los activos se trasladó pronto a las instituciones. Las tensiones de liquidez y el estrangulamiento de los mercados mayoristas fueron consecuencias inmediatas, pero demasiado prolongadas; derivaron en dificultades de valoración de los activos y en serios quebrantos en las cuentas de resultados de algunos de los más importantes bancos de inversión estadounidenses y de algunos europeos. Cuando estas notas se cierran el alcance del contagio no es fácil de establecer, y con él los efectos que en esas u otras entidades bancarias puede llegar a tener finalmente. Un hecho es cierto, en todo caso, la crisis ya no es de naturaleza estrictamente hipotecaria: pocos bancos importantes estadounidenses han podido eludir sus efectos, con independencia de la importancia de su actividad en el segmento que originó la crisis. Aunque genuinamente americana, tampoco sus efectos se limitan a aquella economía.

GRÁFICO 1
LA CRISIS POR FASES



Fuente: Banco de Inglaterra, FSR, septiembre 2007.

2. Singularidad y recurrencias

La escalada en los precios de los activos, la acumulación de deuda, la excesiva dependencia de la financiación exterior en EE.UU., pueden ser rasgos que efectivamente asimilen esta crisis a otras anteriores, del centenar de las de naturaleza bancaria que se han registrado en el mundo en las tres últimas décadas, pero hay razones para singularizar la que estamos viviendo. El rasgo específico probablemente más destacado de esta crisis es, en efecto, su concreción en las economías avanzadas. Al menos hasta ahora, las economías consideradas emergentes apenas se han visto contaminadas por los efectos directos de esa crisis, aunque no hayan podido escapar a las convulsiones bursátiles posteriores. La paradoja es que ha sido en la economía más avanzada, en el sistema financiero más sofisticado, de donde proceden las más destacadas innovaciones que han conformado la cultura bancaria del último medio siglo, donde se ha situado el epicentro del seísmo financiero.

El contagio, aunque hasta ahora fundamentalmente limitado al sistema financiero estadounidense, se ha extendido sin embargo a otras modalidades de crédito, en particular las

relativas al consumo: tarjetas de crédito o préstamos para la adquisición de automóviles, pero también algunos instrumentos menos populares, pero con volúmenes significativos, como los *credit default swaps* (CDS), extremadamente dependientes del ratio de insolvencias, facilitando la configuración sistémica de la crisis. Hasta la fecha, las pérdidas reconocidas por bancos (de inversión y comerciales) estadounidenses superan ampliamente los 100.000 millones de dólares.

Donde la crisis no se ha singularizado en exceso ha sido en la necesidad de que las autoridades acudan, de una u otra forma, al apoyo de la normalización de la actividad de los mercados (las masivas inyecciones de liquidez de los principales bancos centrales han sido ciertamente inusuales) o directamente de los operadores financieros con problemas. Los discursos previos a la crisis, distantes de la intervención, como el mantenido por el Banco de Inglaterra, dieron paso rápidamente al apoyo casi incondicional cuando en torno a alguna entidad, como la británica Northern Rock, se acumularon largas colas de depositantes que evocaban paginas históricas inquietantes. Fue el Banco Central Europeo el que, acertadamente, se anticipó en la pretensión por garantizar la liquidez suficiente para no estrangular los mercados monetarios. La eficacia de esas intervenciones ha sido limitada a medida que la desconfianza de los agentes revelaba que el problema no era únicamente de insuficiencia de liquidez a determinados plazos.

Con esas actuaciones han vuelto a emerger las controversias sobre la necesidad de regular más o menos algunas actividades y, en todo caso, la identificación de situaciones de *moral hazard*, que dejan a la comunidad de supervisores, pero también a los académicos y analistas, con sugerentes líneas de trabajo con las que profundizar en la adecuación de los sistemas financieros al crecimiento de las economías. Quizás más relevante que esos eventuales problemas de riesgo moral es la propia eficacia de los supervisores para anticipar convulsiones tales. Ha vuelto a manifestarse una cierta asimetría entre la sofisticación de los operadores privados, la celeridad con que la dinámica de innovación financiera tiene lugar y la adecuación de los procedimientos de supervisión. Con independencia de ese contraste genérico, la supervisión de la financiación hipotecaria en el sistema financiero estadounidense parece haber dejado al descubierto serias limitaciones que no son tan explícitas en otros sistemas financieros.

Con todo, las vías de restauración de la solvencia, de fortalecimiento de la base de capital de las principales entidades financieras afectadas, singularizan también a esta crisis. Hasta ahora, a diferencia de otras crisis bancarias, las autoridades se han limitado a inyectar de forma cada vez menos condicional grandes dosis de liquidez. El reforzamiento de la base de capital lo han realizado inversores provenientes de economías menos avanzadas, mayoritariamente los fondos soberanos de algunos Estados con posiciones de liquidez. Ésta será sin duda otra de las secuelas más cargadas de controversia que dejará esta crisis. El carácter público de estas instituciones inversoras, el origen de las excepcionales posiciones de liquidez que exhiben, no han transmitido precisamente tranquilidad en las economías donde han concretado sus inversiones salvadoras.

Como ya ocurriera en anteriores episodios de inestabilidad financiera, la calidad de los trabajos de las agencias de calificación crediticia también se ha puesto en entredicho. Cuando menos sus limitaciones para transmitir ese marchamo de confianza, de fortalecimiento de la información necesaria para operar en mercados cada día más amplios y complejos. Se ha puesto de manifiesto que se han concedido máximas calificaciones a activos cuyo riesgo, hemos conocido ahora, no lo merecía. Ha sido Paul A. Samuelson el que ha calificado de *broma de mal gusto y cara* la facilidad con la que esas agencias han dispensado sus máximas calificaciones a instrumentos y estructuras financieras distantes de la seguridad. No han sido pocos los analistas (puede verse el trabajo de W. H. Buiter, 2008) que han concluido en la necesidad de fortalecer el diseño de la función que esas agencias deberían desempeñar para que la información relevante para los inversores dispusiera de la calidad suficiente. Propuestas en la dirección no sólo de fortalecer las técnicas analíticas de las agencias, sino de clarificar o diferenciar netamente, las distintas funciones que estas empresas desempeñan, las actividades no siempre compatibles de las que proceden sus ingresos.

3. España es diferente

Desde la emergencia de la crisis, la economía española ha estado en el centro de atención como eventual candidata a sufrir tensiones similares a la estadounidense. El fundamento de una presunción tal descansaba en que ambas compartían,

quizás junto a la británica y la irlandesa, algunos de los denominadores comunes que precipitaron la crisis hipotecaria en EE.UU. La excepcional elevación de los precios de los activos inmobiliarios, la correspondiente en la financiación hipotecaria de los mismos y, no menos importante, la dependencia del exterior para nutrir esas inversiones, a través de unas necesidades netas de financiación ciertamente elevadas, expresivas de unos déficit por cuenta corriente de los más elevados del mundo. Ahí acaban, sin embargo los denominadores comunes.

El sistema bancario español tiene poco que ver con el estadounidense, como ocurre con las modalidades de financiación hipotecaria. Para empezar, en España no existe el equivalente a las *subprime* estadounidenses. En segundo lugar, la titulización hipotecaria no tiene la significación y trascendencia que dispone en EE.UU. El divorcio entre concesión de los préstamos y su distribución, esencial para entender esta crisis, no tiene lugar en el sistema bancario español: con independencia de la titulización, que ha sido muy importante en España, los préstamos siguen en el activo del balance de las entidades que los concedieron (el reciente artículo de Fuentes, 2007, es ilustrativo al respecto). No menos importante son las propias prácticas mucho más rigurosas de concesión de préstamos, amparadas en una tradición que ha convertido a ese tipo de crédito en las más seguras de las operaciones de activo de las entidades y, no menos relevante, en la idiosincrasia del negocio bancario en España. La banca de relación aquí practicada, en torno a 40.000 oficinas, centros de captación de información, en definitiva, permite una evaluación de los prestatarios, de su trayectoria y devenir, muy distinta a la que se practica en EE.UU. Prácticas como la venta cruzada, domiciliación de pagos y rentas, etc., refuerzan unos sistemas de gestión del riesgo de crédito que, además, han constituido una de las fuentes de fortalecimiento técnico del sistema crediticio español en los últimos años.

La supervisión de las autoridades contrasta igualmente. El empeño de las españolas en fortalecer las provisiones del sistema, la voluntad en definitiva de capitalizar la propia experiencia de no pocas crisis bancarias en el pasado, han convertido al sistema bancario español en uno de los más sólidos del mundo. En estos momentos de lógico repunte de la morosidad, ésta sigue muy por debajo del promedio de los sistemas bancarios de nuestro entorno. Ello no significa, en todo caso, que la economía española esté inmunizada frente a la eventual persistencia de las tensiones financieras. El ajuste que necesariamente seguirá teniendo lugar en la construcción residencial y en el asociado sector de la promoción inmobiliaria ofrece zonas de evidente vulnerabilidad, pero en modo alguno asimilables a las que hemos observado en EE.UU.

Si persisten las disfunciones en los mercados mayoristas de crédito, las posibilidades de financiación exterior de la economía española seguirán acusándolo y, en consecuencia, no será posible mantener los ritmos de inversión que han estado presentes en los últimos años. La inversión crediticia se ajustará mucho más a las posibilidades de captación de pasivo interno, reduciendo esos excepcionales ritmos de crecimiento vigentes hasta el verano pasado, y, lógicamente, ello acabará limitando las posibilidades de crecimiento económico. La cuantía en que lo haga no ha de ser precisamente excesiva, en la medida en que otros sectores empresariales no directamente vinculados a la construcción residencial pueden parcialmente compensar el protagonismo de aquél. Todo ello, claro está, asumiendo que la actual situación de excepcionalidad de los mercados de crédito globales no se prolonga en exceso.

Nunca el cierre de un artículo, la pretensión por esbozar algunas conclusiones mínimamente relevantes, había quedado tan hipotecado por la situación de interinidad que ofrece el entorno. El término del trauma financiero del verano, la crisis de crédito hoy casi global, no puede fecharse porque no puede hacerse con sus múltiples ramificaciones. Que reducirá las posibilidades de crecimiento en la economía mundial es un hecho, pero la medida en que lo hará y el tiempo durante el que estará presente la interinidad que transmite la ausencia de información sobre la metástasis financiera estadounidense es la gran incógnita. □

NOTAS

(1) *Son los casos de Carmen M. Reinhart y Kenneth S. Rogoff (2008).*

(2) *Las hipotecas* subprime *pueden ser caracterizadas como préstamos que no satisfacen las exigencias de las modalidades* prime*: no disponen de los criterios de concesión de aquéllas (ratios servicio de la deuda sobre renta o* loan to value*) y, en consecuencia, su probabilidad de impago es significativamente mayor. Una descripción de esta modalidad hipotecaria, de su estructura y evolución, pude encontrarse en John Kiff y Paul Mills (2007).*

BIBLIOGRAFÍA

*Butter, Willem H. (2007): «Lessons from the 2007 Financial Crisis», **CEPR, Policy Insight,** núm. 18, diciembre.*

*Fuentes Egusquiza, Ignacio (2007): «La titulización en España: principales características», Banco de España, **Boletín Económico,** diciembre.*

Kiff, John y Mills, Paul (2007): «Money for Nothing and Checks for Free: Recent Developments in US Subprime Mortgage Markets», FMI, WP/07/188, julio.

*Reinhart, Carmen M. y Rogoff, Kenneth S. (2008): «Is the 2007 US Subprime Financial Crisis So Different? An International Historical Comparison», **American Economic Association,** draft, 6 de enero.*

RESUMEN

En este artículo se analiza la significación de la crisis financiera derivada de la extensión de la insolvencia de las hipotecas subprime *en Estados Unidos, tratando de subrayar los denominadores comunes y diferencias con otras crisis financieras. Las consecuencias sobre otros sistemas financieros, en especial el español, y sobre el crecimiento económico se abordan en la segunda parte del artículo.*

Palabras clave*: Crisis financiera, Sistemas financieros, Financiación hipotecaria, Sistema bancario español, Crecimiento mundial.*

Turbulencias a velocidad de crucero en la zona euro

José Luis Malo de Molina
Director general del Banco de España

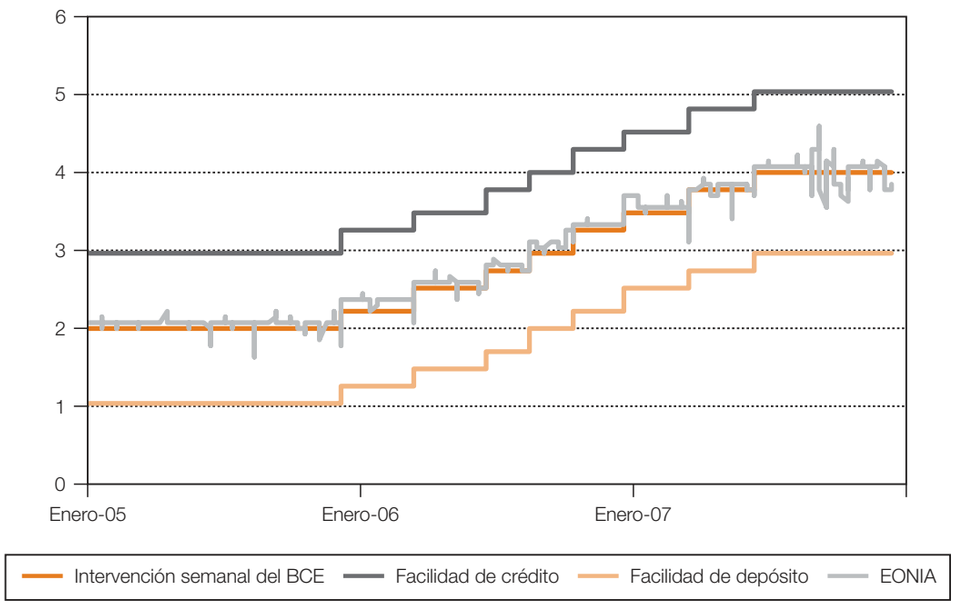
La zona del euro se adentró en 2007 continuando con el ritmo de expansión elevado que había alcanzado a lo largo de 2006, con lo que fueron afianzándose las perspectivas de una senda de crecimiento a velocidad de crucero próxima a su tasa potencial. Sin embargo, dicha trayectoria se vio sembrada de incertidumbres como consecuencia de la aparición de un importante episodio de turbulencias financieras que ha incidido sobre las condiciones financieras de la zona, modificando algunas de las hipótesis en las que se basaba el escenario de continuidad del crecimiento robusto. El alcance potencial de estas turbulencias y algunas de sus características han tenido especial relevancia para la modulación de la política monetaria que se encontraba en proceso de normalización, tras un largo período de signo marcadamente expansivo, en consonancia con la maduración de la recuperación y el surgimiento de riesgos inflacionistas que la han acompañado.

1. La coyuntura de la zona euro y la normalización de la política monetaria

En el conjunto del bienio 2006-2007, antes de que los posibles efectos de las turbulencias financieras pudieran verse reflejados en los datos reales de las macromagnitudes —a pesar de su impacto en los indicadores más avanzados y, sobre todo, en los de carácter cualitativo como las encuestas de opinión—, la zona del euro ha estado creciendo a ritmos superiores al 2,5%, desbordando, por primera vez en muchos años, las previsiones formuladas. La visión global que se desprende de este período es la confirmación de una fase expansiva que dejaba atrás la decepcionante experiencia de débil crecimiento que había predominado durante la mayor parte del tiempo de existencia de la unión monetaria. De hecho, durante 2007 la zona del euro ha superado el ritmo de crecimiento de la economía americana, que se encuentra en clara desaceleración. Esto es algo que sólo había ocurrido el año de la recesión que siguió en Estados Unidos al estallido de la burbuja tecnológica; de forma que desde la creación de la unión monetaria se ha seguido ampliando la brecha en dinamismo económico y niveles de bienestar que separan a ambas zonas.

El patrón de expansión se viene asentando, en principio, sobre bases sólidas. El dinamismo, que procedía inicialmente sobre todo del empuje de las exportaciones del área, se ha ido trasladando a diversos componentes de la demanda interna. La inversión productiva ha ido cobrando vigor en el

GRÁFICO 1
TIPOS DE INTERÉS OFICIALES DE LA ZONA DEL EURO
(En porcentaje)



Fuente: Banco de España.

marco de una situación empresarial muy saneada con elevados niveles de rentabilidad y ratios de endeudamiento moderados. El consumo privado, que es el componente más retrasado, ha empezado a dar ya signos de reactivación y, lo que es más importante, los fundamentos son cada vez más proclives a su afianzamiento. Los niveles de confianza son elevados, a pesar del impacto de las turbulencias, y la mejora del mercado de trabajo, con un creciente dinamismo del empleo y una tendencia descendente del paro, suministra un soporte sólido para el sostenimiento de la renta disponible.

Todos estos rasgos se predican del área del euro en su conjunto, aunque se reflejan de manera diversa en las situaciones de cada una de las economías que la componen, entre las que siguen existiendo diferencias estructurales y cíclicas significativas. Sin embargo, resulta relevante la disminución en el grado de dispersión entre los ritmos de crecimiento nacionales y la revitalización que se percibe en Alemania y su área de influencia más próxima. Posiblemente, el rasgo que más solidez aporta al dinamismo del área del euro es la posibilidad de que la economía alemana haya empezado a superar la situación de cierto bloqueo estructural en la que había entrado como consecuencia de la larga digestión de la reunificación y de los efectos de las políticas económicas que la siguieron.

La creciente presión de la demanda que ha acompañado a la reactivación cíclica, en coincidencia con algunos impactos alcistas de precios generados por el encarecimiento de la energía, los alimentos o las subidas de precios administrados e impuestos indirectos, ha ido elevando los riesgos inflacionistas. Así, la progresiva consolidación del escenario de fortaleza del crecimiento y la activación de estos riesgos han conducido a una retirada gradual del tono marcadamente expansivo que había tenido la política monetaria durante un período de tiempo excepcionalmente largo. Después de mantener el tipo básico de intervención en el 2% durante 30 meses consecutivos, en diciembre de 2005 se inició un proceso de subidas graduales de un cuarto de punto con un espaciamiento temporal que ha ido guardando relación con la intensidad de los riesgos inflacionistas percibidos. Como se ilustra en el gráfico 1, dicho pro-

ceso llevó el tipo de interés al 4% en junio de 2007 y se mantenía, entonces, una perspectiva de posibles ajustes adicionales, en consonancia con la necesidad de mantener ancladas las expectativas de inflación y la situación de alerta en la que el comportamiento de los determinantes de la inflación colocaba a la autoridad monetaria. Pero fue a partir de entonces cuando entraron en escena las turbulencias financieras.

2. La propagación de las turbulencias financieras a la zona euro

No corresponde al tema de este artículo abordar la naturaleza y alcance de unas turbulencias que constituyen sin duda uno de los rasgos más destacados y con mayor interés del panorama económico del ejercicio objeto de análisis. Pero sí es imprescindible tratar de entender, al menos, el porqué y el cómo de su propagación a la zona del euro y su incidencia sobre el escenario económico y la conducción de la política monetaria. La extensión a Europa de la crisis de las hipotecas de baja calidad norteamericanas tiene mucho que ver con la sofisticación y dimensión que han alcanzado algunos mercados financieros internacionales, principalmente en los países industrializados, como consecuencia de la combinación de un uso intensivo de las tecnologías de computación con un desarrollo muy avanzado de la teoría financiera. En particular, estas aplicaciones han permitido convertir en valores cualquier tipo de préstamo, rendimiento, riesgo de impago o cualquier otra característica de las transacciones financieras. La complejidad de estos productos estructurados es creciente en la medida que pueden a su vez ser troceados y empaquetados en combinaciones diversas y en las más variadas formas para venderse y revenderse en cadenas muy prolongadas. Con ello se consigue una difusión considerable de los riesgos y su distribución hacia una amplia gama de agentes, lo que, en principio, supone un elemento de fortaleza del sistema financiero. En contrapartida, estos desarrollos entrañan un alcance mayor en la propagación de perturbaciones locales o específicas y, como señalaba Trichet (2007), pueden generarse riesgos sistémicos relevantes. En el caso de la crisis de las hipotecas americanas lo que ha pasado es que un cierto número de intermediarios europeos habían invertido en productos estructurados que en una proporción difícil de saber se encontraban colateralizados con dichas hipotecas. Esta inversión se hizo, en muchas ocasiones, mediante la creación de vehículos especiales que normalmente se financiaban a muy corto plazo en los mercados de papel comercial, pero a los que se les otorgaba líneas de crédito que garantizaban la liquidez y respaldaban la calificación de las emisiones. El aumento de la morosidad en el segmento de las subprime, por un lado, ha desencadenado una revisión al alza en la valoración de los riesgos y una pérdida de liquidez para una gama muy amplia de instrumentos frente a los que la demanda se ha inhibido de forma abrupta, y por otra, ha esparcido dudas sobre el alcance del posible impacto de esta situación sobre algunos bancos europeos que habían invertido en estos productos o habían comprometido líneas de crédito con las instituciones que los financiaban. Como recalcaba Mervyn King (2007), uno de los hechos más notables de este episodio es la gran desproporción entre el tamaño del *shock* desencadenante —los impagos afectaban al 1% de una cartera de hipotecas que supone un 5,3% de los activos bancarios de Estados Unidos— y la extensión de sus consecuencias.

La irrupción de un fenómeno de estas características ha abierto muchos frentes de incertidumbre y ha puesto en cuestión la adecuación de la estructura de supervisión prudencial para afrontar los riesgos que las nuevas prácticas financieras conllevan. Tal es el caso de la falta de transparencia que generan ciertas técnicas de desintermediación o la traslación de los riesgos de desajuste de plazos que acompaña al modelo bancario de generación y distribución. Pero aquí debemos concentrarnos en los que hacen referencia a la conducción de la política monetaria.

3. La conducción de la política monetaria común tras la irrupción de las turbulencias

Desde el punto de vista de la política monetaria del Eurosistema, la emergencia de las turbulencias ha supuesto un endurecimiento de las condiciones financieras, autónomo respecto a la propia instrumentación de la política monetaria, y una grave distorsión de los mercados monetarios, en los que se inicia la transmisión de la política monetaria, como consecuencia de la aguda escasez de liquidez y una generalizada pérdida de confianza en la financiación interbancaria no colateralizada. Dos fenómenos estrechamente relacionados entre sí y que inciden de forma directísima en la caracterización del tono de la política monetaria. El endurecimiento de las condi-

ciones financieras podría responder, en principio, a un sano proceso de reevaluación del riesgo después de un largo período de política monetaria expansiva y de condiciones financieras relajadas que han podido llevar a excesos, de los que se ha alertado en muchas ocasiones (véase, por ejemplo, Papademos, 2007), y que inevitablemente se habían de corregir. Sin embargo, la ocurrencia de este hecho en simultaneidad con la paralización de los mercados monetarios y la posible existencia de incidentes graves de inestabilidad financiera abría un serio interrogante sobre la posibilidad de que el ajuste de las condiciones financieras no se limitara a una valoración más afinada de los riesgos, lo que sería compatible con la sostenibilidad de la senda de expansión, sino que pudiera llegar más allá y afectar a los escenarios de medio plazo en los que se evalúan las perspectivas de estabilidad de los precios en la zona.

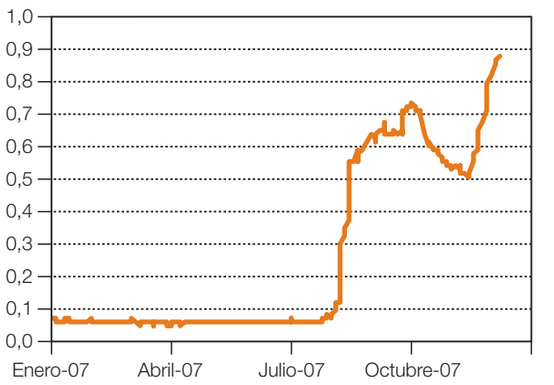
Por ello, en una situación de este tipo, la primera prioridad de la política monetaria era la restauración de la normalidad en el funcionamiento de los mercados monetarios, no en el sentido de que las exigencias de estabilidad financiera se superpusieran a los requerimientos derivados de los objetivos de estabilidad de precios, sino como consecuencia genuina de las necesidades a las que la política monetaria debe atender en dicha situación, ya que el alcance y la duración de la turbulencia financiera resultaban decisivos a la hora de determinar el nivel apropiado de los tipos de interés para contener los riesgos inflacionistas presentes.

Hay que decir que el adecuado diagnóstico en tiempo real de una situación de estas características no es un asunto sencillo y todos los bancos centrales pueden cometer errores de envergadura. Si no se identifican riesgos sistémicos de crisis de liquidez cuando éstos existen, se puede contribuir a profundizar sus efectos adversos sobre la estabilidad macroeconómica. Si, por el contrario, se reacciona tratando de paliar los efectos potenciales de un endurecimiento financiero que no es más que la corrección de una holgura excesiva se corre el peligro de incubar una corrección más profunda en el futuro y de distorsionar los incentivos a favor de conductas que habían arriesgado en exceso.

Las perturbaciones desatadas por la crisis inmobiliaria norteamericana han tendido a incidir sobre la conducción de la política monetaria a través de dos canales que han actuado de manera convergente. Por un lado, han supuesto una alteración de las perspectivas macroeconómicas en las que los bancos centrales han de basar la evaluación de la magnitud de los riesgos existentes para el mantenimiento de la estabilidad de los precios a medio plazo. La influencia potencial de este canal es difícil de aquilatar mientras no se disponga de datos suficientes que avalen una posible cuantificación de los efectos sobre las decisiones de gasto y el nivel de actividad. En todo caso, este impacto tiende a actuar en la dirección de aminorar las perspectivas de crecimiento, de aumentar el rango de la incertidumbre que las rodea y de acentuar los riesgos a la baja. Factores todos ellos que apuntan a aliviar los peligros inflacionistas, aunque un juicio final sobre esta cuestión siempre depende de la intensidad de las presiones alcistas de precios, que en esta coyuntura se han visto recrudecidas por el encarecimiento del petróleo y de los alimentos y el creciente tensionamiento del mercado de trabajo. Paralelamente, las tensiones financieras han alterado los principales eslabones de la cadena de transmisión de la política monetaria. En condiciones normales, el tipo básico de intervención del banco central basta para determinar el carácter de la política monetaria, puesto que el proceso de transmisión transcurre a través de pautas estables, pero esto no es así cuando se ve sacudido por brotes importantes de inestabilidad. En el caso de la crisis de las subprime, como se ilustra en el gráfico 2, la escasez de liquidez y los problemas de confianza entre los bancos han incrementado la prima de los préstamos no colateralizados para plazos superiores a una semana. La incidencia de este fenómeno sobre las condiciones de financiación que las entidades están dispuestas a ofrecer a sus prestatarios se ha visto intensificada por el encarecimiento y las restricciones surgidas en los mercados en los que los propios bancos satisfacen sus necesidades de financiación, de tal manera que el mero mantenimiento de los tipos de intervención habría supuesto un endurecimiento de las condiciones financieras y monetarias.

En coherencia con este análisis, el Eurosistema, como la mayoría de las autoridades monetarias de los grandes países industrializados afectados por las turbulencias, reaccionó adaptando la conducta de su política monetaria en una triple vertiente. En primer lugar, y ante todo, ajustó su política de inyección de liquidez con el fin de satisfacer las enormes necesidades que existían como consecuencia del secamiento de los mercados de renta fija afectados y de contribuir, en la medida de lo posible, a restaurar la confianza en el funcionamiento de los mercados interbancarios. Para ello incrementó considerablemente las cantida-

GRÁFICO 2
PRIMA DE LOS PRÉSTAMOS INTERBANCARIOS NO COLATERALIZADOS
(Diferencial tipo interbancario a tres meses-repo. En puntos porcentuales)



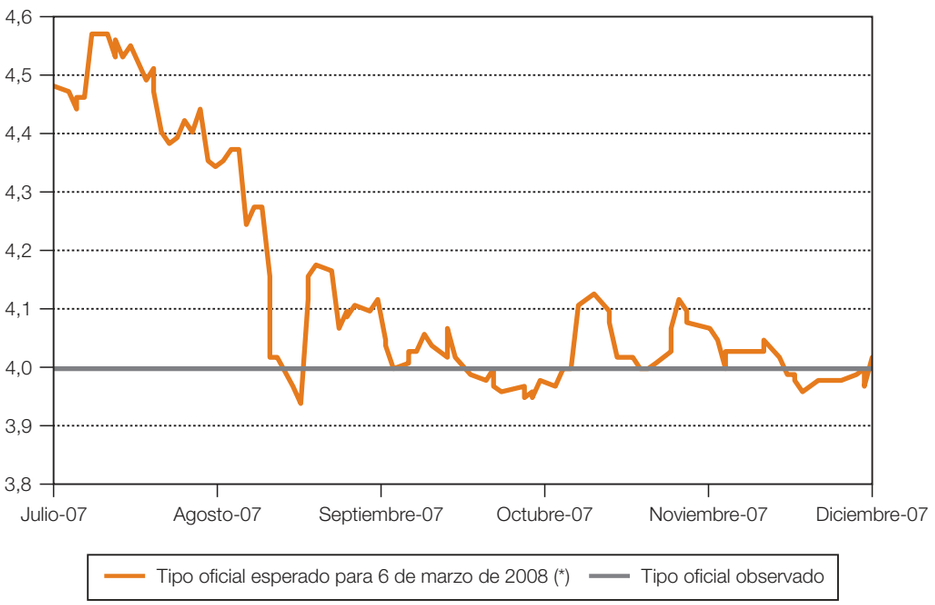
Fuente: Banco de España.

des suministradas tanto a través de las operaciones principales de refinanciación como de las llamadas de largo plazo (tres meses), manteniendo inalterados los principales rasgos del esquema operativo habitual. El objetivo se fue gradualmente concretando en señalizar la disposición del Eurosistema a suministrar toda la liquidez necesaria para que el tipo de interés EONIA se mantuviera próximo al nivel fijado como referencia por las decisiones de política monetaria. En segundo lugar, el propio tensionamiento de las condiciones financieras provocado por las turbulencias otorgaba un tono menos holgado o más restrictivo al mero mantenimiento del tipo de referencia establecido, por lo que se hacía necesario evaluar en qué medida la alteración de los mecanismos de transmisión que van desde el tipo EONIA, sobre el que influye la instrumentación del Eurosistema, hasta los tipos de interés relevantes para las decisiones de los agentes afectaban o podían afectar al tono de la política monetaria requerido para afrontar adecuadamente los riesgos inflacionistas que se percibían. Y en tercer lugar, surgía la incertidumbre sobre la posibilidad de que el propio episodio de inestabilidad financiera pudiera llegar a afectar a los determinantes del dinamismo económico a medio plazo y, en consecuencia, a la intensidad de los riesgos inflacionistas que estaban en la base del proceso de incrementos de los tipos de interés en el que se hallaba inmersa la orientación monetaria. Algo que podría depender de un conjunto complejo de canales que iban desde la magnitud y duración del tensionamiento financiero al posible impacto sobre la confianza de las familias y las empresas o a la aparición de restricciones en la disponibilidad de recursos financieros como consecuencia de los ajustes en los que podrían tener que adentrarse las instituciones financieras más afectadas. Factores cuya calibración requería una adecuada perspectiva temporal y una cierta información sobre el comportamiento observado de las principales variables potencialmente más sensibles.

La conclusión lógica de todo ello era la necesidad de acompañar las inyecciones extraordinarias de liquidez con una pausa en la senda de normalización de las condiciones monetarias en el área y reforzar la política de comunicación para evitar que equivocadamente se entendiera como un menor celo antiinflacionista. El Consejo del BCE decidió mantener inalterado el tipo básico de intervención, interrumpiendo las expectativas de continuidad de la secuencia de subidas graduales (véase gráfico 3). Este cambio fue acompañado de significativas modificaciones en la comunicación que se materializaron en la retirada de la calificación de las condiciones monetarias como favorables y del tono de la política monetaria como acomodante. No obstante, la pausa no significaba un cambio de orientación, puesto que el diagnóstico de mantenimiento de un crecimiento robusto, con ligeras revisiones a la baja y persistencia de los riesgos inflacionistas, no se veía alterado, aunque existiese un margen de incertidumbre mayor y las posibles desviaciones se inclinasen más en la dirección de un menor crecimiento que aminorase los peligros alcistas en la inflación.

Conforme ha ido transcurriendo el tiempo desde el desencadenamiento de las turbulencias se ha ido haciendo patente una persistencia mayor de la inicialmente esperada y han ido aumentando las posibilidades de que dicho episodio llegue a afectar a las perspectivas de crecimiento, aunque los datos conocidos no se apartan significativamente de un escenario de continuidad del crecimiento y las cifras de inflación han empeorado significativamente. A finales de 2007, cuando se escribe este artículo, resulta difícil calibrar el alcance final de este episodio sobre la conducción de la política monetaria, aunque en todo caso está claro que ha obligado a reconsiderar la senda de normalización de las condiciones monetarias.

GRÁFICO 3
EXPECTATIVAS DE LOS TIPOS OFICIALES EN LA ZONA DEL EURO
(En porcentaje)



(*) Se calcula a partir de los futuros del EONIA cotizados para esa fecha, descontando una prima.
Fuente: Banco Central Europeo.

4. La inmunidad relativa de la economía española

Este análisis se refiere al conjunto de la zona de la unión monetaria, que es plano relevante a la hora de adoptar las decisiones de política monetaria. Tiene interés, sin embargo, constatar, ante un suceso tan singular, que sus efectos no han sido perfectamente simétricos, sino que han alcanzado repercusiones diferenciadas en las diversas economías de los países miembros dependiendo de factores como el grado de exposición de los respectivos sistemas financieros a los productos e instrumentos erosionados por la crisis de las hipotecas americanas, la dependencia de las entidades de crédito de la financiación interbancaria no colateralizada, las necesidades globales de financiación externa de las economías y las características del momento cíclico en que se encontraban. Así, por ejemplo, algunas de las economías con mayor grado de exposición y mayor dependencia de la financiación en los mercados monetarios se encontraban en una situación de escaso dinamismo del crédito interno y en una fase incipiente de auge económico, por lo que el alcance potencial de las turbulencias sobre el dinamismo económico interno aparecía relativamente limitado. Otras, en cambio, con menor exposición directa o indirecta a los segmentos de financiación internacional más abruptamente sacudidos, se encontraban con mayores necesidades de recursos externos y en una fase madura del ciclo, de manera que aunque mostraban un mayor grado de inmunidad frente a este tipo de perturbaciones, podrían ser más vulnerables a una prolongación de la sequía de los mercados financieros internacionales. Cada economía es un caso específico con sus propias debilidades y fortalezas. Merece la pena destacar algunos rasgos de la experiencia española.

Ha sorprendido en numerosos foros internacionales y a la opinión mayoritaria de los analistas extranjeros la escasa incidencia que las turbulencias han tenido en el caso de la economía española. Se pensaba que una crisis originada

en el drástico parón del sector inmobiliario norteamericano habría de afectar a una economía en la que la fuerte inversión residencial ha sido uno de los principales motores de su prolongada expansión y en la que el ajuste inmobiliario se estaba iniciando. Se exageraban con ello las posibles sincronías entre unos desarrollos inmobiliarios que siguen teniendo unos determinantes eminentemente locales. Y se confundía, hasta cierto punto, el origen de la crisis con los mecanismos de propagación, pues si bien el origen se encuentra en el sector inmobiliario, la propagación ha tenido una naturaleza esencialmente financiera, como se ha sintetizado al inicio de este artículo.

La relativa inmunidad de la economía española a las turbulencias se ha derivado de la prácticamente nula exposición del sistema financiero a los productos y vehículos que han actuado como principales canales de propagación y a la solidez de la posición de los intermediarios financieros españoles frente a la posible aparición de perturbaciones adversas. Las entidades españolas no habían invertido en activos ligados a las hipotecas americanas ni en los productos estructurados vinculados a las mismas, ni tenían compromisos de financiación con los intermediarios especializados en estas prácticas. Tampoco se han desarrollado internamente formulas de financiación equivalentes a las hipotecas de baja calidad norteamericanas. Por otra parte, la solidez frente a posibles perturbaciones de origen externo se deriva de los altos niveles de rentabilidad, solvencia y dotación de provisiones alcanzados a lo largo de los últimos años, que suministran importantes márgenes de defensa. Sin embargo, la inmunidad no es completa. El sistema financiero español actúa como principal canal de intermediación de los flujos de financiación externa que viene necesitando la economía española para mantener un patrón de expansión en el que el gasto doméstico viene excediendo la generación de rentas en el interior. Grosso modo, el déficit exterior que este patrón genera se manifiesta en una brecha entre los pasivos que el sistema financiero capta en el interior y la demanda de crédito que viene satisfaciendo. Una brecha que ha de cubrirse con la captación de fondos en los mercados internacionales y que se venía haciendo hasta la aparición de las turbulencias mediante la colocación de títulos fundamentalmente a medio y largo plazo y con elevada calidad crediticia. La maduración del ciclo inmobiliario español y la senda de gradual desaceleración de la economía basada en una tendencia hacia el reequilibrio entre la demanda interna y externa tienden a reducir el déficit externo y la brecha crédito-depósitos, pero la normalización de la financiación externa del sistema financiero español es un requisito para el ajuste gradual y el éxito de un aterrizaje suave.□

BIBLIOGRAFÍA

King, M. (2007): Discurso en Northern Ireland Chamber of Commerce and Industry, Belfast, 9 de octubre. http://www.bankofengland.co.uk/publications/speeches/2007/speech324.pdf.

Papademos, L. (2007): Presentation of the ECB's Annual Report 2006 to the Committee on Economic and Monetary Affairs of the European Parliament. http://www.ecb.int/press/key/date/2007/html/sp070418.en.html.

Trichet, J. C. (2007): «Some reflections on the development of credit derivatives», Keynote address at the 22nd Annual General Meeting of the International Swaps and Derivatives Association (ISDA), Boston, 18 abril. http://www.ecb.int/press/key/date/2007/html/sp070418.en.html.

RESUMEN

En este artículo se revisa la política monetaria del BCE durante 2007 y, en particular, el cambio que supuso la irrupción de las turbulencias financieras el pasado verano. Dichas tensiones llevaron al BCE a interrumpir el proceso de aumento de tipos de interés que venía realizando desde finales de 2005 en un contexto de afianzamiento de la recuperación económica en la zona del euro y de riesgos al alza sobre la estabilidad de precios. Esta situación se ha prorrogado a la espera de una valoración más precisa de las implicaciones sobre las condiciones de financiación, el escenario macroeconómico y, en definitiva, sobre el propio tono de la política monetaria.

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

Fin de legislatura, fin de ciclo

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

1. Introducción

Esta legislatura ha coincidido con el período más brillante de la economía mundial. Durante los últimos cuatro años nuestra economía ha tenido siempre el viento a favor.

En efecto, en el período 2003-2007 el crecimiento de la economía mundial, según los datos del FMI, cada año se ha situado en el entorno del 5%, dando lugar al mejor quinquenio de las últimas tres décadas. Además, dicho crecimiento ha afectado a todas las zonas geográficas, incluida África. Y desde 2006 la Unión Monetaria también se ha recuperado, siendo especialmente relevante el repunte de Alemania.

Esta favorable situación se ha visto acompañada por incrementos muy relevantes del comercio internacional y por alzas muy significativas de los precios de todo tipo de activos (acciones, materias primas, inmuebles), lo que contribuyó a reforzar la percepción de bonanza del período.

El Gobierno del presidente Rodríguez Zapatero, además, recibió la mejor herencia económica que jamás se haya dado en la historia de la democracia española. Durante el año 2003 y el primer trimestre del 2004 la economía española se encontraba en un claro proceso de aceleración y sin desequilibrios básicos, ya que el déficit exterior era muy reducido; la inflación se aproximaba al 2%, las cuentas públicas se encontraban en equilibrio, los impuestos tenían una intensa capacidad recaudatoria y las reformas económicas realizadas en las dos legislaturas previas habían aumentado la flexibilidad, el nivel de competencia y la capacidad de generación de empleo de nuestro.

Cuatro años más tarde la sociedad española se ve inmersa en una gran incertidumbre. ¿Qué ha ocurrido? ¿Qué ha pasado para que España ya no sea una de las naciones europeas que más confianza tenga en su futuro?

En los últimos meses se está oscureciendo apresuradamente la percepción de los españoles sobre el futuro próximo de nuestra economía y están cayendo todos los indicadores de confianza. Si en el barómetro del Centro de Investigaciones Sociológicas de abril 2004 el 44,2% de los españoles secalificaba la situación económica como buena o muy buena, en noviembre de 2007 eran sólo un 21,1%. Si en abril de 2004 los problemas económicos eran el quinto problema que preocupaba a los españoles ponderado por un 9,9% de los encuestados, en noviembre de 2007 ya eran el tercer problema y lo ponderaba como tal el 29,4% de los encuestados.

El indicador de confianza del ICO ha tenido una caída de 24 puntos desde 2004 a diciembre de 2007 y lo mismo ocurre con el indicador de clima económico de Eurostat que registra una bajada de ocho puntos en el período 2004-2007.

La pérdida de la confianza de los españoles en la situación económica y la falta de expectativas para el futuro anticipan un cambio del ciclo económico, o al menos certifican el inicio de una desaceleración económica que perciben tanto los consumidores como los agentes económicos y que el Gobierno español se empeña en negar y, por tanto, a adoptar medidas correctoras.

2. Los factores determinantes de la pérdida de la confianza económica

Son muy diversos los factores que pueden explicar este abrupto cambio de expectativas económicas, pero los más evidentes serían los siguientes:

1. La ausencia de reformas económicas:

El Gobierno en estos cuatro años no ha realizado una sola reforma económica de alcance; se ha limitado a dejarse llevar por la bonanza internacional, aprovechando el buen legado recibido.

El único logro de su política económica es la continuación del ajuste de las cuentas públicas realizado en los años anteriores y el superávit alcanzado a partir de 2005.

Sin embargo, a diferencia de lo que había ocurrido en los ocho años anteriores, el Gobierno socialista ha permitido, año tras año, que el gasto público no financiero (sin considerar el pago de intereses) creciera claramente por encima de la economía, aprovechando unos ingresos tributarios que como consecuencia de las reformas económicas realizadas se desbordaban, con lo que la consecución de un superávit estaba garantizada. Sin que por otra parte se realizaran reformas fiscales importantes que neutralizaran el crecimiento de la presión fiscal global, superior a los dos puntos en la legislatura.

2. La inacción del Gobierno ha venido, además alimentada por una agenda política con otro tipo de prioridades. El Gobierno ha estado enredado en temas como el modelo territorial, la unidad de España, la negociación con los nacionalismos más radicales, la negociación política con ETA, que han llevado a considerar a la política económica como algo secundario en su agenda.

Este fenómeno se ha agravado ante la inexistencia de una dirección única de la política económica como ponía de manifiesto la bicefalia entre la Oficina Económica del Presidente del Gobierno y el Ministerio de Economía y Hacienda que ha restado poder e influencia al ministro responsable del ramo y amparado operaciones de intervencionismo empresarial, intervencionismo en los organismos reguladores y espectáculos tan grotescos como la dimisión del presidente de la CNMV y sus denuncias a la Oficina Económica del Presidente y al propio vicepresidente de la CNMV.

3. Como consecuencia de la pasividad del Gobierno y de la falta de relevancia de su dirección económica la economía española ha acumulado a lo largo de la legislatura una serie de desequilibrios muy importantes que la hacen muy vulnerable ante el cambio de ciclo que ya se empieza a atisbar en la economía mundial.

3. Los desequilibrios acumulados por la economía española

En estos cuatro años pero con mucha mayor intensidad a partir del primer trimestre del año 2007 la economía española ha venido acumulando una serie de desequilibrios que la hacen extremadamente vulnerable en el actual horizonte de volatilidad financiera internacional. Entre los cuales los más notables serían los siguientes:

1. Una inflación al alza, por encima del 4%, la más alta desde 1995 y muy superior a la de la zona euro. Además su aceleración reciente obedece no sólo a los componentes volátiles, como la energía y los alimentos, y ha sido mucho más intensa que la de los países de nuestro entorno, por lo que el diferencial se ha ampliado hasta cerca de un punto y medio.

El descontrol de la inflación erosiona la capacidad del crecimiento económico y empeora nuestra competitividad exterior. A esta situación se ha llegado por la política permisiva del Gobierno que ha propiciado la concentración empresarial en sectores básicos y que ha mantenido un criterio presupuestario expansivo.

En este contexto de tensiones inflacionistas, el comportamiento moderado de los salarios ha conducido a una pérdida del poder adquisitivo, agravada en las familias de rentas bajas por el incremento de los tipos de interés.

2. La mayor pérdida de poder adquisitivo de los salarios en toda Europa entre 2004 y 2006 (1,4 puntos).

3. Un incremento de las desigualdades en España.

4. Una pérdida de competitividad muy marcada: que se refleja en la caída de la cuota de mercado de nuestras exportaciones en los mercados mundiales y en un incremento de las importaciones en la demanda final española.

5. Un déficit exterior de la cuenta corriente de la balanza de pagos, que en el año 2007 alcanza el 10% del PIB, el más alto de los países desarrollados.

Esta brecha exterior coincide con la crisis de los mercados de crédito por lo que su financiación va a ser mucho más compleja y cara que antes del inicio de la crisis.

A este desequilibrio se ha llegado multiplicando por cuatro, en el tiempo de una legislatura, el déficit de 2003.

Mientras hemos vivido en un mar de liquidez, el euro nos ha permitido financiar este déficit sin problemas, pero a partir del verano de 2007, la crisis financiera mundial, originada en el mercado inmobiliario americano nos emplaza a un ajuste interno, que no sería tan severo si el Gobierno socialista hubiera sido más prudente y austero en la gestión del gasto público, lo que habría conducido a un superávit de las cuentas públicas tres veces superior al actual.

6. Un volumen de *la deuda de las familias españolas y de las empresas muy elevado* que les hace extremadamente sensibles al aumento de los tipos de interés por su impacto en los costes financieros que tienen que soportar.

7. Una productividad del trabajo muy reducida y que prácticamente no crece a pesar de la desaceleración de la creación de empleo, lo que limita el crecimiento a largo plazo de la economía española y la remuneración de los trabajadores.

8. Un nivel de temporalidad extremadamente elevado: casi un tercio del total de la población ocupada, Lo que aparte de dificultar la formación y generación de capital humano y de acentuar la inseguridad laboral, nos hace muy sensibles a una desaceleración económica por su impacto en el empleo.

9. Una muy fuerte desaceleración de la construcción, fundamentalmente de la vivienda residencial, que se manifiesta en la caída de hipotecas, visados otorgados, transacciones realizadas, viviendas iniciadas y la evolución de sus precios que se ha hecho negativa en muchos segmentos. Dicha situación ha comenzado a afectar a la solvencia de la industria inmobiliaria, con el consiguiente impacto sobre el sector financiero.

10. Una fuerte *moderación del consumo de las familias* como consecuencia de la subida de tipos de interés, el incremento del coste de la vida y la menor creación de empleo. Esta evolución es muy perceptible en los datos recientes de indicadores como el índice de ventas al por menor, recaudación del IVA o venta de automóviles.

11. La evolución negativa del mercado de trabajo con un repunte importante del paro registrado en 2007, incremento de parados y destrucción de empleo según la EPA y las tasas de crecimiento de la afiliación a la Seguridad Social más bajas desde 1996.

4. Conclusiones

Como balance económico del fin de la legislatura podríamos concluir que el Gobierno ha desperdiciado cuatro años de bonanza económica mundial y una herencia económica de gran solidez. Hoy España no está mejor preparada que hace cuatro años para afrontar un cambio de ciclo o una desaceleración económica.

Hoy, además, nos enfrentamos a intensas incertidumbres en el entorno económico internacional que surgen de la crisis de los mercados de crédito, la posibilidad de una recesión en los Estados Unidos, el petróleo próximo a los 100 dólares barril y la depreciación de la moneda americana.

Hoy España es muy vulnerable a un cambio de ciclo internacional porque nuestra economía ha venido acumulando desequilibrios muy notables y no ha afrontado en la última legislatura las reformas necesarias para enfrentarse con éxito a estas nuevas circunstancias.□

RESUMEN

La legislatura 2004-2008 ha coincidido con el período más brillante de la economía mundial. A ello se unió que el Gobierno actual recibió en 2004 la mejor herencia económica de cualquier gobierno de la historia democrática reciente España. Pese a ello, la economía española ha venido acumulando a lo largo de la legislatura importantes desequilibrios tanto debidos a la ausencia de reformas estructurales como al hecho de que la política económica no ha figurado entre las prioridades del Gobierno y a la propia debilidad del vicepresidente Solbes en el seno del mismo. Como consecuencia de ello, la economía española es mucho más vulnerable ante el cambio de ciclo que se atisba en la economía mundial.

Palabras clave*: Desequilibrios, Reformas estructurales, Cambio de ciclo.*

La economía española en el año 2007

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

Durante el año 2007 se han mantenido los rasgos principales en la evolución de la economía española. El primero y principal es el rápido crecimiento económico: la tasa anual de aumento del PIB durante los tres primeros trimestres del año (período disponible) ha sido del 4%, un registro elevado, tanto en términos históricos como en comparación con los países de nuestro entorno. Dado el aumento de población en España, que en los últimos años se mueve entre el 1 y el 2%, el crecimiento a tasas en torno al 4% permite elevar de forma sustancial la renta per cápita española y por tanto nuestro nivel de prosperidad material.

El favorable comportamiento de la economía española se produce además en un contexto internacional complicado, dados los efectos que la crisis hipotecaria estadounidense está teniendo en los mercados financieros mundiales. Una coyuntura que está poniendo una vez más de manifiesto la solidez del sistema bancario español, que no solamente ha evitado verse directamente afectado por la crisis sino que está sorteando también con notable acierto los efectos contagio que sí están afectando de manera notable a los bancos de otros países.

No sólo las cifras agregadas son positivas, la evolución reciente de nuestro sistema económico presenta algunos elementos cualitativos dignos de destacar.

La gradual corrección del desequilibrio exterior es sin duda uno de ellos. La demanda externa, que detraía casi dos puntos al crecimiento a principios de 2005, ha mejorado notablemente su comportamiento, limitando su contribución negativa al crecimiento a 0,6 puntos porcentuales (tercer trimestre de 2007). Como era esperable, conforme la demanda nacional se desacelera, la exportación de bienes y servicios comienza a tomar el relevo, atenuando el impacto de la ralentización del gasto interior sobre la tasa de crecimiento. Ello pone de manifiesto la notable flexibilidad de la economía española, capaz de trasvasar con agilidad recursos productivos de los sectores que producen bienes comercializables a los que producen bienes no comercializables y viceversa, en función de las señales enviadas por la demanda nacional y la demanda externa.

La positiva evolución de la contribución del sector exterior al crecimiento ha tenido como trasunto una estabilización de la necesidad de financiación de la economía española, si bien ésta se produce en niveles elevados, cercanos al 10% del PIB. Esta magnitud es resultado de la fuerte entrada de capital extranjero en años recientes, que ha

favorecido claramente el proceso de capitalización de nuestro país pero que también debe ser retribuido, con el correspondiente impacto en el pago de rentas al exterior y por tanto en la necesidad de financiación española.

El segundo aspecto importante a destacar desde el punto de vista cualitativo es el dinamismo inversor. España continúa invirtiendo una alta proporción, superior al 30%, de su PIB, porcentaje que aumentará una vez más en 2007, pues la formación bruta de capital fijo crecerá nuevamente más rápido que el flujo productivo. Esto significa que España está dedicando una parte importante de la riqueza que genera a preparar el futuro, y es reflejo, simultáneamente, de la gran confianza de los agentes económicos nacionales en el futuro económico de nuestro país. El intenso proceso de capitalización, apoyado en parte en la entrada de capitales extranjeros, está contribuyendo al mayor crecimiento de la productividad y deberá hacerlo en mayor medida en el futuro.

La favorable coyuntura macroeconómica, y en particular la pujanza inversora, está permitiendo a nuestra economía crear empleo a tasas cercanas al 3% anual y mantener el paro en niveles históricamente reducidos, en el entorno del 8%. La tasa de actividad también se encuentra en máximos históricos, lo que junto con la favorable evolución del desempleo ha permitido que más de dos de cada tres españoles en edad de trabajar lo hagan efectivamente, una evolución indudablemente positiva y que ofrece un importante soporte al sistema español de Seguridad Social. Todo ello, además, es compatible con unas tasas de aumento de la productividad superiores a las de hace unos años, y que, cercanas ya al 1% anual, comienzan a aproximarse a los valores que podríamos considerar aceptables.

En cuanto a la inflación, ha experimentado un repunte en los últimos meses de 2007 hasta superar el 4%. La aceleración de los precios es fundamentalmente atribuible al encarecimiento del crudo y algunos alimentos básicos en los mercados internacionales, que está teniendo el inevitable impacto en el índice español. Como en episodios inflacionistas anteriores, todo hace prever que la economía española superará esta coyuntura sin que se generen en el proceso *efectos de segunda vuelta*, es decir, sin que se transmitan esas tensiones inflacionistas a otros precios y los salarios. Por tanto, es de esperar que, ya en la segunda mitad del año que viene, se observen tasas de inflación inferiores al 3%.

El año 2007 terminará asimismo con una consolidación de las mejoras de años anteriores en el ámbito de las finanzas públicas. El superávit de este año en el conjunto de Administraciones públicas será similar al de 2006 (1,8% del PIB), mientras que la deuda se reducirá en más de tres puntos porcentuales, hasta el entorno del 36% del PIB. Cabe añadir que la Administración central está teniendo un gran protagonismo en el robustecimiento de las cuentas públicas españolas, con una nueva mejora de su saldo presupuestario en 2007 y una reducción en términos nominales del *stock* de deuda del Estado.

Con ello, la política presupuestaria juega su necesario papel anticíclico, en un ejercicio en que la economía española ha crecido por encima de su potencial, y contribuye a preparar el presupuesto público para las presiones de gasto futuras asociadas al proceso de envejecimiento poblacional.□

RESUMEN

Durante el año 2007, la evolución de la economía española se caracterizó por un fuerte crecimiento, que ha permitido elevar el nivel de prosperidad de la población. Además, se produjo una gradual corrección del desequilibrio exterior, gracias a la aceleración de las exportaciones españolas, lo que ha permitido una estabilización de las necesidades de financiación de nuestra economía.

Por otro lado, se destaca el dinamismo de la inversión, que está contribuyendo al aumento de la productividad. Asimismo, se creó empleo y el paro se mantuvo en niveles históricamente bajos. La tasa de actividad también alcanzó máximos históricos.

El repunte de la inflación en los últimos meses del año se debió al encarecimiento del petróleo y de algunos alimentos básicos en los mercados internacionales.

En el ámbito de las finanzas públicas, se estima un superávit de las cuentas públicas y una reducción de la deuda pública.

La política presupuestaria ha jugado un papel anticíclico en 2007.

Palabras clave*: Economía española, Renta per cápita, Desequilibrio exterior, Inversión, Mercado de trabajo, Inflación, Finanzas públicas, Política presupuestaria.*


PLANES DE PENSIONES
Acercamos
el futuro
a los profesionales para que
lo disfruten hoy
CAJA MADRID
¿QUIERES? PUEDES.
EL PLAN DE PENSIONES del Colegio de Economistas de Madrid, diseñado en exclusiva para sus colegiados, les permitirá vivir el futuro disfrutando desde hoy de las ventajas fiscales e interesante rentabilidad que ofrece este Plan.
Compruébelo usted mismo.
Venga a vernos y nuestro equipo de gestores le facilitará el mejor asesoramiento.
ADO
Patrocinador del Equipo Olímpico Español
www.cajamadrid.es
902 24 68 10



ENTORNO INTERNACIONAL

Coordinador:

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

Desde la perspectiva internacional, 2007 ha sido un año de inflexión y cambio en relación con la senda económica precedente. Si el año comenzaba prolongando los signos de expansión de los años previos, la sacudida de los mercados financieros en agosto inició una nueva etapa en la que las sombras de la inestabilidad y, en su caso, de la recesión se han hecho más presentes entre analistas y gobiernos. Es cierto que esos síntomas apenas se han traducido en el balance económico del año, pero han forzado a la revisión a la baja de virtualmente todas las predicciones construidas para años sucesivos. A la espera de conocer el alcance de la crisis financiera y sus efectos, el nerviosismo y un cierto clima de desánimo se ha instalado en los mercados.

También para España 2007 ha sido un año de inflexión y cambio. Tras un largo período, de casi una década, de incremento continuado del déficit comercial, el año que ahora se cierra arroja un balance menos dramático, al lograrse contener ese saldo, al menos en términos del PIB. Aun así, sigue siendo muy elevado tanto el déficit comercial como el déficit corriente que presenta la economía española. La discusión acerca de los factores que contribuyeron a esos resultados y los límites que plantea la sostenibilidad de esos desequilibrios sigue abierta. Y aunque es cierto que hasta agosto no ha existido problema alguno en la financiación del desequilibrio exterior, las nuevas condiciones de los mercados financieros auguran que esa situación está ya en proceso de cambio.

Mientras tanto, las empresas españolas siguen su proceso de crecimiento y proyección internacional, haciéndose presentes en nuevos mercados, algunos de ellos —como Estados Unidos— altamente competidos. Para el futuro de esa proyección internacional sigue siendo relevante la evolución de América Latina: una región que proyecta signos contradictorios en el ámbito económico, combinando continuado crecimiento y disciplina macroeconómica, en unos casos, con brotes de voluntarismo político y de conflictividad social, en otros. La otra gran región de interés para los agentes económicos españoles es, sin duda, la Unión Europea. Uno de los acontecimientos del año, en este caso, es la aprobación del Tratado de Lisboa, que sustituye al frustrado proyecto de Constitución.

A analizar alguno de estos aspectos se dedica la sección que ahora se abre. Una sección que comienza con el trabajo de *Carlos Mulas* sobre el Tratado Constituyente y las nuevas medidas de la gobernanza económica aprobadas en Lisboa, en el seno de la UE; *Javier Santiso* hace un balance de la contradictoria evolución de la región latinoamericana, apuntando sus logros y también sus riesgos; *Matilde Madrid* hace un análisis de la evolución de la balanza de mercancías y de servicios de la economía española, discutiendo las razones de su evolución más reciente; y, finalmente, *José Antonio Alonso* ofrece una interpretación de la evolución del sector exterior en el período más reciente, señalando alguno de los cambios que se pueden apuntar para el inmediato futuro.

Lisboa 2007: reformas institucionales y nuevas políticas para la competitividad económica de Europa

Carlos Mulas-Granados
Profesor Titular de Economía Aplicada, UCM

El pasado mes de octubre de 2007, los jefes de Estado y de Gobierno reunidos en Lisboa acordaron un nuevo Tratado para la Unión Europea, que reformará todos los anteriores, y que sustituirá a la fallida Constitución.

Desde la puesta en marcha de la Unión Monetaria en 1999, se identificaron algunos problemas importantes en el sistema de gobernanza económica, generalmente relacionados con la asimetría entre sus elementos principales (la política monetaria, la política fiscal y las políticas de reforma económica). Por eso, el proceso constitucional que se frustró en 2005 y la posterior renegociación de un Tratado menor como el acordado finalmente en 2007 suscitaron un cierto debate académico y político sobre las posibles mejoras que podrían incluirse en este terreno crucial.

En paralelo, la Unión Europea puso en marcha entre 2005 y 2007 una nueva versión de la antigua Agenda de Lisboa del año 2000. En su versión renovada esta estrategia se centró en el crecimiento y el empleo, obligó a los Estados Miembros a elaborar Programas Nacionales de Reformas, y estableció un sistema de evaluación y adaptación continua de la misma cada tres años. En Octubre de 2007, los Estados Miembros tuvieron que enviar a Bruselas la tercera actualización anual de sus programas, y la Comisión hizo lo propio, en relación con las políticas de competitividad que dependen de ella.

Finalmente, a principios del pasado mes de diciembre (apenas siete semanas después de haber firmado de reforma institucional) el último Consejo Europeo de la presidencia portuguesa se hizo eco del Informe sobre la estrategia de Lisboa renovada para el crecimiento y el empleo, elaborado por la Comisión Europea, con la intención de hacer balance del recorrido realizado bajo el nuevo sistema, y con la idea de poner en marcha un nuevo ciclo de reformas para el trienio siguiente.

Este artículo se dividirá por tanto en dos bloques, para poder analizar dos procesos paralelos que ocurrieron en 2007 en torno a Lisboa: por un lado, el nuevo Tratado institucional; y, por otro, la Estrategia para el crecimiento y el empleo renovada que también lleva el nombre de esa ciudad. Ambos procesos, el de la gobernanza y el de las reformas económicas, recibieron nuevos impulsos durante el pasado año, y el desarrollo de ambos será crucial para el futuro económico de Europa.

Así pues, el artículo analizará, por un lado, las críticas y las soluciones a la gobernanza económica europea que se han venido sucediendo durante los últimos años; y ofrecerá una breve reflexión sobre los ligeros avances que se han produ-

cido en la reforma institucional aprobada en octubre de 2007 en Lisboa, que aunque muy limitada, supone algunas mejoras respecto a lo que contenía la Constitución sobre esta cuestión.

Y por otro, ofrecerá un primer avance de los resultados de la evaluación trienal de la nueva Estrategia de Lisboa, cuya revisión para los próximos tres años, cobrará un nuevo protagonismo a partir de la primavera de 2008.

1. El Nuevo Tratado de Lisboa: reforma institucional y gobernanza económica

Desde el Tratado de Maastricht de 1992, la gobernanza económica de Europa se ha venido basando en tres elementos: 1) una política monetaria independiente formulada por el Banco Central Europeo; 2) una política fiscal formulada por los Estados Miembros pero coordinada a través de las estrictas reglas del PEC; y 3) un grupo de procesos de reforma diversos, coordinados de forma laxa por las Grandes Orientaciones de Política Económica (GOPES) en el marco de la Estrategia de Lisboa (Schelke, 2006).

La Constitución firmada en Roma en 2004 había hecho grandes avances en muchas áreas, pero no contenía novedades importantes en relación con la gobernanza económica de Europa. La sustitución de la Constitución por un Tratado menos ambicioso que permitiera culminar el proceso de ratificación, abrió la oportunidad de incluir algunas mejoras en la gobernanza económica que venían discutiéndose desde hacía algún tiempo.

Mencionaré brevemente cuáles eran las críticas a las que se había sometido a los diferentes pilares del sistema de gobernanza diseñado en Maastricht, y luego me referiré a las escasas mejoras que finalmente se han producido en este terreno.

1.1. La gobernanza de la política monetaria europea

De los tres elementos que componen el sistema de gobernanza económica (política monetaria, política fiscal, y políticas de reforma económica), éste es el que menos críticas ha recibido en los últimos años. Aún así, las principales objeciones que se han planteado a la política monetaria independiente del BCE se pueden resumir en dos: Por un lado, el BCE al centrarse exclusivamente en el mantenimiento de la estabilidad de precios ha podido agravar los problemas de crecimiento de las economías más importantes de Europa; Y por otro, el BCE ha actuado de forma *demasiado independiente* de las opiniones políticas del los Ministros de Finanzas del Eurogrupo, y también de las opiniones de los mercados respecto al valor del euro y a su tipo de cambio. Además, no ha sabido acomodar el tono de la política monetaria al estado de la política fiscal.

Básicamente las soluciones que se han propuesto van en la dirección de incluir entre los objetivos del UE (y quizá en los Estatutos del BCE) el crecimiento y el empleo, además de la estabilidad de precios, a imagen y semejanza de la Reserva Federal de los EE.UU. Asimismo, ha habido también alguna propuesta para modificar el método de selección del Consejo Ejecutivo del BCE (Pisan-Ferry, 2006), ante la creciente nacionalización a la que está siendo sometido. Y también hay autores que han defendido la posibilidad de instaurar un mecanismo institucionalizado de diálogo entre los ministros de economía de la UE (reunidos en el Ecofin) y el BCE, para poder consensuar cada tres años el objetivo ideal de inflación para la zona euro (Goodhart, 2006).

1.2. La gobernanza de la política fiscal

El sistema de gobernanza en lo referente a la política fiscal en la zona euro se basa en dos pilares: el mantenimiento de la disciplina fiscal, mediante el sistema de sanciones del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC); y el fortalecimiento de la coordinación macroeconómica y presupuestaria, a través de un sistema mucho más laxo de reuniones y vigilancia mutua en el seno del Eurogrupo.

La experiencia de la gobernanza económica del euro desde su creación ha demostrado que, paradójicamente, el pilar de la disciplina fiscal no ha funcionado tan bien como se esperaba (de hecho el PEC tuvo que ser reformado en 2005) y el de la coordinación ha funcionado algo mejor de lo previsto.

Las soluciones propuestas en esta área van en varias direcciones. Las más europeístas tienen un peor encaje en la situación política actual de la UE, pero también aspiran a resolver varios problemas de una vez. Por el contrario, las menos ambiciosas, gozan de mayor aceptación, pero necesitan varias modificaciones legislativas simultáneas que podrían complicar su aplicación.

Para mejorar el funcionamiento del pilar de la disciplina fiscal, la opción más evidente sería la de mejorar el propio PEC reciente reformado en 2005, incorporando incentivos positivos para cumplir con los límites establecidos y reforzando los mecanismos de sanción por incumplimiento. Para generar incentivos positivos, se podría vincular el acce-

so a determinados fondos europeos (quizá relacionados con la Estrategia de Lisboa) al cumplimiento de la disciplina fiscal. Adicionalmente, podría establecerse un mecanismo mediante el cual las multas pagadas por los incumplidores del PEC pudieran financiar ese fondo destinado los países cumplidores. Esto evitaría las tentaciones de colusión entre países que se producen en el Consejo con el sistema actual. Finalmente, para mejorar los mecanismos de sanción, todas las propuestas van en la dirección de dotar a la Comisión de mayor papel en esta área.

Las iniciativas de mayor calado para resolver el problema de coordinación entre las políticas fiscales de los diferentes Estados miembros se refieren a la creación de una política fiscal europea diseñada y aplicada por una Autoridad Fiscal Supranacional independiente de los Estados miembros, a imagen y semejanza del BCE en la política monetaria.

Aunque algunos académicos importantes han afirmado recientemente que no habrá coordinación fiscal en Europa hasta que no haya una autoridad fiscal supranacional en la UE, esta idea es muy antigua y se puede encontrar ya en los orígenes del proyecto de unión monetaria (1). El Informe Werner (1970) ya hablaba de que en una Unión Monetaria Europea los márgenes entre los que debería moverse la política fiscal cada año se decidirían a nivel comunitario. Incluso, el Informe McDougall (1977) abogaba por una centralización parcial del presupuesto, sugiriendo que una Unión Monetaria necesitaría de un presupuesto comunitario que llegara a alcanzar al menos el 5% del PIB europeo (2).

Posteriormente el Informe Delors (1989) sobre el que finalmente se basó el Tratado de Maastricht, abandonó esta idea y construyó lo que se conoce como el consenso Bruselas-Francfort, según el cuál la forma de acomodar los *shocks* asimétricos es incrementar la flexibilidad, mediante reformas estructurales, lo que hace innecesario tener una política fiscal europea para estabilizar los ciclos económicos, ya que el PEC deja un margen razonable para incurrir en déficit cíclicos y la política monetaria del BCE puede acomodarse fácilmente a través del manejo de los tipos de interés.

Sin embargo, existe una visión alternativa del mundo, de raíz neokeynesiana, que ha cobrado relevancia a partir de la última crisis económica en Europa. Según esta visión, los ciclos económicos también pueden ser el resultado de *shocks* de demanda, originados por *oleadas de optimismo o pesimismo* en los actores económicos, que influyen decisivamente en sus decisiones de consumo, ahorro e inversión. Estos *shocks* de demanda son parecidos a los que se vivieron en algunas de las economías centrales de la UE entre 2002 y 2005 (especialmente en Alemania). Asimismo, estas *oleadas de pesimismo* tienen un gran componente de profecías autocumplibles, por las que el miedo a una recesión paraliza el consumo y la inversión, y por tanto la recesión se produce.

En un escenario como este, se necesitaría una autoridad fiscal supranacional capaz de compensar la desaceleración del consumo y de la inversión privada, con actividad pública desde el gobierno central. A su vez, si la crisis de demanda se manifiesta de forma asimétrica en distintos países, sería necesario establecer un mecanismo redistributivo automático a través de un presupuesto comunitario centralizado con gran capacidad estabilizadora, y financiado con algún tipo de impuesto europeo, independiente de las contribuciones de los Estados miembros. Finalmente, bajo estos supuestos, el papel del Banco Central iría más allá del mantenimiento de la estabilidad de precios, y debería ayudar al crecimiento y al empleo suavizando los tipos de interés y abaratando el tipo de cambio para relanzar el crecimiento a través del aumento del consumo, la inversión y las exportaciones. Es en este segundo escenario, en el que cobra fuerza la idea de que la Unión Monetaria no es sostenible sin una Autoridad Fiscal Supranacional controlada por un gobierno económico europeo (y quizá una unión política).

1.3. La gobernanza de los procesos de reforma económica

Desde el lanzamiento de la Estrategia de Lisboa en el año 2000, la agenda de reformas económicas de la UE corrió en paralelo, y a veces en contradicción, con las agendas de cohesión social y de desarrollo sostenible impulsadas durante los dos años siguientes. Ante la confusión generada por la profusión de objetivos de reforma, y la debilidad demostrada por el Método Abierto de Coordinación (MAC), la revisión de Estrategia de Lisboa del año 2005 situó el pilar económico como referencia de la misma. El razonamiento que se siguió fue que sólo a través del crecimiento y el empleo la UE podía garantizar la sostenibilidad a largo plazo de su modelo social y medioambiental. En aquella renovación de la Estrategia también se decidió agrupar todos los informes de seguimiento de las distintas agendas anteriores bajo un único paraguas (los Programas Nacionales de Reforma), que serían coordinados en los Estados Miembros por mediante la creación de una nueva figura que pretendía darle visibilidad pública al proceso (Mr./Mrs. Lisboa).

Desde entonces, los Estados miembros nombraron coordinadores Lisboa, elaboraron sus PNR de forma anual, y la Comisión valoró esos Programas (con más contundencia el segundo año que el primero). Sin duda, desde 2005 el nuevo proceso ha reducido la descoordinación existente entre las diferentes agendas de reforma, pero no ha conseguido dotar a la Estrategia de toda la visibilidad esperada. Además, los avances siguen siendo limitados en muchas áreas.

A pesar de los avances, el riesgo de que todos los procesos de reforma vuelvan a descoordinarse es grande por dos razones: desde el punto de vista comunitario, las competencias en el terreno laboral y microeconómico (que son el núcleo de la Estrategia de Lisboa) están en manos de los Estados miembros, y la Comisión no tiene suficientes instrumentos para liderarlos; y desde el punto de vista intergubernamental, el actual solapamiento que se produce en muchas áreas entre las distintas formaciones del Consejo induce a la dispersión en lugar de a la agregación.

Para solucionar algunas de estas debilidades se han ideado una serie de medidas menores, de carácter técnico, casi todas destinadas a reforzar el papel de la Comisión en este proceso y a evitar las contradicciones que se generan en el propio Consejo en torno al mismo.

1.4. Las ligeras mejoras de la gobernanza económica en el Tratado Reformado de la Unión Europea

Con todos los problemas y propuestas de mejora desarrollados en las secciones anteriores, resulta evidente que una reforma ambiciosa del sistema de gobernanza económica de la UE habría requerido un capítulo completo en la Conferencia Intergubernamental que se lanzó en junio de 2007, y debería haber ocupado buena parte del acuerdo alcanzado en Lisboa en Octubre.

Dada la necesidad de salvar aspectos cruciales de la Constitución, como el reparto de votos en el Consejo, de escaños en el Parlamento, la división de competencias entre la UE y los Estados Miembros, la Presidencia de la UE, y la figura del representante para la política exterior, las cuestiones fundamentales de la gobernanza económica quedaron aplazadas.

Sin embargo, si bien no hubo modificaciones respecto a la gobernanza de la política monetaria, sí se lograron introducir algunas mejoras en la gobernanza de la política fiscal y de los procesos de reforma económica que merece la pena destacar.

En relación con la política fiscal, resulta muy importante la modificación que se ha introducido para reforzar el papel de la Comisión en la aplicación del Pacto de Estabilidad. Para ello, se ha modificado el artículo 104, apartado 6, sustituyendo la palabra *recomendación* por la palabra *propuesta*. De esta forma, a partir de ahora cuando la Comisión proponga (no sólo recomiende) multas en aplicación del procedimiento de déficit excesivo, ya no se podrán dar situaciones como la de 2003 en que Francia y Alemania votaron juntas en el Consejo para no seguir con el procedimiento. Con esta leve modificación, se necesitará unanimidad (todos menos el país sancionable) para rechazar las multas propuestas por la Comisión.

En materia de coordinación de las políticas económicas, el nuevo Tratado ha incluido una modificación del artículo 99 para reforzar también el papel de la Comisión en este aspecto. Para ello, se ha añadido la siguiente disposición: *cuando se compruebe que la política económica de una Estado miembro contradice las orientaciones generales o puede poder en peligro el correcto funcionamiento de la unión económica y monetaria, la Comisión podrá dirigir una advertencia a dicho Estado miembro*. Además, la coordinación ha salido reforzada con la redacción de un nuevo artículo 114, que entre otras cosas, atribuye al Consejo al responsabilidad de *reforzar la coordinación y supervisión de su disciplina presupuestaria*, así como *elaborar las orientaciones de política económica para los estados miembros, garantizando que sean compatibles con las adoptadas para el resto de la Unión, y garantizar su vigilancia*.

Finalmente, otro avance importante ha sido la normalización jurídica del Eurogrupo, a través de dos nuevos artículos (115 y 115bis). En ambos, se reconoce su entidad y su composición, pero sobre todo se le dota de una misión fundamental como es la de *determinar posiciones comunes sobre cuestiones de especial interés para la unión económica y monetaria en las instituciones y conferencias financieras internacionales, previa consulta con el BCE*. Con el fin de dar una sola voz al euro en el sistema monetario mundial, se reconoce también la posibilidad de que el Consejo designe (a propuesta de la Comisión) *una representación única en las instituciones y conferencias financieras*. O lo que es lo mismo, se abre la posibilidad de designar un Mr. Euro para realizar esas funciones de representación internacional de la moneda única.

En definitiva, los avances hacia un gobierno económico han quedado obviamente pospuestos, pero se ha avanzado ligeramente en la resolución

de algunos problemas del sistema de gobernanza económica actual.

2. La Estrategia de Lisboa renovada para el crecimiento y el empleo: balance del período 2005-2007 y nuevo impulso para 2008-2010

Si las reformas institucionales para mejorar la gobernanza económica en Europa tuvieron un recorrido limitado, la Unión Europea (especialmente a través de la Comisión) quiso aprovechar la presidencia portuguesa para hacer visible el éxito que la renovada Estrategia de Lisboa estaba teniendo desde su relanzamiento en 2005.

Por eso, en la Comunicación de la Comisión al Consejo del 11 de diciembre de 2007, el Informe sobre la Estrategia de Lisboa renovada hace un balance positivo de los tres primeros ejercicios, y propone mantener el rumbo y ritmo de las reformas para el trienio siguiente, que terminará bajo presidencia española en 2010.

El documento resalta la reducción en los déficit públicos y la deuda de la mayoría de los países de la UE, el crecimiento del PIB potencial en 0,2 puntos como consecuencia de las reformas impulsadas por la nueva Estrategia y el aumento de la productividad del 1,2 al 1,5, en apenas tres años.

Sin embargo, reconoce que los Estados miembros han aplicado las reformas de forma desigual, avanzan lentamente en la incorporación de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TICs), e identifica algunos signos de *fatiga ante la reforma*. En particular, el documento se detiene en la respuesta política fragmentada ante la introducción de medidas basadas en la *flexiseguridad*. Destaca que los Estados miembros han avanzado en la transición de unas políticas pasivas en el mercado laboral a otras pasivas, y han introducido contratos laborales más flexibles (por ejemplo para los nuevos trabajadores). Pero critica que los nuevos contratos no cuenten con apoyos adicionales para la formación continua a lo largo de la carrera profesional de los contratados, y que la *flexiseguridad* no se haya extendido a todos los contratos para acabar con la segmentación existente en la mayoría de los mercados laborales en Europa.

Como soluciones, la Comunicación apuesta por insistir en las reformas a nivel nacional, reforzar la coordinación de las políticas económicas entre todos los Estados miembros y con las iniciativas a nivel europeo, y ahondar en la complementariedad entre los fondos europeos y las reformas nacionales en las áreas prioritarias de Lisboa.

Finalmente, el documento se detiene en cada una de las cuatro áreas prioritarias e identifica las acciones que deberían impulsarse a nivel comunitario y las que deberían ser impulsadas desde los Estados miembros.

Por ejemplo, en el área dedicada a la *inversión en las personas y modernización de los mercados laborales*, establece que la Comisión propondrá una Agenda Social renovada en 2008, mientras los Estados miembros deberán centrarse en la *flexiseguridad*, el abandono escolar prematuro, y la vinculación entre los programas nacionales y el programa Erasmus.

En el área dedicada a *liberar el potencial empresarial*, asigna a la Comunidad la tarea de adoptar una Ley Europea de la pequeña Empresa, persiga el objetivo de reducir las cargas administrativas en un 25%, y refuerce el mercado único de los servicios. A cambio, los países miembros deberán aplicar plenamente la Directiva de servicios, anunciar objetivos nacionales de simplificación administrativa y emprender proyectos integrales de modernización de las administraciones públicas.

En relación con la *inversión en conocimiento e innovación*, el objetivo que se establece para el nuevo trienio es el de *hacer que la* quinta libertad*, la libre circulación de conocimientos, sea una realidad*. Para ello, la Comunidad deberá mejorar las condiciones fundamentales que sirven de marco para la innovación mediante una jurisdicción integrada en la materia, deberá suprimir los obstáculos para la movilidad transfronteriza de investigadores a través de un *pasaporte europeo*, deberá poner marcha una nueva generación de instalaciones de investigación de calidad mundial (sobre la base del Instituto Europeo de Investigación y de Iniciativas Tecnológicas Conjuntas en torno a 35 proyectos comunes para 2009), y deberá mejorar sus competencias en relación con la Internet de alta velocidad. En paralelo, los Estados miembros, deberán avanzar en sus objetivos nacionales de inversión en I+D para alcanzar el objetivo del 3% del PIB en 2010, deberán suprimir los obstáculos para la movilidad de investigadores entre centros públicos y privados y esforzarse en el propósito de extender la Internet de alta velocidad hasta el 30% de la población de la UE en 2010.

Y por último, en el área de energía y cambio climático, la división de tareas toma un perfil similar al de otros apartados. En manos de la Comunidad estará la finalización de los mercados interiores de la electricidad y el gas, así como la legislación necesaria para cumplir con los compromisos de reducir las emisiones un 20% en 2020 y aumentar la cuota de energías renovables hasta el 20%

en ese año. También deberá fomentar la política industrial orientada a lograr una producción y un consumo más sostenibles, y revisar la fiscalidad sobre la energía. Por su parte, los Estados miembros deberán también revisar sus instrumentos económicos para luchar contra el cambio climático, incluir el criterio de rendimiento energético en sus adjudicaciones de obra pública y mejorar las interconexiones internas de las redes de energía.

3. Conclusión

En definitiva, se puede concluir, que las iniciativas impulsadas desde la presidencia portuguesa durante el trimestre de 2007 suponen el primer paso en la buena dirección tras la parálisis integracionistas en la que se sumió la UE tras el fallido proceso constitucional de 2005.

Por una parte, el Tratado de Lisboa que ahora deberá ratificarse en todos los Estados miembros, recoge las novedades institucionales fundamentales que ya tenía la constitución, y avanza ligeramente en algunas mejoras necesarias en el terreno de la gobernanza económica de la Unión Monetaria.

Por otra parte, el Informe Estratégico para el nuevo ciclo trienal de la Estrategia de Lisboa renovada, refuerza las cuatro áreas prioritarias ya establecidas y ahonda en el reparto de tareas a nivel comunitario y a nivel nacional. Esta fórmula ayudará a reforzar la apropiación del proceso por parte de los Estados miembros, y facilitará la rendición de cuentas en cada nivel al aumentar la visibilidad política del mismo.

A partir de 2008 todas estas iniciativas deberán dar sus primeros pasos, pero no será hasta 2010 cuando podamos evaluar en qué medida las reformas institucionales y las nuevas medidas económicas emprendidas a finales de 2007 en Lisboa han sido cruciales para mejorar la competitividad de la Unión.□

NOTAS

(1) *Véase De Grauwe (2006: 706) para un recuento de esa historia de la Unión Monetaria. En ese documento, De Grauwe también afirma que incluso aunque se crease esa autoridad fiscal supranacional, la coordinación entre la política fiscal y la política monetaria sería complicada, y probablemente incrementaría la presión para crear algún tipo de gobierno económico europeo. Para De Grauwe el éxito de la Unión Monetaria en el largo plazo depende de la continuidad del éxito de la unificación política en Europa. En su opinión hay tres razones para avanzar hacia la unión política en una unión monetaria:* 1) political unión leads to the institution of a federal budget that can offset part of the economic *shocks*; 2) it reduces asymmetric *shocks* which have a political origin; 3) it creates the political ties that are required for the unión to survive times of strain. *De la misma opinión es Tommaso Padoa Schioppa:* ultimately, the security on which a sound currency assesses its role cannot be provided exclusively by the central bank. It rests on a number of elements that only the state, or more broadly a polity can provide (...) the decision to move ahead with the euro in advance of political unión contains an implicit commitment to the completion of the polity *(Padoa-Schioppa, 2004).*

(2) *Más aún, algunos como Alexandre Lamfalussy, el que fuera Presidente del Instituto Monetario Europeo —precursor del BCE—, declararon públicamente que para ellos el desarrollo de una política fiscal comunitaria era un objetivo primordial de la UEM, mientras que el establecimiento de límites a los déficit presupuestarios era un objetivo sólo complementario.*

BIBLIOGRAFÍA

*De Grauwe, P. (2006): «What have we learnt about Monetary Integration Since the Maastricht Treaty?», **Journal of Common Market Studies,** 44 (4): 711-730.*

Comisión Europea, «Informe Estratégico sobre la Estrategia de Lisboa renovada para el crecimiento y el empleo: lanzamiento de un Nuevo ciclo (2008-2010)», Comunicación de la Comisión al Consejo (COM2007/803), Bruselas 11.12.2007.

*Goodhart, Cae (2006): «The ECB and the Conduct of Monetary Policy», **Journal of Common Market Studies,** 44 (4): 757-778.*

*Jones, E. (2005): «European Economic Governance: Forging and Integrated Agenda», **Chatam House Briefing Paper,** IEP BP 05/02.*

*Padoa-Schioppa, T. (2004): **The Euro and its Central Bank: Getting United After the Euro,** Cambridge, MA, MIT Press.*

*Pisani-Ferry, J. (2006): «Only One Bed for Two Dreams: A Critical Retrospective on the Debate over the Economic Governance of the Euro Area», **Journal of Common Market Studies,** 44 (4): 823-844.*

*Schelkle, W. (2006): «Economic Governance in EMU Revisited», **Journal of Common Market Studies,** 44 (4): 669-685.*

RESUMEN

El pasado octubre, los jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea, reunidos en Lisboa, acordaron un nuevo Tratado de la Unión Europea, que sustituirá la fallida Constitución. Los aspectos de gobernanza económica que el Tratado contempla conectan con el desarrollo de la Estrategia de Lisboa, acordada en 2000. Uno y otro aspecto son analizados en el presente artículo, que toma en cuenta, de forma crítica, los avances registrados y las carencias de ambos procesos.

Palabras clave*: Unión Europea, Tratado constituyente, Crecimiento económico, Política monetaria, Política fiscal.*

América Latina en 2008: ¿rumbo hacia el posibilismo?

Javier Santiso
Director del Centro de Desarrollo de la OCDE

Desde mediados de los años 2000 está ocurriendo algo inédito, desde el punto de vista económico, en América Latina. Si bien la década de los ochenta y noventa fueron *décadas perdidas* para el crecimiento de la región (fueron, eso sí, *década ganadas* desde el punto de vista de la democracia), la década de los 2000 se aparenta a una década ganada desde el punto de vista económico.

En 2007, de nuevo la región estuvo creciendo a tasas elevadas (5,6% en promedio según la CEPAL) y en 2008 el ritmo se podría mantener (4,9%). De confirmarse estos pronósticos, se completarían así más de media década de crecimiento consecutivo y sincronizado para toda la región (seis años consecutivos para ser exactos). Consecuencia de esta bonanza económica, en el último año salieron de la pobreza quince millones de personas. Por primera vez desde 1990 el número de pobres en la región desciende por debajo de 200 millones, 194 millones exactamente según la estimaciones de la CEPAL, es decir un 36,5% del total de la población de la región estando en situación de pobreza.

Cierto, sigue siendo demasiado y apenas estamos revirtiendo tendencias de décadas anteriores. Igualmente los retos siguen siendo importantes, en particular en materia de equidad y legitimidad fiscal: todavía sigue pendiente el reto de conseguir recaudar más para gastar más en la región pero sobre todo para gastar mejor y eso significa no sólo de manera más eficiente pero también de manera más progresiva, como lo hemos señalado en el (primer) informe publicado por la OCDE, a finales de 2007, dedicado enteramente a la región (OCDE, 2007) (1). En todas las democracias europeas, incluso las latinas como España, el gran reto de la política económica fue conseguir que la fiscalidad sea más justa, es decir no solamente una fiscalidad que permitió recaudar más y gastar mejor (de manera más eficiente), pero sobre todo una fiscalidad que permitió redistribuir más y mejor, una fiscalidad que permitió generar bienes públicos en términos de educación, salud o infraestructuras que beneficien al grueso de las poblaciones y no solamente a una minoría.

Más allá de estas tendencias, y por eso quizás podemos hablar de *década ganada* desde el punto de vista económico, estamos presenciando un evento importante. Tradicionalmente las bonanzas de *commodities*, como la que estamos experimentando actualmente, fueron sinónimas de políticas fiscales expansivas, repuntes inflacionistas y muchos otros males que en esta ocasión parecen

no haber brotado. En toda la región la inflación permanece bajo control, a pesar del tirón del consumo y del crecimiento generalizado. Más sorprendente todavía, las políticas fiscales se mantuvieron sobrias, y ello a pesar de un denso ciclo político como el vivido en 2006.

El desempeño de Brasil es, desde el punto de vista de la emergencia y consolidación del pragmatismo económico, del posibilismo macroeconómico, combinando anclajes monetarios, comerciales y fiscales con ambiciosas políticas sociales, es desde este punto de vista ejemplar. En 2007 la economía registró una de sus más fuertes tasas de crecimiento de los últimos años (5,2%), superando ampliamente el 3,7% logrado el año anterior. A pesar de una apreciación del real frente al dólar de casi 17% a lo largo del año, las exportaciones aumentaron de nuevo (16,6%) con respecto a los 138.000 millones de dólares facturados el año 2006, otro año de fuerte apreciación del real. Si bien la inflación repuntó (4,4% en 2007 frente a 3,1% en 2006), ésta sigue siendo una de las más bajas de la última década. Fruto de estos logros positivos en el ámbito macroeconómico y de las políticas voluntaristas del gobierno Lula en materia social, el paro bajó hasta el 8,2%, mientras el porcentaje de ciudadanos que viven en extrema pobreza bajó hasta el 19,3% a finales del 2006 (últimos datos disponibles), frente al 35,3% de principios de los años noventa.

Esta situación no es obviamente homogénea y existen casos espectaculares de regreso hacia el pasado. Venezuela es sin duda el mejor ejemplo de que en la región la historia puede balbucear. Fuertemente dependiente de sus exportaciones de materias primas, sigue manteniendo la vieja tradición de años atrás acumulando presiones inflacionistas, abultados gastos públicos y despilfarros del oro negro en esta nueva época de bonanza. Dependiendo fuertemente de las exportaciones de petróleo (90% del total de las exportaciones), la economía venezolana vio así dispararse su gasto público (48% en enero del 2007 comparado con un año atrás). En 2006, la inflación siguió siendo una de las más elevadas de la región (17%), récord de nuevo igualado en 2007 (17,7%), duplicando este nivel el del segundo país con mayor inflación de la región, es decir Argentina (en 2007 la tasa de inflación se ubicó en 9%).

Sin embargo, lo que llama la atención no es este tartamudeo de la historia sino algo más profundo que se está produciendo en otros muchos países: la emergencia de una economía política singular. Lo habíamos resaltado en un libro, publicado en 2006 (*Latin America's Political Economy of the Possible*, Cambridge, Mass, MIT Press), acuñando esta transformación silenciosa como la emergencia de una economía política de lo posible, hecha de continuismo y pragmatismo, una economía política combinando ortodoxia fiscal y monetaria, con fuertes dosis de políticas sociales. En esta ocasión habíamos mencionado extensamente la niña bonita de la región, Chile, como emblemática de posibilismo. A este ejemplo le habíamos sumado México y Brasil, pero también Colombia y Uruguay, señalando que la economía política de lo posible no tenía color político.

Desde entonces los hechos mostraron que el posibilismo se ha mantenido en todos los países mencionados. Sin embargo, parece que incluso se han sumando a este grupo de países algunos otros más. El caso más llamativo es sin duda el de Perú.

Este país está experimentando un cambio de gran calado. Al igual que Venezuela es una de las economías más dependientes de las materias primas, el 75% de las exportaciones peruanas siguen siendo metales, oro o productos agrícolas no transformados. En 2006 el país estuvo al borde de optar por una ruptura radical y volcarse hacia una economía política de lo imposible al estilo de la revolución bolivariana en marcha en su vecino andino. Cuando Alan García salió al final como presidente, surgieron los fantasmas del pasado.

Sin embargo, el nuevo presidente sorprendió de entrada, cumpliendo a rajatabla la promesa de mantener el rumbo de una economía política de lo posible. Y para prueba de ello nombró como ministro de Economía y Hacienda, nada más llegar al poder, a un economista de prestigio internacional, reconocido no sólo por su rigor y alta calificación técnica, sino también por su pragmatismo; con Luis Carranza, Alan García se dotó de una baza magistral, un economista procedente del sector privado (era economista jefe para América Latina y Mercados Emergentes en BBVA), con amplia experiencia del manejo macroeconómico, pero sobre todo un economista pragmático en su manera de abordar los hechos: un *posibilista*.

En 2006 la economía peruana logró tasas de crecimiento asiáticas (7,6% de crecimiento del PIB), un hito que debería volver a repetirse en el 2007, con un crecimiento récord de nuevo (7,4%) y permitir, de mantenerse estos niveles, lograr una reducción de los niveles de pobreza de 50 a menos 40% al finalizar la gestión del actual gobierno. El sol siguió manteniéndose firme y, a pesar del tirón del fuerte crecimiento, la inflación apenas se osciló. La cuenta corriente registró un excedente récord (2,2% del PIB en 2006 y de nuevo 0,8% en 2007),

mientras que las reservas superaban los 20.000 millones de dólares. Por si fuera poco, la deuda externa seguía reduciéndose a gran velocidad, alcanzando menos de 30% del PIB a finales del 2007 (contra 50% del PIB en el período 2000-2004). A medidos del 2007, el país, vía su ministro de Economía y Hacienda, logró otro éxito más: renegociar, en términos muy favorables, su deuda con el Club de París (operación suscrita al 70% por los países acreedores, alguno de ellos, como Francia por ejemplo, quedando todavía pendiente) y subir así otro peldaño más en su marcha hacia el grado de inversión.

Todo ello coloca a Perú, efectivamente, más que nunca, en la senda del preciado grado de inversión que buscan todas las economías emergentes. Es más: no sería sorprendente —y desde luego sí muy merecido— que Perú obtuviese esta máxima calificación crediticia muy pronto, una manera de reconocer el rotundo éxito que está logrando la economía andina. De hecho, el riesgo país se colocó de nuevo en mínimos históricos en junio 2007 (95 puntos básicos por encima de los bonos del tesoro de EE.UU.). Obviamente la excepcional bonanza que está azotando todas las economías asentadas en *commodities* explica muchos de los logros. Pero como lo muestra el ejemplo del vecino venezolano, no basta poder aprovechar la ola de las materias primas. También ayuda el buen manejo del entorno macro para no dejarse alterar por el oleaje que siempre viene con este tipo de *boom*.

El caso peruano muestra, una vez más, cuánto permea en toda la región esta economía política de lo posible. Se suma a los casos de Chile, Brasil y México, que habíamos descrito en el mencionado libro. De volver a editarlo sin duda habría que escribir un capítulo peruano. Sin duda, la niña bonita de la región sigue siendo Chile, como lo demuestra el nuevo hito logrado por este país, a mediados del 2007, al recibir la luz verde de parte de la OCDE para convertirse, después de México, en el segundo país latinoamericano en ingresar en el organismo. Sin embargo, si bien la niña bonita chilena sigue pasmándonos a todos, las travesuras de la niña buena peruana no dejan también de llamar la atención.

Lo más llamativo es sin duda que, como Chile, Perú haya adoptado esta economía política de lo posible, consciente de que no existen atajos, ni modelos o paradigmas, manuales de economía, que abran la caja mágica del desarrollo; consciente de que el paraíso no está en la otra esquina, de que la utopías sociales, económicas y políticas siempre terminan en callejones sin salida.

Estamos por lo tanto, si podemos arriesgar un abuso, es decir una simplificación, ante una doble macrotendencia en América Latina. Por un lado, están países que están reviviendo fases de alta ideologización y polarización, en los cuales las retóricas nacionalistas, populistas, antimercado y revolucionarias dominan. Venezuela, sin duda, lidera esta corriente, en auge, que impregna gran parte ahora de la zona andina, desde Ecuador a Bolivia pasando por Nicaragua y Cuba. Por otro lado, están países que siguen apostando por políticas económicas pragmáticas, apostando por la democracia y el mercado, cierta ortodoxia fiscal y monetaria al mismo tiempo que una fuerte dosis de preocupación y acción social, por lo que hemos denominado cierta economía de lo posible, haciendo referencia al posibilismo acuñado en su día por el ensayista y economista Albert Hirschman. En esta corriente, encontramos gobiernos que abusivamente podríamos catalogar de izquierda como en Chile (donde domina en realidad una coalición), en Brasil, Perú o Uruguay, o de derecha, como en México y Colombia.

La suerte de estas dos Américas está por decidirse en los próximos años. Lo que llama la atención es, sin embargo, la escasa discriminación de las trayectorias latinoamericanas por parte de los operadores internacionales, en particular los inversores. Para ser más justo habría que matizar y restringir esta afirmación a los operadores financieros, los inversores directos por ejemplo mostrando mayor discriminación a la hora de hacer sus apuestas. Durante el ciclo alcista financiero, prácticamente todos los países de la región gozaron de impresionantes contracciones de sus primas de riesgos, los tipos de cambios se apreciaron al unisón, y desde Caracas a São Paolo, pasando por México, Buenos Aires y Bogotá, las bolsas de valores recorrieron un impresionante ciclo alcista. En agosto del 2007, la crisis de los *subprime* en los mercados desarrollados, golpeó a la región también a ciegas, muchos inversores tomando sus ganancias en las bolsas latinoamericanas para cubrir pérdidas en otros mercados. Así, en una sola sesión, a mediados de agosto del 2007, el Bovespa brasileño se desplomó un 9%, registrando así su peor caída diaria desde el 11 de septiembre del 2001. La bolsa mexicana caía un 6%, mientras el gobierno de caracas se veía obligado a cancelar una emisión de 1.500 millones de dólares. En toda la región, las bolsas registraron castigos similares, Perú, Argentina, Colombia y Chile, cayendo todas más del 4%.

Los inversores directos parecen haber sido más selectivos en el momento de hacer sus apuestas,

en gran parte porque las inversiones físicas no corren el mismo tipo de riesgos que las financieras, reubicar una planta industrial tiene costos temporales muy superiores al de una cartera de inversiones, cuyos movimientos se pueden ejecutar en una par de segundos. Mientras los inversores financieros apresuraban el paso para buscar la puerta de salida de la región, los inversores industriales seguían sus apuestas selectas. Así, en pleno torbellino estival en Europa durante el 2007, Telefónica conseguía hacerse de varios activos en Brasil, mediante su filial local participada a medias con Portugal, Telecom, por un importe de casi 500 millones de dólares. Casi al mismo tiempo, la multinacional sevillana Abengoa cerraba su mayor adquisición en el extranjero, invirtiendo —también en Brasil— casi 700 millones de dólares para comprar uno de los líderes brasileños de bioetanol y de la industria azucarera. Por su parte, la holandesa ING compraba al Santander su negocio de fondos de pensiones en la región por un monto cercano a 1.000 millones de euros.

Una corriente eléctrica está sin embargo recorriendo todo el continente, al mismo tiempo que la mayoría de los países emergentes y desarrollados. Si bien las turbulencias financieras acapararon muchos titulares, otra tendencia se está intensificando perfilando un riesgo de proteccionismo creciente. Mientras en 2007 EE.UU. vetaba juguetes chinos y China sopas estadounidenses, multinacionales rusas o de Medio Oriente se encuentran con operaciones vetadas en países de la OCDE. En América Latina, el nacionalismo petrolero venezolano no se limitó a nacionalizar las operaciones del sector sino también a emprender una marcha hacia otros activos, desde empresas eléctricas a operadores industriales.

En el sentido opuesto tenemos países que siguen apostando por políticas economistas posibilistas, por un posibilismo combinando procesos de ancles monetarios, fiscales y comerciales con apuestas sociales y democráticas. Sobre todo estos países siguen apostando por una inserción cada vez más dinámica en el capitalismo global. Prueba de ello es el auge ahora de multinacionales procedentes de América Latina que operan a gran escala y que realizaron en 2007 adquisiciones importantes no sólo en otros emergentes del continente sino también en los países OCDE. La mexicana Cemex adquirió así su competidor australiano Rinker, mientras el brasileño Vale hacía lo mismo con el canadiense Inco. En 2006, Brasil se convirtió en el segundo país emergente en términos de inversiones directas realizadas por sus empresas fuera del país. Las veinte principales multinacionales del país tienen ahora acumulado más de 56.000 millones de dólares de activos en el extranjero (un 20% del total en 2006, mientras en 2005 apenas alcanzaba 12%). Sus ventas internacionales superan 30.000 millones de dólares (un sexto del total) y emplean más de 77.000 personas fuera de Brasil (para un total de más de 405.000).

Esta tendencia no es específica a América Latina. Estamos asistiendo a la emergencia de multinacionales del Nuevo Mundo no sólo en Brasil y México, también India y China, África del Sur y Medio Oriente. En 2007, el *Boston Consulting Group* publicó un informe donde muestra un total de cien empresas emergentes con activos totales, a finales del 2006, superiores a los 250.000 millones de dólares, es decir más importantes que las veinte primeras empresas del sector automotriz (2). A finales del 2006, las inversiones directas extranjeras realizadas por estas multinacionales emergentes fuera de sus fronteras alcanzaron un récord de 174.000 millones de dólares, es decir 14% del total mundial (en 1990 apenas representaban un 5% del total de los flujos totales de inversiones extranjeras en el mundo).

En esta dinámica participan activamente las empresas latinoamericanas, en particular las brasileñas y mexicanas (3). Embraer, el constructor de aviones brasileños, es hoy en día el número tres mundial, detrás de Airbus y Boeing, consiguiendo realizar 95% del total de sus 4.000 millones de dólares de ventas en el extranjero. En cuanto a la cementera mexicana Cemex, con volúmenes de ventas de 18.000 millones de dólares en 2006, consiguió desarrollar un modelo de negocios igual o más competitivo que la de sus dos principales rivales mundiales, la francesa Lafarge y la suiza Holcim. Empresas como las brasileñas Sadia o Perdigao realizan hoy en día la mitad de sus ventas (6.000 millones en total para ambas) en el extranjero.

Dos —como mínimo— Américas conviven hoy en el continente. Es de esperar que las apuestas por el mercado y la democracia sigan fortaleciéndose en 2008. Para ello sin duda ayudará algo más de discriminación por parte de los inversores financieros. También puede que ayude que abramos más y mejor nuestras puertas a los productos, sean agrícolas o industriales, a los países de la región. Proclamar contra viento y marea la superioridad del mercado y de la democracia no puede ser sólo un ejercicio retórico sino que también invi-

ta a acciones concretas, sobre todo cuando algunos nubarrones, esperemos que puntuales, se acumulan en el horizonte.□

NOTAS

(1) *Ver el primer informe de la OCDE:* **Perspectivas Económicas de América Latina 2008,** *París, Centro de Desarrollo de la OCDE, 2007 (en particular el primer capítulo «Coherencia de políticas para el desarrollo. Política fiscal y legitimidad: más, mejor y más justo», págs. 33-75). Este informe, realizado con el apoyo del Ministerio de Economía y Finanzas y del Ministerio de Asuntos Exteriores de España, así como con el apoyo de la Fundación Telefónica y Telefónica Internacional, fue presentando en la CEPAL el 7 de noviembre del 2007, en víspera de la Cumbre Iberoamericana celebrada en Santiago de Chile, y luego el 26 de noviembre en Madrid, en Casa América. Ver http://www.oecd.org/dev/leo.*

(2) *Ver el informe del Boston Consulting Group (BCG),* **The 2008 BCG 100 New Global Challengers: How Top Companies from Rapidly Developing Economies Are Changing the World, Boston,** *BCG, 2007. Ver también http://www.bcg.com/impact_expertise/publications/files/Global_Challengers_Dec_2007.pdf.*

(3) *Ver Javier Santiso,* **The emergence of Latin multinationals,** *Frankfort, Deutsche Bank Research, marzo 2007. Ver también http://www.dbresearch.com/.*

BIBLIOGRAFÍA

Boston Consulting Group (BCG) (2007): **The 2008 BCG 100 New Global Challengers: How Top Companies from Rapidly Developing Economies Are Changing the World,** *Boston, BCG, 2007.*

OCDE (2007): **Perspectivas económicas de América Latina 2008,** *París, Centro de Desarrollo de la OCDE.*

Santiso, Javier (2006): **Latin America's Political Economy of the Possible,** *Cambridge, Mass., MIT Press.*

— *(2007):* **The emergence of Latin multinationals,** *Frankfort, Deutsche Bank Research, marzo.*

RESUMEN

A lo largo de los últimos años, América Latina ha tenido un comportamiento económico muy favorable, compatibilizando ritmos de crecimiento elevados con alta estabilidad. La respuesta política ante el ciclo económico revela la existencia de un cierto pragmatismo en las autoridades políticas que revela una nueva orientación de la región respecto al pasado. No obstante, ese comportamiento no es generalizable a todos los casos. El autor analiza estos aspectos y discute los modelos de política económica de la región y las reacciones de los mercados.

Palabras clave*: Crecimiento, América Latina, Estabilidad macroeconómica.*

El sector exterior español

Matilde Madrid
Subdirectora general de Análisis y Estrategia.
Secretaría de Estado de Turismo y de Comercio

1. Introducción

En el año 2007 se ha confirmado la moderación en el crecimiento del desequilibrio exterior observada desde mediados de 2005. En efecto, en el año 2004 el déficit de la balanza comercial alcanzó un crecimiento máximo de 35%, mientras que el de la balanza de bienes y servicios se situó en el 92,9%.

A partir del 2005, si bien el valor nominal del desequilibrio exterior continúa ampliándose, su ritmo de aumento comienza a moderarse, lo que definitivamente se ha confirmado en el 2007 (datos disponibles hasta enero-octubre de balanza de pagos) presentando el déficit comercial y de bienes y servicios crecimientos del 7,1 y del 8,8%, respectivamente (cuadro 1). De esta forma la desaceleración en el crecimiento del déficit comercial, ha permitido que su tamaño en relación al PIB se estabilice en el 2007, situándose en el 8,2% en enero-septiembre de 2007.

En conjunto, el año 2007 cerrará con un déficit comercial en relación al PIB similar al del 2006, resultado de una reducción en el crecimiento del déficit comercial y un superávit de servicios similar al de 2007.

A continuación se analiza con un mayor detalle la evolución de las balanzas comercial y de servicios en el 2007, con su distribución geográfica y sectorial, así como la forma en que se ha financiado el déficit exterior en 2007. Se finalizará con las perspectivas sobre la evolución a corto plazo del sector exterior.

2. Comercio exterior de mercancías en 2007

Tomando la información del Departamento de Aduanas disponible hasta octubre, en los diez primeros meses de 2007 las exportaciones alcanzaron un valor de 150.714 millones de euros, creciendo un 7,5% interanual; este aumento es ligeramente inferior al de 2006, en el que el crecimiento de las exportaciones se situó en el 10%. Los precios de las exportaciones, medidos por sus valores unitarios, presentaron un crecimiento del 2,9%, de forma que el incremento real de las exportaciones en los diez primeros meses de 2007 fue del 4,5% interanual, valor en línea con el observado en 2006 (gráfico 1).

El crecimiento nominal de las exportaciones españolas en el 2007 se ha situado en unos valores similares a los de las exportaciones del conjunto de la zona euro, que fue del 8,5% en los diez

CUADRO 1
SALDOS DE LA BALANZA DE PAGOS

		2004	2005	2006	2007 (En-Oc)
Balanza comercial	Mill. de euros	-53.660,0	-68.603,0	-80.142,0	-71.346,0
	Var. anual (%)	34,7	27,8	16,8	7,1
Balanza de servicios	Mill. de euros	21.753,0	22.240,0	22.143,0	20.839,0
	Var. anual (%)	-6,6	2,2	-0,4	3,3
Balanza comercial + servicios	Mill. de euros	-31.907,0	-46.363,0	-58.000,0	-50.507,0
	Var. anual (%)	92,9	45,3	25,1	8,8

Fuente: Banco de España. Balanza de Pagos.

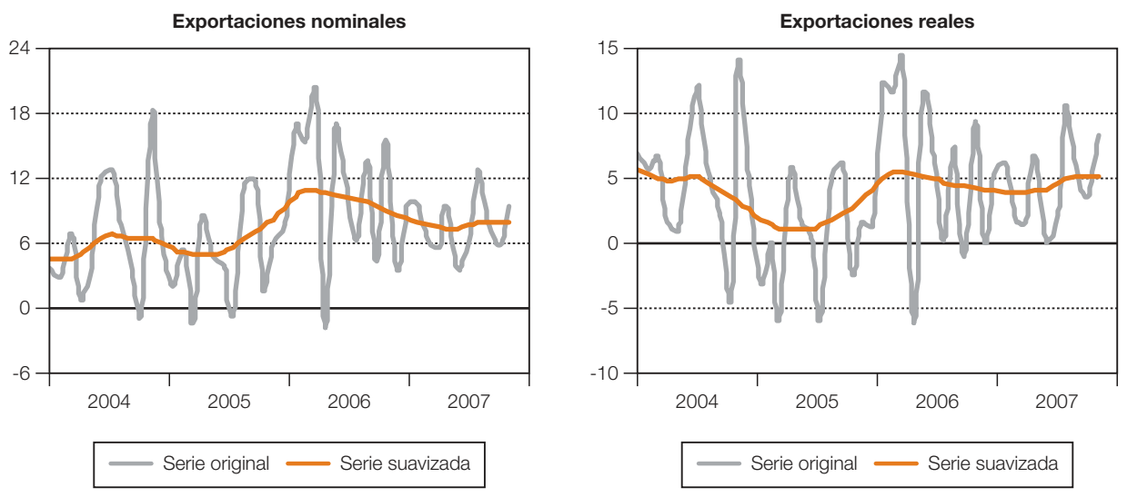
primeros meses de 2007, e inferior al de EE.UU. cuyas exportaciones han crecido a tasas del 11,9% favorecidas por el tipo de cambio del dólar (cuadro 2).

Las importaciones alcanzaron los 231.134 millones de euros durante los diez primeros meses del 2007, lo que supone un ritmo de aumento del 7,6 interanual, crecimiento notablemente inferior al del 2006, que se situó en el 12,8%, lo cual se explica en gran parte por la depreciación del dólar que ha permitido reducir la factura energética, como se verá más adelante. Los precios de las importaciones crecen un 0,8% interanual, lo que sitúa el avance real de las importaciones en el 6,8% (gráfico 2).

Como resultado el déficit comercial registrado entre enero y octubre de 2007 se eleva a en 80.418 millones de euros, con un crecimiento interanual del 7,9%, el menor de los últimos cuatro años, y la tasa de cobertura en el 65%, tasa similar a la registrada en 2006 (gráfico 3).

Por lo que se refiere a un análisis geográfico de las exportaciones, en el 2007 se ha mantenido la tendencia ya observada en los dos últimos años con un crecimiento de las exportaciones dirigidas a países no comunitarios superior al de

GRÁFICO 1
TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS EXPORTACIONES
(En porcentaje)



Nota: Las series suavizadas se obtienen a partir de la señal ciclo-tendencia calculada con TRAMO-SEATS.
Fuente: S.G. de Análisis, Estrategia y Evaluación, a partir de datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria y S.G. de Análisis Macroeconómico.

CUADRO 2
COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS: EXPORTACIONES

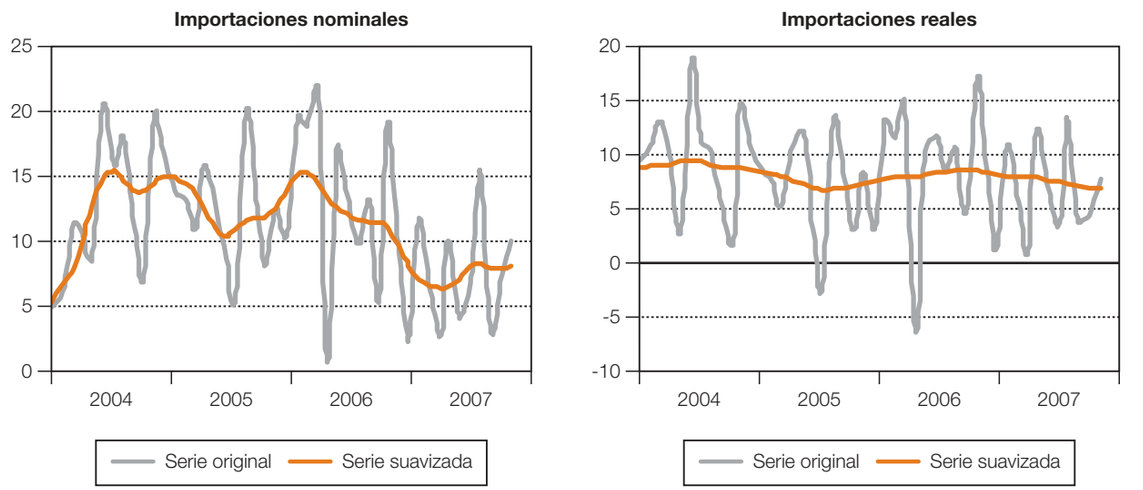
	Últimos 12 meses	III trimestre 07	Enero-octubre 07	Octubre 07
Zona euro	8,5	8,1	8,5	8,6
España	7,3	8,7	7,5	9,5
Francia	2,9	4,0	2,7	6,8
Alemania	10,8	8,9	10,0	6,3
Italia	10,8	8,9	10,0	6,3
EE.UU.	12,2	12,9	11,9	15,5

Tasas de variación interanual en porcentaje.
Fuente: SG Análisis, Estrategia y Evaluación con datos de fuentes estadísticas nacionales.

las exportaciones a la UE-27. El dinamismo de determinados países emergentes y de EE.UU. en este período frente al menor crecimiento de la UE, y más especialmente de los países de la euro-zona explican esta tendencia. Así, en los diez primeros meses de 2007, las exportaciones a la UE-27 crecieron a una tasa del 5,8%, mientras que las dirigidas a países extra-UE crecieron más del doble, a una tasa del 11,8%. Esta tendencia se refleja en una tímida modificación del patrón geográfico de las exportaciones españolas; así, si en 2004 las exportaciones a la UE-27 representaban el 74,3% del total, en los diez primeros de 2007 han representado el 70,3% del total (gráfico 4).

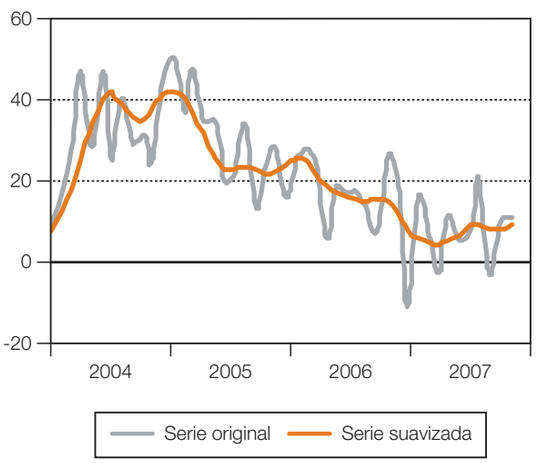
Los países no comunitarios más dinámicos en cuanto a destino de las exportaciones en 2007 han sido Rusia, India, Brasil, Marruecos, Argelia y China. Es especialmente relevante el crecimiento del comercio exterior con Rusia en los últimos siete años, lo que ha permitido que en los diez primeros meses de 2007 Rusia sea ya el destino del 1,1 de las exportaciones españolas, frente a un 0,4% en 1995, alcanzando los 1.727,6 millones de euros.

GRÁFICO 2
TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS IMPORTACIONES
(En porcentaje)



Nota: Las series suavizadas se obtienen a partir de la señal ciclo-tendencia calculada con TRAMO-SEATS.
Fuente: S.G. de Análisis, Estrategia y Evaluación, a partir de datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria y S.G. de Análisis Macroeconómico.

GRÁFICO 3
TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL DEL DÉFICIT COMERCIAL (En porcentaje)



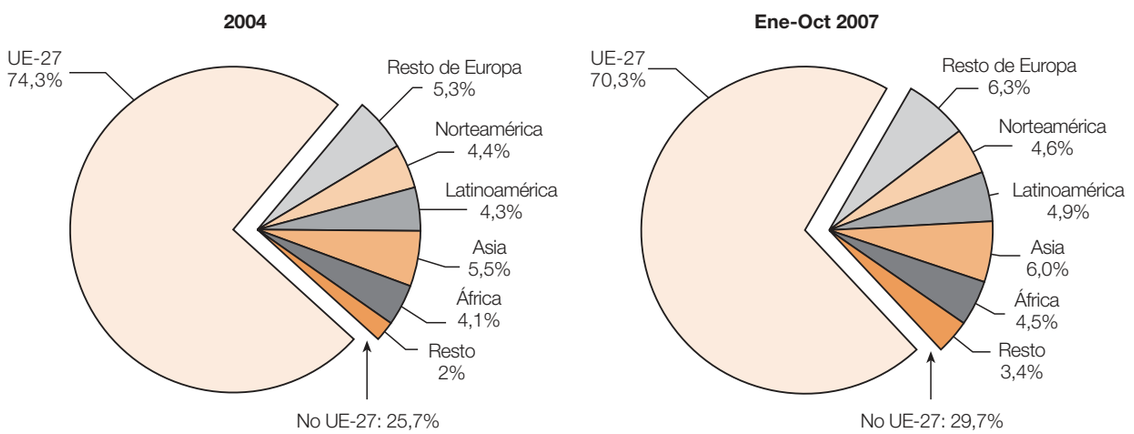
Nota: Las series suavizadas se obtienen a partir de la señal ciclo-tendencia calculada con TRAMO-SEATS.
Fuente: S.G. de Análisis, Estrategia y Evaluación, a partir de datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria y S.G. de Análisis Macroeconómico.

En el ámbito de la UE los países que más han contribuido al crecimiento de las exportaciones en 2007, al igual que en 2006, han sido Francia, Italia y Alemania.

En 2007 los sectores que más aportan al crecimiento total de las exportaciones son las semimanufacturas no químicas, los bienes de equipo y los productos químicos y el sector del automóvil, que conjuntamente contribuyen casi a las dos terceras partes del crecimiento de las exportaciones en los diez primeros meses de 2007. Más específicamente, más de la mitad del crecimiento de las exportaciones se concentra en tres partidas: hierro y acero, otros bienes de equipo y automóviles y motos. Estos sectores coinciden con los que presentaron un mayor dinamismo en 2006 en su cifra de negocio según la encuesta industrial de empresas del INE. Por el contrario, otras tres partidas con una evolución menos favorable restan un punto al crecimiento de las exportaciones: componentes de automóvil, material de transporte y equipos de oficina y telecomunicaciones. Esta última partida mantiene la misma tónica descendente que en años anteriores, resultado de la caída de la participación industrial de este sector (cuadro 3).

Por lo que se refiere a las importaciones, éstas proceden mayoritariamente (59%) de la UE-27, siendo en los diez primeros meses de 2007 ligeramente más dinámicas que las compras a proveedores extracomunitarios (7,7% frente a 7,5%). Es de destacar un año más el incremento de las compras a China, que se incrementan un 33%, situándose ya este país como el cuarto proveedor de España, con una cuota del 6,7%.

GRÁFICO 4
EXPORTACIONES POR ÁREAS GEOGRÁFICAS



Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas.

CUADRO 3
EXPORTACIONES. ENERO-OCTUBRE 2007

	Millones de euros		Porcentaje s/total	Tasa de variación anual	Rep.
	2006	2007			
Total	**140.237,13**	**150.714,88**	**100,0**	**7,5**	**7,5**
Bienes de equipo	30.551,92	32.261,78	21,4	5,6	1,2
Sector automóvil	26.570,89	28.105,72	18,6	5,8	1,1
Semimanufacturas no químicas	17.348,22	20.075,84	13,3	15,7	1,9
Alimentos	18.790,75	19.975,27	13,3	6,3	0,8
Productos químicos	18.093,29	19.688,41	13,1	8,8	1,1
Manufacturas de consumo	12.181,97	13.282,66	8,8	9,0	0,8
Productos energéticos	6.616,16	6.702,83	4,4	1,3	0,1
Bienes de consumo duradero	4.599,71	4.581,60	3,0	-0,4	0,0
Materias primas	2.796,16	3.095,11	2,1	10,7	0,2
Otras mercancias	2.688,06	2.945,67	2,0	9,6	0,2

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas.

Sectorialmente, se observa importantes avances interanuales en las importaciones asociadas a la inversión, que se está mostrando muy dinámica según la información del INE disponible hasta el tercer trimestre de 2007. Así, en los diez primeros meses de 2007 las compras exteriores de semimanufaturas no químicas crecen casi un 20%, y las materias primas y los bienes de equipo un 9%, respectivamente (cuadro 4).

El único sector con descenso de sus importaciones en los diez primeros meses de 2007 es el de productos energéticos, con una reducción del 2,8%, resultado a su vez de una reducción del 3,2% en la rúbrica de petróleo y derivados y un 3,1% en la de gas. Este resultado se explica por la fortaleza del tipo del euro, que ha permitido compensar un aumento del precio del petróleo importado del 5% en el período analizado.

En términos de saldo comercial, en los diez primeros meses del 2007 un 62% del déficit comercial resulta del comercio con los países no comunitarios, siendo el mayor con China, que supone ya un 17% del déficit comercial total. El comercio con los países de la Unión Europea explicaría el 38% del déficit, siendo Alemania el país con mayor balanza negativa y al que corresponde casi una cuarta parte del déficit total.

Desde un punto de vista sectorial un 27% del déficit comercial se explica por el saldo negativo de los bienes de equipo y en 33% por los pro-

CUADRO 4
IMPORTACIONES. ENERO-OCTUBRE 2007

	Millones de euros		Porcentaje s/total	Tasa de variación anual	Rep.
	2006	2007			
Total	**214.753,99**	**231.133,56**	**100,0**	**7,6**	**7,6**
Bienes de equipo	49.847,08	54.346,26	23,5	9,0	2,1
Sector automóvil	31.510,62	34.395,04	14,9	9,2	1,3
Productos energéticos	34.355,27	33.383,10	14,4	-2,8	-0,5
Productos químicos	25.756,54	27.154,17	11,7	5,4	0,7
Semimanufacturas no químicas	19.098,82	22.844,19	9,9	19,6	1,7
Manufacturas de consumo	20.957,18	22.109,15	9,6	5,5	0,5
Alimentos	17.792,07	19.836,64	8,6	11,5	1,0
Materias primas	7.777,26	8.482,98	3,7	9,1	0,3
Bienes de consumo duradero	6.430,26	7.284,26	3,2	13,3	0,4
Otras mercancias	1.228,90	1.297,77	0,6	5,6	0,0

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas.

ductos energéticos. No obstante, el déficit de esta última partida se ha reducido en un 4,1%, para restar 0,5 puntos al crecimiento global del déficit en los diez primeros meses de 2007. Este resultado contrasta con el que se registró en 2006, cuando el déficit en petróleo creció un 27% para contribuir con 6,7 puntos al crecimiento del 18,3% del déficit comercial.

Es de interés analizar igualmente la evolución de los operadores comerciales en los ocho primeros meses de 2007, último dato disponible, el número de operadores de exportación se elevó a 81.194, de los cuales el mayor número (29.075) se contabiliza en las rúbricas de bienes de equipo, seguido de las manufacturas de consumo (24.267). Geográficamente, existen 69.824 operadoras que, en los ocho primeros meses de 2007, han realizado operaciones fuera de la UE, mientras que a la UE realizaron operaciones de exportación 27.639 agentes. La razón por la que el número de operadores extracomunitarios supera a los de la UE se encuentra en que los datos de los agentes intra-UE no incluyen todas las posibles empresas exportadoras, una vez que las empresas que realizan operaciones por debajo del denominado umbral estadístico no tienen obligación de declarar dichas operaciones. Es por ello, que un análisis más exacto de la empresa exportadora por país de destino podría realizarse considerando únicamente aquellos agentes que han realizado operaciones por encima de 50.000 euros anuales. En este supuesto y tomando datos de año completo a 2006 el número de empresas que exportadoras se elevó a 35.541. De ellas 25.500 realizaron operaciones intra-UE y 27.272 exportaron fuera de la UE. Es de destacar el incremento de estas últimas en los tres años fundamentalmente a países de gran crecimiento como China, Rusia, India y a países vecinos, como Marruecos.

3. El comercio exterior de servicios

El análisis de la evolución del sector exterior debe considerar igualmente la evolución en el comercio de servicios. La economía española, al igual que la del resto de países de la OCDE, se configura cada vez más cómo una economía de servicios en la que éstos suponen hoy en día el 67% del valor añadido bruto. Al mismo tiempo un 18,5% del comercio mundial corresponde a servicios y en el caso de la economía española, éstos representan el 34% del total de los ingresos de la balanza comercial y de servicios.

La balanza de servicios ha sido tradicionalmente y sigue siendo una rúbrica compensadora del déficit comercial. En los diez primeros meses de 2007 su saldo positivo se elevó 20.839 millones de euros cifra que supone un aumento del 6,4% respecto al mismo período del año anterior, siendo este crecimiento el mayor en los últimos cinco años. Este saldo superavitario ha permitido financiar el 29% del déficit comercial.

Desde el punto de vista de la composición de la balanza de servicios en los diez primeros meses de 2007, el 47% de los ingresos corresponden a servicios y el 53% restante a *resto de servicios*. Como puede apreciarse en el gráfico 4, el porcentaje de resto de servicios en la composición de la balanza de servicios ha aumentado en gran medida en los últimos años, superando hoy en día a los ingresos por turismo.

Por lo que respecta a la balanza de turismo, el saldo superavitario alcanzó la cifra de 20.839 millones de euros, valor que representa un crecimiento del 3,4%, gracias tanto a un ligero menor crecimiento de los pagos (8,2%) como al aumento en un 5% de los ingresos, resultado de unas entradas de 52 millones de turistas hasta octubre.

La partida de *otros servicios* presenta un saldo deficitario de 4.187 millones de euros, menor en un 9,4% al del mismo período de 2006. La disminución del déficit se produce por el aumento en un 18,4 de los ingresos, hasta alcanzar los 42.225 millones de euros. Las dos principales rúbricas en esta subalanza han sido los *servicios prestados a empresas* y los *transportes* con cuotas respectivas del 21 y del 17% sobre el total de los ingresos por turismo (cuadro 5). Es de destacar el dinamismo de los servicios prestados a empresas en los últimos años con crecimientos en torno al 20%, entre los que se incluyen los servicios comerciales, de *leasing* y otros servicios prestados a empresas, como la consultoría y la asesoría, cuyos ingresos se han triplicado en los últimos seis años.

Desde un punto de vista de origen geográfico, el mayor volumen de los ingresos por el total de la balanza de servicios procede de la Unión Europea (75% del total) sumando 52.600 millones de euros. Los ingresos por servicios vendidos a la zona euro representan el 42% del total, siendo Reino Unido el país principal de procedencia con una participación del 29%.

Los pagos por servicios prestados por países de la Unión Europea (49% del total) suman 34.441 millones de euros, concentrándose el mayor volumen en la zona euro con una cuota del 43%.

CUADRO 5
BALANZA DE SERVICIOS. INGRESOS

	2006	Porcentaje s/total	En-Sp 2006	Porcentaje s/total	En-Sp 2007	Porcentaje s/total	Variación 07/06
Total	84.461	100,0	63.516	100,0	70.302	100,0	10,7
Turismo	40.710	48,2	31.886	50,2	32.976	46,9	3,4
Resto	43.751	51,8	31.630	49,8	37.326	53,1	18,0
Transporte	14.469	17,1	10.722	16,9	11.660	16,6	8,7
Comunicaciones	1.125	1,3	805	1,3	834	1,2	3,6
Construcción	1.741	2,1	1.279	2,0	1.480	2,1	15,7
Seguros	605	0,7	332	0,5	761	1,1	129,2
Servicios financieros	3.094	3,7	2.141	3,4	3.258	4,6	52,2
Servicios informáticos	3.158	3,7	2.326	3,7	2.814	4,0	21,0
Servicios empresas	17.192	20,4	12.214	19,2	14.834	21,1	21,5
Servicios culturales y recreativos	986	1,2	710	1,1	929	1,3	30,8
Servicios gubernamentales	633	0,7	457	0,7	506	0,7	10,7
Royalties y rentas	748	0,9	643	1,0	251	0,4	-61,0

Fuente: Banco de España.

Los pagos a los países de América del Norte y Central y al resto de Europa presentan cuotas de 12%, respectivamente.

4. La financiación del déficit exterior

El saldo de las rúbricas de mercancías y de servicios presenta en el período enero-septiembre un saldo deficitario que equivale al 5,8% del PIB, inferior en una décima al del 2006. A ello habría que añadir otros componentes de la balanza por cuenta corriente, que han experimentado un peor comportamiento en el 2007 como la balanza de rentas, que ya alcanza un déficit del 3% del PIB y la de transferencias, cuyo déficit equivale al 1% del PIB, para obtener un déficit por cuenta corriente del 9,8% del PIB en los tres primeros trimestres de 2007.

Este déficit ha generado, una vez consideradas las transferencias netas de capital, una necesidad de financiación en la economía española del 9,5% del PIB.

La cuenta financiera de la balanza de pagos ofrece información sobre la naturaleza de los capitales que han ido a financiar el déficit exterior. Así, puede observarse que en el 2007 se produce un cambio de tendencia y disminuyendo la financiación por inversión en cartera y aumentando el recurso a otra forma de inversión, lo cual se explica en gran parte por la crisis financiera de verano de 2007 y las dificultades en la colocación de bonos y obligaciones vinculados a la titulización de activos. Ha sido por ello necesario recurrir a otras vías de obtención de fondos, como los préstamos y los depósitos incluidos en *otras formas de financiación*.

En efecto, en los nueve primeros meses de 2007 la variación neta de pasivos por inversión en cartera se elevó a 119.000 millones de euros, cifra inferior en un 24% a la del mismo período del año anterior, mientras que la financiación por *otras formas de financiación* ha crecido en un 250% situándose 57.480 millones de euros. El recurso a la inversión directa, continúa siendo una forma minoritaria de financiación, únicamente el 8,6% de la financiación neta de pasivos, si bien ha experimentado un crecimiento del 25% respecto a los nueve primeros meses de 2007.

5. Perspectivas y conclusiones

El año 2007 terminará con el crecimiento del déficit exterior más reducido desde 2003, situándose por debajo del 10%, previsiblemente en torno al 8,5%. Las perspectivas para 2008 son de mantenimiento en la moderación del déficit comercial, toda vez que se mantenga el ritmo de crecimiento de las importaciones de 2006 favorecido por un menor avance de la demanda interna.

Es igualmente previsible un ritmo de avance de las exportaciones similar al de 2007, impulsadas por las ventas fuera de UE, que se verán favorecidas por el crecimiento económico esperado en

Asia, así como por el crecimiento del número de empresas que regularmente ya exportan a países emergentes de alto crecimiento.□

RESUMEN

En el año 2007 se pusieron en evidencia ciertas tendencias correctoras del déficit comercial de la economía española. La autora analiza los resultados de la balanza comercial y de servicios, analizando alguno de los factores que explican su comportamiento en el año. Al tiempo, sugiere algunos factores que pueden condicionar la evolución futura de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

Palabras clave*: Balanza comercial, Balanza de servicios, Déficit corriente, Exportaciones, Importaciones, Comercio exterior.*

Sector exterior: ¿víctima o villano?

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

Los resultados del sector exterior son uno de los pocos aspectos negativos que han acompañado el buen comportamiento de la economía española durante estos últimos años. La manifestación más visible de estos deficientes resultados es el agigantado déficit comercial que, en términos del PIB, ha alcanzado cifras históricas, sólo comparables a las obtenidas por la economía española en los momentos previos a la devaluación de 1967 o tras el *shock* energético de los setenta. Además, el saldo comercial deficitario se ha traducido, amplificado, al saldo corriente, hasta el punto de convertir a la economía en la segunda por el tamaño de su déficit corriente, dentro la OCDE. En ese resultado han influido no sólo el crecimiento del desequilibrio comercial antes aludido, sino también la pérdida de efecto compensador atribuido a aquellos componentes de la balanza corriente (servicios y transferencias) tradicionalmente superavitarios y, a cambio, la ampliación de aquellos otros recurrentemente deficitarios (balanza de rentas).

Todo eso sucede en un momento en que la economía española ha crecido a ritmos vigorosos, durante un largo período de una década. Un crecimiento que ha estado por encima del que, en promedio, disfrutaron tanto la UE como la OCDE, nuestros dos ámbitos de comparación internacional. Es cierto que ese crecimiento no se ha traducido en progresos perceptibles en materia de productividad, pero, a cambio, ha propiciado una activación del mercado laboral, hasta el punto de permitir una reducción significativa de la tasa de desempleo y, al tiempo, la absorción de un contingente creciente de población inmigrante que ha accedido a nuestro país en este último lustro.

Los deficientes resultados del sector exterior se producen, también, en un momento en que la empresa española parece decidida a proyectar su presencia en mercados ajenos, incluso en aquellos considerados como altamente competidos (como Estados Unidos). Cuando el *stock* de capital invertido más allá de nuestras fronteras supera al de origen extranjero instalado en nuestro mercado, cambiando así el signo de una economía tradicionalmente demandante de capitales en el exterior. Un momento, en suma, en el que algunas marcas de origen español asoman en el panorama internacional, revelando una capacidad de liderazgo que difícilmente sería pensable hace una década.

El carácter contradictorio de estos resultados suscita algunos interrogantes. ¿Cómo hacer compatible el activo y exitoso proceso de internacionalización de la empresa española con los deficientes resultados de la balanza comercial? Si estos últimos parecieran sugerir la presencia de

un problema de competitividad en la economía española, los primeros apuntan en la dirección opuesta, señalando la existencia de un parque empresarial con capacidad de proyectarse sobre los mercados globales. ¿Cómo juzgar los resultados de la balanza de pagos en el período?, ¿aplicándole el debe de los déficit acumulados o el haber de las posibilidades de financiación internacional aprovechadas en el período? Al fin, el déficit corriente no es sino la otra cara de un proceso sostenido de captación de financiación exterior, en un momento en que los capitales estaban accesibles y baratos. O, en fin, ¿qué pesa más en la balanza valorativa: el desequilibrio comercial progresivamente amplificado o la expansión de la economía, a ritmos superiores a los de nuestro entorno? Porque es claro que detrás del déficit corriente late la expansión continuada del gasto sostenida por la economía española en el período.

No es el propósito de estas notas disolver toda duda sobre los interrogantes planteados, algunos de ellos objeto de apreciaciones subjetivas que alimentan la controversia entre los especialistas, pero sí especular sobre su interpretación al calor del comportamiento de la economía española en el período.

1. Cambios en la balanza de pagos

Una buena forma de empezar este breve recorrido es acudir a la balanza de pagos para observar los datos con una cierta perspectiva histórica. Tal es lo que hace el cuadro 1, que proporciona una imagen de las principales etapas por las que atravesó el sector exterior de la economía española. En concreto, para cada etapa se registra el saldo medio, en términos del PIB, de las principales sub-balanzas que componen la cuenta corriente y de capital de la balanza de pagos. De la última etapa, además, se desagregan los tres últimos años, para que se aprecie mejor la tendencia en la que la economía está inmersa en el presente.

Como se puede observar, España ha mantenido a lo largo de su historia más próxima, de una manera recurrente, una balanza de mercancías deficitaria. Ni en los mejores momentos de expansión exportadora las ventas externas han sido capaces de financiar las compras de bienes que requiere nuestra economía. Dado su consistencia en el tiempo, lo relevante no es tanto el signo de la balanza de mercancías como su dimensión. Los momentos de más voluminoso déficit se corresponden con la etapa de crecimiento de la segunda mitad de la década de los sesenta (1966-1969), el período de inestabilidad que provoca la primera crisis energética y el proceso de cambio político en España (1974-1977), el momento en que se afrontan los efectos de la segunda crisis energética (1980-1983), la etapa de crecimiento de finales de los ochenta (1988-1994) y el período más reciente en el que nos encontramos (1998-2007). Como se verá, en unos casos los desequilibrios vinieron asociados a una crisis internacional (las dos derivadas del alza del petróleo en los años setenta), en el resto son crisis asociadas

CUADRO 1

ETAPAS EN LA BALANZA DE PAGOS DE ESPAÑA

(Porcentaje del PIB)

Período	Balanza de mercancías	Balanza de servicios	Balanza de rentas	Balanza de transferencias	Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación
1966-1969	-6,0	3,10		1,5	-1,4
1970-1973	-4,5	3,70		1,8	1,0
1974-1977	-6,7	2,40		1,2	-3,1
1978-1979	-2,8	2,60		1,0	0,9
1980-1983	-5,1	3,47		0,7	-6,0
1984-1987	-3,0	4,50		0,7	1,1
1988-1994	-4,8	2,60	-0,9	1,0	-2,2
1995-1997	-2,7	3,40	-1,0	1,6	0,8
1998-2007	-6,2	2,90	-1,7	0,9	-4,2
2005	-7,6	2,50	-1,9	0,5	-6,5
2006	-8,2	2,30	-2,1	0,0	-8,0
2007 (e)	-8,2	2,10	-2,8	-0,1	-9,2

Fuente: Banco de España; 2007: estimaciones del autor a partir de los datos de enero-octubre.

a la expansión de la demanda interna española, a ritmos superiores al entorno, en un contexto de deterioro de los precios relativos motivados por la inflación acumulada. No es extraño, por ello, que en todos estos períodos, salvo en el que ahora nos encontramos, se haya tratado de resolver el deterioro del saldo a través de una devaluación de la moneda que tratase de compensar la pérdida de competitividad acumulada. Y son los períodos que suceden a alguna de las devaluaciones los que arrojan unos mejores (menos deficitarios) resultados en la balanza de mercancías: tal sucede tras los Pactos de la Moncloa (1978-1979), después de la devaluación y el ajuste de Boyer, en el primer gobierno socialista (1984-1987) y con posterioridad a los ajustes cambiarios de comienzos de los noventa (1995-1997).

Es claro que nos encontramos, por tanto, ante uno de los momentos críticos, abultadamente deficitarios, de nuestro comercio exterior. No obstante, respecto a otros momentos de signo semejante, el que ahora vivimos se caracteriza, cuando menos, por dos rasgos que conviene subrayar. El primero es su prolongada duración: en períodos anteriores, las etapas de abultado déficit duraban en torno a un cuatrienio. Tras ese período, la economía encontraba dificultades para financiar una prolongación del déficit, viéndose obligada a atenuar su crecimiento y, con ello, su demanda importadora. La etapa previa más prolongada fue la vivida entre 1988 y 1994: siete años. En la actualidad, el proceso de déficit acumulados se prolonga por diez años; y no hay previsión de que revierta la magnitud del saldo deficitario de manera más o menos inmediata. El segundo rasgo es la intensidad del déficit comercial, que alcanza niveles —superiores al 8% del PIB, en los dos últimos años— que son desconocidos para la economía española en el pasado.

Traslademos la atención a la balanza corriente. También aquí hay un rasgo peculiar digno de ser señalado: por primera vez en la historia reciente de la economía española, el déficit corriente supera al déficit comercial. En el pasado, las aportaciones de la balanza de servicios, altamente dependiente de los resultados del sector turístico, y en menor medida de las transferencias, compensaban parcialmente el déficit comercial, haciendo que el saldo corriente arrojase bien un saldo positivo, bien uno negativo pero de menor dimensión que el comercial. En concreto, el saldo corriente fue positivo en los mejores momentos de nuestra Balanza de Pagos: es decir, en los períodos 1970-1973, 1978-1979, 1984-1987 y 1995-1997. En el resto de los casos, el déficit corriente se mantuvo en ratios muy inferiores a los propios de la balanza de mercancías. No es esto lo que sucede en el período en el que nos encontramos. En concreto, en 2007 el déficit comercial rondará el 8,2% del PIB, pero la necesidad de financiación (que toma en cuenta las transferencias netas de capital) se situará previsiblemente en una ratio cercana al 9,2% del PIB.

La explicación de este resultado está tanto en el comportamiento contractivo de las partidas tradicionalmente superavitarias como en el expansivo de las que arrojan déficit. Para empezar por estas últimas, el saldo de la balanza de rentas, de signo deficitario, ha crecido en 2007 casi un 40% respecto al del año anterior. Un resultado que no es sino la otra cara de la financiación del déficit externo previo. Por su parte, la balanza de transferencias (corrientes y de capital), tradicionalmente superavitarias, arrojarán en el año un saldo negativo. Un resultado que es consecuencia del peso de los pagos por transferencias corrientes, que han experimentado un progreso notable como consecuencia de las remesas de ahorros de los emigrantes. La otra contribución positiva al saldo corriente la aporta la balanza de servicios: no obstante, el saldo de esta balanza es incapaz de seguir el ritmo de crecimiento del PIB, de modo que su peso relativo está sometido a lenta caída.

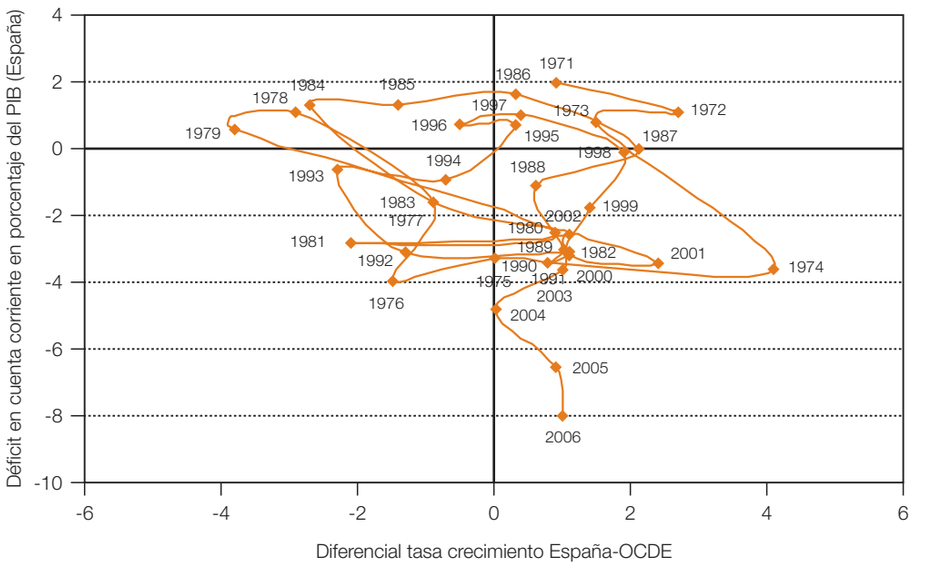
En suma, el déficit comercial ha alcanzado niveles elevados y el resto de las balanzas de la cuenta corriente, lejos de compensar el saldo comercial, lo traducen levemente amplificado al saldo corriente.

2. Saldo corriente y crecimiento

No es posible explicar la evolución de esta última partida sin aludir a los ritmos y al modelo de crecimiento seguidos por la economía española en el período. Sin detenernos en el análisis, la economía española ha vivido en esta última década uno de sus períodos más sostenidamente expansivos de su historia reciente. Son diez años, desde 1997, creciendo a una tasa promedio anual de algo más del 3,5%: una tasa perceptiblemente superior a la de los países de nuestro entorno de la UE, que son, además, nuestros principales clientes.

Pues bien, tradicionalmente, cuando España crece a un ritmo superior al del entorno, se registra una progresiva expansión del déficit corriente. Un resultado que está en consonancia con el poderoso peso que las elasticidades renta tienen en la explicación de los flujos comerciales de la economía española. Dicho de otro modo, el crecimiento del producto a ritmos elevados y supe-

GRÁFICO 1
DÉFICIT CORRIENTE Y CRECIMIENTO RELATIVO



riores a los del entorno provoca: a) en primer lugar, el crecimiento de las compras externas, tanto de bienes intermedios como de equipos, para sostener la expansión del producto; b) en segundo lugar, una cierta retención del ritmo de expansión de las exportaciones, debido no sólo al más lento crecimiento de la demanda externa, sino también a la absorción de los excedentes empresariales que genera la demanda interna; y c) en tercer lugar, un deterioro de la competitividad, derivado de las presiones inflacionista que el propio proceso de crecimiento genera, lo que anima las importaciones y dificulta las ventas externas. Aunque el peso de alguno de estos factores se ha modificado en estos últimos años, lo cierto es que todavía siguen pesando en el comportamiento dinámico de la economía española.

Para comprobar este aserto basta con observar el gráfico 1, donde se refleja la evolución de la economía española tomando en cuenta dos variables: el déficit corriente del año y la diferencia entre las tasas del crecimiento del PIB de España respecto a las propias de la OCDE. Como se puede comprobar, la economía española sigue una senda en forma de sucesivos bucles. Cada vez que la economía española crece, de manera sostenida, a mayores ritmos que el entorno, se agranda el déficit corriente. Llegado a un punto, la vía de corrección del desequilibrio externo motiva una moderación del crecimiento español, que se sitúa por debajo del propio de la OCDE. Restablecido el saldo, se inicia un nuevo ciclo y así sucesivamente. Esta dinámica de la economía española no hace sino reproducir la lógica de la restricción que el equilibrio externo impone al crecimiento.

Aunque este es un comportamiento regular de la economía español, el período más reciente presenta, también en este caso, algunos rasgos específicos que conviene señalar. El primero es un factor externo: el extraordinario encarecimiento del petróleo, que ha hecho que la factura importadora de una economía tan dependiente del exterior en su abastecimiento energético como la española se acrecentase de forma notable. El segundo es más doméstico y conecta con el modelo de crecimiento seguido por la economía española en estos años. Un modelo que ha descansado, básicamente, en la capacidad dinámica de la demanda interna. Los bajos tipos de interés se tradujeron en tipos reales todavía más comprimidos por los efectos del diferencial de inflación, que aunque aminorado se mantuvo resistente a desaparecer. Las familias respondieron a esas condiciones del mercado, aminorando su ahorro y desplazando su gasto hacia el consumo y la inversión inmobiliaria. En consecuencia,

el crecimiento descansó en la expansión de los sectores de la construcción y de los servicios. Se trata de dos sectores altamente intensivos en empleo, lo que explica los extraordinarios resultados obtenidos en el mercado laboral en los últimos años. La expansión del empleo no hizo sino expandir todavía más la demanda doméstica, sobre la que descansaba el crecimiento. Un resultado al que también contribuyó el efecto renta que para las familias deriva de la revalorización de los activos inmobiliarios vividos en el período. En suma, todo contribuyó a hacer que el crecimiento descansase sobre la demanda interna, con lo que su efecto sobre el déficit corriente necesariamente tuvo que ser mayor.

De lo dicho se desprende que el déficit corriente vivido en el período tiene poco de anómalo o sorprendente: es el resultado esperable del intenso proceso de crecimiento de la economía española y del patrón que se siguió para ello. Evidentemente, se podría haber tratado de evitar la expansión del déficit, pero acaso a costa del crecimiento disfrutado en el período.

Hay, sin embargo, un dato que en este balance puede resultar más crítico. En el pasado, los problemas en la balanza corriente asociados a procesos de expansión de la economía española eran compatibles con el mantenimiento (o, incluso, crecimiento) de la cuota que nuestras exportaciones tenían en los mercados internacionales. Es decir, si las exportaciones no crecían más activamente era por los más moderados ritmos de expansión de la renta de los países clientes, pero no por una pérdida de competitividad de nuestras ventas. Hoy, sin embargo, no podemos decir lo mismo. En el último período al que estamos aludiendo, el deterioro del déficit comercial fue acompañado de un estancamiento (y aun retroceso) de las cuotas de mercado de las exportaciones españolas. Esto estaría revelando un problema de competitividad, que se suma a las explicaciones anteriores, influyendo —es difícil saber con qué dosis— sobre los resultados del sector exterior.

La evolución de la competitividad es altamente dependiente del esfuerzo que las empresas hacen en materia de inversión en activos productivos y tecnológicos y de la inversión pública en recursos humanos e infraestructuras. A lo largo de estos últimos años, la inversión ha seguido una senda expansiva notable, distanciándose de la que seguía el ahorro. Es cierto que en su composición, el peso de la inversión inmobiliaria ha sido elevado, pero en absoluto agota ese componente los destinos del esfuerzo inversor, que en gran medida se han dedicado a financiar el reequipamiento industrial y el crecimiento de las empresas. Es posible que se requiera un cierto tiempo para que estos componentes de la inversión terminen por aflorar en forma de ventajas competitivas. Se trata, en todo caso, de una conjetura que habrá que comprobar con el tiempo.

Antes se ha dicho que el comportamiento del sector exterior no hacía sino reproducir un comportamiento previo de la economía española, adaptado a las características y dinámica del modelo de crecimiento seguido en estos años. No obstante, en la evolución del déficit corriente de estos años se observa, de nuevo, un comportamiento peculiar: España se sale del perímetro de los bucles descritos en los ciclos anteriores (de nuevo, gráfico 1). El déficit sigue descendiendo en 2006 y 2007, sin que se aprecie corrección alguna en el diferencial de crecimiento del PIB. Explicar este comportamiento requiere aludir, siquiera sucintamente, a las condiciones de financiación internacional.

3. Financiación del déficit

Nunca en la historia más reciente de la economía española, el déficit corriente había llegado a la magnitud que tiene ahora; y existen muchos motivos para pensar que hubiese sido imposible que alcanzase ese nivel en el pasado, al menos sin provocar una profunda quiebra de la estabilidad económica. Dicho de otra manera, el mercado se encargaba en el pasado de acotar la expansión del déficit, a través del coste y las dificultades para acceder al financiamiento internacional. Que hoy el déficit corriente se sitúe por encima del 9% del PIB indica que esas condiciones han cambiado radicalmente.

Dos son los factores asociados al cambio. El primero, es sin duda la integración de España en la Unión Monetaria. La integración en una zona monetaria más amplia actúa como mecanismo de cobertura para el acceso a la financiación. No sucedería lo mismo si España se viese obligada a defender una moneda propia, pagando la correspondiente prima de riesgo. En ciertos aspectos, España se comporta hoy como una región que es parte de una economía más amplia. Es decir, las condiciones de acceso a los mercados de capital las define (dentro de ciertos límites) la situación de la economía en su conjunto —en este caso el área euro— y no tanto las específicas de la región aludida —en este caso España—. Esto explica en gran medida que el déficit haya llegado al nivel que ahora tiene.

La integración en la Unión Monetaria ha contribuido, por tanto, a relajar las condiciones de sostenibilidad del déficit. Ahora bien, que las condiciones se relajen no quiere decir que desaparezcan. Hoy podemos sostener sin excesivos problemas de financiación un mayor déficit que en el pasado, pero eso no quiere decir que cualquier déficit sea sostenible. ¿Dónde están hoy los límites a la sostenibilidad del déficit? El anterior interrogante no admite una respuesta fácil.

Al factor mencionado es preciso añadir otro, sin el que también sería difícil explicar la evolución de la economía española: las relajadas condiciones que rigieron en los mercados de capital. Estas condiciones permitieron a los agentes económicos españoles acceder a una financiación barata y disponible en los mercados internacionales, principalmente a través de instrumentos de deuda. En este caso los protagonistas del endeudamiento fueron los agentes privados; y la forma que adoptó tiene que ver con la expansión de cédulas hipotecarias y bonos de titulación (en muchos casos relacionados con el mercado de hipotecas). El tono expansivo de la economía española permitió a las empresas acceder a financiación internacional, dando lugar a una expansión de las entradas de inversión en cartera. De hecho, en 2006, las entradas por ese concepto multiplican por cuatro las correspondientes a inversiones directas y a otras formas de inversión. Esa proporción ha comenzado a cambiar, sin embargo, en 2007, con una mayor presencia de otras formas de inversión.

Lo señalado sugiere que, durante el período, las empresas españolas aprovecharon intensivamente las condiciones de financiación de los mercados internacionales. El déficit corriente es la otra cara de ese proceso. ¿Cabe criticar a las empresas españolas haber aprovechado, como pocas han hecho, las condiciones de los mercados financieros internacionales para nutrir su inversión? ¿No es un síntoma de vitalidad económica?

Es claro, en todo caso, que la apelación a la financiación internacional no se hace sin costes. Una parte de esos costes queda reflejada en la evolución de la balanza de rentas, cuyo saldo negativo ha crecido en estos últimos años. Otra parte tiene que ver con la dificultad de mantener esa dinámica en el tiempo y lo vulnerable que resulta al cambio en las circunstancias de los mercados internacionales. No se trata de un supuesto especulativo: las condiciones de acceso a la financiación se han hecho más severas tras la sacudida de los mercados financieros en agosto como consecuencia de la crisis de la hipotecas *subprime*. Una tendencia que anticipa la obligada corrección del desequilibrio externo en un futuro más o menos inmediato. Lo relevante es que ello no lleve aparejado más costes que el que supone la necesaria contención del gasto.

4. Consideraciones finales

Finalicemos el recorrido. La economía española cierra 2007 con un déficit comercial agigantado, aunque frenado en su expansión, y un déficit corriente igualmente sobresaliente, que plantea el debate acerca de dónde situar los límites de la sostenibilidad. Tras la evolución del comercio existe un problema de competitividad, que se asocia a la decepcionante evolución de las cuotas de mercados de las exportaciones españolas. No obstante, más allá de ese factor, el déficit se acomoda a un comportamiento recurrente de la economía española, que deriva del modo y de la intensidad del crecimiento español del período. La integración en la Unión Monetaria no ha hecho sino ampliar las holguras de ese comportamiento, al relajar la severidad de la restricción externa. Un comportamiento alentado, además, por la facilidad de acceso de los agentes privados a la financiación internacional, que refleja el activismo de la empresa española en sus procesos de reequipamiento y de crecimiento corporativo. Es difícil juzgar con tonos negativos ese proceso, porque la alternativa —invertir menos— sería una opción claramente menos deseable. El cambio en las condiciones de los mercados financieros internacionales obligará —ya lo está haciendo— a corregir, esperemos que de una manera pausada, la evolución del desequilibrio exterior; ni víctima, ni villano, el déficit es una parte más de un modelo de crecimiento que sirvió para aprovechar una coyuntura, pero que difícilmente constituye la base para un progreso futuro.□

RESUMEN

A lo largo de los últimos años, la economía española ha acumulado importantes déficit comerciales, que se han traducido al saldo corriente. El presente artículo discute los factores que pueden estar detrás de la explicación de estos resultados, tomando en cuenta tanto el modelo de crecimiento seguido por España en el período como las condiciones que han estado rigiendo en los mercados internacionales de capital.

Palabras clave*: Equilibrio externo, Déficit comercial, Restricción externa, Crecimiento económico, Financiación internacional.*

Servicio a Empresas BBVA

BBVA

Hacemos nuestro su proyecto de empresa





En BBVA contribuimos a que empresas como la suya desarrollen al máximo su potencial, **acompañándolas en sus proyectos** de crecimiento y transformación.

Asesoramiento personalizado, soluciones a la medida de las necesidades de su empresa y la tecnología más innovadora, son algunas de las ventajas de las que disfrutará al trabajar con una **entidad líder** en la prestación de servicios a empresas como BBVA.

Y si ya opera o quiere empezar a trabajar en otros mercados, acuda a BBVA y beneficiese de nuestra experiencia y amplia red internacional.

Gestione de forma integral todas sus necesidades financieras y transaccionales con BBVA:

- Movilización del circulante
- Optimización de tesorería y cash management
- Medios de cobro y pago
- Cobertura de riesgos de interés, materias primas y tipo de cambio
- Soluciones para el comercio internacional
- Financiación estructurada y de proyectos
- Banca electrónica

Acérquese y consúltenos.

Línea Empresas y Corporaciones
900 33 55 88

empresasycorporaciones@grupobbva.com

www.bbva.es

adelante.



SECTORES PRODUCTIVOS

Coordinador:

Rafael Myro
Catedrático de Economía Aplicada, UCM

Durante 2007, la tasa de crecimiento del PIB español alcanzó un alto nivel, alrededor del 4%, destacando en el marco de la UE, aunque el ensombrecimiento del panorama económico mundial durante la segunda mitad del año quitó brillantez a este resultado, dando paso a previsiones de una desaceleración apreciable para 2008, que los más pesimistas ven como muy pronunciada.

En todo caso, una demanda interna vigorosa, aunque en ralentización, y un menor recurso a las importaciones para su cobertura, junto con mayores exportaciones, fueron los elementos clave de este resultado notable. Todas las actividades productivas han mostrado crecimientos importantes de su producto, con la excepción de las energéticas, pero merece destacarse a la industria por su dinamismo, y de forma más clara, a las grandes empresas manufactureras, bien representadas en la Central de Balances del Banco de España, que es la fuente estadística que registra un mejor comportamiento de este sector, amparado en la expansión de la demanda de bienes de equipo y de la demanda exterior. También los servicios de mercado han registrado una notable expansión que cada vez se sostiene en una mayor medida en la demanda exterior, no sólo de turismo, sino también de servicios tecnológicamente avanzados. En el extremo opuesto, la actividad de la construcción es la que ha mostrado mayores signos de desaceleración en el final del año.

En el marco de este comportamiento expansivo que ha caracterizado a la economía española en el año 2007, se han vivido importantes cambios en algunos mercados. Los agroalimentarios han sufrido una notable elevación en los precios de algunas materias primas y alimentos, mientras que los energéticos, enfrentados a los nuevos retos que plantea el cambio climático, que obligan a transformaciones profundas, han debido soportar un año más el encarecimiento del crudo petrolífero, que hace más difícil el mantenimiento de una tarifa eléctrica inferior a la comunitaria.

Para abordar algunos de estos temas, esta sección cuenta, en primer lugar, con la colaboración de *Josefa García Grande*, quien analiza la evolución de los mercados agroalimentarios. A continuación, *Joan Trullén* valora la evolución de la industria y la relaciona con el marco de política industrial que se ha ido configurando durante los últimos años. *Pep Ruiz* examina la evolución de los mercados inmobiliarios y discute sus alternativas de ajuste. *Juan Carlos Jiménez* discute el *déficit de tarifa*, en el laberinto del sector eléctrico. Finalmente, *Juan Ramón Cuadrado Roura* cierra las contribuciones de esta sección con un trabajo acerca de la tendencia creciente mostrada por los servicios españoles a internacionalizarse a través de la inversión exterior directa.

Tensiones en los mercados agrarios: claves explicativas

María Josefa García Grande
José María López Morales
Universidad de Alcalá

1. Introducción

Las subidas de los precios en los mercados de materias primas no son una novedad: el crudo o los productos metálicos iniciaron hace ya un lustro una escalada que puede calificarse de espectacular (1). Pero justo cuando los precios de los metales parecía que empezaban a moderase, la sorpresa en 2007 la han protagonizado los productos agrarios, especialmente, aunque no sólo, los cereales y la leche, que han mostrado una conducta alcista sin precedentes recientes, hasta convertirse en una de las materias primas más rentables en los mercados financieros internacionales (2). Hay que tener en cuenta que hoy día el trigo ya no se vende, una vez cosechado, en el granero, sino que es objeto de transacción en los mercados de futuros (el trigo y, por supuesto, otras materias primas agrarias).

Esta subida de los precios en origen de los productos agrarios ha sido aprovechada por otros sectores, especialmente por la industria alimentaria y por la distribución, para trasladar ese incremento, multiplicado, al consumo, incidiendo de manera muy negativa en el IPC.

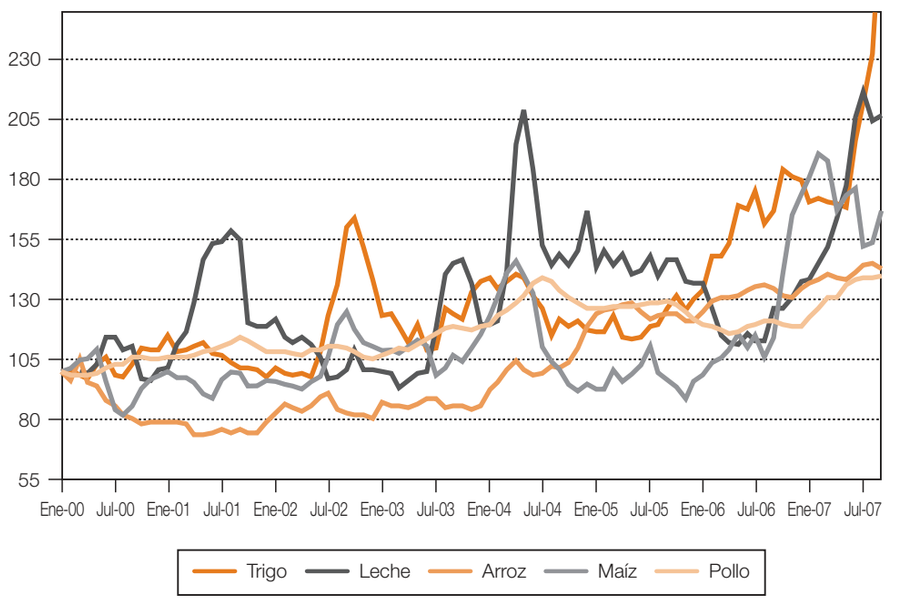
Además de estas convulsiones en los mercados agrarios, cuyas causas se intentarán analizar en las páginas que siguen, cuando el año está a punto de finalizar, Bruselas ha propuesto una nueva revisión de la PAC sobre la que se trabajará en los meses venideros. En 2007 también se ha dado luz verde a las reformas de las OCM del vino y de frutas y hortalizas e introducido revisiones en las OCM del tabaco y del algodón. A estas reformas dedicaremos unas breves líneas en el último epígrafe; en el siguiente se examina la situación de los mercados agrarios.

2. Las perturbaciones en los mercados agrarios: ¿en qué medida la PAC es culpable?

Como se ha señalado en la introducción, y se ilustra en el gráfico 1, durante los últimos meses los precios de algunos productos agrarios han experimentado una espectacular subida. Así, la cotización mundial del trigo, entre enero y septiembre de 2007, ha aumentado un 70% y la de la leche un 50% (3). En España, en el mismo período, la leche ha incrementado su precio, en origen, en un 34% y el trigo en un 42% (4).

La subida de las cotizaciones, como también refleja el citado gráfico, se venía gestando desde que comenzara 2005, en el caso del maíz y el trigo, y desde 2002 y 2006 en el caso del arroz y la

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS AGRARIOS
(Índices, Enero 2000 = 100)



Nota: Datos maíz, trigo, cerdo y leche del mercado de Chicago; arroz mercado de Bangkok; pollo mercado de Georgia; cordero mercado de Londrés.
Fuente: FMI.

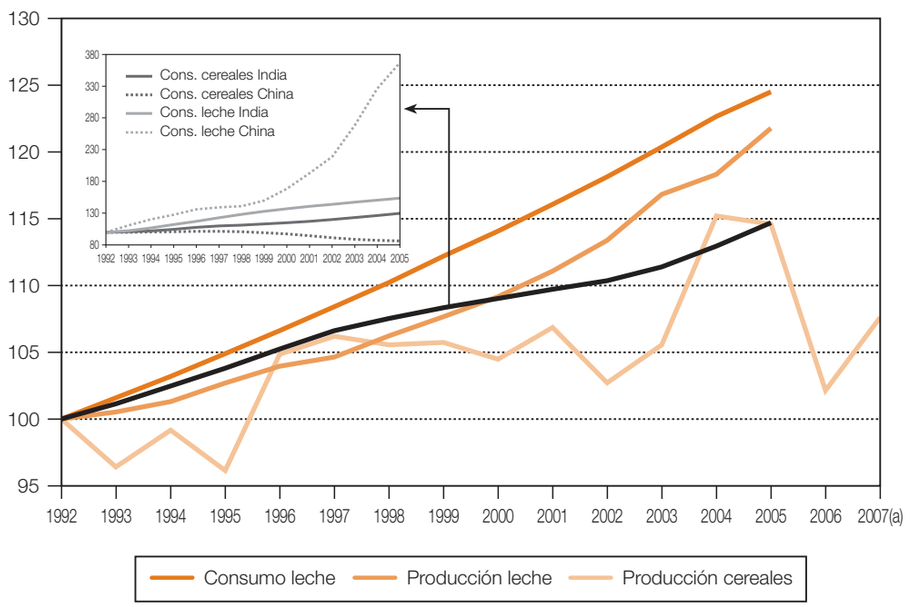
leche, respectivamente. Los sectores agrarios consumidores de cereales, es decir, los sectores ganaderos, han trasladado tardíamente el incremento de los precios de los *inputs* a las cotizaciones de sus *outputs*, y no en todos los casos. En España, por ejemplo, mientras los precios en origen del añojo no sólo no se han incrementado sino que desde enero han bajado un 9%, el porcino y las aves (5) han aumentado sus cotizaciones en un 9 y 56%, respectivamente. Y como ya se dijo en la Introducción, algunas industrias alimentarias y la distribución han aprovechado la coyuntura para multiplicar sus precios. Así, la subida del pan en nuestro país, desde que comenzara el año, ha sido de un 14% (6).

El propósito de este apartado, como se indicó, es analizar, muy sintéticamente, los factores que pueden estar detrás del incremento de los precios en origen y determinar, si es posible, qué grado de responsabilidad tiene la Política Agraria Comunitaria en esa subida, pues la PAC ha sido uno de los acusados del proceso (7). En efecto, durante 2007 no ha sido infrecuente leer y escuchar que las sucesivas reformas de la PAC han reducido la producción de cereales y leche en la Unión Europea, tanto que esta *escasez* de *outputs* es uno de los factores, y no menor, que explica la espectacular subida de las cotizaciones agrarias. Conviene no olvidar que hasta hace poco, la PAC era acusada, con razón, de provocar graves distorsiones tanto en los mercados europeos como en los mercados internacionales al haber generado, a través de una generosa política de precios, cuantiosos excedentes de carne, leche, cereales... que suponían, por un lado, una carga elevada para el presupuesto comunitario y, por otro, una competencia desleal, sobre todo, para los países en desarrollo. Éstos veían cómo la Unión Europea colocaba, con la ayuda de subvenciones, esos excedentes en el mercado internacional, presionando a la baja los precios mundiales, al tiempo que capturaba clientes potenciales suyos. En definitiva, la PAC culpable por producir mucho, antes, y por producir poco, ahora.

En principio, el incremento de los precios agrarios mundiales puede ser debido a factores de oferta (por ejemplo, reducción de la producción, ya

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO DE CEREALES Y LECHE EN EL MUNDO
(Mismas variables para China e India en el recuadro) (Índices, 1992 = 100)



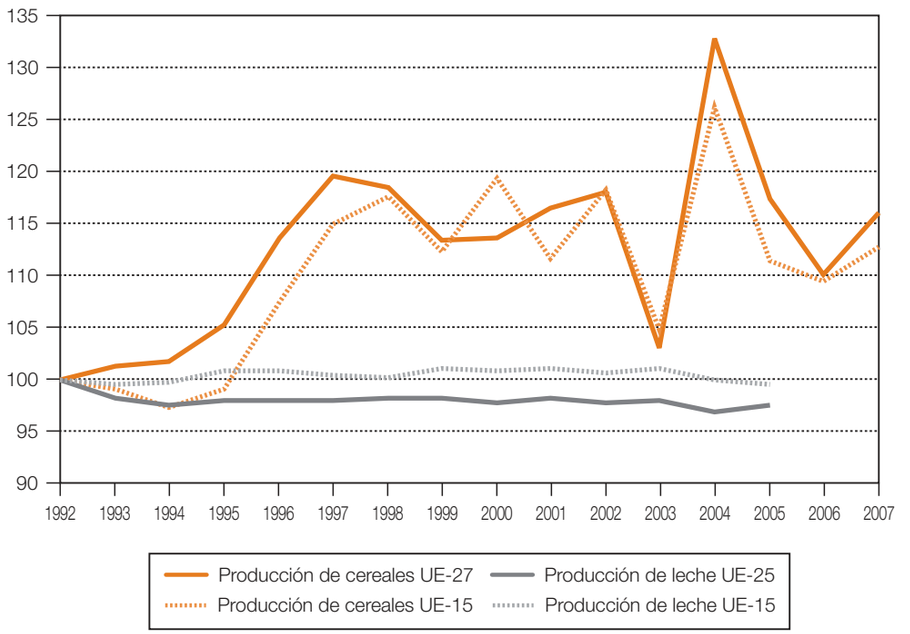
(a) Previsiones.
Fuente: FAO.

sea ésta una reducción sistemática o coyuntural) o a factores de demanda (incremento del consumo, movimientos especulativos en los mercados...) (8). Se analizará, en primer lugar, cómo ha evolucionado la producción mundial y europea de cereales y leche (gráficos 2 y 3), por ser dos de los productos cuyos precios han sufridos alteraciones más significativas, para pasar, después, a considerar los factores relacionados con la demanda.

Como se puede apreciar, la producción mundial de cereales, aunque con fluctuaciones, sigue una tendencia claramente ascendente, obteniéndose en 2007 150 millones de toneladas más que quince años antes, si bien desde que la producción alcanzara un máximo en 2004, el descenso ha sido acusado (un 7%). En Europa (gráfico 3), la reforma MacSharry de 1992, que redujo sustancialmente la superficie cultivada de cereales (en 2007 se han dedicado, en la UE-15, a ese uso 2,5 millones de hectáreas menos que en 1992 y 4 millones menos en la UE-27), no parece haber afectado de igual forma a la producción, pues aunque ésta presenta oscilaciones considerables, en 2007 se han obtenido 23 millones de tonelada de cereales más que en 1992 (UE-15), indicando esto que dicha reforma lo que ha provocado es el abandono de tierras marginales (9).

A la vista de los datos anteriores, parece que la oferta no es la variable clave que explica la subida de precios de los cereales. No obstante, conviene no precipitarse en la valoración, pues si se analiza con un poco más de detalle lo que ha ocurrido con la producción en los dos últimos años se observa que, para el conjunto mundial, ésta cayó considerablemente en 2006 (también lo hizo en la Unión Europea) y aunque en 2007 se ha recuperado, todavía no ha alcanzado el volumen de los años precedentes. Algunos grandes productores (Australia, Nueva Zelanda o los países del este de Europa) han registrado también este año malas cosechas, lo que ha contribuido a que el nivel de existencias mundiales baje, creando un caldo de cultivo propicio para la especulación, y con ello para la subida de los precios. Según datos de la FAO, el nivel de *stocks* internacionales —236 millones de toneladas— es la cifra más baja de los

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CEREALES Y LECHE EN LA UE
(Índices, 1992 = 100)



Fuente: Eurostat

últimos tiempos. En la Unión Europea las existencias están también bajo mínimos: en septiembre de 2007, un millón de toneladas.

En definitiva, estos últimos datos indican que la oferta, aunque no haya sido el factor decisivo, ha jugado un papel nada despreciable en la subida de las cotizaciones.

Pero seguramente son los factores de demanda los que más han condicionado esa subida de precios. Y en los factores de demanda hay que situar, además del crecimiento del consumo (humano y ganadero), la compra de cereales por parte de la industria productora de biocombustibles, la ya repetida importancia que los mercados de futuros han adquirido en el caso de los cereales y las posiciones especulativas que en ellos se pueden adoptar.

Respecto a la primera variable señalada, en el gráfico 2 se recoge la evolución del consumo alimenticio de cereales en el mundo y en algunos países que han estado permanentemente en el punto de mira como principales causantes del aumento de la demanda. Pues bien, parece claro que el consumo mundial de cereales para la alimentación humana está aumentando, y en mayor medida que lo ha hecho la producción. En algunos países emergentes, como India, el incremento de la demanda es muy importante (30%), no así en China, país en el que sigue una tendencia descendente (gráfico 2). Pero en la demanda de cereales no sólo hay que considerar el consumo de la población, sino también el consumo que realiza el sector ganadero. Es este último el que ha experimentado mayor crecimiento, sobre todo en los dos países mencionados, consecuencia de los cambios en la dieta alimenticia que acompañan el desarrollo. Baste con señalar que si en 1985 el consumo per cápita de carne en China era de 20 kilogramos, ahora es de 50.

En cuanto a la demanda de cereales para la producción de bioetanol, en Estados Unidos se destina una parte nada despreciable de la producción de maíz a este uso; por cierto, beneficiándose de subvenciones. En Brasil la producción de este combustible también es muy importante, pero se obtiene básicamente a par-

tir de la caña de azúcar. Dada la interdependencia de todos los mercados de cereales, el incremento del consumo de maíz para ese fin no sólo favorecerá el crecimiento de los precios de ese cereal, sino también los del resto. En la Unión Europea, a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos, sólo se dedica a la producción de biocombustibles alrededor del 2% de la producción de cereales, y en cuanto los precios superan determinados umbrales, el desvío hacia la industria se paraliza.

En resumen, desde 1992 se venía produciendo un desajuste entre consumo (demanda) y producción (oferta) de cereales, desajuste que se ha acentuado en los dos últimos años por la caída de la producción y, sobre todo, por el incremento del consumo, lo que necesariamente tiene que reflejarse en los precios, presionando a éstos al alza.

Ahora bien, aunque el desajuste entre la oferta y la demanda es un factor muy relevante, no hay que perder tampoco de vista lo que está sucediendo en los mercados de futuros, donde se vende gran parte de la producción. En 2006, año de mala cosecha, se vendió la de 2007, y en éste, que tampoco ha registrado buenos resultados, se ha vendido la de 2008. En este contexto, las expectativas de los agentes participantes sobre las cotizaciones serían, y serán, evidentemente alcistas. Añadir, en este sentido, el importante papel que los fondos de inversión están jugando en los mercados de materias primas agrícolas, al cerrar la cuarta parte de los contratos que se negocian en ellos. Si duda, las compras y ventas de un intermediario tan potente tiene que ejercer influencia en los precios. Si a esto añadimos que la permanente subida de éstos incentiva la retención de existencias para sacarlas al mercado cuando las cotizaciones sean más ventajosas para el oferente, tenemos ya prácticamente todos los factores que explican la subida de los precios.

El otro producto agrario cuyos precios también se han elevado considerablemente en los últimos meses es la leche, y aunque las causas no son muy distintas a las mencionadas en el caso de los cereales, sí conviene añadir algunas observaciones. En el gráfico 2 se refleja la evolución de la producción y el consumo de leche en el mundo y en algunos países emergentes. Como se ve, la producción mundial sigue una tendencia ascendente, igual que el consumo, pero el crecimiento de este último es mucho más pronunciado. Llama la atención el espectacular aumento de la demanda en China, estimándose que desde 2000 el consumo en ese país se ha incrementado en un 75%. En el caso de la leche, por tanto, el desajuste entre la oferta (con descensos coyunturales también en 2006 y 2007 por caídas de la producción en Argentina, Australia y Nueva Zelanda) y la demanda mundial es más pronunciado y, en consecuencia, su influencia en los precios más importante.

Por lo que se refiere al mercado europeo, el estricto sistema de cuotas aplicado hace que la producción láctea esté bastante estabilizada, si bien en los dos últimos años muestra un ligero descenso, más pronunciado cuando se considera la UE-25. Dado que la demanda de productos lácteos sigue una tendencia alcista, la rigurosa aplicación de este sistema de cuotas ha hecho que desciendan muy sustancialmente los excedentes comunitarios, lo que unido al incremento del consumo mundial, ha presionado al alza, también en el espacio europeo, a los precios.

En España, el problema, si cabe, es más grave, pues a la ya tradicional reducida cuota de producción que el país tiene asignada (6,1 millones de toneladas) se une un consumo en expansión (alrededor de 9 millones de toneladas), la casi eliminación de la *leche negra* (fuera de cuota) y la escasez de este producto en los mercados mundiales por las bajas producciones, en los dos últimos años, de los países antes mencionados.

En resumen, una demanda en fuerte crecimiento unida a una oferta que en los dos últimos años, por factores coyunturales, se ha contraído, junto a variables especulativas parecen ser la causa de la subida de los precios de los cereales. En el caso de la leche, el descenso coyuntural de la producción en algunos grandes productores, el estancamiento de la oferta en la Unión Europea, la caída significativa de sus existencias y una demanda en firme expansión, son los ingredientes que explican la subida de las cotizaciones.

Se iniciaba este epígrafe con una pregunta sobre el grado de responsabilidad de la PAC en la subida de los precios mundiales. Pues bien, sin duda la vieja PAC, con el estímulo permanente de unos precios elevados en el mercado interno, favoreció el incremento de la producción y, con ello, la bajada de las cotizaciones internacionales al colocarse, como se ha dicho, los excedentes en los mercados mundiales. Por tanto, la PAC puede haber sido culpable de que esas cotizaciones durante años se hayan mantenido en niveles anormalmente bajos, pero tiene menos responsabilidad de que ahora se mantengan en cotas elevadas, pues aunque los factores de oferta han jugado un papel nada despreciable en la subida, son las variables relacionadas con la demanda las que, como se ha visto, tienen mayor influencia.

Los grandes productores agrarios en desarrollo tienen en este momento oportunidades productivas que tanto la PAC como las políticas agrarias practicadas por otros países desarrollados, en parte, cercenaban. No parece razonable reanimar un modelo de regulación agraria, como el que ha estado vigente en la Unión Europea, que está ya, aunque más lentamente de lo deseable, en proceso de transformación.

No obstante lo dicho, si bien las políticas que han estado, y todavía están, en vigor en los países desarrollados deben eliminarse, es preciso mantener redes de seguridad para evitar movimientos especulativos que afecten, más allá de lo razonable, a los precios de unos productos de primera necesidad que de elevarse por encima de determinados niveles perjudicarían a la población con menor poder adquisitivo, tanto de los países ricos como, sobre todo, a la población que vive en los núcleos urbanos de los países más pobres.

3. Las reformas del mercado del vino, del algodón y de frutas y hortalizas

En diciembre de 2007 el Consejo de Ministros de la Unión aprobó la reforma de la OCM del vino, reforma que, como suele ser habitual, es una versión suavizada de la propuesta que la Comisión hiciera en julio.

La reforma contempla la eliminación progresiva de las ayudas para las destilaciones de crisis, el arranque voluntario, durante los próximos tres años, de viñas e introduce, a discreción del Estado miembro, el pago único por explotación para los productores de uva de vinificación y para aquellos que arranquen sus viñas. La Comisión había propuesto la prohibición de las prácticas de chaptalización, una demanda largamente mantenida por el sector español, pero a la que se han resistido con fuerza los países del centro de Europa que, por el momento, han ganado la batalla. La reforma adopta también diversas medidas de protección del medio ambiente, promoción del vino europeo en los mercados internacionales y simplifica las normas de etiquetado.

En septiembre se conoció la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas sobre la reforma de la OCM del algodón aprobada, con la oposición de España, en 2004. El Tribunal ha atendido las reivindicaciones del Reino de España, si bien la sentencia sólo obliga a la Comisión a realizar los estudios pertinentes que determinen el impacto de la reforma sobre los costes laborales y sobre la industria local desmotadora, no anulando dicha reforma. Realizados estos estudios, en noviembre la Comisión presentó una nueva propuesta, otra vez rechazada por los productores e industria española, ya que no introduce cambios sustanciales en lo aprobado en 2004. En todo caso, parece demasiado tarde para el sector, pues los efectos de la reforma impugnada se han dejado ya sentir con fuerza, produciéndose una reestructuración significativa del mismo (elevada reducción de la producción, de la superficie cultivada y del empleo industrial), cuya vuelta atrás se presenta difícil, sino imposible.

En cuanto a la reforma de la OCM de frutas y hortalizas, aprobada en junio de 2007 y que entrará en vigor en 2008, integra al sector en el sistema de pago único establecido en 2003 (10). La revisión se plantea como objetivos: mejorar la competitividad de las explotaciones, promover el consumo (11), así como la producción ecológica, eliminar las subvenciones a las exportaciones (12), potenciar las prácticas respetuosas con el medio ambiente y reforzar el papel de las organizaciones de productores (OP) haciéndolas atractivas para los cultivadores.

Las OP comercializan actualmente el 33% de la producción y el propósito es que ese porcentaje, en 2013, se haya doblado. Además, la reforma, al potenciar las OP pretende aumentar el poder de mercado de los productores (muy atomizados) frente a la distribución (muy concentrada) y otorgarles mayor protagonismo en la gestión de las crisis (seguros de cosecha, retiradas en verde, apoyo para la creación de mutualidades...). Las OP cuentan como instrumento para modernizarse y para adaptarse a las cambiantes condiciones de mercado con los programas operativos, que son financiados conjuntamente por las OP y por la Unión Europea.

La reforma establece, finalmente, el desacoplamiento de las ayudas a la transformación fijando un pago único por productor que sustituye a la anterior ayuda para transformación, habiendo resultado especialmente favorecidas aquellas zonas que destinan la mayor parte de su producción a la transformación, frente a aquellas cuya producción va tanto a la industria como al consumo en fresco, caso del litoral mediterráneo español.□

NOTAS

(1) Según el Banco de España, los precios de los metales han pasado de un índice 95,5 en 2003 a un índice 311,4 en 2007.

(2) *Ronwenhorst, K. G. y Gorton, G. B. (2005):* ***Facts and Fantasies about Commodity Futures,*** *Working Paper, 04-20, Yale ICF, y* ***El País*** *del 9 de septiembre de 2007.*

(3) *Aunque todavía es pronto para saber si se trata de un cambio de tendencia, lo cierto es que los precios del maíz, el arroz y la leche en los dos últimos meses han moderado su crecimiento*

(4) *Esa subida más suave de los precios de los cereales en España es consecuencia, en gran parte, de la excelente cosecha registrada en 2007.*

(5) *Los incrementos de los precios del pollo tienen que ver, por supuesto, con una subida de los precios de los piensos, pero también con el incremento de la demanda por el mayor consumo de la población inmigrante y con una reducción de la oferta. Algo similar ocurre con los huevos.*

(6) *La harina tiene un impacto en el coste de producción del pan que no supera el 10%. Por tanto, ese incremento está muy por encima del que se derivaría de la repercusión del incremento de los costes de la materia prima.*

(7) *En un diario nacional (****El País,*** *24-9-2007) se podía leer: Subida histórica de los precios de los cereales (...), cotizaciones récord de la leche (...), pérdida de la soberanía alimentaria... Éstas son algunas de las consecuencias de la Política Agrícola Común, y no ha sido el único medio en recoger comentarios similares. De hecho la propia Unión Europea debe haberse sentido culpable cuando ha modificado su estrategia y pretende que vuelvan a cultivarse cuatro millones de hectáreas de cereales y quiere eliminar progresivamente el sistema de cuotas lácteas.*

(8) *Como ya se dijo, una parte importante de la producción de cereales se vende en los mercados de futuros y, por tanto, sus cotizaciones están muy influenciadas por las posiciones expectativas que toman los agentes participantes.*

(9) *El propósito de la UE de recuperar cuatro millones de hectáreas para el cultivo, a la luz de estas conclusiones, puede tener escaso efecto sobre la producción. Es también cuestionable la eficacia de la medida tomada en septiembre de establecer la retirada obligatoria de tierras en el 0%.*

(10) *Ver García Grande, M. J. (2005): «El último decenio: aplicación y consecuencias de las reformas de la PAC», en García Delgado, J. L. y García Grande, M. J. (2005),* ***Política agraria común: balance y perspectivas,*** *Estudios Económicos, la Caixa, Barcelona.*

(11) *La OMS recomienda un consumo per cápita diario de 400 g de frutas y hortalizas. El consumo en la Unión Europea se sitúa entre los 200 g de Reino Unido y los 500 de Grecia. En España el consumo es de 316 g.*

(12) *En este sector, a diferencia de lo que ocurre en otros, la eliminación de las restituciones a las exportaciones no se presenta como traumática, al ser en la actualidad ya muy reducidas.*

RESUMEN

Los precios agrarios, que durante décadas habían permanecido en niveles relativamente bajos, han experimentado en 2007 una escalada sin precedentes; la leche o los cereales han batido récords en los mercados internacionales. El objetivo principal de este artículo es analizar la evolución de las cotizaciones de estos productos y examinar los factores que pueden explicar tan espectacular subida. En la última parte del trabajo se revisan, también, las modificaciones introducidas en la PAC durante ese año.

Palabras clave*: Precios agrarios, PAC, Mercados agrarios internacionales.*

La política industrial: apoyando un cambio estructural en la industria

Joan Trullén
Secretario General de Industria, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

1. Introducción

La economía española ha alcanzado en los últimos años resultados macroeconómicos muy brillantes que le han permitido situarse entre las economías de la OCDE con mejores registros económicos.

Destaca el intenso crecimiento de la producción, con tasas que han alcanzado a principios del año 2007 un 4,1%, y que para el conjunto del cuatrienio 2004-2007 se acercarán al 3,7% anual. Destaca también el intensísimo crecimiento del empleo, con la creación de casi tres millones de empleos en el mismo cuatrienio, lo que ha permitido situar la tasa de desempleo en un 8,1%.

Sin embargo persisten desequilibrios básicos en la economía española entre los que sobresale un bajo crecimiento de la productividad. Se argumenta que las actividades que han permitido tirar del crecimiento de la economía son las relacionadas con el sector de la construcción, que se habría beneficiado del efecto euro, pero que presentan bajos crecimientos de la productividad.

Detrás de los bajos niveles de crecimiento de la productividad de la economía española subyace la especialización en el sector de la construcción, que se añade a la existencia de debilidades bien conocidas de naturaleza estructural: especialización tradicional en actividades de no muy alta intensidad tecnológica, especialmente en la industria; escasa dimensión media de las empresas y de los establecimientos productivos, especialmente en los sectores industriales; y un escaso gasto en investigación, desarrollo e innovación en el conjunto del sector privado y de modo particular, también en la industria.

Estos factores reclaman desplegar completamente la política industrial activa en la que se ha venido trabajando durante los últimos cuatro años, profundizando en sus aspectos más importantes y que requieren de un mayor lapso temporal para dejar notar sus efectos.

2. Una política industrial activa

La política económica española del último cuatrienio se ha dirigido precisamente a apoyar el cambio en nuestra función de producción buscando conscientemente el incremento de la productividad agregada. Ello se traduce en la necesidad de intensificar de capital la economía española: capital físico, capital financiero, capital humano y capital tecnológico. Utilizar más y mejor el capital, apoyar la participación creciente del trabajo cualificado

y unir en la producción trabajo y capital de manera más eficiente, constituye el norte de la política económica española, plasmada en el Programa Nacional de Reformas de enero de 2006 y sus sucesivos desarrollos.

En este contexto de cambio en la función de producción corresponde a la política industrial apoyar el cambio en la productividad de las actividades industriales y, de manera muy especial, fortalecer el crecimiento de la productividad total de los factores. El argumento fundamental para sostener esta estrategia industrial es que precisamente donde ha avanzado relativamente menos el crecimiento de la productividad dentro de nuestra función de producción no es tanto en la K ni en la L como en la PTF. De ahí que se haya construido el núcleo de la estrategia industrial para apoyar esta transformación de la productividad derivada no tanto de un mayor uso de capital y un más intenso uso del trabajo como un mejor modo de fundir en la producción capital y trabajo. Distintos son los factores que permiten apoyar el crecimiento de la PTF: la generación de economías externas positivas en la producción asociadas a la dimensión o a ventajas territoriales; el mejor y más intenso uso de la investigación, el desarrollo y la innovación, entre otros.

En consecuencia, de un modelo de crecimiento basado en obtener ventajas en coste del factor trabajo o del suelo, se quiere pasar a un nuevo modelo basado en el liderazgo de la innovación como factor de competitividad internacional. La innovación es básica en el incremento de la productividad de nuestra economía. El enfoque propuesto desde el Ministerio de Industria es claro: se trata de orientar la innovación desde el mercado, llevando a la empresa hacia una más intensa propensión hacia el uso de la investigación y el desarrollo para la innovación.

Examinaremos en esta nota en primer lugar algunos instrumentos desarrollados y aplicados en la nueva dirección, para ver a continuación algunos indicadores que apuntan a un cambio perceptible en la dirección propuesta.

3. Desplegando la nueva estrategia industrial

A lo largo del cuatrienio 2004-2007 se han diseñado y se han empezado a implementar políticas industriales activas que van dirigidas precisamente a apoyar el cambio estructural en la función de producción desde una perspectiva muy centrada (aunque no de un modo exclusivo) en el apoyo a la propensión innovadora de nuestra economía.

Se parte de una concepción de la innovación compleja y no unívoca. La innovación en nuestra aproximación se obtiene por cuatro vías distintas, atendiendo a las distintas condiciones productivas de los distintos sectores industriales y de los distintos territorios. Así, se propone integrar en la nueva estrategia de apoyo a la innovación una estrategia centrada en la potenciación de la dimensión y la generación de economías de escala, en un sentido schumpeteriano. Se propone también seguir una estrategia para las Pymes más centrada en el apoyo a la formación o consolidación de *clusters* (a la Porter) o distritos industriales marshallianos (a la Becattini). En cambio para las empresas dependientes en su estrategia innovadora de la demanda de grandes empresas, se sugiere el seguimiento de la estrategia de apoyo a la capacidad tractora (a la Pérroux). Finalmente, se sostiene, siguiendo a Baumol (la máquina de innovar), que es necesario disponer de instrumentos que permeabilicen a todo el sistema sin definir previamente el sector o la actividad.

Desde esta perspectiva se proponen cuatro grandes instrumentos de política industrial de apoyo a la capacidad innovadora de nuestras empresas partiendo de esta distinción inicial, generando respectivamente cuatro grandes instrumentos de apoyo: la formación de consorcios de grandes empresas para la potenciación de la investigación industrial, en el que se debe inscribir el nuevo programa CENIT; el desarrollo de una nueva estrategia de apoyo a la formación o consolidación de la capacidad de desarrollos tecnológicos para las agrupaciones de pequeñas y medianas empresas innovadoras (programa AEI y apoyo a centros tecnológicos); la redefinición del programa PROFIT a partir del apoyo a la capacidad tractora de grandes proyectos empresariales; y finalmente, la nueva formulación de la desgravación en el impuesto de sociedades de las actividades de I+D+i.

Frente al problema estructural de la escasa dimensión de nuestros establecimientos y empresas como factor coadyuvante del escaso crecimiento de la innovación y la productividad se responde así con distintos instrumentos. Quisiera subrayar en este sentido la búsqueda consciente de rendimientos crecientes por medio de dos caminos alternativos. Por un lado, el ligado a la dimensión de los proyectos, a la escala de la empresa; por otro lado, el ligado a la aparición de rendimientos asociados a la existencia de economías externas marshallianas, no asociados a la escala sino al entorno.

En efecto, el programa CENIT, que se integra dentro del eje 4 del Programa Nacional de Refor-

mas pretende potenciar la colaboración público-privada para el desarrollo de proyectos de gran dimensión que representen rupturas tecnológicas. Se trata de grandes proyectos integrados de investigación industrial de carácter estratégico, con potencial proyección internacional y largo alcance científico técnico. Desde la primera convocatoria del año 2006 han tenido una excelente acogida, generando proyectos de gran calidad y de gran envergadura, con un presupuesto medio en torno a 27 millones de euros por proyecto, que son subvencionados en un 50% por el presupuesto del MITYC. El éxito también de la segunda convocatoria de 2007 llevó a proponer una tercera convocatoria extraordinaria en el mismo año, que ha permitido disponer de 47 proyectos CENIT en marcha, que compromete 580 millones de euros de recursos públicos y apalanca otros 600 millones de euros de recursos privados. Se trata de un éxito sin precedentes en la política de apoyo empresarial a la I+D+i que viene a romper con una tendencia histórica a la debilidad en la respuesta ante las políticas de investigación industrial.

Por lo que concierne a la estrategia de apoyo a la capacidad innovadora de las Pymes, además de la nueva política plasmada en el nueva programa INNOEMPRESA, es de destacar la puesta en marcha de un nuevo instrumento previsto en el Programa Nacional de Reformas, que en sí mismo constituye también otra innovación en el instrumental de la política industrial. Me refiero al programa denominado *Agrupación de Empresas Innovadoras* (AEI), puesto en marcha en el año 2007, y que será objeto de apoyo financiero especial a partir de enero de 2008 gracias a la aplicación del nuevo Fondo Tecnológico por medio de convocatorias abiertas que gestionamos también a través del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI).

Este programa pretende apoyar la agrupación de Pymes alrededor de *clusters* o *distritos industriales marshallianos*, para poner en común estrategias industriales y, especialmente, actividades de desarrollo tecnológico y no tecnológico compartidas. Se define una AEI como la combinación en un espacio geográfico o sector industrial concreto de empresas, centros de formación y unidades de investigación, públicos o privados, involucrados en procesos de intercambio colaborativo, dirigidos a obtener ventajas y/o beneficios derivados de la ejecución de proyectos conjuntos de carácter innovador.

La realización de mapas de distritos industriales permitió tener una idea precisa de la importancia del fenómeno en la economía española, de un alcance parecido al que existía y estaba bien documentado en la economía italiana. El proceso de selección de AEI ha culminado con la admisión de 60 propuestas que incluyen más de 3.000 empresas y 150 centros tecnológicos.

Junto con los CENIT y las AEI se ha desplegado una ingente labor de apoyo a través de los programas tradicionales reforzados de CDTI, de la Dirección General de Desarrollo Industrial y de DGPYME, que ha implicado disponer de un volumen de recursos orientados en esta dirección realmente importante.

Además de estos programas se han activado programas de un largo alcance pero de otra naturaleza, que no analizamos en este trabajo: programas de reindustrialización, de apoyo a sectores tradicionales (textil y de la confección, calzado, componentes del calzado, piel y marroquinería) a sectores de alta tecnología (aeronáutica, espacio), en el marco de diálogo social, con la puesta en marcha de distintos observatorios industriales.

4. 2004-2007: focalizando el gasto en I+D+i para la industria

El Gobierno surgido de las elecciones de marzo de 2004 ha hecho de la financiación a la I+D+i una prioridad en la política económica y muy singularmente en la política industrial. Así, se comprometió un crecimiento del 25% anual acumulativo en la financiación de la AGE a la I+D+i a lo largo del cuatrienio, y se ha cumplido con creces. El presupuesto del antiguo Ministerio de Ciencia y Tecnología en gasto en I+D+i ascendió a 3.662 millones de euros, la mitad del presupuesto de 2007 del MEC y MITYC juntos.

El MITYC lidera a nivel de Administración General del Estado el apoyo a la I+D+i, siendo la Secretaría General de Industria el ámbito que concentra los mayores recursos dentro del MITYC (dos tercios del total), canalizados de manera importante por el CDTI y la DGDI.

El año 2007 ha sido un año de consolidación en la tendencia del presupuesto para el conjunto de actividades de I+D+i, después del bienio 2005-2006, de gran incremento presupuestario.

El nuevo Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008-2011, realizado y aprobado a lo largo del año 2007, viene a consolidar esta estrategia de transformación de nuestra función de producción fortaleciendo la capacidad de nuestras empresas en este dominio. El plan prevé para el próximo cuatrienio un crecimiento del 16% de la financiación de la

AGE para las actividades de I+D+i en nuestra economía, hasta alcanzar la I+D total en 2010 un peso del 2,0% del PIB.

Como vemos, pues, se están implementando nuevas políticas industriales activas relacionadas con el apoyo a la capacidad innovadora de nuestras empresas. Se trata de una tarea que, por su naturaleza estructural, se traducirá en cambios en el medio y largo plazo. Con todo, disponemos ya de indicadores que nos permiten vislumbrar que la economía española está avanzando en el mundo industrial en la dirección correcta: incrementando la productividad, fortaleciendo las actividades de I+D+i y mejorando su capacidad competitiva. Veremos a continuación algunos indicadores que apuntan en esa dirección.

En su conjunto, las políticas de I+D+i empresariales han supuesto multiplicar por tres los recursos puestos a disposición para las empresas a través de CDTI, más que doblar los recursos PROFIT, triplicar el número de empresas que se acogen a los incentivos fiscales, abrir nuevas líneas, como los CENIT que ya han comprometido más de 1.200 millones de euros de recursos, comprometer 2.000 millones del nuevo Fondo Tecnológico para actividades de I+D+i, y alrededor de 800 millones por medio de los programas AEI financiados a través de CDTI, junto a los programas de parques y centros tecnológicos (que han crecido en 2007 un 20% en su facturación).

En definitiva un esfuerzo financiero considerabilísimo que viene a actuar sobre un tejido empresarial que, por primera vez, siente la I+D+i como una prioridad fundamental, y no sólo como una alternativa complementaria respecto a las tareas recurrentes de las empresas.

5. Evidencia de cambios en los indicadores básicos de la industria

Nos podemos preguntar hasta qué punto estamos asistiendo a cambios detectables por medio de indicadores y estadísticas en el modelo productivo para la economía española. Sostendremos que la economía española está ya viviendo una transformación fundamental detectable en algunas de sus variables fundamentales: la I+D+i, la inversión y su composición, la productividad y la competitividad exterior.

Naturalmente hay que advertir que nueva política industrial fruto de la recuperación del Ministerio de Industria está diseñada para tener sus frutos en el medio y largo plazo, dado que se enfrenta a problemas de naturaleza estructural. En consecuencia será necesario separar la evolución cíclica de la tendencial.

El primer lugar es necesario referirse a los indicadores de producción industrial. Desde mediados de 2005 se asiste a una firme recuperación de la producción manufacturera que se ha consolidado en 2006, con crecimientos por encima del 4% en el Índice de Producción Industrial, y que entre enero y octubre de 2007 se situará en torno al 2,6%. Hemos de enmarcar esta evolución en su entorno macroeconómico. La industria española se ha recuperado entre 2005 y 2007, pese a que los países vecinos presentan tasas de crecimiento muy bajas, cuando no negativas. La reciente desaceleración de la producción obedece fundamentalmente a factores exógenos, en un entorno de tipos de interés más altos, de expectativas internacionales afectadas por la crisis hipotecaria de Estados Unidos y por un firme y sostenido crecimiento en el precio de las materias primas y singularmente el petróleo. La apreciación del euro frente al dólar y buena parte de las divisas internacionales constituye también el nuevo telón de fondo para la industria exportadora española.

Esta fase coyuntural se prolongará, previsiblemente, en este año 2008 y la economía española crecerá menos que en el máximo registrado en el pasado año (3,9% en 2007 y 3,1% en 2008 según la última Actualización del Programa de Estabilidad). El crecimiento seguirá superando significativamente al del conjunto de la zona euro (2,6% en 2007 y 2,2% en 2008, según la Comisión Europea).

Junto a los factores exógenos, la economía española está atravesando un proceso de corrección del mercado inmobiliario, tras un período de crecimiento excesivo, explicado, en gran parte, por los bajos tipos de interés reales.

La industria no es ajena a este menor crecimiento de la demanda global interna y externa, lo que se refleja, entre otros indicadores, en el IPI y la confianza industrial.

Sin embargo, *los indicadores estructurales apuntan en una dirección correcta*, por lo que estamos en mejores condiciones que en épocas pasadas para afrontar este contexto menos favorable.

La apuesta por la I+D, la innovación tecnológica, la productividad y la competitividad está dando sus frutos de acuerdo con los últimos datos disponibles.

Es de destacar la existencia ya de indicadores muy significativos respectos al esfuerzo en I+D+i:

— Avance del gasto en I+D. En 2006, el gasto total en I+D aumentó el 16% sobre el año anterior y el gasto de las empresas en I+D el 20%.

— El gasto total en I+D respecto al PIB se elevó del 1,12% en 2005 al 1,20 en 2006 y el gasto empresarial del 0,61 al 0,67%.

— El número de empresas que verifican actividades de I+D creció en un solo año un 15%. El peso de las actividades de I+D privadas sobre el PIB ha pasado del 53,8 al 55,6%. Datos de 2006.

— Los indicadores de innovación tecnológica, uso TIC, etc., también reflejan un avance significativo. Así, el gasto en innovación tecnológica aumentó el 20,2% en 2006.

También es necesario referirse a los cambios detectados por la Contabilidad Nacional Trimestral en las magnitudes y la composición de la Formación Bruta de Capital:

— Existencia de una tasa de inversión (FBCF/PIB) muy elevada, cercana al 32% del PIB, lo que da idea de la apuesta inversora de la economía española y de la realidad del cambio estructural.

— Reorientación de la inversión hacia un fuerte crecimiento de la inversión en equipo, lo que aumenta el potencial de crecimiento económico a largo plazo. Así, en los tres últimos años (2005, 2006 y 2007) la inversión en equipo ha crecido por encima de la inversión en construcción, frente a lo que ocurría en los años anteriores. En 2007 (tres primeros trimestres), las tasas han sido del 12,5 y 4,5%, respectivamente.

Aumento gradual de la productividad global y mucho más intenso de la productividad industrial:

— En 2007, la productividad por ocupado global ha crecido el 0,8% y la productividad en la industria el 3,9%. En 2006, las tasas fueron del 0,7 y 2,4%, respectivamente.

El avance de la productividad industrial está incidiendo positivamente en la competitividad-precio de nuestras exportaciones:

— La competitividad-precio medida por el CLU (coste laboral por unidad de producto) se está recuperando por primera vez en los últimos años. En 2007 comenzaron a producirse ganancias de competitividad en las manufacturas, frente a las pérdidas de los años anteriores.

— La mejora de la competitividad se está reflejando en la buena marcha de sectores industriales concretos, como la automoción, bienes de equipo, etc. En concreto, la producción de turismos en valor ha crecido en 2007 (enero-octubre) el 16% interanual. Este resultado se explica por una ganancia de cuota de la industria española de automoción tanto en el mercado exterior como en el interior.

6. Conclusiones

Se está asistiendo a un cambio importante en la función de producción de la economía española. Está avanzando la productividad industrial a ritmos importantes. Se dispone de indicadores precisos del avance en el gasto agregado y, especialmente, empresarial en actividades de I+D+i. El crecimiento de la capacidad inversora en bienes de equipo y el gasto en I+D+i constituyen señales claras de que la economía española está avanzando en el cambio de modelo productivo. En consecuencia, parece necesario insistir en políticas industriales que incidan en esta dirección, como las diseñadas a lo largo de esta legislatura.

Los cambios estructurales detectados en los últimos años permiten afrontar a la economía española en mejores condiciones ante un contexto global menos favorable.

Los avances en I+D+i, el crecimiento de la inversión en bienes de equipo, el crecimiento de la productividad y las ganancias de competitividad en las manufacturas, anticipan el avance hacia un modelo de crecimiento más equilibrado.□

BIBLIOGRAFÍA

Baumol, William (2002): ***The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism,*** *Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.*

Becattini, Giacomo; Costa, María Teresa y Trullén, Joan (2002): ***Desarrollo local: teorías y estrategias,*** *Ed. Civitas, Madrid.*

Becattini (2006): «Reflexiones en torno al debate sobre los distritos industriales», Conferencia inaugural del curso ***Los distritos industriales en Europa, una experiencia comparada,*** *Consorci UIMP de Barcelona, Centre Ernest Lluch, 18 de mayo 2006.*

FECYT VI Plan Nacional. Investigación Científica, desarrollo e innovación tecnológica (2008-2011), diciembre 2007.

Commission of the European Communities (2005): ***Implementing the Community Lisbon Programme: A policy framework to stregthen EU manufacturing towards a more integrated approach for industrial policy,*** *Bruselas, 5.10.2005.*

Economía Industrial *(2006): «El distrito industrial marshalliano: un balance crítico de 25 años», número monográfico, 359.*

The High Level Advisory Group on Clusters, chaired by Senador Pierre Laffitte: ***The European Cluster Memorando. Promoting European Innovation through Clusters. An Agenda for Policy Action****, Estocolmo, enero 2008.*

Marshall, Alfred (1890-1920): ***Principios de economía,*** *Edición del Instituto de Crédito Oficial, Madrid, 2005.*

OCDE (2001): ***Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems,*** *OECD, París.*

Pérroux, François (1961-1969): «La notion de pôle de croissence» en ***L'économie du XXe siècle,*** *Presses Universitaires de Grenoble, 1991.*

Sánchez Asiaín, José Ángel (2005): **La tecnología y la innovación como soporte del desarrollo,** *Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica, Madrid.*

Schumpeter, Joseph A. (1954): **Historia del análisis económico,** *Versión española a cargo de Manuel Sacristán, con la colaboración de José A. García Durán y Narcís Serra, prólogo de Fabién Estapé, Fundación ICO, Madrid, 2004.*

Trullén, Joan (2006,a): «Distritos industriales marshallianos y sistemas locales de gran empresa en el diseño de una nueva estrategia territorial para el crecimiento de la productividad en la economía española» en **Economía Industrial,** *núm. 359.*

Unidad Permanente de Lisboa (2005): **Convergencia y empleo. Programa Nacional de Reformas de España,** *Madrid, 12-10-2005.*

RESUMEN

Se está asistiendo a un cambio importante en la función de producción de la economía española. Está avanzando la productividad industrial a ritmos importantes. El crecimiento de la capacidad inversora en bienes de equipo y el gasto en I+D+i constituyen señales claras de que la economía española está avanzando en el cambio de modelo productivo. En consecuencia, parece necesario insistir en políticas industriales que incidan en esa dirección, como las diseñadas a lo largo de esta legislatura.

Palabras clave*: Industria, Política industrial, Productividad, I+D+i.*

CON EL MISMO Y DECIDIDO AFÁN DE CONTINUAR MANTENIENDO LA CONFIANZA DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID, EN NUESTRO 80 ANIVERSARIO QUEREMOS SEGUIR PONIENDO A DISPOSICIÓN DE LOS COLEGIADOS NUESTRAS MEJORES COBERTURAS AL PRECIO MÁS JUSTO.

SEGUROS Ges

> Geshogar

Poliza Multirriesgo de hogar diseñada exclusivamente para los colegiados del Colegio de Economistas de Madrid.

> Poliza colectiva de Vida y Accidentes

Las mejores coberturas y el precio más ventajoso por pertenecer al Colegio de Economistas de Madrid.



Ges Seguros colabora en un proyecto solidario de Aldeas Infantiles a través de INESE

Perspectivas para el mercado inmobiliario: cambio de nivel en la actividad, espoleado por un ajuste financiero

Pep Ruiz Aguirre
Director de Análisis Inmobiliario de Analistas Financieros Internacionales

En los últimos diez años, la economía española ha visto apoyado su crecimiento, de un modo más que relevante, en el sector inmobiliario y en la construcción. Y si España ha mostrado un crecimiento superior a la media europea, que ha permitido una mejora de la convergencia en PIB per cápita con Europa pese al incremento de la población, sin parangón en la historia moderna europea, ha sido en buena parte por un crecimiento no menos relevante de la construcción, responsable de un tercio del aumento del PIB y de la construcción.

El fuerte crecimiento de esta economía es debido, en buena parte, al crecimiento de la construcción y, especialmente, de la inversión en vivienda. El PIB español ha aumentado desde marzo de 1996 a un 3,7% de media interanual, cifra que se mantiene en un 3,4% de media desde marzo de 2001. La inversión en construcción explica el 28% de este crecimiento desde el año 2001 y una quinta parte del crecimiento acumulado desde 1996, siendo su peso en el PIB en la actualidad solamente del 18%. Pero la inversión en vivienda, con un peso que hoy en día no alcanza al 9,5% del PIB, explica el 15% del crecimiento económico español entre junio de 2001 y el tercer trimestre de 2007.

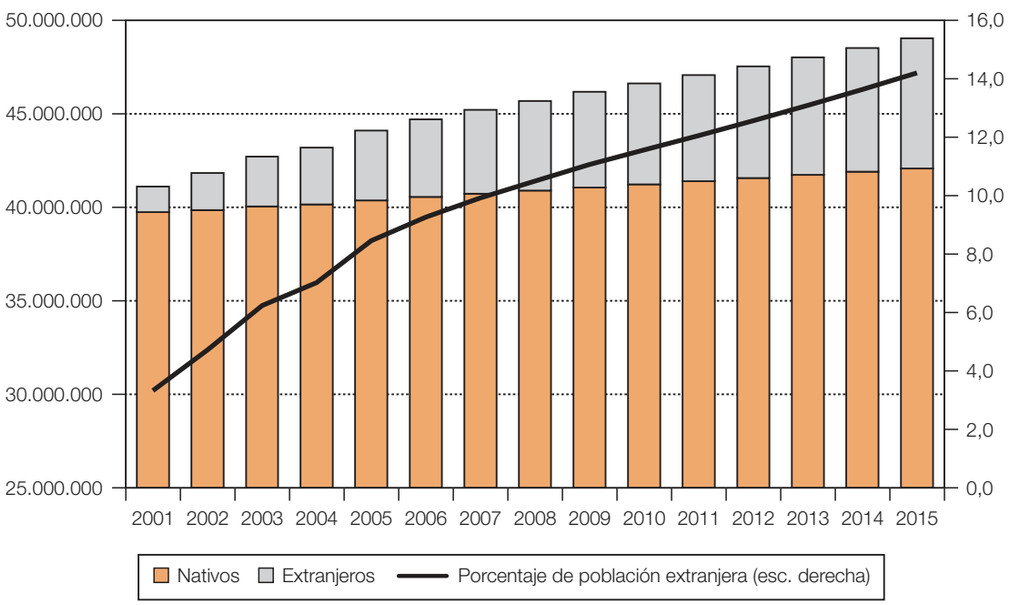
Desde el punto de vista del empleo, y de acuerdo con las cifras de la Contabilidad Trimestral, la construcción explica una cuarta parte del crecimiento del empleo entre 2001 y 2006.

Con esta historia reciente, las preguntas son evidentes: ¿cuáles han sido los determinantes de este crecimiento? ¿Es sostenible? Si no lo es, ¿será un ajuste duro o gradual? ¿Cuál será entonces, la senda de crecimiento en el futuro?

1. El largo plazo: la demografía

En la década reciente han confluido una serie de factores que han determinado un cambio muy relevante en la demanda de construcción en la economía española. En primer lugar, y el más relevante, el crecimiento de la cantidad de población residente. Entre 2000 y 2007, la población española se ha incrementado en 4,2 millones de personas, es decir un 10%. España, una décima parte de la población de la UE-15, explica el 30% de la población de esta área UE-15 desde el año 2000. Si desde el punto de vista de algunas regiones, como Cataluña, esta situación es comparable al *boom* demográfico de la década de los sesenta (1), para el conjunto de España o las regiones del sur esta situación no tiene parangón histórico, puesto que durante los años sesenta

GRÁFICO 1
POBLACIÓN NATIVA Y EXTRANJERA. ESCENARIO CENTRAL AFI HASTA 2015



Fuente: INE y AFI.

estas regiones expulsaban población como consecuencia del proceso de urbanización español.

Como en los años sesenta, el fuerte cambio demográfico se ha producido por la inmigración, que año tras año ha superado las proyecciones más optimistas y, sin duda, los escenarios de proyección de flujos migratorios realizados por el INE, que se ha visto forzado a revisar dichos escenarios anualmente. Y en 2006, la población inmigrante se situaba ya, según el INE, en 4,1 millones de personas, el 9,3% del total.

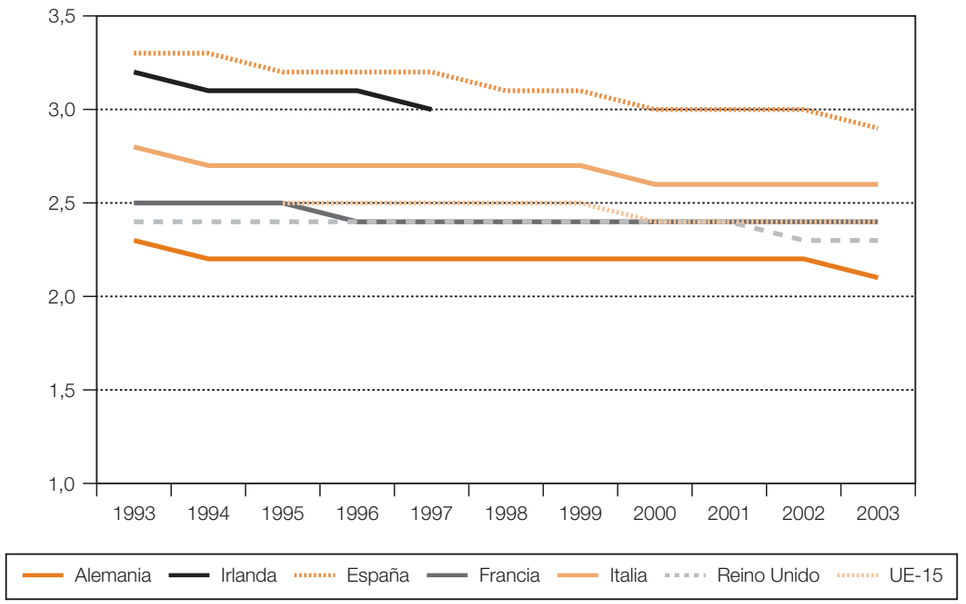
Pero además, este *boom* migratorio ha coincidido, en el tiempo, con otro hecho relevante. La mayor generación de jóvenes autóctonos de la historia, la generación del *baby-boom*, alcanza el momento de su emancipación, presionando a su vez la demanda de vivienda.

Mientras tanto, el número de personas por hogar ha continuado convergiendo con la media europea a lo largo de estos años (gráfico 2), tanto como resultado del aumento de la esperanza de vida como de las nuevas formas de estructuración de la familia. Esta es una tónica que se mantendrá en el futuro, por diversas razones: la convergencia en renta (en los próximos años, España continuará creciendo por encima de la media europea), el asentamiento de las familias de inmigrantes o la reforma de la familia española hacia formas menos convencionales. Este cambio observado en las pautas sociales (número de divorcios, familias uniparentales) avanza en esta misma dirección, por lo que es previsible que la relación entre el número de hogares creados y el crecimiento de la población experimente un incremento.

Aunque los últimos datos homogéneos (2003) muestran un avance en la disminución del tamaño del hogar desde las 3,4 personas de principios de los noventa hasta las 2,9 personas en 2003, España se sitúa aún muy por encima de la media de la UE-15 (2,4) o de los principales países europeos. Por lo que éste es un factor que ha presionado al alza, en estos años, la demanda de vivienda, pero continuará haciéndolo en el futuro.

Tras la evolución demográfica y los aspectos sociológicos, un tercer factor que incide positivamente en la demanda de vivienda es la evolución de la renta de los hogares. Existe una relación positiva entre el nivel de renta y el espacio dedicado a vivienda medido en metros cuadrados. El aumento del nivel de renta de la economía no sola-

GRÁFICO 2
NÚMERO DE PERSONAS POR HOGAR, 1993-2003



Fuente: Eurostat.

mente facilita la formación de hogares, sino que posibilita que éstos dispongan de más metros cuadrados de vivienda. Ciertamente, la distribución de estos metros cuadrados entre una o varias viviendas (principal y secundarias) no parece seguir una pauta común: viviendas más pequeñas en los países mediterráneos (pero con una mayor disposición de segundas residencias) y viviendas más grandes en los países centroeuropeos. Pero la disposición de un mayor número de metros cuadrados por persona sí parece estar claramente correlacionada con el nivel de renta.

Frente a la renta y el tamaño del hogar, que continuarán presionando al alza la demanda de vivienda, en los próximos años, de un modo estructural, el resto de los factores demográficos mostrarán un cambio de signo, con una aportación que podría ser negativa para el crecimiento de la demanda de vivienda.

Los demógrafos están de acuerdo en que, en años venideros, la inmigración reducirá su ritmo de crecimiento. Incluso con esta desaceleración, España puede situarse en cabeza entre los países europeos en cuanto al peso de la población inmigrante. Concretamente, el escenario manejado por AFI plantea que el peso de la población extranjera en España podría alcanzar, en 2015, el 14%. Una eventual evolución más desfavorable del ciclo económico reduciría el *efecto llamada* o *pull-factor* sobre la inmigración, al reducirse la capacidad de absorber fuerza de trabajo. Por otro lado, aunque la capacidad adquisitiva para la compra de vivienda por parte de los inmigrantes requiere de un tiempo, reflejándose por tanto con retraso la entrada de inmigrantes en el peso de éstos como demandantes de crédito hipotecario. Además, el desarrollo del mercado de alquiler puede hacer más atractivo el acceso a la vivienda a través de este mecanismo, sobre todo a este colectivo, dado que las exigencias financieras son menores y la demanda puede verse satisfecha con mayor rapidez.

Por tanto, la evolución de la población inmigrante es un factor que incidirá, a futuro, reduciendo la presión sobre la demanda de vivienda.

El segundo aspecto que puede mostrar una menor presión de demanda viene dado por el tamaño de los grupos de población demandantes de vivienda. En los próximos años, de acuerdo con las proyecciones del INE y a menos que la inmigración muestre una aceleración adicional, se producirá una

disminución del tamaño de los grupos de población situados entre los 25 y los 35 años, los nuevos demandantes de vivienda (gráfico 3). Desde hoy hasta el año 2015, de acuerdo con las estimaciones del INE, la cohorte entre 25 y 35 años no solamente experimentará una disminución de su peso relativo en la pirámide de población española, sino que podría ver reducido su tamaño en números absolutos. La población de este grupo se reducirá en un 15% (1,2 millones de personas) a ocho años vista, no siendo esta disminución compensada con la disminución del tamaño del hogar. Por tanto, a largo plazo (el horizonte de ocho años), las estimaciones sobre demanda de vivienda se sitúen ligeramente por debajo de las cifras actuales.

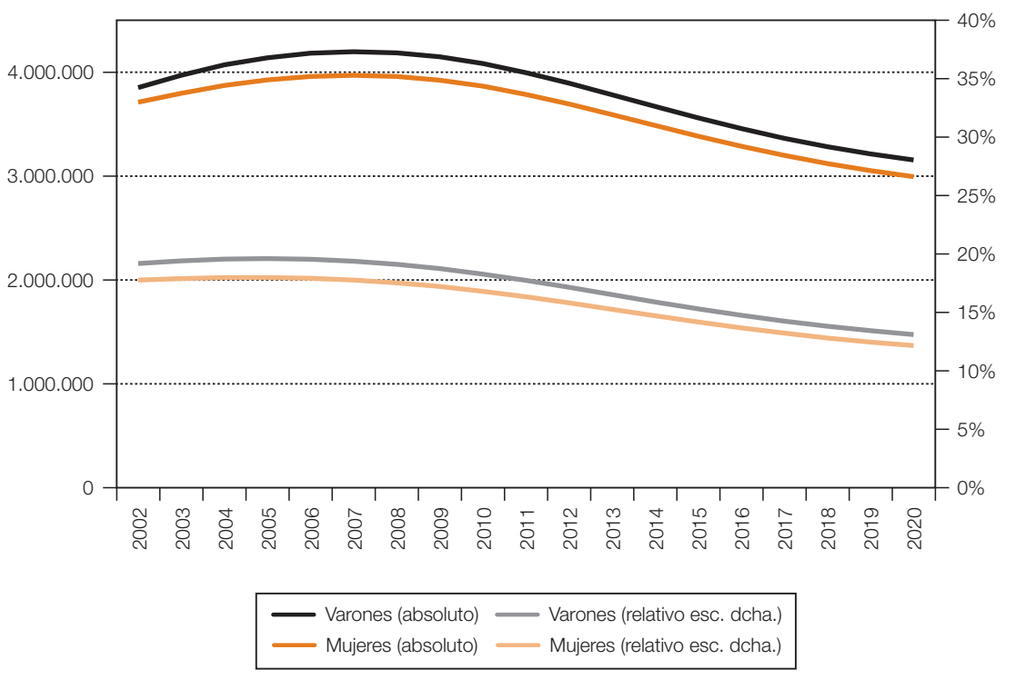
Finalmente, en los últimos años la demanda de vivienda se ha visto impulsada por una serie de cambios que se han producido en el mercado financiero que ya no pueden volver a producirse.

La mejora del acceso al crédito ha sido un claro impulsor de la demanda de vivienda, generando un importante crecimiento de las hipotecas a través de tres vías. En primer lugar, la disminución de los tipos de interés que se produjo desde el inicio de los años noventa hasta el año 2004. Parte de esta disminución es estructural, vinculada tanto al aumento de la competencia en el sector financiero como a la disminución del riesgo-país por la entrada de España en el euro, lo que ha permitido un cambio en las pautas de endeudamiento de las familias, al percibir que no se volverán a repetir tipos de interés de dos dígitos. En segundo lugar, el alargamiento de los plazos de los créditos hipotecarios, que se multiplicaron por 2,5 entre 1988 y 2005. La combinación de estos dos factores facilitó que, pese al importante incremento de los precios de la vivienda observado en el período, el esfuerzo de acceso disminuyera de modo continuado hasta el año 2005. A partir de entonces, la combinación de tipos de interés y precios al alza no ha sido compensada por el alargamiento de los plazos, aunque éste ha seguido hasta situarse, en el tercer trimestre de 2007, en 28 años y tres meses. Así, el esfuerzo de acceso a la vivien-

GRÁFICO 3

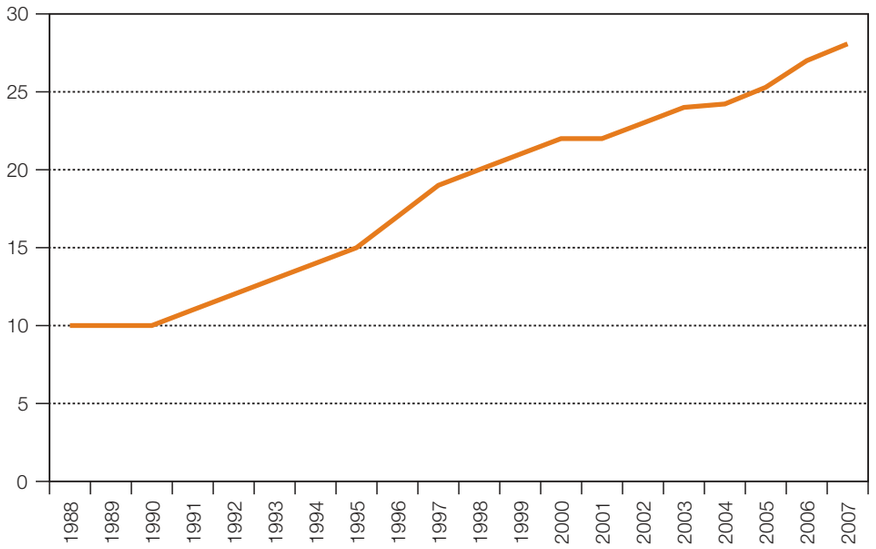
GRUPO DE POTENCIALES DEMANDANTES DE PRIMERA VIVIENDA

(Amplitud del grupo 25-35 años en la pirámide población española, absoluta y relativa —% s/pob. total—)



Fuente: INE y AFI.

GRÁFICO 4
PLAZO DE CONCESIÓN DE LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS. TOTAL SISTEMA



Fuente: BBVA y Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España.

da ha vuelto a repuntar, situándose en niveles cercanos a los que tenía en 1995. La menor rapidez en la amortización del capital, que aumenta la carga de intereses y la mayor sensibilidad de ésta a variaciones de los tipos a medida que aumenta el plazo de devolución del crédito dificultan que el plazo continúe incrementándose al mismo ritmo en años venideros.

No obstante, en un horizonte de menores subidas de precios de la vivienda, con crecimientos de la renta nominal situados en el entorno del 3,5%, compatibles con una desaceleración de un punto o punto y medio de la economía, pero con una inflación algo mayor, y con tipos de interés (incluido el diferencial respecto al euribor) que deberían estar ya cerca de los máximos, el esfuerzo de acceso a la vivienda se reducirá de modo paulatino en los próximos años, por lo que éste volverá a dejar de ser un factor que contribuya negativamente a la demanda.

Desde un punto de vista estructural, por tanto, los factores que afectan a la demanda de vivienda muestran una evidencia mixta: el esfuerzo tenderá a la reducción desde los máximos actuales, la mayor demanda de espacio de vivienda por persona y el menor tamaño de los hogares contribuirán positivamente a la demanda de vivienda, mientras que el factor demográfico contribuirá negativamente. No obstante, los condicionantes demográficos apuntan a una disminución del ritmo de creación de hogares como consecuencia de la desaceleración de la inmigración y del ajuste de la pirámide demográfica, llevando la demanda de vivienda estructural doméstica hacia las 450.000 viviendas anuales a medio plazo.

El gradualismo en el comportamiento de todas las variables mencionadas hasta ahora es clave para comprender el ajuste experimentado hasta la fecha en el mercado de la vivienda. Suave desaceleración de los precios, hasta alcanzar cifras próximas al 5% de acuerdo con las estadísticas oficiales, y que se sitúan muy cerca del estancamiento en términos reales no por el propio ajuste del mercado inmobiliario sino por el aumento de la inflación. En un entorno de suave desaceleración cíclica como el que era previsible hasta el inicio del otoño, la economía española hubiera experimentado el ajuste del sector inmobiliario con el crecimiento del resto de los sectores (industria y servicios) creando empleo a un ritmo fuerte, y el ajuste en los tipos de interés y la estabilidad nominal en precios hubieran sido suficientes para ajustar el mercado a medio plazo, frenándose el ritmo de crecimiento de las tran-

GRÁFICO 5
ACCESIBILIDAD A LA VIVIENDA
(Coste anual de la hipoteca/Salario bruto anual)

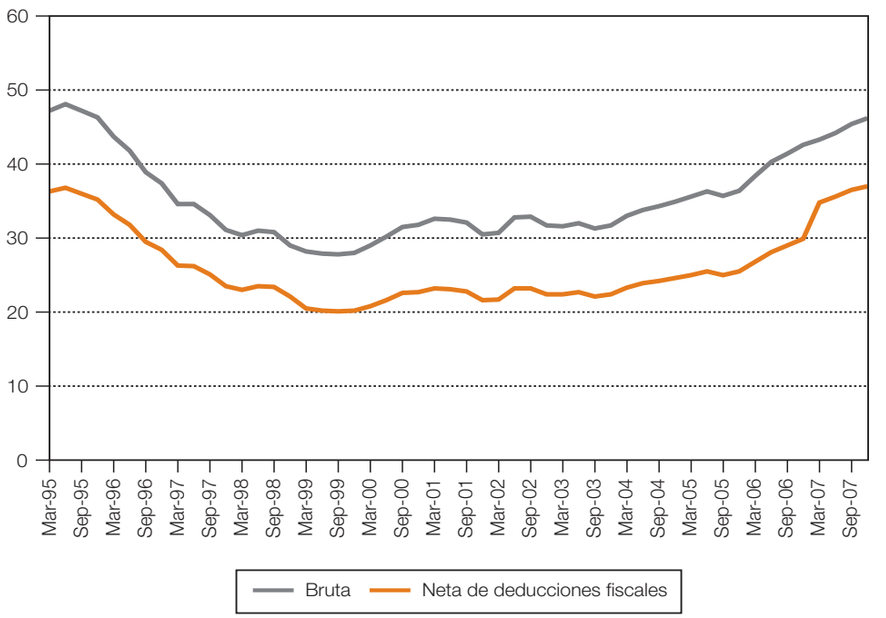
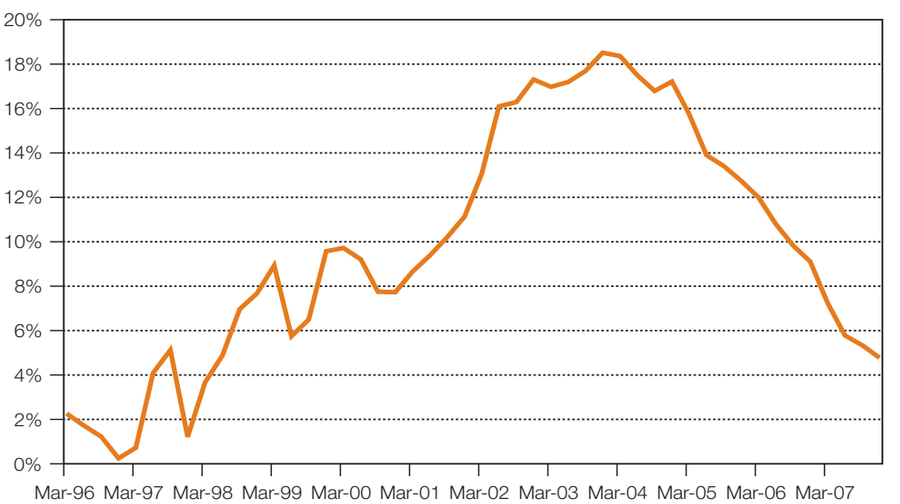


GRÁFICO 6
PRECIOS DE LA VIVIENDA: VARIACIÓN INTERANUAL



Fuente: Ministerio de la Vivienda.

sacciones. La economía española hubiera experimentado, por tanto, un ajuste similar al que experimentó Holanda. Desde un pico de aceleración de precios muy similar, el mercado inmobiliario holandés experimentó los mismos trimestres de desaceleración que ha vivido hasta la fecha el mercado inmobiliario español, para después estancarse en niveles de estabilidad en términos reales durante cuatro años.

El estancamiento en términos nominales de los precios de la vivienda, junto a la disminución de un punto de los tipos de interés que podría producirse si se corrige el aumento de los diferenciales y la política monetaria se ajusta ligeramente al ciclo, comportaría ya una mejora de la accesibilidad a la vivienda, para el ciudadano medio, de seis puntos porcentuales, volviendo a situarse ésta por debajo del 40% y afectando, por tanto, positivamente a la demanda de vivienda tras cinco años de aumento de las dificultades. La accesibilidad, por tanto, se situaría en niveles cercanos a los del año 2005, abriendo por tanto la posibilidad de una mayor demanda de vivienda.

Un horizonte de menor crecimiento del conjunto de la economía pero alcanzado de forma suave, aunque con un menor crecimiento del empleo, hubiera perfilado un escenario similar, aunque con tasas de aceleración de los precios más bajas. Así, una menor capacidad de crecimiento de la economía europea que hubiera supuesto la revisión del crecimiento en España en una cifra no superior al medio punto podría implicar, dado el nivel alcanzado en el esfuerzo para el acceso a la vivienda y en el endeudamiento de las familias, el estancamiento en términos nominales, es decir, caídas de precios en términos reales.

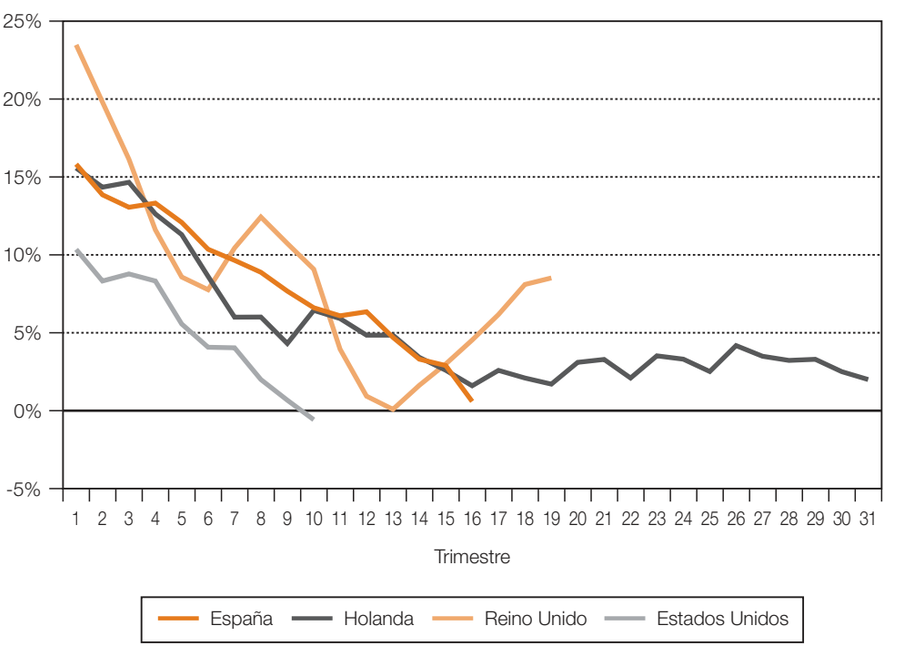
2. El corto plazo: las turbulencias complican el ajuste

Las turbulencias actuales derivadas de la crisis de liquidez iniciada por el problema con las hipotecas *subprime* en Estados Unidos, sin embargo, están complicando este escenario de suave ajuste y generando cambios más relevantes.

GRÁFICO 7

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DESDE EL MÁXIMO DEL CICLO

(Crecimiento interanual)



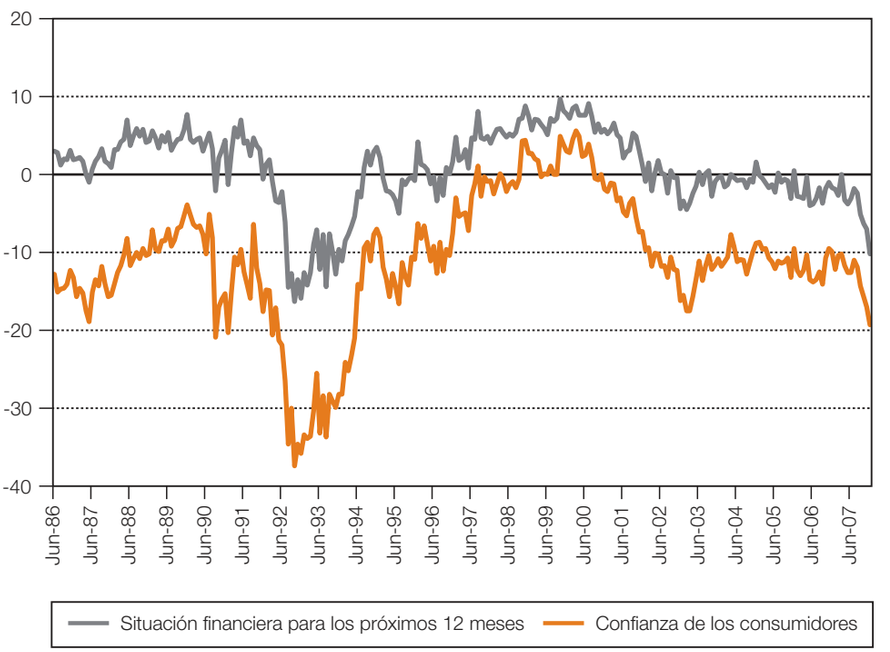
Fuente: AFI y Banco de España.

A finales de verano, el aumento de los impagos en las hipotecas *subprime*, y su traslación a una serie de productos financieros vinculados con ellas, supuso una contracción del volumen de crédito y un aumento de los diferenciales respecto a los tipos oficiales, con especial incidencia en los sectores más expuestos a dichos productos (el sector financiero) y a los sectores y países con mayor riesgo por necesidades de financiación. La construcción y el inmobiliario, ya de por sí sectores con un importante nivel de apalancamiento financiero, que en la coyuntura de los últimos años habían aprovechado la expansión del crédito para incrementar notablemente sus ratios de endeudamiento, veían cómo a su propio ajuste se sumaba un cierre de los mercados de financiación, dificultando el mantenimiento de la liquidez empresarial. Este factor, dado el elevado volumen de endeudamiento, se convierte en una dificultad clave para la supervivencia de las empresas. Algunas similitudes con el mercado americano como la fuerte apreciación del precio de la vivienda experimentada en los últimos años, el apoyo de la economía y del empleo en el último ciclo en este sector y el aumento del endeudamiento de las familias, han contribuido a que la economía española, y particularmente las empresas inmobiliarias y el crédito hipotecario, hayan sido percibidos con un riesgo similar, observándose en corrección más que relevante del valor en bolsa de dichas compañías. Pero a este respecto, también debe tenerse en cuenta que el comportamiento del mercado ya ha sido distinto hasta ahora.

En los países anglosajones la corrección en precios ha sido más brusca, particularmente en el caso del Reino Unido, donde muestran una elevada volatilidad. Tras el ajuste inicial, los precios volvieron a repuntar hasta el 8% de crecimiento real. En España, en cambio, la corrección es mucho más extensa en el tiempo, habiéndose iniciado la desaceleración en marzo de 2004.

Las circunstancias cíclicas del entorno, no obstante, marcan algunas diferencias, que hacen prever que el ajuste que reproduzca en la economía española, aun manteniendo una tendencia más cercana a la holandesa, podría ser más severo.

GRÁFICO 8
ESPAÑA: CONFIANZA DEL CONSUMIDOR



Fuente: Comisión Europea.

Cuando Holanda experimentó la desaceleración de los precios de la vivienda, los tipos de interés en los mercados internacionales se encontraban en mínimos históricos, y el acceso al crédito no mostraba restricciones relevantes. En la situación actual, en cambio, el práctico cierre de los mercados a las operaciones de titulización de operaciones hipotecarias y el aumento de los diferenciales han aumentado de forma relevante la restricción para el acceso al crédito. Ello supone una dificultad adicional en el acceso al crédito, no reflejada en el indicador de accesibilidad a la vivienda. Pero sobre todo, las turbulencias en los mercados están derivando en una caída acelerada de la confianza de los consumidores, y de sus perspectivas de la situación financiera, que están frenando la demanda de vivienda.

Así, aunque la perspectiva de medio plazo venga marcada por una evolución suave de ajuste, el corto plazo muestra síntomas de un nerviosismo mayor, que impacta directamente en las compras de bienes duraderos y, particularmente, la demanda de vivienda.

El ajuste del crédito, el nerviosismo de los mercados y la peor perspectiva en la confianza se convierten, por tanto, en los mecanismos que pueden alterar a corto plazo una senda de ajuste que, de acuerdo con los fundamentales, debería ser suave. Y permiten pensar que en 2008 podría producirse un incremento de la volatilidad en los precios de la vivienda. No obstante, a medida que los mercados financieros recuperen la estabilidad, una vez conocido el impacto de la crisis generada por las hipotecas estadounidenses, debería recuperarse la senda marcada por los fundamentales. Esta vez, por tanto, no se reproducirá un incremento de los precios, sino que se tenderá a un comportamiento más estable de los mismos a medio plazo.□

NOTA

*(1) Ver Cabré, A.: «Demografía e inmigración, 1991-2005», **Economía catalana: Retos de futuro** (BBVA y Generalitat de Catalunya, noviembre de 2007).*

RESUMEN

La suave corrección experimentada por el mercado de la vivienda en los últimos tres años, marcada por el ajuste de las variables estructurales, y que llevaría a una estabilización de los precios, se está viendo truncada en los últimos meses por un empeoramiento de la confianza de los agentes. No obstante, a medida que vuelva la confianza a los mercados debería recuperarse la senda de suave desaceleración, más marcada en cantidades que en precios, señalada por los fundamentales.

Palabras clave*: Vivienda, Precio de la vivienda, Accesibilidad, Inmigración, Confianza.*

El déficit tarifario y el laberinto eléctrico

Juan Carlos Jiménez
Profesor titular de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

1. Introducción

La lógica aristotélica afirma que no es posible sostener, a un tiempo, una cosa y su contrario. El sector eléctrico, sin embargo, parece desafiar en España tan asentado principio metafísico. Por un lado, sus empresas reclaman cada año millonarias compensaciones por el *déficit* que les causa la tarifa *política* fijada por el gobierno; por otro, sus cuentas de resultados registran, también cada año, beneficios mil millonarios. ¿Cómo se construye entonces el argumento (o el silogismo) del déficit tarifario? ¿O no será que ambos, déficit y beneficios, conforman, en realidad, como hubiera dicho Heráclito, una *unidad armónica* de contrarios?

El llamado *déficit de tarifa* responde a un criterio en principio irreprochable: como subsiste una tarifa regulada junto a unos precios *de mercado* (luego se justificarán las cursivas) que se supone que reflejan los costes de la energía, las compañías que suministran a tarifa deben ser compensadas cuando ésta —fijada *ex ante* por el gobierno— no cubre el coste real, *ex post*, de la electricidad producida y suministrada. Como, desde 2000, el precio *libre* del kilovatio ha tendido a situarse por encima —o muy por encima, según los años— de las tarifas, se ha ido acumulando un voluminoso *déficit*, soportado en principio por los generadores de electricidad (pero sufrido también por los comercializadores independientes, que no tienen de quien resarcirse), y cubierto por el compromiso del gobierno de compensarlo en ejercicios futuros. Compromiso tan firme —y tangible en la tarifa actual— que ha permitido a las empresas *titulizar* ese derecho y cobrarlo anticipadamente, sin agotar los larguísimos plazos establecidos para su recuperación.

A partir de aquí, las preguntas no son pocas: ¿Existe en realidad este déficit? Es decir, ¿está correctamente calculado? ¿O es que no surge, acaso, de la diferencia entre dos cifras arbitrarias, la de la tarifa (en realidad, las tarifas, cuya determinación y estructura son extraordinariamente complejas) y la del precio llamado *libre*, en un mercado sujeto a múltiples distorsiones? Por otro lado, y aunque técnicamente exista este déficit, ¿lo soporta quien lo causa? ¿Quién sufre —o sufrirá— sus consecuencias? Además, ¿dónde está la separación real de actividades de las compañías eléctricas, las grandes aún integradas en las fases de generación, distribución y comercialización? ¿Hay que compensarlas por lo que pierden produciendo, y olvidarse de lo que ganan comercializando? Los ya comentados beneficios anuales de las eléctricas parecen no compadecerse, al menos en principio, con una situación de *déficit*

tarifario como la descrita, si bien tampoco conviene precipitarse en este juicio.

Para ser justos, no sólo hay que interrogarse por la naturaleza y cuantía del déficit tarifario que reclaman las eléctricas. Hay que preguntarse también, con cierta perspectiva, y más allá de circunstancias coyunturales, si los beneficios de estas compañías son tan astronómicos como las cifras agregadas parecen apuntar, y si su cotización en bolsa es tan sólo el reflejo del negocio eléctrico en España. Porque se trata de empresas de grandísimo tamaño y capitalización bursátil, al menos en el caso de las principales de ellas, y de enormes cifras de inmovilizado, de modo que deben ser *ratios* relativos los que despejen esta cuestión: porque una cosa son los beneficios *ordinarios* del tipo de actividad que desarrollan, y otra los posibles beneficios *extraordinarios* (en particular cuando éstos se obtienen fuera de España o por operaciones ajenas a las del negocio eléctrico en sí).

Sin que quepa descartar, en todo caso, que el actual *statu quo* del sector eléctrico, sostenido en una alambicada (por no decir insostenible) convivencia de precios y tarifas, está sirviendo, en realidad, para apuntalar estructuras oligopolistas que expulsan a los potenciales entrantes; precisamente, los que podrían activar la competencia en los mercados, requisito de un modelo eléctrico como el adoptado en España a raíz de la ley del sector eléctrico de 1997, pero hoy por hoy incoherente con las estructuras de mercado prevalecientes. ¿O es que sostener al tiempo los principios de la libre competencia, como mecanismo asignador del sector eléctrico, y un virtual oligopolio, como forma de mercado, no son dos contrarios tan antitéticos como los de déficit y beneficios que se señalaban al comienzo? El resultado es un laberinto de difícil salida, pero que no cabe seguir ignorando.

2. ¿Déficit de tarifa?

Por supuesto, si se habla de déficit de tarifa es porque hay tarifas; pero, más allá de esta afirmación tautológica, puede decirse que la auténtica causa de ese déficit hay que buscarla en la forzada convivencia, aún, de precios y tarifas. Los precios, es cierto que formados en condiciones de escasa competencia, pero que no han dejado de reflejar justificadamente la notable elevación de los costes de generación eléctrica (cada vez más dependientes del gas) que se ha producido desde 2000. Las tarifas, atentas sobre todo a la contención de la inflación del conjunto de la economía, y a no provocar sobresaltos en las familias. En estas condiciones, el divorcio entre ambos —precios y tarifas— ha sido inevitable. Inevitable y creciente, en la medida en que se han creado, entre otros, dos efectos perversos que han retroalimentado el proceso: cuantos más consumidores a tarifa haya, menos se desarrollan los mercados libres; y cuanto menos recojan las tarifas los costes reales del suministro eléctrico, más se seguirá estimulando la demanda.

No puede dejar de observarse que España viene de un modelo eléctrico —el del *marco legal y estable*— generador también de grandes ineficiencias, pero muy acomodado, al menos, a la tradicional estructura del sector (y, sobre todo, a garantizar la recuperación de las inversiones y la viabilidad financiera de las empresas, la preocupación fundamental en la segunda mitad del decenio de 1980) y a la concepción del suministro eléctrico como *servicio público*. Las bases de este modelo pueden resumirse en unos pocos puntos: a) como marco general, una planificación energética que orientaba (aunque con sonados fiascos) las grandes inversiones en infraestructuras de generación y transporte, de acuerdo con las estimaciones de la demanda; b) una explotación unificada del sistema eléctrico, gestionada por Red Eléctrica de España, que trataba de optimizar la gestión del parque generador; c) un reparto monopolista del mercado por zonas geográficas, a cargo de las empresas eléctricas (empresas verticalmente integradas, salvo en la fase del transporte en alta tensión); d) unas tarifas únicas a escala nacional para cada tipo de consumidores; e) una retribución a las empresas basada en los costes medios (costes estandarizados para cada tipo de instalación fijados de antemano, calculados de modo que las empresas pudieran recuperar lo invertido); y, cerrando el círculo, f) un sistema de compensaciones entre las compañías (acompañado en ocasiones de intercambios de activos) con el fin de ajustar la retribución finalmente obtenida a las distintas condiciones de mercado de cada una de ellas.

La ley del sector eléctrico de 1997 —tras el tímido esbozo de 1994— se propuso volver del revés este modelo regulatorio previo. Por un lado, ya no se daban las críticas condiciones financieras que habían justificado su origen. Por otro, había que acomodarse a las líneas comunitarias de reforma orientadas a conseguir un mercado único en este ámbito. Se abandona la noción de servicio público y se sustituye por la de garantía de suministro. Así, a partir de entonces, ni planificación energética (al menos, en el sentido de los *planes nacio-*

nales), ni explotación unificada del sistema eléctrico por *orden de mérito* preestablecida. Ahora, debiera ser el mercado, a través de sus agentes, quien decidiera. Por supuesto, con precios libres —y diversos— allí donde antes había tarifas reguladas y únicas; y con libertad tanto de oferta (entrada y salida) como de demanda (elección), donde no fueran los costes medios, sino el coste marginal de la última unidad ofertada y demandada, lo que rigiera. Los discutidos costes de transición a la competencia (CTC) debían servir, en fin, como *red de seguridad* (para las empresas eléctricas) entre el estable marco previo y el siempre incierto escenario de los mercados.

Dos *detalles*, sin embargo, han frustrado hasta ahora en gran medida los propósitos de la nueva regulación. Uno ha sido el mantenimiento, si no el reforzamiento, de una estructura empresarial altamente concentrada e integrada, alentada por la propia dinámica del sector, y ante la que ningún gobierno ha opuesto hasta ahora una efectiva política de competencia; la estructura de mercado que ha subsistido ha resultado del todo contradictoria con el modelo previsto en la ley, que requería de nuevos entrantes y de una separación real —y no sólo formal— entre generadores, distribuidores y comercializadores, pieza muy fundamental, estos últimos, del nuevo esquema. Un segundo factor ha venido a acentuar esta incoherencia: la pervivencia de unas tarifas *políticas* desconectadas, no ya de la evolución de unos precios muy condicionados por el poder de mercado ejercido por las grandes empresas del sector (que son, en todo caso, los que la ley del sector eléctrico establece que hay que pagar a las empresas eléctricas), sino, de un modo mucho más objetivable, de la evolución del coste de los combustibles empleados en la generación eléctrica.

De modo que la mayor parte de los consumidores se ha atrincherado, como es lógico, en la tarifa a la que están aún obligados a suministrarles los distribuidores. Una tarifa fijada por el gobierno (primero anualmente, ahora revisable trimestralmente), que recoge, junto a la estimación de los costes *de acceso* para las fases reguladas del negocio eléctrico (distribución, transporte, operación del sistema…) que deben satisfacer todos los consumidores, libres o a tarifa, el coste del suministro eléctrico propiamente dicho; esto es, lo que el distribuidor tiene que pagarle al generador, y cuyo punto de referencia son los precios formados en los mercados en que ambos concurren. Pues bien, de la persistente diferencia entre aquella tarifa y estos precios ha surgido un cuantioso *déficit de tarifa* que el gobierno reconoce a las empresas generadoras (que son las que contabilizan el coste de ese suministro por debajo del precio) a través de recargos en los recibos futuros de los consumidores, y que les permite cobrar anticipadamente, por la vía de la titulización de ese derecho.

Los generadores contabilizan como ingreso, al precio de mercado (el precio diario del mercado mayorista), la energía producida que luego se vende a tarifa. Cuando ésta, como ha sucedido en los últimos años, no alcanza al precio (y sólo cubre una parte de los ingresos contabilizados), el gobierno reconoce a las empresas el derecho de cobro de la diferencia con cargo a las tarifas futuras. Con más precisión, hay que considerar que la tarifa integral regulada consta de dos componentes: uno por el coste de uso de las redes (de acuerdo con unas tarifas de acceso que fija el gobierno para todos los consumidores, libres o a tarifa) y otro por el consumo de energía realizado. Es de la diferencia entre los ingresos previstos en la tarifa integral y la suma de costes incurridos (tarifas de acceso más coste de la energía *a precios del mercado mayorista*) de donde surge el *déficit tarifario*.

El déficit de tarifa *reconocido* ha dejado de ser un simple y transitorio desfase temporal, como seguramente fue concebido en un principio, y se ha convertido en una bola de nieve capaz de laminar el propio proceso de reforma, basado en una progresiva sustitución de tarifas por precios que hiciera natural, en una fecha término que ya está encima, la definitiva supresión de aquéllas. La realidad, en cambio, es otra: *el peor de los mundos*, en el que *la tarifa no da señal de coste al usuario, y tampoco modera el poder de mercado de las empresas en el mercado al por mayor, puesto que éstas saben que acabarán cobrando el precio del mercado al contado de una manera u otra* (Vives, 2007). Mientras existieron los CTC (hasta julio de 2006), el mercado eléctrico contó con una especie de *poder compensador* (moderador del poder de mercado, pero también barrera a la entrada de nuevos entrantes): la estrategia de las grandes empresas osciló, según la conveniencia de cada una —dependiendo de su cuota de mercado y de su participación en los CTC—, entre forzar precios altos (y no cobrar los CTC reconocidos, aunque reclamando compensación por el déficit de tarifa) y forzar precios bajos (que aseguraban el cobro de los CTC, pero con los que no había déficit de tarifa).

El cálculo del déficit de tarifa reconocido cada año por el gobierno es objeto de una compleja cuantificación, dados los muy diversos los con-

ceptos de coste que componen el escandallo, no ya de la tarifa, sino de las distintas tarifas que subsisten para unos y otros tipos de consumidores. Para hacerse una idea, un 1% de subida (o de *no subida*) en cada tramo de la tarifa integral provoca aumentos en los ingresos de las empresas eléctricas (o *déficit*) que van de 2,5 a 105 miles de millones de euros, según el grupo tarifario al que afecten (Lasheras, 2007). Y como, por otro lado, la metodología de cálculo que se sigue no goza de la debida transparencia (la queja se ha expresado desde el seno de la propia Comisión Nacional de Energía), es común que cada año, antes de llegar a un acuerdo definitivo, las empresas contrapongan sus propias cifras a las del Ministerio de Industria. Además, y para terminar de complicar el tema, el gobierno ha tratado de aplicar criterios reductores a este déficit por distintas vías (por ejemplo, descontando lo recibido gratuitamente por las empresas en concepto de derechos de emisión de CO_2). Existe, en todo caso, un alto grado de consenso respecto a las grandes cifras del déficit de tarifa acumulado desde 2000 (cuadro 1): casi 14.000 millones de euros, incluyendo lo reconocido *ex ante* para 2008; de ellos, unos 10.600 aún pendientes.

Lo que está claro es que los mercados eléctricos, tal y como hoy funcionan, no garantizan precios eficientes que puedan servir de guía para unas tarifas reguladas cuyo simple objetivo sea evitarle costes de transacción a los consumidores más modestos. Los mercados mayorista y minorista no se han desarrollado conforme preveía la ley (Fabra, 2006). Que en 2007 haya seguido comercializándose a través de la tarifa más del 70% de toda la electricidad distribuida en España (lo que corresponde a un porcentaje abrumador de los consumidores), esto es, más o menos lo mismo que en 2000 —o que en enero de 2003, cuando se abrió a todos la *elegibilidad*—, es la prueba más palmaria del fracaso de un modelo que debía conducir de la tarifa regulada al precio libre. Éste surgiría de unos mercados cada vez más concurridos y competidos; algo del todo imposible con tarifas para buena parte de los consumidores cada vez más desconectadas de los costes reales del sistema. Como resultado, los mercados eléctricos no han alcanzado, cumplida una década de su puesta en marcha, el desarrollo previsto: ni el mercado mayorista ni el minorista, atascados por la falta de competencia efectiva, proporcionan con sus precios señales de eficiencia ni incentivos adecuados a la inversión.

Otra cosa es quién soporta, de verdad, el déficit de tarifas: lo que está claro, como se trata de un pago diferido en anualidades a muy largo plazo, es que lo irán sufriendo los consumidores futuros, en parte distintos de los presentes, y, en todo caso, sin que tenga por qué haber correspondencia entre el consumo (y el pago recargado) que entonces hagan y el que hicieron en el pasado, que fue el que generó el desfase. Un traspaso intergeneracional de costes sobre bases arbitrarias y que además, y entre tanto, está fomentando unos niveles de consumo cuyo ajuste recaerá también sobre las generaciones futuras. De hecho, puede hablarse, como hace la Comisión Nacional de Energía, de dos conceptos de tarifa distintos hoy en España: la tarifa *nominal* es la publicada en el BOE y la que paga el consumidor en su factura mensual por el consumo realizado; la tarifa *real* es la que resulta de considerar todos los costes del sistema (y la que, de hecho, acabarán pagando los consumidores en sus facturas futuras). La propia Comisión ha estimado en cerca de un 15% el incremento de la tarifa nominal, con objeto de igualarla a la real, para los consumidores domésticos (CNE, 2007a).

Se trata, pues, de un déficit que las empresas eléctricas financian (por cuenta del gobierno, que es quien les impone el suministro a tarifa) en el momento en que se produce, pero que éstas saben que van a recuperar a lo largo del tiempo, e incluso anticipadamente por la vía de la titulización. Pero, ¿a todas les afecta igual este juego contable-financiero? La respuesta es que no. Por un lado, dentro del negocio de generación, las empresas siguen teniendo condiciones de coste y de mercado divergentes, por lo que a unas les cuesta más que a otras el sostenimiento, aunque sea temporal, del déficit. Pero, sobre todo, las grandes empresas eléctricas siguen siendo negocios integrados de generación-distribución-comercialización, lo que les permite márgenes de actua-

CUADRO 1
DÉFICIT DE TARIFA RECONOCIDOS, 2000-2008
(Miles de euros)

Peninsular (2000-2002)	1.522.332
Extrapeninsular (2000-2002)	387.805
Extrapensinsular (2003-2005)	533.409
Peninsular (2005)	3.830.447
Peninsular (2006)	2.213.591
Peninsular (2007)	694.351
Peninsular (*ex ante*) (2008)	4.750.000
Total	13.931.936

Fuente: CNE (2007b), pág. 20.

ción mucho más amplios que a otros operadores, en particular a los comercializadores independientes (y, además, recuperar —ellas sí— el déficit de tarifa). De ahí la queja tan repetidamente expresada por éstos: el déficit de tarifa es un cheque en blanco que sólo beneficia a las empresas verticalmente integradas que combinan el mercado con la tarifa, pero que no deja hueco a la comercialización libre (Giménez Sainz de la Mata, 2006). Lo que para las distribuidoras es un *déficit de tarifa* que contabilizan y recuperan las generadoras, pero que les permite vender, a precio de *dumping*, una mayor cantidad de *output* (electricidad, en este caso), para las comercializadoras, que compran en el mercado libre a los precios del *pool*, pero que no pueden intermediar con unos precios por encima de la tarifa, lo que se origina es un *déficit de comercialización* no recuperable de ningún modo. Más claramente: el intento de convivencia (teórica) entre precios y tarifas ha tenido el coste de hacer imposible la supervivencia (práctica) de la comercialización libre en el tramo minorista (Lasheras, 2007). Con lo que el actual sistema, al favorecer un consumo subvencionado, e impidiendo además la concurrencia de los nuevos entrantes, no hace sino alimentar la posición dominante de las empresas incumbentes del sector eléctrico y dificultar, con ello, el tránsito de las tarifas a los precios. Esta última reflexión ilumina igualmente la cuestión que corresponde examinar ahora.

3. Los beneficios de las eléctricas

Por más que el procedimiento de cálculo deje márgenes de holgura para la discusión acerca de la cuantía exacta del déficit de tarifa anualmente reconocido a las empresas desde 2000, no hay duda de que la tarifa eléctrica no cubre, hoy por hoy, los costes del suministro eléctrico para el conjunto del sistema. No es que lo digan las empresas: gobiernos de distinto signo, el órgano regulador del sector y hasta las instancias comunitarias (la propia Comisión Europea, en diciembre pasado) reconocen esa insuficiencia. La evolución de la tarifa, al cotejarla con la del precio real de los combustibles con los que se genera una parte fundamental de la electricidad consumida en España (hidrocarburos de coste creciente y renovables que requieren en muchos casos de una fuerte subvención), revela una discordancia difícil de discutir, por encima de la precisión con que los precios de los mercados puedan estar reflejando hoy esos mayores costes. Pues bien, si el reconocimiento del déficit de tarifa responde, en sus grandes cifras, a esta realidad, cabe preguntarse, como se hacía al principio, por los beneficios de las eléctricas, particularmente llamativos desde 2005 (esto es, coincidiendo con unos ejercicios en que el déficit de tarifa ha rebrotado).

Los *desorbitados* beneficios de las eléctricas (como los de otras grandes compañías de servicios que operan en mercados como la banca o las telecomunicaciones), a partir de cifras absolutas que suelen corresponderse con su tamaño empresarial, son casi un mito del lenguaje común; y, como tal, una coraza refractaria a cualquier argumento. La cuestión, sin embargo, merece observarse con el debido rigor económico, y también con cierta perspectiva: perspectiva comparada con lo que sucede en otros sectores, por un lado, y temporal, en un período de tiempo que permita conclusiones asentadas, por otro. El reciente examen que ha realizado Vicente Salas de los sectores energéticos españoles (y el eléctrico dentro de ellos) a través de sus estados contables y financieros permite situar esta cuestión en las coordenadas más adecuadas para una correcta interpretación (Salas, 2007, y, previamente, en Salas y Rosell, 2006).

Su muestra de empresas eléctricas se centra en las que cotizan en bolsa: las cuatro *grandes* —Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa e Hidrocantábrico—, más Red Eléctrica de España, y los datos abarcan el período 1995-2005. A lo largo de casi todo este período, desde 1995 hasta 2004, el sector evolucionó en torno de unos beneficios económicos nulos a largo y a corto plazo, esto es, un resultado próximo al que correspondería a una situación de competencia perfecta: en concreto, la *q* de Tobin, expresiva del cociente entre el valor económico y el precio de reposición de los activos invertidos por las empresas, se mantuvo en todos esos años en torno de la unidad, y apenas ligeramente por encima en promedio (en contraste con el sector de petróleo y gas, cuyo cociente fue siempre —y con frecuencia ampliamente— positivo, revelando beneficios extraordinarios). Desmiente, sin embargo, esta predicción acerca de un marco competitivo para el sector eléctrico (además de lo que se sabe de él y antes se ha dicho) su productividad total de los factores, muy estancada, y más bien decreciente, lo que no indica las ganancias de eficiencia que cabría esperar de aquél. Hasta 2004, por tanto, no cabe hablar de beneficios de tipo extraordinario para el promedio de las grandes eléctricas. Sí, en todo caso, de una rentabilidad

bursátil competitiva para sus accionistas, en línea con la del promedio de las empresas cotizadas.

El año 2005, en cambio, marca, para el conjunto de las empresas energéticas españolas y, más en concreto, para las eléctricas, un salto en sus *ratios* —tanto en la *q* de Tobin como en el valor económico creado, *EVA*, o en la rentabilidad del activo después de impuestos, *ROA*—, reflejo de unos beneficios extraordinarios superiores a los que pudieran considerarse normales. En ese año, en efecto, los beneficios de las eléctricas se disparan en conjunto, impulsados principalmente por Endesa; mantienen su muy alto nivel en 2006 (este año ya no lo abarcan los datos de Salas y Rosell), y también en el primer semestre de 2007, salvo para Endesa. Incremento de beneficios que viene a ser coincidente con el rebrote del déficit tarifario en 2005 y 2006. De ahí la cuestión que se planteaba al comienzo acerca de la posible contradicción entre ambos.

La clave está en que, para las grandes empresas eléctricas españolas, los beneficios que figuran en sus cuentas de resultados, y de los que hacen gala ante sus accionistas, se han correspondido, particularmente en estos últimos años, de un modo sólo muy parcial con su actividad eléctrica en España, y más en concreto con la regulada, que es la que da lugar al déficit de tarifa. Endesa, ya se ha dicho, fue la protagonista principal del gran incremento de beneficios del 2005. Pues bien, de sus casi 3.200 millones de euros de beneficio neto de ese año (mucho más del doble que los del año anterior), más de 1.300 fueron debidos a las plusvalías netas obtenidas por la venta de activos no estratégicos (sobre todo su participación en Auna), y una buena parte adicional a los resultados de sus negocios en varios países europeos (Italia, Francia y Polonia), y especialmente en Iberoamérica (Chile, Colombia, Brasil, Perú y Argentina). Este último factor fue también decisivo en 2006 —junto con ventajas fiscales obtenidas en Chile e Italia, y nuevas desinversiones— para mantener, sólo un poco por debajo, sus niveles de beneficio. Y en 2007, al menos en el primer semestre, han sido Iberdrola (gracias a los resultados de Scottish Power y los del negocio en Iberoamérica), Unión Fenosa (con la integración de Soluciona en Indra) e Hidrocantábrico (por la aportación, entre otros factores, de su distribuidora de gas) los puntales del sostenido ritmo de beneficios del sector.

Pareciera, pues, que descontados los beneficios atípicos y los generados en los años más recientes por la actividad en otros países, las grandes empresas eléctricas españolas se han mantenido en tasas de beneficio, por su actividad *eléctrica* y en *España*, no muy alejadas de las que marcaron la tendencia entre 1995 y 2004. Esto indica —para la parte, aún mayoritaria, del suministro regulado— una diferencia entre ingresos y costes que el déficit de tarifa ha debido cubrir de forma relativamente ajustada. Lo que, a su vez, significaría que el precio del mercado, pese a la poca fiabilidad que pueda merecer, no se ha apartado significativamente de sus valores de competencia, reflejando sin grandes desproporciones las alzas registradas en los costes. Esto no quiere decir, volviendo a la relación entre déficit tarifario y beneficios de las eléctricas, que el actual modelo (o, mejor, su torcida implantación hasta ahora) no vaya a tener consecuencias futuras. Por un lado, al haber reforzado las posiciones de dominio de mercado y expulsado a los potenciales competidores. Por otro, porque las empresas productoras establecidas, con costes medios inferiores al precio de mercado, en parte porque muchas de sus plantas fueron construidas bajo el anterior marco regulatorio (basado en la remuneración de los costes incurridos), y que han sido o serán en breve pagadas en su totalidad por los consumidores, van a disfrutar durante décadas de una retribución a precios de mercado (Pérez Arriaga, 2007a).

4. El hilo de Ariadna

En suma: que existe déficit de tarifa, parece incuestionable. Sobre su cuantía y reparto se plantean, en cambio, más dudas, y casi ninguna, desde el punto de vista de la lógica económica —otra cosa es la política— en cuanto a las negativas consecuencias de su financiación en *cómodos* e interminables plazos. Consecuencias negativas que tienen que ver, fundamentalmente, con las equivocadas señales que se envían tanto a los consumidores presentes como a los entrantes —e inversores— potenciales.

Subsisten, en esencia, dos incoherencias fundamentales, que, a su vez, se alimentan mutualmente, dando lugar a un círculo vicioso, un complicado laberinto en cuyo interior aguarda el minotauro del IPC, ante el que han sucumbido ya varios responsables ministeriales a base de calmarle con tibias subidas de tarifas:

— De un lado, la contradicción que se da entre el modelo competitivo de funcionamiento del mercado por el que se ha optado formalmente y la estructura empresarial del sector, que sigue altamente concentrada; así, no funciona ni el mer-

cado mayorista ni el minorista, ni los precios son expresivos de una verdadera competencia.

— De otro lado, la contradicción que resulta de la convivencia entre esos *precios* y unas tarifas que no responden a otro criterio que el de contribuir, con óptica cortoplacista, cuando no electoral, a la contención de los precios.

El *hilo de Ariadna* para salir de este laberinto parece en principio fácil de resumir: si los precios del mercado fueran competitivos y reflejaran verdaderamente los costes del sistema; si fuera posible separar —e imputar con precisión—, dentro de éstos, los debidos a las fases liberalizadas del negocio de los que tienen su origen en las actividades que, por su naturaleza, deben seguir reguladas; y si la tarifa, construida sobre principios los principios ortodoxos de suficiencia, transparencia, no discriminación, eficiencia, estabilidad, aditividad y consistencia (Pérez Arriaga, 2007b), recogiera exactamente —exactitud siempre difícil de determinar *ex ante*— los costes que deben imputarse, bien a las fases reguladas, para los que acceden al mercado libre, bien a la tarifa integral de los consumidores que siguen *a tarifa*, entonces no habría déficit.

Claro que, así las cosas, ¿para qué debiera haber tarifa? Si ésta es el resultado de sumar los costes —todos los costes— determinados por el mercado libre, en función de un precio competitivo, más los imputables a las actividades reguladas (que, en todo caso, deben sufragar también, en la parte que les corresponde, los consumidores *a precio*), el único problema sería el de ajustar, del modo más preciso posible, esas tarifas *ex ante*, para cada ejercicio anual, semestral (o ahora trimestral), con el resultado *ex post* de unos precios que han podido evolucionar, en todo caso, de modo distinto al previsto. Éste sería, pues, un déficit de tarifa puramente técnico, de carácter coyuntural, que, de hecho, podría registrar también un signo positivo, si los precios evolucionaran por debajo de lo estimado.

Lo que se ha conformado, sin embargo es un déficit de tarifa *político*, de carácter ya estructural (y que se retroalimenta), resultado: a) de no reconocer que el coste del suministro eléctrico crece más, desde 2000, y con pocas excepciones, que la tarifa ofrecida a los consumidores; y b), de no poner los medios para que el precio conformado en los mercados eléctricos (mayorista y minorista) responda a criterios competitivos y no sea, en realidad, fruto del poder de mercado de las pocas (poquísimas) empresas incumbentes (como quedó bien claro con motivo de la anterior *batalla* del sector: la de los costes de transición a la competencia).

No es posible, pues, desmontar este *laberinto eléctrico* sin abordar resuelta y simultáneamente ambas cuestiones, con el fin de contar con mercados eléctricos —y precios— competitivos, y que las tarifas —tarifas por defecto o *de último recurso* como las ya anunciadas para enero de 2009, si es que éstas deben subsistir en algún caso para consumidores domésticos y pequeñas empresas— respondan a la evolución de los costes reales de la energía reflejados en esos precios. La transferencia de costes de los consumidores presentes a los futuros no es una solución eficiente, ya se ha dicho, ni, por supuesto, justa a este problema. Tenemos, pues, el hilo de Ariadna para guiarnos hacia la salida, pero falta el Teseo dispuesto a entrar en el laberinto y agarrar el toro por los cuernos.□

BIBLIOGRAFÍA

Comisión Nacional de Energía (2007a): **Informe 25/2007 de la CNE sobre la propuesta de Orden por la que se revisan las tarifas eléctricas a partir del 1 de octubre de 2007,** *20 de septiembre.*

— *(2007b):* **Informe 25/2007 de la CNE sobre la propuesta de Orden por la que se revisan las tarifas eléctricas a partir del 1 de enero de 2008,** *20 de diciembre.*

Fabra, N. (2006): «El funcionamiento del mercado eléctrico español bajo la Ley del sector eléctrico», en García Delgado, J. L. y Jiménez, J. C. (dirs.), **Energía: del monopolio al mercado. CNE, diez años en perspectiva,** *Thomson-Civitas, Madrid, págs. 247-275.*

Giménez Sainz de la Mata, E. (2006): «Lo que la liberalización eléctrica pudo ser», **Cinco Días,** *12 de abril.*

Lasheras, M. Á. (2007): «La difícil convivencia de precios y tarifas eléctricas», en **Energía y regulación,** *Thomson-Civitas, Madrid, págs. 87-102.*

Pérez Arriaga, J. I. (2007a): «¿Por qué sube la tarifa eléctrica?», **El País,** *14 de enero.*

— *(2007b): «De la tarifa al precio de la electricidad», en* **Energía y regulación, op. cit.,** *págs. 79-86.*

Salas, V. (2007): «Resultados empresariales y regulación energética en España», en **Energía y regulación, op. cit.,** *págs. 33-48.*

Salas, V. y Rosell, J. (2006): «El sector energético analizado desde los estados financieros de las empresas», en García Delgado, J. L. y Jiménez, J. C. (dirs.), **op. cit.,** *págs. 533-562.*

Vives, X. (2007): «El reto de la competencia», en **Energía y regulación, op. cit.,** *págs. 103-111.*

RESUMEN

La conformación en España de un déficit tarifario eléctrico acumulado desde 2000 (que el gobierno reconoce y difiere, pero que las empresas titulizan y cobran adelanta-

damente), y que se ha agudizado desde 2005, coincidiendo con mayores niveles de beneficios por parte de las grandes compañías eléctricas, obliga a interrogarse acerca de sus causas y de su forma de contabilización. El déficit surge, básicamente, de no reconocer que el coste del suministro eléctrico está creciendo más que la tarifa (política) ofrecida a los consumidores; pero también de no poner los medios para que el precio de los mercados eléctricos responda a criterios competitivos, por cuanto la eliminación del déficit de tarifa exige suficiencia recaudatoria por parte de las tarifas, pero también precios de mercado fiables, y no los determinados por el dominio en éste de las grandes compañías. Cuantos más consumidores a tarifa siga habiendo, menos se desarrollarán los mercados libres; y cuanto menos recojan las tarifas los costes reales, más se seguirá estimulando la demanda, en beneficio de las empresas incumbentes. Éste es el laberinto eléctrico *que hay que resolver en España.*

Palabras clave*: Déficit tarifario, Beneficios empresariales, Tarifas eléctricas reguladas, Precios de mercado, Concentración empresarial, Mercados eléctricos.*

Internacionalización de los servicios vía inversiones

Juan R. Cuadrado Roura
Stefano Visintin
Universidad de Alcalá.
Instituto de Análisis Económico y Social (Servilab)

En todas las economías avanzadas, las actividades de servicios están experimentando en los últimos años un proceso de creciente *internacionalización*. Ésta se manifiesta tanto en el crecimiento de los intercambios transfronterizos de servicios como a través de las inversiones que realizan las empresas del sector para crear filiales, absorber empresas locales o tomar posiciones en ellas con el fin de ganar cuotas de mercado en otros países.

Sin embargo, salvo excepciones, este proceso se está desarrollando con un notable retraso con respecto a lo ocurrido en el caso de los bienes. Una causa importante de ello es que los servicios tienen algunas características que los diferencian ampliamente de la mayoría de los bienes. Varios de los rasgos que caracterizan a bastantes servicios, como son su inmaterialidad, la necesidad de que la producción y el consumo de los mismos coincidan en el tiempo (y también, aunque no necesariamente, en el lugar), o el tipo de relaciones muy directas que se exigen entre quien suministra un servicio y quienes lo consumen, determinan que su *internacionalización* se convierta en un proceso complejo que va mucho más allá del simple intercambio transfronterizo de productos (Rubalcaba y Cuadrado, 2002). Pero es que, además de estas condiciones intrínsecas, los servicios han tenido que enfrentarse siempre con *numerosas barreras* que han actuado en contra del comercio de servicios (desde las normas y reglamentaciones, hasta de carácter cultural, de idioma o en cuanto a la forma de hacer negocios en cada país), cuando dicho comercio era realmente posible, o que han dificultado la instalación y actuación de las empresas de servicios en otros países.

Sin embargo, en los últimos quince años las actividades de servicios están registrando en bastantes países un giro muy importante. Las cifras relativas al comercio de servicios crecen cada año, pero todavía es mucho más importante la realización de inversiones en otros países para desarrollar en ellos actividades de servicios. España no sólo no se está quedando atrás en este proceso, sino que se ha convertido en un relevante protagonista. Las cifras referidas a los años precedentes confirman plenamente esta última afirmación y los datos ya disponibles sobre 2007 la refrendan de nuevo. Por todo ello parece del mayor interés y actualidad presentar los datos y analizar las causas y posibles explicaciones en las que descansa este proceso.

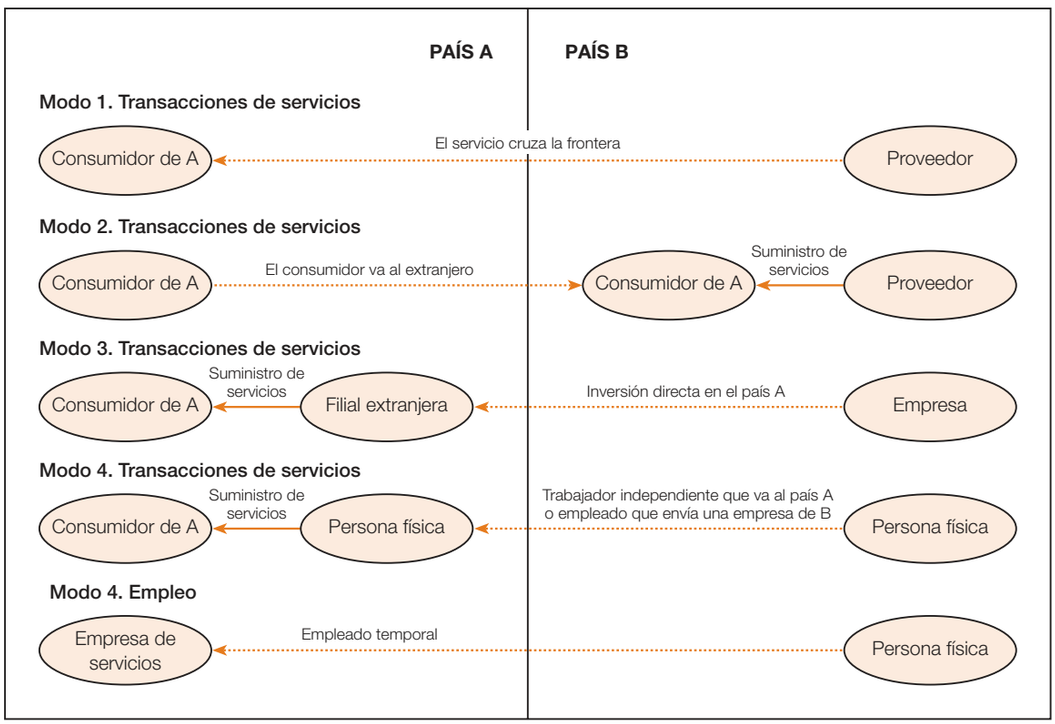
1. Las inversiones en servicios en otros países como vía alternativa al comercio

La falta de correspondencia entre lo que ocurre en los intercambios internacionales de bienes y lo que sucede con los servicios motivó que a finales de los años noventa se elaborase un nuevo marco teórico que tuviese en cuenta las diferentes formas que pueden utilizar las empresas de servicios para operar en los mercados internacionales. El General Agreement on Trade in Services (GATS), firmado por los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que entró en vigor en 1995, definió los cuatro modos o vías que pueden emplearse en el tráfico internacional de servicios (1), que de forma muy sintética aparecen reflejados en el gráfico 1.

El primer modo de comercio transfronterizo contempla los casos en los cuales el proveedor del servicio está en un país y el consumidor del mismo en otro, *sin que ninguno de los dos se vea obligado a desplazarse*. En este ámbito hay que situar, por ejemplo, las comunicaciones, los seguros y una gran parte de los servicios financieros, los servicios de información o los derechos de licencias. En el modo 2, referido al consumo de un determinado servicio en el extranjero, el consumidor residente en un país *se ve obligado a desplazarse a otro para poder disfrutar del servicio*; algo que sucede con las actividades turísticas, los viajes o la participación en acontecimientos culturales y lúdicos, por ejemplo. El modo 3 corresponde al caso en el que las empresas de un determinado país prestan servicios en otros, bien sea *a través de filiales o bien tomando participaciones en empresas locales, o estableciendo allí personal propio*. La naturaleza y características de los servicios que se desean ofrecer (proximidad al cliente, relaciones de confianza, colaboración, etc.) impulsa la necesidad de inver-

GRÁFICO 1

MODOS O VÍAS DE COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS



Fuente: Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios; United Nations Statistical Division, 2002.

tir y tomar posiciones en el país donde se pretende operar. Los casos de la hostelería y de bastantes servicios a empresas, servicios informáticos o de información, entre otros, proporcionan ejemplos de multinacionales que cuentan con filiales en diferentes países, lo cual incorpora, además, muchas ventajas o economías *de red*. Finalmente, el modo 4, que exige la presencia de personas físicas, describe aquellos casos en los que *un individuo se desplaza a otro país para proporcionar un servicio al consumidor*. Como ejemplo cabe citar los desplazamientos de cualquier profesional que viaje y permanezca en otro país para asesorar a empresas o gobiernos, realizar estudios de mercado o proyectar y dirigir obras de ingeniería.

Hay que señalar, en todo caso, que las fronteras entre los distintos *modos* no siempre son excluyentes. Es muy frecuente que la prestación de algunos servicios dé lugar a una forma combinada de los modos 1 y 4, o del 3 y 4, por ejemplo. Las exigencias de flexibilidad en la provisión de servicios hacen que éstos puedan comercializarse simultáneamente por vías o modos diferentes, como sucede en el campo de los seguros y otros servicios financieros cuando la conclusión de una operación requiere, por ejemplo, el desplazamiento de empleados al país del cliente.

Las *razones* que impulsan a una empresa de cualquier país a *realizar inversiones directas en otros (IDE)* son principalmente dos. Por un lado, la empresa pretende conseguir una reducción de costes, a cuyo efecto desplaza allí una parte de, o toda, su producción (2). Por otro, que en el caso de los servicios constituye una alternativa particularmente idónea, las empresas invierten en otro país para poder relacionarse directamente con los potenciales clientes que allí existan y suministrarles un tipo de servicios. Como antes se ha indicado, la propia naturaleza de algunos servicios exige la presencia física de quienes lo suministran en el lugar/país donde están los consumidores, sin que sea posible ofrecerlos por vía transfronteriza. Por otra parte, el carácter personal que caracteriza a muchos servicios, y la necesidad de interacción entre proveedor y cliente para hacer posible una prestación adecuada de los mismos, hacen que la presencia física constituya con frecuencia un elemento *necesario* para acceder a los mercados internacionales (3). En todos estos casos, expandirse a través de la IDE puede constituir, además, una forma de eludir las numerosas barreras que afectan y a veces impiden el suministro de servicios en distintos países.

2. Los flujos de inversión hacia/desde el extranjero en el caso español

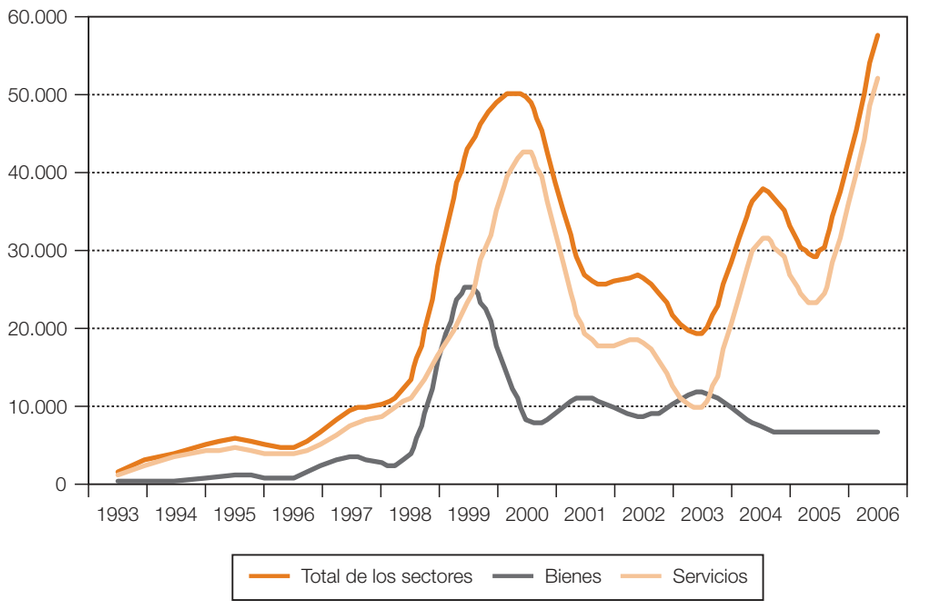
En España, el sector servicios aporta el 67,45% del valor añadido bruto a precios corrientes y en sus distintas ramas de actividad están ocupados 13,5 millones de personas (EPA, segundo semestre de 2007), lo que representa el 66,23% del empleo total del país. Esta dimensión no se corresponde, por supuesto, con lo que actualmente representa el *comercio exterior español de servicios*. Un excelente artículo publicado en *Economistas* en fechas recientes (número 114, noviembre 2007) aportó una rica información y algunas reflexiones sobre el peso del comercio de servicios (importaciones y exportaciones) de nuestro país (Di Meglio y Rubalcaba, 2007).

Como país exportador de servicios, y de acuerdo con las cifras de la OMC, España ocupa el séptimo puesto mundial, con el 3,7% del total de las exportaciones realizadas en 2006, si bien estamos a notable distancia de los países más importantes. EE.UU. ocupa la primera posición (14,3% del total), seguido del Reino Unido (8,2%), Alemania (6,1%) y Japón (4,5%). Como importadora de servicios, España ocupa la 9.ª posición, con un 2,9% del total registrado y publicado por la OCM en 2007. El primer lugar corresponde, de nuevo, a Estados Unidos (11,7%), seguido de Alemania (8,2%), Reino Unido (6,5%) y Japón (5,5%).

El peso del comercio de servicios de España supera, en cualquier caso, la media del agregado europeo y su peso dentro del comercio total del país se ha mantenido bastante estable en los últimos años (entre el 29 y el 23% en el período 1985-2005). A pesar de los crecientes saldos netos de la balanza comercial de servicios española, su cuantía no permite compensar el abultado déficit comercial derivado del comercio de bienes. Como notas adicionales cabe señalar que el grueso del saldo de servicios lo explica el turismo, mientras que el resto de las partidas registran saldos que son prácticamente siempre negativos (transportes, comunicaciones, royalties, servicios a empresas, servicios personales, culturales y de ocio, y servicios audiovisuales, por ejemplo).

El análisis de los datos sobre los *flujos de inversiones españolas directas en otros países y de otros países en España* para desarrollar actividades de servicios muestra un panorama que era prácticamente impensable hace poco más de una década (4). Desde 1997 hasta la fecha España se ha convertido en un país *fuertemente inversor en actividades de servicios en otros países.* Las cifras sobre flujos de inversiones en el resto del mundo

GRÁFICO 2
IDE REALIZADA POR ESPAÑA EN OTROS PAÍSES
(En millones de euros)



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

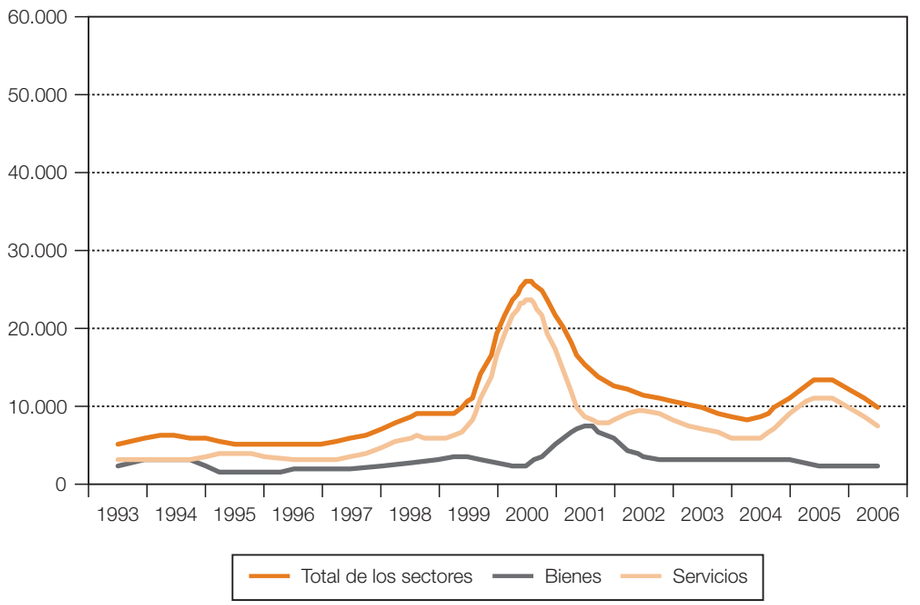
registran oscilaciones, como muestra el gráfico 2, pero todo indica que a partir 2004 se ha recuperado el pulso perdido en el período 2001-2003. De hecho, en 2006, con 52.252,6 millones de euros, se superó el máximo anterior de las cifras de IDE, logrado en el ejercicio 2000.

Los flujos de *inversión extranjera en España* destinados a actividades de servicios han sido y siguen siendo considerablemente más bajos que los de nuestro país hacia el resto del mundo. El mayor flujo inversor se produjo en el ejercicio 2000 (23.670 millones de euros), para retornar de nuevo a niveles comparativamente muy moderados en los últimos años (gráfico 3).

En el momento de cerrar este artículo sólo disponemos de datos referidos a los *tres primeros trimestres de 2007*, tanto para las IDE recibidas como para las realizadas por España en otros países. Los datos muestran, en todo caso, que el volumen de flujos de IDE durante esa primera parte de 2007 supone un nivel global muy semejante al del 2006. Al cerrar el año, los flujos totales probablemente sean incluso algo superiores a la cifra del último ejercicio, lo cual indica que *las tendencias precedentes se han mantenido*, particularmente en cuanto a la actividad inversora de España en el resto del mundo. El cuadro 1 muestra, al respecto, los datos correspondientes a 2006 y al período enero-septiembre de 2007, a los que se añaden como posible término de referencia las cifras del volumen de IDE (recibida y realizada) en 2000, 2002 y 2004 y su distribución por sectores y ramas de actividad.

Un hecho a tener muy en cuenta es que, generalmente, las inversiones correspondientes a cada ejercicio están muy influidas por alguna(s) operación(es) concreta(s) realizada(s) durante el mismo, lo que se refleja en la distribución por sectores y ramas de actividad. Así, por ejemplo, en la primera parte de 2007 ha pesado enormemente la inversión en servicios de energía, mientras que ha caído la correspondiente a las telecomunicaciones, que en 2006 ocuparon —con diferencia— el liderazgo sectorial y que también habían sido particularmente importantes en el 2000 (junto con las destinadas a banca y otros intermediarios financieros).

GRÁFICO 3
FLUJOS DE IDE RECIBIDA POR ESPAÑA DE OTROS PAÍSES
(En millones de euros)

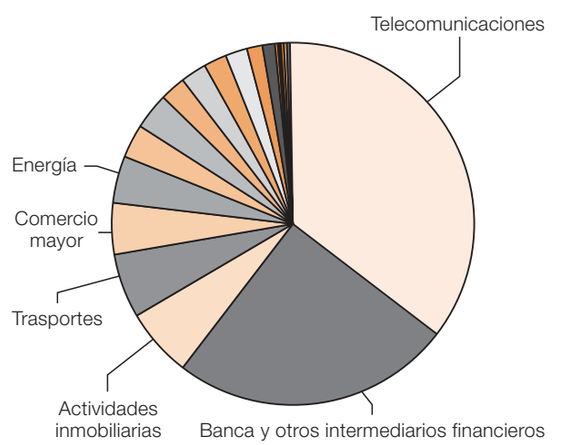


Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Este último sector —banca y otros i. f.— seguramente superará en 2007 la cifra del 2006, que en dicho año había sido bastante menos importante que en otros ejercicios anteriores.

Las *IDE se han concentrado*, en estos años y esta posición prácticamente no variará en 2007, *en algunas actividades muy concretas*. Las dos principales son telecomunicaciones y banca y otros intermediarios financieros. En una posición más baja, aunque relevante (ver gráfico 4), figuran las actividades inmobiliarias, que en los tres últimos años y en 2007 están siendo muy dinámicas, los transportes (con especial relieve en aeropuertos), el comercio mayorista y los suministros de energía. Muy alejados ya de las anteriores ramas productivas están los seguros y las actividades auxiliares a la intermediación financiera, las actividades informáticas, la sanidad y las actividades culturales. Como país receptor de inversiones extranjeras en servicios, las principales actividades en las que éstas se han concentrado son: seguros, hostelería, servicios informáticos y otros intermediarios financieros.

GRÁFICO 4
VOLÚMENES DE IDE POR SECTORES.
PROMEDIO ANUAL DE FLUJOS 2000-2006



Fuente: Elaborado con datos del Registro de Inversiones Extranjeras. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

CUADRO 1
VOLÚMENES DE IDE (RECIBIDA Y REALIZADA) POR SECTORES
(Millones de euros)

	2000	2002	2004	2006	2007 (enero-septiembre)
Energía	1.823	2.250	1.855	907	18.457
Construcción	591	1.284	340	2.681	1.672
Venta, mantenimiento y reparación vehículos	104	113	179	18	68
Comercio mayor	1.221	1.590	2.451	1.585	914
Comercio por menor	798	840	2.623	834	443
Hostelería	566	485	279	1.362	391
Transportes	792	2.128	1.060	6.464	734
Transporte terrestre	8	505	31	61	61
Transporte marítimo	5	25	94	29	9
Transporte aéreo	353	105	70	113	70
Actividades anexas a los transportes	426	1.493	864	6.261	593
Telecomunicaciones	31.552	9.758	4.828	26.279	3.466
Banca y otros intermediarios financieros	20.184	4.895	17.917	9.062	12.322
Seguros	1.028	842	633	751	902
Actividad auxiliar a la intermediación financiera	627	302	267	241	245
Actividades inmobiliarias	998	1.419	2.818	4.255	1.975
Alquiler de maquinarias	36	68	56	498	101
Actividades informáticas	948	412	425	139	191
I+D	2	9	29	205	17
Otras actividades empresariales	2.921	907	502	929	236
Educación	27	20	41	253	2
Actividades sanitarias	22	219	134	102	65
Actividades asociativas	0	0	1	3	1
Actividades culturales	1.883	253	213	699	185
Actividades diversas de servicios	80	36	912	17	14
Total servicios	**66.201**	**27.830**	**37.562**	**57.284**	**42.401**

Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

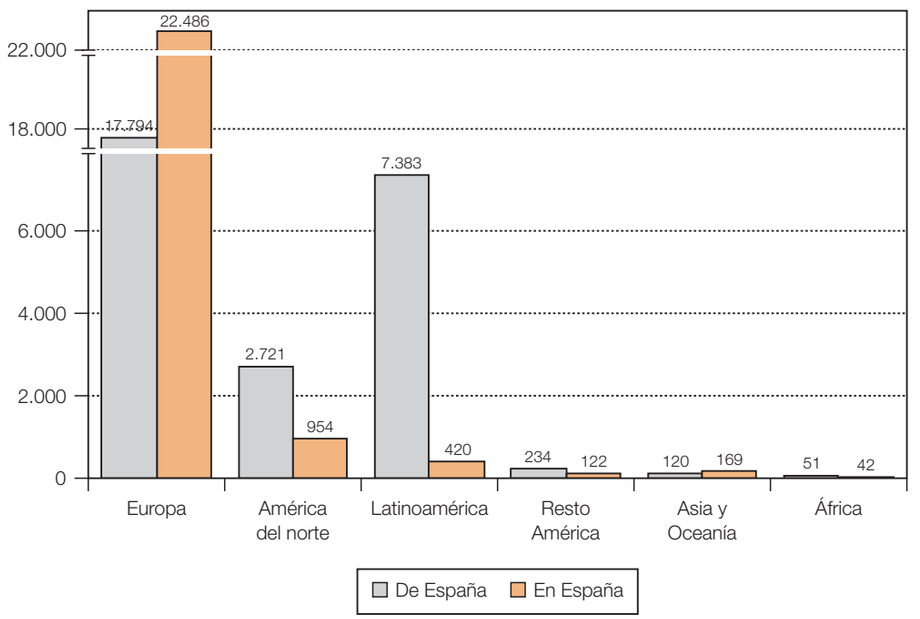
3. Europa claramente por delante de América Latina

El origen de las IDE hacia España y el destino de las españolas hacia otras áreas del mundo tienen también un considerable interés. Sobre todo porque los datos muestran que *no ha sido América Latina* el área hacia la cual se han dirigido principalmente las inversiones de las empresas españolas de servicios, *sino Europa* (UE-25). El gráfico 5 refleja con absoluta claridad este hecho, utilizando para ello cifras anuales medias de los flujos de inversión (hacia España y de España al exterior) referidas a los últimos seis años. Los datos relativos a los tres primeros trimestres de 2007 no modifican estas tendencias.

Sin embargo, al comparar por separado ambos flujos se aprecia una clara diferencia. En el caso de Europa, España ha sido, sobre todo, receptora de inversiones en actividades de servicios (22.846 millones de euros, como media anual), si bien los flujos de inversión españoles hacia la UE-25 dedicadas a servicios alcanzan una cifra anual media que también es importante: 17.794 millones de euros. Por el contrario, las cifras medias de las inversiones hacia/desde América del Norte y América Latina reflejan que España ha originado unos flujos muy superiores a los que ha recibido. Lo cual no es en absoluto sorprendente en el caso de los países latinoamericanos, pero sí en cuanto a las inversiones norteamericanas y canadienses. A subrayar, en todo caso, que las inversiones españolas destinadas a Europa son, en promedio y para el período 2001-2006, dos veces y media superiores a las dirigidas hacia América Latina. Una tendencia que los datos definitivos sobre 2007 seguramente confirmarán cuando estén disponibles en su totalidad. Los países que hasta ahora han invertido más en España son: Países Bajos, Luxemburgo, Reino Unido y Francia, que conjuntamente suponen más del 50% de la inversión recibida. Las mayores inversiones españolas en el resto de Europa, refiriéndonos siempre al sector servicios, se han dirigido al Reino Unido, Francia, Países Bajos e Italia.

GRÁFICO 5

FLUJOS DE INVERSIONES, EN PROMEDIO ANUAL POR ÁREAS GEOGRÁFICAS 2001-2006
(En millones de euros)



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

En América Latina, las inversiones españolas han abarcado un gran número de países, pero con una clara prioridad hacia cuatro de ellos: Brasil, México, Chile y Argentina, destinatarios tanto de las inversiones en telecomunicaciones y banca, como de las orientadas hacia otras actividades de servicios, aunque siempre con cifras muy inferiores, como son: servicios a empresas, suministro de electricidad y aguas, y hostelería, entre otras.

4. Conclusiones y posibles tendencias cara al futuro

El artículo ha planteado, en primer lugar, dos ideas básicas a tener en cuenta. La primera es que los servicios se enfrentan con dificultades para desarrollar actividades comerciales transfronterizas, debido tanto a las propias características de muchos de ellos, como a las barreras que los distintos países han establecido al respecto. La segunda es que, precisamente por lo anterior, *las inversiones directas* constituyen un rasgo muy característico de la internacionalización de los servicios.

En el caso de España, los datos sobre flujos de inversión hacia el resto del mundo y de otros países hacia España muestran un dinamismo muy singular en los últimos años, que los datos disponibles indican que ha continuado en 2007. El protagonismo de los servicios en ambas direcciones es muy superior al de los flujos de inversiones destinadas a la producción de bienes.

Por otra parte, ha quedado claro que España es, sobre todo, un *país inversor* en el resto del mundo, ya que las cifras de los flujos de inversión en servicios en otros países más que duplican las recibidas del exterior. Las actividades en las que se han concentrado las inversiones españolas han sido: telecomunicaciones, banca y otros intermediarios financieros, actividades inmobiliarias y, a un nivel bastante inferior, los transportes y la distribución. Las inversiones foráneas en España se han dirigido, en especial, al sector hotelero, al comercio y a los servicios a empresas. Europa ha sido hasta ahora la principal área geográfica en

ambas direcciones (flujos españoles hacia la UE y desde la UE hacia España). América Latina ocupa la segunda posición si se comparan los flujos de inversión media de España hacia otras zonas del mundo, lo cual contrasta con lo que generalmente se ha venido suponiendo. Cuatro países han sido los principales destinatarios de las inversiones: Brasil, México, Chile y Argentina, concentrándose especialmente en las telecomunicaciones, la banca y otros intermediarios financieros, aunque no son despreciables las cifras sobre otras ramas de actividad.

Una pregunta que cabe formularse a la vista de lo expuesto es si lo que ha ocurrido hasta ahora, incluyendo la primera parte de 2007, *puede continuar o no en los próximos años*. Las previsiones de futuro son siempre inciertas, y más cuando la economía mundial —o al menos la de algunos países clave— se ha situado en una zona de incertidumbre. Sin embargo, hay algunos datos y tendencias que permiten aventurar una opinión.

Los servicios ocupan ya una posición claramente dominante en la economía española. Esto permite anticipar que, normalmente, tanto en términos comerciales como, sobre todo, en cuanto a la expansión a través de inversiones en otros países, la economía española seguirá consolidando su protagonismo en las actividades de servicios y el proceso de internacionalización de sus empresas. Por otra parte, es bastante probable que gracias al dinamismo que han mostrado estas mismas empresas, así como por la experiencia acumulada, este proceso expansivo y de internacionalización continúe en los próximos años en su doble dirección: desde y hacia el exterior.

Desde el punto de vista geográfico hay que diferenciar dos zonas. En el caso europeo, las directivas europeas ya aprobadas favorecerán los intercambios y cruces de inversiones entre los diversos países europeos, a pesar de que su aplicación por países ha sido hasta ahora bastante lenta y seguramente lo seguirá siendo. Con todo, el sistema de *ventanillas únicas* para los inversores y la eliminación de muchos trámites y barreras ahora existentes deberían favorecer los flujos de inversión *realizada en/recibida de* los países de la actual Unión Europea. La Comunidad ofrece importantes oportunidades para las empresas líderes en servicios de origen español, así como para otras que todavía no se han incorporado a los mercados internacionales y que podrían hacerlo.

En el caso de América Latina, algunas economías de la región siguen ofreciendo un potencial de crecimiento muy elevado, y España tiene allí algunas ventajas comparativas con respecto a otros países. La experiencia acumulada en dichos mercados constituye, por otra parte, un elemento muy positivo, por cuanto permite calibrar y discriminar mejor las condiciones de estabilidad y de futuro crecimiento de los distintos países, así como las formas en que hay que operar en ellos para integrarse y *nacionalizarse*, algo que es particularmente importante en el caso de los servicios.

Estas consideraciones de carácter positivo no pueden omitir, sin embargo, la existencia de otras que podrían motivar que las inversiones españolas en el exterior *aminorasen su ritmo de crecimiento* en los próximos meses. En varios casos, lo que puede influir en ello es, simplemente, la necesidad de consolidar y madurar las inversiones realizadas en los pasados años. En otros, algunas inversiones de empresas españolas pueden verse condicionadas por la evolución de la situación económica internacional, tanto desde la óptica del acceso a las fuentes de financiación, como a consecuencia de la inestabilidad económica y política que pueda producirse en algunos países concretos. Y, por último, no hay que excluir, por supuesto, los efectos inducidos que pueden derivarse del logro de unos menores beneficios, ni de la necesidad de provisionar posibles pérdidas o fallidos cara al futuro.□

NOTAS

(1) Las divisiones de estadísticas de Naciones Unidas, la Comisión Europea, la OCSE, la OMC y el FMI tienen en cuenta este planteamiento.

(2) La primera situación es más típica en las empresas productoras de bienes, que aprovechan las diferencias en los niveles de salarios, impuestos y los ahorros en transportes y otros, lo que les permite producir a precios más competitivos.

(3) Piénsese en la mayoría de los servicios a empresas intensivos en conocimiento, por ejemplo, donde el proveedor dispone de un posible diseño del servicio —de software *o de consultoría— que debe acomodarse específicamente al caso de cada cliente.*

(4) Los datos proceden de la base Datainvex del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Las cifras se procesan a partir del Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía y Hacienda. La información de partida deben proporcionarla los intermediarios financieros que participan en las operaciones en el plazo máximo de un mes contado a partir del momento de realización de la inversión. Estas características hacen de dicha base de datos un instrumento idóneo y fiable para el estudio de los flujos de inversión extranjera en España y española en el exterior.

BIBLIOGRAFÍA

Comisión Europea (2002): **The state of the internal market for services,** *COM (2002) 441 final, Bruselas, European Commission.*

Cuadrado Roura, J. R. y Rubalcaba Bermejo, L. (2006): «La Directiva Bolkenstein para el mercado interior de servicios en la UE», en **Claves de la Economía Mundial,** *págs. 263-269.*

Di Meglio, G. y Rubalcaba, L. (2007): «La internacionalización de los servicios en España», **Economistas,** *núm.114, págs. 63-71.*

Fagerberg, J. (1988): «International Competitiveness», **The Economic Journal,** *vol. 98, núm. 391, págs. 355-374.*

Fernández Otheo, C. (2007): «Flujos, stocks *y rentas de inversión extranjera directa en la balanza de pagos. Una perspectiva comparada»,* **Economistas,** *núm.114, págs. 72-81.*

Rubalcaba, L (2007): **The new Service Economy,** *Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Reino Unido.*

Rubalcaba, L. y Cuadrado, J. R. (2002): «Services in the age of globalisation: explanatory interrelations and dimensions», en Cuadrado, J. R.; Rubalcaba, L. y Bryson, R. (eds.), **Trading Services in the Global Economy,** *Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Reino Unido.*

United Nations Statistical Division (2002): **Manual on Statistics of International Trade in Services,** *ST/ESA/STAT/SER.M/86, Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington DC.*

RESUMEN

Las empresas españolas de servicios se han convertido en los últimos años en uno de los protagonistas importantes, a nivel mundial, de la expansión internacional mediante inversiones destinadas a crear filiales, nuevas empresas y tomar posiciones en diversas regiones del mundo. A su vez, nuestro país es también receptor de inversiones realizadas por empresas extranjeras dedicadas a los servicios. En 2007 los datos ya disponibles hasta el tercer trimestre indican que este proceso ha seguido desarrollándose con notable intensidad. Es posible que las cifras de flujos de inversión directa superen incluso las de algunos años precedentes. El artículo examina las razones que están impulsando este proceso, y aporta y analiza cifras muy significativas al respecto. Los autores se preguntan asimismo sobre las posibilidades de su continuidad en el próximo futuro.

Palabras clave*: Servicios, Comercio internacional, Inversiones directas al/del extranjero, Ramas de actividad, Países destinatarios, Países de origen.*



SISTEMA FINANCIERO

Coordinadores:

Ángel Berges

Francisco J. Valero

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

Desde el punto de vista financiero, el acontecimiento clave del año 2007 ha sido la emergencia en el mes de agosto de una crisis de liquidez de alcance mundial que, originaria de Estados Unidos, se ha extendido con rapidez por todo el mundo, afectando incluso a las entidades de crédito españolas, pese a que en nuestro país no existe el tipo de hipoteca de alto riesgo que ha hecho aflorar esta crisis. La principal razón para este *contagio* está en la elevada dependencia que las entidades españolas han generado respecto de la financiación en los mercados mayoristas, y éstos se han *secado* completamente desde la aparición de la crisis. Por este motivo, esta sección aparece encabezada por un análisis del surgimiento, extensión y consecuencias de dicha crisis, que sigue estando presente en la actualidad y, probablemente, todavía lo haga por algún tiempo.

Como viene siendo habitual en los últimos años, también en 2007 el sistema financiero español ha sido, una vez más, testigo de importantes reformas en su regulación, que se han visto aceleradas por la finalización de la legislatura parlamentaria, de las cuales la mayor parte son consecuencia de la obligación de transponer al derecho español normas aprobadas por la Unión Europea. El segundo artículo de la sección está precisamente dedicado a proporcionar una visión panorámica de las diversas reformas de los mercados financieros españoles que ha supuesto la nueva normativa.

A continuación, dos artículos tratan de sendos cambios importantes en el sistema financiero español que deben tener lugar en el inmediato futuro. Aunque ambos se apoyan en modificaciones normativas, la segunda de las cuales todavía no se ha aprobado, no es esa la dimensión fundamental que los caracteriza. En efecto, el primero de ellos supone la puesta en marcha de la zona única de pagos en euros (SEPA, por sus siglas en inglés), oficialmente lanzada el 28 de enero de 2008, que perfecciona la unión monetaria europea haciendo que los pequeños pagos transfronterizos en euros disfruten de condiciones similares a las que tienen los pagos domésticos en un mismo país.

El segundo artículo mencionado analiza el proceso denominado Solvencia II, que afecta al ámbito de los seguros. Su filosofía básica es trasladar a este ámbito lo que ya se ha hecho para la banca por el Nuevo Acuerdo de Capital, o Basilea II, con lo que la solvencia de las empresas aseguradoras podría determinarse entonces mediante fundamentos técnicos más rigurosos, al estar sus riesgos mejor medidos y controlados. Dicho proceso se aprovecha para dar una buena sacudida a la normativa europea sobre seguros, dado que está previsto que un total de 14 directivas se fundan en una sola.

La sección se cierra con un artículo que se ocupa del creciente protagonismo que tiene el escrutinio del mercado para las cajas de ahorros españolas, una vez que una de ellas ha constituido una corporación, parte de cuyas acciones han salido a bolsa, mientras que otra ha anunciado una futura emisión de cuotas participativas. La creciente importancia de este sector de entidades en el sistema financiero español y los posibles cambios que en su configuración puedan derivarse de este tipo de iniciativas justifican el análisis de esta tendencia.

El año en que se secó la liquidez

Ángel Berges
Santiago Fernández de Lis
Socios de Analistas Financieros Internacionales

1. Introducción

Por motivos misteriosos, el bambú florece a intervalos largos y sumamente irregulares, que pueden a llegar a ser de entre 60 y 120 años, según las subespecies. Cuando esto ocurre, todas las plantas de bambú mueren al mismo tiempo en todo el mundo, pero de sus semillas surge una nueva generación que inaugura un nuevo ciclo. No es extraño que un acontecimiento tan espectacular haya llevado al pueblo chino a fechar el calendario con referencias al *año en que floreció el bambú*. En los mercados financieros internacionales, el año 2007 quizá pase a los anales como *el año en que se secó la liquidez*.

Sin embargo, nada hacía presagiar esta evolución cuando, en la primavera, la economía mundial parecía adentrarse en el cuarto año consecutivo de crecimiento en torno al 5%. El *Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional, publicado a principios de abril, señalaba que, *a pesar del reciente nerviosismo de los mercados financieros, la economía global continúa camino de un crecimiento elevado en 2007 y 2008, aunque a un ritmo algo más moderado que en 2006. Además, los riesgos a la baja parecen menos amenazadores que en septiembre de 2006, ya que las caídas del precio del petróleo desde agosto y las condiciones financieras globales, generalmente favorables, han ayudado a limitar el contagio de la corrección del mercado de la vivienda en Estados Unidos*. En el informe paralelo sobre Estabilidad Financiera Global, el Fondo identificaba, no obstante, entre los riesgos a corto plazo, el mercado de hipotecas *subprime* de Estados Unidos, donde había *señales de deterioro de la calidad crediticia* que podían *extenderse a otros mercados, en particular a los productos hipotecarios estructurados en manos de una amplia gama de inversores globales*.

Cuando, en el mes de julio, se materializaron estos riesgos, al salir a la luz las dificultades de ciertos intermediarios financieros en este mercado de hipotecas de alto riesgo, pocos podían pensar, sin embargo, que medio año después estos problemas iban a desencadenar una crisis de liquidez a escala global, que amenaza con extenderse en forma de contracción del crédito global. Lo cierto es que la exposición de otros sistemas financieros (en particular en Europa) a este mercado y las conexiones entre entidades afectadas se han revelado mucho mayores de lo esperado, lo que quizá no es sorprendente *ex post* si pensamos en el impulso adquirido por la globalización financiera en los últimos años.

2. La naturaleza de la crisis

¿Por qué estos problemas han sido tan persistentes y tan extendidos? El modelo reciente de crecimiento de los bancos en Estados Unidos —y en muchos otros países— se ha basado en lo que se ha llamado *originar y distribuir*, mediante el cual las entidades financieras captan clientes de activo a los que conceden financiación, típicamente —pero no exclusivamente— hipotecaria, y recolocan estos créditos, convenientemente *empaquetados* en categorías de riesgo supuestamente homogéneas, entre clientes *de pasivo*. Pero lo distintivo respecto al negocio bancario tradicional es que al recolocar estos créditos los bancos los sacan fuera de su balance, transfiriéndolos a vehículos de inversión *ad hoc* como los SIV (Structured Investment Vehicles) que guardan una relación, en teoría, laxa con el banco que los originó, generalmente a través de la aportación de líneas de liquidez para hacer frente a situaciones de mercado adversas y/o mejoras de crédito activables sólo en caso de impagos en los instrumentos que constituyen su activo. La gran ventaja de la utilización de este tipo de vehículos es que no consumen capital de los bancos, lo que les deja las manos libres para nuevas operaciones.

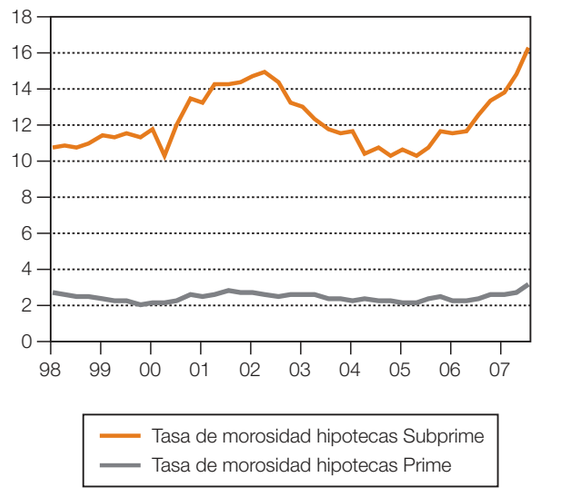
Al confluir, en Estados Unidos, una caída acelerada de los precios de la vivienda con una concentración de las revisiones (al alza) de los tipos de interés de los contratos a tipo variable, la morosidad del segmento de alto riesgo se disparó, y posiciones que parecían seguras se revelaron muy vulnerables (gráficos 1 y 2). A ello ha contribuido un funcionamiento de las agencias de calificación crediticia (*rating*) sumamente cuestionable que, a través de operaciones de *alquimia financiera*, han transformado créditos de alto riesgo en posiciones teóricamente seguras, propiciando un menosprecio del riesgo por parte de los inversores.

Al dispararse la morosidad hipotecaria, el precio de los valores respaldados por hipotecas experimentó fuertes descensos (gráfico 3), impidiendo el correcto funcionamiento de estos vehículos de inversión, incapaces ya de financiarse en el mercado de papel comercial, dadas las dudas sobre la calidad de sus activos. Ello ejerció una fuerte presión sobre bancos y otras entidades financieras para reestructurar, liquidar o directamente asumir en su balance estos vehículos de inversión y absorber las cuantiosas pérdidas generadas, con el consiguiente requerimiento de capital adicional. Las entidades financieras

GRÁFICO 1

MOROSIDAD HIPOTECARIA EN EE.UU.

(En porcentaje)



Fuente: Mortgage Bankers Association.

se mostraron crecientemente renuentes a prestarse entre sí, en parte por las dudas respecto al riesgo de crédito de los potenciales prestatarios, pero también por el temor a comprometer su liquidez futura en un momento de incertidumbre, sin saber si iba a ser necesario disponer de ella más adelante.

3. El papel de los bancos centrales

Los bancos centrales, cuya política monetaria descansa en una transmisión ágil y eficiente de su inyección o drenaje de liquidez, a través de los mercados interbancarios, han tenido que enfrentarse a un tipo de crisis totalmente inesperada, al secarse la liquidez del mercado monetario, que siempre se dio por garantizada. La relación entre los tipos de intervención de los bancos centrales y los tipos interbancarios se ha hecho mucho más inestable (gráfico 4), lo que entorpece enormemente la transmisión de la política monetaria.

Las autoridades monetarias han reaccionado de manera diferente a la crisis (gráfico 5). Estas diferencias se explican, en buena medida, por el distinto marco de instrumentación de sus políticas monetarias y por las diferencias en la for-

GRÁFICO 2

CALENDARIO DE REVISIÓN DE TIPOS DE INTERÉS DE HIPOTECAS A TIPO FLOTANTE (ARM) DESDE ENERO 2007

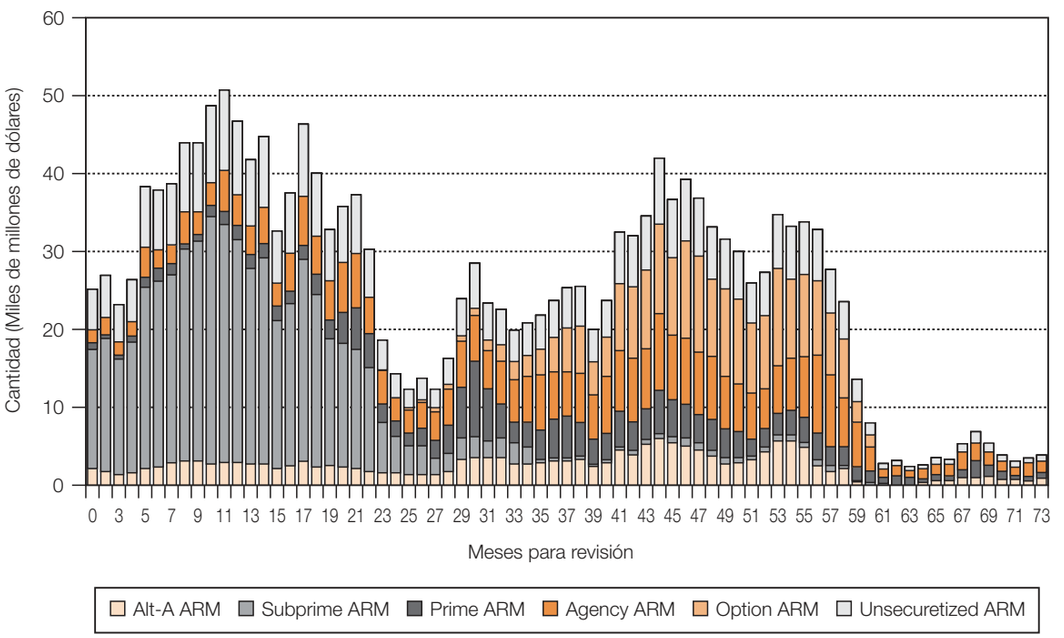
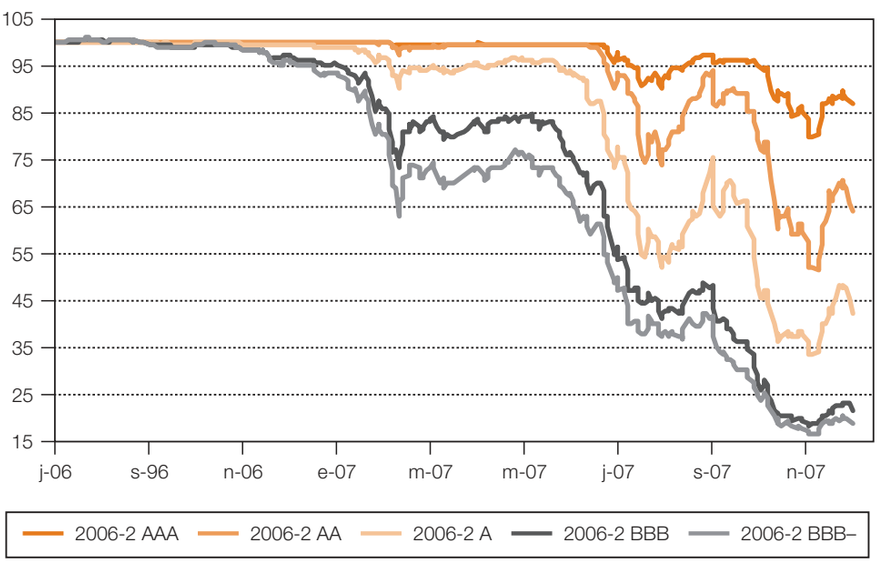


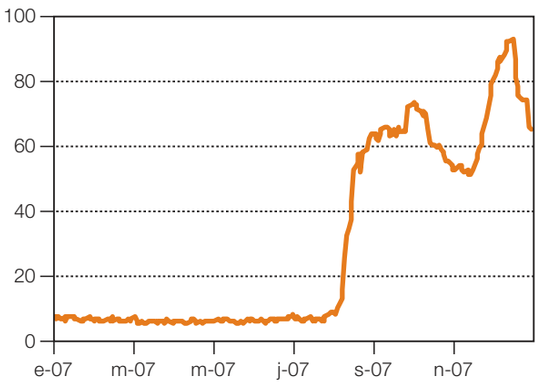
GRÁFICO 3

PRECIO DE ÍNDICES ABX.HE (TITULIZACIÓN HIPOTECARIA 2.º RANGO)



Fuente: Markit.

GRÁFICO 4
DIFERENCIAL EURIBOR-EUREPO A 3 MESES



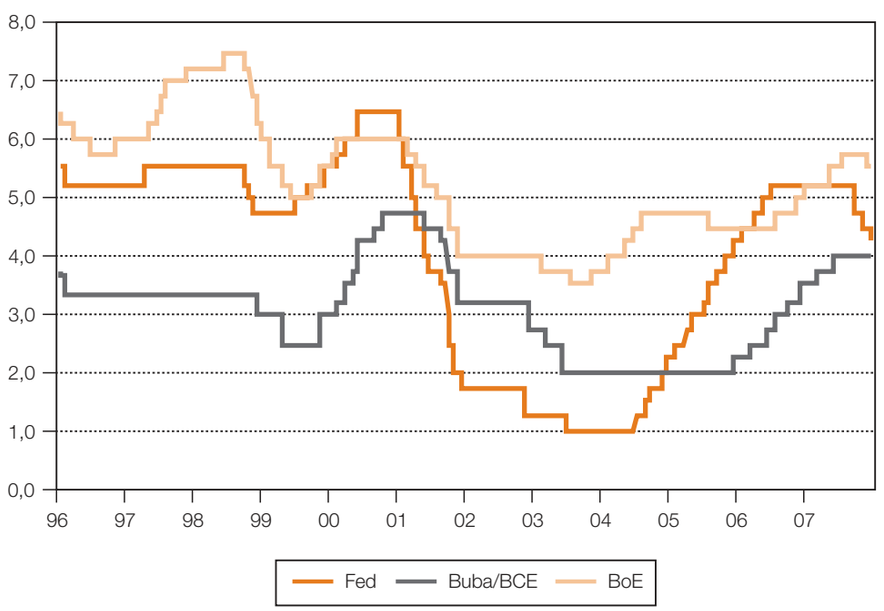
Fuente: Bloomberg.

mulación de sus objetivos, así como en la jerarquía entre éstos:

— El Banco Central Europeo, que dispone de una definición de colateral muy amplia y actúa frente a un número elevado de contrapartidas, reaccionó con notable flexibilidad, ampliando el plazo de las operaciones de inyección de liquidez y evitando que los bancos tuvieran que acudir masivamente a la facilidad de crédito a un tipo penalizador, lo que hubiera elevado su coste de financiación en un momento muy inoportuno. Cuando los problemas resurgieron, en noviembre y diciembre, modificó el procedimiento de las subastas para proporcionar la liquidez demandada sin restricciones cuantitativas, aunque no de modo permanente.

— La Reserva Federal, con una mayor tradición que el BCE de adaptar el tono de la política monetaria (en un sentido más laxo) ante problemas en los mercados financieros, redujo los tipos de interés en tres ocasiones, por importe de un punto, entre septiembre y diciembre. Cuando esta estrategia se mostró insuficiente —en parte porque las expectativas de bajada de tipos generadas eran excesivas, a la luz del deterioro de la inflación—, la Fed aproximó sus mecanismos de intervención a los del Banco Central Europeo, otorgando liquidez a plazos más largos, con una mayor gama de colateral y frente a un conjunto de intermediarios más amplio.

GRÁFICO 5
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN



— El Banco de Inglaterra se resistió inicialmente a inyectar liquidez a tipos que no fueran penalizadores, por el *riesgo moral* que podría generarse, pero manejó mal su política de comunicación y, al desencadenarse un problema de liquidez grave en una entidad (Northern Rock), terminó encontrándose con retiradas masivas de depósitos y un problema de solvencia. Las dificultades de coordinación entre el banco central, la agencia supervisora y el Tesoro no han facilitado las cosas. Finalmente, el rescate de Northern Rock ha venido de la mano de una garantía total de los depósitos bancarios que agudiza los problemas de *riesgo moral* mucho más que la intervención inicial desechada en su momento. Ante el recrudecimiento de los problemas en las últimas semanas de 2007, también el Banco de Inglaterra se aproximó a la estrategia de instrumentación del BCE, al ampliar la gama de colateral aceptado en las operaciones de inyección de liquidez.

A pesar de estas diferencias, un rasgo común a la actuación de todos los bancos centrales es que ninguno de ellos ha dispuesto de instrumentos adecuados, y todos se han visto forzados a adaptarlos en mayor o menor medida a unas circunstancias inesperadas. Ello se explica porque los instrumentos de emergencia de los que disponen están diseñados, en general, para hacer frente a situaciones de crisis de liquidez de entidades individuales, y no del mercado en su conjunto. Ante una crisis de liquidez genuina —es decir, no una crisis de solvencia enmascarada— de una entidad individual, la receta tradicional consiste en inyectar liquidez con una garantía adecuada y a un tipo de interés penalizador (para evitar el problema de riesgo moral); pero, ante una crisis sistémica, los tipos penalizadores no hacen más que agravar el problema.

El instrumento más obvio para ofrecer liquidez al mercado en su conjunto es una bajada de los tipos de interés —como las que ha practicado la Reserva Federal—, pero su efectividad depende, entre otros factores, de en qué medida se satisfacen las expectativas de los mercados; y, sobre todo, esta medida tiene el inconveniente grave de que, más allá del muy corto plazo, puede entrar en colisión con el objetivo esencial de la política monetaria: la estabilidad de precios.

Un banco central que utiliza como instrumento de su política monetaria los tipos de interés debe, en principio, otorgar la liquidez que demande el mercado a ese precio. La estrategia tradicional del BCE, sin embargo, ha intentado controlar al mismo tiempo los tipos y las cantidades, en parte quizá por la obsesión cuantitativista heredada del Bundesbank. En la segunda mitad de 2007 el BCE, consciente de los problemas que generaba su estrategia tradicional en un momento de tensión —al obligar a las entidades financieras a competir entre sí, lo que resulta incongruente con una crisis de liquidez sistémica—, ha relajado puntualmente las restricciones de cantidades (en agosto y en diciembre), pero no ha dado el paso de adoptar esta estrategia de modo permanente (gráfico 6). En un momento de volatilidad en la demanda de liquidez y mayor recurso al dinero del banco central —por la rápida reducción del apalancamiento de las entidades—, los argumentos para una política más flexible por el lado de las cantidades adquieren un peso mayor. La experiencia de los últimos meses aconseja una reflexión sobre la conveniencia de los intentos de control simultáneo de precios y cantidades a corto plazo.

En todo caso, el problema de fondo va mucho más allá de las variantes técnicas de una u otra modalidad de instrumentación de la política monetaria. Lo que está en juego es un conflicto entre estabilidad monetaria y estabilidad financiera, los dos objetivos fundamentales de un banco central. Con el petróleo cerca de los 100 $, una fuerte tendencia alcista en los precios de los alimentos y la amenaza de efectos de segunda ronda vía aumentos salariales, los bancos centrales afrontan las tensiones de los mercados financieros en la peor coyuntura posible, con un repunte de la inflación que pone en cuestión su credibilidad. A ello se une, en el caso de la Fed, un dólar que se ha depreciado un 10% en lo que va de año frente al euro.

En la época de Greenspan se acusó a la Reserva Federal de reaccionar de forma asimétrica a las fluctuaciones en los precios de los activos: las reducciones de tipos de interés en 1987 (ante el desplome bursátil), 1998 (ante las crisis rusa y de LTCM) y 2000-2001 (estallido de la burbuja tecnológica, agudizada por el 11 de septiembre) contrastan con la ausencia de endurecimiento monetario en las fases de subida precedentes. De acuerdo con esta crítica, cada episodio de relajación monetaria sentó las bases del auge especulativo posterior. Así, por ejemplo, la política sumamente laxa del período 2001-2004, cuando los tipos de interés se situaron en el 1%, habría sembrado el terreno para la burbuja posterior del precio de la vivienda. En el gráfico 7 se compara el tipo de interés de la Reserva Federal (línea continua) con el que hubiera sido óptimo *ex post*, de acuerdo con la regla de Taylor (línea discontinua), basada en las diferencias entre, por un lado,

GRÁFICO 6

RECURSO DIARIO A LA FACILIDAD MARGINAL DE CRÉDITO DEL BCE

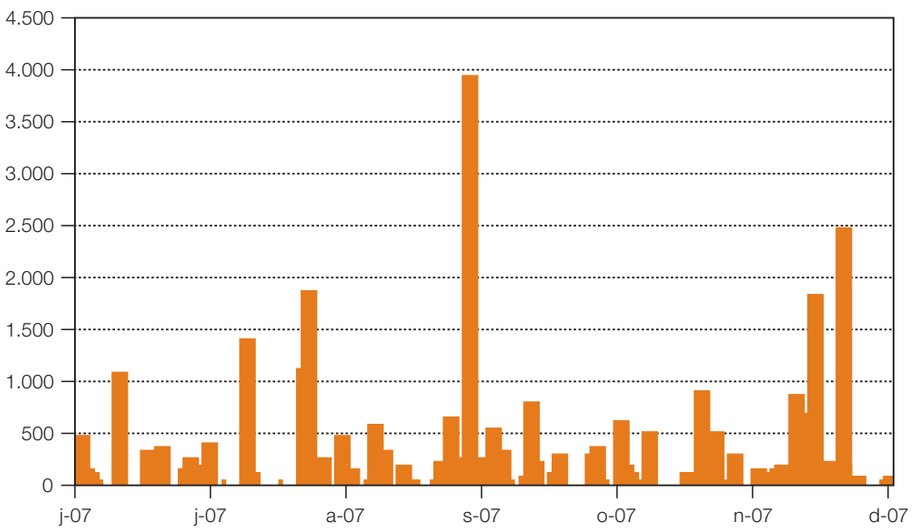
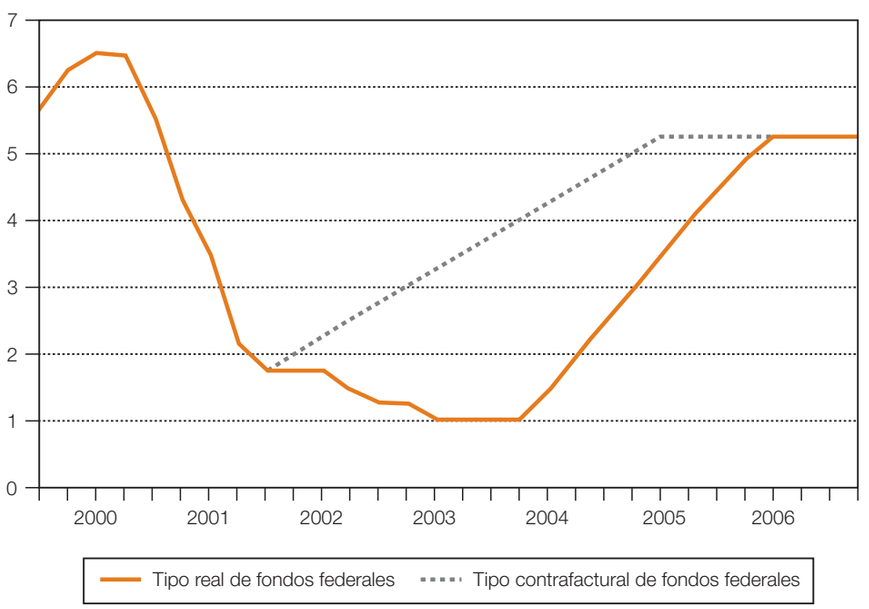


GRÁFICO 7

TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN EN EE.UU. (FED FUNDS) Y REGLA DE TAYLOR *EX-POST*



Fuente: Taylor (2007).

la inflación observada y su objetivo y, por otro lado, entre el producto observado y el potencial. La diferencia entre ambas curvas da una medida del estímulo monetario introducido por la Fed en estos años.

Es interesante ver cómo justifica Alan Greenspan este enfoque (que se ha bautizado como *enfoque de gestión de riesgos* de la política monetaria) en sus recientes memorias. Refiriéndose a la reacción frente a la crisis rusa, escribe Greenspan: *Basamos nuestra respuesta en un rango de posibles escenarios [...]. Optamos por reducir los tipos de interés debido a un riesgo pequeño, pero real, de que la quiebra soberana [de Rusia] distorsionara los mercados financieros globales. Valoramos este evento, poco probable, pero potencialmente muy perturbador, como una amenaza mayor para la prosperidad económica que la mayor inflación que resultaría de una política monetaria más laxa*, Greenspan (2007). La misma línea de argumentación sirve, *mutatis mutandis*, para explicar la reacción de la autoridad monetaria norteamericana ante el estallido de la burbuja tecnológica y el 11 de septiembre de 2001.

Las similitudes con la situación actual son obvias: también ahora existe un riesgo no despreciable de que la crisis de liquidez desemboque en una contracción del crédito más grave, lo que podría justificar una relajación preventiva de la política monetaria. A juzgar por las expectativas de tipos de interés cotizadas en los mercados de futuros y a plazo, los participantes en los mercados financieros esperan una conducta similar por parte de la Reserva Federal en esta ocasión. Al aproximarse a los métodos de inyección de liquidez de emergencia del BCE, la Reserva Federal ha dado una cierta señal de separación entre las operaciones de instrumentación de la política monetaria a corto plazo y el tono de la política monetaria, pero ha dejado claro al mismo tiempo que adaptará éste en la medida necesaria para evitar una crisis financiera potencialmente muy perturbadora.

4. El riesgo moral

Se ha discutido mucho sobre en qué medida las políticas de relajación monetaria para ayudar a superar episodios de tensión en los mercados financieros pueden generar riesgo moral. De acuerdo con los defensores de esta posición, si los mercados financieros confían en que los bancos centrales acudirán en su ayuda en caso de dificultades, atenuando las pérdidas, se aumentan los incentivos para una asunción de riesgos excesiva. Al fin y al cabo, la abundante liquidez ayudará a todos por igual, buenos y malos.

El argumento del riesgo moral es relevante, aunque a veces se haya abusado de él. Pero en este caso apunta además a otro debate más de mayor alcance: qué cambios en la regulación financiera son necesarios para hacer frente en lo sucesivo a los riesgos y deficiencias observados. Parece claro que será necesario prestar más atención al riesgo de liquidez, algo más fácil en teoría que en la práctica. La liquidez es un concepto esquivo, que se define más fácilmente por su ausencia: es fácil reconocer una situación de liquidez escasa, pero es mucho más difícil decir qué es una liquidez adecuada. Quizá la regulación financiera ha puesto un énfasis excesivo en el capital en función del riesgo de crédito y ha dado la liquidez por supuesta, sobre todo en los países desarrollados, pero los acontecimientos de los últimos meses ponen de manifiesto que esta fuente de vulnerabilidad se ha minusvalorado. A raíz de la crisis de liquidez de la segunda mitad de 2007, los reguladores han comenzado a reflexionar sobre la conveniencia de reforzar los requisitos de liquidez. Por ejemplo, el supervisor británico (Financial Services Authority, FSA) ha manifestado su intención de reforzar los requisitos cuantitativos de liquidez y crear *colchones* adecuados, aplicables además a un rango amplio de intermediarios financieros.

También parece conveniente prestar más atención a los compromisos, expresos o tácitos, que las entidades asumen respecto a aquellos vehículos de inversión que han generado, aunque estén fuera de su balance. Y, por supuesto, habrá que repensar el papel tan destacado que Basilea II otorga a las agencias de *rating*, a la luz de las deficiencias observadas en su funcionamiento. Los mecanismos de supervisión de ciertos intermediarios financieros no bancarios deberán posiblemente revisarse, así como su acceso a la liquidez de los bancos centrales.

5. Conclusión

Al igual que en la crisis del verano-otoño de 1998, los acontecimientos de la segunda mitad de 2007 han puesto de relieve la importancia de los cambios en el apalancamiento de las instituciones financieras como variable clave para entender las tensiones en los mercados financieros internacionales. Entender las variables que influyen en el apalancamiento debería figurar de manera pro-

minente entre los objetivos de las autoridades monetarias, supervisores y reguladores.

La crisis de liquidez ha afectado a España de forma especial. Ello se debe, en parte, a las similitudes con otros países (por ejemplo, el Reino Unido o Irlanda, además, claro está, de Estados Unidos, donde se generó la crisis), que también se han visto particularmente afectados. En todos ellos han confluido un auge inmobiliario en los últimos años con un fuerte crecimiento del crédito, un menor ahorro de las familias y un acusado déficit por cuenta corriente. Es interesante notar que este contagio se ha producido a pesar de que en algunos de estos países (entre ellos España) el segmento de hipotecas de alto riesgo es muy pequeño o inexistente. En el caso de España, la fuerte dependencia del ahorro exterior para financiar este proceso, sobre todo mediante emisiones de cédulas, ha hecho que el sistema financiero haya quedado un poco *huérfano* de capital exterior, al aumentar súbitamente las tensiones en los mercados financieros internacionales. La duración de la crisis será crucial para determinar su impacto en la economía española.□

BIBLIOGRAFÍA

Greenspan, A. (2007): **The Age of Turbulence,** *Penguin Press.*

Taylor, J. B. (2007): **Housing and monetary policy,** *National Bureau of Economic Research, Working Paper 13.682.*

RESUMEN

*Este artículo analiza de una forma panorámica la génesis de la crisis de liquidez de ámbito mundial originada de forma un tanto inesperada en Estados Unidos en la segunda mitad de 2007 a partir de los créditos hipotecarios de alto riesgo (*subprime*) concedidos y recolocados en vehículos de inversión, y cuyo riesgo se ha hecho realidad, sus implicaciones y la actuación que han llevado a cabo los principales bancos centrales con el fin de atajar sus consecuencias negativas para el sistema bancario internacional. El artículo se cierra con una referencia a nuestro país, donde también ha influido la crisis, pese a que carece del tipo de hipotecas que la han generado.*

Palabras clave*: Liquidez, Crisis financieras, Hipotecas, Bancos centrales, Entidades de crédito, Agencias de calificación crediticia, Morosidad, Riesgo moral.*

Ediciones Mundi-Prensa



ESTUDIOS ECONÓMICOS DE LA OCDE ESPAÑA 2007

OCDE

Traducción de la
Dirección General de Política Económica
Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid

177 págs. 2007. 35 €. ISBN: 978-84-8476-309-3

CONTENIDO: **Resumen ejecutivo. Análisis y recomendaciones:** 1. Principales retos para las políticas. 2. De vuelta a un crecimiento más sostenible. 3. Cuestiones fiscales a medio y largo plazo. 4. Fortalecer la innovación. 5. Cómo mejorar el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios.

* * * *

Durante más de un decenio la economía española ha mostrado un comportamiento extraordinario en términos de crecimiento, empleo y finanzas públicas. Una combinación de condiciones monetarias expansivas, prudencia fiscal y reformas estructurales beneficiosas, así como los efectos positivos generados en el lado de la oferta por el fuerte aumento de la inmigración han contribuido a estos resultados. Sin embargo, esta favorable evolución está atenuada por el deterioro en varias áreas: el todavía elevado diferencial de inflación ha dañado la competitividad, y los bajos tipos de interés reales resultantes han llevado a una demanda interna excesiva, que ha estado sustentada, además de por el crecimiento del empleo y la inmigración, por el rápido aumento en curso tanto en el endeudamiento de las familias como en los precios de la vivienda. Pese a una cierta mejora, el crecimiento ha seguido siendo desequilibrado, como pone de manifiesto el elevado déficit exterior. De cara al futuro, las ganancias en productividad aún son moderadas, lo que introduce el riesgo de un considerable debilitamiento del crecimiento del producto y de la renta per cápita durante los próximos años.

Grupo Mundi-Prensa

• Mundi-Prensa Libros, s. a.
Castelló, 37 - 28001 Madrid
Tel. 914 36 37 00 - Fax 915 75 39 98
E-mail: libreria@mundiprensa.es

www.mundiprensa.com
www.agrolibreria.com

• Mundi-Prensa Barcelona
• Editorial Aedos, s. a.
Aptdo. de Correos 33388 - 08080 Barcelona
Tel. +34 629 26 23 28 - Fax +34 933 063 499
E-mail: barcelona@mundiprensa.es

• Mundi-Prensa México, s. a. de C. V.
Río Pánuco, 141 - Col. Cuauhtémoc
06500 México, D. F.
Tel. 00 525 55 533 56 58 - Fax 00 525 55 514 67 99
E-mail: mundiprensa@mundiprensa.com.mx

La reforma de los mercados financieros

Soledad Núñez
Directora General del Tesoro y Política Financiera

1. Introducción

Durante el año 2007 ha continuado el proceso de profundización de la regulación financiera española. Por una parte, dicho proceso es consecuencia de los progresos del Plan de Acción de Servicios Financieros de la Unión Europea (UE), dirigido a la consecución de un mercado único financiero en la UE, que se concreta en una serie de directivas que deben ser incorporadas a nuestro ordenamiento jurídico. Por otra parte, está impulsado por los principios que inspiran el Plan de Dinamización de la Economía e Impulso de la Productividad, cuyas medidas en el área financiera se encaminan a favorecer la capitalización de la economía española mediante un flujo sostenido y vigoroso de inversión.

De esta forma, los objetivos que persigue la regulación, como uno de los instrumentos con los que cuentan las administraciones públicas para poder llevar a cabo medidas de política financiera, son los siguientes: potenciar el sistema financiero como canalizador de ahorro hacia usos más productivos; avanzar en el grado de eficiencia y capacidad competitiva de nuestros mercados y entidades y reforzar la protección del inversor, ante la creciente complejidad y sofisticación de los productos de inversión, sin que ello suponga limitar las posibilidades de expansión del sector financiero español.

Con estos objetivos, la regulación trata de hacer frente a los retos más importantes a los que se enfrenta el sistema financiero español, tal y como podemos comprobar repasando los principales logros de 2007.

2. Mercado de valores

En primer lugar, abordaremos lo relativo al mercado de valores. Se ha llevado a cabo una importante reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del mercado de valores, por la que se ha incorporado al derecho español la Directiva 2004/39/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril, relativa a los mercados de instrumentos financieros.

Uno de los retos a los que da respuesta esta nueva normativa es la globalización de los mercados financieros, que plantea la necesidad de mantener un alto volumen de actividad en el sector, asegurando que las entidades actúan en él convenientemente disciplinadas por la competencia, prestando servicios financieros de forma eficiente. En concreto, la ley española, entre otras

medidas, amplía el catálogo de servicios de inversión que pueden prestar las entidades, extiende la gama de instrumentos financieros negociables, reconoce distintos sistemas o métodos para la ejecución de operaciones sobre instrumentos financieros, frente a los tradicionales mercados secundarios oficiales y sistemas o mercados no organizados y concreta los requisitos de organización de las empresas que prestan servicios de inversión. Un segundo reto, al que ya nos hemos referido con carácter general, es la protección al inversor, que se consigue mediante un amplio catálogo de normas de conducta que deben cumplir quienes presten servicios de inversión.

En segundo lugar, en relación con la suficiencia y calidad de la información con la que se desarrollan los mercados de valores, y en relación con la eficiencia de los mismos como mercados de control corporativo, hay que mencionar la Ley 6/2007, de 12 de abril, de reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del mercado de valores, para la modificación del régimen de las ofertas públicas de adquisición (OPA) y de la transparencia de los emisores, así como sus respectivos desarrollos reglamentarios. Como sucede en el caso anterior, esta normativa trae causa de dos directivas comunitarias.

Por una parte, la Directiva 2004/25/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril, relativa a las ofertas públicas de adquisición, que parte de la necesidad de proteger los intereses de los titulares de valores de sociedades cuando éstas sean objeto de una oferta pública de adquisición o de un cambio de control. Para ello se establecen una serie de principios, que la normativa española acoge y respeta en la transposición de dicha directiva: todos los accionistas deben recibir un trato equivalente y deberán contar con tiempo e información suficientes para adoptar una decisión sobre la oferta; el órgano de administración de la sociedad afectada deberá obrar en defensa de los intereses de la sociedad en su conjunto; no deberán crearse falsos mercados de los valores de la sociedad afectada, ni de la oferente, ni de cualquier otra sociedad interesada en la oferta; un oferente deberá anunciar una oferta una vez que se asegure de que puede hacer frente a íntegramente a la contraprestación a la que se haya comprometido...

Por otra parte, la Directiva 2004/109/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre armonización de los requisitos de transparencia relativos a la información sobre los emisores cuyos valores se admiten a negociación en un mercado regulado, pivota sobre dos elementos: la elaboración de informes periódicos y el régimen de comunicación de participaciones significativas. Hay que señalar que el régimen de transparencia vigente en España es muy exigente. Por ello, a diferencia de como ocurre con las novedades introducidas por otras directivas, como la de OPA, el régimen de la Directiva de Transparencia no altera los elementos sustanciales de nuestra normativa.

3. Recursos propios y solvencia

Dejando ya el ámbito de los mercados de valores, y entrando en las reformas llevadas a cabo para asegurar la estabilidad financiera y la solvencia de las entidades de crédito, destaca la Ley 36/2007, de 16 de noviembre, por la que se modifica la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros y otras normas del sistema financiero.

Esta ley incorpora a nuestro ordenamiento jurídico la Directiva 2006/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio. Esta directiva a su vez es reflejo del Acuerdo de Capital de Basilea II de 2004, que se fundamenta en la idea de que en un contexto de mercados financieros cada vez más internacionales, la regulación de la solvencia de las entidades no puede ser reglada exclusivamente a nivel nacional, pues podría dar lugar a ventajas y desventajas competitivas entre entidades de diferentes países. Por ello, a través de proyectos de armonización internacional, se vienen tomando medidas para converger en los criterios prudenciales sobre exigencias de recursos propios de los intermediarios financieros.

4. Otras normas europeas: comercialización a distancia

Para completar el repaso a las reformas introducidas en los mercados financieros, impulsadas por el Plan de Acción de Servicios Financieros en la Unión Europea, hay que hacer referencia a la Ley 22/2007, de 11 de julio, sobre comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores, que incorpora a nuestro ordenamiento jurídico la Directiva 2002/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de septiembre de 2002, relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores.

El objetivo de esta norma es armonizar los requisitos esenciales relacionados con la oferta, negociación y celebración de este tipo de contratos, garantizando un nivel de información al cliente tanto antes como después de la celebración de los mismos. Además, esta ley completa la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, siendo de carácter más general, ya que se extiende, más allá de la contratación electrónica, a todos los servicios que se presten a distancia, sin presencia física de las partes contratantes, como es el caso de la contratación por vía telefónica, fax u otros sistemas de alcance general.

Pasamos a ocuparnos a continuación, de otras iniciativas de regulación que han contribuido a la modernización y reforma de nuestros mercados financieros.

5. Mercados hipotecario e inmobiliario

En primer lugar, la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria. El segmento hipotecario es un componente fundamental del sector financiero en todos los países desarrollados, pero quizá especialmente en el nuestro, dado lo extendido de la vivienda en propiedad y lo sólido de los mecanismos legales y registrales que soportan este tipo de operaciones, tanto en su vertiente primaria (concesión de hipotecas) como secundaria (venta o titulización posterior del crédito hipotecario).

En consonancia con los objetivos generales de la regulación actual de los mercados financieros, esta ley persigue, en primer lugar, la modernización del mercado hipotecario, para adaptarlo a los nuevos instrumentos y ampliar las posibilidades de elección de las entidades y familias, y en segundo lugar, la protección de los clientes.

Los ámbitos más importantes en los que incide la ley son: la transparencia en la contratación de créditos y préstamos hipotecarios; los mecanismos de refinanciación de las entidades de crédito a través de la emisión de cédulas hipotecarias y bonos hipotecarios; el establecimiento de un régimen de actuación de las sociedades de tasación, que garantice su independencia y la ausencia de conflictos de interés respecto de las entidades de crédito que finalmente conceden los préstamos hipotecarios; alcanzar la neutralidad en el tratamiento regulatorio de los diversos tipos de créditos y préstamos hipotecarios ofertados en el mercado y dar flexibilidad al mercado hipotecario regulando las hipotecas de máximo, llamadas también doctrinalmente *flotantes*.

También está relacionada con el mercado inmobiliario la Orden EHA/3011/2007, de 4 de octubre, por la que se modifica la Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para finalidades financieras. La orden responde a la conveniencia de ajustar la regulación de la valoración de inmuebles a los cambios en el sector, así como la necesidad de reaccionar eficazmente ante los principales problemas de aplicación práctica de la normativa vigente.

Entre las principales modificaciones que contiene la norma destacan: en primer lugar, incluir la referencia catastral en la valoración de inmuebles para contribuir a la prevención y lucha contra el fraude en el sector inmobiliario; y, en segundo lugar, introducir mejoras de tipo técnico y formal que resultan necesarias tanto desde el punto de vista de los organismos supervisores como del de las entidades y las sociedades y servicios de tasación.

6. Otras reformas

Por último, y cerrando el repaso de las iniciativas de regulación más importantes llevadas a cabo en 2007 para la reforma de los mercados financieros, hay que citar cuatro reales decretos, que han incorporado diversas previsiones.

El primero de ellos contiene, por una parte, las normas especiales en materia de información que rigen para el que posea una participación significativa o de control en las sociedades que administren mercados secundarios y sistemas de registro, compensación y liquidación de valores; y, por otra, las reglas sobre introducción de limitaciones a los derechos, opas o participaciones significativas que se les aplican a las entidades titulares de participaciones de control en estas sociedades.

El segundo modifica el régimen de los *hedge funds* y de los fondos de *hedge funds* del Real Decreto 1309/2005, de 4 de noviembre, por el que se prueba el Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de instituciones de inversión colectiva, flexibilizando lo relativo al reembolso.

El tercero introduce distintas modificaciones en diversas normas del sector financiero, que pretenden eliminar referencias obsoletas, aclarar

aspectos confusos, atender a demandas de flexibilidad o suprimir regulaciones que han devenido innecesarias.

El cuarto suprime el límite superior a la variación del tipo de interés de las cédulas de interés variable y modifica el régimen de solvencia de las sociedades gestoras de carteras. También amplía el ámbito de las personas vinculadas a los administradores y directivos de un emisor que están obligadas a comunicar las transacciones que realicen con valores de dicho emisor.

Hasta aquí las novedades más importantes introducidas en el sistema financiero español a lo largo del 2007. No obstante, aún quedan aspectos sobre los que es necesario incidir y sobre los que *se están* elaborando distintos proyectos.

Por una parte, el proyecto de real decreto por el que se desarrolla el artículo 21 de la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero, en materia de dinero electrónico, que incluirá un régimen de autorización y registro de las entidades de dinero electrónico, los requisitos para ejercer la actividad y los requisitos de las solicitudes, las limitaciones a la inversión de estas entidades... Por otra, se encuentran en tramitación distintos proyectos que inciden especialmente en el ámbito de las instituciones de inversión colectiva. Nos estamos refiriendo al proyecto de orden ministerial por la que se desarrollan las normas relativas a la contabilidad, determinación del patrimonio, cómputo de coeficientes de diversificación y determinados aspectos de las instituciones de inversión colectiva cuya política consista en reproducir, replicar o tomar como referencia un índice bursátil o de renta fija y por la que se habilita a la Comisión Nacional del Mercado de Valores para su desarrollo. También se trabaja en el proyecto de orden ministerial sobre operaciones de las instituciones de inversión colectiva de carácter financiero en derivados, y en la orden ministerial por la que se regulan determinados aspectos del régimen jurídico de los depositarios.

En conclusión, las iniciativas de reforma llevadas a cabo a lo largo de 2007 tratan de responder a las principales características y retos del sistema financiero, que es un mecanismo dinámico en constante evolución, en el que las diferentes actividades y novedosos productos requieren una actuación reguladora adecuada, que garantice el desarrollo del sector, la estabilidad financiera y la protección a los inversores.□

RESUMEN

La protección al inversor, la dinamización del sistema financiero como mecanismo de canalización del ahorro hacia actividades que favorezcan la capitalización de la economía española, y la participación de España en la consecución de un mercado financiero único en el ámbito de la Unión Europea, son algunos de los objetivos fundamentales a los que trata de dar cumplimiento la normativa aprobada a lo largo de 2007. La reforma de la ley del mercado de valores, la de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros o la de regulación del mercado hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, son claros ejemplos de ello.

Palabras clave*: Regulación, Sistema financiero, Política financiera, Mercado de valores, Mercado hipotecario, Recursos propios, Plan de Acción de Servicios Financieros, Unión Europea.*

Reforma del mercado europeo de pequeños pagos: comienza la migración a la SEPA (*)

Carlos Chuliá
Coordinador de temas SEPA en el Departamento de Sistemas de Pago del Banco de España. Secretario del Observatorio para la Migración a la SEPA

1. Introducción

En enero de 2002 se pusieron en circulación las monedas y billetes en euros en los países de la Unión Monetaria Europea (UME). Desde entonces, el dinero legal en euros se usa en toda la zona para le realización de pagos con la misma facilidad con que antes se utilizaban las monedas nacionales en cada Estado miembro. No obstante, la moneda única es todavía un experimento incompleto, que está lejos de satisfacer una de las funciones básicas del dinero: la de servir de medio de pago efectivo en todo su espacio económico de referencia.

El uso del dinero bancario en euros para la realización de pagos en toda la UME de manera comparable al del dinero legal es, todavía, una expectativa. El mercado europeo de servicios de pago al por menor (1) exhibe imperfecciones propias de un mercado fragmentado que son incompatibles, no sólo con la moneda única sino, también, con el mercado único de servicios financieros y con los objetivos de la Agenda de Lisboa.

Las medidas tomadas por las autoridades europeas a principios de esta década para cerrar esa brecha están en el origen de los dos proyectos que encarnan el núcleo de la reforma en marcha del mercado y de su modernización: la Zona Única de Pagos en Euros (SEPA) y la Directiva de Pagos (DSP) (2). Se trata de un capítulo más del programa de integración financiera europea, que goza del pleno respaldo del Eurosistema (3) y de la Comisión Europea (CE) y que exigirá ajustes estructurales importantes de los mecanismos y sistemas de pago existentes.

A principios de año el proyecto entró en una etapa crítica, la de migración. En efecto, una vez finalizada la fase de diseño de sus componentes básicos y realizada satisfactoriamente la implementación de sus requerimientos esenciales por parte de los bancos europeos, en enero empezaron a ofrecerse al mercado los primeros productos SEPA y las infraestructuras europeas de pagos al por menor comenzaron a prestar servicios de procesamiento para los mismos, aunque todavía limitados.

El objetivo es que, a lo largo de los próximos tres años, los instrumentos SEPA vayan desplazando a los nacionales equivalentes a un ritmo tal que a finales de 2010 el proceso de migración pueda considerarse irreversible. Esa sustitución masiva, que deberá producirse de manera autónoma a impulsos del mercado, constituye la *prueba de fuego* de cuyo éxito depende el de todo el proyecto.

Sobre esa base, a partir de enero de 2011, el proyecto deberá entrar en una nueva etapa. Aunque el mercado único de servicios de pago minoristas europeo será todavía un *recién nacido*, disfrutará de unas condiciones de partida óptimas para desarrollarse y madurar de manera autónoma a partir de ese momento.

2. Los dos pilares de la reforma: SEPA + DSP

Transcurridos nueve años desde la introducción de la moneda única, y seis desde la puesta en circulación de las monedas y billetes en euros, la UME todavía carece de un mercado único de pequeños pagos. Si bien se han producido algunos avances en esa dirección, éstos han sido limitados y, en no pocas ocasiones, fruto de decisiones de política económica. El resultado es que en estos momentos conviven en la zona del euro un conjunto heterogéneo de mercados nacionales escasamente interconectados entre sí.

La parcelación del mercado es fruto de la existencia de fricciones y barreras técnicas, operativas y legales heredadas del régimen multidivisa anterior a la moneda única, pero que son totalmente incompatibles con la unidad de mercado y cuya desaparición es el objetivo de la SEPA y de la DSP.

La SEPA es un proyecto de la industria bancaria europea (4) que pretende acabar con las barreras técnicas y operativas que aún constriñen la realización de pagos en euros con instrumentos distintos del efectivo y de los instrumentos en papel, como los cheques. Su ámbito geográfico incluye la UE, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

La DSP, por su parte, persigue armonizar el marco jurídico de los servicios de pago en la UE realizados en euros o en cualquiera de la otras monedas de sus Estados miembros. Su ámbito de aplicación tampoco incluye el efectivo ni los instrumentos en papel. La perspectiva de disponer de un marco legal armonizado a escala europea (5) ha permitido la implementación y oferta de instrumentos SEPA por parte de las entidades bancarias y facilitará notablemente su adopción por parte de los usuarios.

Hay que subrayar que la DSP ha ido más allá de la mera armonización legislativa, pues, con el fin de promover una mayor competencia en el mercado, incluye la regulación de unas nuevas instituciones, las *entidades de pago* que, tras la obtención de la preceptiva autorización, dispondrán de licencia única para competir con las entidades de crédito en prestación de servicios de pago en la UE.

En consecuencia, la SEPA (6) será un espacio donde los ciudadanos, empresas y administraciones públicas podrán realizar pagos en euros utilizando una sola cuenta bancaria, estando sujetos a los mismos derechos y obligaciones y a las mismas condiciones técnicas, operativas y legales básicas, sin distinción entre pagos nacionales y transfronterizos.

3. Instrumentos e infraestructuras SEPA

En el diseño de la SEPA se ha tenido en cuenta el tipo de instrumentos de pago de mayor utilización en los países de la zona. En consecuencia, el EPC ha formulado las características que deberán reunir las transferencias, los adeudos domiciliados y las tarjetas de pago SEPA, instrumentos que canalizan casi el 90% de los pagos, no en efectivo, realizados en la zona del euro (7) (véase el cuadro 1).

Con respecto a los dos primeros, el EPC ha creado sendos esquemas SEPA cuyos reglamentos (8) establecen las reglas, prácticas operativas y estándares necesarios para el intercambio interbancario de pagos SEPA utilizando los instrumentos que se desarrollen a partir de los mismos y que están pensados para sustituir a los equivalentes nacionales existentes.

Para las tarjetas no se ha diseñado un esquema nuevo, sino que se ha establecido un marco de principios generales que, una vez adoptados por bancos, redes y procesadores de tarjetas, permitirá realizar pagos con tarjeta y extracciones en cajeros en toda la zona con la misma facilidad que se hace en la actualidad en cada Estado miembro.

Para las cámaras de compensación y otros mecanismos de compensación y liquidación de pagos, el EPC también ha elaborado un marco de principios generales de alto nivel que deberán asumir esas infraestructuras de pago en caso de que pretendan procesar instrumentos SEPA. Una de las innovaciones de mayor alcance del marco es la obligatoria separación de las actividades de procesamiento de instrumentos de pago SEPA y del gobierno de los esquemas que sustentan dichos instrumentos, lo que hará posible que las infraestructuras existentes puedan competir en el mercado de servicios de procesamiento.

Ese esqueleto deberá permitir interoperabilidad de instituciones e infraestructuras a todo lo largo y ancho de la zona, de modo que sea posible el alcance pleno (*reachability*) de todos los usuarios de la misma, es decir, que todo pago

CUADRO 1
PAGOS MINORISTAS EN LA ZONA DEL EURO. ESTRUCTURA PORCENTUAL POR INSTRUMENTOS. AÑO 2006

	Transferencias	Adeudos domiciliados	Tarjetas	Cheques	Otros	Pro memoria: desv. típica (*)
Bélgica	42,5	11,7	40,3	0,7	4,9	20,8
Alemania	42,2	42,8	14,2	0,6	0,3	21,0
Grecia	20,0	11,2	49,0	19,0	0,8	16,6
España	14,5	44,7	35,7	3,5	1,6	18,9
Francia	17,5	18,3	37,6	25,6	0,9	9,3
Irlanda	27,6	18,0	33,8	20,6	0,0	7,1
Italia	29,6	13,3	34,3	12,6	10,3	11,1
Luxemburgo	48,3	10,1	38,5	0,3	2,8	22,7
Holanda	32,7	27,2	36,3	0,0	3,9	16,4
Austria	47,5	35,7	15,2	0,3	1,3	21,0
Portugal	10,1	11,3	63,6	15,0	0,1	25,8
Eslovenia	54,9	12,6	32,2	0,3	0,0	23,9
Finlandia	42,5	5,1	52,3	0,0	0,0	26,3
Zona del euro	**30,2**	**28,9**	**29,7**	**9,4**	**1,8**	**10,1**
UE	**29,9**	**25,4**	**34,4**	**9,2**	**1,1**	**11,0**
Pro memoria:						
Desviación típica de países zona euro	14,4	13,1	13,4	9,5	2,9	

(*) Calculada para los cuatro instrumentos principales: transferencias, adeudos, tarjetas y cheques.
Fuente: Banco Central Europeo.

iniciado por cualquier agente en cualquier lugar del área deberá llegar a cualquier otro punto o usuario de la misma.

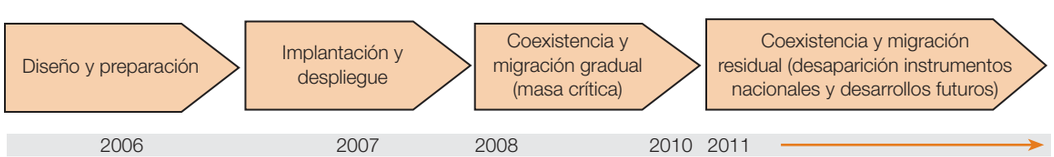
4. El calendario

La industria bancaria y las autoridades europeas pretenden que la conjunción de la SEPA y la DSP conduzca al establecimiento de las condiciones de partida esenciales para que el mercado integrado se ponga en marcha sobre unas bases sólidas. En enero se han empezado a realizar transferencias SEPA y a emitir tarjetas SEPA, mientras que los adeudos domiciliados SEPA no verán la luz hasta la completa transposición de la DSP.

La introducción de la SEPA se ha diseñado como un proceso por etapas. Como se ilustra en el gráfico 1, una vez concluida la fase inicial de diseño y especificación de los nuevos instrumentos, los bancos europeos, organizados en comunidades nacionales, han llevado a cabo su implementación, es decir, la adaptación de su organización y procesos internos a las nuevas reglas SEPA y, tras la realización de las pruebas previas, han comenzado a ofrecer los nuevos productos en enero de este año.

Estos nuevos productos y servicios de pago deberán satisfacer las preferencias de los usuarios, de tal manera que impulsen una dinámica de migración de tal intensidad que a finales de 2010 se pueda certificar la irreversibilidad del proceso,

GRÁFICO 1
CALENDARIO SEPA



que sólo será posible si una masa crítica de pagos europeos (9) se ejecuta de acuerdos con los estándares SEPA. Durante este período ambos tipos de instrumentos coexistirán y en enero de 2011 el peso de los puramente nacionales debería ser residual y estar en franco retroceso. A partir de ese momento el mercado estará en condiciones de experimentar un rápido e intenso desarrollo.

Al día de hoy, es difícil prever cuánto tiempo tardará en alcanzar un estadio de madurez comparable al de los mercados nacionales actuales. No obstante, es probable que el efecto combinado de una mayor competencia y de las economías de escala en un mercado de dimensión europea sea el de poner en marcha una dinámica de consolidación.

Al día de hoy también apunta otra línea de evolución que muy probablemente presidirá la evolución del mercado futuro: la creciente electronificación. En los próximos años se asistirá a una intensificación de las tendencias, presentes en numerosos ámbitos de la economía y que ya se observan en el mundo de los pagos, a la aparición y difusión de innovaciones asociadas a la expansión de Internet (*e-banking*, *e-commerce*, *e-government*, *e-invoicing*, etc.), al uso de las tarjetas con chip capaces de incorporar funcionalidades imposibles de soportar por la tradicional banda magnética, al empleo del teléfono móvil para hacer pagos (*m-payments*) y de dispositivos de pago *sin contacto* (*contactless payments*). Todo ello conducirá, con toda probabilidad, al surgimiento y expansión de novedosos métodos de pago que entrarán dentro de lo que ya se empieza a bautizar como la *e-SEPA* o SEPA electrónica.

5. Implementación y migración descentralizadas: acusada diversidad nacional

Los trabajos de diseño de la SEPA fueron realizados por el EPC de manera centralizada para el conjunto de la industria bancaria europea. Por tanto, fue un ejercicio ambicioso en cuanto a su ámbito institucional de referencia (todo el sector bancario europeo) pero que necesariamente tuvo que ser pragmático y limitarse a los elementos básicos asumibles por todos y cada uno de los bancos y, en general, los actores relevantes del mundo de los pagos de cada país de la zona.

Una vez concluida esa fase inicial del proyecto, había que pasar a la acción. La ejecución de las etapas siguientes, la implementación y la migración, requerían un enfoque diferente, que tuviese en cuenta la idiosincrasia de cada comunidad nacional. En efecto, las acusadas características diferenciales de cada sistema nacional, fruto de desarrollos históricos e institucionales diversos, aconsejó aplicar el principio de subsidiariedad, de modo que la organización y dirección de ambas fases corren a cargo de las comunidades nacionales formalmente organizadas, es decir, según un enfoque descentralizado. Estas comunidades incluyen a todos los actores implicados en el mercado de pagos de cada país, es decir, de los bancos, empresas, consumidores, administraciones públicas y banco central correspondiente. Cada comunidad nacional ha formulado su propio Plan Nacional de Migración (10).

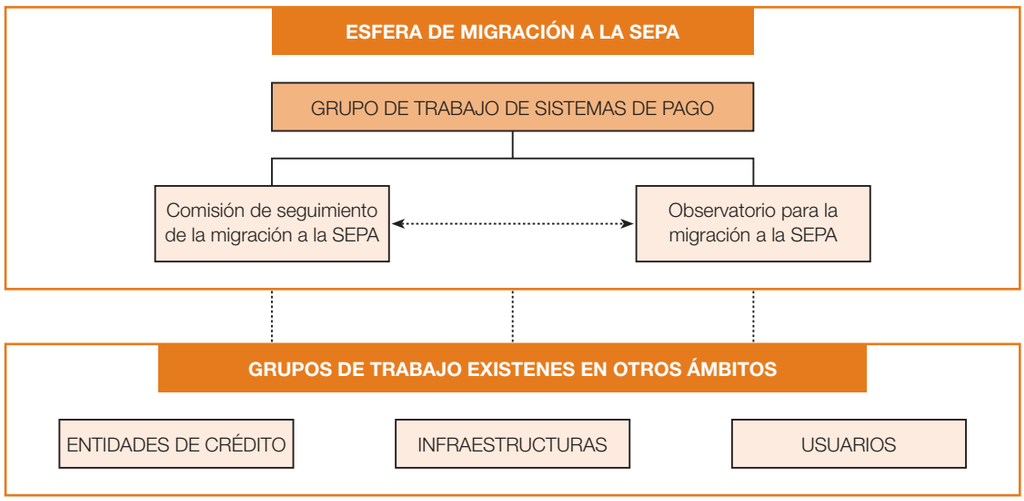
En el cuadro 1 se presentan datos ilustrativos de esa gran heterogeneidad. En la misma se aporta información de la estructura del mercado europeo de pagos minoristas actual, aproximada a través del peso relativo de cada clase de instrumentos en los pagos realizados en cada país en 2006 e incluyendo dos medidas sencillas de dispersión, una para los instrumentos y otra para los países. Nótese que ambas medidas de dispersión presentan mayoritariamente valores elevados (11), reflejando tanto la diferente estructura instrumental dentro de cada país (última columna del cuadro) como la disparidad geográfica del uso de cada modalidad homogénea de instrumento (última fila del cuadro).

Nótese que los tres instrumentos susceptibles de migrar presentan una dispersión geográfica similar, tienden a exhibir un patrón de uso específico para cada país, y lo mismo cabe decir con respecto al cheque. A modo de ejemplo, nótese cómo España presenta niveles muy elevados de utilización de las tarjetas y de los adeudos directos y, por el contrario, en Eslovenia predomina el empleo de la transferencia y en Austria el uso de las tarjetas es minoritario, mientras que el cheque tiene gran arraigo en Francia e Irlanda.

Además de esa estructura instrumental heterogénea, en cada país existen marcos legales específicos y diferentes de los vigentes en los restantes Estados. Obviamente, los modelos, reglas, estándares y operativa de las infraestructuras de procesamiento responden a las peculiaridades de cada mercado doméstico y, por tanto, difieren, también, de manera acusada, entre los países de la zona.

Por tanto, aquellos países con predominio de adeudos domiciliados verán retrasarse la migración de sus mercados nacionales en comparación con los que utilizan mayoritariamente transferencias. Por su parte, los países con un peso importante de los cheques en su mercado doméstico de pagos presentan una problemática distinta pues

GRÁFICO 2
MIGRACIÓN A LA SEPA EN ESPAÑA. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



se trata de un instrumento no SEPA y, por tanto, no migrable pero que previsiblemente tenderá a ir desapareciendo de manera gradual en favor de los instrumentos SEPA.

6. La migración en España

En España, para el gobierno de la implementación y migración a la SEPA se han creado una Comisión de seguimiento y un Observatorio, que dependen del Grupo de Trabajo sobre Sistemas de Pago presidido por el Banco de España (véase el gráfico 2).

La Comisión SEPA, que reúne a los representantes de la banca y de las redes de tarjetas españolas bajo presidencia compartida del Banco de España y del sector bancario, ha sido la encargada de elaborar el plan español de migración a la SEPA y de controlar su ejecución.

El Observatorio SEPA, por su parte, se configura como un foro de debate e intercambio de información entre todas las partes del mercado: oferta y demanda. En su composición figuran representantes del sector bancario, de las redes de tarjetas y de los usuarios (consumidores, empresas, comerciantes y administraciones públicas).

Entre ambos foros no se ha establecido una relación jerárquica de dependencia pero sí una estrecha interrelación, que lleva a tomar en consideración en cada uno de ellos las cuestiones relevantes que se susciten o discutan en el otro.

Aparte de dicha estructura organizativa, funcionan otros grupos de trabajo y foros de contacto en los que se discute y decide sobre aspectos particulares relevantes para el funcionamiento del mercado español de pagos. Tanto la Comisión SEPA como el Observatorio SEPA españoles procuran incorporar en sus debates todo aquello que resulte relevante a efectos de la migración.

En cuanto al proceso de migración, el plan español contempla, por un lado, la relativa a los instrumentos existentes y, por otro, la que concierne a la cámara de compensación española, el Sistema Nacional de Compensación Electrónica (SNCE).

Nótese que en España los adeudos domiciliados canalizan casi el 50% de los pagos minoristas, seguidos de las tarjetas de pago. En nuestro país existen tres grandes redes de tarjetas (Euro6000, 4B y Servired) que son plenamente interoperables y que cumplen en gran medida con los principios básicos del marco de tarjetas del EPC, por lo que la migración de este instrumento plantea una problemática menos compleja que la de los otros dos.

Por otra parte, la variedad de transferencia que se utiliza en España coincide en gran medida con

el modelo de esquema básico del EPC, aunque algunas modalidades específicamente nacionales se apartan del mismo en algunos aspectos relevantes (12) que impiden, por el momento, poner en marcha la migración. Ésta, en todo caso, no podrá retrasarse más allá de noviembre de 2009, fecha tope de transposición de la DSP (13).

En cuanto a los adeudos domiciliados, se trata de un instrumento más complejo, cuya operativa requiere de la existencia de un soporte legal sólido que aporte seguridad jurídica a todos los participantes en el mismo. Como ya se ha señalado, la existencia de un marco legal armonizado paneuropeo tendrá que esperar, como máximo, hasta el 1 de noviembre de 2009 y, por tanto, la oferta del instrumento se retrasará hasta esa fecha.

Por último, hay que subrayar que a través del SNCE se compensan y liquidan pagos realizados mediante transferencia y adeudos domiciliados, pero no mediante tarjetas (14). Por consiguiente, los ajustes a realizar por el SNCE para acomodarse a los principios establecidos en el marco del EPC conciernen solamente a esos dos instrumentos. Los trabajos desarrollados por Iberpay, la sociedad gestora del SNCE, se han orientado básicamente a facilitar el pleno alcance paneuropeo, es decir, en ofrecer a la comunidad bancaria servicios de procesamiento para pagos con origen y/o destino en cualquier punto de la zona en competencia con las restantes infraestructuras que operan en la zona SEPA.□

NOTAS

(*) Single Euro Payments Area.

(1) Los términos al por menor *o sus equivalentes* minorista *o* pequeños pagos *son en gran medida una convención. De hecho, ni en la SEPA ni en la Directiva de Servicios de Pago en el mercado interior (DSP) aparece ningún umbral cuantitativo a partir del cual pueda considerarse que un pago es* mayorista*. En la práctica, es un término que se aplica, en líneas generales, a los pagos del sector no financiero de la economía, por oposición a los* grandes pagos *implicados en las transacciones interbancarias y en la liquidación de las operaciones de política monetaria.*

(2) Publicada en el Diario Oficial de la UE de 5 de diciembre de 2007; (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2007/l_319/l_31920071205en00010036.pdf).

(3) Formado por el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales de los países miembros de la zona del euro.

(4) En concreto, el proyecto ha sido diseñado por el Consejo Europeo de Pagos (EPC), que es el órgano de coordinación de la banca europea en materia de pagos.

(5) De hecho la directiva, aunque tiene fuerza jurídica desde su publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea, no entrará plenamente en vigor en toda la UE hasta su completa transposición a las legislaciones internas de los Estados miembros, cuyo plazo finaliza el 1 de noviembre de 2009.

(6) Aunque no son exactamente lo mismo, en este artículo utilizaremos indistintamente SEPA y mercado único de servicios de pago en euros como sinónimos. El ámbito del mercado único de servicios de pago cubierto por la DSP abarca los realizados en la UE con cualquiera de las monedas de sus países miembros. La SEPA es un espacio para pagos en euros que abarca la UE, Noruega, Islandia, Liechtenstein y Suiza.

(7) En la página oficial del EPC (http://www.europeanpaymentscouncil.eu/) pueden consultarse los documentos que recogen las características de los nuevos esquemas y de los marcos para tarjetas de pago y para infraestructuras.

(8) Rulebooks*, en terminología del EPC.*

(9) Todavía no existe una cuantificación precisa de este concepto, pero tendrá en cuenta tanto el número de entidades como el volumen de pagos migrado.

(10) El plan español puede consultarse en el página oficial española sobre SEPA: http://www.sepaesp.es/.

(11) En comparación con la media de la distribución correspondiente.

(12) En particular en lo relativo a la cláusula de imputación de gastos. En España el modelo tradicional es el conocido como OUR, en el que es el ordenante de la transferencia el que asume todos los gastos. En el esquema del EPC y en la DSP se establece que la cláusula de gastos deberá ser la bautizada como SHARE, en cuya virtud cada banco cobra a su propio cliente los gastos generados por la operación. Obviamente, la entrada en vigor de la DSP en España supondrá la aplicación por imposición legal de la cláusula SHARE.

(13) En el Plan Español de Migración puede encontrarse información detallada de estas modalidades de transferencia.

(14) Las tres redes mencionadas anteriormente gestionan el procesamiento de los pagos realizados con este instrumento.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central Europeo (2006): «Towards a single euro payments area. Objectives and deadlines: fourth progress report», febrero, se puede acceder en el siguiente enlace http://www.ecb.int/pub/pdf/other/singleeuropaymentsarea200602en.pdf.

Banco Central Europeo (2007): «SEPA: from concept to reality: fifth progress report», julio, se puede acceder en el siguiente enlace: http://www.ecb.int/pub/pdf/other/singleeuropaymentsarea200707en.pdf.

Chuliá, C. (2006): Un área única de pagos para el euro: la SEPA. Génesis y principales ingredientes. Banco de España. Se puede acceder en el siguiente enlace: http://www.bde.es/sispago/otros/SEPA.Un_area_unica_de_pagos_en_euros.pd.

— *(2007): «Integración del mercado de pagos minoristas europeo: SEPA y Directiva de pagos en el mercado interior», **Observatorio sobre la reforma de los mercados financieros europeos** (2007), Fundación de Estudios Financieros, págs. 267-287, se puede acceder en el siguiente enlace: http://www.fef.es/_img_admin/118823892521.pdf.*

Comisión Europea (2006): «Consultative paper on SEPA incentives», febrero, se puede acceder en el siguiente enlace: http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/sepa/sepa-2006_02_13_en.pdf.

***European Cards Review** (2007): «Transforming Europe's Payments», November/December.*

*Linares, F. y Fuentes, I. (2006): «El proyecto de integración de los sistemas de pagos minoristas de la UEM», Banco de España, **Boletín económico,** septiembre, se puede acceder en el siguiente enlace: http://www.bde.es/sispago/Art_BolEco_0906.pdf.*

RESUMEN

La puesta en circulación de las monedas y billetes de euro permitió a los ciudadanos de la Unión Monetaria Europea realizar pagos en efectivo con una sola moneda en toda la zona. Esa experiencia, sin embargo, no se generalizó a los pagos realizados con instrumentos distintos del efectivo. La existencia de barreras técnicas, operativas y legales, propias del régimen monetario multidivisa anterior, hacían imposible disponer de un mercado único de pagos minoristas en euros e impedían que la moneda única pudiese servir de medio de pago efectivo y universal en toda la zona. La SEPA y la DSP son los dos instrumentos que van a permitir superar esa situación y, con ello, van a contribuir de manera esencial al proceso de integración financiera en Europa.

Palabras clave*: SEPA, DSP, EPC, Esquemas e instrumentos, Cámaras de compensación, Mecanismos de compensación y liquidación, Infraestructuras de procesamiento, Entidades de pago.*

Luces y sombras del proceso Solvencia II

Pilar González de Frutos
Presidenta de UNESPA

1. La fórmula estándar

El proceso de Solvencia II se encuentra actualmente en su ecuador. Los trabajos de definición del nuevo sistema para el cálculo de la solvencia de las entidades aseguradoras comenzaron aproximadamente en el año 2002 y terminarán con la implantación definitiva del sistema, según la agenda de la Comisión Europea, en el 2012. Esto supondrá, por tanto, un período de gestación de diez años que ahora mismo se encuentra, precisamente, en su mitad.

En cinco años nos ha dado tiempo para saber algunas cosas y para seguir sin tener una definición concreta de otras. Las principales cosas que sabemos son dos: por un lado, cómo va a ser, *mutatis mutandis*, el entorno jurídico de Solvencia II, puesto que la Comisión Europea ya ha puesto sobre la mesa un borrador de directiva sobre esta materia que, a pesar de que aún debe consumir las naturales etapas legislativas, permite a cualquiera que se acerque a él obtener una imagen de cómo se estructurará jurídicamente el nuevo sistema de solvencia.

La segunda cosa que sabemos es en qué va a consistir, metodológicamente, la fórmula estándar para el cálculo de la solvencia europea. Entre el 2004 y el 2007, el Comité Europeo de Supervisores de Seguros y Fondos de Pensiones de Empleo (CEIOPS, en sus siglas en inglés) ha procedido a afinar metodológicamente el nuevo cálculo de la solvencia aseguradora, que se basa, fundamentalmente, en derivar cargas económicas de capital a partir de la observación de la volatilidad histórica de ciertos elementos de la actividad, o de la aplicación de escenarios de volatilidad. Tras el denominado segundo estudio cuantitativo de impacto, QIS2, el CEIOPS elaboró una serie de conclusiones metodológicas, recogidas en el denominado *Consultation Paper 20*. Este documento, que fue la base para la elaboración del tercer estudio cuantitativo de impacto, QIS3, es en la actualidad la última fuente de información cuantitativa disponible sobre Solvencia II. Sus instrucciones técnicas pueden servir a cualquier estudioso en la materia para acercarse a la metodología de los cálculos de Solvencia II.

Como ocurre siempre con un proceso que se encuentra a la mitad, tenemos juntas cuestiones que están claras y otras que todavía no lo están. Tal vez lo primero que hay que decir es que es excesivamente optimista afirmar que la metodología estándar de cálculo de solvencia está ya terminada. Persisten importantes incertidumbres y discusiones, que han sido claramente afloradas

por el propio CEIOPS en el último informe sobre resultados del QIS3. La fórmula estándar es aún un método sometido a discusión en diversos puntos. En este trabajo nos limitaremos a señalar los más importantes a nuestro juicio.

En primer lugar, Solvencia II no ha alcanzado todavía un método razonable y consensuado para medir el requerimiento mínimo de solvencia o MCR. El nuevo sistema se basa en la existencia de los límites de capital, el MCR y el capital de solvencia requerido propiamente dicho, conocido como SCR. El SCR es aquel capital que cubre las eventualidades negativas a que se enfrenta la entidad en el horizonte de un año y que tienen una probabilidad superior a 1 entre 200; es decir, el cálculo está calibrado, según una metodología de valor en riesgo (VaR), al 99,5% de intervalo de confianza. El MCR es una cantidad que viene a suponer las necesidades de capital que, de no ser cubiertas, originan el cese de la actividad por acción del supervisor. El SCR, pues, puede identificarse con nuestro actual margen de solvencia, y el MCR con lo que llamamos fondo de garantía.

Uno de los principios sobradamente aceptados en el ámbito de Solvencia II es que entre SCR y MCR tiene que existir una diferencia. Esa diferencia marca, por así decirlo, un camino en el cual se produce lo que la literatura del CEIOPS conoce como *supervision ladder*, o jerarquía de supervisión. Si un asegurador se encuentra por debajo del SCR, pero por encima del MCR, dependerá de su situación dentro de esa jerarquía para que las acciones de su supervisor sean una u otra. Para ello es importante que exista dicha diferencia entre MCR y SCR. Hasta ahora, los intentos del CEIOPS por conseguir un sistema que garantice esto no han sido exitosos.

El CEIOPS, claramente, se decanta por algún tipo de sistema modular, en el que el MCR se calcule de forma análoga al SCR pero desechando algunos riesgos y subriesgos y reduciendo el intervalo de confianza (en QIS3, hasta el 90% VaR). Sin embargo, los resultados no han sido concluyentes, lo cual quiere decir que no se ha obtenido un diferencial generalizado entre SCR y MCR e, incluso, alguna de las alternativas de QIS3 ha arrojado diferencias negativas. En términos generales, la industria defiende una solución compacta en la que el MCR se exprese como un porcentaje del SCR; sin embargo, muchos supervisores rechazan este tipo de alternativa, por entender que comunicaría los defectos de un SCR mal calculado al propio MCR.

Otro elemento fundamental en el que la fórmula estándar tampoco ha alcanzado su equilibrio son los elementos mitigadores del riesgo. La necesidad de capital de Solvencia II es una exigencia calculada para situaciones de máximo estrés financiero y, por tanto, hay que tener en cuenta que en dichas situaciones, hay elementos de la actividad aseguradora que tendrían un destino distinto sin ese estrés. Pero que, en ese caso, podrían ser usadas para hacer frente a las pérdidas. Entre estos elementos hay tres muy importantes: la participación en beneficios en productos de vida, en la medida que su asignación tenga elementos de opcionalidad por parte del asegurador; los beneficios del seguro no vida en el entorno de un año (entorno que es el observado en las necesidades de capital); y el flujo de pagos de impuestos, por cuanto en una situación de estrés el gravamen no existiría.

De momento, el CEIOPS se ha limitado a admitir la capacidad de absorción de pérdidas de la participación en beneficios, aunque ni en QIS2 ni en QIS3 parece haber encontrado una fórmula adecuada para su reconocimiento, algo que tiene bastante lógica teniendo en cuenta que la naturaleza y características de los contratos con participación en beneficios es muy variada en toda Europa.

Como tercera gran referencia a las incertidumbres actuales del cálculo estándar, me referiré a las correlaciones. Una entidad aseguradora se enfrenta a una gran diversidad de riesgos que, difícilmente, se van a presentar todos a la vez y en su máxima intensidad; esta no es una hipótesis que se encuentre en un intervalo de confianza de 1 entre 200. Por lo tanto, las cargas de capital no pueden sumarse sin más, sino que han de hacerlo de forma correlacionada, lo cual aflora de la cuestión de cuál es el nivel de correlación, entre riesgos y subriesgos, entre líneas de negocios, entre entidades integradas en un grupo, entre mercados, etc. La evidencia empírica de las correlaciones es hoy muy limitada, lo cual somete a éstas a una intensa discusión. No obstante, el sector privado está tratando de conseguir que los métodos de cálculo admitan ciertos principios básicos, tales como la correlación negativa entre los riesgos de mortalidad y longevidad, así como la correlación entre el SCR Básico (producto de la agregación de los riesgos de mercado, crédito y suscripción) y el riesgo operacional.

Asimismo, dentro de la lista de las grandes incertidumbres actuales de Solvencia II se encuentra el riesgo de suscripción no vida (riesgos de prima, reserva y catástrofe) que, según criterio ampliamente compartido por el mercado, han sido claramente sobrevaluados en QIS3, con cargas de capital excesivamente alejadas del concepto

económico de las mismas. Aunque en este punto ya se ha producido una novedad interesante con el borrador de directiva, que admite la posibilidad de usar en la calibración de este riesgo factores propios de la entidad, es una cuestión que permanece abierta.

2. Los modelos internos

Con todo, la fórmula estándar para el cálculo de la solvencia aseguradora es sólo la primera parte de la historia y, a juzgar por la actitud de las propias entidades, ni siquiera la más importante. Existen evidencias de que muchas de las aseguradoras españolas, en una actitud que es bastante común en otros mercados, están pensando en la construcción de modelos internos totales o parciales para el cálculo de la solvencia, plenamente adaptados a su casuística.

Este hecho es el que nos hace sostener la idea de que, en realidad, la definición de los modelos internos será el gran paso de Solvencia II. Y es, por ello, que resulta preocupante que los avances en este sentido hayan sido hasta el día de hoy bastante escasos.

La nueva directiva de Solvencia es, en coherencia con el sistema Lamfalussy establecido para todo el entramado de Solvencia II, una norma de principios. El desarrollo de las guías de implantación de modelos internos es algo que queda en el ámbito de desarrollo del Nivel 2 y, sobre todo, para el Nivel 3, que es el nivel en el cual los supervisores han de coordinar y normalizar sus acciones. A día de hoy, como ya hemos escrito, esa coordinación supervisora se ha centrado en la consecución de la fórmula estándar, motivo por el cual el sector carece hoy de unas guías normalizadas, coherentes y similares para todos los mercados en materia de modelos internos. Y esto no ha de verse como una consecuencia lógica de la agenda del proceso, pues cualquier experto que se consulte respaldará la idea de que el diseño y puesta en marcha de un modelo interno es un proceso que consume normalmente entre tres y cinco años, dependiendo de la complejidad del riesgo a medir; lo cual quiere decir que para tener en el 2012 un modelo interno, resulta necesario comenzar a fabricarlo hoy.

Como sector privado, UNESPA ha llegado hasta donde podía con el diseño del denominado Modelo Español de Solvencia, MES, en su versión 1.0, que fue presentado al sector el pasado 28 de noviembre en Madrid. El MES pretende ser un sistema completo de cálculo de la solvencia aseguradora que aporte a la entidad, por lo tanto, una metodología completa que pueda utilizar en la realización de su propio modelo interno total o parcial.

En este punto, el mercado español se ha homologado con otros grandes mercados aseguradores europeos como pueden ser el alemán, el suizo, el británico o el holandés, que cuentan ya con sistemas de cálculo del capital, de orden obligatorio o voluntario, que de hecho vienen a suponer sistemas para el cálculo de necesidades de capital adaptadas a la casuística de cada entidad.

En términos generales, el MES español contiene algunas de las correcciones que acabamos de citar respecto de la fórmula estándar y, por lo tanto, se acerca más al concepto de capital económico, lo cual quiere decir que es capaz de aflorar más recursos que los que se han visto, cuando menos, en el caso de QIS3. En términos globales, se estima que para el conjunto del sector asegurador español el MES estaría aflorando entre 8.000 y 10.000 millones de euros por encima de los requerimientos actualmente vigentes de solvencia.

Más allá de los elementos técnicos, queda aún la definición de los otros dos pilares de solvencia. El Pilar II, referido a la supervisión; y el Pilar III, relacionado con la transparencia y disciplina de mercado. En este punto, el elemento quizá más sometido a discusión en este momento, es el relativo a supervisión de la solvencia en grupos de seguros, sobre todo en grupos multinacionales, puesto que ahí se produce una interacción compleja entre el denominado supervisor líder, es decir el supervisor del mercado donde está ubicada la sede central del grupo, y los supervisores locales de las entidades participadas. Persiste la polémica centrada en la supervisión de subgrupos nacionales, sobre todo teniendo en cuenta que algunos de estos subgrupos pueden llegar a tener participaciones significativas dentro de los mercados donde se han asentado.

Nos encontramos, pues, ante un proceso en el que, prácticamente, es tanto lo que queda por hacer como lo que ya está hecho y en el que, por tanto, seguiremos asistiendo a intensos debates de desarrollo tanto técnico como político para poder cumplir la agenda prevista.□

BIBLIOGRAFÍA

Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors: **Technical specifications to QIS3,** *Asequible (junto con el template en Excel) en www.ceiops.org.*

— *CEIOPS' report on its third Quantitative Impact Study (QIS3) for Solvency II,* Asequible en www.ceiops.org.
— *Consultation Paper 20: Draft advice to the European Commission in the framework of the Solvency II project on Pillar I issues,* Asequible en www.ceiops.org.
UNESPA e ICEA (2007): *El Modelo Español de Solvencia, paso a paso,* Madrid, noviembre.

RESUMEN

Este artículo revisa la última hora del proceso de Solvencia II, es decir del nuevo método de cálculo de la solvencia para las aseguradoras europeas. Se revisan en él las actuales discusiones en materia técnica, toda vez que la nueva metodología de cálculo de la solvencia ha experimentado ya diversos desarrollos y, por lo tanto, se conoce en sus aspectos básicos. No obstante lo dicho, también se analizan las principales incertidumbres que persisten en el proyecto. Asimismo, también se reflexiona sobre las cuestiones abiertas en materia legal y de supervisión, con especial interés por el diseño e implantación de modelos internos en las entidades aseguradoras que permitan un cálculo más aquilatado de las necesidades de capital.

Palabras clave*: Sector seguros, Solvencia II, Modelo Español de Solvencia, Modelos internos.*

El escrutinio del mercado y las cajas de ahorros

Francisco J. Valero
Alfonso García Mora
Socios del Grupo Afi

1. Introducción

El año 2007 ha sido testigo de la primera operación de una caja de ahorros española para proveerse de nuevos recursos propios en forma de capital negociado en bolsa, lo que significa que al menos parte de las actividades de la misma, concretamente sus participaciones empresariales e, incluso, algunas participaciones financieras, están sometidas al escrutinio cotidiano de los inversores (1).

No ha sido ésta la única operación que se ha puesto en marcha a lo largo del año en la dirección de un mayor escrutinio del mercado, dado que otra entidad del sector ha aprobado una futura emisión de cuotas participativas.

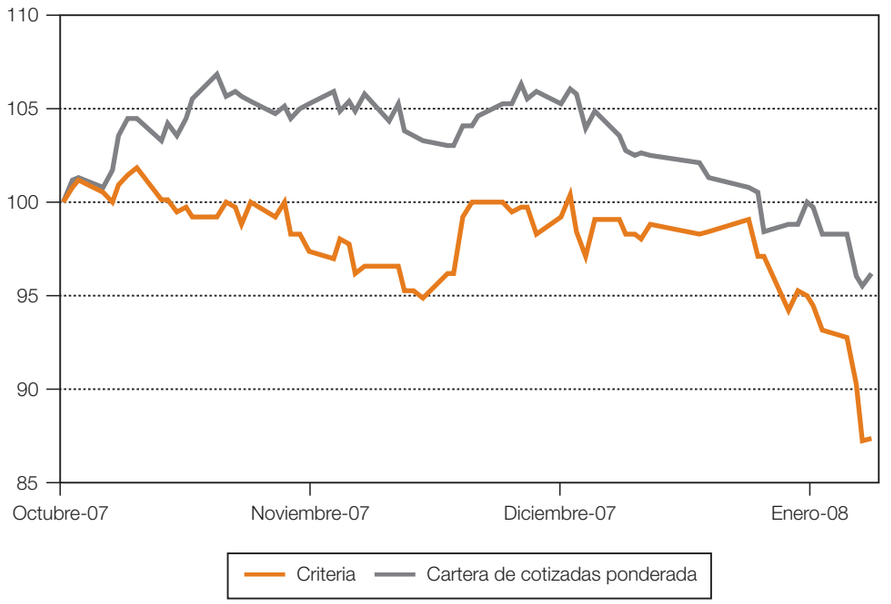
Ambas operaciones no son equiparables desde la perspectiva de este artículo, puesto que no es lo mismo someter al escrutinio del mercado parte de la actividad de una entidad, aunque sea la más arriesgada desde el punto de vista del negocio típico de la misma, que toda ella. Sin embargo, esto no impide que ambas sean alternativas válidas para los objetivos que se pretenden con ellas.

Aunque el sometimiento de las cajas de ahorros españolas a un mayor escrutinio por el mercado se ha asociado a los deseos de una parte de ellas de crecer en el ámbito internacional de forma similar a como vienen haciendo los grandes bancos de nuestro país, es decir, adquiriendo posiciones significativas en entidades de otros países (2), dicho escrutinio tiene un fundamento más general y, por tanto, supone repercusiones importantes para el conjunto del sector.

Aun siendo muy relevante el objetivo de internacionalización de las entidades, existen otra serie de factores estratégicos que están impulsando a algunas entidades a llevar a cabo emisiones en la dirección indicada, que es necesario destacar:

1. Reforzar los recursos propios básicos de la entidad, que permitan consolidar un crecimiento solvente, y acometer nuevos proyectos de expansión —tanto en España como en mercados internacionales— en igualdad de condiciones que los bancos.
2. Proporcionar nuevas posibilidades de fidelización de los clientes y, en caso de que así se estableciera en las condiciones de las emisiones, incluso de todos los empleados, como lo puedan realizar los bancos a través de sus acciones.
3. Someter la gestión y, por tanto, la valoración bien de la caja de ahorros o de la corporación empresarial al escrutinio de los mercados. La emisión de cuotas participativas o de acciones de la corporación empresarial y su posterior negocia-

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE CRITERIA Y LA CARTERA RÉPLICA (*)



(*) Cartera formada por las empresas cotizadas que forman parte de Criteria, ponderadas por su peso en Criteria.
Fuente: AFI y Bloomberg.

ción en el mercado secundario proporcionan la posibilidad de conocer el valor de mercado de la entidad, o de parte de ella, y, por tanto, de seguir estrategias que favorezcan la creación de valor para la misma.

La emisión de cuotas participativas, aparte del hecho de que somete al escrutinio del mercado el conjunto de la actividad financiera de la caja emisora de las mismas, implica un proceso complejo de valoración de la misma que se describe en detalle en Valero y García Mora (2004). De esta forma, la caja emisora puede conocer de antemano el orden de magnitud que puede alcanzar su colocación, que, en todo caso, será determinado por el propio mercado. Este proceso ayuda a que la emisión pueda alcanzar un precio equitativo (*fair price*), tanto desde el punto de vista del interés de la caja como del estado del mercado en el momento de su lanzamiento (3).

El hecho de que la primera operación —salida a bolsa del *holding* empresarial de la Caixa a través de Criteria— no haya tenido éxito apreciable en cuanto a su evolución bursátil posterior no invalida la racionalidad de la misma, que, siendo una opción estratégica, debe ser valorada desde el punto de vista de sus consecuencias a largo plazo. Por otro lado, la evidencia de los mercados financieros aporta numerosos ejemplos en los que la inversión indirecta en ellos no aporta, como regla general, mejores resultados que la inversión directa. De hecho, la cotización en los mercados de estos vehículos suele implicar un descuento (véase el gráfico 1), que será tanto menor cuanto mayor sea el porcentaje que representen las participaciones en empresas no cotizadas —y, por tanto, no replicables por los inversores—, cuanto mayor sea el peso de las participaciones de control, cuanto menor sea la concentración de inversiones y cuanto mayor sea la liquidez del vehículo.

En todo caso, las dos operaciones citadas marcan el inicio de una etapa que puede dar una nueva vuelta de tuerca a una tendencia que se viene observando en el sector de cajas de ahorros españolas desde hace varios años, cual es la mayor heterogeneidad que se viene registrando entre ellas, no sólo en su tamaño, sino también en sus estrategias y, como consecuencia, también en sus resultados, tanto comerciales como financieros.

2. El escrutinio del mercado

El escrutinio del mercado ha existido siempre, porque, por definición, se produce cada vez que se pretende acudir a un mercado para obtener financiación, tanto si se trata del mercado interbancario como si hablamos de los mercados de valores, donde las posibilidades son diversas, como pueden ser, en el caso de las cajas de ahorros, fundamentalmente las siguientes, puestas en orden de mayor a menor vinculación con el conjunto de los negocios de la entidad y, por tanto, de mayor a menor capacidad de materializar más intensamente dicho escrutinio:

— cuotas participativas,
— participaciones preferentes,
— deuda subordinada,
— deuda ordinaria, especialmente la emitida a medio y largo plazo (4),
— cédulas hipotecarias o territoriales (5),
— bonos de titulización (6).

Sin embargo, el escrutinio del mercado cobró una dimensión que no había estado presente hasta ese momento cuando el Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea, véase CSBB (2004), incluyó un Pilar III, *disciplina del mercado*, cuyo principal objetivo es que la solvencia de las entidades de crédito no sólo se plasme en una serie de requisitos de recursos propios (Pilar I) y de una vigilancia de los mismos y, sobre todo, de la posición de los riesgos de cada entidad por parte del supervisor (7) (Pilar II), sino que también sea valorada por el mercado, en su doble acepción que acabamos de señalar, lo cual implica que las entidades deben suministrar suficiente información pública para que dicha disciplina sea efectiva, lo cual nos conduce a las cuestiones de transparencia informativa que trataremos más adelante en este artículo.

Basilea II no se encuentra, en el momento en que se escribe este artículo, totalmente incorporado a la normativa bancaria española, aunque lo va a hacer en breve, una vez aprobada la Ley 36/2007, de 16 de noviembre, por la que se modifica la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros y otras normas del sistema financiero, pendiente de desarrollo reglamentario, para lo cual se han sometido a consulta pública tanto un proyecto de real decreto como un proyecto de circular del Banco de España.

En todo caso, el escrutinio del mercado no se reduce exclusivamente a la solvencia, pero tiene en ésta una importante piedra de toque por cuanto garantiza la continuidad y seguridad de una entidad de crédito y sus negocios, proporcionando un importante fundamento a la confianza en ambos por parte de los inversores o, en su caso, de las entidades de crédito con las que se relaciona. Al mismo tiempo, es en el ámbito de la solvencia donde, como analizamos más adelante, se ha producido un importante aumento en la transparencia informativa en la que debe apoyarse el escrutinio del mercado.

La crisis hipotecaria internacional que ha emergido en la segunda mitad del año 2007 añade algunas consideraciones a destacar sobre el escrutinio del mercado que estamos analizando.

En primer lugar, puesto que uno de los mercados en el que puede ejercerse el escrutinio es el interbancario, ninguna entidad que dependa del mismo puede verse libre de él, como han podido comprobar las cajas de ahorros españolas, entre otras entidades dentro y fuera de nuestro país.

En segundo lugar, dado que la actividad bancaria es siempre opaca en algún grado, puesto que con la información contable públicamente disponible no puede conocerse desde fuera la composición y calidad de buena parte de los activos, particularmente de los préstamos, la transparencia informativa puede ser insuficiente para contrarrestar los efectos de una crisis que, como es el caso, ni se ha originado en España, ni tiene un equivalente claro en nuestro país, donde las prácticas del crédito hipotecario son más rigurosas que las que han provocado la crisis de las hipotecas *subprime* (8). El hecho de que las agencias de calificación crediticia, *rating*, no hayan apreciado debidamente los riesgos de estas hipotecas refuerza precisamente este argumento de opacidad.

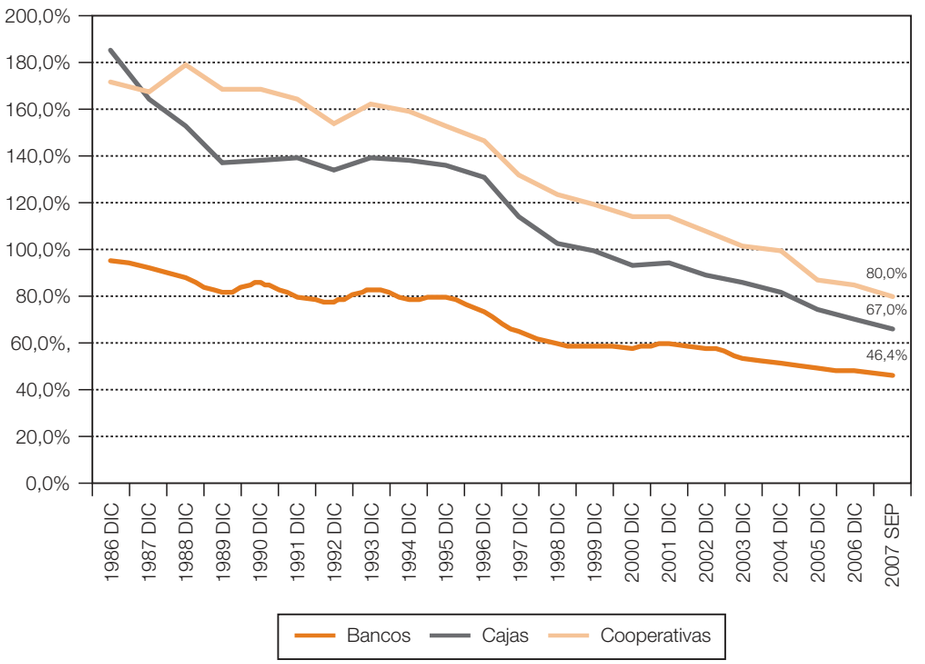
Frente a esta última es muy importante la credibilidad de la transparencia informativa, una tarea que depende de las entidades afectadas, pero también de los órganos reguladores y supervisores de las mismas, que deben fomentar, impulsar y respaldar todos los esfuerzos que se hagan en esa dirección.

En este contexto, creemos que resulta interesante analizar por qué las cajas de ahorros españolas se han hecho más dependientes de los mercados desde el punto de vista de su financiación y, por tanto, deben ser más sensibles al escrutinio de los mismos. Básicamente, mencionamos dos tendencias que explican esta situación, que no son exclusivas de las cajas de ahorros, pero que tienen en éstas algunas peculiaridades:

1. El crecimiento de las inversiones crediticias ha sido sensiblemente superior al de los depósitos captados (gráfico 2), de modo que el desequilibrio ha tenido que ser cubierto por una mayor

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DEL RATIO DE LIQUIDEZ ESTRUCTURAL DE BANCOS, CAJAS DE AHORROS Y COOPERATIVAS DE CRÉDITO (*)



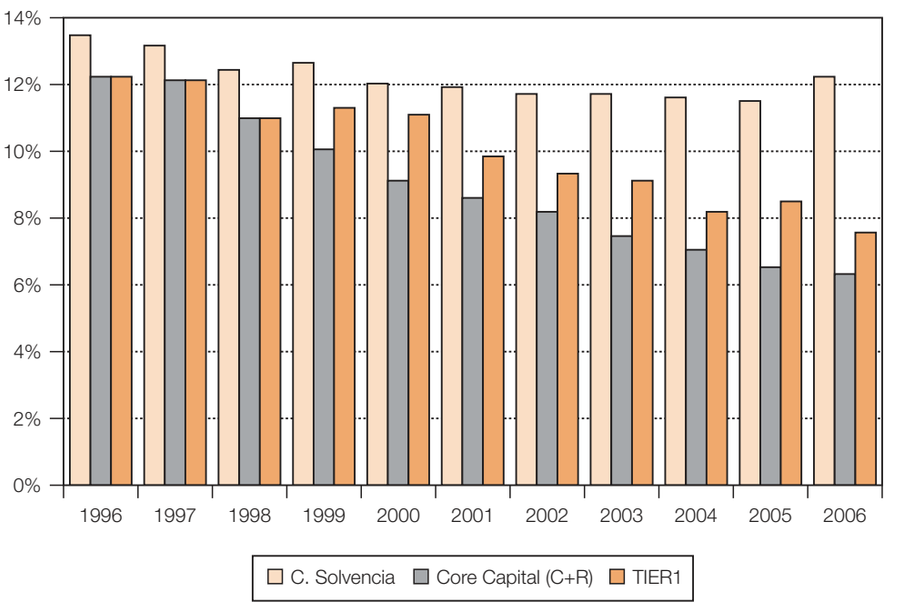
(*) Ratio de liquidez estructural se define como el cociente entre inversiones crediticias y débitos de clientes (excluido cédulas hipotecarias y bonos de titulización).
Fuente: AFI y CECA.

apelación a los mercados, tanto interbancarios como de valores, tal y como analizan con mayor detalle Berges y García Mora (2007). Aunque esta tendencia se ha intensificado mucho con el reciente *boom* inmobiliario registrado en nuestro país, ya venía de antes, respondiendo a una estrategia de sustitución de activos de baja rentabilidad, fundamentalmente interbancario y cartera de renta fija, por inversiones crediticias, plenamente explicable en el contexto de bajada de los tipos de interés que ha conllevado el proceso de unión monetaria en Europa. Una de las consecuencias más visibles de esta tendencia es el cambio que ha experimentado la posición interbancaria neta del sector de cajas de ahorros españolas a lo largo del tiempo (9), y que el sistema financiero español ya sea el segundo mayor emisor de titulizaciones de Europa, tan sólo por detrás de Reino Unido.

2. El aumento de las inversiones crediticias y, en general, de los riesgos computables a efectos de las exigencias de recursos propios (10), ha sido superior al de estos últimos, lo que ha obligado a realizar emisiones destinadas a aumentarlos, al mismo tiempo que ha supuesto cierta presión sobre las dotaciones a la obra social. Como dichas emisiones se han materializado en participaciones preferentes y deuda subordinada, que son computables como recursos propios, básicos las primeras y suplementarios las segundas, pero con ciertas limitaciones, se ha producido un deterioro de la calidad de dichos recursos propios, cuyo nivel máximo corresponde al capital y las reservas procedentes de los beneficios retenidos (gráfico 3).

Esta situación es la que justifica que muchas entidades del sector se estén planteando diversas estrategias de refuerzo de sus recursos propios, teniendo en cuenta que éstos deben captarse no cuando se necesitan, sino cuando están disponibles en el mercado en condiciones suficientemente atractivas.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL COEFICIENTE DE SOLVENCIA DEL SECTOR DE CAJAS



C. Solvencia = coeficiente de solvencia. Core Capital (C + R) = capital y reservas. Tier 1 = recursos propios básicos.
Fuente: AFI y CECA.

3. La transparencia informativa

Como hemos señalado anteriormente, la disciplina del mercado requiere de una eficaz transparencia informativa, que es de lo que se ocupa la normativa española respecto al Pilar III de Basilea II (11). En este apartado nos ocupamos de analizar dicha transparencia tal y como aparece recogida en la Ley 36/2007 antes mencionada, sin contar con el desarrollo reglamentario proyectado de la misma al que nos hemos referido previamente.

Se trata de una transparencia informativa estrechamente relacionada con la solvencia, que afecta a todas las entidades de crédito españolas, incluidas las cajas de ahorros, por lo que consideramos muy relevante tratarla en esta parte del artículo, teniendo en cuenta el importante cambio que implica en la cultura informativa que han seguido unas y otras entidades hasta la fecha, facilitando el escrutinio del mercado objeto de este trabajo.

El nuevo art. 10 ter de la Ley 13/1985, introducido por la ley que acabamos de citar, establece los criterios básicos de esta transparencia informativa, que resumimos en los siguientes puntos:

1. Publicación, tan pronto como sea viable, al menos con periodicidad anual y debidamente integrada en un solo documento, denominado *Información con relevancia prudencial* (IRP), de aquellos datos de su situación financiera y actividad en los que el mercado y otras partes interesadas puedan tener interés con el fin de evaluar los riesgos a los que se enfrentan, su estrategia de mercado, su control de riesgos, su organización interna y su situación al objeto de dar cumplimiento a las exigencias mínimas de recursos propios (12).

El Banco de España determinará la información mínima que deberá ser objeto de publicación. Las entidades podrán omitir las informaciones que no tengan importancia relativa y, con la oportuna advertencia, los datos que consideren reservados o confidenciales; también podrán determinar el medio, lugar y modo de divulgación del IRP.

2. Adopción de una política formal para el cumplimiento de dichos requisitos de divulgación, la verificación de la suficiencia y exactitud de los datos divulgados y de la frecuencia de su divulgación, y existencia de procedimientos que permitan evaluar la adecuación de dicha política.

3. Exigencias adicionales por parte del Banco de España a las entidades obligadas a divulgar la información mencionada:

a) Verificación por auditores o expertos independientes, o por otros medios satisfactorios a su juicio, de las informaciones que no estén cubiertas por la auditoría de cuentas.

b) Divulgación de una o varias de dichas informaciones, bien de manera independiente en cualquier momento, bien con frecuencia superior a la anual, y establecimiento de plazos máximos para la divulgación.

c) Empleo para la divulgación de medios y lugares distintos de los estados financieros.

Todo esto implica un cambio cultural en la transparencia informativa de las entidades de crédito y, en particular, de las cajas de ahorros, que hay que esperar a ver cómo funciona en la práctica en España, pero que, en todo caso, debe facilitar el escrutinio del mercado de unas y otras entidades. De entrada, exige por parte de éstas la formulación expresa de una política de transparencia informativa, que no siempre deberá limitarse al mero cumplimiento de los requisitos establecidos al respecto en cada momento.

4. Conclusiones

El sometimiento de las cajas de ahorros a un mayor escrutinio del mercado a través de la emisión de capital negociado en bolsa, sea en forma de acciones de una sociedad de cartera, sea a través de cuotas participativas, constituye una novedad importante en el seno del sector, que, al menos para algunas entidades del mismo, se ha hecho necesaria, o en todo caso deseable, por las causas apuntadas en este artículo.

Este mayor escrutinio del mercado coincide en el tiempo con las mayores exigencias informativas a las entidades de crédito en general en materia de riesgos y solvencia que trae consigo la implantación de Basilea II a la normativa española y que favorecen dicho escrutinio.

Es muy pronto para valorar con pleno conocimiento de causa las consecuencias que pueden tener estos importantes cambios en el futuro del sector, pero, además de someter la información sobre su actividad a la valoración por el mercado, favorecen a aquellas entidades que sigan expresamente estrategias de captación de nuevos recursos propios en esa dirección, una tendencia que, de uno u otro modo, acabará afectando a todas las entidades del sector. □

NOTAS

(1) Esta operación ha sido seguida por otras similares de entidades del sector en las que sólo se incorporan al capital de la corporación inversora accionistas externos a la caja propietaria de la misma sin pasar para nada por la bolsa, con lo cual se consigue el efecto de captar mayor financiación para la caja pero no el escrutinio del mercado objeto de este artículo.

(2) En estos momentos, las cajas de ahorros españolas que han anunciado su intención de seguir estrategias de este tipo son realmente pocas, aunque entre ellas tienden a situarse las más importantes del sector. Un análisis de las cuestiones que plantea la internacionalización de las cajas de ahorros españolas puede verse en López Abad (2006).

(3) Como en cualquier otra emisión de renta variable, esto será tanto más cierto cuanto mejor sea la predisposición del mercado para absorber la emisión.

(4) Los pagarés y otras emisiones a corto plazo presuponen también un escrutinio del mercado, pero en el que predomina más la perspectiva de la liquidez que de la solvencia, que es la razón fundamental por la que las calificaciones crediticias a corto y largo plazo se basan en criterios diferentes y utilizan símbolos distintos.

(5) Simbolizamos en estas cédulas los distintos valores respaldados por activos del balance de las entidades de crédito que pueden ser emitidos por las mismas, entre los que pueden incluirse también, de acuerdo con la normativa española, los bonos hipotecarios, las participaciones hipotecarias y los certificados de transmisión de hipoteca. Véase la nota 8.

(6) Aunque estos bonos no son emitidos por la entidad generadora de los activos, sino por el fondo de titulización correspondiente, no por eso dejan de conservar alguna vinculación con la primera en términos de los riesgos asumidos, tal y como reconoce Basilea II y ha puesto de manifiesto la actual crisis de las hipotecas subprime.

(7) En nuestro país la revisión supervisora de la solvencia descansa en primera instancia en las propias entidades afectadas, a través del proceso de autoevaluación del capital (PAC) por parte de las mismas, para el que el Banco de España ha sometido a consulta pública una guía específica.

(8) La normativa básica del mercado hipotecario español se ha visto modificada recientemente por la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria. Si bien es verdad que esta norma flexibiliza algunos aspectos del mercado hipotecario, no reduce las exigencias sobre las que descansa su solidez. Así, por ejemplo, se rebaja del 70 al 60% del valor de tasación del bien hipotecado el límite general del préstamo o crédito garantizado.

(9) Evidentemente, este cambio a un nivel sectorial esconde muchos cambios en las entidades individuales, que no son objeto de atención en este artículo.

(10) Téngase en cuenta que la estrategia de sustitución de inversiones que acabamos de mencionar ya eleva por sí sola los requisitos de recursos propios.

(11) *Los tres pilares de Basilea II como tales no son conceptos jurídicos, aunque sí lo sea su contenido, de modo que no aparecen mencionados expresamente ni en la normativa de la UE ni en la española, véase Santillana y Valero (2006) para la primera.*

(12) *Se exceptúa de esta obligación a los grupos o entidades de crédito individuales controlados por otras entidades de crédito o sociedades financieras de cartera autorizadas o constituidas en otro Estado miembro de la UE, salvo cuando entre ellas se encuentre una entidad de crédito importante, sea con el criterio que la autoridad responsable de la supervisión consolidada del grupo haya comunicado al Banco de España, sea a criterio de este último en atención a su actividad en España o a su importancia relativa dentro del grupo.*
En cambio, las mismas obligaciones de divulgación serán exigibles a las entidades de crédito constituidas en otro Estado miembro de la UE, filiales de entidades de crédito españolas, en los casos que el Banco de España así lo considere en atención a su actividad o importancia relativa dentro del grupo.

BIBLIOGRAFÍA

*Berges, A. y García Mora, A. (2007): «El sesgo inmobiliario del sector financiero español», **Economistas,** número extraordinario.*

*Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (2004): **Convergencia internacional de medidas y normas de capital-Marco revisado,** Basilea, junio.*

*López Abad, R. (2006): «La internacionalización de las cajas de ahorros: una cuestión candente», **Análisis Financiero Internacional,** 126, 4.º trimestre, págs. 6-20.*

*Santillana, V. y Valero, F. J. (2006): «Las nuevas directivas bancarias 2006/48/CE y 2006/49/CE y Basilea II», **Análisis Financiero Internacional,** 124, 2.º trimestre, págs. 5-21.*

*Valero, F. J. y García Mora, A. (2004): «La valoración de las cajas de ahorros ante la emisión de cuotas participativas», **Economistas,** 101, mayo, págs. 68-79.*

RESUMEN

En 2007 se ha producido el inicio de una tendencia que puede ser muy relevante para el futuro de las cajas de ahorros españolas, cual es su mayor sometimiento al escrutinio del mercado a través de la emisión de capital negociado en bolsa. Esta tendencia se enmarca en la necesidad por parte de las cajas de cerrar la brecha entre el crecimiento de los créditos y el de sus depósitos, así como de reforzar sus recursos propios, que han aumentado a menor ritmo que sus inversiones crediticias y otros riesgos, para seguir acometiendo estrategias de crecimiento. El escrutinio del mercado se apoya en la mayor transparencia informativa derivada de Basilea II, que afecta a todas las entidades de crédito españolas.

Palabras clave*: Cajas de ahorros, Recursos propios, Riesgos bancarios, Mercado interbancario, Mercado de valores, Basilea II, Transparencia informativa.*



NOVEDAD

OBRA PRÁCTICA

ESTATUTO DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO ONLINE

En esta Obra cada comentario está relacionado y enlazado con los siguientes apartados: Legislación, Jurisprudencia de todos los Tribunales, Resoluciones de los Órganos administrativos, Doctrina elaborada por prestigiosos Autores necesarios para el estudio de la materia.

La más completa Obra Práctica online, **actualizada diariamente** y comentada por expertos juristas, **sobre la figura del Trabajador Autónomo** que junto a lo que podríamos denominar autónomo clásico, titular de un establecimiento comercial, agricultor y profesionales diversos, se encuentran otras figuras tan heterogéneas, como los emprendedores, personas que se encuentran en una fase inicial y de despegue de una actividad económica o profesional, los autónomos económicamente dependientes, los socios trabajadores de cooperativas y sociedades laborales o los administradores de sociedades mercantiles que poseen el control efectivo de las mismas.

PVP ~~102 €~~

Las tarifas citadas no incluyen IVA

OFERTA VÁLIDA HASTA EL 30 DE ABRIL

Oferta Especial Miembros del Colegio de Economistas Madrid

87 €/año

ACTUALIZADA A DIARIO



Entre sus ventajas podemos destacar:

- La mayoría de los **documentos citados se incorporan a texto completo.**
- **La posibilidad de copiar los textos para editarlos o añadirlos a sus propios documentos.**
- **Dispone de índices por: voces, temático y un sistema de números de clave que le permitirán encontrar cualquier tema de forma rápida y sencilla.** Además incorpora un **nuevo Sistema de búsqueda por texto libre,** que complementa a los ya existentes donde el usuario podrá de una forma sencilla, fácil y rápida encontrar toda la información y documentación que precise.

Colegio de Economistas de Madrid

datadiar.com
www.datadiar.com

Más información en
902 092 888
http://www.datadiar.com



SECTOR PÚBLICO

Coordinador:

Victorio Valle

Catedrático de Hacienda Pública.
Director general de FUNCAS

Año tras año *Economistas* incorpora en su número extraordinario un análisis de los hechos más relevantes del sector público español. No podía ser de otra manera, dada la importancia relativa que la actividad económica de los entes públicos tiene en el conjunto de la economía nacional (39% del PIB). Este año se recogen reflexiones en cinco frentes tan distintos como interesantes.

El primer trabajo, obra de *Ángel Laborda*, director de Coyuntura y Estadística de FUNCAS y respetado analista económico, ofrece una completa valoración de los Presupuestos Generales del Estado aprobados, con no poca controversia, por el Congreso en su sesión plenaria de 20 de diciembre de 2007. Su visión es esencialmente macroeconómica. Parte de una estimación de cierre en 2007, se realiza después una proyección de los ingresos y gastos públicos para 2008 así como del saldo presupuestario. Laborda concluye que los efectos coyunturales del presupuesto para 2008 son claramente expansivos, frente a una deseable neutralidad, y sintoniza poco con los retos a largo plazo de la economía española, todo ello en un marco de incertidumbre notable.

El segundo artículo en una extensa reflexión sobre el sector público español que aporta el profesor *Manuel Lagares*. Comienza el trabajo destacando que en países con un cierto nivel de desarrollo, el crecimiento es más rápido si se apoya en el sector privado que en el público. Manuel Lagares ofrece a continuación un análisis de lo que pueden considerarse objetivos de la política económica española para la próxima década. Partiendo de estos objetivos el profesor Lagares estudia con detalle los cambios que deberían generarse tanto en el gasto público como en el sistema tributario, particularmente en el IRPF y en el Impuesto de Sociedades, para contribuir a esos objetivos y respetando una idea básica de equidad distributiva.

Por su parte el catedrático de la Universidad de Málaga *José Manuel Domínguez* ofrece en su colaboración una visión concreta de la reforma del IRPF establecida por la Ley 35/2006. En tres principales direcciones discurre este trabajo: describe las modificaciones de la nueva ley, sitúa la reforma dentro de los esquemas teóricos y de las tendencias internacionales y finalmente trata de valorar cuantitativamente los cambios más significativos de la reforma.

Las dos últimas colaboraciones se concentran en la perspectiva del gasto público. De una parte, el profesor *José Villaverde*, de la Universidad de Cantabria, aborda de forma aséptica el debatido tema de la distribución regional de la inversión pública estatal en España. En general concluye que existe una cierta lógica en los criterios de reparto utilizados, aunque sorprende la ausencia de una relación inversa robusta que cabría esperar entre inversión pública per cápita y el PIB per cápita.

El último de los trabajos que aquí se ofrecen es el debido a *Ángel Melguizo Esteso*, economista de la Oficina Económica del Presidente del Gobierno. El artículo describe, en primer lugar, la estructura básica del nuevo sistema implantado en 2007 para la atención a la dependencia y se simulan los efectos económicos más destacados que esta normativa puede tener. El autor destaca que cuando el sistema esté plenamente instalado en 2015, tendrá unos efectos económicos positivos tanto en término de PIB (un 1,7% superior) como de empleo (elevando un 0,5% el nivel de ocupación) y demanda para el futuro una coordinación creciente entre la atención a la dependencia y otros elementos clave de la protección social como son el sistema de pensiones y el sistema sanitario.

Presupuestos: objetivos y realidades

Ángel Laborda
FUNCAS

El análisis de los presupuestos del sector público es un ejercicio complicado y puede abordarse desde numerosos ámbitos temáticos, desde la micro a la macroeconomía. En este artículo se intenta analizarlos en su dimensión macroeconómica, es decir, en su capacidad para influir en la marcha de la economía en su conjunto, la cual, a su vez, supone un factor fundamental y básicamente exógeno a la voluntad de los gobiernos, que va a determinar la evolución de las cuentas públicas. En el primer apartado se analiza la ejecución de los presupuestos durante 2007 y los resultados previsibles para el conjunto del ejercicio y del sector público. A partir de ellos y de los PGE-08, se plantea, en el segundo apartado, cuál puede ser la evolución de los ingresos y gastos públicos en 2008 y sus efectos sobre la demanda agregada de la economía. Por último, en el tercer apartado, se valora si dichos efectos se adecuan a la situación cíclica previsible de la economía española.

1. Ejecución de los presupuestos en 2007

Los PGE-2007 establecían para ese año crecimientos del 3,2% del PIB real, 3,4% del deflactor y 6,7% del PIB nominal (cuadro 1). Si embargo, las cifras estarán más bien cercanas al 3,8, 3,2 y 7,2%, respectivamente. Es decir, el PIB nominal, variable de referencia para el comportamiento de los ingresos públicos, habrá aumentado medio punto porcentual más de lo previsto. Por otra parte, la demanda interna, que constituye la base imponible de los impuestos indirectos más importantes, volverá a crecer por encima del PIB, aunque en menor medida que en años anteriores, lo que supone un patrón de crecimiento favorable para la recaudación tributaria.

En cuanto a las cifras presupuestarias (cuadro 2), se preveía aumentos de los ingresos del 6,1% para los pertenecientes al Estado y del 5,8% para el total, es decir, antes de descontar las participaciones de las administraciones territoriales (AA.TT.) en IRPF, IVA e Impuestos Especiales, todo ello en términos de presupuesto inicial de 2007 sobre las previsiones de liquidación de 2006. El crecimiento de los gastos del Estado (presupuesto inicial de 2006 sobre presupuesto inicial de 2005, que es la única comparación posible, pues, al contrario de los ingresos, no se ofrece un avance de liquidación de los gastos) se fijó en un 6,7%. Esta última tasa era la misma que la del PIB nominal, criterio que ha sido la norma en la última legislatura.

CUADRO 1

PRINCIPALES PREVISIONES PARA ESPAÑA 2007-2008

(Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario)

	2007						2008			
	Previsiones otoño 2006		Previsiones actuales							
	Gobierno PGE-2007 (sep. 2006)	Consenso panel de previ-siones FUNCAS (nov. 2006)	Gobierno PGE-2008 (sep. 2007)	FMI (oct. 2007)	CE (nov. 2007)	Consenso panel de previ-siones FUNCAS (nov. 2007)	Gobierno PGE-2008 (sep. 2007)	FMI (oct. 2007)	CE (nov. 2007)	Consenso panel de previ-siones FUNCAS (nov. 2007)
PIB real	3,2	3,4	3,8	3,7	3,8	3,8	3,3	2,7	3,0	2,8
Consumo privado	3,1	3,2	3,4	3,3	3,4	3,1	3,1	2,2	2,7	2,7
Consumo público	3,9	4,2	4,8	5,1	4,9	5,4	4,4	4,4	5,0	5,0
Formación Bruta de Capital Fijo	4,9	5,4	5,8	5,8	6,3	5,9	4,6	3,0	3,0	3,0
FBCF construcción	3,8	4,9	5,1	—	4,4	4,2	3,8	—	1,3	1,0
FBCF equipo y otros ptos.	6,5	6,2	7,0	—	12,2 (2)	8,3	5,8	—	5,9 (2)	5,3
DEMANDA NACIONAL	3,7	4,1	4,3	4,3	4,5	4,4	3,7	2,8	3,2	3,2
Exportaciones	5,4	4,8	5,3	—	4,6	5,5	5,0	—	4,7	5,0
Importaciones	6,8	6,4	6,8	—	6,5	6,9	6,0	—	5,2	5,5
SALDO EXTERIOR (1)	-0,8	-0,9	-0,8	-0,9	-0,9	-0,9	-0,6	-0,3	-0,5	-0,6
PIB nominal:										
Millardos €	1.037,6	—	1.051,1	—	—	—	1.121,5	—	—	—
Variación en porcentaje	6,7	—	7,1	—	7,0	—	6,7	—	6,2	—
Deflactor del PIB	3,4	—	3,2	—	3,1	—	3,1	—	3,1	—
IPC	Nd	2,7	Nd	2,5	2,6	2,8	Nd	2,8	2,9	3,1
Empleo (cont. nac.)	2,5	2,6	2,8	—	3,0	2,9	2,2	—	2,1	1,9
Tasa de paro (% pob. activa)	7,8	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	7,9	8,2	8,5	8,4
Déficit B. P. c/c (% del PIB)	-8,5 (3)	-8,6	-8,0 (3)	-9,8	-9,3	-9,4	-8,3 (3)	-10,2	-9,6	-9,5
Déficit/superávit público (% PIB)	0,7	1,0	1,3	—	1,8	1,6	0,7	—	1,2	0,9
Deuda pública (% del PIB)	37,7	—	36,2	—	36,3	—	34,3	—	34,6	—

(1) Contribución al crecimiento del PIB en puntos porcentuales.
(2) Sólo equipo.
(3) Necesidad de financiación frente al resto del mundo. En 2006 ésta fue menor que el déficit por cuenta corriente en 0,6% del PIB.
Fuentes: Ministerio de Economía y Hacienda (PGE-2007 y PGE-2008), CE y FMI (previsiones de otoño 2007) y FUNCAS (Panel de Previsiones, noviembre 2006 y noviembre 2007).

Como objetivos de saldo de operaciones no financieras en términos de contabilidad nacional (objetivo central de la política fiscal), se contemplaban superávit del 0,2% del PIB para el Estado y del 0,7% para la Seguridad Social y déficit del 0,1% tanto para las comunidades autónomas (CC.AA.) como para las corporaciones locales (CC.LL.), de manera que el conjunto de las administraciones públicas (AA.PP.) arrojaba un superávit del 0,7% del PIB. A partir de esta cifra, y en una primera y simple aproximación, podría decirse que el Gobierno manifestaba la voluntad de que la política fiscal ejerciera un papel restrictivo sobre la demanda agregada, dado que el superávit previsto era superior en medio punto porcentual del PIB al contemplado inicialmente para 2006 en los PGE de ese año. Ahora bien, en este punto surgía un problema de valoración de los PGE-2007, pues en el momento de confeccionarlos se tenía suficiente información para estimar que el superávit de 2006 iba a ser notablemente mayor que el 0,2% previsto. Como punto de partida, el año 2005 había cerrado con un superávit del 1,1% del PIB y los datos de la ejecución del presupuesto del Estado y de la Seguridad Social durante el primer semestre mostraban que los ingresos crecían notablemente por encima de lo previsto y por encima de los gastos, lo que implicaba un superávit para 2006 mayor al de 2005. En efecto, el superávit ascendió finalmente al 1,8%. Con todo ello se hacía, pues, difícil valorar el objetivo de superávit para 2007, ya que el cumplimiento en sus términos del mismo (0,7% del PIB) hubiera supuesto una política fiscal notablemente expansiva, al reducirse el

CUADRO 2

EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO DEL ESTADO HASTA NOVIEMBRE DE 2007

(Variación interanual en porcentaje)

Ingresos (recursos) no financieros						Pagos (empleos) no financieros			
	Ingresos líquidos (caja)				Recursos contabilidad nacional hasta noviembre 2007		Previsiones de gastos PGE-2007 (5)	Pagos liquidados (caja) hasta noviembre 2007	Empleos contabilidad nacional hasta noviembre 2007
	Previsiones PGE-2007 (1)		Liquidado hasta noviembre 2007						
	Estado	Total (2)	Estado	Total (2)	(Estado)		Estado	Estado	Estado
1. Total	6,1	5,8	12,1	11,7	11,4	1. Total (4)	6,7	7,8	8,0
2. Impuestos	7,0	6,4	11,8	11,5	11,7	2. Gastos corrientes (4)	6,0	6,2	7,8
2.1. Directos	6,9	6,5	19,5	18,2	18,6	2.1. Gastos de personal	7,1	6,0	6,6
IRPF	2,7	3,5	18,1	16,4	—	2.2. Compras b. y s.	11,8	15,3	14,5
Sociedades	11,1	11,1	20,3	20,3	—	2.3. Intereses	-8,6	-7,4	1,4
2.2. Indirectos	7,0	6,3	-0,7	2,7	-1,1	2.4. Transferencias ctes.	9,0	9,1	8,8
IVA	6,1	7,9	-5,8	1,2	-5,8	3. Gastos de capital	11,6	20,7	9,7
II.EE. y otros	9,5	2,6	14,4	6,7	14,4	3.1. Inversiones reales/FBCF	6,6	9,8	7,8
3. Resto	-3,1	-3,1	16,2	16,2	5,7	3.2. Transferencias capital	17,3	35,0	10,7
Pro memoria:									
PIB nominal		6,7		7,1 (3)			6,7	7,1 (3)	

(1) Presupuesto inicial de 2007 sobre avance de liquidación de 2006.
(2) Antes de descontar las participaciones de los EE.TT. en IRPF, IVA e impuestos especiales.
(3) Previsión para el conjunto del año 2007 contenida en los PGE-2008.
(4) Incluido el Fondo de Contingencia.
(5) Presupuesto inicial 2007 sobre presupuesto inicial 2006.
Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

superávit a menos de la mitad del año anterior en un contexto cíclico expansivo, lo cual no encajaba con la filosofía presupuestaria expuesta por el Gobierno. En realidad, como luego se comentará al analizar los PGE-2008, este problema ha sido constante en los últimos años, lo que indica, entre otras cosas, que la evolución de las cuentas públicas ha sorprendido positivamente incluso a sus propios gestores, posiblemente por infravalorar los efectos del ciclo sobre dichas cuentas.

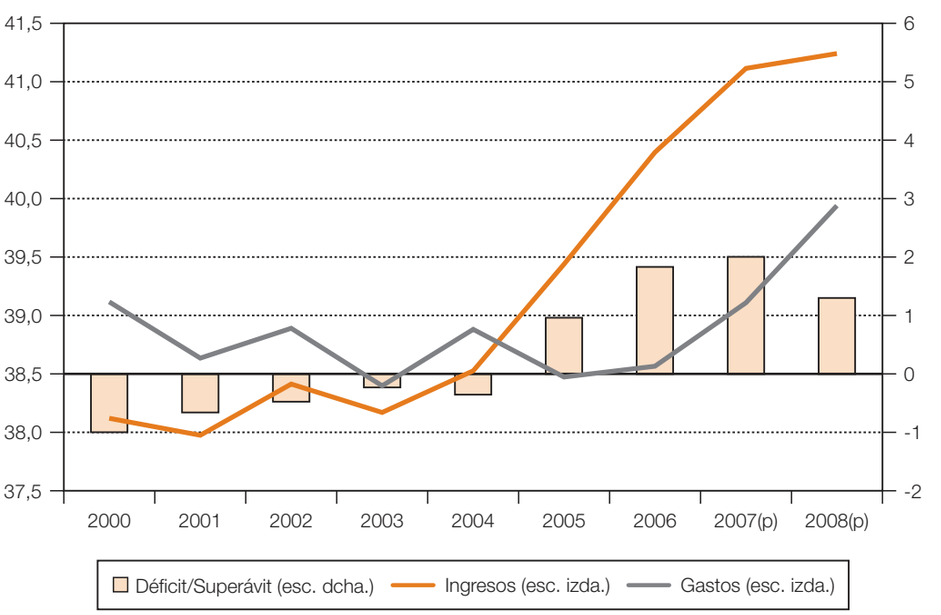
Efectivamente, lo expuesto sobre las diferencias entre los objetivos de superávit para 2006 y los resultados reales se está repitiendo en 2007. Con los datos disponibles del Estado y la Seguridad Social hasta noviembre y octubre últimos, parece claro que el superávit de 2007 va a ser notablemente superior al 0,7% del PIB previsto en los PGE-2007. Por lo que respecta a los ingresos líquidos del Estado, su crecimiento hasta noviembre es del 12,1% (11,7% antes de deducir la parte cedida a las AA.TT.), es decir, seis puntos porcentuales (pp) por encima de lo previsto (cuadro 2). Las desviaciones más significativas, por exceso de recaudación, son las de los impuestos de Sociedades, IRPF e II.EE.; y, por defecto, la del IVA. Las causas de esta mayor recaudación serían múltiples: el mayor crecimiento nominal, respecto a lo previsto, de las rentas y del gasto; el patrón de crecimiento que, aunque en proceso de reequilibrio, sigue estando notablemente sesgado hacia la demanda interna; el fuerte crecimiento de la recaudación por rentas del capital derivada de la reforma fiscal introducida a comienzos del año, que ha compensado sobradamente la merma prevista en el resto de rentas; y por último, el efecto que podría denominarse de *prudencia en las previsiones*, efecto que es norma desde hace años. El menor crecimiento del IVA obedece, en parte, al adelanto en las devoluciones respecto al calendario seguido el año anterior y, sobre todo, a la moderación del consumo y de la inversión en vivienda y al aumento de la inversión en equipo y otros productos, que supone mayores devoluciones. En términos de contabilidad nacional, los ingresos del Estado crecieron hasta noviembre un 11,4%, casi un punto menos que los de caja, centrándose la diferencia principal en los ingresos no impositivos.

Por lo que respecta a los pagos líquidos, su crecimiento es un punto porcentual mayor que el de los gastos presupuestados, debido sobre todo a los mayores gastos militares corrientes y a los mayores pagos por inversiones y transferencias de capital, si bien, pagos líquidos y gastos presupuestados no son conceptos directamente comparables. Con todo ello, el saldo no financiero de caja del Estado hasta noviembre arroja un superávit del 24.104 millones frente a 17.070 millones en 2006. En términos de contabilidad nacional, el superávit asciende a 25.835 millones (el 2,5% del PIB estimado para todo el año) frente a 19.670 millones un año antes (2% del PIB). Aunque estas cifras no pueden extrapolarse al conjunto del año, dado que en diciembre se producen muchos más gastos que ingresos, parece claro que el Estado superará ampliamente el objetivo y cerrará con un superávit de varias décimas porcentuales (dp) del PIB por encima del 0,5% registrado en 2006 y, por supuesto, del 0,2% previsto en los PGE-2007.

Los ingresos de la Seguridad Social, en términos de caja, aumentaron hasta octubre un 8,2% (7,5% las cotizaciones sociales), mientras que los gastos hasta julio lo hicieron un 6,5% (6,3% las pensiones). Aunque éstos se acelerarán al final del año como consecuencia de la compensación a los pensionistas por la desviación al alza de la inflación, cabe pensar que su crecimiento no supere significativamente al de los ingresos, lo que permite prever que el superávit del 1,2% del PIB registrado en 2006 se mantenga en 2007. Por último, apenas se dispone de datos sobre la ejecución presupuestaria del conjunto de las AA.TT., pero en función de la notable desaceleración que muestran los impuestos cedidos y algunos de los concertados con el Estado, el déficit del 0,2% del PIB registrado en 2006 podría ampliarse en alguna décima porcentual.

En resumen, el conjunto de las AA.PP. podría saldar sus presupuestos en 2007 con un superávit del orden del 2% del PIB (gráfico 1). En el cuadro 3 se ofrece la estimación de FUNCAS de las principales rúbricas de ingresos y gastos en términos de contabilidad nacional. Los ingresos de carácter tributario vuelven a crecer por encima del PIB,

GRÁFICO 1
INGRESOS, GASTOS Y DÉFICIT PÚBLICOS
(Porcentaje del PIB)



Fuente: Hasta 2006, IGAE; 2007-2008, previsiones FUNCAS.

CUADRO 3

CUENTA DE LAS AA.PP. PREVISIONES PARA 2007-2008 (FUNCAS)

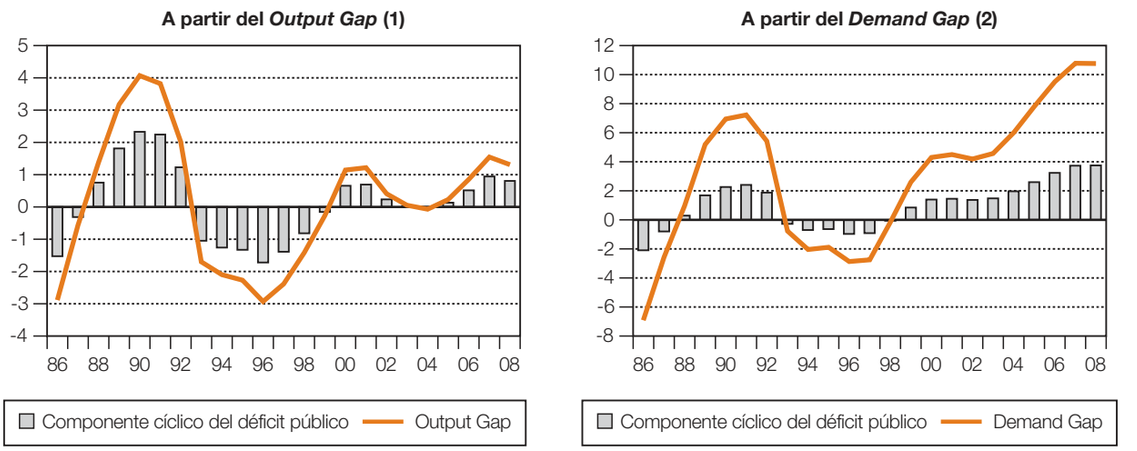
	Miles de millones de euros			% variación anual		Porcentaje del PIB		
	2006 (P)	2007 (F)	2008 (F)	2007 (F)	2008 (F)	2006 (P)	2007 (F)	2008 (F)
1. TOTAL RECURSOS (INGRESOS)	396,3	432,3	459,3	9,1	6,3	40,40	41,12	41,22
de ellos, ingresos tributarios	354,7	386,0	408,5	8,8	5,8	36,16	36,71	36,66
1.1. INGRESOS CORRIENTES	390,0	425,6	452,2	9,1	6,3	39,76	40,48	40,58
1.1.1. Impuestos s/ producción e importación	121,3	127,0	132,4	4,7	4,2	12,36	12,08	11,88
1.1.2. Impuestos renta y patrimonio	114,4	130,0	138,5	13,6	6,5	11,66	12,36	12,43
1.1.3. Cotizaciones sociales efectivas	119,2	129,1	137,7	8,3	6,7	12,15	12,27	12,36
1.1.4. Otros recursos corrientes	35,1	39,5	43,7	12,3	10,6	3,58	3,76	3,92
1.2. INGRESOS DE CAPITAL (a)	6,3	6,7	7,1	7,4	5,5	0,64	0,64	0,64
2. TOTAL EMPLEOS (GASTOS)	378,3	411,2	445,1	8,7	8,2	38,57	39,11	39,94
2.b. Total gastos sin intereses (2 – 2.1.3)	362,2	394,9	428,9	9,0	8,6	36,92	37,56	38,48
2.1. GASTOS CORRIENTES	328,1	355,0	384,0	8,2	8,2	33,45	33,77	34,45
2.1.b. Gastos corrientes sin intereses (2.1 – 2.1.3)	312,0	338,7	367,8	8,6	8,6	31,81	32,21	33,00
2.1.1. Remuneración de los asalariados	98,5	106,4	114,6	8,0	7,8	10,04	10,12	10,29
2.1.2. Consumos intermedios e imptos producción	49,5	54,0	60,1	9,0	11,2	5,05	5,14	5,39
2.1.3. Intereses y otras rentas propiedad	16,1	16,3	16,2	1,3	-1,0	1,64	1,55	1,45
2.1.4. Prestaciones sociales	112,7	122,2	132,0	8,4	8,0	11,49	11,62	11,84
2.1.5. Subvenciones y transferencias corrientes	51,3	56,1	61,1	9,5	8,8	5,23	5,34	5,48
2.2. GASTOS DE CAPITAL	50,2	56,2	61,1	11,9	8,7	5,12	5,34	5,48
2.2.1. Formación bruta de capital (b)	36,7	41,4	45,2	13,0	9,0	3,74	3,94	4,05
2.2.2. Transferencias de capital	13,5	14,8	15,9	9,0	8,0	1,38	1,40	1,43
3. CAP. (+) O NEC. (–) FINANC. (DÉFICIT) (1 – 2)	18,0	21,1	14,3	—	—	1,83	2,01	1,28
PRO MEMORIA:								
4. Déficit/superávit primario (1 – 4)	34,1	37,4	30,4	9,8	-18,7	3,47	3,56	2,73
5. AHORRO BRUTO (1.1 – 2.1)	61,9	70,5	68,3	14,0	-3,2	6,31	6,71	6,12
6. Déficit AA.PP. Centrales	19,8	24,8	18,7	—	—	2,02	2,36	1,68
6.1. Déficit Estado y sus OO.AA.	8,1	12,1	7,6	—	—	0,83	1,16	0,68
6.2. Déficit Administraciones Seguridad Social	11,7	12,6	11,1	—	—	1,19	1,20	1,00
7. Déficit AA.PP. territoriales	-1,8	-3,7	-4,5	—	—	-0,19	-0,35	-0,40
8. DEUDA BRUTA	389,0	383,5	386,7	-1,4	0,8	39,66	36,47	34,70
9. PIBpm nominal	981,0	1.051,4	1.114,5	7,2	6,0	—	—	—

(P) Provisional; (F) Previsión.
(a) Incluye el ajuste por recaudación incierta.
(b) Incluye adquisición neta de activos no financieros no producidos (terrenos).
Fuentes: 2006, Ministerio de Economía y Hacienda (IGAE); 2007-2008, previsiones FUNCAS.

aumentando la presión fiscal unas cinco décimas porcentuales del PIB, con lo que esta ratio habría acumulado una subida de 2,5 pp en los últimos tres años. El aumento correspondiente a 2007 recaerá prácticamente en su totalidad en los impuestos directos, tanto en el IRPF como, sobre todo, en el de Sociedades, a pesar de que la última reforma fiscal pretendía reducir la tributación de ambos impuestos. En cuanto a los gastos, destaca el moderado aumento de los intereses (elemento clave para entender la contención del gasto público total en los últimos años), y los notables aumentos del gasto en consumo, prestaciones sociales y formación bruta de capital fijo.

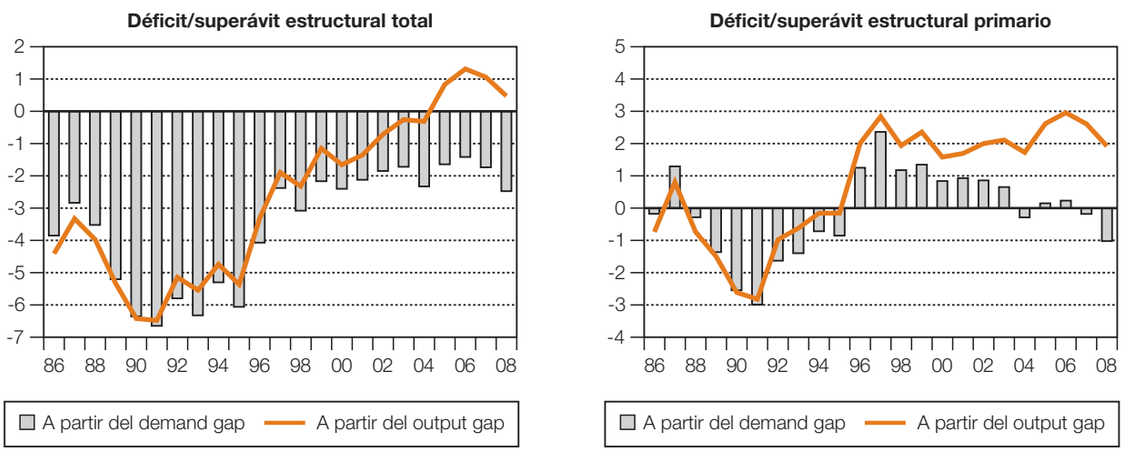
Dado que el superávit de las AA.PP. ascendió en 2006 al 1,8% del PIB, la variación del mismo entre dicho año y 2007 sería de 2 dp del PIB. Descomponiendo esta variación en sus componentes cíclico y estructural (gráficos 2 y 3), se observa que la mejora proviene del primero de los componentes, mientras empeora en unas 2 dp del PIB el saldo estructural (ajustado del ciclo). A su vez, si de este último deducimos los intereses pagados, que disminuyen 1 dp del PIB, resulta que el saldo estructural primario, cuya variación se utiliza como indicador del impulso fiscal discrecional de la política fiscal, disminuye 3 dp. A partir de estas cifras, y teniendo en cuenta que las mismas deben interpretarse con cierta holgura, en función de las distintas metodologías que pueden utilizarse en su cálculo, puede concluirse —provisionalmente, pues se trata de previsiones— que la política fiscal-presupuestaria habría tenido en 2007 un tono ligeramente expansivo en su componente discrecional

GRÁFICO 2
COMPONENTE CÍCLICO DEL DÉFICIT PÚBLICO
(Porcentaje del PIB tendencial)



(1) El *output gap* aquí utilizado es la diferencia entre el PIB actual y el tendencial, en porcentaje de este último, ambos a precios constantes.
(2) El *demand gap* aquí utilizado es la diferencia entre la demanda nacional actual y el PIB tendencial, en porcentaje de este último, ambos a precios constantes.
Fuentes: Elaboración propia a partir de la CNE hasta 2006 (INE) y de las previsiones FUNCAS para 2007-2008.

GRÁFICO 3
DÉFICIT/SUPERÁVIT PÚBLICO ESTRUCTURAL (AJUSTADO CÍCLICAMENTE) (*)
(Porcentaje del PIB)



(*) El déficit (superávit) estructural, o ajustado cíclicamente, se define como el déficit (superávit) total menos el componente cíclico.
Fuentes: Elaboración propia a partir de la CNE hasta 2006 (INE) y de las previsiones FUNCAS para 2007-2008.

y algo restrictivo al incluir la actuación de los estabilizadores automáticos.

2. Los presupuestos para 2008

Los PGE contemplan para 2008 un crecimiento real del PIB del 3,3% (cuadro 1) y nominal del 6,7%, cifras que, al contrario de lo observado en años anteriores, son del orden de medio punto porcentual superiores a las del consenso de organismos internacionales y analistas privados. Coherentemente, también es superior en el cuadro oficial el aumento previsto del empleo. Por lo que respecta a la composición del crecimiento del PIB, el Gobierno y los analistas prevén un reequilibrio en las aportaciones de las demandas interna y externa, si bien el primero contempla un mayor crecimiento de la demanda interna, especialmente en su componente de inversión en viviendas. Este reequilibrio en las aportaciones al PIB no obsta para que la necesidad de financiación frente al resto del mundo continúe al alza. No se ofrece previsión alguna de los precios de consumo, ni en términos del IPC ni del deflactor correspondiente, si bien cabe suponer que la inflación implícita en el cuadro oficial puede quedarse corta a tenor, entre otros factores, de la hipótesis asumida para el precio del petróleo de 52,5 euros por barril, unos diez euros por debajo de su cotización actual media en diciembre. En resumen, el cuadro macroeconómico, del que teóricamente penden las cifras presupuestarias, presenta unas previsiones que, contrariamente a lo que ha sido habitual en los años anteriores de fase cíclica expansiva, parecen optimistas, tanto en términos de crecimiento y empleo como de inflación y déficit exterior.

En el cuadro 4 se presenta un resumen de las grandes rúbricas de ingresos y gastos del Estado previstos en el proyecto de presupuestos. Como puede observarse, los ingresos totales crecen un 5,1%, si bien, los que quedan en manos del Estado, una vez transferidas a las AA.TT. las partes de los impuestos que les corresponden, lo hacen en un 4,2%. Los impuestos totales aumentan un 5,6%, mientras que el resto de los ingresos disminuye un 1,4%, siguiendo la tendencia de los años anteriores. Este aumento del 5,6% queda por debajo del PIB nominal, lo que se debe fundamentalmente a las reformas del IRPF y del Impuesto de Sociedades introducidas en 2007 y a las medidas adicionales introducidas para 2008: deflactación de las tarifas y mínimos exentos del IRPF y nuevas deducciones por nacimiento o adopción, que drenarán unos 2.000 millones a la recaudación de este impuesto. Sin estas minora-

CUADRO 4

PREVISIÓN DE INGRESOS Y GASTOS DEL ESTADO EN LOS PGE-2008

Ingresos no financieros					Gastos no financieros		
	Miles de millones de euros		Variación en porcentaje respecto al avance de liquidación de 2007			Miles de millones de euros	Variación en porcentaje respecto al presupuesto inicial de 2007
	Estado	Total (*)	Estado	Total (*)			
1. Total	158,8	217,5	4,2	5,1	1. Total	152,6	6,7
2. Impuestos	144,1	202,9	4,8	5,6	2. Gastos corrientes	129,0	7,1
2.1. Directos	90,8	118,1	3,5	5,6	2.1. Gastos de personal	25,3	7,0
IRPF	43,3	70,6	0,6	5,2	2.2. Compras b. y s.	3,6	3,8
Sociedades	44,4	44,4	6,2	6,2	2.3. Intereses	16,6	4,3
2.2. Indirectos	53,4	84,8	7,3	5,6	2.4. Transferencias ctes.	83,5	7,9
IVA	38,2	61,3	7,6	6,3	3. Gastos de capital	20,1	2,9
Otros	15,2	23,5	6,4	4,0	3.1. Inversiones reales	10,6	6,1
3. Resto	14,6	14,6	-1,4	-1,4	3.2. Transferencias capital	9,5	-0,5
					4. Fondo de contingencia	3,5	15,8
Pro memoria:							
PIB nominal		1.121,5		6,7	Total gastos sin intereses	127,0	9,0

(*) Antes de descontar las participaciones de las AA.TT. en IRPF, IVA e impuestos especiales.
Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

ciones, los ingresos por impuestos crecerían unos 2 pp por encima del PIB nominal, lo que, si bien en principio parece razonable teniendo en cuenta que la elasticidad aparente de los mismos respecto al PIB viene siendo significativamente superior a la unidad en los últimos años, hay que valorarlo en el contexto de un cambio de escenario macroeconómico que entraña un riesgo a la baja para la recaudación impositiva. Este riesgo deriva de la posiblemente mayor desaceleración de la demanda interna respecto a lo contemplado en los presupuestos y de un cambio en su composición, al recaer dicha desaceleración en los componentes que más afectan a la recaudación de los impuestos indirectos, el consumo y la inversión en vivienda, mientras que sigue creciendo con fuerza la inversión en equipo, que lleva aparejado un aumento de devoluciones en el IVA. En todo caso, el hecho de que el crecimiento de los ingresos fuera algo menor del previsto no implica que el volumen de los mismos, y por tanto, el del superávit sea menor, puesto que, como se ha comentado en la sección anterior, la previsión de ingresos de 2007, base de partida para calcular los de 2008, parece bastante infraestimada.

En cuanto a los gastos no financieros del Estado, su crecimiento se alinea con el del PIB nominal, es decir, un 6,7% respecto al presupuesto inicial de 2007, con aumentos para los gastos corrientes por encima de esta tasa media y por debajo para los de capital, que se ven minorados por la eliminación de las transferencias de capital al Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón como consecuencia de un cambio en su sistema de financiación. Otra causa del moderado crecimiento de los gastos de capital es el cambio en la forma de financiación de proyectos de infraestructuras que llevan a cabo sociedades y entes dependientes de diversos ministerios, a los que se les reducen las transferencias de capital a cambio de mayores aportaciones financieras (préstamos o aportaciones de capital). Ello parece haber sido la vía para encajar nuevos compromisos de gastos corrientes y de reducciones impositivas sin superar el tope de gasto aprobado normativamente por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 25 de mayo y ratificado en junio por los Plenos del Congreso y del Senado. En todo caso, si bien estas aportaciones financieras no computan como gastos y, por tanto, en la conformación del superávit o déficit en términos del Presupuesto (contabilidad pública), sí que lo hacen en términos de contabilidad nacional. Así, al hacer los ajustes necesarios para pasar del saldo del Presupuesto a la capacidad o necesidad de financiación (contabilidad nacional), el superávit del Estado se reduce del 0,6% del PIB al 0,3%, siendo la principal partida en estos ajustes las aportaciones financieras a las empresas públicas, que ascienden a 4.707 millones, frente a 2.637 millones en los PGE-07.

Por lo que respecta a la Seguridad Social, su presupuesto de gastos, que supone el 37% del total de gastos consolidados de las administraciones centrales, crece por encima del Estado, un 7,8%. Con ello, el presupuesto consolidado de gastos del Estado, la Seguridad Social y sus organismos aumenta un 7,2%. Por su parte, la mayoría de los proyectos presupuestarios de las CC.AA. para 2008 contemplan aumentos en sus gastos por encima del de la administración central. Todo ello conforma un escenario de gasto público claramente expansivo.

La diferencia entre los ingresos de caja y el tope de gastos presupuestados para el Estado da un superávit de 6.196 millones de euros, frente a los 3.621 millones en 2007. Al hacer los ajustes correspondientes antes mencionados y añadirle el saldo de los organismos autónomos, el superávit de la administración central previsto para 2008 se reduce a 3.310 millones en términos de contabilidad nacional, un 0,3% del PIB. Para la Seguridad Social los PGE-2008 prevén un superávit, en estos mismos términos, del 0,7% del PIB, el mismo que se ha presupuestado en todos los años de esta legislatura y que carece de sentido teniendo en cuenta que el superávit alcanzó ya el 1% en 2004, 1,1% en 2005 y 1,2% en 2006 y previsiblemente en 2007, y que los aumentos de los ingresos y gastos para 2008 son prácticamente los mismos. Por último, para las CC.AA. se contempla un superávit del 0,25% y para las CC.LL. un saldo equilibrado, con lo que el saldo del total de las AA. PP. da un superávit del 1,15% del PIB. Obviamente, si el superávit alcanzara en 2007 el 2% del PIB, como se ha comentado en los párrafos anteriores, no parece un objetivo razonable el 1,15% para 2008, incluso teniendo en cuenta un crecimiento de la economía menor que el previsto por el Gobierno, a no ser que éste quisiera dar a la política presupuestaria un tono marcadamente expansivo. Es el mismo problema con que se tropezó el análisis de los Presupuestos de 2007: los objetivos de déficit/superávit son poco creíbles porque los niveles de partida que se establecen para el año anterior no son correctos, ni siquiera dentro de unos márgenes prudentes con los hay que considerar cualquier previsión.

Con todos estos condicionantes, en el cuadro 3 se ofrece una previsión tentativa propia de cómo

pueden evolucionar en 2008 las cuentas de las AA. PP. en función del cierre de 2007 comentado en la sección anterior y de lo que puede deducirse de los PGE-08. Para los ingresos se estima un crecimiento del 6,3%, casi tres puntos menos que en 2007. De ellos, aproximadamente la mitad se explican por la desaceleración del crecimiento de la economía y la otra mitad, por los efectos de la última reforma fiscal y las medidas contempladas en los PGE-08. En porcentaje del PIB, los ingresos totales de las AA. PP. prácticamente se mantendrán estables respecto al año anterior (41,2%), frenándose así la tendencia creciente de la presión fiscal. Los gastos, sin embargo, se desacelerarán mucho menos que los ingresos, y su crecimiento (8,2%) superará en más de 2 pp el del PIB. Dicha desaceleración provendrá enteramente de la moderación de los gastos de capital, afectados por los ciclos electorales local, autonómico y nacional, mientras que los gastos corrientes mantendrán su elevado ritmo de avance de 2007. Al crecer por encima del PIB nominal, los gastos totales aumentan su porcentaje del mismo en unas 8 dp, hasta el 39,9%. Todo ello lleva a un superávit del 1,3% del PIB, 7 dp menos que en 2007 (gráfico 1).

Las estimaciones de los distintos componentes del déficit, realizadas a partir de las previsiones macroeconómicas del cuadro 1 y las presupuestarias del cuadro 4, y de las metodologías convencionales para ajustar cíclicamente los ingresos y gastos públicos, arrojan un deterioro del saldo cíclico de 1 dp del PIB, lo que implica una disminución del saldo ajustado cíclicamente de 6 dp (1). Por su parte, dado que los gastos en intereses disminuyen 1 dp, el saldo primario ajustado cíclicamente (indicador de la actuación discrecional de la política fiscal) se reduce 7 dp respecto a 2007 (gráficos 2.1 y 3.1). Puede concluirse, por tanto, que, bajo los parámetros comentados, la política fiscal actuaría expansivamente sobre la demanda agregada durante el próximo año, en alguna medida por la actuación de los estabilizadores automáticos y sobre todo por los impulsos de la política discrecional. Obviamente, el grado de expansión sería ligeramente mayor si el superávit finalmente registrado fuese del 1,15%, según el objetivo del Gobierno.

3. La adecuación de la política fiscal a la situación cíclica de la economía española

Bajo las premisas expuestas en los epígrafes anteriores, cabe plantearse si la política fiscal llevada a cabo por las administraciones públicas españolas en 2007 y la previsible para 2008 son las más adecuadas para la actual coyuntura de la economía española desde un punto de vista macroeconómico. La respuesta, aunque llena de matices, es negativa. El argumento fundamental proviene del análisis de los datos reflejados en los gráficos 2 y 3. Tradicionalmente se usa el concepto de *output gap* como indicativo de la situación coyuntural de una economía. Un *output gap* positivo, como el que se observa en los últimos años, indicaría que la economía está produciendo por encima de su potencial (la máxima producción compatible con los equilibrios macroeconómicos), lo que requiere políticas que frenen la demanda agregada. Aunque de forma probablemente insuficiente, teniendo en cuenta el impacto sumamente expansivo de la política monetaria, la política fiscal ha venido jugando este papel hasta 2006, como ponen de manifiesto las mejoras no sólo del déficit total, sino de su componente estructural primario. En 2007 el *output gap* ha seguido aumentando, lo que hubiera requerido continuar con la restricción fiscal, si bien, en menor medida que en los años anteriores, dado el endurecimiento de la política monetaria. Sin embargo, como se ha indicado, este año el tono fiscal está siendo más bien neutro, al contrarrestarse el aumento de la presión fiscal con un avance similar del gasto público en relación al PIB, lo que no ocurrió en los años anteriores. En 2008 la coyuntura va a ser más complicada: las condiciones monetarias pueden endurecerse, no tanto por la actuación de la política monetaria, sino por los efectos, aún inciertos, de la crisis bancaria desatada el pasado verano en los EE.UU., y el *output gap* tenderá a reducirse, aunque seguirá siendo positivo. Todo ello desaconsejaría una mayor restricción fiscal, pero también una relajación como la que se deduce de los PGE-08, siendo probablemente la neutralidad la opción más adecuada.

Los matices a estas conclusiones provienen de la incertidumbre en el cálculo del *output gap*, como consecuencia fundamentalmente del fuerte y continuado flujo migratorio y de sus efectos sobre el crecimiento potencial. En ausencia de fenómenos de este tipo, el PIB potencial tiende a coincidir a largo plazo con el PIB tendencial de largo plazo (el utilizado aquí para obtener el *output gap*), pero puede haber sucedido que en estos últimos años el PIB potencial haya aumentado por encima del tendencial y que, por tanto, no se haya generado un *gap* positivo con efectos desestabilizadores sobre los equilibrios macroeconómicos. De hecho, los cálculos publicados por la Comisión Europea en sus últimas *Previsiones de otoño* (noviembre

2007) dan un *output gap* para 2008 negativo del orden de 1 pp del PIB, que además tendería a empeorar en 2009. También la OCDE, en su recién publicado *Economic Outlook* (diciembre 2007), estima un *gap* ligeramente negativo a partir de sus cálculos del PIB potencial. Todo ello conlleva un grado notable de incertidumbre acerca de la actual posición cíclica de la economía española.

Ahora bien, al margen de unos u otros cálculos, un simple chequeo de los fundamentales de la economía española nos lleva a la conclusión de que ésta se encuentra lejos del equilibrio. Baste recordar la inflación diferencial con la zona del euro, que en gran medida puede atribuirse a un exceso de demanda, y el creciente déficit por cuenta corriente, que alcanzará en 2007 una cifra del orden del 9,5% del PIB, lo que ha llevado a un creciente endeudamiento de las empresas y hogares hasta niveles máximos entre los países desarrollados. Y es que lo preocupante de la evolución de la economía española en los últimos años no ha sido tanto su elevado ritmo de crecimiento, sino la composición sumamente desequilibrada de ese crecimiento.

Por ello, un concepto más adecuado que el *output gap* para ilustrar la situación coyuntural de la economía española es el de *demand gap*, es decir, la diferencia entre la demanda nacional observada en cada período y el PIB potencial/tendencial. En el gráfico 2 puede observarse la tendencia fuertemente creciente del *demand gap* (obtenido a partir del PIB tendencial) a lo largo de los últimos diez años, hasta superar los 10 pp en 2007 (2). Utilizando este *gap* para ajustar cíclicamente los ingresos y gastos públicos, se obtiene un componente cíclico mucho más elevado y un saldo estructural bastante negativo y en proceso de deterioro (gráfico 3.2). Esto significa que, en ausencia de cambios estructurales en la política fiscal, cuando en el futuro la economía cierre el enorme *gap* actual entre la demanda nacional y el PIB, es decir, cuando el déficit por cuenta corriente se aproxime a cero, el saldo público volvería a ser notablemente deficitario. Por tanto, las cuentas públicas españolas estarían en estos momentos saneadas sólo coyunturalmente, pero no en una perspectiva sostenible a largo plazo.

Mirando al largo plazo, hay motivos adicionales que aconsejan seguir profundizando en el fortalecimiento de las cuentas públicas, entre ellos, el envejecimiento de la población y el aumento del gasto público asociado al mismo. Este es un fenómeno que en los últimos años ha quedado amortiguado y pospuesto por el fuerte flujo inmigratorio, pero no resuelto. Por todo ello, los responsables políticos de las distintas administraciones deberían ser extremadamente prudentes al realizar propuestas que afecten a los ingresos y gastos públicos. En todo caso, deberían tener presentes dos consideraciones. La primera, que el actual superávit puede considerarse fundamentalmente de carácter coyuntural y que el mismo podría desaparecer rápidamente y convertirse en déficit si la economía española entrara en una fase de crecimiento por debajo de su potencial, lo que no es un escenario desechable en estos momentos. En segundo lugar, cualquier propuesta de política fiscal sostenible a largo plazo debe plantearse siempre teniendo en cuenta una regla de oro básica: un aumento de gasto que tenga carácter permanente debe de soportarse siempre mediante ingresos permanentes (no cíclicos) o reducciones también permanentes de otros gastos y, en sentido contrario, cualquier bajada de impuestos de carácter permanente debe de contrarrestarse con una disminución equivalente del gasto o con otros ingresos, también de carácter permanente. Sólo los aumentos de gastos que sean coyunturales, es decir, no recurrentes, pueden ser financiados con cargo al superávit/déficit, es decir, mediante el endeudamiento. En este sentido, sería deseable que, al igual que está establecida la obligatoriedad de presentar una memoria económica acompañando a los proyectos de ley que tengan una incidencia presupuestaria, se establezca la obligatoriedad de explicar el impacto presupuestario de las medidas fiscales y su financiación.

En el fondo, esta es la filosofía que subyace en el concepto de déficit cero a lo largo del ciclo, que es la base de la Ley de Estabilidad Presupuestaria en vigor. El problema es que en los proyectos de presupuestos no se lleva a cabo ninguna valoración de cuál es la situación cíclica de la economía que permita juzgar la adecuación de la política fiscal a dicha situación, es decir, saber qué parte del actual, o previsto, superávit/déficit es estructural y cuál otra es cíclica. Menos aún se presentan previsiones o simulaciones a medio o largo plazo bajo escenarios cíclicos diferentes que ilustren acerca del comportamiento y sostenibilidad de las cuentas públicas más allá de un ejercicio presupuestario.□

NOTAS

(1) Una explicación más detallada de la metodología utilizada en estas estimaciones puede verse en Laborda, A. (2001): «El déficit público estructural y cíclico en España»,

Cuadernos de Información Económica, núm. 165, FUNCAS. En síntesis, el punto de partida es el cálculo del output gap *como diferencia entre el PIB de cada año y el PIB tendencial, expresado como porcentaje de éste último. Los ingresos y gastos ajustados cíclicamente son los observados cada año más dichos ingresos y gastos multiplicados por el producto de su elasticidad respecto al PIB y el* output gap*, todo ello expresado como porcentaje del PIB. El PIB tendencial se obtiene aplicando el filtro de Hodrick-Prescott con un valor de λ = 100. La elasticidad ingresos/PIB es de 1,3 y la de gastos/PIB, de -0,2. Dado el margen de incertidumbre que atañe a las estimaciones del* output gap *y a las de las elasticidades de los ingresos y gastos públicos respecto al PIB, la descomposición del déficit público en los componentes citados debe tomarse como cifras aproximativas, siendo más significativas las variaciones intertemporales de esos componentes que los niveles de los mismos. Por otra parte, cabe añadir que los cambios en el saldo estructural no necesariamente obedecen a políticas concretas de ingresos o gastos, sino que pueden originarse por variables ajenas a la voluntad de los responsables de la política fiscal, como pueden ser cambios en la composición de la oferta o de la demanda.*

(2) *Si en vez del PIB tendencial se utiliza el PIB potencial calculado por la CE, el* gap *es menor, pero supera el 8% del PIB.*

BIBLIOGRAFÍA

Comisión Europea (2007): **Economic Forecast,** *Autumm 2007, Bruselas.*

Laborda, A. (2001): «El déficit público estructural y cíclico en España», **Cuadernos de Información Económica,** *núm. 165, FUNCAS.*

— (2007): «Presupuestos ante una coyuntura incierta», **Cuadernos de Información Económica,** *núm. 201, FUNCAS.*

Ministerio de Economía y Hacienda (2006): **Presentación del Proyecto de Presupuestos generales del Estado 2007,** *Madrid.*

— (2007): **Presentación del Proyecto de Presupuestos generales del Estado 2008,** *Madrid.*

— (2007): **Principales indicadores de la actividad económica y financiera del Estado,** *Madrid.*

OECD (2007): **OECD Economic Outlook 82, Preliminary Edition,** *París.*

RESUMEN

En este artículo se comienza analizando la evolución de las cuentas de las administraciones públicas durante 2007, con especial detenimiento en la ejecución del presupuesto del Estado, y a partir de esta base y de las previsiones contenidas en los PGE-2008, se hace una previsión del comportamiento de las mismas en 2008. Dicho comportamiento se valora en función de su adecuación a las necesidades coyunturales de de la economía española. Las principales conclusiones del mismo son, en primer lugar, que la evolución real de los ingresos, gastos y déficit públicos se desvían notablemente de los objetivos y previsiones establecidos en los PGE y, en segundo lugar, que la política fiscal parece haber abandonado su orientación ligeramente restrictiva de los años anteriores y se plantea expansiva para 2008, lo cual no es coherente con el escenario económico previsto a corto plazo ni con los retos a los que la misma tendrá que hacer frente a largo plazo.

Palabras clave*: Presupuestos Generales del Estado (PGE), Administraciones públicas, Saldo presupuestario, Saldo estructural, Saldo cíclico,* Output gap*,* Demand gap*.*

Algunas reflexiones sobre el sector público español

Manuel Lagares (*)
Catedrático de Hacienda Pública, Universidad de Alcalá

Este trabajo ha de entenderse sólo como una descripción muy esquemática de las acciones que, a juicio de su autor, deberían emprenderse para que el sector público coadyuvase eficientemente al logro de determinados objetivos de política económica durante la próxima década.

Como el aumento del bienestar material de la población es el objetivo último de la acción política y ese bienestar se mide habitualmente a través del PIB por habitante, las acciones antes aludidas tienen que partir de la situación actual del sector público en España y definir sus objetivos tanto respecto al crecimiento de la producción como al de la población que —junto con la distribución de la renta y la riqueza— son los directos determinantes del nivel individual de bienestar material. Sólo para la consecución de tales objetivos tendrían sentido los cambios que aquí se propugnan respecto al sector público español en los próximos años.

1. Una cuestión previa: dimensión del sector público y bienestar

El volumen de gasto público en relación al PIB de un país muestra, de una forma no demasiado precisa pero muy intuitiva (1), la dimensión relativa de su sector público, permitiendo hacerse una primera idea de la parte de su economía que queda fuera del mercado. Como el objetivo final del sector público es impulsar los niveles de bienestar de la población y éstos se miden por el nivel de PIB por habitante, habrá de comprobarse si un aumento en la dimensión del sector público coadyuva al crecimiento de la producción en los países más desarrollados.

Al objeto de efectuar ese análisis, se han seleccionado los países de la OCDE para los que se dispone de información estadística adecuada durante el período comprendido entre 1970 y 2004, ejercicios que encierran un intervalo de treinta y cinco años recientes y que constituyen período suficiente para comprobar tendencias y posibles efectos a largo plazo de los cambios en la dimensión del sector público. No se han incluido en la muestra aquellos países de la OCDE que han pasado de un régimen de planificación central a un sistema de economía de mercado (2).

Los datos que se han analizado son, de una parte, la relación entre el gasto público y el PIB y, de otra, el PIB expresado en paridad de poder de compra y la población, magnitudes referidas a los años límites del intervalo, es decir, a 1970 y 2004. Como magnitudes derivadas se han obtenido los PIB en paridad de poder de compra y por habi-

CUADRO 1

	Gasto/PIB		PIBppc		Población		PIBppc/h		ΔGP/ PIB	Tasas anuales de crecimiento		
	1970	2004	1970	2004	1970	2004	1970	2004		PIB ppc	Pobla-ción	PIB ppc/h
Países del grupo I:												
Alemania	38,6	47,0	934.640,0	2.149.946,5	60,7	82,6	15.410,1	26.028,4	8,43	2,48	0,91	1,55
Australia	26,8	35,1	197.148,3	578.984,8	12,8	20,1	15.381,8	28.805,2	8,26	3,22	1,33	1,86
Canadá	34,8	39,9	333.282,1	961.373,8	21,3	31,9	15.649,3	30.137,1	5,13	3,16	1,20	1,95
Estados Unidos	31,7	36,4	3.771.859,6	10.755.677,4	205,1	293,5	18.394,6	36.646,3	4,70	3,13	1,06	2,05
Irlanda	39,6	33,7	24.227,6	134.379,1	3,0	4,0	8.212,7	33.594,8	-5,93	5,17	0,90	4,23
Islandia	30,7	45,5	2.559,4	9.325,9	0,2	0,3	12.515,3	32.158,3	14,80	3,88	1,03	2,81
Luxemburgo	33,1	43,2	6.476,9	25.145,5	0,3	0,5	19.049,6	55.631,6	10,13	4,07	0,84	3,20
Noruega	41,0	45,9	56.095,0	176.369,6	3,9	4,6	14.461,2	38.341,2	4,93	3,43	0,50	2,91
Paises Bajos	43,9	46,6	204.130,7	467.450,5	13,0	16,3	15.655,4	28.677,9	2,67	2,47	0,66	1,80
Cluster 1	35,6	41,5	5.530.419,4	15.258.653,1	320,2	453,7	14.970,0	34.446,8	5,90	3,03	1,03	2,48
Países del grupo II:												
Austria	39,2	50,1	99.549,0	243.501,4	7,5	8,1	13.331,9	30.061,9	10,87	2,67	0,24	2,42
Bélgica	36,5	49,6	130.188,9	289.358,8	9,7	10,4	13.489,7	27.823,0	13,09	2,38	0,22	2,15
Dinamarca	40,2	54,8	84.182,3	159.583,8	4,9	5,4	17.079,0	29.552,6	14,60	1,90	0,27	1,63
España	22,2	38,8	340.746,9	957.972,8	33,6	41,3	10.127,4	23.195,5	16,63	3,09	0,60	2,47
Finlandia	30,5	51,2	58.343,0	146.032,9	4,6	5,2	12.666,7	28.083,3	20,70	2,74	0,36	2,37
Francia	38,5	53,7	749.876,3	1.676.860,6	50,8	60,0	14.769,5	27.947,7	15,18	2,40	0,49	1,89
Grecia	22,4	49,2	83.967,5	211.303,4	8,8	11,1	9.549,4	19.036,3	26,75	2,75	0,69	2,05
Italia	34,2	47,8	733.272,7	1.519.713,6	53,7	57,6	13.664,9	26.383,9	13,62	2,17	0,21	1,95
Japón	19,4	37,3	1.259.508,5	3.385.593,9	103,7	127,8	12.143,4	26.491,3	17,87	2,95	0,62	2,32
Portugal	21,6	46,4	64.568,4	192.987,2	8,7	10,4	7.453,4	18.556,5	24,80	3,27	0,54	2,72
Reino Unido	38,8	44,0	749.716,5	1.660.652,5	55,6	59,4	13.476,4	27.957,1	5,16	2,37	0,19	2,17
Suecia	43,3	56,7	131.991,9	261.580,4	8,0	9,0	16.410,8	29.064,5	13,37	2,03	0,33	1,70
Cluster 2	32,2	48,3	4.485.911,7	10.705.141,3	349,6	405,7	12.846,9	26.179,5	16,05	2,59	0,44	2,12
% s/Cltr1	90,6	116,4	81,1	70,2	109,2	89,4	85,8	76,0	272,00	85,50	42,60	85,30

Fuente: OCDE y elaboración propia.

tante, el cambio de dimensión del sector público en el período considerado y las tasas acumulativas anuales de crecimiento del PIB, de la población y de la producción por habitante.

Sin embargo, la mera relación de estas variables para los países considerados no permite inferir la existencia de relación alguna entre cambio en la dimensión del sector público y tasas de crecimiento económico. De ahí que el análisis trate de establecer algunas agrupaciones de tales países que permitan intuir las posibles conexiones entre dimensión del sector público y desarrollo (3).

Los resultados del análisis se exponen en el cuadro 1. En su primera parte se agrupan nueve países cuyo sector público ha aumentado, en promedio, 5,90 puntos de porcentaje entre 1970 y 2004. La producción total de esos países ha crecido en ese período de treinta y cinco años a una tasa acumulativa anual del 3,03%, su población a una tasa del 1,03% y su producción por habitante al 2,48%.

En la segunda parte del cuadro se agrupan los doce países restantes. En ellos el sector público ha crecido en ese período en más de 16 puntos de porcentaje en promedio. La tasa media de crecimiento acumulativo anual de la producción total ha sido del 2,59% y de la población del 0,44%. En estos países la producción por habitante ha crecido en promedio un 2,12% durante el período considerado.

Parece, por tanto, que existe para los países seleccionados no quizás una relación estadística *robusta*, pero sí una clara coincidencia temporal negativa entre la dimensión del sector público y el crecimiento de la producción. Los datos y las pruebas efectuadas señalan que el crecimiento de la producción total ha sido mayor en los países en los que la dimensión relativa del sector público ha crecido menos (4). Así, en los países del grupo I la dimensión media del sector público en relación al PIB era del 35,6% en 1970 y en el 2004 del

41,5%, con un aumento de 5,9 puntos en el período. En el grupo II, por el contrario, la dimensión media del sector público era del 32,2% en 1970 y del 48,3% en el 2004, con un aumento de 16,1 puntos en el período. En contraste, el PIB medio por habitante paso de 14.970 $ a 34.446 $ en paridades de poder de compra y valores reales entre 1970 y 2004 en el grupo I de países y de 12.846 $ en 1970 a 26.179 $ en 2004 para el promedio de países del grupo II. Es decir, los niveles de convergencia en PIB por habitante del grupo II respecto al grupo I, que eran del 85,5% en 1970, se han reducido al 76,0% en 2004, deteriorándose al tiempo que aumentaba con rapidez la dimensión de su sector público. Estos hechos deberían ser tenidos en cuanta respecto al deseable comportamiento del sector público español en las próximas décadas (5).

Merecen también analizarse otros casos más concretos, tales como el de Irlanda, de una parte, y el de Grecia y Portugal, de otra. En 1970 Irlanda tenía un sector público del 39,6% de su PIB, lo que equivalía al 111,3% de la dimensión media del sector público en el grupo I de países. En el 2004 la dimensión de su sector público era del 33,7% de su PIB, lo que equivalía para ese año al 81,2% de la dimensión media del sector público en los países del grupo I. En ese tiempo, sus niveles de convergencia en PIB respecto al grupo I pasaron del 54,9 al 97,5%. Es decir, Irlanda se equiparó en ese período a los países más desarrollados y lo hizo al tiempo que reducía la dimensión relativa de su sector público.

La evolución contraria a la irlandesa la ofrecen dos países del grupo II, Grecia y Portugal. En 1970 la dimensión media de sus sectores públicos se situaba en el 22% del PIB, es decir, al 61,8% de la dimensión del sector público de los países del grupo I. En el 2004, por el contrario, esa dimensión media del sector público era muy alta y, en relación al grupo I de países, se situaban ya en el 115,2%. Pero, al mismo tiempo, su PIB medio había pasado desde representar un 56,8% del PIB del grupo I al 54,6% del PIB de ese grupo en el 2004. Es decir, Grecia y Portugal aumentaron fuertemente su sector público y, simultáneamente, se distanciaron de esos países en PIB por habitante, es decir, en niveles de bienestar.

La conclusión de este análisis parece señalar que, para países que ya han alcanzado un cierto nivel de desarrollo, si el crecimiento de la producción por habitante se apoya en el sector público termina resultando muy lento, mientras que será apreciablemente más rápido si se fundamenta en el sector privado.

2. Objetivos para una década

Como ya se ha advertido, el objetivo primario de cualquier programa de política económica suele ser el crecimiento del PIB, bajo la hipótesis —no siempre cierta— de que la población siga una pauta estable de crecimiento. A tales efectos, un crecimiento sostenido del PIB en las proximidades del 4% anual en términos reales durante los próximos diez años no constituye un imposible para España, pero sí una meta extraordinariamente ambiciosa, sobre todo en los momentos actuales, en los que nos encontramos al borde de una importante crisis económica. Para comprobar la ambición que encierra el objetivo señalado basta tener en cuenta que entre 1996 y 2006, la mejor década de la economía española en mucho tiempo, el PIB creció en términos reales a una tasa media del 3,8% anual, pese a una expansión irrepetible de la construcción, a un aumento explosivo de la población trabajadora debido a la inmigración, a un esfuerzo inversor extraordinario y a un contexto internacional muy favorable que nos permitió financiar en el exterior nuestros grandes déficit de ahorro.

Respecto a la población —el otro parámetro que define el nivel del PIB por habitante— no debería perderse de vista que, en la década que discurre entre 1996 y 2006, el número de habitantes en España creció a un ritmo anual del 1,17%, tasa muy elevada para un país desarrollado. Pero si el análisis se limita al período comprendido entre 2004 y 2007 nuestra población creció de forma explosiva a una tasa acumulativa anual del 2,4%, consecuencia de la fuerte inmigración aflorada en esos años. Posiblemente no toda esa avalancha inmigratoria se haya producido entre 2004 y 2006, pero ha sido en esos años cuando, mediante las regularizaciones oportunas, se ha reconocido oficialmente la existencia de una masiva inmigración ilegal.

Es posible que esa inmigración masiva pueda repetirse en los próximos tiempos, pues España es frontera con el subdesarrollo y ni los mares ni los más complejos sistemas de vigilancia representan obstáculos insalvables para quienes padecen la pobreza más extrema. Pero tampoco resultaría beneficioso cerrar totalmente las fronteras españolas a la inmigración y soportar a cambio las desventajas de una población estancada y envejeciendo rápidamente en un país con superficie para mantener más habitantes que los que hoy tiene.

Por eso lo ideal sería que en los próximos diez años y contando con una inmigración bien controlada, fuese posible alcanzar una tasa anual de

aumento de la población próxima al 1%, lo que llevaría al final del período a una cifra próxima a los cuarenta y nueve millones de habitantes. Esa tasa de aumento anual resultaría todavía bastante alta, pero daría oportunidad para disponer de una población activa creciente que permitiese, sin graves tensiones salariales, que la producción total pudiese alcanzar aumentos del 4% anual. Al mismo tiempo, el crecimiento de la población a ese ritmo con un aumento del PIB en las proximidades del 4%, facilitaría un crecimiento de la producción por habitante en torno al 3% anual lo que, a lo largo de toda una década, permitiría avanzar bastantes puestos en la clasificación internacional respecto a esta última magnitud. Concretamente, en diez años España podría situarse en la media de la producción por habitante que para entonces tuviese el grupo de países UE15 (6), que es el que deberíamos tomar como referencia y no el total de los que integran hoy la UE, como suele hacerse frecuentemente para aparentar resultados más brillantes.

Para que el crecimiento de la producción sea sostenible a lo largo de esos diez años se necesitarán también unos presupuestos públicos anualmente equilibrados; que la tasa de crecimiento de los precios se sitúe en torno al 2% anual y, especialmente, que la inmigración no supere las 220.000 o 240.000 personas al año, lo que es compatible con un crecimiento vegetativo de la población actual próximo al 0,5 por anual y de la población total en el entorno del 1% anual ya indicado (7). Pero es evidente que limitar la cuota anual de inmigrantes a esas cifras exigirá de una política inmigratoria muy estricta, lo que tampoco resultará nada fácil.

3. Estructura básica de la política económica

Es evidente que los objetivos expuestos exigen de una política económica muy activa, persistente, sin discontinuidad en el tiempo y centrada en el crecimiento. Pero, sobre todo, esos objetivos sólo podrán alcanzarse si se logra una economía cada vez más libre y eficiente. Por eso la primera y más importante tarea de la política económica debería ser la de suprimir las muchas barreras que obstaculizan el adecuado funcionamiento de los mercados, coadyuvando con fuerza y decisión a que desaparezcan las causas de sus ineficiencias. No puede ser objeto de este trabajo analizar las medidas que deberían adoptarse en todos los ámbitos, pero sí las que se refieren al sector público en sus ingresos y gastos, como se hará más adelante.

En segundo término, desde el lado de la oferta no cabe duda de que un fuerte crecimiento de la producción total, sostenido a lo largo de una década, exige de aumentos importantes en la cantidad y calidad de la fuerza de trabajo, del capital disponible y de la tecnología aplicada. Eso obliga, por una parte, a impulsar tanto el aumento controlado de la población activa como la continua mejora de su preparación para las tareas en que vaya a emplearse y, por otra, a políticas que incentiven y atraigan inversiones para aumentar nuestro capital productivo incorporando las más avanzadas tecnologías.

Lo primero conduce al fomento de la tasa de actividad, al control riguroso de la inmigración y a intensos programas de formación específica para el empleo. En ese sentido no debe perderse de vista que una mayor tasa de actividad significa mayores posibilidades de crecimiento con igual población total, es decir, mayor PIB total y mayor PIB por habitante sin que la población total tenga que aumentar, pues un aumento de la población total para un PIB determinado reduce la cuantía del PIB por habitante. Para alcanzarlo resultaría necesario movilizar los colectivos que, con capacidad de trabajo, se encuentren fuera de la actividad laboral. De ahí que integrar en la producción a las mujeres que sólo trabajan en el hogar y elevar la edad de jubilación parezcan medidas que deberían adoptarse con urgencia.

Lo segundo —preparar políticas que incentiven y atraigan inversiones para aumentar nuestro capital productivo incorporando las más avanzadas tecnologías— obliga a incentivar las inversiones de las empresas españolas y a captar empresas extranjeras que establezcan en España su base de operaciones y su centro mundial de beneficios, como hizo Irlanda con gran éxito en décadas pasadas. El atractivo ya no podrán ser los bajos salarios como en otras épocas, aunque España puede competir hoy con la amplitud de su territorio y con la alta capacidad de sus mercados, unido a unas infraestructuras modernas y adecuadas. A más largo plazo y si se lograse articular una reforma educativa eficiente, nuestro país podría competir también ofertando una mano de obra especialmente capacitada. Pero, sobre todo, hay que contar con un sistema fiscal que resulte comparativamente muy ventajoso, por lo que la reforma a fondo de los tributos empresariales debe constituir pieza esencial de la política económica necesaria.

En cuanto a sectores, no cabe duda de que, en un mundo con una creciente demanda de alimentos y una relativa escasez de los mismos (8),

la agricultura de alta tecnología puede ofrecer oportunidades insospechadas hasta ahora; que la construcción puede volver a presentar perspectivas positivas con población creciente y grandes posibilidades turísticas, una vez que se superen los excesos actuales, y que los servicios pueden constituir un ámbito de expansión muy amplio y de alta calidad para ocupar a la población activa más capacitada.

Desde el lado de la demanda, una política de crecimiento elevado y sostenido exigiría que el consumo privado no perdiese demasiado peso en la estructura de la demanda global, por lo que habría que mantener la renta disponible de las familias reduciendo sus presiones sobre los salarios, pues un aumento de éstos por encima del crecimiento de la productividad repercutiría negativamente sobre costes y precios. Por eso, en los momentos en que la crisis comienza a golpear a nuestra economía, habría que reducir la imposición personal sobre la renta, dejando mayores ingresos disponibles en manos de las familias, sobre todo de las situadas en los estratos inferiores de ingresos.

Pero el aumento de demanda que exige el crecimiento de la producción no puede fiarse sólo al consumo. La inversión y las exportaciones tendrían que coadyuvar también muy activamente a esa tarea, lo que abre otro frente importante para la reforma fiscal. En este sentido, la reforma de la imposición empresarial constituye tarea urgente y estratégica para la política económica necesaria. Como además debería preservarse la estabilidad presupuestaria para hacer posible un desarrollo sostenido, la desaceleración de las recaudaciones obligaría a frenar simultáneamente el crecimiento de los gastos públicos totales. Esa desaceleración —que no congelación o reducción— debería llevarse a término de modo que el volumen de servicios públicos a disposición de cada ciudadano continuase creciendo en términos reales, pues son esenciales para el bienestar de la población, el mantenimiento del consumo y, en definitiva, para el crecimiento de la producción. A estos efectos, si se estableciese como límite para el crecimiento del gasto público total una tasa anual del 3% en términos reales, inferior en un punto de porcentaje al crecimiento del PIB, y si se cumpliesen simultáneamente el objetivo de crecimiento de la población, el gasto público por habitante aumentaría a una tasa próxima al 2% anual en términos reales, lo que no sería poco para los próximos diez años.

Hay que tener en cuenta, además, que esos crecimientos del gasto público, combinados con crecimientos del PIB en las proximidades del 4%, conducirían a un proceso suave de pérdida de peso relativo del sector público en relación al PIB. Partiendo de que la dimensión de nuestro sector público es posible que se eleve en 2007 a las proximidades del 40% del PIB y aceptando los crecimientos ya expuestos para esta magnitud, su dimensión se situaría entre un 36 y un 37% del PIB en diez años, sin perjudicar la dotación real de servicios públicos a disposición de cada ciudadano. Como ya se ha podido comprobar, reducir la dimensión relativa del sector público respecto al PIB constituiría también una contribución importante a la mayor eficiencia de nuestra economía y, consecuentemente, a su más rápido crecimiento.

Hay que insistir, a modo de resumen, en que la estructura básica de la política económica necesaria para alcanzar los objetivos propuestos se fundamenta en unos pocos principios y actuaciones esenciales. En primer término, en una liberalización de mercados y productos. En segundo lugar, en acciones que mejoren la disponibilidad y la calidad de los factores de la producción y de la tecnología aplicada. Además, en reformas fiscales que liberen renta disponible para las familias, incentiven el nivel de actividad de la población y motiven especialmente la actividad de las empresas. Finalmente, en cambios en el gasto público, de modo que se desacelere su crecimiento global pero sin afectar al nivel de servicios públicos por habitante, se reduzca la dimensión relativa del sector público, dejando mayores espacios a la actividad privada.

4. Los cambios en el sistema tributario

Los cambios en el sistema tributario suelen responder a distintas motivaciones. Muchas de ellas se ponen en marcha para atender las mayores necesidades de financiación exigidas por unos gastos públicos crecientes. Otras se originan por la búsqueda de un sistema fiscal más justo. Un tercer tipo de reformas se realizan para aumentar la eficiencia del sistema fiscal, reduciendo los costes ocultos de la imposición. Finalmente otras reformas sólo pretenden otorgar ventajas tributarias a determinados grupos de interés.

De todas esas motivaciones habría que descartar la primera y la cuarta en este caso, pues ni se pretende financiar gastos crecientes ni tampoco atender las presiones de ningún grupo de interés. Al mismo tiempo, la motivación de una reforma fiscal en la búsqueda de una mayor equidad suele ser bastante frecuente, especialmente cuando se trata de repartir equitativamente los costes

CUADRO 2
DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN

Más atrasados			Más adelantados		
País	PIBppc $	Índice Gini	País	PIBppc $	Índice Gini
Chile	11.470	0,575	Estados Unidos	41.950	0,480
Malasia	10.320	0,492	Noruega	40.420	0,258
México	10.030	0,519	Irlanda	34.720	0,359
Costa Rica	9.680	0,459	Dinamarca	33.570	0,247
Brasil	8.230	0,591	Austria	33.140	0,231
Colombia	7.420	0,571	Reino Unido	32.690	0,361
Rep. Dominicana	7.150	0,474	Bélgica	32.640	0,250
China	6.600	0,403	Paises Bajos	32.480	0,326
Salvador	5.120	0,508	Canadá	32.220	0,315
Egipto	4.440	0,289	Suecia	31.420	0,250
Guatemala	4.410	0,558	Japón	31.410	0,249
Ecuador	4.070	0,437	Finlandia	31.170	0,256
Nicaragua	3.650	0,603	Australia	30.610	0,231
Bolivia	2.740	0,589	Francia	30.540	0,327
Camboya	2.490	0,404	Alemania	29.210	0,300
Ghana	2.370	0,396	Italia	28.840	0,273
Costa Marfil	1.490	0,367	España	25.820	0,325
África central	1.140	0,613	Grecia	23.620	0,327
			Portugal	19.730	0,356
Media	5.712	0,492	Media	31.379	0,301
% desv./media	57,1	19,2	% desv./media	16,1	20,7

Fuente: Banco Mundial (2002 y 2007).

de la actividad pública. Pero si se pretende ir más allá cambiando sensiblemente la distribución de renta y riqueza del país, hay que reconocer que esa motivación no suele ser hoy frecuente en los países desarrollados. La explicación se encuentra en los datos del cuadro 2, en el que se reflejan los valores del índice de Gini para la distribución de la renta en algunos países (9).

Hay que advertir que quizás los datos del cuadro 2 no reflejen con excesiva precisión la distribución de la renta en los países considerados, pero son los mejores de que se dispone a afectos de una comparación rápida y clara entre países. Como puede observarse, los países menos desarrollados presentan generalmente mayores desigualdades en la distribución de la renta (10) que los de renta más elevada, que se caracterizan por una distribución más igualitaria, con la notable excepción de los Estados Unidos. La posición de España, con un índice de Gini de 0,325, próximo a la media de los países más desarrollados (0,301), no parece excesivamente mala y no justificaría posiblemente una reforma fiscal fuertemente redistributiva, teniendo en cuenta además que los contribuyentes no suelen aceptar bien la existencia de impuestos altamente progresivos. De ahí que la reforma fiscal deba pretender como objetivo básico alcanzar la equidad horizontal mediante un tratamiento igual de los que son iguales y diferenciar sólo moderadamente, mediante una progresividad suave, el tratamiento de los desiguales (equidad vertical).

Si se descarta también, como ya se ha anticipado, el que la reforma se promueva para satisfacer los intereses materiales de unos determinados grupos de presión (11), la más importante motivación que quedaría para esta reforma fiscal sería la de alcanzar una mayor eficiencia del sistema tributario, coadyuvando al crecimiento de la producción. Pero una mayor eficiencia exige de una mayor neutralidad en los impuestos, entendida en el amplio sentido de que los impuestos no interfieran en la asignación de recursos que efectuaría el mercado sin tales impuestos y actuando en condiciones de libre competencia. Eso obliga a la reducción de los costes ocultos que originan los tributos (12).

El análisis que sigue se va ceñir exclusivamente a las reformas necesarias en el IRPF y en el Impuesto de Sociedades, porque son los dos tributos que más pueden coadyuvar al cumplimiento de los objetivos anteriormente enunciados.

4.1. La reforma del IRPF

En el plano de los planteamientos generales, el IRPF se enfrenta actualmente a un importante debate entre los objetivos de equidad y de eficiencia (13) y a dos alternativas tributarias, la del impuesto *sintético* y la del impuesto *factorial*. A su vez, tanto el impuesto sintético como el factorial admiten diversas variantes. Así, el sintético puede articularse como impuesto de tarifa (tipos y tramos múltiples) o como *impuesto lineal* o de un solo tipo. A su vez el factorial ofrece una versión simple, el llamado *impuesto dual* —que diferencia el gravamen de rendimientos del trabajo y de rendimientos del capital— y otras más complejas, cuando la imposición resulta distinta para las diversas fuentes de la renta.

Como es conocido, la equidad del impuesto se fundamenta hoy en el concepto de *capacidad* para soportarlo y no en el del beneficio que, a cambio del impuesto, pueda recibirse del Estado (14). Por ello la equidad significa, como ya se ha visto, tratamiento igual de los iguales en capacidad y tratamiento adecuado de los desiguales, lo que conduce a la progresividad si la sociedad desea cambiar su distribución de renta o a la proporcionalidad, si no se desea cambiar esa distribución. Por eso, si se busca la equidad la solución se encuentra en aplicar un impuesto sintético, en el que todos los rendimientos o ingresos, una vez expresados en valores adecuadamente homogeneizados, se sometan de forma agregada a una misma tarifa de tipos y tramos múltiples.

Por el contrario, si se toma la eficiencia como objetivo, la reforma podría aplicar un impuesto factorial, al objeto de reducir el *coste oculto* o exceso de gravamen del impuesto sin reducir la recaudación (15). Como cada rendimiento genera un coste oculto distinto, ya que suele ser diferente su elasticidad de demanda, se podría reducir el exceso de gravamen aplicando un tributo diferenciado a cada rendimiento que estuviese en relación inversa a su elasticidad. Se reduciría así el coste oculto total del impuesto, pero se anularía su equidad horizontal al abandonarse la característica básica del impuesto sintético, que es el gravamen agregado e igual de todos los rendimientos. También se conseguiría el mismo objetivo sin afectar a la equidad reduciendo la tarifa en un impuesto sintético, pero eso llevaría a recaudaciones menores (16).

En el impuesto factorial, en consecuencia, el gravamen se gradúa en función inversa de la elasticidad de cada rendimiento, elasticidad que estará fuertemente influida por el grado de movilidad del factor correspondiente. En todos los casos el resultado será una menor imposición sobre los rendimientos del capital y una mayor carga sobre los del trabajo, lo que anulará la equidad horizontal al gravar de forma distinta rendimientos homogéneos e iguales (17). Por el contrario, en un impuesto sintético sólo resulta posible reducir el exceso de gravamen reduciendo la tarifa del tributo, lo que no perjudicará a la equidad.

Las dos soluciones que acaban de exponerse se han utilizado en las últimas reformas del IRPF en España. En las de 1998 y 2002 se alcanzó una mayor eficiencia manteniendo y perfeccionando un impuesto sintético, reduciendo su tarifa progresiva y preservando su equidad horizontal, con una reducción simultánea de la dimensión del sector público, que entre 1996 y 2004 pasó del 43% al 38,8 del PIB. Sin embargo, la reforma del 2006 se emprendió en un clima de aumento del gasto público que en 2007 posiblemente supere el 40% del PIB. Por eso recurrió a dualizar el impuesto, tratando de ganar algo de eficiencia a costa de terminar con la equidad del mismo. A tales efectos se separaron las tarifas aplicables a los rendimientos del capital mobiliario, de una parte, y a los del trabajo, el capital inmobiliario y las actividades empresariales, de otra. Mientras a los primeros se les aplicó un tipo fijo —el 18%— los otros rendimientos se gravaron con una tarifa progresiva que va desde el 24 al 42% (18).

La equidad horizontal del IRPF ha desaparecido con esa reforma. Por eso y porque la fórmula del impuesto dual es seguida tan sólo por tres países que, además, tienen una distribución de la renta muy igualitaria (19), el futuro del IRPF debería abordarse bajo la premisa de la vuelta a un impuesto sintético que reintegrase la equidad horizontal y no con la estructura de un impuesto dual como el de la reforma de 2006.

Ese impuesto debería excluir de su ámbito el gravamen de las ganancias patrimoniales, pues no son de la misma naturaleza que los rendimientos del trabajo o del capital ni forman parte del PIB, sin perjuicio de que la tributación de tales ganancias se aborde mediante un tributo independiente a tipo fijo o como una base especial y bien separada dentro del IRPF. En tales condiciones, para disminuir el exceso de gravamen habría que recurrir a reducciones graduales de la tarifa, lo que se vería facilitado en el contexto de una disminución gradual de la dimensión relativa del sector público como la que aquí se propone. Esa reducción de la tarifa debería emprenderse junto con la disminución del número de sus tramos, pasando a un máximo de tres, que son los estratos en el que se suelen clasificar las rentas (bajas, medias y altas).

Las reformas necesarias en el IRPF no deberían limitarse, sin embargo, a los aspectos estructurales y de tarifa que hasta aquí se han comentado. El impuesto actual continúa arrastrando desde su creación un grave problema de homogeneización de rendimientos que no se ha resuelto con las soluciones que hoy se aplican. Ese problema de homogeneización es el que afecta a los rendimientos del trabajo frente a los del capital. Estos rendimientos tienen una duración limitada a la vida activa del trabajador, cosa que no ocurre con los del capital, que sobreviven a la existencia de su perceptor. De hecho, puede considerarse que los rendimientos del trabajo son el producto de dos factores distintos. De una parte, el esfuerzo del trabajador y, de otra, el capital en capacitación y experiencia que previamente ha ido acumulando. Al finalizar la vida activa por jubilación o fallecimiento, finaliza también el esfuerzo y, en consecuencia, el rendimiento que de él se deriva directamente. Pero termina también el rendimiento que se deriva del capital humano acumulado al desaparecer o quedar inactivo ese capital, mientras que los perceptores de rendimientos de capital o sus sucesores continúan reteniendo el rendimiento del capital físico o financiero. El rendimiento del capital físico permanece porque su depreciación material ha sido compensada mediante las oportunas amortizaciones fiscalmente deducibles. El del capital financiero también persiste porque habitualmente no sufre depreciación en su cuantía.

Esta situación hace que los rendimientos no sean homogéneos. Para conseguir esa homogeneización, los del trabajo deberían ser objeto de una reducción anual que, a lo largo de la vida activa del trabajador, permitiese la recomposición del capital humano, al igual que se hace con el capital físico sometido a desgaste o depreciación material. Podría argüirse, sin embargo, que las deducciones que actualmente se efectúan en la base del impuesto resuelven ese problema, pero lo cierto es que tales deducciones no se corresponden con un criterio de amortización del capital humano acumulado por el trabajador, que debería tener en cuenta los costes de mantenimiento, educación y salud de una persona hasta ponerla en condiciones de trabajar. La reforma del IRPF debería tomar en consideración estas reflexiones e ir adecuando gradualmente la valoración de los rendimientos del trabajo a estos planteamientos a medida que las exigencias recaudatorias lo permitiesen, comenzando por los trabajadores de menores ingresos.

Circunstancialmente el IRPF podría incorporar como deducción en su cuota algún incentivo en favor de las mujeres que trabajen fuera del hogar o de quienes prolonguen su actividad laboral por encima de los sesenta y cinco años. Al situar esas deducciones en la cuota se subrayaría su naturaleza de puro incentivo tributario sin afectar a la estructura básica del impuesto ni a su concepción como impuesto sintético. Estos incentivos influirían positivamente en el grado de actividad de la población, con lo que aumentarían el PIB total y el PIB por habitante sin aumentar el volumen de la población total.

Los cambios que se propugnan en el IRPF permitirían abordar las próximas décadas con un impuesto más flexible y mejor estructurado que el actual, que garantizaría una elasticidad suficiente de la recaudación; que afianzaría la estabilidad del sector público y que, al reducir significativamente sus costes ocultos, coadyuvaría con fuerza al crecimiento de la producción.

4.2. Impuesto sobre sociedades

La reforma del impuesto sobre sociedades resulta de gran importancia para impulsar el crecimiento, pues su regulación actual es fuente de numerosas ineficiencias para la economía en su conjunto. De ahí que esa reforma constituya una elemento esencial para los objetivos de la política económica.

El panorama que hoy ofrece el impuesto sobre sociedades sigue estando dominado por unas cuestiones claves a las que se han añadido otros problemas más actuales. Las cuestiones claves se refieren a los propios fundamentos del impuesto, a la estructura de su base y a las condiciones para su neutralidad. Los problemas más actuales, al nivel deseable para su tipo de gravamen. El debate sobre el fundamento del impuesto sobre sociedades y la estructura de su base (20) parte de que la capacidad económica sólo puede imputarse a las personas físicas y, por consiguiente, sólo las personas físicas tienen realmente capacidad para ser gravadas. Por eso casi nada, salvo su recaudación, sustenta doctrinalmente hoy la existencia de este tributo.

El impuesto de sociedades toma como base de gravamen el beneficio de la sociedad pero se plantean tres alternativas para definir esa base. La primera considera que la base del impuesto la constituye el beneficio contable, que es la solución que siguen hoy los sistemas fiscales. Utilizar el beneficio contable tiene la ventaja de que, al ser más amplia la base, el tipo de gravamen puede ser más reducido. Pero el problema que presenta es que, al no deducirse el coste de oportunidad del capital propio, se discrimina fuertemente a favor

de la financiación mediante el endeudamiento y no por aportaciones de capital.

La segunda alternativa consistiría en gravar en el impuesto de sociedades exclusivamente el beneficio económico de la entidad. Ello supondría excluir de la base de gravamen el coste de oportunidad de los capitales propios con lo que se reduciría la discriminación actual contra la financiación por capital. Sin embargo, esa solución plantearía la dificultad de su cálculo, pues obligaría a definir un coste de oportunidad para los capitales propios.

La última alternativa consistiría en excluir de la base el importe de los dividendos efectivamente pagados por la sociedad a sus socios en el ejercicio en que éstos se satisfagan. Las ventajas de esta solución son muchas. La primera, que no se discrimina contra la financiación mediante capitales propios. La segunda, que podría lograrse un fuerte aumento de la inversión, pues esa solución reduce apreciablemente el coste de uso del capital. Además, se reforzaría la financiación por el mercado frente a la autofinanciación mediante reservas, con lo que la economía en su conjunto ganaría en eficiencia al evaluarse mejor las nuevas inversiones. Igualmente se evitaría la doble imposición de los dividendos por su gravamen simultáneo en el impuesto sobre sociedades y en el IRPF, al formar parte de la renta de los socios. Sin embargo esta alternativa plantea una importante merma recaudatoria pues, al eximir los dividendos, el impuesto queda reducido al gravamen puramente temporal de las cantidades destinadas a reservas en tanto éstas no se repartan.

No cabe duda de que la deducción en la base del impuesto de los dividendos satisfechos por las sociedades a sus socios representaría una auténtica revolución en nuestro sistema fiscal. Significaría la desaparición de hecho del impuesto de sociedades (21), lo que estaría plenamente de acuerdo con la doctrina más fundamentada. El impuesto se mantendría como gravamen temporal de las dotaciones a reservas mientras no fuesen repartidas y pasasen a tributar en el IRPF como rendimientos del capital. El nivel del tipo de gravamen perdería importancia, pero debería coordinarse con la tributación de los dividendos en el IRPF, al objeto de mantener una estricta neutralidad fiscal en las decisiones empresariales sobre reparto de los beneficios a los socios.

El alivio de la carga fiscal de las empresas y sus repercusiones sobre el coste de uso del capital sería considerable, con efectos muy positivos sobre la inversión y la actividad empresarial, lo que tendría consecuencias importantes en un doble ámbito. En primer lugar, atraería a una amplia masa de sociedades, hoy domiciliadas en otros países, hacia nuestro país (22). Pero, en segundo término, las ya domiciliadas en España ganarían fuertemente en capacidad para competir; sus inversiones aumentarían notablemente, nuestros mercados de capitales se clarificarían mucho, la constitución de nuevas sociedades crecería y la eficiencia del sistema en su conjunto aumentaría al mejorar la asignación del capital. La consecuencia final sería que el crecimiento de la economía española aumentaría apreciablemente (23).

Desde el punto de vista de la neutralidad resulta también de vital importancia que la depreciación de los bienes de capital que se reconozca fiscalmente —las amortizaciones— coincidan en cada ejercicio con la depreciación económica experimentada por tales bienes (24), pues bajo esa condición el coste de uso del capital tiene idéntico valor con impuesto que sin impuesto. El impuesto de sociedades, en consecuencia, resultaría *neutral*.

Otro problema que plantea el impuesto de sociedades es el relativo a los numerosos incentivos fiscales que se han ido introduciendo en su estructura con el paso de los años. La mayoría apenas si tienen algún efecto positivo sobre las finalidades que se pretendían con su introducción, pero la inercia, la presión de los grupos interesados y la falta de evaluación de tales efectos ha hecho que los incentivos se mantengan de forma indefinida. Parece razonable pensar que si se eximen los dividendos deban desaparecer los incentivos, reduciendo notablemente el coste en recaudación de la reforma.

El último de los debates abiertos hoy en el impuesto de sociedades se refiere a la cuantía del tipo de gravamen. Si se parte de que el impuesto carece de una fundamentación conceptual adecuada y de que, además, constituye una importante rémora para la competencia internacional, no tiene nada de extraño que en los últimos tiempos se haya iniciado una auténtica carrera para la reducción progresiva de sus tipos de gravamen. Esa reducción afecta muy negativamente a su capacidad recaudatoria. Si se permitiese la deducción de los dividendos el problema desaparecería, pues la exención de dividendos dejaría reducido el impuesto a un mero gravamen temporal sobre las dotaciones a reservas en tanto éstas no se distribuyesen a los socios.

5. Los cambios en el gasto público

Los cambios en el sistema tributario obligarían a cambios también profundos en el ámbito de los

gastos para que gastos e ingresos guardasen la necesaria coordinación y no se pusiera en peligro la estabilidad del sector público. Como ya se ha expuesto, tres grandes líneas de cambio serían necesarias en este ámbito. La primera, la de desacelerar el crecimiento de esos gastos sin disminuir los servicios suministrados a cada ciudadano. La segunda, la de consolidar a largo plazo la dimensión relativa del sector público respecto al PIB en valores no superiores al 36 ó 37%. La tercera, la de reestructurar gradualmente su contenido.

Para desacelerar el crecimiento del gasto público consiguiendo que su volumen real por habitante aumente y, a más largo plazo, consolidar su cuantía en torno al 36 ó 37% del PIB, resultaría necesario que la tasa de crecimiento real del gasto fuese superior a la del crecimiento de la población y, al mismo tiempo, inferior a la del crecimiento real del PIB. Tendría que encuadrarse, por tanto, entre la tasa de crecimiento de la población (límite inferior) y la del crecimiento del PIB (límite superior). Esta condición puede cumplirse para muchas tasas distintas pero, si conforme a las hipótesis ya avanzadas, la población anualmente crece en torno al 1% y el PIB al 4%, una tasa razonable para el gasto público podría ser la del 3% anual que, en el contexto ya descrito, permitiría que su volumen por habitante creciese en términos reales en torno al 2% al año, garantizando una apreciable mejora de los servicios públicos a disposición de cada ciudadano. Además, al crecer el gasto al 3% y el PIB en las proximidades del 4%, la dimensión relativa del sector público vendría a disminuir en torno a 0,4 puntos de porcentaje al año, lo que la situaría en valores cercanos al 36 del PIB en diez años. Se conseguiría así reducir la dimensión relativa del sector público, se podría garantizar la estabilidad financiera y se ofrecerían mayores oportunidades al sector privado.

Pero esas acciones exigirían reestructurar ampliamente los gastos públicos y adoptar criterios muy estrictos en cuanto al control de su volumen, al ámbito en que deberían concentrarse y a los principios a que debería responder la acción pública. A tales efectos, parece evidente que los gastos públicos deberían concentrarse en las necesidades sociales básicas, en completar la red de infraestructuras y en aquellas inversiones públicas que generasen mayores economías externas para la actividad privada. Sin duda estos criterios no representan más que ideas y planteamientos muy generales, pero no es posible llegar a mayores concreciones sin descender a la infinidad de partidas en que se materializan los gastos públicos, lo cual excede con mucho las posibilidades de este análisis. □

NOTAS

(*) El presente trabajo constituye un resumen parcial de otro más extenso y detallado elaborado por encargo de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas y de próxima publicación.

(1) Como en el PIB no se computan las transferencias, la comparación entre el volumen del sector público —habitualmente medido por sus gastos— y el PIB debería hacerse excluyendo los gastos de transferencia del volumen de gastos públicos, es decir, computando sólo como gasto público los gastos de consumo final y de formación bruta de capital. Esto es lo que habitualmente se conoce como absorción pública de recursos*. Sin embargo, esa comparación ocultaría el cuantioso volumen de las transferencias públicas, que hoy representan en muchos casos un volumen igual o superior al de los gastos de absorción. Por eso, pese a su imprecisión conceptual, sigue utilizándose habitualmente la relación entre gastos público y PIB como el indicador más apropiado de la dimensión relativa del sector público.*

(2) Aunque la primera razón para excluir de la muestra a estos países hubiera podido ser la de evitar que su muy dispar comportamiento antes y después del abandono de la planificación central distorsionase las conclusiones que pudieran obtenerse, la verdad es que tampoco se dispone de datos suficientes de estos países para el período considerado.

(3) A tales efectos se ha utilizado un procedimiento estadístico habitual para clasificar diversos casos o individuos en los que concurren distintas características clasificatorias. Ese método emplea las distancias entre esas diferentes características de cada individuo o caso para, teniendo en cuenta un cierto criterio de proximidad, encuadrar a cada uno de ellos dentro de un determinado conglomerado jerárquico*, celda o* cluster*. Se consigue así formar grupos o subconjuntos de individuos o casos relativamente homogéneos conforme a más de un criterio clasificatorio, pues se toman en consideración simultáneamente varias variables o características y no sólo una concreta. En este caso se han tomado como variables de clasificación el cambio en la dimensión del sector público, la tasa acumulativa de crecimiento de la producción en valores reales y paridad de poder de compra y la tasa anual de crecimiento de la población. No se ha utilizado la tasa de crecimiento de la producción por habitante, en valores reales y paridad de poder de compra, pues esa tasa es directa consecuencia del crecimiento de la producción y de las variaciones de la población, que han sido las aquí utilizadas junto con el cambio en la dimensión del sector público. Las variables se han definido normalizando previamente sus valores, al objeto de evitar que las diferencias de magnitudes que se producen entre las tasas acumulativas anuales y el cambio en la dimensión del sector público durante todo el período, medido en puntos de porcentaje —es decir, en diferencias entre dos tasas— influyan en la formación de los grupos. Para formar esos grupos se han utilizado los cuadrados de las distancias euclidianas entre los valores normalizados y el método de Ward como criterio de agrupamiento. Después de diversas pruebas se han elegido sólo dos posibles con-*

juntos, pues las tipologías de más de dos grupos no proporcionaban información adicional de interés a los efectos concretos de este análisis.

(4) *Se ha comprobado también, mediante el conocido contraste de la* t *para dos muestras, si la variación en la dimensión del sector público o la tasa media de crecimiento de la producción y de la población no resultaban significativamente distintas en ambos colectivos (hipótesis nula), es decir, si se podía rechazar la hipótesis de que ambos grupos de países habían tenido un comportamiento igual en cuanto a estas variables. La hipótesis ha sido rechazada en todos los casos, lo que significa que, en el período considerado, las variables citadas han tenido un comportamiento estadísticamente distinto en cada uno de los dos grupos de países seleccionados.*

(5) *Aunque por procedimientos estadísticos bien distintos, T. E. Bocherding, J. S. Ferris y A. Garzoni llegan a una conclusión similar en el trabajo incluido en J. G. Backhaus y R. E. Wagner (2004), capítulo 4. En este trabajo se analizó tanto el crecimiento de los gastos públicos al aumentar la renta, en el sentido tradicional de la bien conocida ley de Wagner, de crecimiento secular del gasto público, como la influencia negativa que el aumento de dimensión del sector público puede tener sobre el crecimiento de la renta por habitante. El análisis se realizó sólo para los gastos públicos de consumo y para casi el mismo grupo de países que el aquí utilizado, aunque durante un período algo distinto (1970-1997). La metodología se fundamentó en regresiones sobre un panel de datos que comprendía cada uno de los años del período y, además, sin separar los países por grupos. Sus resultados permitieron concluir también que existía una relación negativa entre dimensión del sector público y crecimiento de la producción por habitante, por lo que la ley de Wager parecía haberse cumplido en sentido contrario al habitual en el período analizado, aunque en estos trabajos no siempre quedaba bien definida la dirección de la causalidad entre una y otra variable.*

(6) *Quizás pueda pensarse que éste es un objetivo no excesivamente ambicioso, pero no se puede olvidar que hoy (2007) nuestro PIB por habitante se sitúa en paridad de poder de compra en el 91,9% del nivel de esa magnitud para la UE15 y que resultará muy difícil crecer en términos reales a tasas medias anuales próximas al 4% a lo largo de toda una década.*

(7) *En esa década la inmigración podría aportar algo más de unos 2.300.000 nuevos habitantes y el crecimiento vegetativo de la población otros tantos, para totalizar un aumento de la población en ese período de unos 4.600.000 habitantes, que nos llevaría a las proximidades de los 49.000.000 de habitantes al final de la década.*

(8) *Para reflejar este hecho se ha acuñado recientemente el horrendo neologismo de* agflación*, que viene a significar inflación originada por la producción agraria.*

(9) *Como es bien conocido, un índice de Gini de valor 1 expresa la máxima desigualdad posible —toda la renta en poder de un solo individuo—, mientras que un índice de valor 0 reflejaría la igualdad más completa. Los países que alcanzan un índice próximo a 0,250 son bastante igualitarios en su distribución, mientras que cuando se sobrepasa valores comprendidos entre el 0,350 y el 0,400 la distribución comienza a ser apreciablemente desigual.*

(10) *Algunos países, como Ghana y Costa de Marfil, ofrecen índices de Gini relativamente bajos, lo que podría interpretarse como una buena distribución. En realidad, esos índices expresan una clara igualdad de sus habitantes en la pobreza. En esos países casi todos sus habitantes son pobres y los ricos apenas si pesan en la distribución por su escaso número absoluto, aunque individualmente disfruten de un nivel de renta muy superior a la media.*

(11) *Véase a este respecto J. Hindriks y G. D. Myles (2006): págs. 335 a 366.*

(12) *Los costes ocultos de la tributación se concentran básicamente en lo que la literatura científica denomina* exceso de gravamen*. El exceso de gravamen se origina por las distorsiones que introducen los impuestos en la libre asignación de recursos que efectúa un mercado de libre competencia. En principio la distorsión no se produciría si el impuesto fuese general y uniforme, es decir, gravase todos los rendimientos y todos los productos de la misma forma. Pero incluso el más general de los tributos —el impuesto sobre la renta— deja sin gravamen el ocio, con lo que discrimina frente al trabajo y también origina* exceso de gravamen*. El exceso de gravamen puede expresarse por* $EG = (\varepsilon_d B_0 t^2)/2$*, en donde* ε_d *es la elasticidad de demanda del producto medida en una curva de demanda compensada,* B_0 *la base inicial de gravamen y t la tarifa impositiva. Véase J. Cullis y P. Jones (1998), capítulo 7, para un más amplio desarrollo y discusión del* exceso de gravamen*.*

(13) *Distintas facetas de este debate se muestran en A. L Hillman (2003), capítulo 7, donde se analizan las condiciones generales para un diseño óptimo de la imposición sobre la renta.*

(14) *Un interesante planteamiento de estos temas desde una perspectiva actual puede encontrarse en H. Kiesling (1995), capítulo 2.*

(15) *Es decir, pretende reducir el valor de* $EG = (\varepsilon_d B_0 t^2)/2$*.*

(16) *En este caso no deberían olvidarse los llamados* efectos de segunda vuelta*. Una reducción de tarifas puede dar origen a un aumento del PIB que genere, a su vez, mayores recaudaciones. Eso ocurrió en España con las reformas del IRPF de 1999 y 2002.*

(17) *Si se tiene en cuenta lo ya expuesto en nota anterior sobre el exceso de gravamen y que las ganancias patrimoniales no forman parte del PIB, puede establecerse que* $EG_R = (\varepsilon_R PIB\ t_R^2)/2$*, en donde* $PIB = R_w + R_i$*. En esta expresión* R_w *representa los rendimientos del trabajo y* R_i *los rendimientos del capital. Entonces, en un impuesto sintético y, consecuentemente, con tarifa única, resultará que* $EG_R = EG_w + EG_i = [(\varepsilon_w R_w) + (\varepsilon_i R_i)]t^2/2$*, en donde* ε_w *representa la elasticidad de oferta del trabajo y* ε_i *la del capital, ambas medidas en curvas de oferta compensada. Fácilmente puede comprobarse que en este caso el único modo de reducir* EG_R *consistirá en reducir* t*. Es evidente que al reducir* t *se perderá recaudación. En un impuesto sintético, por tanto, sólo pueden reducirse sus costes ocultos reduciendo la tarifa y perdiendo recaudación. Por el contrario, en un impuesto factorial se cumple que* $EG_R = EG_w + EG_i$*, por lo que* $EG_R = [(\varepsilon_w R_w t_w^2) + (\varepsilon_i R_i t_i^2)]/2$*. En ese caso, para disminuir* EG_R *resultará necesario reducir* t_w *o* t_i *o ambos simultáneamente.*

(18) *Ha de señalarse que la ganancia de eficiencia en la reforma de 2006 ha debido ser muy corta por dos motivos. El primero porque, aunque la elasticidad de los rendimientos del capital mobiliario es más elevada que la del trabajo y los restantes rendimientos, la diferencia entre ambas elasticidades quizás no sea demasiado grande. El segundo, porque la cuantía de los rendimientos del capital mobiliario es mucho menor que la del conjunto de los restantes rendimientos, pues la base actual del IRPF está compuesta en casi un 80% por rendimientos del trabajo. Por el contrario, la pérdida de equidad originada por esta reforma ha debido ser cuantiosa, al perjudicar a los rendimientos del trabajo frente a los del capital.*

(19) *Suecia, Finlandia y Noruega, cuyas distribuciones de la renta según los datos del cuadro 4, ofrecían índices de Gini muy reducidos, pues sus valores eran de 0,250, 0,256 y 0,258, respectivamente.*

(20) *Un buen resumen de ese debate se encuentra en R. Goode (1951), págs. 24 y ss.*

(21) *Algo así venía ocurriendo también mientras en el IRPF se estuvo compensando la carga efectiva del impuesto de sociedades sobre los dividendos pagados mediante un crédito impositivo a estos rendimientos, crédito anulado por la reforma del IRPF en 2006.*

(22) *Podría pensarse quizás que las inversiones extranjeras en España, al quedar eximidos los dividendos pagados, apenas si dejarían recursos al sector público español por su actividad en nuestro país. Se olvida que, si bien el impuesto de sociedades quedaría reducido al gravamen de las cantidades destinadas a reservas, el resto del valor añadido por las nuevas empresas —sueldos y salarios, rendimientos del capital ajenos captados en el país y otros componentes de esa magnitud— sería objeto de gravamen por el IRPF en España, donde también se gravarían por los impuestos sobre el consumo los productos de esas empresas aquí consumidos.*

(23) *Como los problemas recaudatorios de una implantación total e inmediata de esta reforma podrían ser de cierta magnitud, podría ensayarse una implantación gradual de la misma eximiendo progresivamente los dividendos hasta llegar a su exención total en un período de cuatro o cinco años, para dar margen a que el crecimiento del PIB absorbiese los costes recaudatorios de la medida, que podrían ser compensados casi totalmente con la desaparición de los incentivos, que perderían su razón de ser al eximirse los dividendos.*

(24) *Véase Samuelson (1964). Un análisis aplicado a España se encuentra en Lagares (1974).*

BIBLIOGRAFÍA

Bocherding, T. E.; Ferris, J. S. y Garzoni, A. (2004): «Growth in the Real Size of Government since 1970», Publicado en Backhaus, J. G. y Wagner, R. E.

Backhaus, J. G. y Wagner, R. E. (eds.) (2004): **Handbook of Public Finance**, *Kluver Academia Publishers, Boston.*

Cullis, J. y Jones, P. (1998): **Public Finance and Public Choice**, *Oxford University Press, Segunda edición, Nueva York.*

Goode, R. (1951): **The Corporation Income Tax**, *John Wiley & Sons, Inc, Nueva York.*

Hillman, A. L. (2003): **Public Finance and Public Policy. Responsability and Limitatios of Government**, *Cambridge University Press, Cambridge, UK.*

Hindriks, J. y Myles, G. D. (2006): **Intermediate Public Economics**, *The MIT Press, Cambridge, Massachussets.*

Kiesling, H. (1995): **Taxion and Public Goods**, *The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1995.*

Lagares, M. J. (1974): «Neutralidad impositiva, amortizaciones fiscales y coste de utilización del capital en la industria española», **Hacienda Pública Española,** *núm. 26.*

Samuelson, P. A. (1974): «Tax deductibility of economic depreciation to insure invariant valuations», **Journal of Political Economy,** *diciembre.*

The World Bank (2000-2007): **World development report**, *The World Bank, Washington.*

RESUMEN

Este trabajo ofrece un conjunto de reflexiones ordenadas sobre el sector público español encaminadas a establecer las bases de la actuación presupuestaria más conveniente desde la óptica de la actual situación económica española en perspectiva internacional.

Se debate el tema, siempre actual, de la adecuada dimensión y crecimiento del sector público. Se establecen las grandes coordenadas del crecimiento económico español en el futuro (flexibilización de mercados; factores que influyen en el crecimiento a largo plazo como el capital físico y humano y el avance tecnológico) y la necesidad de mantener la demanda agregada en un nivel conveniente. Desde esta perspectiva se reflexiona sobre el papel del gasto público y del sistema tributario para identificar las reformas convenientes.

Palabras clave*: Sector público, Crecimiento sostenible, Sistema tributario, Gasto público, IRPF, Impuesto de Sociedades.*

La nueva reforma del IRPF

José M. Domínguez Martínez
Catedrático de Hacienda Pública, Universidad de Málaga

1. Introducción

Desde que el moderno impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) español inició su andadura en el año 1979, por diversos motivos (adecuación a exigencias constitucionales, adaptación a circunstancias económicas y sociales cambiantes, materialización de distintos objetivos de política económica...), son numerosos los procesos de reforma que ha vivido, en ocasiones en detrimento de la estabilidad normativa que reclama el principio impositivo de continuidad. No parece que el nuevo escenario económico y social en el que estamos inmersos en la presente década sea precisamente proclive para poner fin a esa dinámica. Antes al contrario, la globalización y la integración crecientes de la actividad económica, amén de los nuevos problemas sociales ligados al envejecimiento poblacional, abonan el terreno para posibles revisiones de los esquemas impositivos, que no pueden abstraerse de las tendencias observadas en el panorama internacional.

En ese contexto se sitúa la reforma del IRPF instrumentada a través de la Ley 35/2006, que, sin plantear una ruptura con el modelo hasta ahora aplicado, ha introducido cambios sustanciales a partir del año 2007. Dar cuenta del alcance y del contenido de tales cambios, sin pretender realizar un análisis valorativo, es el propósito de este trabajo, que se estructura en torno a tres apartados: en primer término se ofrece una visión global de la reforma, con indicación de los principales elementos en los que se articula; a continuación se procede a la caracterización del nuevo modelo impositivo dentro del abanico de los modelos teóricos y empíricos más relevantes, así como a su catalogación tomando como referencia las pautas observadas internacionalmente; por último, se lleva a cabo una aproximación ilustrativa a algunos de los cambios más significativos introducidos en la normativa del IRPF.

2. Aspectos básicos de la reforma

La Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del IRPF y de modificación parcial de las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de No Residentes y sobre el Patrimonio, ha sido la encargada de instrumentar la reforma del IRPF que nos ocupa.

2.1. *Objetivos de la reforma*

Dicha reforma, según lo expresado en el preámbulo del citado texto legal, tiene cinco objetivos fundamentales:

— Mejorar la equidad: a través de la elevación de la reducción prevista para los rendimientos del trabajo, y del cambio en el sistema para aplicar los mínimos exentos personales y familiares. A este respecto, se sustituyen las reducciones en la base por deducciones en la cuota, lo que equivale en la práctica a exonerar de gravamen un primer tramo de renta, de igual magnitud para todos los contribuyentes que se encuentren en la misma situación familiar, con independencia de su nivel de renta.

— Propiciar el crecimiento económico, mediante la reducción a cuatro del número de tramos de la tarifa y la disminución del tipo marginal máximo.

— Favorecer la tributación homogénea del ahorro: mediante la incorporación de todas las rentas calificadas como procedentes del ahorro en una base única e independiente, la cual se somete a tributación a un tipo fijo (18%).

— Abordar, desde la perspectiva fiscal, los problemas derivados del envejecimiento y la dependencia: dentro de este apartado, por un lado, se lleva a cabo una revisión de las condiciones fiscales correspondientes tanto a las aportaciones como a las prestaciones de los instrumentos de previsión social y, por otro, se establecen medidas específicas orientadas a abordar las situaciones de dependencia, a través de la incentivación de la cobertura de dicho riesgo como de la movilización del patrimonio inmobiliario.

— Adicionalmente se menciona, aunque sin entrar en detalle, el objetivo de garantizar la suficiencia financiera para el conjunto de las administraciones públicas.

2.2. *Principales novedades*

A continuación se exponen sucintamente las principales novedades de la reforma, siguiendo el esquema de liquidación del impuesto (cuadro 1 y gráfico 1) (Domínguez Martínez, 2007):

Hecho imponible: no se registra ningún cambio en este apartado, si bien se señala que, a efectos de la determinación de la base imponible y del cálculo del impuesto, la renta se clasificará en general y del ahorro.

Rentas exentas: al margen de otros nuevos supuestos de exención, cabe hacer mención de la exención establecida para los primeros 1.500 euros recibidos en concepto de dividendos y para la renta acumulada en el caso del nuevo instrumento de los planes individuales de ahorro sistemático.

Clasificación de las rentas: las rentas obtenidas por el contribuyente quedan clasificadas en dos categorías: renta general (rendimientos del trabajo, rendimientos del capital inmobiliario, rendimientos de actividades económicas, y rentas imputadas) y renta del ahorro (rendimientos del capital mobiliario (1), y ganancias y pérdidas patrimoniales originadas con ocasión de la transmisión de elementos patrimoniales).

Rendimientos del trabajo: la novedad más significativa es el aumento de la reducción establecida, que se aplica directamente sobre el rendimiento neto.

Rendimientos del capital inmobiliario: la nueva legislación precisa la aplicación del criterio del devengo, posibilita la obtención de rendimientos negativos y refuerza el incentivo, por la vía de la oferta, a favor del alquiler de viviendas por jóvenes.

Rendimientos del capital mobiliario: los dividendos se integran por su importe íntegro en la base, sin aplicación de coeficientes, a diferencia del sistema anterior, al tiempo que se suprime, consiguientemente, la deducción en la cuota. Por otra parte, disminuyen los porcentajes de integración de las rentas derivadas de operaciones de capitalización y desaparece la reducción anteriormente aplicable a las rentas irregulares, al quedar sometidas a un tipo de gravamen proporcional.

Rendimientos de actividades económicas: no se introducen novedades significativas, aunque sí se revisan los criterios para la aplicación del régimen de estimación objetiva.

Ganancias y pérdidas patrimoniales: pasan a tener un tratamiento unitario con independencia del plazo, y quedan gravadas (las procedentes de la transmisión de elementos patrimoniales) dentro de la base del ahorro. Otra novedad es el establecimiento de la exención de las plusvalías que se pongan de manifiesto por la transmisión de la vivienda habitual por personas en situación de gran dependencia.

Integración y compensación de rentas: la integración de las rentas se lleva a cabo con arreglo a la diferenciación entre renta general y renta del ahorro, dando lugar a la base imponible general y a la base imponible del ahorro. No obstante, existen criterios limitativos para la compensación de pérdidas dentro de cada uno de los bloques delimitados (2).

Base liquidable: la base liquidable general se determina restando de la base imponible general

CUADRO 1

EL IRPF ANTES Y DESPUÉS DE LA REFORMA: PRINCIPALES DIFERENCIAS

Aspecto	IRPF 2006	IRPF 2007
Clasificación rentas (y tipos de gravamen)	Base general: RT, RCI, RCM, RAE, RIMP, GP ≤ 1 año (tarifa progresiva) Base especial: GP > 1 año (15%)	Base general: RT, RCI, RAE, RIMP (tarifa progresiva) Base ahorro: RCM, GP (18%)
Rendimientos del trabajo	Reducción (aplicable en BI): entre 3.500 y 2.400 €	Reducción (aplicable en rendimientos): entre 4.000 y 2.600 €
Rendimientos del capital inmobiliario	Rendimiento neto nunca negativo	Posibilidad de rendimiento neto negativo
Rendimientos del capital mobiliario	Diferenciación según clase, plazo y renta Reducciones en función del plazo (tarifa progresiva)	Unificación de tratamiento Gravamen íntegro (tipo fijo) Disminución porcentaje integración rentas operaciones capitalización
Dividendos	IRPF (>, = 0 < 0) = (1,4 x D) x tmg - 0,4 x D	IRPF (≥ 0) = 18% (D - 1.500 €)
Mínimo personal	Reducción en BI (3.400 €)	Primer tramo a tipo cero (5.050 €)
Mínimo familiar	Reducciones en BI	Ampliaciones primer tramo a tipo cero (incremento de cuantías)
Mínimo personal en tributación conjunta	Reducción adicional en BI (3.400 €)	Reducción en BI (3.400 €)
Previsión social:		
Planes de pensiones	Aportaciones: máximo de 8.000 € anuales (incremento a partir de 53 años de edad, hasta 24.250 €) (límite independiente de las contribuciones empresariales imputadas) Prestaciones en forma de capital: reducción del 40%	Aportaciones: límite máximo, menor de: 30% (RT + RAE); 10.000 € (50% y 12.500 € para mayores de 50 años) (límite conjunto con las aportaciones empresariales imputadas) Prestaciones en forma de capital: no reducción
Plan individual de ahorro sistemático		Creación nuevo producto: constitución de rentas vitalicias aseguradas (exención renta hasta momento constitución)
Situaciones de dependencia		Reducción en BI de primas a seguros privados para determinados riesgos Exención GP en transmisión vivienda habitual en situación de gran dependencia
Vivienda:		
Adquisición vivienda habitual	Con financiación ajena: Dos primeros años: hasta 4.507,59 €: 25%; resto, hasta 9.015,18 €: 15% Siguientes años: 20% y 15%, respectivamente Sin financiación ajena: 15% (base máxima: 9.015,18 €)	Unificación deducción: 15% (base máxima: 9.015 €)
Promoción alquiler de viviendas	Reducción del RCI neto (arrendador) del 50%	Reducción del RCI neto (arrendador) del 50% Reducción del 100%, si arrendatario tiene entre 18 y 35 años de edad e ingresos por RT o RAE superiores al IPREM
Elementos patrimoniales adquiridos antes de 31-12-1994	Aplicación de coeficientes de abatimiento a la totalidad de la GP	Aplicación de coeficientes de abatimiento a la GP obtenida hasta el 19-1-2006

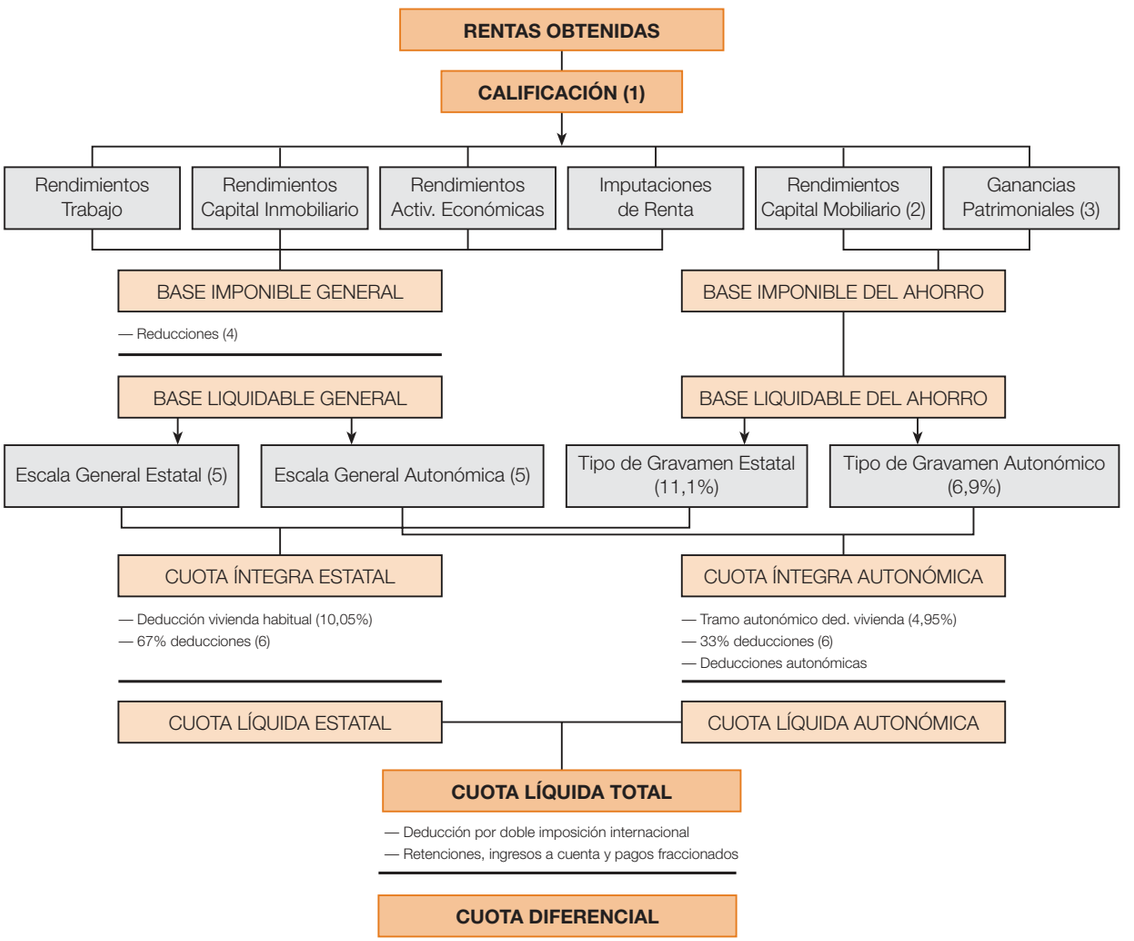
RT: rendimientos del trabajo; RCI: rendimientos del capital inmobiliario; RCM: rendimientos del capital mobiliario; RAE: rendimientos de actividades económicas; RIMP: rentas imputadas; GP: ganancias patrimoniales; BI: base imponible; D: dividendos; tmg: tipo de gravamen marginal.

las reducciones por atención a las situaciones de dependencia y de previsión social y las pensiones compensatorias; la base liquidable del ahorro coincide, con carácter general, con la base imponible del ahorro.

Cálculo del impuesto: el importe de la cuota líquida se obtiene siguiendo el proceso reflejado en el gráfico 1. Debe tenerse presente que el mínimo personal y familiar opera al obtenerse el importe de la cuota íntegra correspondiente a la base general (3).

Regímenes transitorios y medidas compensatorias: la Ley prevé la aplicación de distintos regímenes transitorios (4) y de medidas compensatorias para determinados supuestos en los que la nueva legislación pueda resultar menos favorable en relación con operaciones concertadas con anterioridad al 20 de enero de 2006 (5).

GRÁFICO 1
ESQUEMA BÁSICO DEL IRPF EN ESPAÑA (LEY 35/2006)

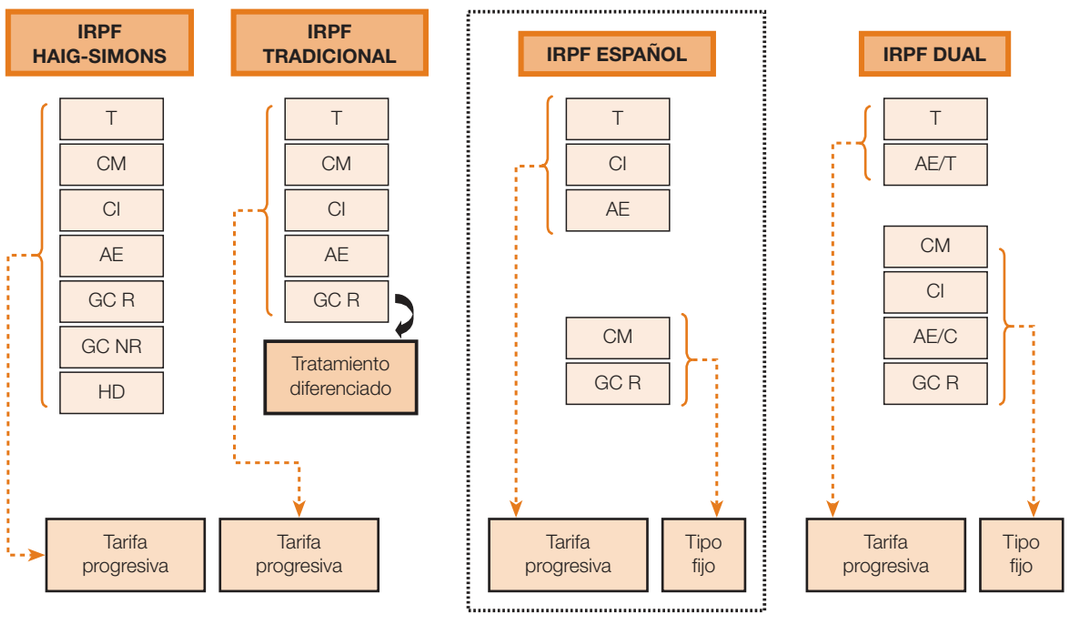


(1) Una vez calificadas las rentas, procede obtener los rendimientos netos (rendimientos íntegros menos gastos deducibles); en el caso de los rendimientos del trabajo es de aplicación una reducción con un mínimo de 2.600 €. El importe de las ganancias patrimoniales se determina como diferencia entre el valor de transmisión y el de adquisición (actualizable en el caso de inmuebles).
(2) Los rendimientos del capital mobiliario procedentes de entidades vinculadas al contribuyente forman parte de la renta general.
(3) Las originadas con ocasión de transmisiones de elementos patrimoniales; el resto, como renta general.
(4) Reducciones por aportaciones a sistemas de previsión social, por aportaciones a patrimonios protegidos y por pensiones compensatorias.
(5) Tarifas (en las que opera el mínimo personal y familiar) de cuatro tramos (en los que se aplican tipos totales, estatales y autonómicos, de: 24%-28%-37%-43%).
(6) Deducciones por actividades económicas, donativos, rentas obtenidas en Ceuta y Melilla, aportaciones al patrimonio histórico y cuentas ahorro-empresa.

3. Caracterización del nuevo modelo de IRPF

La relevancia que en el análisis teórico sigue manteniendo el enfoque de Schanz-Haig-Simons contrasta con su cada vez más debilitada influencia en la inspiración de los sistemas impositivos reales. En éstos, sin embargo, no ha emergido ningún modelo claramente dominante, con lo que el panorama del IRPF en los países desarrollados se configura en la práctica como un verdadero mosaico lleno de contrastes. Dentro de esa acusada diversidad, sí se abre paso una tendencia hacia una dualización más o menos explícita entre los rendimientos del trabajo y los del capital, y, especialmente, los del ahorro. También está adquiriendo importancia la opción del

GRÁFICO 2
CARACTERIZACIÓN DEL MODELO DEL IRPF ESPAÑOL



Categorías de renta: T (trabajo), CM (capital mobiliario), CI (capital inmobiliario); AE (actividades económicas), GC R (ganancias de capital realizadas), GC NR (ganancias de capital no realizadas), HD (herencias y donaciones).

impuesto lineal. La dificultad de tipificar los distintos sistemas de imposición sobre la renta queda patente cuando la propia OCDE (2006) concluye que la caracterización de dichos sistemas queda como cuestión interpretativa y abierta a la discusión. Si nos centramos en el examen del caso español, desde el año 1979, en el que se implantó un modelo bastante inspirado en el concepto de renta extensiva, se ha ido evolucionando hacia una dualización cada vez más explícita. Un análisis de las distintas configuraciones permite concluir que el IRPF español se encuentra en una posición intermedia entre el modelo tradicional y el modelo dual (gráfico 2).

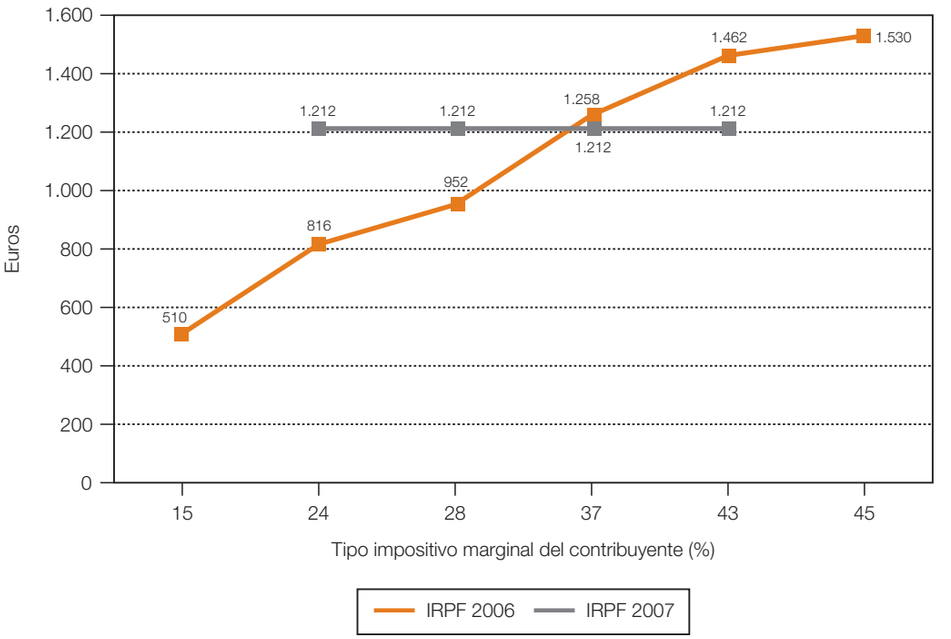
La enorme casuística existente en el plano internacional impide, en consecuencia, encontrar una referencia clara, un *benchmark* respecto al que confrontar la estructura del IRPF español. Tras un examen pormenorizado del tratamiento vigente en España respecto a las cuestiones principales del impuesto, no puede afirmarse que en ninguna de las facetas se observe una situación que pueda catalogarse como claramente atípica ni que no encuentre alguna réplica en la normativa aplicable en otros países. Dicho de otro modo, el nuevo modelo de IRPF vigente en España podría construirse a partir de un conjunto de piezas diseminadas que están presentes en los sistemas aplicados en una serie de países desarrollados (Domínguez, López y Molina, 2007).

4. Una aproximación ilustrativa a los cambios más significativos

Con objeto de poder calibrar el impacto cuantitativo de la reforma, en este apartado se efectúa una aproximación ilustrativa a algunos de los cambios más significativos introducidos:

Tratamiento del mínimo vital: frente a la utilización de reducciones en la base del modelo anterior, la recuperación de la fórmula de la deducción en la cuota implica el mismo ahorro impositivo absoluto para todos los contribuyentes, con independencia de su nivel de ingresos. Por otro lado, la reforma ha elevado en un 48,5% la cuantía del mínimo personal, de 3.400 a 5.050 euros. En suma, con el sistema anterior, el ahorro impositi-

GRÁFICO 3
AHORRO IMPOSITIVO DERIVADO DE LA APLICACIÓN DEL MÍNIMO PERSONAL



vo oscilaba entre un mínimo de 510 euros y un máximo de 1.530 euros. En 2007, dicho ahorro presenta una cuantía fija de 1.212 euros (5.050 x 24%) para todos los contribuyentes (gráfico 3) (6). Una situación similar se da en relación con el mínimo por descendientes (7).

Rendimientos del trabajo: la escala de gravamen general del impuesto ha sido objeto de retoques que afectan al número de escalones, así como a los tipos mínimo (que pasa del 15 al 24%) y máximo (del 45 al 43%) (gráfico 4) (8).

A fin de ilustrar el impacto de dichos cambios para contribuyentes perceptores de rendimientos del trabajo, se ha procedido a calcular la tributación, antes y después de la reforma, para distintos importes retributivos (9). La aplicación de la reforma del IRPF implica una disminución de la tributación para todos los niveles de ingresos (gráfico 5).

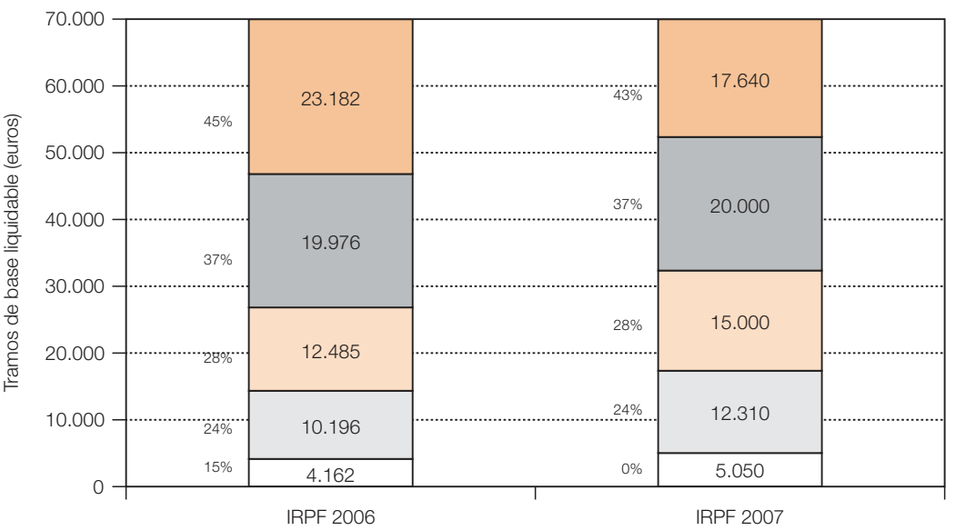
Con la excepción del primer nivel considerado, para el que la cuota disminuye de manera muy significativa, las variaciones para el resto oscilan entre el 1 y el 4% (10). A su vez, el gráfico 6 muestra las curvas de los tipos medios de gravamen (calculados respecto a los rendimientos íntegros).

Tratamiento de los instrumentos financieros: los rendimientos del ahorro son los más profundamente afectados por la reforma. El establecimiento de un tipo de gravamen único del 18% implica aparentemente una disminución de la carga tributaria, aunque esta conclusión no es totalmente generalizable, toda vez que han desaparecido los coeficientes reductores para los rendimientos generados en más de dos años y para los rendimientos de seguros de plazo superior, además de para las prestaciones de planes de pensiones percibidas en forma de capital (11). De manera clara, la reforma sí ha introducido un sustancial avance en la neutralidad del tratamiento de los distintos instrumentos financieros. La equiparación del gravamen de los rendimientos ordinarios del ahorro y de las ganancias de capital abunda en la misma línea (12).

La información ofrecida en el cuadro 2 da testimonio de la simplificación introducida en el ámbito de la tributación de las rentas del ahorro. En el año 2006, ésta dependía de diversas circunstancias: el tipo de instrumento financiero, el plazo de generación de los rendimientos y el nivel de renta del contribuyente. La reforma ha venido a

GRÁFICO 4

TARIFA GENERAL DEL IRPF: 2006 *VS*. 2007



CUADRO 2

LA FISCALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE AHORRO: COMPARACIÓN DE LA TRIBUTACIÓN CORRESPONDIENTE A UNA RENTA DE 100 EUROS EN EL IRPF DE 2006 Y DE 2007

(Cifras en euros)

tmg (%)	Rdto.	Rdto.	GP	GP	Divi-dendo	Divi-dendo	Plan pens. cap.	Plan pens.	Plan pens. cap. (a)	Plan pens. renta (a)	Prest. seguro indiv. capital diferido		GP acciones (Bº no distr.)	
	≤ 2 años	> 2 años	≤ 1 año	> 1 año	IRPF	IRPF + IS	> 2 años	Renta	Con ef. desgrav.	Con ef. desgrav.	> 2 años	> 5 años	≤ 1 año	> 1 año
2006:														
15	15,00	9,00	15,00	15,00	-19,00	34,85	9,00	15,00	-6,00	0,00	9,00	3,75	68,85	68,85
24	24,00	14,40	24,00	15,00	-6,40	47,45	14,40	24,00	-9,60	0,00	14,40	6,00	77,85	68,85
28	28,00	16,80	28,00	15,00	-0,80	53,05	16,80	28,00	-11,20	0,00	16,80	7,00	81,85	68,85
37	37,00	22,20	37,00	15,00	11,80	65,65	22,20	37,00	-14,80	0,00	22,20	9,25	90,85	68,85
45	45,00	27,00	45,00	15,00	23,00	76,85	27,00	45,00	-18,00	0,00	27,00	11,25	98,85	68,85

tmg (%)	Rdto.	Rdto.	GP	GP	Divi-dendo	Divi-dendo	Plan pens.	Plan pens.	Plan pens. cap. (a)	Plan pens. renta (a)	Prest. seguro indiv. capital diferido		GP acciones (Bº no distr.)	
	≤ 2 años	> 2 años	≤ 1 año	> 1 año	IRPF (b)	IRPF + IS	> 2 años	Renta	Con ef. desgrav.	Con ef. desgrav.	> 2 años	> 5 años	≤ 1 año	> 1 año
2007:														
24	18,00	18,00	18,00	18,00	0,00	42,86	24,00		0,00		18,00		60,86	
28	18,00	18,00	18,00	18,00	0,00	42,86	28,00		0,00		18,00		60,86	
37	18,00	18,00	18,00	18,00	0,00	42,86	37,00		0,00		18,00		60,86	
43	18,00	18,00	18,00	18,00	0,00	42,86	43,00		0,00		18,00		60,86	

tmg: tipo impositivo marginal del ahorrador; GP: ganancia patrimonial; tributan como tales las transmisiones de participaciones de fondos de inversión y de acciones; las rentas del resto de activos financieros tributan como rendimientos del capital mobiliario, salvo las prestaciones de planes de pensiones.
IS: tipo del 35% en 2006; para 2007, se considera un 30%.
(a) Se consideran los siguientes supuestos: aportación única con 15 años de antigüedad; capitalización: 5% anual; no varía el tmg del contribuyente.
(b) El efecto de la exención se va diluyendo a medida que aumenta el importe de los dividendos; para un importe de 10.000 euros, el tipo efectivo se sitúa en el 15,3%.

GRÁFICO 5

VARIACIÓN DE LA CUOTA ÍNTEGRA DE LOS RENDIMIENTOS DEL TRABAJO: 2007 *VS*. 2006

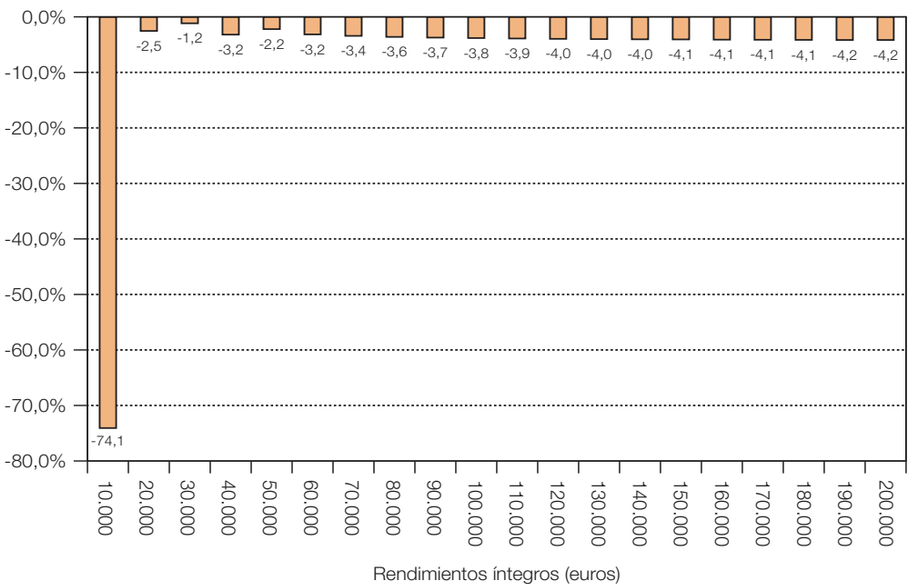
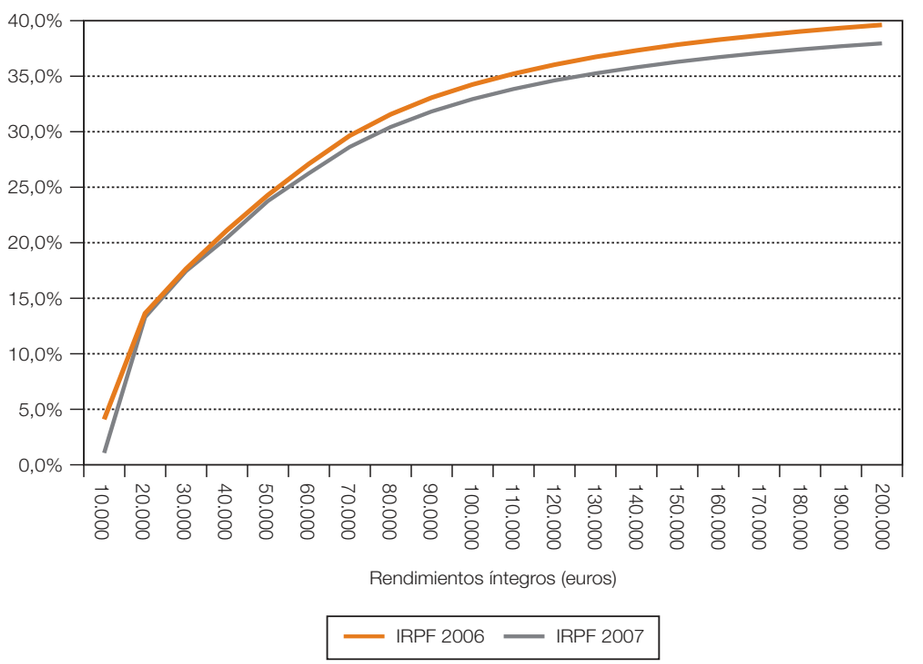


GRÁFICO 6

TIPO MEDIO DEL IRPF PARA PERCEPTORES DE RENDIMIENTOS DEL TRABAJO



CUADRO 3

TRIBUTACIÓN DEL AHORRO PARA CONTRIBUYENTES SUJETOS AL TIPO MARGINAL MÁXIMO EN EL IRPF: TIPOS DE GRAVAMEN POR CATEGORÍAS DE RENTAS (*)

	2006 (%)	2007 (%)	Dif. (p.p.)
RCM ≤ 2 años	45,0	18,0	-27,0
RCM > 2 años	27,0	18,0	-9,0
GP ≤ 1 año	45,0	18,0	-27,0
GP > 1 año	15,0	18,0	3,0
Dividendos	23,0	17,7	-5,3
Dividendos (IR + IS)	76,8	60,6	-16,2
Plan pensiones cap. > 2 años	27,0	43,0	16,0
Plan pensiones renta	45,0	43,0	-2,0
Seguros cap. dif. > 2 años	27,0	18,0	-9,0
Seguros cap. dif. > 5 años	11,3	18,0	6,8

(*) En el caso de los dividendos, se considera un importe de 100.000 euros. Respecto al IS, se consideran tipos del 35% en 2006 y del 30% en 2007, tipo previsto para 2008.

limitar las diferencias en el tratamiento de las rentas en función de la modalidad del instrumento financiero, ha suprimido radicalmente la diferenciación en función del plazo de generación y ha prescindido, asimismo, de la consideración del nivel de ingresos de los contribuyentes, con la única excepción de las prestaciones de los planes de pensiones, que siguen tributando como rendimientos del trabajo. La evaluación correcta de los cambios requiere considerar las características concretas de los productos y de los contribuyentes.

En el cuadro 3 se recoge cómo se ven afectados los ahorradores sujetos al tipo marginal máximo en el IRPF.

Relación IRPF-Impuesto sobre Sociedades (IS): la opción por el método clásico (independencia total entre el IS y el IRPF), condicionada por exigencias de la jurisprudencia comunitaria, implica una situación de doble imposición (de la que sólo quedan excluidos los 1.500 primeros euros percibidos). Una evaluación adecuada de la tributación de los dividendos requiere tomar en consideración la carga tributaria soportada por los beneficios de los que proceden, en el ámbito del IS. Tampoco hay que perder de vista los elevados tipos de gravamen soportados por los beneficios que se capitalizan y luego se recuperan por la vía de la transmisión de acciones (cuadro 2). En definitiva, los beneficios societarios, ya se distribuyan como dividendos o se perciban por la vía de la transmisión de acciones, soportan una tributación conjunta por el IRPF y el IS que oscila entre un 43 y un 61% (13).□

NOTAS

(1) Los procedentes de la participación en fondos propios de entidades, los obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios y los procedentes de operaciones de capitalización, seguros de vida e invalidez y de la imposición de capitales. Los restantes rendimientos del capital mobiliario se integran en la base imponible general.

(2) Los rendimientos negativos sólo pueden compensarse con rendimientos de la misma naturaleza; a su vez, el saldo negativo de ganancias y pérdidas patrimoniales sólo puede compensarse con el saldo positivo de la misma naturaleza; por otro lado, las pérdidas registradas en la base general sólo pueden compensarse dentro de ésta.

(3) (Escala general estatal x base liquidable general - escala general estatal x mínimo personal y familiar) + (escala general autonómica x base liquidable general - escala general autonómica x mínimo personal y familiar).

(4) Ganancias patrimoniales de elementos adquiridos antes del 31-12-1994, prestaciones de planes de pensiones correspondientes a aportaciones efectuadas hasta el 31-12-2006...

(5) Tributación de los rendimientos del capital mobiliario de plazo superior a dos años, deducción por vivienda habitual...

(6) La referencia al tipo del 43% en el gráfico para 2006 se incluye simplemente a efectos ilustrativos.

(7) Sin embargo, se utiliza una reducción en la base en los casos de tributación conjunta.

(8) Las escalas no son directamente comparables, debido a la distinta forma de aplicar el mínimo personal. Los importes de la base liquidable en 2006, en comparación con los de 2007, estaban reducidos en la cuantía de 3.400 euros. Para una comparación homogénea, la última fracción de la renta de cada contribuyente por dicho importe quedaría sometida en 2006 a un tipo nulo. A efectos de representación, se ha considerado una base liquidable máxima de 70.000 euros.

(9) Como gastos deducibles, se tienen en cuenta las cotizaciones sociales.

(10) En la comparación no se ha efectuado ningún ajuste por inflación, que, por otro lado, tampoco se ha venido aplicando de manera generalizada en los últimos años. Por otro lado, no hay que perder de vista que el 80% de los declarantes del IRPF tiene una renta igual o inferior a 30.000 euros.

(11) Asimismo, debe recordarse que el IRPF sigue gravando el componente inflacionario de los intereses percibidos. Así, por ejemplo, aunque un rendimiento del 4% soporta un tipo de gravamen nominal del 18%, con una tasa de inflación anual del 2%, el tipo efectivo (sobre el rendimiento real) se sitúa en el 36%.

(12) A pesar de ello, sigue existiendo la ventaja del diferimiento de la tributación para los rendimientos acumulados como ganancias patrimoniales, ventaja amplificada por la continuación de la supresión del denominado peaje fiscal *en los supuestos de reinversión de las participaciones en instituciones de inversión colectiva.*

(13) Siempre bajo la hipótesis de que el IS no se traslada y es soportado por el sujeto pasivo.

BIBLIOGRAFÍA

Domínguez Martínez, J. M. (2007): **El nuevo modelo de IRPF en España tras la reforma de la Ley 35/2006: una visión panorámica,** *Universidad Internacional de Andalucía, en prensa.*

Domínguez Martínez, J. M.; López del Paso, R. y Molina Garrido, C. (2007): «El IRPF español a examen: perspectiva de la experiencia comparada», Curso de Verano **El nuevo modelo de IRPF,** *Universidad Internacional de Andalucía, Málaga (mimeo).*

OCDE (2006): **Fundamental reform of personal income tax,** *OECD Tax Policy Studies, núm. 13, París.*

RESUMEN

En este artículo se ofrece una visión panorámica de la reforma del IRPF establecida por la Ley 35/2006. Inicialmente se exponen los objetivos y los aspectos básicos de la reforma, incidiendo en las principales modificaciones introducidas a partir del ejercicio 2007. Posteriormente se aborda la caracterización del nuevo modelo impositivo, tomando como referencia los esquemas teóricos y las tendencias observadas en los sistemas tributarios reales. Por último, se efectúa una aproximación ilustrativa al impacto de algunos de los cambios más significativos: aplicación del mínimo vital, tributación de los rendimientos del trabajo, tratamiento de los instrumentos financieros, y relación entre el IRPF y el impuesto sobre sociedades.

Palabras clave*: IRPF, España, Reforma fiscal, Ley 35/2006, Modelo impositivo.*



INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

en

INTERNET

www.revistas**ICE**.com

Inversión pública: una perspectiva regional

José Villaverde
Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico, Universidad de Cantabria

1. Introducción

El debate sobre la distribución territorial de la inversión del sector público estatal propuesta en los Presupuestos Generales del Estado suele constituir, año tras año, uno de los momentos más *tensos* del ya de por sí tenso panorama político español. Esta tensión no debería, sin embargo, sorprendernos, ya que, por su propia naturaleza, la mencionada distribución resulta un asunto polémico, en el que todas las partes implicadas parecen resultar agraviadas.

No obstante lo dicho, es preciso convenir que, cuando se examina esta distribución territorial de forma desapasionada y con cierta perspectiva temporal, la situación parece ser mucho más tranquila y natural de lo que unos y otros pretenden hacernos ver. El objetivo de este breve trabajo es, precisamente, tratar de ofrecer una panorámica general de cuál ha sido, entre los años 2000 y 2008 (1), la propuesta de distribución, por comunidades autónomas, de la inversión pública en nuestro país. La información estadística de base empleada para acometer esta tarea procede, para cada año, del Informe Económico y Financiero de los Presupuestos Generales del Estado, documento que se puede consultar en la página web del Ministerio de Economía y Hacienda (http://www.mineco.es/portal/); el resto de la información utilizada (relativa al PIB, población y extensión superficial) procede del INE (http://www.ine.es).

2. La distribución territorial de la inversión pública en España

Considerando que las cifras globales de la actividad inversora del sector público estatal por comunidades autónomas son, per se, muy poco ilustrativas del esfuerzo redistribuidor del mismo, hemos optado por sustanciar nuestros comentarios en base a la consideración de cifras de naturaleza relativa, siendo varios, como se indica más adelante, los criterios de relativización empleados.

En todo caso, es preciso comenzar reseñando que el rasgo más significativo de todos es que, de acuerdo con la información suministrada por el cuadro 1, la inversión pública estatal está muy concentrada en el espacio: tres comunidades autónomas (Madrid —bien que con una variabilidad temporal importante—, Andalucía y Cataluña) han concentrado, en promedio, más del 45% del total entre 2000 y 2008, mientras que otras cuatro comunidades (Baleares, Cantabria, Navarra y La Rioja), más las ciudades autónomas de Ceuta y

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA INVERSIÓN PÚBLICA

CC.AA	Porcentaje s. total nacional				Porcentaje SPA s. total regional (*)			
	Máximo	Mínimo	Media	CV	Máximo	Mínimo	Media	CV
Andalucía	17,8	11,0	15,0	0,14	55,3	35,3	44,8	0,15
Aragón	11,3	4,9	6,9	0,39	62,2	32,9	50,2	0,25
Asturias	4,4	3,4	3,8	0,09	75,9	32,7	58,3	0,26
Baleares	2,0	0,9	1,4	0,28	56,3	34,0	46,9	0,18
Canarias	4,1	2,6	3,0	0,16	52,6	28,5	41,1	0,20
Cantabria	2,1	1,3	1,8	0,15	90,0	48,3	74,5	0,17
Castilla y León	9,0	8,0	8,5	0,04	69,9	42,9	51,4	0,17
Castilla-La Mancha	5,6	4,6	5,2	0,08	57,2	43,7	49,9	0,10
Cataluña	15,9	12,7	14,7	0,07	32,3	13,4	20,5	0,33
Extremadura	2,9	1,6	2,4	0,20	87,8	58,0	76,7	0,12
Galicia	8,2	4,0	6,1	0,27	73,9	46,8	60,5	0,14
Madrid	21,6	10,7	16,6	0,25	51,2	28,8	42,9	0,20
Murcia	3,7	2,1	2,9	0,18	71,1	26,1	46,5	0,28
Navarra	0,8	0,2	0,5	0,37	48,1	13,4	26,3	0,38
La Rioja	1,3	0,8	0,9	0,22	86,7	54,5	69,2	0,16
C. Valenciana	9,6	5,2	7,6	0,22	51,8	19,8	36,5	0,29
País Vasco	2,7	1,6	2,0	0,17	55,7	18,6	33,6	0,40
Melilla	0,4	0,2	0,3	0,20	82,4	48,7	64,1	0,16
Ceuta	0,4	0,2	0,3	0,16	88,9	55,3	69,7	0,17
España	100,0	100,0	100,0	0,00	53,0	37,9	43,4	0,11
CV							0,36	

Nota: CV: coeficiente de variación.
(*) 100 - (% SPA s. total regional) = porcentaje SPE s. total regional.

Melilla, apenas sobrepasan —también en promedio— el 5% del total nacional. Aunque las diferencias por agentes realizadores de la inversión no son demasiado acusadas, cabe señalar que el grado de concentración territorial es mayor por parte del sector público empresarial y fundacional (SPE) (2) que por parte del sector público administrativo (SPA) (3); en concreto, el primero aglutina, en promedio, más del 56,6% de la inversión (con una dispersión media, aproximada por el coeficiente de variación del 28%), mientras que el segundo efectúa el 43,4% restante (con una dispersión del 36%).

¿Es esta distribución territorial de la inversión pública correcta? La única forma sensata de responder a esta cuestión tiene que partir del hecho de considerar si tal distribución se adapta o no a algunos criterios de reparto preestablecidos. Conceptualmente, parece que la inversión pública debería distribuirse en función de criterios de eficiencia (o rentabilidad, entendida como la maximización del ritmo de crecimiento nacional) y equidad territorial (entendida como reducción de disparidades espaciales). Aunque no siempre es así, estos dos criterios entran en conflicto con cierta frecuencia, por lo que es fácil entender que no haya ningún criterio de reparto unánimemente aceptado, ni desde el punto de vista académico ni desde una perspectiva política (4).

Existen, sin embargo, alternativas más o menos aceptables que, tomadas en bloque, permiten ofrecer un panorama relativamente claro de la situación, en particular en lo que concierne al esfuerzo redistribuidor del sector público. Todas ellas consisten en comparar la distribución territorial de la inversión pública con la de alguna variable socioeconómica relevante. En nuestro caso, y dada la limitación de espacio, hemos optado por efectuar tal comparación con cuatro variables básicas: el PIB, la población, la superficie y el PIB per cápita. A priori, parece que —con todas las matizaciones que se consideren oportunas— debería existir una relación directa bastante estrecha entre la cuota de inversión pública recibida por cada comunidad autónoma y la correspondiente a las tres primeras variables mencionadas; para llevar a cabo estas comparaciones hacemos uso de lo que podemos definir como *cocientes de localización*, entendidos, para cada comunidad autónoma, como el cociente entre la cuota de inversión y la cuota de la variable tomada como referencia. Por otro lado, y en aplicación de criterios de equi-

CUADRO 2

COEFICIENTES DE LOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN PÚBLICA CON RELACIÓN AL PIB, LA POBLACIÓN Y LA EXTENSIÓN SUPERFICIAL

CC.AA.	PIB				Población				Superficie			
	Máximo	Mínimo	Media	CV	Máximo	Mínimo	Media	CV	Máximo	Mínimo	Media	CV
Andalucía	123,4	82,6	105,3	0,12	95,8	60,9	80,1	0,14	102,9	63,5	86,6	0,14
Aragón	365,9	161,7	240,1	0,37	382,4	172,9	254,2	0,37	119,6	52,2	72,9	0,39
Asturias	185,6	156,9	168,8	0,07	166,5	133,8	145,4	0,09	207,7	161,4	181,1	0,09
Baleares	78,7	37,0	60,1	0,25	97,0	40,8	70,4	0,28	204,2	93,7	144,0	0,28
Canarias	103,1	62,8	75,5	0,17	97,7	58,7	70,1	0,18	281,5	175,0	201,8	0,16
Cantabria	164,4	105,5	141,8	0,17	161,3	102,7	136,9	0,17	195,8	125,4	169,9	0,15
Castilla y León	161,8	147,0	154,2	0,04	155,2	133,2	143,4	0,06	48,2	43,0	45,7	0,04
Castilla-La Mancha	165,5	136,6	150,2	0,08	130,5	107,4	118,0	0,08	35,7	29,4	32,8	0,08
Cataluña	84,4	67,3	78,9	0,08	101,6	82,0	94,8	0,07	250,2	200,5	232,3	0,07
Extremadura	176,6	95,4	138,5	0,20	120,0	61,7	91,3	0,22	35,8	19,2	29,5	0,20
Galicia	148,2	78,9	108,1	0,25	122,7	61,8	86,5	0,28	140,7	69,0	104,4	0,27
Madrid	122,6	74,4	101,9	0,19	166,6	97,0	135,5	0,20	1.364,2	675,5	1045,7	0,25
Murcia	144,9	86,3	110,5	0,16	120,4	72,4	92,6	0,16	165,0	93,2	130,2	0,18
Navarra	48,1	12,1	30,3	0,44	60,5	15,5	38,1	0,44	39,8	10,3	26,4	0,37
La Rioja	181,3	104,7	132,0	0,22	199,3	112,1	145,2	0,24	135,2	77,1	95,2	0,22
C. Valenciana	92,0	52,9	73,2	0,22	84,0	50,6	68,7	0,20	209,2	112,5	165,0	0,22
País Vasco	43,2	25,7	32,3	0,18	52,9	31,5	40,2	0,18	190,6	111,3	142,2	0,17
Melilla	282,2	170,4	225,0	0,21	246,3	141,9	193,5	0,20	15.051,5	8.898,8	11.528,9	0,20
Ceuta	250,5	139,0	212,5	0,18	228,2	119,0	187,4	0,20	9.994,2	5.483,0	8.518,2	0,16
España	100,0	100,0	100,0		100,0	100,0	100,0		100,0	100,0	100,0	
CV			0,60				0,56				2,34	

dad distributiva, debería existir una relación inversa entre la mencionada cuota de inversión pública per cápita y el PIB per cápita, ambos expresados en términos relativos; si esto fuera así, la inversión pública debería contribuir a propiciar la convergencia real de las regiones.

¿Cómo se han comportado, entonces, las ratios mencionadas a lo largo de los años 2000 (5)? Empezando por el cociente de localización con relación al PIB, el cuadro 2 muestra, a todas luces, una distribución fuertemente desigual, tal y como evidencia un coeficiente de variación entre regiones del 60%. En concreto, Aragón (bien que con una acusada variabilidad temporal), Asturias y las dos Castillas han recibido, entre 2000 y 2006 (6), unas cuotas de inversión pública muy superiores a las que les corresponderían en función de su aportación a la producción agregada; en el extremo opuesto, sin embargo, se sitúan las comunidades de Navarra, País Vasco y Baleares, siendo el caso de Madrid el más aproximado a lo que puede considerarse un reparto estrictamente proporcional.

Examinada la distribución de la inversión pública en función de la población de cada comunidad autónoma (cuadro 2), la disparidad territorial vuelve a ser la nota dominante, siendo el coeficiente de variación (56%) muy similar al obtenido en el caso del PIB. De hecho, Aragón sigue siendo la región que, en promedio, registra un cociente de localización más elevado, al tiempo que Navarra y País Vasco continúan situándose en el furgón de cola. Cataluña y Murcia son, ahora, las regiones en las que el peso de la inversión pública es más parecido al de su peso demográfico.

Cuando el cociente de localización se construye con relación a la superficie (véase, una vez más, el cuadro 2), de nuevo se aprecia la existencia de una fuerte desigualdad en la distribución territorial de la inversión pública estatal, bien que ahora de forma mucho más acusada que en los dos casos precedentes, tal y como pone de manifiesto el hecho de que el coeficiente de variación sea nada menos que del 234% (7). Madrid es, con enorme diferencia sobre el resto, la comunidad autónoma que sale mejor parada, circunstancia que está relacionada, muy probablemente, con el hecho de que, dado nuestro sistema radial de comunicaciones, es en la misma donde se concentra una parte sustancial de las infraestructuras de transporte. Cataluña es la región que, en segundo lugar, concentra más inversión pública, seguida de Canarias, Asturias, Cantabria y Baleares. Todos estos casos admiten explicaciones

que, en principio, parecen bastante plausibles: Cataluña por ser el segundo foco de actividad del transporte del país, Canarias y Baleares por su insularidad, y Asturias y Cantabria por lo agreste del terreno. Donde la situación presenta un panorama radicalmente distinto en es las dos comunidades castellanas, en Extremadura y en Navarra; en los tres primeros casos una posible explicación es que, por sus características orográficas, el coste de las infraestructuras de transporte es, en general, mucho menor que en otras regiones del país (en particular en las de la cornisa cantábrica), mientras que en lo concerniente a Navarra su *régimen foral* pudiera ser, al igual que en relación con los coeficientes de localización anteriores, el principal factor explicativo de que la inversión pública estatal sea tan reducida.

Lo expuesto con anterioridad, ¿significa que la distribución regional de la inversión pública se ha ajustado, grosso modo, a la relación de proporcionalidad directa que prevé el análisis teórico? Para responder a esta pregunta hemos estimado, mediante datos de panel, la relación existente entre la cuota de inversión y la cuota de la variable de referencia correspondiente. Los resultados, que se muestran en el cuadro 3, evidencian que, tanto con relación al PIB como a la población, la relación es muy estrecha y positiva; por otro lado, y tal como era de esperar, esta relación también es positiva, aunque mucho menos fuerte, en el caso de la superficie.

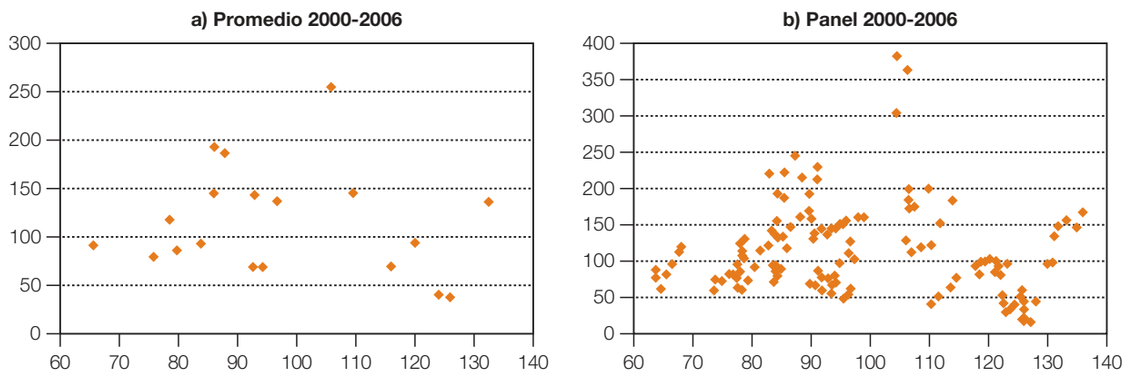
En cuanto a la relación entre la inversión pública per cápita y el PIB per cápita, ya hemos mencionado que si uno de los objetivos de la primera es contribuir a una más equitativa distribución territorial de la renta, la relación debería ser inversa. Examinada la misma en términos del promedio del período muestral considerado (gráfico 1a), no da la impresión de que exista ninguna relación al respecto; asimismo, cuando tal relación se examina tomando en consideración todos y cada uno de los años del período (gráfico 1b), la impresión anterior se mantiene. Ambos gráficos, en efecto, no revelan la existencia de ninguna relación clara

CUADRO 3
VALORES ESTIMADOS DE ALGUNOS COEFICIENTES

Variable independiente	Constante	Coeficiente	R^2 ajustado
% PIB	0,688 (2,56)	0,869 (24,74)	0,82
% Población	0,451 (1,49)	0,914 (22,54)	0,79
% Superficie	3,010 (6,36)	0,428 (7,09)	0,22
% PIB per cápita relativo (a)	154,72 (2,24)	-0,403 (-0,58)	-0,04
% PIB per cápita relativo (b)	150,59 (5,34)	-0,361 (-1,28)	0,05

Nota: En las tres primeras ecuaciones la variable dependiente es el porcentaje de la inversión pública; en las dos últimas es la inversión pública per cápita relativa.
(a) Promedio 2000-2006.
(b) Panel 2000-2006.

GRÁFICO 1
RELACIÓN ENTRE LA INVERSIÓN PÚBLICA PER CÁPITA RELATIVA (EJE Y) Y EL PIB PER CÁPITA RELATIVO (EJE X)



entre las variables analizadas, lo cual implícitamente implica que la inversión pública per cápita no se ha distribuido territorialmente tomando en consideración el valor del PIB per cápita de cada comunidad. Esta conclusión se ve confirmada cuando la relación entre ambas variables se analiza desde una perspectiva econométrica (véanse las dos últimas filas del cuadro 3): si bien es cierto que, tal y como parece lógico, la relación es negativa, tanto cuando se toman datos promedio como cuando se consideran todos los datos anuales, también sucede que la misma es estadísticamente no significativa en ambos casos, por lo que, en definitiva, se puede concluir que (al menos durante el período analizado) tal relación no se ha producido.

3. Conclusiones

El análisis realizado en la sección anterior ha permitido poner de manifiesto que, al menos en lo que se refiere a los años 2000, los criterios de distribución espacial de la inversión del sector público estatal se ajustan bastante bien a lo que, en principio, podríamos considerar como criterios de reparto solventes. La relación es positiva y muy fuerte en los casos del PIB y la población, y lo es menos —como resulta lógico, por otra parte— en el caso de la extensión superficial. Por otro lado, y pese a que la aplicación de criterios de equidad territorial parecen avalar la idea de existencia de una relación inversa entre la inversión pública per cápita y el PIB per cápita, el análisis efectuado permite concluir que esto no es así.

En conjunto, pues, parece que, por encima de las *peleas* autonómicas que escenifican los partidos políticos con motivo del debate de los Presupuestos Generales del Estado, la distribución territorial de la inversión pública que se propone en los mismos resulta ser bastante aceptable. En consecuencia, parece que —bien sea por la aplicación de criterios consuetudinarios de reparto, bien sea porque, pese a lo que opinemos, tienen un cierto *sentido de Estado*— los partidos políticos que están en el poder tienden a actuar de forma más sensata de lo que parece, al menos en el tema que aquí nos ocupa.□

NOTAS

(1) Las cifras de 2008 corresponden al Proyecto de Presupuestos Generales del Estado; las de los años anteriores corresponden a los Presupuestos aprobados.

(2) Éste recoge la inversión realizada por Puertos del Estado, RENFE, AENA, ADIF, SEITTSA, Sociedades de Aguas y otras sociedades y fundaciones.

(3) El sector público administrativo se refiere al Estado, organismos autónomos, Seguridad Social y otros organismos Públicos.

(4) Un análisis más pormenorizado de los resultados obtenidos aplicando distintos criterios de localización de la inversión pública para el período 1965-1997 puede verse en Salinas y Villaverde (2003).

(5) Aunque en los cuadros se ofrece también información sobre las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, los comentarios se refieren sólo a las regiones; ello es debido a que la inclusión de las cifras de Ceuta y Melilla en los comentarios distorsionaría completamente los mismos.

(6) 2006 es el último año para el que existe información sobre el PIB.

(7) El coeficiente de variación ha sido construido, en este caso, excluyendo a Ceuta y Melilla. La inclusión de estas ciudades en el cómputo del coeficiente habría hecho que éste careciera de significado alguno dada la enorme distorsión que, sobre todo en relación con la inversión por kilómetro cuadrado, introducen estas dos ciudades.

BIBLIOGRAFÍA

Salinas, M. M. y Villaverde, J. (2003): «Capital público e infraestructuras: Una perspectiva regional», en Salinas, J., y Álvarez, S. (editores), ***El gasto público en la democracia,*** *IEF, Madrid.*

RESUMEN

En este trabajo se aborda la distribución regional de la inversión pública estatal en España. Haciendo uso de algunos indicadores muy sencillos (cocientes de localización) se concluye que, al menos en los últimos siete-nueve años, tal distribución parece haberse ajustado relativamente bien a la que se derivaría de la aplicación de algunos criterios de reparto plausibles. Esto no sucede, sin embargo, cuando la inversión per cápita se pone en relación con el PIB per cápita; la, en principio, lógica relación inversa que debería existir entre ambas variables no se aprecia por ningún lado.

Palabras clave*: Inversión pública, PIB, Población, Empleo, PIB per cápita, Distribución.*

La atención a la dependencia en España: perspectivas y efectos económicos

Ángel Melguizo Esteso (*)
Oficina Económica del Presidente del Gobierno

1. El sector público ante el reto del envejecimiento

A medio plazo, el sector público de las economías industrializadas deberá afrontar el reto del envejecimiento. La transición demográfica experimentada en la primera mitad del siglo XX, consistente en un aumento de la esperanza de vida y una reducción de la tasa de fecundidad, se está traduciendo ya en un envejecimiento de las sociedades. Este proceso alcanzará su nivel máximo en las próximas décadas. Como se representa en el gráfico 1, en la UE-25 la proporción de la población mayor de 65 años sobre la población en edad de trabajar (15-64 años, según la definición europea) se duplicará en los próximos cincuenta años, desde las 24 personas por cada 100 actuales, hasta 51 personas en 2050 (frente a un ratio de 16 en 1970). Además, la proporción de individuos con más de 80 años también se incrementará de manera significativa, en un proceso que se ha venido a denominar como *envejecimiento del envejecimiento*.

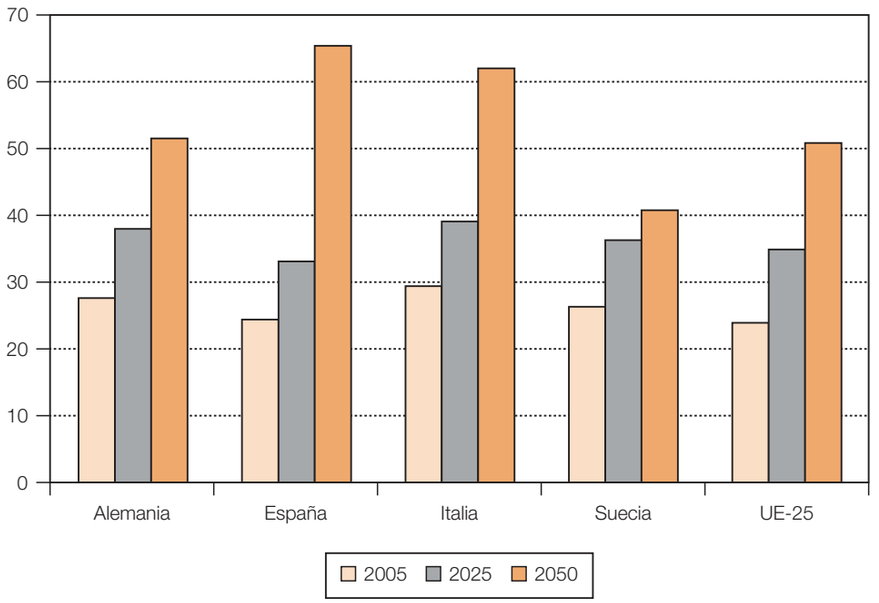
Dada su magnitud del reto es, por tanto, difícil de eludir. La nueva realidad socioeconómica exigirá un rediseño del Estado de bienestar, para asegurar que mantenga una cobertura suficiente de la población ante los principales riesgos (tanto actuales como futuros) y un nivel de prestaciones acorde con el nivel de vida de la sociedad, todo ello bajo la condición de su sostenibilidad financiera.

Según las últimas proyecciones de la Comisión Europea (Economic Policy Committee, 2006), solamente para atender las necesidades de una sociedad más madura, el gasto público sobre PIB en la UE-25 aumentará 3,5 entre 2006 y 2050. España se sitúa entre las economías con un aumento proyectado mayor del gasto en estas políticas, 9,5 puntos del PIB, debido a un envejecimiento demográfico más acusado (gráfico 2).

Las políticas públicas de protección social más influidas por el proceso de envejecimiento serán las de pensiones (en especial, las pensiones de jubilación), la sanidad y los cuidados de larga duración. El gasto público en sanidad y en cuidados de larga duración (equivalentes a los de dependencia) será, en el conjunto de la UE-25 en 2050, más de dos puntos porcentuales del PIB superior al actual (1) (en el caso de España, el gasto sería 2,5 puntos superior, sin contar con el coste del nuevo sistema de atención a la dependencia).

El presente artículo se centra en los cuidados de larga duración, con especial atención a los efectos económicos asociados a la implantación del

GRÁFICO 1
POBLACIÓN MAYOR DE 65 AÑOS/POBLACIÓN 15-64 AÑOS



Fuente: Comisión Europea.

sistema de atención a la dependencia en España. Para ello, en la segunda sección se revisan los principales modelos de atención a la dependencia vigentes en Europa, enmarcando en ellos el nuevo sistema español. Sus principales efectos económicos de largo plazo se describen en el tercer apartado. Las conclusiones y referencias bibliográficas cierran el artículo.

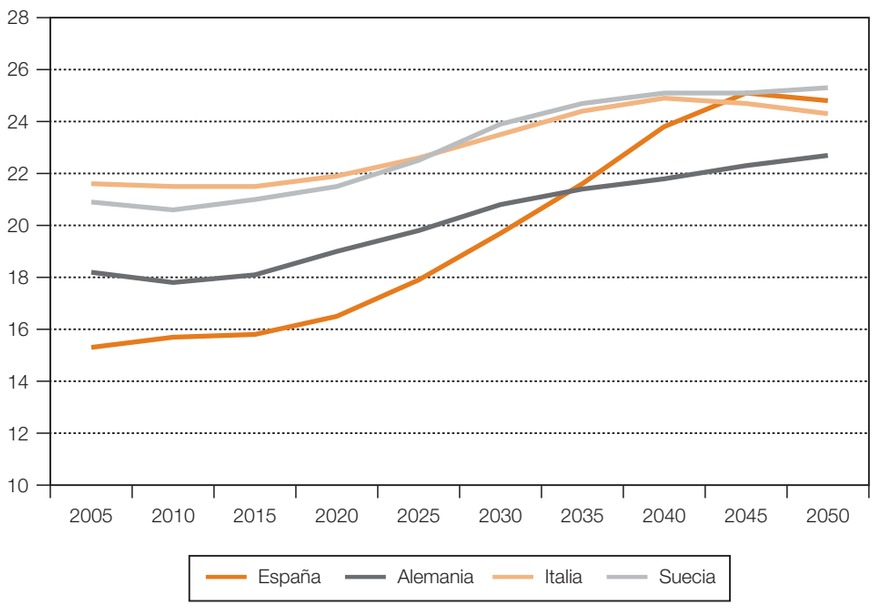
2. Los modelos de atención a la dependencia en Europa y España

Los sistemas de atención a las situaciones de dependencia tienen como objetivo promover la autonomía personal y mejorar la calidad de vida de las personas con dificultades para realizar las actividades básicas de la vida diaria (2).

Según la Comisión Europea, aproximadamente el 20% de la población mayor de 65 años sufre algún tipo de dependencia en Europa. De ellos, en torno al 50% recibe atención formal, bien a través de instituciones (30%), bien en su domicilio (20%). Por tanto, la mitad de las personas dependientes no están cubiertas por ningún sistema público. Ahora bien, las estadísticas muestran una notable heterogeneidad, en función del modelo de atención a la dependencia implantado en cada país. Según la cobertura y la fuente principal de financiación, se pueden diferenciar, a grandes rasgos, tres modelos de sistemas públicos de atención a la dependencia: contributivo, universal y asistencial.

En el primer caso, los cuidados se realizan dentro del propio sistema de Seguridad Social, con financiación proveniente de las cotizaciones sociales de los trabajadores en activo. Es el modelo *bismarckiano* de *seguro*, vigente en las principales economías de Europa continental (Alemania, Austria, Francia o Luxemburgo), que destinan en torno al 1% del PIB a estas políticas. En cambio, en el modelo universal, implementado en los países nórdicos y en los Países Bajos, la financiación se basa en impuestos generales y parcialmente en el copago de los beneficiarios, siendo tanto la cobertura como el esfuerzo presupuestario superior (en torno al 2,5% del PIB, y hasta el 3,8% del PIB en el caso de Suecia en 2005). Por último, en las economías del sur de Europa (España, Italia o Portugal) prima el modelo asistencial, que cubre básicamente las

GRÁFICO 2
PROYECCIÓN DEL AUMENTO DEL GASTO PÚBLICO EN PENSIONES, SANIDAD Y DEPENDENCIA
(Porcentaje del PIB)



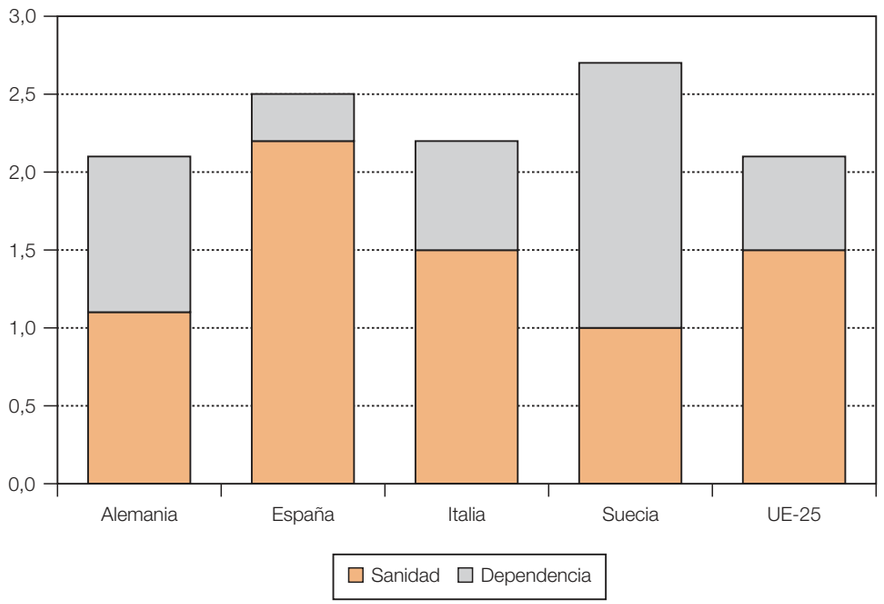
Notas: En España no se incorpora el gasto previsto para el nuevo sistema de atención a la dependencia, ni los efectos futuros de la reforma del sistema de pensiones aprobada en 2007.
Fuente: Comisión Europea y elaboración propia.

situaciones de dependencia de la población por debajo de un determinado nivel de recursos. Este modelo es el más limitado (aunque hay que tener en cuenta que el sistema de Seguridad Social acaba cubriendo algunas contingencias), por lo que requiere de una red de atención informal, en muchas ocasiones proporcionada por la familia. El Reino Unido podría incorporarse en este modelo asistencial, si bien la atención complementaria a la pública no se realiza en el ámbito familiar, sino a través de la iniciativa privada.

Hasta la reforma de 2007, la atención a la dependencia en España era, por tanto, de tipo asistencial, y el gasto público apenas superaba el 0,3% del PIB. A pesar del notable esfuerzo de los últimos años, la oferta de cuidados de larga duración, provista por los servicios sociales de las administraciones territoriales, era muy desigual y, en general, insuficiente. La mayoría de la población dependiente era atendida por redes informales, tanto del tercer sector como en el seno familiar (en su mayor parte por mujeres, quienes desempeñan el 80% de estos cuidados). Esta insuficiente cobertura, unida a los cambios socioeconómicos en curso en España, tanto por la transformación del modelo de familia (menor tamaño y mayor movilidad geográfica de sus miembros, entre otras), como por la decidida incorporación de la mujer al mercado de trabajo, aconsejaba un papel más activo del sector público (López, 2005).

Por ello, en línea con las tendencias internacionales en Europa de adopción de los modelos de naturaleza universal (tanto de carácter impositivo, como dentro de la Seguridad Social), a finales de 2006 se aprobó en España la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención *a las personas en situación de dependencia*. Esta ley crea el sistema nacional para la autonomía y atención a la dependencia (SAAD) (3), que otorgará una cobertura universal a todas las personas que no se puedan valer por sí mismas para llevar a cabo las actividades diarias básicas. La condición de dependiente será determinada por los servicios sociales y sanitarios de las CC.AA., dentro de tres grados de dependencia: moderada (grado I), seve-

GRÁFICO 3
PROYECCIÓN DEL AUMENTO DEL GASTO PÚBLICO EN SANIDAD Y DEPENDENCIA
(2005-2050 p.p. PIB)



Nota: En España no se incorpora el gasto previsto para el nuevo sistema de atención a la dependencia.
Fuente: Comisión Europea.

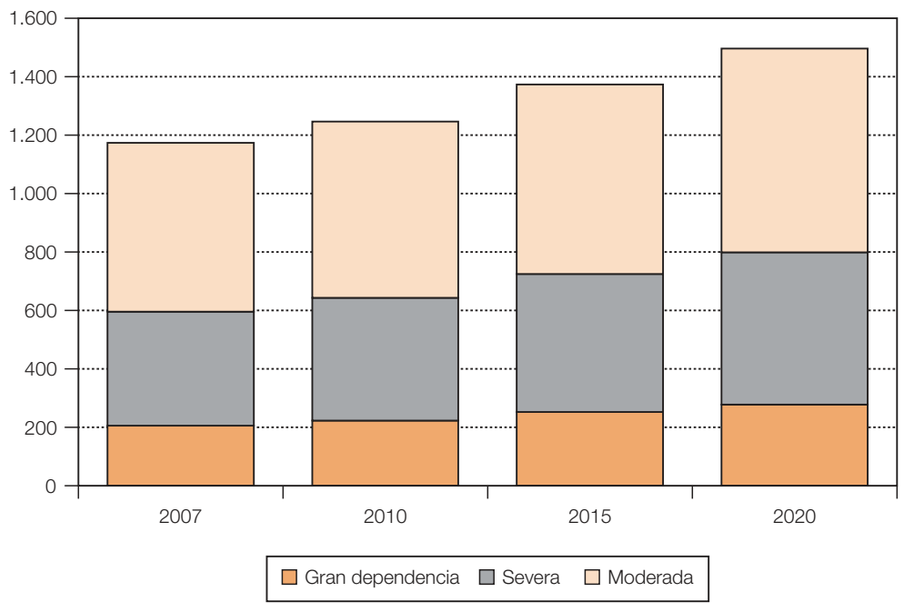
ra (grado II) y gran dependencia (grado III), y dos niveles, según la autonomía de las personas y la intensidad del cuidado que precisa.

El sistema amplía de manera notable la estructura de protección social en España, tanto en términos de beneficiarios como de prestaciones. De manera prioritaria, se prevé que centros públicos (de las CC.AA. y de las corporaciones locales) y centros privados concertados y acreditados provean servicios sociales de prevención y de promoción de la autonomía personal, de teleasistencia, de ayuda a domicilio, cuidados personales, servicios de centro de día y de noche y servicios de atención residencial. Además, de modo subsidiario, el SAAD otorgará prestaciones económicas vinculadas al servicio (cuando no se pueda acceder al mismo), para cuidados en el entorno familiar y de asistencia personal (para facilitar su acceso a la educación o al trabajo). Para todo ello, es imprescindible la colaboración entre el sector público y el privado, y entre todas las administraciones públicas entre sí, articulada a través del Consejo Territorial del SAAD, y desarrollada mediante convenios entre la Administración General del Estado y cada C.A.

La mayor parte de la financiación provendrá tanto de la Administración General del Estado como de las CC.AA., si bien se prevé que los beneficiarios soporten parte del coste de los servicios de forma progresiva en función de su capacidad económica personal (renta y patrimonio). En su fase inicial, se establece que las CC.AA apliquen el copago que utilizan actualmente en sus servicios sociales. En todo caso, la Administración General del Estado financiará íntegramente el nivel mínimo de protección.

La magnitud de la reforma (tanto por los desarrollos legales que precisa como, especialmente, por la generación de la infraestructura necesaria) exige una implantación gradual, según el nivel y el grado de dependencia (véase el gráfico 4). Así, desde el segundo trimestre de 2007 se iniciaron las evaluaciones para la determinación del grado y nivel de dependencia, siendo cubiertas en este primer año quienes hayan sido valorados en el grado III de gran dependencia (en torno a 200.000

GRÁFICO 4
PROYECCIÓN DE PERSONAS DEPENDIENTES EN ESPAÑA
(Miles de personas)



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

personas). En 2011 el sistema se habrá extendido a las personas con dependencia severa, beneficiando a cerca de 650.000 personas en total. Finalmente, en 2015 se prevé que esté plenamente implantado, otorgando prestaciones económicas o servicios a 1,4 millones de personas dependientes, y beneficiando indirectamente a más de tres millones de familiares.

Por todo ello, el nuevo sistema de atención a la dependencia cubre una necesidad básica de protección social en una economía moderna como la española, y se erige, sin duda, como uno de los principales avances en política social en la década. Además, un cambio de esta magnitud comportará efectos económicos significativos, que se abordan en la siguiente sección.

3. Efectos económicos del sistema de atención a la dependencia en España

La mayoría de la literatura empírica sobre estos efectos económicos se ha centrado, hasta la fecha en España, en la estimación del número de personas dependientes y, relacionado con ello, en los recursos tanto públicos como privados necesarios para su atención adecuada (véanse, entre otros, Casado y López, 2001; Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2005, y Guillén, 2006). Las proyecciones oficiales apuntan a que el gasto público del nuevo sistema, cuando esté plenamente implantado en 2015, será del 1% del PIB, recursos aplicados de manera prioritaria a la prestación de los servicios citados. Como se expuso previamente, este nivel de gasto deberá ser financiado en su mayor parte por el sector público (tanto central como autonómico) y, en una forma y proporción por determinar, por los propios beneficiarios.

Una segunda línea de análisis ha sido el potencial del sistema de dependencia como generador de empleo, dado que se comprende políticas intensivas en mano de obra. La implantación, de un modelo universal de atención a la dependencia (abandonando el modelo mediterráneo), impulsará la atención formal y la demanda de empleo profesional en las actividades de cuidados personales. Según el *Libro Blanco de la Dependen-*

cia, sobre la base de las proyecciones de beneficiarios del sistema y en función de los ratios observados de personal por cada usuario, el empleo necesario para implantar plenamente el sistema de dependencia podría superar las 260.000 personas. Ello, unido al empleo inducido por la construcción, adaptación y equipamiento de las nuevas infraestructuras, por la provisión de bienes a estos centros y servicios y al afloramiento del empleo de los cuidadores familiares, podría generar cerca de 400.000 nuevos puestos de trabajo a tiempo completo. Además, de manera indirecta, podría elevar la oferta de trabajo, al liberar mano de obra que en la actualidad está dedicada, total o parcialmente, a los proporcionar cuidados informales, en especial, cuidadoras familiares en tramos de edad media. Herce y cols. (2006) analizan igualmente este efecto, a partir de un triple enfoque, macroeconómico, microeconómico y sectorial. Para ello, el proceso de implantación del sistema de dependencia se identifica por un aumento del gasto público (en promedio, un 0,6% del PIB), tanto corriente (dos tercios del total), como de capital (empleado por el sector privado para la construcción de las infraestructuras necesarias). Los autores concluyen que el empleo que se podría efectivamente generar con la implantación del sistema de atención a la dependencia en España se elevaría hasta 200.000 personas cuando esté plenamente implantado. Además, permitiría elevar significativamente el nivel del PIB (en torno a un 1,6%).

Como complemento a estos resultados, se realiza una simulación original, empleando el nuevo modelo de la economía española del Ministerio de Economía y Hacienda, REMS (Racional expectations model of the Spanish economy). Se trata de un modelo de equilibro general dinámico, diseñado para la simulación y evaluación de los efectos de medio plazo de alternativas de políticas económicas. La economía española se modeliza como una economía pequeña y abierta, con tres agentes representativos, hogares, empresas y sector público, así como una autoridad monetaria (BCE) y el resto del mundo (véase Boscá y cols., 2007).

En este marco, se simula el efecto de medio plazo de la implantación del sistema de atención a la dependencia, mediante un aumento permanente del gasto público de un punto porcentual del PIB. Este gasto se asignaría en sus tres cuartas partes a la financiación de las prestaciones económicas y de los costes de implantación de los servicios, aumentando, por tanto, el consumo público sobre PIB en 0,75 puntos. Asimismo, el sistema comportará una mayor inversión pública (0,25 puntos del PIB), tanto pública como privada a partes iguales, como reflejo de la construcción de las infraestructuras necesarias (residencias y centros de atención). Por el lado de los ingresos, se supone que el coste es financiado íntegramente por un impuesto de suma fija (*lump sum*), y, por tanto, no distorsionante.

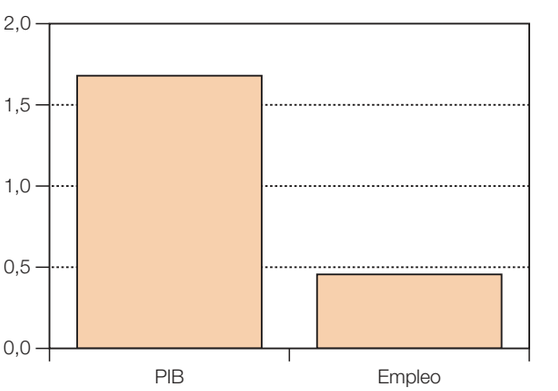
Los resultados corroboran que los efectos económicos de la implantación del sistema de atención a la dependencia serán notables y positivos. Como se representa en el gráfico 5, a partir de las hipótesis expuestas, el nivel de PIB de España de largo plazo sería un 1,7% superior al que se observaría en ausencia del sistema. Asimismo, los resultados confirman la capacidad del sistema para generar un mayor nivel de ocupación. En concreto, una vez implantado plenamente, el nivel de empleo en la economía española sería en torno a un 0,5% más elevado (lo que equivale, a más de cien mil nuevos empleos).

Dada la prematura fase de implantación del sistema, la simulación presentada debe tomarse a efectos ilustrativos (4). En todo caso, tanto los resultados mostrados, como los disponibles en la literatura empírica en España, corroboran los efectos positivos de la implantación de SAAD sobre el nivel de *output* y de empleo en la economía española.

GRÁFICO 5

IMPACTO ECONÓMICO DEL NUEVO SISTEMA DE DEPENDENCIA EN ESPAÑA

(Diferencia a largo plazo respecto al escenario sin sistema, p.p.)



Fuente: Elaboración propia, a partir del REMS.

4. Conclusiones

El envejecimiento de las sociedades industrializadas exige un diseño dinámico del Estado de bienestar. Todas las proyecciones demográficas a medio y a largo plazo están sujetas a un elevado grado de incertidumbre, fruto de la evolución de la esperanza de vida, de la tasa de fecundidad y, sobre todo, de los flujos migratorios. No obstante, un sector público moderno ha de mantenerse vigilante, adecuando la estructura del sistema de protección social al escenario sociodemográfico y económico más probable.

En España, la transición demográfica se inició con cierto retraso respecto a otras sociedades industrializadas. Además, desde principios de la presente década, la economía española se está beneficiando de un extraordinario flujo de inmigrantes. Ello dota al sector público español de un mayor margen de maniobra que otras economías desarrolladas para afrontar los retos del envejecimiento demográfico, que son especialmente evidentes en el ámbito de las pensiones (véase Melguizo y Taguas, 2007), de la sanidad y de los cuidados de larga duración.

El nuevo sistema universal de atención a la dependencia, cuya implantación se inició en 2007 en España, responde precisamente a esa adaptación al nuevo escenario socioeconómico. La atención a la situación de dependencia, en una economía con el nivel de desarrollo alcanzado por España, no podía seguir basándose en redes informales y familiares. Además, comenzaban a ser patentes los síntomas de debilitamiento en estas redes, ante los cambios en el modelo familiar, la positiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo y el progresivo envejecimiento demográfico.

El nuevo sistema de atención a la dependencia sitúa a España junto con las economías más avanzadas en derechos sociales en Europa, abandonando el tradicional modelo asistencial mediterráneo. Además, los resultados preliminares presentados en este artículo permiten sostener que, cuando esté plenamente implantado en 2015, el sistema tendrá unos efectos económicos positivos importantes, tanto en términos de PIB (el *output* será un 1,7% superior), como de empleo (con un nivel de ocupación un 0,5% más elevado), entre otros.

Desde una perspectiva más global, esta reforma del sistema de atención a la dependencia se deberá coordinar con las de los otros dos pilares de la protección social, el sistema de pensiones y el sistema sanitario. De este modo, se asegurará que el Estado de bienestar de España del siglo XXI esté preparado para cumplir sus objetivos y afrontar con la máxima solvencia los retos de una economía más globalizada y de una sociedad más envejecida. □

NOTAS

(*) Las opiniones y el análisis son de mi exclusiva responsabilidad, por lo que no coinciden necesariamente con los de la Oficina Económica del Presidente del Gobierno. Querría agradecer sus comentarios a María Teresa López y, especialmente, a Rafael Doménech sus sugerencias y las simulaciones.

(1) Es decir, bajo el supuesto de no extensión de derechos y sin incorporar factores no puramente demográficos. Por ello, estas hipótesis se pueden considerar conservadoras. Como se muestra en OCDE (2006) para el gasto sanitario, la consideración del efecto de los avances tecnológicos, que supondrán una ampliación de la gama de tratamientos aplicados, elevaría sustancialmente el gasto.

(2) Dado su objetivo, las políticas de atención a la dependencia tienen una relación muy estrecha con los otros dos pilares de la protección social, la sanidad y las pensiones. Ello aconseja una aproximación global al análisis de los sistemas de atención a la dependencia, ante la posibilidad de que determinadas contingencias se cubran por los otros pilares (atención hospitalaria o pensiones de invalidez, entre otros), por lo que las comparaciones internacionales se deben tomar con cautela.

(3) En www.saad.mtas.es se pueden encontrar los principales desarrollos legales y las estadísticas, así como estudios sobre las perspectivas y los efectos económicos del sistema de atención a la dependencia en España.

(4) Todavía no se dispone de información real sobre el nivel efectivo de gasto público en los nuevos cuidados de larga duración, ni sobre su distribución entre consumo público e inversión pública. Asimismo, no se dispone de supuestos precisos sobre el grado de participación de la inversión privada en el sistema, ni sobre el esquema definitivo de financiación. Finalmente, a medio plazo, y debido al envejecimiento demográfico, es previsible que el nivel de gasto sobre PIB sea superior al punto porcentual simulado. Todas estas cuestiones, junto con el propio diseño del modelo de simulación, afectan de manera determinante a los resultados.

BIBLIOGRAFÍA

*Boscá J. E.; Díaz, A.; Doménech, R.; Ferri, J.; Pérez, E. y Puch, L. (2007): «A rational expectations model for simulation and policy evaluation of the Spanish economy», **Documento de Trabajo** WP-2007-03, Ministerio de Economía y Hacienda.*

*Casado, D. y López, G. (2001): «Vejez, dependencia y cuidados de larga duración. Situación actual y perspectivas de futuro», **Colección Estudios Sociales,** núm. 6, Fundación La Caixa, Barcelona.*

Economic Policy Committee (2006): «The impact of ageing on public expenditure: projections for the EU25 Member States on pensions, health care, long-term care,

education and unemployment transfers (2004-2050)», **European Economy,** *Special Report núm. 1/2006.*

Guillén, M. (dir) (2006): **Longevidad y dependencia en España. Consecuencias sociales y económicas,** *Fundación BBVA, Madrid.*

Herce, J. A.; Labeaga, J. M.; Sosvilla, S. y Ortega, C. (2006): «Sistema Nacional de Dependencia. Evaluación de sus efectos sobre el empleo», **Colección Estudios. Serie Dependencia,** *Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.*

López, M. T. (dir) (2005): **Familia y dependencia. Nuevas realidades, nuevas propuestas,** *Fundación Acción Familiar, Madrid.*

Melguizo, A. y Taguas, D. (2007): «Las pensiones públicas en España: cinco principios básicos para el debate», **Economistas,** *núm. 111, págs. 182-189.*

Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2005): **Libro Blanco. Atención a las personas en situación de dependencia en España,** *Madrid.*

OCDE (2006): «Projecting OCDE health and long-term care expenditures: what are the main drivers?», **Economic Department Working Papers,** *núm. 477.*

RESUMEN

Desde el año 2007 se inició la implantación en España del sistema público de atención a la dependencia, que estará plenamente vigente a mediados de la próxima década. Gracias a la participación coordinada de las diferentes administraciones públicas y el sector privado, el sistema proveerá prestaciones económicas y servicios a aproximadamente un millón y medio de personas con dificultades para realizar las actividades básicas, fomentando su autonomía personal y mejorando su calidad de vida. La relevancia social y económica de esta nueva ampliación del Estado de bienestar es incuestionable. En el artículo se describe la estructura básica del nuevo sistema en España, se compara con los principales modelos de atención a la dependencia vigentes en Europa, y se simulan sus efectos económicos más relevantes.

Palabras clave*: España, Envejecimiento, Estado de bienestar, Dependencia.*

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"



CAPITAL HUMANO Y EMPLEO

Coordinador:

Felipe Sáez
Catedrático de Análisis Económico, UAM

La sección consta de cinco artículos. El primero se centra en el seguimiento del mercado de trabajo en España en 2007, que resultó muy dinámico, aunque algo inferior al de ejercicios precedentes. En él, *Mario Izquierdo* analiza el comportamiento del empleo y su composición, así como la evolución de las tasas de actividad y de desempleo, deteniéndose igualmente en el crecimiento de los salarios y demás componentes del coste laboral, a modo todo ello de balance de los principales fenómenos laborales ocurridos en el año de referencia.

Las dos colaboraciones posteriores tratan de fenómenos que guardan estrecha relación con algunas medidas de empleo puestas en vigor o anunciadas en nuestro país. De una parte, *Carlos Iglesias* y *Raquel Llorente* analizan cómo se viene produciendo la competencia entre trabajadores nacionales e inmigrantes, considerando diferentes tramos sectoriales y ocupacionales; ofrecen además información sobre las últimas pautas del empleo de unos y otros y profundizan en los nichos de mercado donde ambas poblaciones coinciden y compiten por los mismos puestos de trabajo. Por otro lado, *Ainhoa Herrarte* y *Felipe Sáez*, partiendo de la disminución observada en la tasa de empleo de las mujeres cuando tienen hijos, especialmente si son pequeños, estudian el efecto de la tenencia de los mismos sobre la probabilidad de abandono del empleo para dedicarse a tareas del hogar; la cual depende de distintas variables relacionadas con el hecho de tener hijos, su nivel formativo y otros factores económicos y familiares.

Analizar la realidad educativa española en términos comparados y los retos a los que ha de hacer frente el sistema educativo constituyen los propósitos del trabajo de *Alberto Vaquero*. En él se hace hincapié en la necesidad de alcanzar los objetivos planteados en el Consejo Europeo de Lisboa y de lograr la adecuación de nuestro apartado de educación universitaria a los acuerdos recogidos en la Declaración de Bolonia de cara a conseguir un Espacio Europeo de Educación Superior. Finalmente, *Fernando García* y *Almudena Durán* explican los contenidos de la Muestra Continua de Vidas Familiares, banco de microdatos laborales y de fenómenos relacionados procedente de la Seguridad Social, del Padrón y de retenciones fiscales, y sintetizan la tipología de los primeros estudios realizados con esta fuente de información. Como novedad adicional ofrecen resultados de la distribución por comunidades autónomas del tiempo cotizado por los pensionistas de jubilación, comparando lugares de cotización y de residencia actual.

Empleo y mercado de trabajo: balance global (*)

Mario Izquierdo
Servicio de Estudios del Banco de España

1. La creación de empleo

Los principales indicadores de la evolución del mercado de trabajo en España reflejaron, en líneas generales, una moderación en el ritmo de creación de empleo en el año 2007, tras el buen comportamiento registrado en años anteriores. En concreto, según las cifras de la EPA, el número de ocupados creció un 3,3% en el promedio de los tres primeros trimestres del año, que si bien aún resulta elevado es casi un punto porcentual (pp) inferior al registrado durante el mismo período del año precedente (véase cuadro 1). La evolución trimestral muestra, además, una desaceleración a lo largo del año, con un crecimiento interanual del 3,1% en el tercer trimestre. Las estimaciones de la Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR), sin embargo, muestran una estabilidad en el crecimiento del empleo, con una tasa interanual de variación de 3,2% 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 leve recuperación en el avance de la productividad aparente del trabajo.

Volviendo a los datos procedentes de la EPA, la desaceleración del empleo fue el resultado del menor crecimiento tanto del número de asalariados como de los trabajadores por cuenta propia. En concreto, el colectivo de empleados experimentó un crecimiento del 4% en los tres primeros trimestres de 2007, frente al 4,6% de 2006, mientras que los ocupados no asalariados crecieron un 1,5%, medio pp menos que en 2006. Atendiendo a la duración de los contratos, tras la reforma laboral acordada por el Gobierno y los agentes sociales para fomentar la contratación indefinida que entró en vigor a mediados de 2006, los trabajadores indefinidos mostraron, por primera vez en los últimos años, un mayor dinamismo que los asalariados temporales. Así, los trabajadores con contratos indefinidos crecieron un 7,2%, frente al 3,5% de 2006, mientras que el número de trabajadores temporales se redujo un 2,9%. En conjunto, la ratio de temporalidad, descendió hasta el 31,9% en el tercer trimestre de 2007, casi dos pp inferior a la observada a finales de 2006. No obstante, esta reducción tuvo lugar, principalmente, en el primer trimestre de 2007, al amparo del período especial de bonificación de las conversiones de contratos temporales en indefinidos que finalizó el 31 de diciembre de 2006. Una vez finalizado este proceso especial, las reducciones adicionales de la ratio de temporalidad han sido reducidas y la evolución de los contratos registrados en el INEM

CUADRO 1

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO SEGÚN LA EPA Y LA CNTR (a)

(Tasas de variación interanual en porcentaje)

	2004	2005	2006	2005			2006				2007		
				II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
OCUPADOS CNTR	2,6	3,2	3,2	3,1	3,3	3,2	3,2	3,1	3,0	3,1	3,3	3,2	3,0
OCUPADOS	3,9	4,8	4,1	5,0	5,1	4,9	4,9	4,2	3,7	3,6	3,4	3,4	3,1
Asalariados	4,2	5,8	4,6	6,2	6,4	6,0	6,1	4,3	3,9	3,9	3,9	4,1	4,1
Por duración del contrato:													
Indefinidos	3,2	3,1	3,5	3,1	3,0	3,3	3,8	2,6	3,6	3,9	6,1	8,2	7,3
Temporales	6,4	11,8	6,7	13,2	13,5	11,7	10,9	7,9	4,5	4,1	-0,4	-3,6	-4,8
Por duración de la jornada (b):													
Jornada completa	3,5	2,2	4,7	2,1	3,6	2,7	6,6	4,9	3,9	3,7	3,7	4,2	3,3
Jornada parcial	12,3	42,2	3,2	46,2	35,1	38,8	2,8	0,6	3,7	5,8	5,4	4,1	1,6
No asalariados	2,7	0,5	2,0	-0,1	-0,5	0,0	-0,1	3,7	2,6	1,8	1,2	0,2	3,1
OCUPADOS POR RAMAS DE ACTIVIDAD:													
Agricultura (1)	-0,2	1,0	-5,6	0,5	2,7	2,5	-3,2	-3,0	-8,0	-8,4	0,5	-3,8	-3,0
Industria (2)	0,4	0,5	-0,4	0,3	1,1	-0,4	0,5	0,7	-0,7	1,0	-0,3	-1,3	-0,9
Construcción (3)	7,2	7,7	7,9	7,6	8,0	7,0	7,3	7,8	8,1	8,3	9,4	7,6	4,9
Servicios	4,7	5,8	5,1	6,2	5,9	6,1	6,3	5,0	4,9	4,3	3,5	4,3	4,2
De mercado (4) (c)	4,9	4,4	6,0	4,4	4,3	5,4	6,1	5,7	6,9	5,3	4,6	5,4	5,1
De no mercado (c)	4,3	8,0	3,9	9,1	8,4	7,2	6,8	4,1	1,9	2,9	1,8	2,7	2,6
Economía de mercado (1 + 2 + 3 + 4)	3,8	3,8	4,2	3,7	4,0	4,1	4,3	4,3	4,3	3,8	4,0	3,7	3,3
OCUPADOS POR NACIONALIDAD:													
Nacionales	2,0	3,0	2,3	3,0	3,2	3,2	3,0	2,5	1,9	1,6	1,8	2,0	1,6
Extranjeros	27,6	23,0	18,9	25,4	23,6	19,5	21,3	18,7	17,4	18,7	15,4	13,5	13,0
Ocupados (variaciones interanuales, en miles)	680	873	774	901	932	895	907	798	705	688	669	674	615
PRO MEMORIA													
Niveles en %:													
Ratio de asalarización	80,9	81,7	82,1	81,7	82,1	82,0	81,9	81,8	82,3	82,3	82,3	82,4	82,2
Ratio de temporalidad (d)	31,6	33,3	34,0	33,3	34,4	33,8	33,3	34,4	34,6	33,8	32,0	31,8	31,9
Ratio de parcialidad (e)	10,3	12,4	12,0	12,8	11,6	12,0	12,4	12,2	11,3	11,9	12,4	12,0	11,1

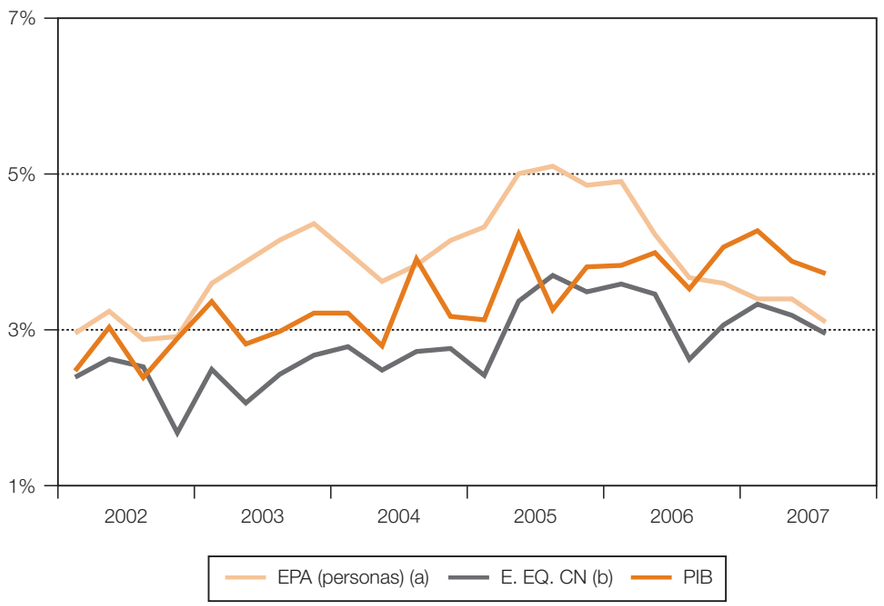
(a) Enlace en 2005 del Servicio de Estudios del Banco de España en función de la información de la EPA testigo del primer trimestre de dicho año, salvo indicación expresa.
(b) Series oficiales de la EPA 2005.
(c) Servicios de mercado comprende las actividades de Comercio, Hostelería, Transportes, Intermediación 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.
Fuentes: INE y Banco de España.

muestra un peso de la contratación temporal similar al observado antes de la reforma, lo que vendría a poner de manifiesto las dificultades para que el conjunto de medidas aprobado en la reforma de 2006 produzca reducciones adicionales de la ratio de temporalidad. En este contexto, las modificaciones introducidas en el sistema de bonificaciones o la ampliación del colectivo del contrato de fomento de la contratación indefinida pueden considerarse avances en la dirección adecuada, pero 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 2007 los trabajadores a tiempo parcial han repuntado levemente, tras la acusada desaceleración observada en el año precedente. En concreto, su tasa de variación se situó en el 3,7% en el promedio de los tres primeros trimestres, frente al 3,2% observado en 2006. Los trabajadores a jornada completa, por su parte, registraron un menor crecimiento en este año (3,7%). En conjunto, esta evolución del empleo por duración de la jornada situó la ratio de parcialidad en el 11,8%, levemente por debajo de la observada en 2006 (12%).

Por ramas de actividad, el comportamiento volvió a ser bastante dispar, con un elevado dinamismo en los servicios de mercado y la construcción, mientras que la agricultura y la industria mantuvieron tasas de variación negativas. En concreto, de acuerdo con las estimaciones de la EPA, en la industria la ocupación descendió un 0,8% en

GRÁFICO 1
EMPLEO Y PIB
(Tasas 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) Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.
Fuente: INE y Banco de España.

el promedio de los tres primeros trimestres del año, tras la caída del 0,4% observada en 2006, a pesar de la recuperación observada por la actividad en estas ramas que ha dado lugar a un repunte muy importante de la productividad. En la agricultura, por su parte, el empleo disminuyó un 2,1%, aunque esta caída es inferior a la observada en 2006 (5,6%). Sin embargo, la construcción mantuvo un dinamismo muy elevado, con tasas de crecimiento muy elevadas en los dos primeros trimestres (9,4 y 7,6%, respectivamente) si bien, a partir del verano se observó una desaceleración acusada con un crecimiento del 4,9% en el tercer trimestre del año. La información disponible para el cuarto trimestre indica que esta desaceleración habría continuado en los últimos meses del año. Finalmente, el empleo en los servicios se desaceleró en los nueve primeros meses de 2007 con un crecimiento interanual del 4% (5,1% en 2006), como resultado del menor crecimiento del empleo tanto en las ramas de servicios destinadas al mercado, donde el empleo creció un 5%, como en los servicios de no mercado, donde el empleo creció un 2,4, 1,5 pp menos que en 2006. En conjunto, el empleo en la economía de mercado se desaceleró medio pp hasta un crecimiento del 3,7%, en el promedio de los tres primeros trimestres de 2007.

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 2007 en la negociación colectiva se fijaron en el Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (AINC-2006). Este acuerdo fue, un año más, una prórroga del firmado el año anterior y mantuvo criterios similares a los establecidos en años precedentes. Los rasgos generales de este acuerdo establecen que los agentes sociales se comprometen a tomar como referencia de inflación el objetivo oficial de inflación del Gobierno (2%) y cualquier incremento de las tarifas salariales por encima de esta referencia debe tener lugar den-

CUADRO 2

EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES

(Tasas de variación interanual en porcentaje)

	2005	2006	2006				2007		
	Media	Media	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Por mes:									
Coste total	2,9	3,5	3,4	3,5	3,6	3,4	4,0	3,9	4,2
Coste salarial total	2,6	3,4	3,0	3,1	4,0	3,7	4,3	3,8	3,8
Coste salarial ordinario	2,7	4,0	3,2	3,8	4,4	4,4	4,4	4,0	4,2
Coste salarial pagos extraordinarios	0,7	-0,4	-2,2	-1,5	1,3	0,5	9,4	3,2	-3,3
Coste salarial pagos atrasados	15,8	4,3	16,8	1,7	-7,0	0,6	-20,4	-1,5	25,5
Otros costes	3,6	3,6	4,4	4,9	2,6	2,6	3,2	4,0	5,2
Coste por percepciones no salariales	10,1	5,9	10,1	12,2	0,1	1,0	4,7	8,9	11,0
Coste por IT	7,8	3,4	-0,8	6,6	4,9	3,8	5,2	1,7	10,1
Coste por desempleo parcial	96,2	-43,1	125,0	-22,2	33,3	-84,4	22,2	71,4	-50,0
Coste por otras prestaciones sociales directas	-7,1	-7,3	-8,2	-20,2	1,8	-3,5	27,9	1,9	-7,6
Coste por otras percepciones no salariales	12,4	7,2	7,6	14,2	3,4	4,0	4,2	5,9	6,1
Coste por despido	10,1	7,9	28,5	19,7	-14,4	-7,6	1,8	24,5	37,8
Coste por cotizaciones obligatorias	2,8	3,5	3,5	3,9	3,3	3,2	3,4	3,2	4,1
Coste por contingencias comunes	2,6	3,9	3,5	3,7	4,1	4,1	4,2	4,1	4,3
Coste por Desempleo, Fogasa y F. Profesional	2,8	1,4	3,1	3,6	-0,3	-0,7	-0,6	-0,7	3,3
Coste por otras cotizaciones sociales obligatorias	4,3	5,7	5,3	6,0	6,2	5,5	7,4	5,9	5,0
Subvenciones y bonificaciones de la S. Social	6,4	8,7	6,5	7,4	11,2	9,5	15,4	3,8	0,5

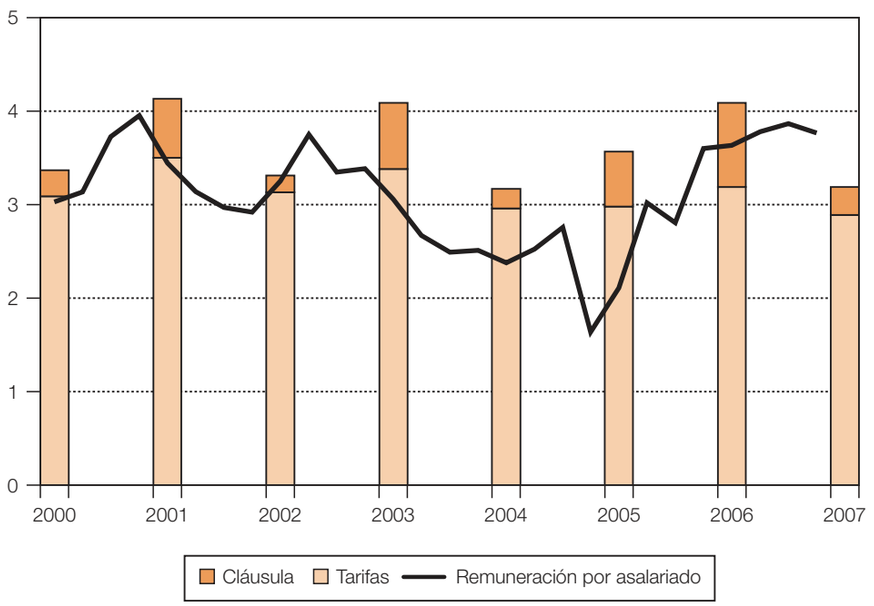
tro de los límites derivados del incremento de la productividad, con el objetivo de favorecer la creación de empleo. A cambio, la mayor parte de los convenios incorporan cláusulas de revisión salarial.

La negociación colectiva en 2007 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 2,9%, afectando a casi 8,5 millones de trabajadores, más del 80% de los que se encuentran sometidos a convenio. Este incremento supone una moderación salarial frente a lo acordado para el año 2006 (3,2%), antes de incluir el efecto de las cláusulas de salvaguarda frente a la inflación, y puede estar reflejando el positivo comportamiento de la inflación en la primera parte del año. Estos menores incrementos salariales se observan tanto en los convenios de nueva firma en 2007 como en los convenios revisados. No obstante, el acusado repunte de la inflación a finales de 2007 supondrá que el impacto de las cláusulas de revisión salarial sobre los salarios del año próximo sea considerablemente superior al del año 2006, en torno a 1 pp, frente a los 0,3 pp en 2006.

Un indicador complementario 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 2007 el crecimiento medio del coste laboral total, a pesar de la moderación observada en la negociación colectiva, se elevó hasta el 4%, medio pp por encima del registrado en 2006. 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 4% en los nueve primeros meses de 2007, frente al 3,4% observado en 2006. Este comportamiento se debió al repunte del coste salarial ordinario (4,2 frente al 4% de 2006) y de los pagos extraordinarios ya que los pagos por atrasos se desaceleraron, reflejando el menor importe de las cláusulas de salvaguarda. Los costes no salariales mantuvieron un crecimiento elevado (4,1%) aunque similar al del año anterior (4%), a pesar de la desaceleración observada en las cotizaciones por desempleo, como resultado de la rebaja de las cotizaciones por desempleo y al Fondo de Garantía Salarial aprobada en la reforma laboral que entró a mediados de 2006.

Finalmente, la estimación de la remuneración por asalariado de la CNTR mostró en 2007, en la economía de mercado, un crecimiento del 3,8% en el promedio de los tres primeros trimestres, medio pp por encima del crecimiento registrado en 2006. Este repunte de la remuneración con-

GRÁFICO 2
COMPONENTES DE LOS COSTES LABORALES
(Tasas de variación interanual en porcentaje)



(a) Miles de trabajadores.
Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, INE y Banco de España.

trasta con la moderación comentada en la negociación colectiva y supone, por primera vez desde 1996 una deriva salarial positiva (calculada como la diferencia entre el crecimiento de la remuneración por asalariado y el incremento de las tarifas en convenios, véase el gráfico 2). Este cambio de signo en la deriva salarial resulta, en principio, difícil de explicar pues los efectos de composición que explicaban la deriva negativa de los años pasados derivados de la intensidad de la creación de empleo, los flujos de trabajadores inmigrantes o la incorporación femenina al mercado laboral habrían mantenido en 2007 una intensidad similar.

3. La población activa y el desempleo

El incremento de la población dispuesta a participar en el mercado de trabajo mantuvo en 2007 un dinamismo elevado, si bien, algo inferior al de años precedentes. De acuerdo con la EPA, en los tres primeros trimestres de 2007 el crecimiento de la población activa fue del 2,9% (3,3% en 2006). Esta desaceleración fue fruto del menor incremento de la tasa de actividad que se situó al finalizar el tercer trimestre del año en el 59,1%, 0,7 pp por encima de su nivel hace un año, cuando en los últimos años se observaron crecimientos en torno a 1 pp (véase cuadro 3). Si se considera a la población comprendida entre los 16 y los 64 años, la tasa de actividad habría aumentado seis décimas hasta el 72,8%.

Atendiendo a la distinción por sexos, el colectivo femenino fue el principal responsable del aumento de la tasa de actividad registrado a nivel agregado. La tasa de actividad femenina se situó en el 49% a finales del tercer trimestre de 2007, 1,2 pp más que en el mismo período de 2006, estrechando ligeramente la brecha que aún les separa del colectivo masculino, cuya tasa de participación se situó en el 69,6%. La contribución de la población extranjera a la evolución global de la población activa en 2007 volvió a ser muy importante ya que los activos de nacionalidad extranjera crecieron un 14,2% en los nueve primeros meses de 2007, frente al crecimiento del 1,3% de los activos de nacionalidad española. En conjunto, la población extranjera representa ya el 14,5%

CUADRO 3

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARTICIPACIÓN SEGÚN LA EPA

(En porcentaje)

	2004	2005	2006	2005			2006				2007		
				II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Población activa (a). Tasas interanuales	3,3	3,2	3,3	3,4	2,9	3,2	3,6	3,3	3,4	3,1	2,8	2,8	3,0
Tasa de actividad (a)	56,5	57,4	58,3	57,4	57,4	57,7	58,0	58,3	58,4	58,6	58,6	58,9	59,1
Entre 16 y 64 años	69,7	70,8	71,9	70,8	70,9	71,2	71,5	71,8	72,0	72,2	72,2	72,6	72,8
Por sexos (a):													
Hombres	68,2	68,8	69,1	68,7	69,0	68,9	68,9	69,1	69,5	69,0	68,9	69,3	69,6
Mujeres	45,4	46,4	48,0	46,5	46,3	47,0	47,5	47,9	47,8	48,6	48,6	48,8	49,0
Por edades:													
Entre 16 y 29 años	64,5	66,4	67,2	66,0	67,6	66,4	66,2	67,1	68,5	67,1	66,2	67,1	68,7
Entre 30 y 44 años	83,0	83,0	84,2	83,3	82,6	83,4	84,0	84,1	83,8	84,7	85,0	85,0	84,5
De 45 años en adelante	35,8	37,0	38,0	37,0	36,8	37,5	37,8	38,0	37,9	38,3	38,5	38,7	38,8
Por formación (b):													
Estudios bajos	30,2	29,1	28,6	28,8	28,6	28,7	28,8	28,8	28,2	28,6	28,5	28,3	28,7
Estudios medios	68,6	69,0	70,2	69,2	69,1	68,9	69,6	70,2	70,7	70,4	70,4	71,0	71,3
Estudios altos	81,2	81,1	81,6	81,3	80,6	81,2	81,2	81,8	81,2	82,0	81,7	81,8	81,5
Por nacionalidad (a):													
Nacionales	55,1	55,7	56,3	55,6	55,7	56,1	56,1	56,3	56,4	56,4	56,5	56,8	56,9
Extranjeros	75,0	75,5	77,1	76,5	75,6	73,8	76,3	77,5	77,1	77,6	76,3	76,0	76,2

(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.
Fuentes: INE y Banco de España.

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 2007 muestra un mayor aumento entre los trabajadores de más edad. Así, el colectivo de edades intermedias, con la tasa de actividad más elevada, incrementó su tasa de participación hasta el 84,5%, 0,7 pp por encima de su nivel un año antes, mientras que los mayores de 45 años elevaron su tasa de actividad 0,9 pp, hasta el 38,8%. Entre los más jóvenes, sin embargo, la tasa de actividad se situó en el 68,7% apenas 0,2 pp superior a la de hace un año. Atendiendo al nivel de estudios, la evolución de la participación fue bastante homogénea en 2007. La tasa de participación del colectivo con estudios primarios o sin estudios continuó siendo la más baja (28,7%), manteniendo un diferencial muy elevado respecto al con mayor nivel de estudios (81,5%).

El aumento observado en la tasa de participación permitió que se siguiera avanzando en el logro de los objetivos fijados en la Cumbre de Lisboa para el año 2010 y que, de hecho, a nivel agregado se eliminara el diferencial existente con respecto al resto de países miembros de la Unión Europea (UE) (1). No obstante, se mantuvo una importante brecha en términos de la tasa de actividad femenina, que se situó 4 pp por debajo del promedio de la UE-15 y 3,1 pp por debajo del promedio de la UE-25. Por grupos de edad, el diferencial más importante se mantuvo entre el colectivo de mayor edad.

Pasando a analizar la evolución del desempleo, en los tres primeros trimestres del año 2007 el número de desempleados disminuyó, en promedio, un 2,3%, frente a la caída del 3,9% registrada en 2006. Además, la evolución trimestral fue negativa con un incremento del 1,5% del número de desempleados en el tercer trimestre del año. La tasa de paro se situó en el 8% en este trimestre, prácticamente su nivel en el mismo período del año anterior (8,1%, véase cuadro 4).

Por sexos, la reducción de la tasa de desempleo se concentró entre las mujeres, si bien, se mantuvo un elevado diferencial entre ambos colectivos. En particular, la tasa de paro femenina se redujo en 0,7 pp, hasta situarse en el 10,5% en el tercer trimestre de 2007, mientras que entre los hombres, la tasa de desempleo repuntó levemente (0,2 pp) hasta el 6,2%. Por edades, la tasa de paro de los más jóvenes se elevó levemente en 2007, hasta el 13%, manteniendo un elevado diferencial respecto a los restantes grupos de edad. Atendiendo al nivel de formación de los parados, la reducción de la tasa de desempleo se concentró en los colectivos con

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO SEGÚN LA EPA
(En porcentaje)

	2004	2005	2006	2005			2006				2007		
				II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Desempleados (a). Tasas interanuales	-1,5	-10,5	-3,9	-9,6	-16,1	-11,5	-7,8	-5,5	0,0	-1,7	-4,1	-4,2	1,5
TASA DE PARO (a)	10,6	9,2	8,5	9,3	8,4	8,7	9,1	8,5	8,1	8,3	8,5	8,0	8,0
Por sexos (a):													
Hombres	8,0	7,0	6,3	7,3	6,5	6,6	6,8	6,4	6,0	6,1	6,3	6,1	6,2
Mujeres	14,3	12,2	11,6	12,2	11,2	11,6	12,2	11,5	11,1	11,4	11,4	10,5	10,5
Por edades:													
Entre 16 y 29 años	17,0	14,9	13,6	15,4	13,8	14,2	14,6	13,7	12,8	13,3	13,0	12,6	13,0
Entre 30 y 44 años	9,7	7,7	7,4	7,6	7,0	7,3	7,7	7,5	7,1	7,2	7,6	6,8	6,7
De 45 años en adelante	7,3	6,1	5,8	6,3	5,6	5,9	6,2	5,6	5,5	5,7	6,0	5,8	5,9
Por formación (b):													
Estudios bajos	12,5	10,8	10,3	10,8	10,2	10,3	10,9	10,4	9,5	10,3	10,6	10,7	10,6
Estudios medios	11,6	9,7	9,0	10,1	8,7	9,2	9,6	9,1	8,7	8,8	9,1	8,4	8,5
Estudios altos	7,9	6,5	5,8	6,2	6,2	6,2	6,3	5,7	5,6	5,6	5,2	4,8	5,0
Por nacionalidad (a):													
Nacionales	10,5	8,9	8,0	9,0	8,2	8,5	8,6	8,0	7,7	7,7	7,8	7,3	7,4
Extranjeros	11,5	11,4	11,8	11,6	10,1	10,2	12,3	12,0	10,8	12,0	12,6	12,0	11,8
PARO DE LARGA DURACIÓN:													
Incidencia (c)	36,1	28,9	25,6	28,5	28,8	28,7	26,1	25,9	25,5	25,0	25,6	24,6	21,9

(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.
Fuentes: INE y Banco de España.

mayor nivel de estudios mientras que el desempleo repuntó significativamente entre aquellos con menor nivel de formación. En general, a pesar de que la tasa de desempleo se mantuvo en 2007 en niveles reducidos, persisten abultados diferenciales entre las tasas de paro de diferentes colectivos que ponen de manifiesto la necesidad de políticas activas de empleo que limiten la exclusión de los colectivos menos favorecidos. Estas políticas pueden ser especialmente relevantes en una fase de desaceleración cíclica como la que ha empezado en este año.

Finalmente, merece la pena resaltar que si bien la reducción del desempleo ha sido muy intensa en los últimos años, ésta se sitúa todavía en niveles relativamente elevados, por encima del promedio observado en la UE a nivel agregado y con especial intensidad para algunos colectivos como las mujeres o los jóvenes. Desde este punto de vista, por tanto, reducciones adicionales del desempleo son aún necesarias para que la economía española mantenga un elevado potencial de crecimiento. Para ello, especialmente en una fase de desaceleración como la actual, resultará de vital importancia alcanzar mejoras adicionales en el funcionamiento estructural del mercado laboral.□

NOTAS

(*) Las opiniones expresadas en este artículo pertenecen exclusivamente al autor y no necesariamente representan las del Banco de España.

(1) Utilizando la información homogénea para el año 2006, último disponible, de la Encuesta Comunitaria de Fuerza Laboral (ECFL).

RESUMEN

En 2007, la evolución del mercado de trabajo en España mostró un elevado dinamismo del empleo que, no obstante, fue algo inferior al observado en años anteriores y con un perfil trimestral de desaceleración a lo largo del año, en línea con el registrado por la actividad económica. Dentro de esta desaceleración, destacó el buen comportamiento del empleo indefinido, al amparo de la reforma laboral de 2006, aunque la reducción de la ratio de temporalidad fue limitada. En cuanto a los salarios, la remuneración por asalariado mostró un repunte en 2007, a pesar de la moderación observada en las tarifas salariales acordadas en la negociación colectiva. Finalmente, la caída del desempleo perdió vigor en 2007 como resultado del menor ritmo de creación de empleo a pesar de la leve moderación observada en el proceso de incorporación al mercado laboral.

Palabras clave*: Empleo, Salarios, Desempleo.*

La competencia laboral entre nacionales e inmigrantes

Carlos Iglesias
Instituto de Análisis Económico y Social y Departamento de Economía Aplicada, UAH

Raquel Llorente
Instituto de Análisis Económico y Social, UAH
Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica, UAM

1. Introducción

La llegada de la población inmigrante puede provocar importantes efectos sobre el mercado de trabajo del país receptor. Numerosos estudios se han dedicado a su análisis, considerando para ello una amplia variedad de perspectivas (Borjas, 1995; Izquierdo, Jimeno y Rojas, 2007; Izquierdo, 2003, por ejemplo). Una parte importante de los trabajos realizados sobre España se ha focalizado en el análisis de la posible competencia que se establece entre la población nacional e inmigrante (Carrasco, Jimeno y Ortega, 2004; Cuadrado, Iglesias y Llorente, 2007). En el caso español parece que dicha competencia no ha resultado demasiado elevada, en la medida en que los inmigrantes han generado y ocupado sus propios puestos de trabajo o han ocupado empleos abandonados por la mano de obra nacional, no entrando por tanto en excesiva competencia con la población nacional (Garrido, 2005). No obstante, esta afirmación sólo es cierta a nivel agregado. Cuando se analiza la competencia por tramos sectoriales u ocupacionales del mercado de trabajo, los resultados son diferentes (Cuadrado, Iglesias y Llorente, 2007). Este resultado también se reproduce en el caso de las mujeres inmigrantes, colectivo que compite intensamente con la mano de obra nacional en determinados nichos laborales (Cebrián, Iglesias, Llorente y Moreno, 2007).

A continuación se revisa brevemente cómo se está produciendo en la actualidad la competencia laboral entre nacionales e inmigrantes desde la perspectiva del empleo (1). En primer lugar, se analiza cuál es la situación laboral de la población nacional e inmigrante en 2007 haciendo énfasis en las importantes diferencias existentes entre ambos colectivos. Posteriormente, se observa cuáles son las pautas de creación y destrucción de empleo para inmigrantes y nacionales teniendo en cuenta su distribución sectorial y ocupacional. Finalmente, se recogen una serie de conclusiones que resumen los principales resultados a tener en cuenta. Los datos utilizados provienen de la EPA del segundo trimestre de 2007.

2. Situación laboral de la población inmigrante

Nacionales e inmigrantes presentan pautas laborales muy diferentes. La población inmigrante cuenta con tasas de actividad, empleo y desempleo bastante superiores a la población nacional (véanse los datos presentados en el cuadro 1).

CUADRO 1
SITUACIÓN LABORAL DE LA POBLACIÓN SEGÚN SU NACIONALIDAD
(Miles de personas y tasas, en porcentaje)

Nacionalidad	Población activa	Ocupados	Parados	Pobl. > 16	Tasa de actividad	Tasa de empleo	Tasa de paro
Nacionales	18.790	17.425,85	1.364,1	33.193,6	56,6	52,5	7,3
Extranjeros	3.337	2.941,5	395,9	4.398,3	75,9	66,9	11,9
Económica	2.955,5	2.598,3	357,2	3.712,8	79,6	70,0	12,1
No económica	381,9	343,2	38,7	685,5	55,7	50,1	10,1
Doble nacionalidad	209	187,7	21,3	280,1	74,6	67,0	10,2
Total	**22.127,3**	**20.367,3**	**1.760,0**	**37.591,9**	**58,9**	**54,2**	**8,0**

Fuente: EPA, segundo trimestre de 2007.

Mientras que para los nacionales la tasa de actividad se sitúa en torno al 56% de la población mayor de edad para los extranjeros esta cifra es aproximadamente del 76%. Asimismo, la tasa de paro de los nacionales es de un 7,26% de la población activa mientras que para los inmigrantes es del 11,97%. En definitiva, la población inmigrante participa más intensamente en el mercado de trabajo pero también cuenta con una menor probabilidad de encontrar empleo, siendo en ocasiones el desempleo uno de sus principales destinos. Estas pautas se intensifican para la población inmigrante de carácter económico, es decir, aquella que proviene de países con un menor índice de desarrollo humano que España (2). Más allá de las diferencias existentes en las pautas laborales de unos y otros, lo que resulta realmente interesante es conocer dónde se crea y destruye el empleo en ambos colectivos, para poder establecer si existen o no coincidencias y si existe competencia entre ellos.

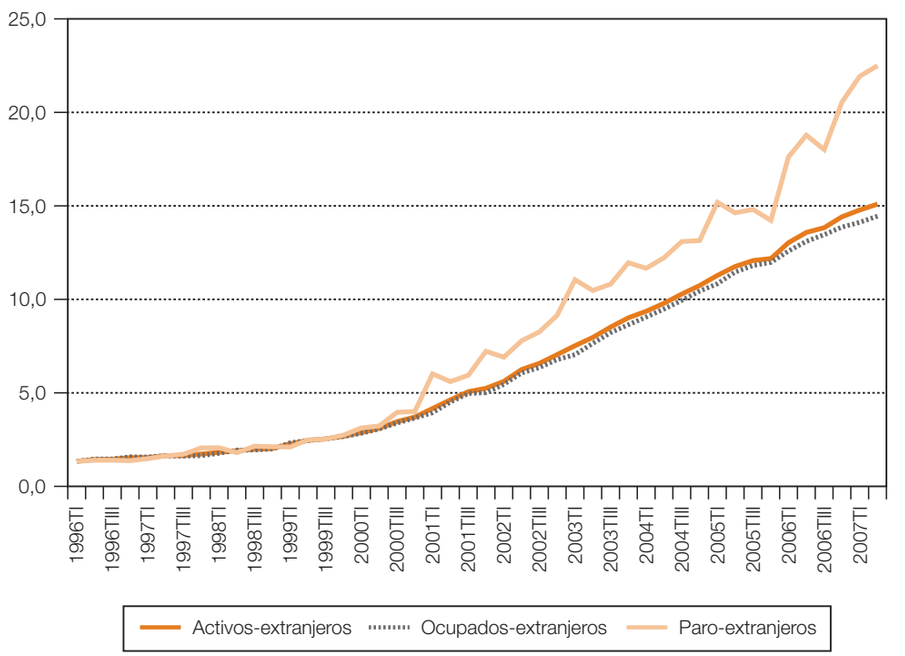
El gráfico 1 muestra la forma en que ha evolucionado la participación de la población extranjera residente en España en la población activa, ocupada y desempleada. Mientras que en el primer trimestre de 1996 los individuos con nacionalidad extranjera sólo suponían alrededor del 1,3% de las poblaciones laborales básicas, actualmente representan el 15,1% de la población activa, el 14,4% de la población ocupada y nada menos que el 22,5% de la población desempleada, según el último dato disponible para 2007. Por tanto, su presencia cuantitativa no es en absoluto desdeñable, lo que induce a pensar que, sólo por esta razón, la inmigración presenta una elevada y creciente potencialidad para ejercer efectos futuros sobre el funcionamiento y resultado de nuestro mercado de trabajo.

3. Creación y destrucción de empleo de la población nacional e inmigrante

Para acercarnos a los posibles procesos de competencia laboral entre ambas poblaciones, vamos a analizar cuál era el sector de actividad y la ocupación laboral que tuvieron en su último empleo aquellas personas que actualmente se encuentran paradas o inactivas y que abandonaron su empleo hace un año o menos. Se trata de estudiar el origen sectorial y ocupacional de los expulsados recientemente del empleo, es decir, una aproximación a los flujos de salida del empleo hacia el desempleo desagregados por sectores y ocupaciones. Complementariamente, también analizamos el sector y la ocupación de los empleados cuya estancia en su puesto de trabajo es menor o igual a un año. De esta forma se aproxima la situación sectorial y ocupacional de los que han entrado recientemente al empleo, es decir, los flujos de entrada al empleo con detalle también de sectores y ocupaciones. Con ambas perspectivas, se puede establecer la naturaleza de la reciente creación y destrucción del empleo —que llega a 2007— para la población nacional y extranjera.

De acuerdo con esta estrategia, y comenzando por las salidas del empleo, se observa que los inmigrantes que actualmente se encuentran parados o inactivos, el 33% ha ocupado un puesto de trabajo hace un año o menos. Esta cifra para la población nacional es del 13%. Por otra parte, el 46% de los ocupados inmigrantes lo son desde hace un año o menos, en tanto que esta característica la presentan el 19% de los ocupados nacionales. Estas cifras nos indican cómo la población inmigrante se enfrenta a una elevada rotación, donde el porcentaje de entradas y salidas supera con creces a los datos asociados a la población nacional.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA EN LAS POBLACIONES LABORALES BÁSICAS
(En porcentaje)



Fuente: EPA, segundos trimestres.

Si desagregamos por sectores de actividad, se observa cómo para nacionales e inmigrantes la destrucción del empleo se ha centrado sobre todo en la rama de comercio y hostelería (gráfico 2). No obstante, al analizar con detenimiento los datos se observa cómo las pautas sectoriales de destrucción del empleo resultan muy diferentes para los nacionales e inmigrantes: la población inmigrante que pierde su empleo proviene principalmente de la construcción y de la rama de otros servicios; mientras que la destrucción del empleo de la población nacional se está produciendo sobre todo en la AA.PP., educación y actividades sanitarias, así como en la rama de intermediación financiera y actividades inmobiliarias.

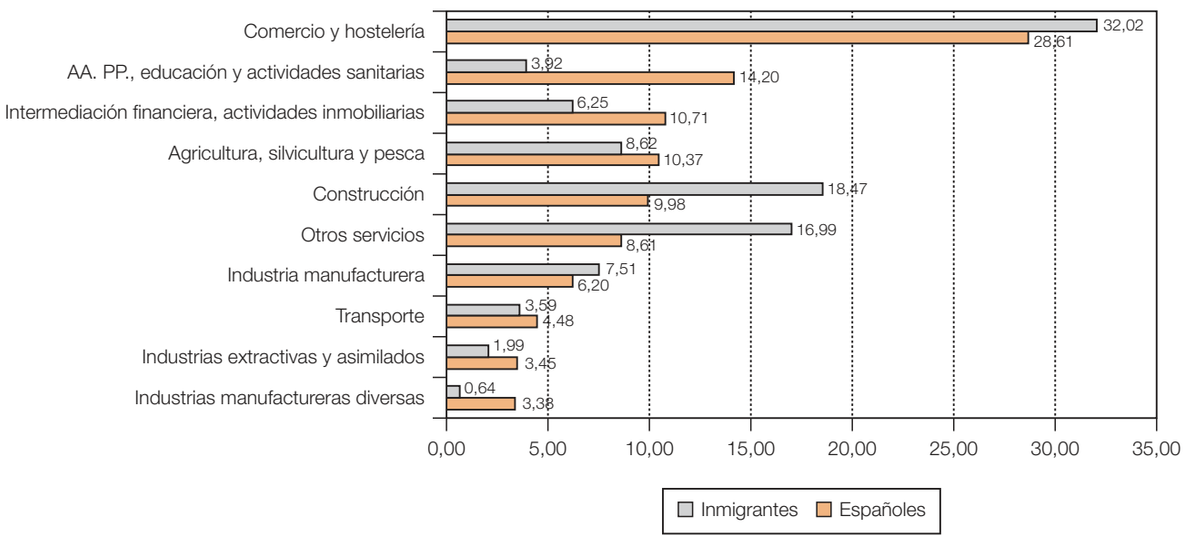
Si nos fijamos ahora en la creación de empleo por ramas (gráfico 3) de nuevo el comercio y la hostelería es una de las ramas de mayor creación de empleo para ambos colectivos (la primera para los nacionales, la segunda para los extranjeros), lo que refleja la elevada rotación existente en dicha rama. Para el colectivo inmigrante la mayor colocación se produce en la de construcción y otros servicios. Asimismo, para la población nacional las mayores colocaciones se producen en las ramas de AA.PP., educación y actividades sanitarias e intermediación financiera, actividades inmobiliarias. Por consiguiente, nacionales e inmigrantes presentan unas pautas de colocación diferentes especializadas en determinados sectores productivos. Tan sólo dentro de la rama de hostelería y comercio coinciden ambas poblaciones y, por tanto, puede producirse una cierta competencia.

En el caso de las ocupaciones laborales la destrucción de empleo para nacionales e inmigrantes no resulta tan diferente. En ambos casos se concentra entre los trabajadores no cualificados y trabajadores cualificados de los servicios (gráfico 4). No obstante, la intensidad en la destrucción del empleo resulta mayor en el caso de la población inmigrante. En relación con las entradas al empleo, el colectivo inmigrante encuentra su colocación preferentemente a través del desarrollo de trabajos no cualificados y trabajos de carácter artesa-

GRÁFICO 2

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL ÚLTIMO EMPLEO DE LOS PARADOS E INACTIVOS QUE HAN TRABAJADO HACE UN AÑO O MENOS

(En porcentaje)

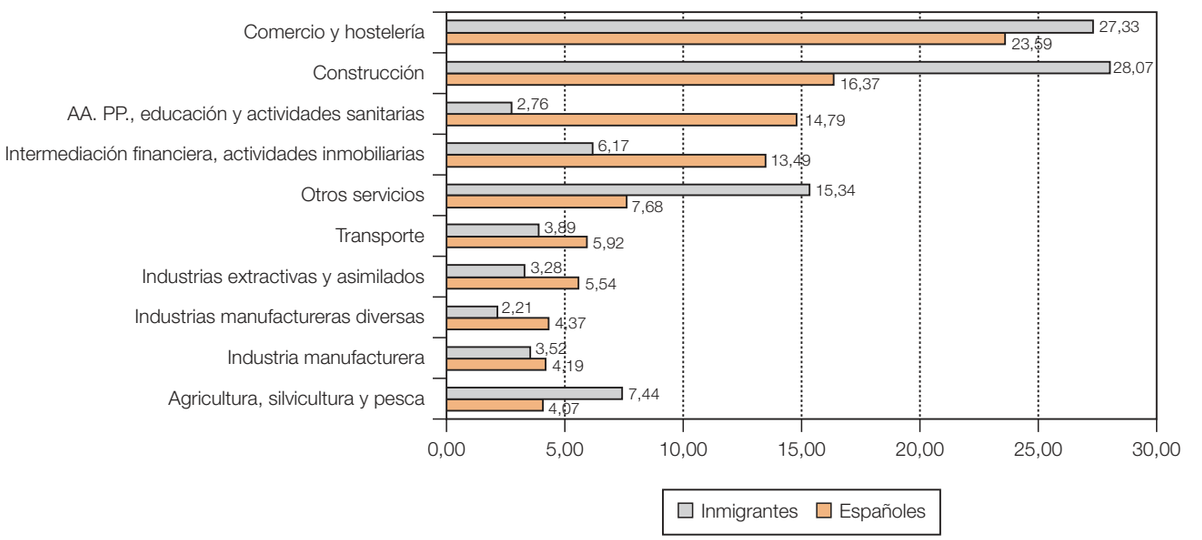


Fuente: EPA, segundo trimestre de 2007.

GRÁFICO 3

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS EMPLEADOS CUYA ENTRADA EN EL EMPLEO SE PRODUJO HACE UN AÑO O MENOS

(En porcentaje)

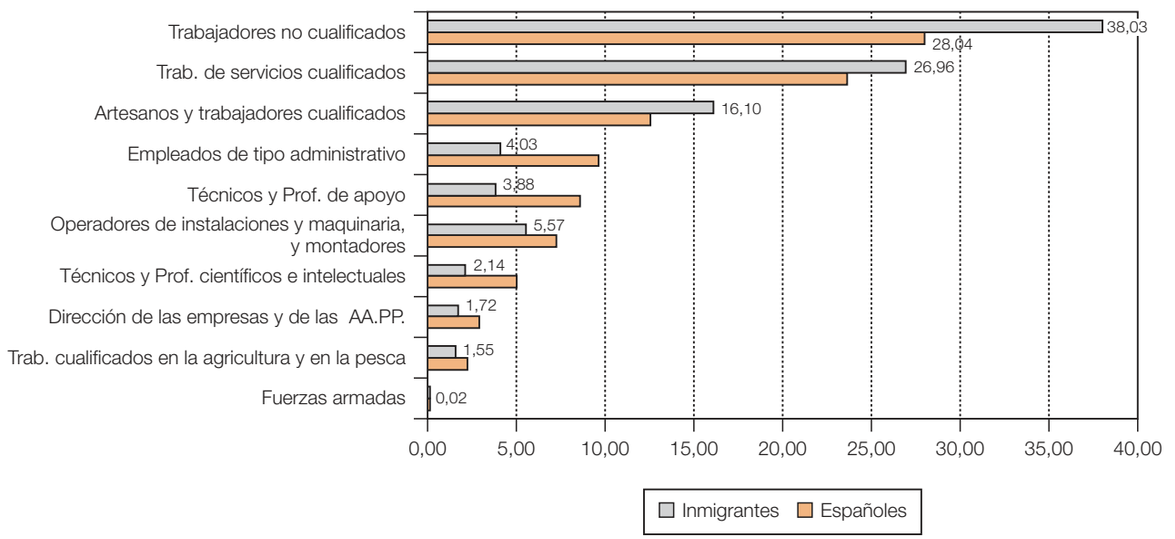


Fuente: EPA, segundo trimestre de 2007.

GRÁFICO 4

DISTRIBUCIÓN OCUPACIONAL DEL ÚLTIMO EMPLEO DE LOS PARADOS E INACTIVOS QUE HAN TRABAJADO HACE UN AÑO O MENOS

(En porcentaje)

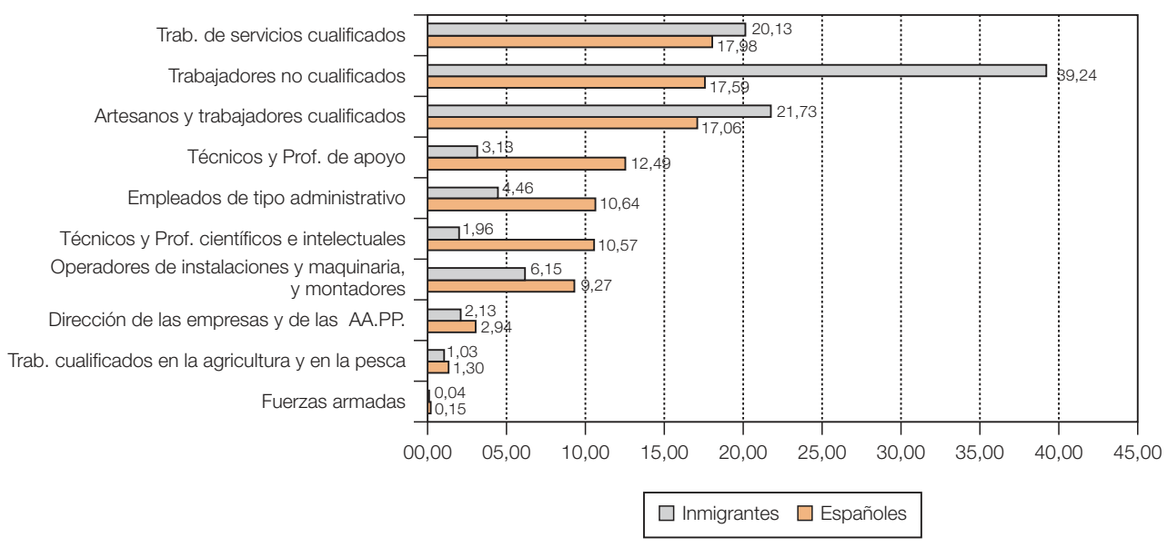


Fuente: EPA, segundo trimestre de 2007.

GRÁFICO 5

DISTRIBUCIÓN OCUPACIONAL DE LOS EMPLEADOS CUYA ENTRADA EN EL EMPLEO SE PRODUJO HACE UN AÑO O MENOS

(En porcentaje)

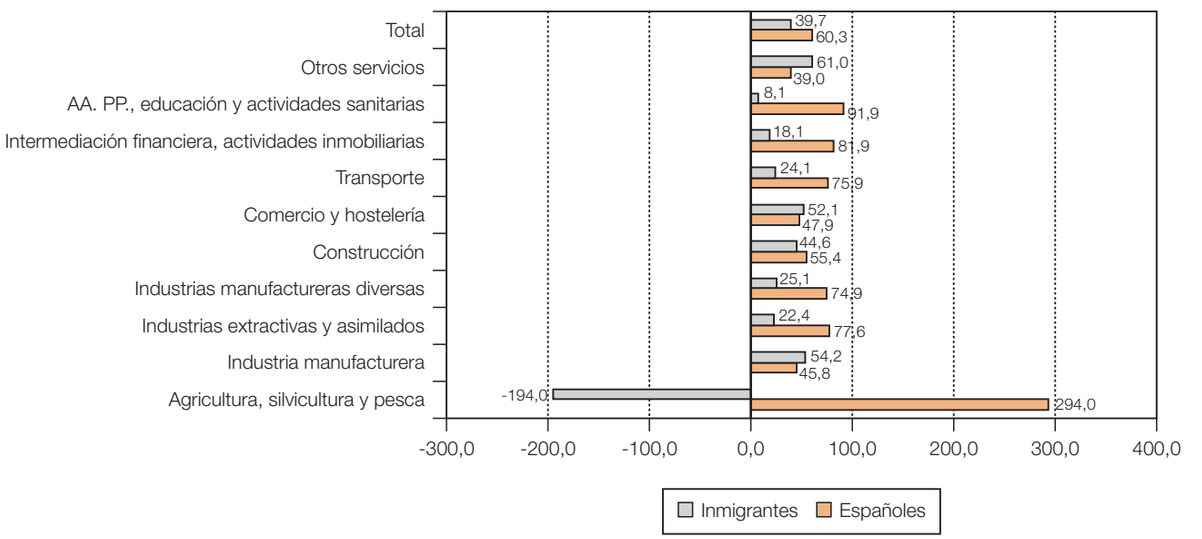


Fuente: EPA, segundo trimestre de 2007.

GRÁFICO 6

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL TOTAL DE ENTRADAS Y SALIDAS PRODUCIDAS EN EL ÚLTIMO AÑO POR SECTORES Y NACIONALIDAD

(En porcentaje)

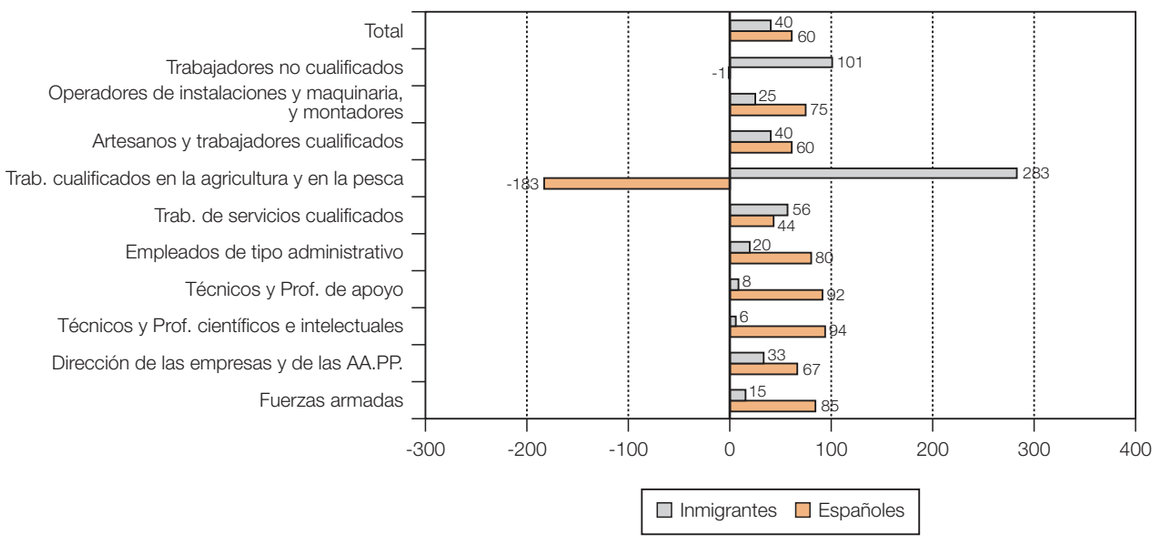


Fuente: EPA, segundo trimestre de 2007.

GRÁFICO 7

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL TOTAL DE ENTRADAS Y SALIDAS PRODUCIDAS EN EL ÚLTIMO AÑO POR SECTORES Y NACIONALIDAD

(En porcentaje)



Fuente: EPA, segundo trimestre de 2007.

no y cualificado del sector servicios. El empleo no cualificado de los inmigrantes se constituye como un tipo de ocupación laboral que presenta una elevada rotación laboral al ser objeto de elevadas entradas y salidas del puesto de trabajo.

Por su parte, la población nacional se coloca en las actividades de técnicos y profesionales científicos y de apoyo y empleados de tipo administrativo. Por tanto, parece que en el caso de las ocupaciones la competencia entre ambas poblaciones resulta aún menor dado que sus pautas de colocación son realmente diferentes. Tan sólo en la categoría de artesanos y trabajadores cualificados parecen coincidir mayoritariamente ambas poblaciones.

Para finalizar, vamos a considerar la participación de nacionales e inmigrantes en el neto de entradas y salidas del último año, primero por sectores de actividad (gráfico 6) y luego por ocupaciones laborales (gráfico 7). Desde la perspectiva sectorial, sólo en la agricultura parece haberse producido un proceso de sustitución de la mano de obra nacional (que presenta un saldo negativo, esto es, mayores salidas que entradas) por inmigrantes (con un saldo positivo). En las actividades de otros servicios, comercio y hostelería, construcción e industria manufacturera, el saldo positivo de la población inmigrante es superior al que se produce para el conjunto del sistema productivo (39,7%), por lo que también en estas ramas el saldo de la población nacional resulta inferior a su saldo agregado.

Desde la perspectiva de las ocupaciones laborales, sólo se observa un proceso de sustitución de mano de obra nacional por inmigrante para las categorías de trabajadores cualificados en la agricultura y la pesca, por una parte, y la de trabajadores no cualificados, de otra. Más allá de esta pauta, en las ocupaciones de trabajadores de servicios cualificados la entrada neta de trabajadores inmigrantes resulta superior a la que le correspondería a la luz del valor que obtiene para el conjunto del empleo.

4. Conclusiones

La población nacional e inmigrante presentan diferentes pautas laborales que se sustentan en una mayor participación en el mercado de trabajo de los inmigrantes pero también en una mayor posibilidad de encontrarse en desempleo. Según los datos más recientes, ambas poblaciones participan intensamente en la rotación laboral de la rama del comercio y la hostelería. Sin embargo, más allá de este hecho la diferente ubicación sectorial del empleo nacional e inmigrante conlleva que los procesos de destrucción y creación de empleo sean diferentes, existiendo por tanto una reducida competencia sectorial. Desde el punto de vista ocupacional la ubicación de nacionales e inmigrantes resulta aún más dispar, lo que provoca que la creación y destrucción de empleo por ocupaciones afecte de manera muy desigual a ambos colectivos. La población inmigrante participa intensamente de la rotación existente en los puestos de trabajo asociados a ocupaciones no cualificadas; por su parte, la población nacional participa en la rotación existente en los puestos de trabajo de carácter técnico y cualificado. Por consiguiente, desde el punto de vista ocupacional las pautas de colocación de los nacionales e inmigrantes difieren considerablemente y, a priori, induce a pensar que no existe una elevada competencia ocupacional entre ambos colectivos. La observación de lo que podríamos considerar como flujos netos indican que se están produciendo procesos de sustitución de mano de obra nacional por inmigrante únicamente en el sector de la agricultura y en las ocupaciones agrícolas y no cualificadas.□

NOTAS

(1) Somos conscientes de que, además de sus efectos sobre el empleo, la llegada de inmigrantes puede expresar sus efectos sobre la población nacional en términos salariales, de movilidad y flexibilización del mercado de trabajo.

(2) La definición de este concepto se encuentra en Carrasco, 1999.

BIBLIOGRAFÍA

*Borjas, G. (1995): «The Economic Benefits from Immigration», **Journal of Economic Perspectives,** 9, 2, 3-22.*

*Carrasco, C. (1999): **Mercados de trabajo: los inmigrantes económicos,** Colección Observatorio Permanente de la Inmigración, núm. 4, MTAS.*

*Carrasco, R.; Jimeno, J. F. y Ortega, A. C. (2004): «The Effect of Immigration on the Employment Opportunities of Native-Born Workers: Some Evidence from Spain», **Working Papers, Departamento de Economía. Universidad Carlos III,** 61-04.*

*Cebrián, I.; Iglesias, C.; Llorente, R. y Moreno, G. (2007): **Mujer, inmigración y mercado de trabajo. ¿Son diferentes las mujeres inmigrantes y las nacionales?** Memoria de investigación, Instituto de la Mujer, Madrid.*

*Cuadrado, J. R.; Iglesias, C. y Llorente, R. (2007): **Inmigración y mercado de trabajo, Análisis de algunas cuestiones fundamentales,** Fundación BBVA, Madrid.*

Garrido, L. (2005): «La inmigración en España», capítulo 5 en: González Rodríguez, J. J., **Tres décadas de cambio social en España,** *Alianza Editorial, Madrid.*

Izquierdo, A. (dir.) (2003): **Inmigración: mercado de trabajo y protección social en España,** *Consejo Económico y Social, Madrid.*

Izquierdo, M.; Jimeno, J. F. y Rojas, J. A. (2007): «On the Aggregate Effects of Immigration in Spain», **Documento de Trabajo Banco de España,** *número 0714.*

RESUMEN

La llegada de la población inmigrante y sus efectos sobre el mercado de trabajo es uno de los temas que habitualmente más interesa a la sociedad receptora. En el presente artículo se analiza cómo se está produciendo dicha competencia en España, considerando diferentes tramos sectoriales y ocupacionales del mercado de trabajo español. Nuestro objetivo es doble. Por un lado, ofrecer información sobre las últimas pautas laborales del empleo de inmigrantes y nacionales, que han tenido su reflejo en 2007. Y por otro, establecer cuáles son los nichos de mercado donde ambas poblaciones coinciden y compiten por los mismos puestos de trabajo. Para ello, se utilizan los datos sobre ocupación, paro e inactividad originarios de la Encuesta de Población Activa (EPA) del segundo trimestre de 2007.

Palabras clave*: Inmigrantes, Empleo, Paro, Sectores y ocupaciones.*

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

Mujer y abandono del empleo tras la maternidad

Ainhoa Herrarte
Felipe Sáez
Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica, UAM

1. La pareja y el empleo

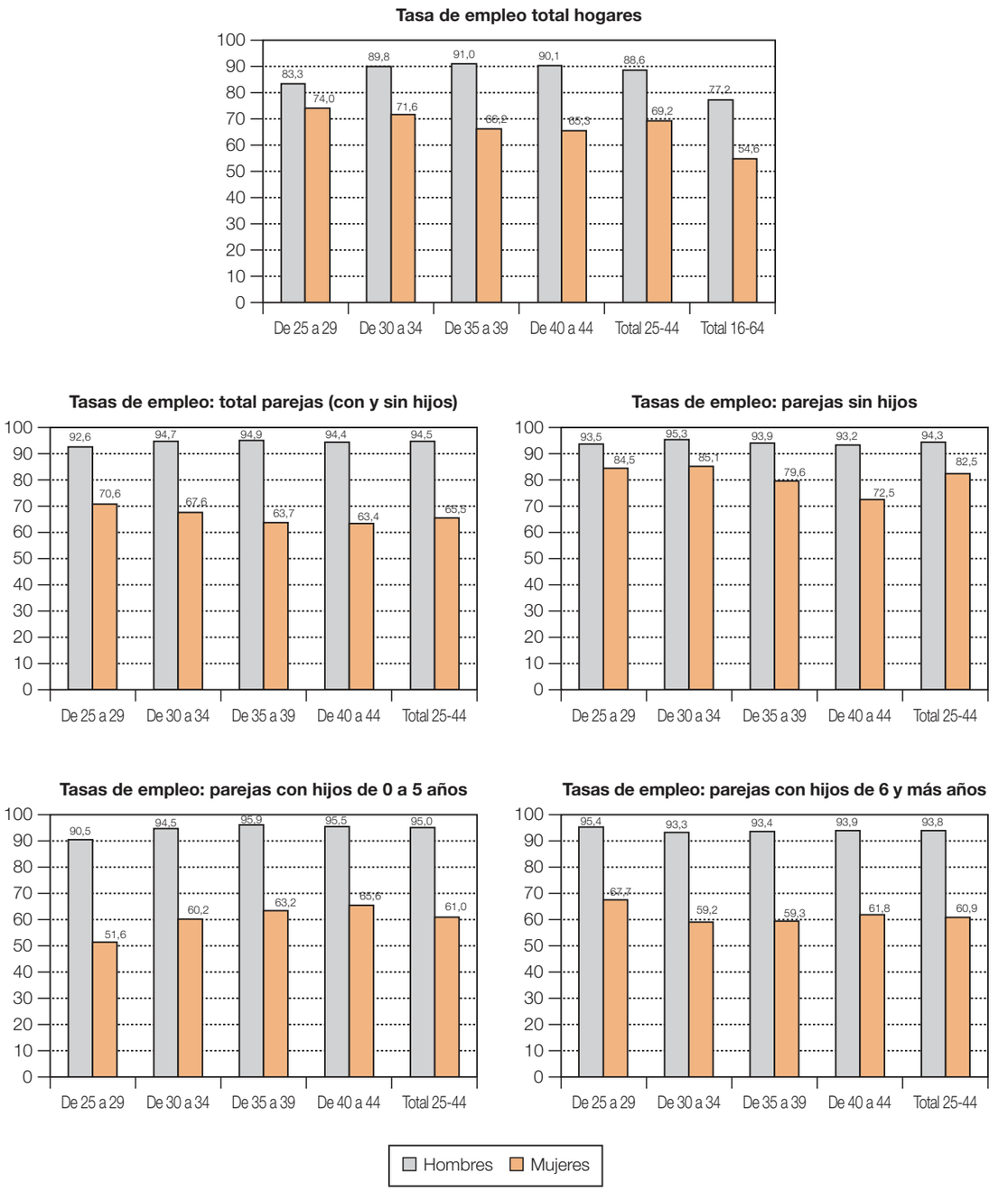
La tasa de empleo, entendida para el conjunto de la sociedad de un país como el porcentaje de quienes tienen empleo respecto a la población total en edad de trabajar, ha mostrado una fuerte tendencia creciente en el caso de las mujeres españolas, habiéndose incrementado en más de 15 puntos porcentuales en las tres últimas décadas. A pesar de ello, la tasa de empleo femenina en España sigue siendo inferior a la de las mujeres de otros países europeos y el diferencial con los hombres es también más elevado que en el resto de Europa.

Durante 2007 (media de los tres primeros trimestres), la tasa de empleo de los hombres españoles de 16 a 64 años ha sido del 77,2%, más de 22 puntos porcentuales que la de las mujeres. Como es lógico, el diferencial se reduce al considerar los colectivos de población más jóvenes; así, para el conjunto de las mujeres españolas de 25 a 44 años, la tasa de empleo no sólo es más alta que la cifra referida a la población total, sino que registra además una diferencia menor respecto a los hombres (69,2% frente a una tasa del 88,6% de estos últimos), sugiriendo la tendencia observada una convergencia limitada y gradual asociada al paulatino avance de la tasa de actividad femenina (gráfico 1).

El diferencial de las tasas de empleo entre hombres y mujeres varía sustancialmente al enfocar el asunto desde la perspectiva de quienes viven en pareja, pues mientras que la tasa de los hombres se incrementa, la de las mujeres se reduce (3,7 puntos en 2007), con lo cual aquél resulta más alto. Este aumento de la diferencia puede aclararse, en parte, al introducir en escena la variable *tenencia o no de hijos en la pareja*. En el caso de las parejas sin hijos, si bien la ventaja en favor de los hombres subsiste, resulta considerablemente menor: se reduce más de la mitad para el total de hombres y mujeres y más aún en las edades que constituyen el núcleo joven de la población laboral; esto es, para quienes se hallan comprendidos entre los 25 y los 34 años. En el segmento de las parejas con hijos, las diferencias entre sexos se hacen mucho más explícitas. Tanto si se toman en cuenta parejas con hijos pequeños (de cero a cinco años), como aquellas que tienen hijos por encima de este nivel, las tasas de las mujeres caen de forma muy acusada. Y lo hacen no sólo respecto a las de los varones con o sin hijos, sino a las de las mujeres sin hijos también. Con todo es fácil observar que entre las mujeres con hijos pequeños la tasa de empleo aumenta con la edad,

GRÁFICO 1

TASA DE EMPLEO DE HOMBRES Y MUJERES ESPAÑOLES
(Total hogares [a] y parejas [b]. Media 2007, tres primeros trimestres)



[a] Cualquier posición dentro del hogar.
[b] Sólo hombres y mujeres cuya posición en el hogar es ser la persona de referencia o su cónyuge/pareja.
Fuente: Elaboración propia a partir de microdatos de la Encuesta de Población Activa, INE.

reflejando este hecho el fenómeno de que son las mujeres más jóvenes (hasta los 30 años) las que no atienden un empleo mientras los niños son pequeños; comportamiento que se ve sensible y paulatinamente mitigado a medida que entramos en edades superiores. Cuando los niños tienen seis o más años se aprecia igualmente, pero de forma bastante más débil, que hay una recuperación de la tasa de empleo a medida que la edad de la mujer es más alta. De todo lo anterior parece desprenderse una conclusión: a partir de una cierta edad la mujer consolida su posición en el mercado de trabajo, lo que le facilita la conciliación entre la vida familiar y laboral.

2. Tenencia de hijos y participación laboral

¿Hasta qué punto influye la tenencia de un nuevo hijo en el comportamiento laboral de los padres? Tradicionalmente la participación laboral de la mujer ha venido siendo muy baja en nuestro país, reflejando esa circunstancia el papel reservado a aquélla como persona especializada en atender el cuidado de los hijos y en desarrollar tareas domésticas. Sólo los avances culturales, sociales y económicos registrados a lo largo del tiempo llegarían a posibilitar el paulatino acercamiento hacia los niveles de participación de los países más avanzados de la OCDE; aunque en 2007 estos niveles sean superiores todavía a los nuestros. Existe una amplia literatura empírica internacional donde se demuestra que la tenencia de hijos afecta negativamente a la participación laboral y por tanto a la empleabilidad de aquellas mujeres que han sido madres; para el caso español, el tema ha sido también estudiado por diversos autores (Bover y Arellano, 1995; Novales y Mateos, 1990; De la Rica y Ferrero, 2003; Álvarez-Llorente, 2002 y Herrarte y cols., 2007; entre otros).

A tenor de lo visto anteriormente, en los últimos años se produjo un notable incremento de la tasa de empleo de las mujeres que viven en pareja; y aunque ésta siga por debajo de la parte masculina, las diferencias respecto a las mujeres que no viven en pareja se han estrechado considerablemente. ¿Significa esto que la relación inversa entre participación laboral y maternidad se ha debilitado? Para responder a esta cuestión hay que fijarse, dentro del colectivo femenino, en el efecto que hoy en día ejerce el hecho de tener un hijo sobre el abandono del empleo. Estrictamente hablando, esto último significa realizar la transición, durante un período concreto de tiempo, hacia una situación de desempleo o de inactividad, fenómeno estudiado también en nuestro país por diversos autores desde diferentes puntos de vista y metodologías diversas (Gutiérrez-Doménech, 2005; Alba-Ramírez y Álvarez-Llorente, 2004; Garrido y Herrarte, 2007), concluyéndose por todos ellos que tener un nuevo hijo incrementa la probabilidad de que las mujeres abandonen el empleo.

En este artículo se modifica el concepto de abandono del empleo tradicionalmente utilizado, en el sentido de que el abandono del empleo se refiere estrictamente a la retirada que se produce para dedicarse a la producción en el hogar; lo cual implica que no se considera la transición al desempleo ni a otras situaciones de inactividad diferentes (1). Ello nos permite asociar más específicamente el abandono del empleo, sea temporal o permanente, con la circunstancia de haber tenido un hijo, aunque este hecho pueda influir también sobre la transición hacia otras situaciones de no empleo, como ser inactivo para mejorar la formación (de cara a optar después a empleos de mayor calidad) o estar parado con el fin de buscar un empleo superior, pongamos por caso (2). En consecuencia el objetivo de este artículo es analizar, desde una perspectiva lo más actual posible, cómo afecta el hecho de tener un hijo a la probabilidad de que una mujer abandone su empleo para dedicarse al cuidado de los hijos. La información utilizada para ello procede de la Encuesta de Población Activa (3) correspondiente al período 2005-2007, aplicándose un modelo tipo logit para realizar las estimaciones (4).

El cuadro 1 muestra el número y la proporción de mujeres y hombres que habiendo trabajado o no un año antes, se encuentran en situación de inactividad por razón de dedicación a labores del hogar (5). Como puede observarse, las mujeres que dejan el empleo por dicho motivo son en promedio algo más de 225.000 personas, es decir cerca del 7,5%, mientras que entre los hombres la cifra no llega a 20.000 personas (en torno al 0,6% de los que trabajaban hace un año). Al observar dicha transición diferenciando por la edad de los hijos, se pone de manifiesto que la proporción de mujeres que abandonan el empleo para dedicarse a labores del hogar se eleva hasta el 9-10%, mientras que dicha proporción permanece estable en el caso de los hombres.

3. Factores causales de la probabilidad de abandonar el empleo

La probabilidad de abandonar el empleo para dedicarse a las labores del hogar se ha definido a

CUADRO 1

ABANDONO DEL EMPLEO POR DEDICACIÓN A LABORES DEL HOGAR. HOMBRES Y MUJERES ESPAÑOLES QUE VIVEN EN PAREJA DE 20 A 44 AÑOS. SÓLO PERSONAS DE REFERENCIA DEL HOGAR Y SUS PAREJAS/CÓNYUGES

		Hace 1 año (a)	Sin hijos		Hijos de 0 a 5 años		Hijos 6 y más años		Total	
			N	%	N	%	N	%	N	%
2005. T1	Hombres	Trabajó	3.758	0,5	8.017	0,5	4.790	0,4	16.565	0,5
		No trabajó	347	2,1	2.252	10,2	2.313	6,9	4.912	6,8
	Mujeres	Trabajó	28.295	3,7	117.630	10,0	86.081	8,4	232.005	7,8
		No trabajó	45.065	51,3	415.169	77,9	427.243	76,5	887.477	75,3
2006. T1	Hombres	Trabajó	3.792	0,5	9.467	0,6	6.195	0,6	19.454	0,6
		No trabajó	2.975	16,8	4.427	15,2	3.157	9,2	10.559	13,0
	Mujeres	Trabajó	29.758	3,9	127.330	10,4	87.522	8,7	244.609	8,2
		No trabajó	44.975	51,5	430.296	79,5	386.356	76,5	861.627	76,0
2007. T1	Hombres	Trabajó	3.575	0,4	9.869	0,6	6.734	0,6	20.179	0,6
		No trabajó	4.393	27,2	2.512	8,4	2.208	7,3	9.113	11,9
	Mujeres	Trabajó	29.581	3,6	109.476	9,1	61.426	5,9	200.484	6,5
		No trabajó	38.867	48,6	368.157	75,3	346.488	76,4	753.512	73,7

(a) No incluida la opción *No sabe* en relación a si trabajó o no trabajó hace un año.
Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa, INE.

partir de una variable dicotómica que toma el valor 1 si la mujer trabajó en algún momento del año anterior y se encuentra en situación de inactividad por dedicación a labores del hogar. Por el contrario, la variable toma el valor cero si trabajó en algún momento del año anterior y ahora se encuentra ocupada. En relación con la muestra de individuos, ésta se limita a las mujeres españolas (para evitar colectivos dispares en características sociales, familiares y laborales) y a hogares donde existe otra renta adicional, pues cuando se abandona el empleo por parte de la mujer es porque habitualmente la renta obtenida por el marido o pareja es suficiente para sustentar la familia, lo que equivale a referirse a los casos donde el marido figure como ocupado, que es donde el fenómeno adquiere pleno sentido (Garrido y Herrarte, 2007). Teniendo en cuenta que lo relevante es analizar el efecto de la maternidad sobre la probabilidad de abandonar el empleo, se han estudiado mujeres con edades comprendidas entre los 20 y 44 años, tramo para el que se producen la mayoría de los nacimientos. En conjunto, se han tenido en cuenta los datos de 25.496 mujeres que representan a 7,7 millones tras la correspondiente elevación de la muestra a la población. En síntesis, la probabilidad de que la mujer abandone su empleo depende de haber tenido recientemente un hijo (variable bebe) y de otras características:

$$Pr\,(Y_i = 1 \mid Bebe,\ X_{ki} \qquad [1]$$

Donde las variables X_{ki} incluyen variables personales, como la edad de la mujer y su nivel de estudios, y variables relativas a las características del hogar, como el hecho de tener otros hijos y la edad de éstos, convivir con otros familiares que puedan colaborar en las tareas del hogar, la posición de la mujer dentro de la familia (si ella es o no el sustentador principal), el nivel formativo del marido y la renta familiar. Finalmente, se incluye como variable explicativa una variable referida al momento temporal analizado con el fin de poder observar la tendencia de la evolución de la probabilidad de abandonar el empleo. El modelo a estimar queda especificado del siguiente modo:

$$Pr\,(Y_i = 1) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 Bebe + \beta_k X_{ki})}} = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 Bebe + \beta_k X_{ki}}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 Bebe + \beta_k X_{ki}}} = \qquad [2]$$

$i = 1, \ldots N \quad N = 7.720.985$ (*datos ponderados*)

El tener o no tener hijos, así como la edad de éstos y el número de hijos en el hogar, son variables fundamentales a la hora de analizar el abandono del empleo, pues precisamente es el hecho de tener hijos lo que incrementa el número de horas necesarias para la producción en el hogar y por tanto genera la necesidad de que esa acti-

vidad se reparta equitativamente entre los dos miembros de la pareja o que uno de los dos tenga que reducir su dedicación al trabajo en el mercado o bien abandonarlo. Si en el hogar conviven otros miembros de la familia, como por ejemplo los abuelos, que puedan colaborar en las labores del hogar la probabilidad de abandonar el empleo debería disminuir (Álvarez-Llorente, 2002; Alba-Ramírez y Álvarez-Llorente, 2004; Herrarte y cols., 2007; Garrido y Herrarte, 2007; etc.). La renta del hogar es también una variable fundamental que afecta a la probabilidad de abandonar el empleo, pues sólo aquellas familias donde exista una renta suficiente podrán asumir el coste de oportunidad que supone que uno de los miembros principales del hogar abandone, temporal o permanentemente, su empleo. No obstante, uno de los principales inconvenientes de la EPA es que no incluye ninguna variable relativa a la renta, salarial o no salarial, de los individuos. Ahora bien, dado que la renta salarial del hogar está asociada a las ocupaciones que desempeñen los miembros del hogar, se ha utilizado la ocupación del marido como variable aproximativa de la renta salarial familiar. Adicionalmente, partiendo de las diez categorías habituales de ocupaciones, se han reagrupado en cinco teniendo en cuenta el gasto medio por hogar según la ocupación del sustentador principal que se desprende de la última Encuesta de Presupuestos Familiares (2006).

4. Resultados: hechos y tendencias

Los resultados de la estimación se presentan en el cuadro 2, donde la última columna recoge el efecto marginal de las variables calculado en sus valores medios, es decir, el incremento medio, expresado en puntos porcentuales, de la probabilidad de abandonar el empleo para dedicarse a labores del hogar, respecto al grupo de referencia en cada caso. Comenzando por la edad, frente al grupo de 40 a 44 años que es el referente en este caso, todos los demás muestran una mayor probabilidad de abandonar el empleo, siendo las mujeres más jóvenes, las de 20 a 24 años, las que tienen un mayor riesgo de abandonar el empleo. A medida que aumenta la edad los efectos marginales siguen siendo positivos, si bien van disminuyendo conforme nos movemos en niveles superiores.

En relación con la tenencia de hijos, se ha incluido en la estimación en interacción con el nivel formativo con miras a analizar conjuntamente ambos factores dadas las diferencias de preferencias respecto a la participación laboral que existen entre las mujeres con estudios superiores y las demás. Los resultados muestran que, una vez utilizado como referente el grupo de mujeres con estudios secundarios que no tienen hijos, el resto de mujeres que los tienen recién nacidos (menores de un año), ya tengan estudios primarios o terciarios y tengan o no más hijos, registran una probabilidad de abandonar el empleo mayor, si bien los efectos más elevados se dan entre aquellas mujeres que tienen sólo estudios primarios. En cualquier caso, es destacable que la probabilidad de abandonar el empleo se incrementa cuando una mujer tiene un hijo recién nacido, incluso cuando ésta tiene estudios terciarios. En el caso de las mujeres que tienen hijos pequeños (uno a cinco años), las que tienen estudios primarios abandonan más el empleo que las que tienen estudios secundarios y no tienen hijos, mientras que no ocurre lo mismo si las mujeres tienen estudios terciarios; y cosa parecida sucede con el resto de mujeres con estudios terciarios cuando se consideran mujeres con hijos más mayores.

En el caso de las mujeres que conviven con alguno de sus padres o suegros, se constata que si bien hay ocasiones en que tienen una menor probabilidad de abandonar el empleo, no parece que el efecto global resulte de importancia. Y similar conclusión aparece entre las mujeres que constituyen la persona de referencia del hogar, pues si bien la probabilidad de abandonar el empleo se reduce, esa reducción es muy pequeña. En cuanto al nivel de estudios de la pareja y tomando como referencia los maridos o parejas que tienen estudios secundarios, se observa que sólo aquellas mujeres cuyos maridos tienen estudios terciarios, ya sean medios o superiores, registran una menor probabilidad de abandonar el empleo. Más aún, dado que el efecto correspondiente a los maridos que tienen estudios terciarios medios (FP superior o estudios universitarios de primer ciclo) es muy bajo, se puede extraer como conclusión que en España sigue dándose la circunstancia de que sólo aquellas mujeres emparejadas con hombres con un alto nivel de estudios comparten adecuadamente las tareas dentro del hogar, haciendo que no sea necesario que ninguno de los dos miembros abandone su empleo por la existencia de los hijos; cosa que ocurre con bastante menor intensidad entre las mujeres casadas con hombres con estudios secundarios.

Centrándose ahora en la capacidad de renta de los hogares y más específicamente en la derivada de la categoría profesional de los miembros de la pareja, la evidencia nos señala que tomando como grupo de referencia las mujeres cuyos

CUADRO 2

RESULTADOS ESTIMACIÓN MODELO LOGIT

	B	ET	Exp (b) Odds ratio	Efecto marginal (a)
Edad:				
Referencia: de 40 a 44				
De 20 a 24	0,405	0,009***	1,500	0,021
De 25 a 29	0,335	0,005***	1,398	0,017
De 30 a 34	0,284	0,005***	1,328	0,015
De 35 a 39	0,206	0,004***	1,228	0,011
Hijos y nivel formativo:				
Referencia: mujeres con estudios secundarios sin hijos				
Estudios primarios y 1 bebé	1,792	0,009***	6,001	0,093
Estudios terciarios y 1 bebé	0,891	0,008***	2,438	0,046
Estudios primarios, más de un hijo, hijo menor < 12 meses	2,084	0,008***	8,040	0,109
Estudios terciarios, más de un hijo, hijo menor < 12 meses	1,138	0,008***	3,120	0,059
Estudios primarios y 1 hijo de 1 a 5 años	0,678	0,006***	1,970	0,035
Estudios terciarios y 1 hijo de 1 a 5 años	-0,416	0,008***	0,660	-0,022
Estudios primarios, más de un hijo, hijo menor de 1 a 5 años	1,014	0,005***	2,756	0,053
Estudios terciarios, más de un hijo, hijo menor de 1 a 5 años	-0,481	0,009***	0,618	-0,025
Estudios primarios y 1 hijo de 6 a 20 años	0,478	0,007***	1,613	0,025
Estudios terciarios y 1 hijo de 6 a 20 años	-0,534	0,013***	0,586	-0,028
Estudios primarios, más de un hijo, hijo menor de 6 a 20 años	0,857	0,005***	2,356	0,045
Estudios terciarios, más de un hijo, hijo menor de 6 a 20 años	-0,940	0,012***	0,391	-0,049
Estudios primarios, hijo menor de 21 o más años (1 o más hijos)	0,457	0,018***	1,580	0,024
Estudios terciarios, hijo menor de 21 o más años (1 o más hijos)	1,096	0,045***	2,993	0,057
Abuelos conviviendo en el hogar	-0,030	0,009***	0,970	-0,002
Ser la persona de referencia del hogar (sustentador principal)	-0,053	0,003***	0,949	-0,003
Nivel de estudios de la pareja:				
Referencia: estudios secundarios (bachiller y FP grado medio)				
Estudios primarios (hasta educación secundaria obligatoria)	0,337	0,004***	1,401	0,018
Estudios terciarios (FP superior y universitarios medios)	-0,057	0,005***	0,944	-0,003
Estudios terciarios (universitarios de segundo y tercer ciclo)	-0,235	0,007***	0,791	-0,012
Renta del hogar (gasto medio del hogar según ocupación p.r.):				
Referencia: empleados de tipo administrativo y operadores y montadores				
Trabajadores no cualificados	0,374	0,005***	1,453	0,019
Trabaj. cualificados agric., industria, construcción; trabaj. servicios de restauración y servicios personales	0,137	0,004***	1,146	0,007
Técnicos y profesionales de apoyo y Fuerzas armadas	-0,084	0,006***	0,919	-0,004
Dirección de empresas y técnicos y profesionales científicos	-0,240	0,006***	0,786	-0,013
Período temporal:				
Referencia: 2007				
2005	0,105	0,004***	1,111	0,005
2006	0,221	0,004***	1,247	0,011
Constante	-3,355	0,006***	0,035	
% de predicciones correctas (Yi = 0) (b)	66,0			
% de predicciones correctas (Yi = 1) (b)	64,9			
% de predicciones correctas (total) (b)	65,9			
R^2 de Nagelkerke	0,103			
N (datos ponderados)	7.720.985			

(a) Calculado en los valores medios de las variables. Para las variables categóricas el efecto marginal representa el incremento en la probabilidad cuando el valor de la variable pasa de 0 a 1.

(b) Se ha utilizado como punto de corte el valor medio de la variable endógena: 0,0712.

* Significación estadística con un nivel de confianza del 90%.

** Significación estadística con un nivel de confianza del 95%.

*** Significación estadística con un nivel de confianza del 99%.

Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, 2005, 2006 y 2007, primeros trimestres.

maridos son empleados de tipo administrativo u operadores y montadores, se produce un incremento en la probabilidad de abandonar el empleo respecto a las de maridos trabajadores no cualificados o trabajadores cualificados de la agricultura, construcción, industria o trabajadores del comercio. Aun más, las mujeres cuya pareja trabaja en ocupaciones caracterizadas por mayor nivel de formación (habitualmente de mayor nivel de renta), muestran por el contrario menor probabilidad de abandonar el empleo.

De otro lado, la variable referida al período temporal tomado como marco ofrece resultados interesantes. En 2007 la probabilidad de que se produzca el abandono del empleo como consecuencia de la necesidad de una mayor dedicación al hogar ha caído respecto a años precedentes. Esta tendencia, ya señalada por G. Herrarte (2007), es un factor especialmente positivo y en el que parecen estar influyendo varios factores: por un lado, razones culturales han propiciado que los hombres participen más activamente en las tareas del hogar, lo que hace innecesario que alguien renuncie a participar en el mercado de trabajo. La necesidad de fomentar la conciliación de la vida familiar y profesional es también un hecho cada vez más presente en la sociedad española, de forma que un número abundante de empresas privadas —sobre todo de cierto tamaño— van implantando medidas favorecedoras de esa conciliación (flexibilidad de horarios, servicios infantiles, jornada única, etc. (Meil y cols., 2007). Desde el ámbito público se han establecido igualmente medidas de apoyo a la renta percibida por las mujeres trabajadoras, bien a través de transferencias directas, bien mediante desgravaciones fiscales específicas, con el fin de que mantengan el empleo (Sánchez-Magas y Sánchez-Marcos, 2007). Todo ello avala la idea de la continuidad de la tendencia arriba manifestada.

5. Conclusiones

Como balance de lo expuesto, destaca que tener un hijo recién nacido en España sigue generando un aumento en la probabilidad de que la mujer en general —cualquiera que sea su nivel formativo— abandone su empleo anterior, respecto a aquellas que no tienen hijos y estudios secundarios. Mas, cuando los hijos tienen edades superiores al año, ese incremento en la probabilidad se limita a las mujeres con estudios primarios; y en el caso de aquellas que tienen estudios terciarios se registran valores inferiores de probabilidad.

En este año pasado la tendencia al abandono del empleo como consecuencia de la necesidad de una mayor dedicación a la producción en el hogar ha caído respecto a años precedentes. En esta tendencia parecen estar influyendo varios factores: avances en la legislación favorecedora de la conciliación laboral y familiar; la creciente, aunque lenta, asunción de tareas domésticas por los hombres; la extensión de mecanismos adicionales en un número más amplio de empresas para desarrollar la compatibilidad de objetivos personales y profesionales; o el establecimiento por los gobiernos regionales y nacional de ayudas al mantenimiento del empleo de las mujeres con hijos a cargo. De mantenerse estos enfoques cabe esperar que la tendencia registrada en 2007 se acentúe en años próximos.□

NOTAS

(1) La Encuesta de Población Activa (EPA) permite conocer cuáles son los motivos o razones de inactividad laboral de las personas, diferenciando entre aquellos que son estudiantes, pensionistas (jubilaciones, prejubilaciones y otras pensiones), los que tienen una incapacidad laboral permanente, los que están realizando trabajos sociales no remunerados y los que son inactivos por dedicación a labores del hogar.

(2) Cualquiera de estas dos situaciones no puede asociarse por completo a la maternidad en sí misma. Es por ello que el artículo se centra exclusivamente en el abandono del empleo por dedicación a labores del hogar, dado que dentro de ellas se recoge el cuidado de los hijos.

(3) Se toman los primeros trimestres de los años 2007, 2006 y 2005 a efectos de poder utilizar la información estadística disponible más reciente y, además, incluir información relativa a un período temporal dilatado para conocer la tendencia del fenómeno, no incluyéndose años anteriores para que la base metodológica sea homogénea (el último cambio metodológico de la EPA se realizó en 2005). Para obtener la información de los individuos relativa a un año anterior se utilizan las preguntas retrospectivas del cuestionario sobre la situación laboral de los individuos un año antes. No se ha trabajado con la EPA Flujos, que permite seguir trimestre a trimestre la situación de un individuo durante los seis trimestres que permanece en la muestra, pues el INE no suministra en este caso información relativa a hogares, aspecto imprescindible para el objetivo de este artículo. Respecto a la variable retrospectiva manejada, ésta recoge si la persona realizó algún trabajo remunerado, por cuenta propia o como asalariado, en algún momento del año pasado. En este artículo se ha considerado que una mujer se encontraba ocupada hace un año si contesta Sí a esta pregunta; para evitar sesgos derivados de que alguno de los empleos haya sido demasiado corto como para no poder ser considerada ocupada, se ha exigido adicio-

nalmente que el tiempo transcurrido desde que las mujeres que contestaron Sí dejaron su último empleo sea igual o inferior a doce meses.

(4) Dado que en el modelo especificado la variable objeto de estudio representa la probabilidad de abandonar el empleo y se ha definido ésta a partir de una variable dicotómica, el uso de la metodología logit, al utilizar como función de ajuste la logística, garantiza que el resultado de la estimación pueda interpretarse como la probabilidad de ocurrencia de cada una de las alternativas de la variable endógena.

(5) Habiendo trabajado o no un año antes, referido a la semana de referencia de la encuesta.

BIBLIOGRAFÍA

*Alba-Ramírez, A. y Álvarez-Llorente, G. (2004): «Actividad laboral de la mujer en torno al nacimiento de un hijo», **Investigaciones Económicas,** vol. 28, núm. 3, págs. 429-460.*

*Álvarez-Llorente, G. (2002): «Decisiones de fecundidad y participación laboral de la mujer en España», **Investigaciones Económicas,** vol. 26, núm. 1, págs. 187-218.*

*Bover, O. y Arellano, M. (1995): «Female Labour Force Participation in the 1980s: The Case of Spain», **Investigaciones Económicas,** vol. 19, núm. 2, págs. 171-194.*

*Carrasco, R. (2001): «Binary Choice with Binary Endogenous Regressors in Panel Data: Fertility and Female Labour Force Participation», **Journal of Business and Economics Statistics,** vol. 19, núm. 4, págs. 385-394.*

*De la Rica, S. y Ferrero, M. D. (2003): «The effect of fertility on labour force participation: the Spanish evidence», **Spanish Economic Review,** vol. 5, págs. 153-172.*

*Garrido, L. y Herrarte, A. (2007): «Fertility and women's transitions from employment to non-employment in Spain», **International Conference: Economic Well-being and Social Protection in Southern Europe: Changing Policies and Trends,** Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.*

*Garrido, L.; Requena, M. y Toharia, L. (2000): «La encuesta de población activa desde la perspectiva de los hogares», **Estadística Española,** vol. 42, núm. 146, págs. 115-152.*

*Gutiérrez-Domènech, M. (2005): «Employment Transitions after Motherhood in Spain», **Labour 19** (Special issue), págs. 123-148.*

*— «The impact of the labour market on the timing of marriage and births in Spain», **Journal of Population Economics,** forthcoming.*

*Herrarte, A.; Moral-Carcedo, J. y Sáez, F. (2007): «The effect of fertility on the decision of abandoning the labour market: the case of Spain», **Economic Analysis Working Paper Series,** núm. 11/2007, Universidad Autónoma de Madrid.*

*Meil, G.; García-Sainz, C.; Luque, M. A. y Ayuso, L. (2007): **El desafío de la conciliación de la vida privada y laboral en las grandes empresas,** Madrid, Universidad Autónoma de Madrid.*

*Novales, A. y Mateos, B. (1990): «Empleo, capital humano y participación femenina en España», **Investigaciones Económicas,** vol. 14, págs. 457-478.*

*Sánchez-Mangas, R. y Sánchez-Marcos, V. (2007): «Balancing family and work: the effect of cash benefits for working mothers», **Labour Economics,** forthcoming.*

RESUMEN

Partiendo de la disminución observada en la tasa de empleo de las mujeres cuando éstas tienen hijos, especialmente si son pequeños, en el artículo se estudia el efecto de la tenencia de los mismos sobre la probabilidad de que aquéllas abandonen el empleo para dedicarse a las tareas del hogar. Para ello se utilizan microdatos de la Encuesta de Población Activa relativos al período 2005-2007 y se estima un modelo de elección discreta donde la probabilidad de que una mujer abandone su empleo depende del hecho de tener hijos, de su nivel formativo y de otras variables personales y familiares. Los resultados muestran que respecto al colectivo de referencia (mujeres sin hijos y estudios secundarios), tener un hijo recién nacido incrementa la probabilidad de que la mujer abandone su empleo, incluso para aquellas con estudios terciarios. El tratamiento de este tema adquiere especial relevancia en el contexto de las medidas y proyectos manejados actualmente por los principales partidos políticos.

Palabras clave*: Abandono del empleo, Fecundidad, Participación laboral femenina, Conciliación vida laboral y familiar.*

Realidad educativa en España: adaptación internacional

Alberto Vaquero (*)
Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Vigo

1. Introducción

La política educativa ha sido una de las actuaciones públicas que ha cobrado más importancia en los últimos años en la UE y la OCDE. Esto ha sido así porque un mayor nivel educativo suele garantizar, entre otros resultados, mayores ventajas salariales y aumentar la facilidad para encontrar un buen empleo, con el consiguiente beneficio para la población. De todos los informes que realizan comparaciones internacionales en el campo educativo, sin duda *Education at a glance* de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) es el que presenta una mayor relevancia, por la amplia muestra de países estudiados y por la posibilidad de realizar análisis retrospectivos del escenario educativo (1).

Para España, el último informe de la OCDE parece indicar la necesidad de realizar importantes mejoras en algunos aspectos de nuestro sistema educativo, llegando a tildar de ineficiente ciertos resultados obtenidos. No obstante y al mismo tiempo, *Education at a glance* (2007) señala que España dispone de uno de los sistemas educativos más equitativos. Esto se traduce en que si bien parece que se van haciendo progresos en el objetivo social de la igualdad de oportunidades, nuestro país es uno de los pocos casos en donde se observa un menor rendimiento de lo que se invierte en educación.

El objetivo de este artículo es analizar, desde una perspectiva internacional, los principales resultados del último informe de la OCDE para el sistema educativo español. La estructura que se seguirá será la siguiente. Tras esta introducción, el segundo apartado analiza los principales resultados educativos en España desde una perspectiva comparada. El tercero estudia el potencial *trade-off* entre eficiencia y equidad del gasto en educación en España. El cuarto apartado resume un conjunto de actuaciones para llevar a cabo en los próximos años de cara a mejorar la situación educativa de nuestro país.

2. Los resultados educativos en España: análisis comparado

2.1. El acceso a la educación

El alumnado español que accede a la educación obligatoria tiene una esperanza de vida escolar (17,2 años) similar a la de la OCDE (17,7) y la UE (18). Sin embargo, por niveles educativos, el tiempo de permanencia esperado dentro del sis-

tema educativo varía considerablemente (MEC, 2007a). Para la educación primaria y primera etapa de secundaria, España (con 11 años) se registra un resultado ligeramente mayor a la media de la OCDE y la UE19 (9,5 y 9,4 años, respectivamente). Este indicador es similar en educación terciaria (3 años), siendo la asignatura pendiente del sistema educativo español la segunda etapa de secundaria, donde la esperanza de vida escolar en 2005 de la UE19 (4 años) casi duplica a la española (2,3 años), quedando también muy por debajo de la media de la OCDE (3,8 años).

2.2. *Principales resultados en los niveles educativos no superiores*

En *primer lugar*, si bien el 28% de la población española de 25 a 64 años posee una titulación superior (dos y cuatro puntos porcentuales por encima de la media de la OCDE y la UE19, respectivamente), el 50% sólo tiene estudios obligatorios (frente al 29% de la OCDE y la UE19). Por lo tanto, se comprueba que si bien en los niveles de formación superiores España alcanza un buen resultado, todavía queda mucho por hacer para mejorar este elevado porcentaje de población que tiene únicamente estudios obligatorios de primera etapa (cuadro 1).

La *segunda nota* significativa son los discretos resultados en bachillerato y formación profesional. El porcentaje de población entre 24 y 35 años que tiene al menos este nivel de formación era en 2005 del 64% (frente al 77 y 79% de la OCDE y la UE19, respectivamente), lo que sitúa a España en los puestos de cola. En 2005, el 72% de los alumnos que cursaban esta formación lograban alcanzar el título de bachillerato o de formación profesional de grado medio (6 puntos porcentuales más que en el *Education at a glance* de 2006). Sin embargo, se sigue manifestando una diferencia de 10 puntos porcentuales por debajo de la OCDE y 15 de la UE19, volviendo a situar a España en los últimos puestos de la clasificación (cuadro 2).

Este resultado pone nuevamente sobre la mesa, como está siendo habitual año tras año, las bajas cifras de escolarización en formación profesional de grado medio. La causa hay que buscarla en las preferencias del alumno español, que opta claramente por las enseñanzas secundarias generales (bachillerato) en vez de la formación profesional, situación contraria a la que se da en la UE19 y la OCDE, lo que posiblemente se deba a una todavía reducida valoración social del alumno español por este tipo de estudios, pero con una alta aceptación por parte del empresariado.

Afortunadamente parece, a tenor de las recientes informaciones publicadas, que este proceso tiende a corregirse para la formación profesional de grado superior, ya que se comprueba cómo en los últimos años se ha producido un incremento de la tasa de entrada en este nivel de estudios (15% en 1995 al 22% en 2005), aunque sea a costa de la formación universitaria. Esto ha generado un importante incremento en la tasa de graduación de

CUADRO 1

NIVEL DE FORMACIÓN DE LA POBLACIÓN ADULTA EN 2005
(25-64 años. En porcentaje)

	Primera etapa de educación secundaria		Segunda etapa de educación secundaria		Educación terciaria
EE.UU.	13	Portugal	14	Italia	13
Reino Unido	14	**España**	**20**	Portugal	13
Alemania	17	Italia	38	Grecia	21
Suecia	17	Grecia	39	UE19	24
Finlandia	21	OCDE	41	Alemania	25
OCDE	29	Países Bajos	41	Francia	25
UE19	29	Francia	42	OCDE	26
Países Bajos	29	Finlandia	44	**España**	**28**
Francia	33	UE19	44	Reino Unido	30
Grecia	40	EE.UU.	49	Suecia	30
Italia	49	Suecia	54	Países Bajos	31
España	**51**	Reino Unido	56	Finlandia	35
Portugal	74	Alemania	58	EE.UU.	38

Fuente: *Education at a glance,* OCDE (2007).

CUADRO 2

PORCENTAJE DE POBLACIÓN QUE AL MENOS HA ALCANZADO EL NIVEL DE LA SEGUNDA ETAPA DE EDUCACIÓN SECUNDARIA EN 2005

	25-34 años		55-64 años
Portugal	43	Portugal	13
España	64	España	26
Italia	66	Italia	30
Reino Unido	73	Grecia	32
Grecia	74	Francia	51
OCDE	77	OCDE	54
UE19	79	UE19	54
Francia	81	Países Bajos	59
Países Bajos	81	Reino Unido	60
Alemania	84	Finlandia	61
EE.UU.	87	Suecia	72
Finlandia	89	Alemania	79
Suecia	91	EE.UU.	86

Fuente: *Education at a glance,* OCDE (2007).

la formación profesional de grado superior que ha pasado del 2% en 1995 al 17% en 2005, lo que demuestra un cambio de tendencia en la educación terciaria (tipo B) en nuestro país.

Education at a glance (2007) considera que estos resultados en España responden a dos causas: los programas educativos resultan demasiado amplios y no siempre se logran impartir completamente. Esto se traduce en menores niveles de menor seguimiento y aprovechamiento de las asignaturas. Ante este resultado y según señala la OCDE, es posible seguir, al menos, dos estrategias diferentes: un modelo similar al aplicado en EE.UU. o el de los países nórdicos. La primera alternativa implicaría concentrar los esfuerzos e inversiones en educación superior, aun a costa de gastar menos en secundaria. La segunda, que posiblemente es la que debiera seguirse en España, dadas nuestras similitudes entre los sistemas educativos, consistiría en concentrar las inversiones en educación no universitaria, tratando de alcanzar una enseñanza personalizada y con pocos alumnos por clase. Actuando de esta forma, se lograría frenar las elevadas tasas de abandono existentes en España. Lo anterior no sería incompatible con conseguir mejores resultados. Esta ha sido precisamente la opción elegida por Noruega, Dinamarca, Suecia y Finlandia, que son algunos de los países con mejores resultados educativos en los informes PISA 2000, 2003 y 2006.

En *tercer lugar*, en España seguimos teniendo como mal endémico las altas tasas de abandono escolar temprano. Este indicador es uno de los aspectos más negativos del sistema educativo español, que muestra cómo alrededor del 30% de los alumnos no logran acceder al título de la ESO y un porcentaje similar finalmente acaba por abandonar la educación secundaria postobligatoria. Si bien desde hace más de tres años ya se encuentran funcionado los Programas de Refuerzo, Orientación y Apoyo (PROA) que han permitido que un importante número de escolares de primaria y secundaria obligatoria prosigan sus estudios, será necesario más tiempo para conocer adecuadamente sus resultados (San Segundo y Vaquero, 2007) (2).

2.3. Los resultados más significativos en educación superior

En *Education at a glance* (OCDE, 2007) se señala que de entre todos los países donde la tasa de superación de un título universitario se ha incrementado en al menos cinco puntos porcentuales para el grupo de población de 25 a 44 años, España es el único caso donde el creciente aumento de los titulados superiores ha venido acompañado de una pérdida importante de las ventajas salariales que suelen venir aparejadas con un mayor nivel de formación. Si bien sigue siendo evidente que un titulado universitario obtiene, por término medio, una remuneración superior que un individuo con menor nivel de estudios, no lo es menos que la mayor facilidad que existía para encontrar un buen empleo y un salario más elevado van poco a poco desapareciendo. Parece, a tenor de los datos, que la posesión de un título universitario en España está sufriendo cierto proceso de devaluación.

Es en relación al salario cuando este resultado tiene una mayor intensidad, ya que las diferencias de remuneración media entre individuos con estudios terciarios y aquellos que sólo poseen educación obligatoria se han reducido un 36% entre 1997 y 2004. En cuanto a las tasas de desempleo, se recoge una reducción de la diferencia de 19 a 13 puntos porcentuales durante idéntico período. Todo esto parece indicar que en España se puede estar produciendo una reducción, pero a la baja, en las desigualdades en educación, cuestión sobre la que volveremos más adelante. La propia OCDE señala que detrás de este fenómeno se pueden encontrar diversas justificaciones: la mayor inestabilidad laboral del mercado de trabajo español, caracterizado por un elevado nivel de rotación laboral, el empeoramiento de las condiciones laborales, en especial debido al aumento de los contratos de trabajo precarios, y la falta de adecuación entre la oferta universitaria y la demanda del sector empresarial.

Unido a lo anterior, el porcentaje de titulados universitarios en España parece experimentar cierto estancamiento. En 2000, España tenía un porcentaje de población con estudios universitarios entre 25 y 34 años ligeramente por encima de la media de la OCDE. Sin embargo, en 2005 el indicador se situaba tres puntos porcentuales por debajo (33%). No obstante, si se incluye a la formación profesional de grado superior (educación terciaria tipo B), España es uno de los países donde existe un mayor porcentaje de población entre 25 y 34 años con título superior (40%), ocho puntos porcentuales por encima de la media de la OCDE.

2.4. Mercado de trabajo y educación

Considerando todos los niveles educativos (cuadro 3), la tasa de ocupación de los varones en España (82%) resulta ser idéntica que la media de la OCDE y algo superior a la UE19 (79%). Sin embargo, este buen resultado queda ensombrecido por los datos para el colectivo femenino, ya que su tasa de ocupación en España (55%) es notablemente inferior a la OCDE y la UE (ambas con un 63%). Por otra parte, se comprueba, como era de esperar, que a medida que se incrementa el nivel de formación también lo hace la tasa de ocupación para ambos colectivos, siendo menores las diferencias por género (41 puntos porcentuales para educación preprimaria y primaria y ocho puntos porcentuales para educación universitaria). Esto supone un claro aliciente para seguir invirtiendo en educación por parte del colectivo femenino en España.

También, y como era esperable, las tasas de desempleo en España disminuyen (al igual que para la OCDE y la UE19) a medida que aumenta el nivel formativo, en especial para las mujeres. Así, en España la tasa de paro para los varones con estudios primarios o inferiores era en 2005 del 16% frente al 5% de los estudios universitarios (19 y 7% para las mujeres). No obstante, y a pesar de la continua disminución de la tasa de desempleo española entre 1995 y 2005, nuestros universitarios siguen teniendo indicadores ligeramente más altos a la media de la OCDE y la UE (4% para hombres y mujeres).

2.5. El entorno de aprendizaje y la organización de los centros educativos

Se podría pensar que los resultados que arrojan los Informes Internacionales de Evaluación PISA presentan algún tipo de relación con el número de horas dedicadas a la enseñanza. Sin embargo, y siguiendo los resultados, parece que no existe ningún tipo de influencia entre ambos indicadores. La heterogeneidad es la característica dominante al analizar las horas que cada país considera como adecuadas. Así, se comprueba cómo cohabitan sistemas que dedican casi mil horas en las primeras etapas educativas (Italia, Países Bajos o Francia) con otros que destinan poco más de quinientos (Finlandia). La media de la OCDE y la UE19 (sobre 770) es prácticamente la misma que existe en España (casi 800). Además, y a medida que aumenta la edad del estudiante, se comprueba una mayor similitud entre las horas dedicadas a la formación entre los diferentes países.

CUADRO 3

TASAS DE EMPLEO Y NIVEL DE FORMACIÓN POR SEXO, 2005

(En porcentaje)

	Ed. pre-primaria y primaria	Primera etapa de Ed. Sec.	Segunda etapa de Ed. Sec.	Ed. Terciaria Tipo A (Ed. Universitaria)	Ed. Terciaria Tipo B (FP de Grado Superior)	Todos los niveles
España:						
Hombres	70	85	84	87	88	82
Mujeres	31	48	64	79	73	55
OCDE:						
Hombres	64	73	82	89	88	82
Mujeres	39	49	66	79	79	63
UE19:						
Hombres	58	69	81	89	86	79
Mujeres	36	47	57	81	79	63

Nota: Porcentaje de la población de 25 a 64 años con empleo entre la población de la misma edad por nivel de formación y sexo.
Fuente: *Education at a glance*, OCDE (2007).

Por lo que respecta a la media de alumnos por clase, España, con 19,4 alumnos en primaria en centros públicos, se sitúa en una ratio cercana a la media de la UE19 (21,7) y la OCDE (20,3), no habiendo casi diferencias para la primera etapa de educación secundaria. Para la enseñanza impartida en centros privados las ratios son ligeramente mayores en España que en la UE y la OCDE. En España el indicador número de alumnos por profesor se encuentra, en todos los niveles educativos, por debajo de la media de la OCDE, existiendo grupos mucho más reducidos en la segunda etapa de educación secundaria y la universitaria.

Si bien los salarios iniciales de los profesores españoles en educación primaria y segunda etapa de educación secundaria resultan superiores a los valores medios de la UE19 y la OCDE, éstos experimentan un menor aumento durante su trayectoria profesional, llegando a ser al final de su vida laboral prácticamente los mismos. Sin embargo, en España resulta necesario un mayor número de años para conseguir la retribución máxima (38 años de media), frente a la media de la OCDE (24) o la UE19 (26). Además, los salarios de los docentes españoles han descendido en los últimos años en términos reales, aunque su número de horas netas de clase resulta más elevado que las que se imparten en la OCDE y la UE en primaria (más de 75 horas de diferencia) y algo superior en el resto de las etapas (sobre 10 y 30 horas en educación secundaria inferior y superior, respectivamente).

3. Eficiencia y equidad del gasto educativo en España: realidad o ficción

3.1. Análisis del gasto en educación

Si bien el gasto en educación (público y privado) ha aumentado en España a lo largo de la última década, su tasa de crecimiento ha sido inferior a la del PIB, lo que ha generado un descenso progresivo de su peso relativo, pasando del 5,3% del PIB en 1995, al 4,8% en 2000 y al 4,7% en 2004. Esta situación responde a la evolución descendente del gasto público en educación en España, situación contraria a lo observado en la OCDE y la UE. Así, el gasto público en España en relación al PIB era en 1995 del 4,6% y en 2004 del 4,3%, mientras que en la OCDE pasó del 5,2 al 5,4% durante el mismo período. Junto con la pérdida continua de importancia del gasto público en educación, la financiación privada se ha visto también reducida, pasando de representar el 12,4% en 1995 al 7,5% en 2004. La mayor participación de dinero público en los centros privados concertados es la principal causa que explica esta tendencia.

Durante el período 1995-2004 el incremento del gasto por alumno para los niveles de primaria y secundaria ha sido prácticamente el mismo en España (36%) que en la OCDE (38%). Sin embargo, para nuestro país la justificación de esta tendencia reside en la fuerte reducción del número de alumnos matriculados (21%). La nota más positiva la recoge el crecimiento del gasto en educación superior, que ha sido mayor en España (67%) frente al 9% de media en la OCDE y todo esto sin haber variado el número de alumnos en educación terciaria.

3.2. La eficiencia del gasto en educación en España

Como novedad de esta edición, *Education at a glance* de 2007 señala la clara necesidad de mejorar la eficiencia del gasto en educación. En este sentido destaca que si bien es preciso seguir invirtiendo en educación no siempre un mayor esfuerzo presupuestario se debe traducir en mejores resultados. No obstante, y como señala la propia OCDE (2006), la principal fuente de financiación de la educación es el sector público y las investigaciones que miden su rentabilidad apuntan a que se trata de un dinero bien empleado. Los estudios que analizan la relación entre invertir en educación y rentabilidad económica apuntan siempre hacia la misma dirección. Así, el efecto a largo plazo de un curso adicional de estudios supone un aumento de la rentabilidad económica entre el 3-6%. Teniendo en cuenta, además, que el aumento de la productividad laboral es capaz de explicar cuanto menos la mitad del crecimiento del PIB en la OCDE durante el período 1994-2004 (OCDE, 2006), la necesidad de invertir en educación resulta algo evidente.

Siguiendo el *Education at a glance* de 2007, la búsqueda de una mayor eficiencia en este campo debe convertirse en uno de sus principales objetivos en los próximos años. España es uno de los países (junto a EE.UU., Italia, Portugal, Grecia y México) que presentan unas menores tasas de eficiencia cuando se relaciona el gasto por alumno con algún indicador de resultados. Utilizando los datos de matemáticas del informe PISA 2003 (3), el 23% de los estudiantes españoles se encontraba en los dos niveles más bajos de rendimiento, un porcentaje superior a la media de la OCDE (21%). Se podría argumentar que es necesario aumentar las dotacio-

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE GRADUACIÓN EN SECUNDARIA SUPERIOR
(En porcentaje)

	1995	2000	2005	Δ 95-05 (%)
España	62	60	72	16,1
OCDE	77	76	82	6,5
UE19	78	76	86	10,2
OCDE vs. España	15	16	10	
UE19 vs. España	16	16	14	

Nota: Porcentaje de graduados en educación secundaria superior sobre la población en edad típica de graduación.
Fuente: *Education at a glance,* OCDE (2007).

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE GRADUACIÓN EN EDUCACIÓN UNIVERSITARIA
(En porcentaje)

	1995	2000	2005	Δ 95-05 (%)
España	24	30	33	37,5
OCDE	20	28	36	80,0
UE19	18	27	35	94,4
OCDE vs. España	-4	-2	3	
UE19 vs. España	-6	-3	2	

Nota: Porcentaje de graduados en educación universitaria sobre la población en edad típica de graduación.
Fuente: *Education at a glance,* OCDE (2007).

nes presupuestarias para mejorar los resultados. Sin embargo, hay que tener presente que un gasto unitario menor no tiene por qué implicar un menor rendimiento. Este sería el ejemplo de Corea y Holanda, con un nivel de gasto en enseñanza primaria y secundaria por debajo de la media de la OCDE, pero que, sin embargo, son los que obtienen un mejor resultado en PISA 2003.

Utilizando otro de los posibles indicadores de eficiencia del gasto, la tasa de graduación, se observa cómo en 2005, el 72% de los alumnos españoles lograban finalizar sus estudios de secundaria superior (6 puntos porcentuales más que en 2004) y un aumento del 16,5% sobre 1995, muy superior al crecimiento medio de la OCDE (6,5%) y sensiblemente superior al 10,2% de la UE19. Sin embargo, los actuales resultados siguen situando a España a 10 y 14 puntos porcentuales, respectivamente, por debajo de la media de la OCDE y de la UE19 y 13 por debajo del objetivo europeo de Lisboa 2010 (4). Por sexo, si bien para el colectivo femenino, las diferencias entre España y la OCDE y la UE19 resultan ser menores (5), es necesario seguir avanzando en este campo (cuadro 4).

El cuadro 5 recoge la evolución de la tasa de titulados en educación universitaria para el período 1995-2005, comprobándose cómo en España su crecimiento ha sido mucho menos intenso (37,5%) frente al 80% de la OCDE y el 94,5% de la UE19, lo que de nuevo manifiesta el estancamiento de este grupo de estudios. Así, si bien en 1995 la tasa española era superior a la de la OCDE en cuatro puntos porcentuales (6 para la UE19), en 2005 ya se situaba tres puntos porcentuales por debajo (2 para la UE19).

En todos los países de la OCDE una mayor inversión educativa supone un mayor salario. Sin embargo, España es uno de los pocos casos donde las diferencias de remuneración entre los niveles de formación más altos y los más bajos resultan menos significativas. Así, tomando como referencia un individuo que ha finalizado la segunda etapa de educación secundaria y comparando su salario con otros niveles educativos, se obtiene que un universitario cobraría un 41% más, reduciéndose este diferencial al 5% si se trata de un individuo con formación profesional de grado superior. Además, un individuo con estudios inferiores a la segunda etapa de educación secundaria percibiría un 84% de la renta media respecto a la categoría de referencia.

Esta situación no es exclusiva de España, aunque es en nuestro país donde presenta una mayor intensidad. En la última década se comprueba una tendencia a la reducción en las diferencias salariales entre los niveles educativos. Así, en 1997 la diferencia de salarios entre individuos con estudios superiores y estudios secundarios obligatorios era de 73 puntos porcentuales, mientras que en 2004 sólo era de 47 puntos (cuadro 6). Estos resultados aproximan al caso español al de Suecia (40 puntos) y lo alejan de EE.UU. (107 puntos).

Además, cuanto mayor es el nivel de formación, menores son las diferencias salariales por sexo. Así, para el nivel universitario, las mujeres ganaron en 2005 el 76% de la remuneración percibida por un varón, mientras que si se tratase de una mujer con estudios inferiores a la segunda etapa de educación universitaria sólo percibiría el 64% de su salario.

Además, la enseñanza en primaria y secundaria no superior en la OCDE parece que tiene un margen de progresión considerable. Así, *Education at a glance* 2007 (6) estima un 22% de capacidad de mejora potencial, sin que por ello sea necesario

CUADRO 6
TENDENCIAS EN GANANCIAS RELATIVAS: POBLACIÓN ADULTA

	1997	2001	2004	Δ 97-04
España:				
Inferior a la segunda etapa de Ed. Sec.	76	78	85	11,8
Ed. Terciaria	149	129	132	-11,4
Francia:				
Inferior a la segunda etapa de Ed. Sec.	84	—	85	1,2
Ed. Terciaria	149	—	147	-1,3
Alemania:				
Inferior a la segunda etapa de Ed. Sec.	81	—	88	8,6
Ed. Terciaria	133	—	153	15,0
Finlandia:				
Inferior a la segunda etapa de Ed. Sec.	97	95	94	-3,1
Ed. Terciaria	148	150	149	0,7
Suecia:				
Inferior a la segunda etapa de Ed. Sec.	90	86	87	-3,3
Ed. Terciaria	129	131	127	-1,6
EE.UU.:				
Inferior a la segunda etapa de Ed. Sec.	70	—	65	-7,1
Ed. Terciaria	168	—	172	2,4
Reino Unido:				
Inferior a la segunda etapa de Ed. Sec.	64	67	67	4,7
Ed. Terciaria	153	159	158	3,3

Nota: Ratios por nivel de logro educativo para la población de 25 a 64 años. Categoría de referencia: educación secundaria superior = 100.
Fuente: *Education at a glance,* OCDE (2007).

aumentar el gasto (eficiencia de *output*). Del mismo modo, la capacidad para ahorrar en *inputs* manteniendo el mismo nivel de *output* (eficiencia de *input*) resulta todavía mayor, alrededor del 30%.

Desglosando esta información en función de las características de los centros analizados, se comprueba cómo los potenciales incrementos de eficiencia en términos de *input* son mayores en los centros privados de enseñanza y en aquellos centros (públicos o privados) de menor tamaño. En ganancias de *output*, además de lo señalado para los *inputs*, se lograría un mejor resultado en aquellos centros participados por fondos públicos en un porcentaje inferior al 50%. Por lo tanto, y a pesar de que se trata de un indicador general no extrapolable a ningún país, existe cierto margen para mejorar la eficiencia en el uso de los recursos educativos.

3.3. Equidad en el sistema educativo español

A pesar de la necesidad manifestada a lo largo del último informe educativo de la OCDE para España de mejorar sus niveles de eficiencia, la otra cara de la moneda es que el mismo documento nos señala como uno de los pocos países en los que la inversión en educación está compensando paulatinamente las desigualdades sociales. A este resultado hay que añadir el hecho de producirse un continuo acercamiento a los indicadores de la OCDE y la UE, aunque no todo lo rápido que se debiera. Según se desprende del PISA 2003, los resultados de los alumnos españoles en matemáticas se encontraban por debajo de la media de la OCDE. Sin embargo, al tener en cuenta el entorno socioeconómico y cultural de los estudiantes, se comprueba cómo aquellos jóvenes económicamente menos favorecidos tienen mejores resultados que sus homólogos de la OCDE.

En diciembre de 2007 se dieron a conocer los resultados del PISA 2006 (MEC, 2007b) donde se señala que los alumnos españoles de 15 años se desenvuelven de manera positiva en ciencias (7), en menor medida en matemáticas y con resultados muy discretos en comprensión lectora. Por franjas de rendimiento, en ciencias, un 20% de los alumnos españoles están en la zona de rendimiento bajo (la media de la OCDE es del 23%), mientras que sólo el 5% obtiene resultados excelentes (la media de la OCDE es del 8%). Aunque los resultados en matemáticas y en comprensión lectora no resultan comparables con los obtenidos en otros informes PISA, ya que la muestra para 2006 es muy pequeña para este apartado, en matemáticas España se sitúa en un valor prácticamente idéntico al de la OCDE (480 puntos),

mientras que nuestro país en comprensión lectora obtiene 24 puntos por debajo de la media de la OCDE (484 puntos), situándonos en una posición poco aventajada.

Sin embargo, a partir del PISA 2006 se comprueba cómo los jóvenes estudiantes españoles con una menor puntuación en el índice de estatus social, económico y cultural que en otros países (como EE.UU. o Islandia) obtienen resultados similares a los alumnos de este conjunto de países, y todo esto sabiendo que el rendimiento educativo de los estudiantes está relacionado de forma muy directa con la situación cultural, económica y social de sus familias. Parece por lo tanto existir, al menos para el caso de España, un cierto efecto contrapuesto entre equidad y calidad, de forma que en aquellos países —como el nuestro— que en los últimos años han incrementado considerablemente su número de estudiantes, se puede estar sacrificando algo de calidad a cambio de mejorar en igualdad.

España es de los diez países analizados por la OCDE en 2007 el que mayor número de hijos de trabajadores manuales consiguen acceder a la universidad. Así, el 40% de los estudiantes españoles de educación superior proceden de estratos de población en el que el sustentador principal es un trabajador manual, frente al 29% de Finlandia o el 19% de Francia. Este resultado también se puede extrapolar a nivel regional en España. Así, apenas hay diferencias entre los resultados escolares por comunidad autónoma en España en función del nivel económico de las regiones.

4. Recomendaciones y actuaciones futuras

A nivel agregado el informe *Education at a glance* 2007 dibuja para España unos resultados educativos que muestran una senda de mejora, pero muy lenta y por debajo de lo que se pensaba conseguir hace unos años. Si lo que se pretende es alcanzar los indicadores propuestos en la Agenda de Lisboa será necesario apostar, cuanto antes, por invertir más y mejor en educación. Uno de los principales problemas a los que deben de enfrentarse de inmediato las autoridades educativas es la reducción de las altas tasas de abandono escolar temprano, debiendo apostar por programas específicos en este campo. Será necesario esperar a los resultados de las actuaciones que el Ministerio de Educación y Ciencia, en colaboración con las CC.AA., está promoviendo para mejorar el éxito escolar y postescolar, tratando de reducir el abandono prematuro de las aulas.

Aunque cada año se va mejorando en los resultados de educación postobligatoria, todavía la posición española se encuentra muy alejada de la OCDE y UE19. En especial, el porcentaje de jóvenes que finaliza la formación profesional de grado medio resulta muy inferior a la de los países de nuestro entorno y es necesario tomar medidas para mejorar nuestra posición. En los próximos años se hace necesario conocer los resultados de los Programas de Cualificación Profesional que han entrado en funcionamiento durante el curso 2007 (MEC, 2007b).

Una cuestión que también merece máxima atención es la necesidad de mejorar en los indicadores internacionales. Desde hace años el Informe PISA sitúa a España, en el mejor de los casos, en torno a la media OCDE, aunque lo habitual es encontrarse por debajo. A partir del PISA 2006 se comprueba que, además de necesitar mejoras en matemáticas, existe un importante déficit en comprensión lectora. Este problema es incluso mayor de lo que cabría pensar para cualquier otra materia, ya que se trata de una competencia transversal, que se traduce en dificultades de aprendizaje para el resto de asignaturas. Si queremos mejorar en el rendimiento del resto de contenidos y materias en educación obligatoria será necesario apostar por instrumentos que mejoren nuestros resultados. Lo mismo es aplicable para los niveles educativos postobligatorios, que a tenor de los últimos resultados han reducido capacidad de generación de rentabilidad económica.

Desde el MEC se apunta que con la aplicación progresiva de la LOE, que señala que al menos se ha dedicar media hora al día a la lectura en primaria y la obligatoriedad de destinar un tiempo a la lectura en secundaria, se logrará mejorar los discretos resultados en este campo, que han quedado recogidos en el último informe PISA. Habrá que esperar a los próximos años para conocer la incidencia efectiva de estos programas. También es de esperar que las medidas planteadas por el MEC para mejorar el nivel de formación del profesorado se vean reflejadas en los indicadores. En este sentido, la adecuación a las nuevas enseñanzas de grado y postgrado que trae consigo la adaptación del sistema de enseñanza superior al Espacio Europeo de Educación Superior, se va a traducir en la necesidad de realizar un año más de estudio para los profesores de primaria y secundaria y la realización de un máster para los maestros de secundaria. Es de esperar que todo esto suponga una mejora del nivel de preparación de los maestros.

Lo que también parece claro es que sigue siendo rentable, desde el punto de vista económico, social y de integración, seguir estudiando, tanto en España como a nivel internacional. La inversión en educación ha de entenderse como una apuesta de futuro, incluso aunque se haya perdido parte de la rentabilidad económica que existía en los niveles altos de estudios. Una población con mayores niveles de formación tiene una menor tasa de desempleo, una tasa más alta de ocupación y consigue mayor rentabilidad económica. Junto a lo anterior no hay que olvidar la perspectiva social, ya que una población más formada se traduce en una más cohesionada. □

NOTAS

(*) El autor agradece los comentarios a este artículo de Sara Fernández López (USC) y Carmen Pérez Esparrells (UAM).

(1) El Informe Education at a glance *o Panorama de la Educación permite obtener una amplia serie de indicadores cuantitativos y cualitativos sobre rendimiento escolar y política educativa en la OCDE. Entre otras cuestiones, resume resultados sobre rendimiento, recursos, tasas de escolarización y organización de los centros de enseñanzas e información sobre los estudiantes, el número de alumnos por aula o la duración del curso académico (OCDE, 2006). La edición de 2007 plantea, además, los efectos que causaría la ampliación de la educación terciaria sobre el mercado de trabajo e introduce, por primera vez, el tema de la eficiencia en el campo educativo.*

(2) Este programa que se desarrolla en 2.500 centros, se complementará con el Programa de Mejora del éxito escolar, que se implantará también en colaboración con las CC.AA. (MEC, 2007b).

(3) El resultado de España (485 puntos) se sitúa por debajo de los valores medios de la OCDE (500) y muy por debajo de Finlandia (544) o los Países Bajos (538).

(4) En Vaquero (2007) se realiza un análisis de la situación educativa de España en relación a los indicadores de la Agenda de Lisboa.

(5) El 80% para las mujeres en España frente al 87 y 91% para la OCDE y UE19 y 65% para los varones españoles frente al 78 y 82% para la OCDE y UE19.

(6) Como novedad en esta edición se realiza un análisis estadístico DEA o de envolvente de datos para el conjunto de países de la OCDE en enseñanza primaria y secundaria. Esta técnica permite determinar el grado de eficiencia a partir de los inputs *utilizados o los* outputs *obtenidos.*

(7) Los alumnos españoles obtienen una media en Ciencias de 490 puntos, una cifra similar a la de EE.UU. o la OCDE.

BIBLIOGRAFÍA

MEC (2007a): **Panorama de la Educación. Indicadores de la OCDE 2007,** *Informe Español, www.mec.es.*

— (2007b): **Presentación del Informe PISA 2006, Nota de Prensa del Ministerio de Educación y Ciencia,** *www.mec.es.*

OCDE (2006): **Education at a glance 2006: OECD Indicators,** *OECD, www.oecd.org.*

— (2007): **Education at a glance 2007: OECD Indicators, OECD,** *www.oecd.org.*

San Segundo Gómez de Cadiñanos, M.ª J. y Vaquero García, A. (2007): «Financiación educativa, descentralización y objetivos nacionales de mejora», en Lago, S. (ed.), **La financiación del Estado de las Autonomías: perspectivas de futuro,** *págs. 273-310, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.*

Vaquero García, A. (2007): «Realidad educativa en España: adaptación internacional», en **Economistas,** *núm. extraordinario España 2006, págs. 213-219.*

RESUMEN

El nivel de bienestar económico y social de la población depende en gran medida de su nivel educativo. Es de esperar que la introducción de mejoras en el sistema educativo se traduzca en ventajas para los ciudadanos, lo que sin duda garantizará una más alta remuneración y mayor facilidad para conseguir un empleo de calidad.

Desde hace varios años, la OCDE, a través del Informe Education at a glance, *realiza una radiografía de la situación de los sistemas educativos y, por ende, de la importancia del capital humano recibido por vías formales en los distintos países. En este artículo se señalan las principales notas para España desde una perspectiva comparada, referidas a la edición 2007 de dicho Informe.*

Palabras clave*: Indicadores educativos, OCDE, Eficiencia, Equidad, Mercado de trabajo.*

Nuevos avances en la información laboral: la Muestra Continua de Vidas Laborales

Fernando García Segovia
Funcionario del Cuerpo de Economistas de la Seguridad Social

Almudena Durán
Cuerpo Superior de Técnicos de la Seguridad Social

En 2007 aparece por primera vez la Muestra Continua de Vidas Laborales, en adelante MCVL, no sólo con datos procedentes de la Seguridad Social (que se habían empezado a conocer el año anterior), sino también con información del Padrón y de retenciones fiscales. También se hacen públicos los primeros estudios realizados con esta nueva fuente de información.

La MCVL es una selección de datos ordenados obtenidos de registros administrativos. Están referidos a algo más de un millón de personas anónimas, e incluyen, para cada una de ellas, la información de dichos registros que se considera más relevante para la investigación, aunque siempre evitando que la persona pueda ser identificada. Su denominación se debe a que gran parte de los datos se refieren a las sucesivas relaciones laborales de la persona a lo largo del tiempo.

Las personas que se incluyen en la muestra son elegidas al azar entre las que han mantenido alguna relación con la Seguridad Social en el año de referencia (2004, 2005 y 2006 hasta el momento), ya sea en calidad de trabajadores-contribuyentes, de beneficiarios de pensiones contributivas, o ambas. La selección se efectúa mediante muestreo aleatorio simple, siendo el tamaño de la muestra equivalente al 4% de la población de referencia. Sin embargo, la forma de selección hace que cada año vuelvan a salir las mismas personas si continúan vinculadas a la Seguridad Social, por lo que la muestra tiene algunas propiedades de un panel con nuevas incorporaciones.

Una vez seleccionadas las personas se toma, para cada una de ellas, la información relevante de las bases de datos administrativas. Los datos procedentes de la Seguridad Social se remontan hacia atrás en el tiempo hasta donde existe registro informatizado, mientras que los del Padrón Continuo y de las retenciones a cuenta del IRPF se limitan al año de referencia.

Los datos se distribuyen en seis bloques o tablas: datos personales, relaciones laborales, bases de cotización por cuenta ajena y propia, pensiones, datos fiscales y, finalmente, una tabla con datos de las personas que conviven con las seleccionadas para la muestra. El campo denominado *identificador de persona física* o *IPF* aparece en todas ellas, lo que permite al investigador conectar las distintas tablas. Además del IPF existen otros campos comunes a varias tablas que permiten establecer conexiones. En este sentido, la MCVL puede considerarse como una base de datos relacional cerrada en una fecha determinada.

La tabla de datos personales incluye las variables demográficas fundamentales: año de naci-

miento, sexo, nacionalidad y domicilio entre otras. Análogamente, la tabla de personas que conviven con las incluidas en la muestra caracteriza a cada conviviente mediante la fecha de nacimiento y el sexo.

La tabla de relaciones laborales incluye, entre otros datos, las fechas de alta y baja de ésta, el régimen de seguridad social, la actividad económica, el tipo de contrato, el grupo de cotización, la jornada laboral, así como algunas características del empleador. Las tablas de bases de cotización a la Seguridad Social por cuenta ajena y por cuenta propia contienen los importes de dichas bases, registradas mes a mes durante cada relación laboral.

La tabla de pensiones indica la clase de pensión que percibe cada pensionista incluido en la muestra, su régimen, la fecha de inicio, importe total en cada año y los conceptos que la integran (complementos de mínimos, revalorizaciones, etc.), así como otros datos que caracterizan a la pensión o a su titular.

La tabla de datos fiscales aporta, además del salario íntegro y las retenciones de IRPF por cuenta ajena, características como la discapacidad o las personas dependientes. Se refiere al último ejercicio.

1. Relación entre la MCVL y otras fuentes de información

Aunque formalmente puede encuadrarse entre las fuentes de microdatos con origen en registros administrativos, como el Panel del IRPF, por los temas que trata la MCVL está próxima a la EPA y a la Encuesta de Salarios, a las que complementa en muchos aspectos. Hay diferencias en el ámbito poblacional con relación a los ocupados de la EPA: la población de referencia de la MCVL no se limita sólo a los que están en alta laboral, sino que incluye también otros que cotizan para pensiones aunque no estén trabajando, como los perceptores de prestaciones de desempleo. En cambio no están incluidos los demandantes de empleo sin prestaciones, aunque estén registrados en un servicio público de empleo, ni los que tienen un sistema de protección social diferente a la Seguridad Social, como los funcionarios de clases pasivas. También hay diferencias en el ámbito temporal: al incluir a todos los individuos que han estado en relación con la Seguridad Social en algún momento del año, abarca a más personas y tiene una composición algo diferente respecto a lo que se obtendría a una fecha dada, que es el criterio de la EPA. Las personas que entran y salen con frecuencia del mercado de trabajo están mucho más representadas.

A pesar de ello, es posible extraer de ambas fuentes grupos equiparables, como ha hecho Beatriz Ramos, del INE, en *Comparación de las magnitudes estadísticas del empleo según la Encuesta de la Población Activa y la Muestra Continua de Vidas Laborales*. Como allí se indica, *con los ajustes precisos para que la comparación de datos se produzca en las condiciones más homogéneas posibles, las cifras de la EPA y de la MCVL ofrecen unos resultados muy similares, en términos generales*.

Frente a otras fuentes, la MCVL ofrece algunas ventajas significativas:

— Un tamaño de muestra de más de un millón de personas.

— Trayectorias laborales durante varias décadas, incluyendo tiempo y lugar de cada puesto de trabajo.

— Información detallada de pensiones y prestaciones por desempleo.

— Información sobre bases de cotización (varios años) y sobre salarios totales (el último año, en el módulo de datos fiscales).

— Información sobre situación familiar a través de los convivientes según el Padrón y las personas dependientes según los datos fiscales.

2. Quién la utiliza y para qué

En la actualidad la MCVL cuenta con más de noventa usuarios registrados, la mayoría vinculados a universidades, y el resto a distintas administraciones, asociaciones sindicales y empresariales y servicios de estudios.

Los investigadores interesados en la Muestra pueden solicitarla a la Dirección General de Ordenación de la Seguridad Social, entidad desde donde se coordina. El modelo de solicitud, así como otra información sobre la Muestra, pueden encontrarse en Internet (www. seg-social.es > Estadísticas > Muestra Continua de Vidas Laborales). La MCVL se distribuye sólo en forma de microdatos anónimos grabados en un DVD y, dado su tamaño y estructura, requerirá de cierta capacidad informática para su utilización.

La Muestra ha sido empleada, hasta finales de 2007, en la elaboración de alrededor de cuarenta trabajos de investigación. Entre ellos abundan los estudios de trayectorias laborales o carreras profesionales de distintos colectivos, con quince casos, seguidos de los que analizan efectos de

políticas en materia laboral o de seguridad social, con diez casos. Otros trabajos abordaron temas como la edad de jubilación y la transición de la actividad a la jubilación, la elaboración de proyecciones y el estudio de la sostenibilidad de las pensiones, así como cuestiones metodológicas y comparaciones de la MCVL con otras fuentes estadísticas.

3. Un ejemplo inédito: la generación de pensiones de jubilación desde la perspectiva territorial y temporal

La Muestra Continua de Vidas Laborales pone a disposición del investigador datos que permiten situar cada relación laboral y cada pensión en el tiempo y en el espacio. Esto abre algunas posibilidades nuevas para analizar, no sólo las relaciones laborales en una determinada área, sino también las conexiones entre territorios y sus implicaciones. En el ejemplo que presentamos se analiza, desde la óptica territorial, la generación y posterior liquidación de los derechos a percibir pensiones de jubilación.

El ejercicio consiste sumar los días cotizados a lo largo de su vida por los actuales pensionistas de jubilación y obtener a continuación la distribución de dichos días según dos criterios: primero, según el territorio donde se mantuvo la relación laboral, y segundo, según el territorio donde reside en 2007 la persona jubilada. Esta operación se ha hecho para una muestra de 60.630 personas incluidas en la MCVL 2006 que accedieron a la jubilación entre 1998 y 2006. El primer criterio de distribución de los días cotizados, el territorio de la relación laboral, indica el origen territorial del derecho a la prestación, puesto que puede considerarse indicativo de la participación de cada territorio en la recaudación. El segundo criterio, la residencia actual, muestra el territorio donde el pensionista estaría liquidando los derechos acumulados a lo largo de su vida. Para cada territorio, la diferencia entre ambas distribuciones sería indicativa de la medida en que las obligaciones de la seguridad social generadas en él, para las cohortes de pensionistas consideradas, igualan los derechos de sus residentes. Los resultados se muestran en el cuadro 1.

La última columna, que refleja la diferencia entre los días cotizados en cualquier territorio por los jubilados residentes en la CA considerada y los días cotizados en dicha CA por todos los pensionistas, puede considerarse como una medida, aunque imperfecta, del desequilibrio entre los derechos y obligaciones que se acumulan en cada territorio como consecuencia de la movilidad geográfica de las personas. Las cifras indicarían que, dada la distribución actual de los pensionistas de las cohortes consideradas, en algunas comunidades, como Madrid y País Vasco, se han generando obligaciones de pago de pensiones significativamente superiores a las que corresponden exclusivamente a los pensionistas que actualmente residen en ellas. Comunidades como Castilla-La Mancha, Extremadura, Cantabria, La Rioja o Galicia se encontrarían en la situación opuesta.

El tamaño de la Muestra proporciona un número de casos suficiente para el estudio general en cada CC.AA., siendo la menor La Rioja con 470 pensionistas. En cambio son susceptibles de registrar algún sesgo los resultados para Ceuta y Melilla, con algo menos de cincuenta casos cada una.

También en los cruces entre CC.AA. que indican los intercambios de días cotizados que se producen entre ellas (cuadro 2) puede haber problemas de tamaño de muestra, especialmente en

CUADRO 1

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA SUMA DE LOS DÍAS COTIZADOS POR PERSONAS JUBILADAS ENTRE 1998 Y 2006, SEGÚN DONDE TRABAJARON Y DONDE RESIDEN EN 2007

		Territorio de cotización (TC %)	Territorio de residencia en 2007 (TR %)	% (TR-TC)/TC
01	Andalucía	13,13	13,66	4,0
02	Aragón	3,32	3,41	2,5
03	Asturias	3,15	3,13	-0,6
04	Baleares	1,72	1,72	0,1
05	Canarias	2,78	2,82	1,4
06	Cantabria	1,33	1,42	6,3
07	Castilla y León	7,07	7,41	4,8
08	Castilla-La Mancha	3,56	4,04	13,4
09	Cataluña	18,55	17,76	-4,2
10	Valencia	9,77	10,14	3,8
11	Extremadura	2,20	2,34	6,4
12	Galicia	7,16	7,53	5,2
13	Madrid	14,17	12,86	-9,2
14	Murcia	1,97	2,07	4,9
15	Navarra	1,91	1,93	1,1
16	País Vasco	7,30	6,76	-7,4
17	La Rioja	0,76	0,81	5,7
51	Ceuta (a)	0,09	0,08	-10,2
52	Melilla (a)	0,07	0,07	4,7
00	No consta (b)	0,00	0,05	—
Total general		100,00	100,00	0,0

(a) Muestra insuficiente.
(b) Fundamentalmente residentes en el extranjero.

CUADRO 2

DISTRIBUCIÓN DE LOS DÍAS COTIZADOS POR LOS QUE SE JUBILARON ENTRE 1998 Y 2006, SEGÚN RESIDENCIA EN 2007 (COLUMNAS) Y COMUNIDAD DONDE COTIZÓ (FILAS) ([NÚMERO DE DÍAS X 10.000.000]/TOTAL)

	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla-La Mancha	Cataluña	Valencia	Extremadura	Galicia	Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Ceuta (a)	Melilla (a)	No Consta (b)	Total
Andalucía	1.283.849	741	430	813	1.331	585	1.721	1.563	4.442	4.022	1.337	2.060	6.004	2.229	249	696	85	340	410	412	1.313.318
Aragón	1.140	319.722	348	211	89	253	1.136	478	3.264	1.951	186	357	985	151	1.032	598	188			178	332.265
Asturias	999	188	301.571	5	686	913	4.797	99	307	617	278	2.350	1.399	218	201	234	156			122	315.139
Baleares	1.847	210	1	164.365	218	27	388	661	938	1.511	255	260	566	631	12	37		0			171.928
Canarias	1.244	130	87	148	271.128	15	339	127	576	674	197	1.414	1.169	44	150	328	1	0	195	178	278.141
Cantabria	636	71	692	12	83	127.284	1.141	34	211	303	30	464	872		108	1.217	11				133.170
Castilla y León	3.267	1.216	2.087	25	405	1.521	673.727	717	1.345	4.420	1.440	3.016	7.445	195	1.048	3.898	695		185	364	707.016
Castilla-La Mancha	1.113	538	103	43	6	61	600	333.651	614	4.990	1.069	449	11.450	526	95	246	164			279	355.997
Cataluña	31.745	10.345	1.531	2.821	1.799	1.285	8.462	7.177	1.751.689	11.813	3.897	8.462	5.617	2.570	1.340	1.905	588	163	45	1.263	1.854.519
Valencia	3.609	996	326	582	397	20	1.030	7.735	2.143	952.132	306	1.093	2.225	3.629	188	268	7	88	0	177	976.950
Extremadura	2.475	174	59	319	45	31	747	605	570	683	209.858	87	3.418	55	75	443				17	219.661
Galicia	1.067	108	1.301	189	1.294	169	2.093	106	1.039	711	281	703.779	2.116	357	58	641	103			266	715.678
Madrid	26.193	3.755	3.901	2.164	3.631	1.728	25.252	48.684	5.856	21.532	9.529	13.819	1.236.740	5.580	1.802	4.483	588	159	170	1.194	1.416.761
Murcia	1.161	24	8	45	2	3	83	334	439	3.403	282	154	647	190.342		13				25	196.964
Navarra	637	650	60			191	1.086	69	595	976	311	243	663		180.603	3.152	1.412				190.650
País Vasco	4.482	1.747	711	292	893	7.375	17.435	1.590	1.819	3.860	4.525	14.060	4.290	177	4.702	656.800	4.225		180	633	729.798
La Rioja	35	108				98	760	77	269	346	22	156	379	1	1.133	486	72.430			35	76.335
Ceuta (a)	563						34		33	29		810	36			86		7.372		79	9.042
Melilla (a)	224								348	126		3	93	1					5.797	76	6.669
Total	1.366.287	340.723	313.218	172.036	282.009	141.559	740.830	403.710	1.776.496	1.014.099	233.803	753.037	1.286.114	206.704	192.793	675.529	80.654	8.121	6.982	5.295	10.000.000

(a) Muestra insuficiente.
(b) Fundamentalmente residentes en el extranjero.

el caso de las menos pobladas. Pero en líneas generales indican la intensidad y la dirección de los flujos. Dichos cruces detectan, por ejemplo, que una parte apreciable de lo que se cotiza en Castilla-La Mancha genera pensiones que se cobran en Madrid, y viceversa, pero que el segundo flujo es cuatro veces mayor que el primero.

En nuestro sistema de pensiones contributivas, en el que cotizaciones y prestaciones se rigen por normas iguales en todo el país y no cabe discrecionalidad que pueda determinar diferencias entre territorios, carece de sentido la atribución de obligaciones y derechos a éstos. En realidad, esos derechos y obligaciones corresponden a personas que pueden trasladarse de unos territorios a otros, tal como evidencian los resultados. Sin embargo, este ejercicio sirve para recordar que, al menos para las prestaciones contributivas, los análisis territoriales basados en la comparación de ingresos y gastos en un ejercicio dado pueden llevar a conclusiones erróneas sobre la distribución geográfica de las cargas fiscales. Ejercicios como el que presentamos, que exigen conocer la trayectoria de las personas a lo largo de su vida laboral, son difíciles de realizar si no se dispone de un instrumento como la MCVL.□

RESUMEN

En 2007 se distribuye por primera vez la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) en su versión completa, con datos procedentes de la Seguridad Social, del Padrón y de retenciones fiscales, y se hacen públicos los primeros estudios realizados con esta nueva fuente de información. La MCVL es una selección de datos individuales anónimos, extraídos de registros administrativos, referidos a algo más de un millón de personas que han mantenido relación con la Seguridad Social en el año de referencia. Complementa eficazmente otras fuentes ya existentes, especialmente para el estudio de trayectorias laborales, cotizaciones sociales, salarios y pensiones. Como ejemplo, se presentan resultados de la distribución por comunidades autónomas del tiempo cotizado por los pensionistas de jubilación, comparado con su residencia actual.

Palabras clave*: Mercado de trabajo, Seguridad Social, Cotización, Jubilación.*



LA EMPRESA

Coordinadores:

Álvaro Cuervo
Catedrático de Economía de la Empresa, UCM

Juan E. Iranzo
Director general del Instituto de Estudios Económicos

El año 2007 ha sido un punto de inflexión, tras un largo período de expansión, en cuanto a la actividad y al empleo. La economía española ha crecido en torno al 3,8%, que no es incompatible con una cierta desaceleración a lo largo del ejercicio. La empresa española está manifestando notable dinamismo y alta rentabilidad, apoyada en el expansivo comportamiento de la inversión en equipo y en la mejor evolución de la demanda exterior. No obstante, comienza a apreciarse cierta contención en el ritmo de avance de los beneficios. En un contexto de desaceleración de la demanda, de incremento de precios y de mayor globalización, es imprescindible afrontar nuevas acciones que mejoren la competitividad de nuestras empresas.

La adecuada interpretación del comportamiento de las empresas exportadoras españolas exige adoptar criterios firmes en cuanto a los conceptos de empresa exportadora y empresa exportadora regular. Así, se analizan los rasgos fundamentales de nuestra exportación desde el punto de vista geográfico, sectorial y autonómico con objeto de identificar los comportamientos y las tendencias más significativos del sector.

En relación con el sector automovilístico, la baja rentabilidad de la industria de automoción española está obligando a las empresas a revisar su estructura de costes. Sin un claro compromiso por parte de la Administración y de las fuerzas sociales para analizar los costes fiscales, laborales y logísticos para afrontar esta situación desfavorable, todo esfuerzo por parte de los fabricantes será insuficiente para alejar la amenaza de deslocalizaciones hacia nuevos países fabricantes con costes de producción claramente más atractivos que los españoles. Si no se remedia, seremos testigos de grandes cambios en nuestra industria de automoción.

Resultados empresariales

Gerardo Díaz Ferrán
Presidente de CEOE

En 2007, una vez más, el comportamiento de la economía mundial ha superado las estimaciones de crecimiento que los analistas preveían a finales del pasado ejercicio. La economía ha mantenido ritmos notables de crecimiento, destacando el papel de los países emergentes y, en especial, de China, Rusia y la India. También las economías europeas han registrado una evolución favorable gracias a un mayor dinamismo de su demanda interna y al avance de sus exportaciones. Además, hay que destacar que, a pesar de la mayor demanda y la elevación de los precios de las materias primas, la inflación se ha visto bastante contenida en el conjunto de las economías desarrolladas.

No obstante, este ejercicio se configurará como el punto de inflexión tras una larga etapa de expansión. La corrección, más o menos brusca, de algunos de los desequilibrios acumulados en estos últimos años ha comenzado a lastrar el crecimiento de determinadas economías. Por otra parte, las turbulencias en los mercados financieros de los meses estivales han desencadenado cierta incertidumbre en los sistemas de crédito, suponiendo un riesgo sobre el crecimiento de la economía real. Adicionalmente, la fuerte escalada registrada por los precios de las materias primas, incluido el petróleo, está ejerciendo una importante presión sobre la inflación que ha comenzado a despuntar en los últimos meses del ejercicio.

En este contexto, la evolución de la economía española en 2007 también ha sorprendido favorablemente. Con la información disponible en la actualidad, los analistas sitúan el crecimiento del Producto Interior Bruto del ejercicio en torno al 3,8%, ritmo muy similar al alcanzado en 2006. No obstante, el perfil de evolución es muy diferente. A lo largo de este ejercicio la actividad ha mostrado una senda de desaceleración, desde el 4,1% registrado en el primer trimestre hasta el 3,8% del tercero, basada en la menor aportación de la demanda interna al crecimiento de la economía, que se ha visto ligeramente compensada por una corrección de la aportación negativa del sector exterior. En concreto, tanto el consumo como la inversión residencial están registrando una significativa moderación con respecto a los trimestres anteriores, reflejando el encarecimiento de la financiación y las menores expectativas de revalorización de los activos.

A pesar de la desaceleración mostrada por la economía, el entramado empresarial español está manifestando un notable dinamismo en cuanto a su actividad, apoyado en el favorable entorno internacional, el expansivo comportamiento de la inversión en equipo y la mejor evolución de la deman-

da exterior. La rentabilidad de las empresas continúa siendo elevada y sus resultados avanzan todavía a un importante ritmo. Estos resultados servirán de base para la actualización y ampliación del capital físico y tecnológico y para la realización de nuevas inversiones, permitiendo mayores ganancias de productividad y de la capacidad de crecimiento y empleo en el futuro.

Existen diferentes fuentes para aproximarse a los resultados de las empresas que pueden examinarse de forma complementaria, ya que ofrecen información sobre diferentes grupos de empresas y miden aspectos heterogéneos para representar su situación económica. A partir de la información disponible y teniendo presente que todavía no se refiere al total del ejercicio, se puede discernir la evolución de las principales variables de análisis del aparato productivo español a lo largo de 2007.

Un ejemplo ilustrativo de la pujanza que registran las principales compañías de nuestro país son los *resultados de las empresas cotizadas* y, dentro de ellas, las que componen el IBEX-35. Los beneficios de éstas en los primeros nueve meses del ejercicio batieron por quinto año consecutivo su récord anterior al situarse en 37.019 millones de euros, lo que supone una variación con respecto al mismo período de 2006 del 28%, aunque la cifra de negocio tan sólo creció un 15,5%. Así, gran parte de esta positiva evolución se debe al efecto de los beneficios extraordinarios, como la venta de activos o la aportación de sus participadas, fruto de la política de adquisiciones que siguen algunas de estas compañías. Esta estrategia de crecimiento está suponiendo un significativo incremento de los recursos ajenos que, en un entorno de subidas de tipos de interés, conlleva un aumento de los gastos financieros que podría erosionar sus próximos resultados.

Dentro de las empresas que operan en el mercado continuo, el privilegiado grupo de las que componen el IBEX-35 ha mostrado una evolución más favorable que el resto, con un beneficio en los tres primeros trimestres que en algunos casos supera a todo el conseguido en 2006. No obstante, incluso dentro del IBEX-35, se observa una importante ralentización en el incremento de sus beneficios en el tercer trimestre. Así, si se considera la variación en el primer semestre con respecto a 2006 la tasa se sitúa en el 34,2%, tasa que se ve reducida hasta el 16,8% al comparar el tercer trimestre con el mismo período del año anterior. El menor dinamismo de la economía, la desaceleración de la inversión residencial y las secuelas de las turbulencias financieras del verano comienzan a hacer mella en el aparato productivo.

Aunque al considerar el IBEX-35 se analiza un importante porcentaje del valor añadido bruto de la economía, éste se refiere a un tipo de empresas muy reducido y con unas características que no son compartidas por la totalidad del aparato productivo. En general, son compañías de gran tamaño y con elevada presencia en los mercados internacionales, tanto por exportaciones como por inversiones, por lo que su evolución puede distar mucho de la seguida por otros segmentos y grupos de empresas. Para el conjunto de cotizadas, más de 130 entidades, el beneficio se ve incrementado en un 22,9%, cinco puntos inferior al registrado por las empresas del IBEX-35. Esta evolución, aunque positiva, supone una ralentización del ritmo de avance y engloba distintos comportamientos por grupos de empresas y sectores.

De cara a observar diferencias sectoriales o por tamaño, los datos ofrecidos por la Central de Balances del Banco de España resultan más adecuados. La información disponible para el ejercicio 2007 tan sólo abarca, de momento, los tres primeros trimestres y se corresponden con los datos de la Central de Balances Trimestral, menos exhaustiva que la Central de Balances Anual, ya que se basa en una muestra de 765 empresas que vienen a representar aproximadamente un 13,1% del valor añadido bruto generado por las empresas no financieras.

De acuerdo con la información suministrada por el Banco de España, la actividad continuó manteniendo un importante ritmo de avance aunque lo hizo con una tendencia a la moderación a lo largo de los nueve primeros meses de 2007. Entre los factores que explican esta senda destaca la ralentización mostrada por el sector comercial, en línea con la desaceleración del consumo privado, siendo el sector industrial el que más favorablemente ha contribuido al crecimiento, impulsado por el dinamismo de la inversión en equipo y el mejor comportamiento de las exportaciones. En este contexto de menor actividad, la creación de empleo también se ha visto moderada de forma compatible con un ligero incremento de la remuneración media.

Así, el resultado ordinario neto de las empresas no financieras se ha incrementado en un 4,5% con respecto al mismo período del año anterior, lo que supone una significativa pérdida de impulso con respecto a 2006, que viene originada por el limitado avance del importe neto de la cifra de negocios. Por otra parte, los gastos financieros iniciaron el pasado ejercicio una evolución marcadamente alcista que ha continuado en 2007, debido al incremento de los tipos de interés y al

aumento de la financiación, lo que, aunque se ha visto parcialmente compensado por la favorable evolución de los ingresos financieros, gracias a la entrada de dividendos de filiales extranjeras y los mayores intereses recibidos, ha supuesto un impacto negativo para su cuenta de resultados. En lo que respecta al saldo de ingresos y gastos extraordinarios, éste ha tenido un efecto positivo sobre las cuentas, aunque de relevancia menor que en 2006.

Los ratios que miden la rentabilidad obtenida por las empresas continúan siendo positivos aunque menores que en 2006. La rentabilidad del activo neto comienza a mostrar cierta contención, de acuerdo con la evolución de los resultados, al tiempo que el coste de la financiación ajena continúa su senda de aceleración iniciada en 2005, como consecuencia de las subidas de los tipos de interés en estos últimos ejercicios. Así, la diferencia entre la rentabilidad del activo neto y el coste financiero, aunque se mantiene elevada y positiva, comienza a recortarse, reflejando la desaceleración de la actividad y el encarecimiento de la financiación.

La información del Banco de España permite, además, analizar el comportamiento relativo por sectores, aunque los resultados pueden no ser muy exactos por la menor representación que tienen en la muestra de la Central de Balances Trimestral sectores como la construcción y otros servicios. Teniendo presente esta observación, las cifras disponibles por sectores muestra una significativa desaceleración en lo transcurrido de 2007 de la energía y el comercio y reparación con respecto al mismo período del ejercicio anterior, mientras que las empresas industriales muestran un notable repunte en este ejercicio, en línea con la anteriormente señalada fortaleza de la inversión y el tirón de las exportaciones.

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 6,4%, incremento que se establece en el 3,8% en términos reales y una vez corregidos de efecto calendario, lo que supone una clara desaceleración con respecto a la evolución del ejercicio anterior. Las ventas interiores han mostrado también un menor dinamismo, en línea con la pérdida de impulso de la demanda interna, alcanzando un crecimiento real del 4,1%. Tampoco las exportaciones de este grupo de empresas han mostrado una evolución muy positiva tras el notable avance del año anterior, situando su variación en el 2,6%, crecimiento que ha venido 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 permanente 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. Las exportaciones a terceros países han tenido un comportamiento algo más dinámico aunque todavía existe un importante diferencial entre el crecimiento del comercio mundial y el avance de nuestras exportaciones, lo que muestra las dificultades exportadoras que presentan los sectores de nuestra economía más expuestos a la competencia en los mercados internacionales.

Dentro de la evolución de los diferentes sectores desde la perspectiva de 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 6,8 y un 6,0% en términos reales, respectivamente, seguidos por el comercio con un crecimiento del 5,0%. 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 3,6%, presentando un comportamiento muy heterogéneo por sectores de actividad, ya que tanto construcción como servicios acaparan la práctica totalidad del incremento de los perceptores de rendimientos de trabajo, frente al estancamiento de los sectores industriales y energéticos.

Con respecto a los resultados de las Pymes, que suponen más del 99% del número de empresas, como se puede observar a lo largo de este artículo, apenas se dispone de información referida al presente ejercicio. No obstante, es bastante probable que sus resultados no estén registrando una evolución tan favorable como en el caso de las grandes empresas. Las pequeñas y medianas empresas, con un carácter mucho más interior, se verán mucho más afectadas por la desaceleración de la demanda interna.

Con el objetivo de situar las perspectivas para los próximos meses y complementando la información de carácter cuantitativo descrita anteriormente, resulta relevante observar la evolución de indicadores de carácter más cualitativo como los

índices de clima empresarial. Las decisiones de inversión o expansión de las empresas no dependen tan sólo de los beneficios obtenidos sino que se basan en las previsiones de evolución futura o expectativas empresariales. En este sentido, hasta ahora las 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. Además, 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. Sin embargo, en el contexto actual de desaceleración de la demanda y encarecimiento de la financiación, las empresas se pueden ver menos incentivadas a emprender nuevas acciones. Lejos de caer en ello, las empresas deben continuar realizando 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.

Se hace necesario comprender que nunca como hasta ahora la competencia ha sido tan dura en materia de precios, calidad de los productos y de los servicios y atención al cliente. Así, resulta imprescindible para las empresas realizar todos los días los mayores esfuerzos para mantener su competitividad, porque de no hacerlo, sus cuentas de resultados pronto reflejarán sus carencias y debilidades y comprometerán su futuro.

En este mundo tan globalizado no sólo compiten las empresas sino que compiten también los entornos institucionales en los que se desenvuelven las actividades de las mismas. Por todo ello, es preciso que los esfuerzos del aparato productivo se vean acompañados de acciones que mejoren las condiciones y el entorno regulatorio de aspectos clave como la fiscalidad, la flexibilidad del mercado laboral, la formación personal, la disponibilidad y coste de la energía, los condicionantes medioambientales y las infraestructuras, entre otros, que permitan el mantenimiento y ampliación de las actividades productivas en un contexto más favorable.□

FUENTES ESTADÍSTICAS

Instituto Nacional de Estadística (2007): ***Contabilidad Trimestral de España.***

Comisión Nacional del Mercado de Valores (2007).

Banco de España (2007): ***Central de Balances.*** *Resultados de las empresas no financieras hasta el tercer trimestre de 2007.*

Agencia Tributaria (2007): ***Ventas, empleo y salarios en las grandes empresas****, octubre de 2007.*

Comisión Europea (2007): Resultados de las encuestas a consumidores y empresas.

RESUMEN

El año 2007 se configurará como un punto de inflexión tras un largo período de expansión en cuanto a actividad y empleo. La economía española registrará este ejercicio un crecimiento en torno al 3,8% que, siendo elevado, no es incompatible con una cierta desaceleración a lo largo del ejercicio. El entramado empresarial español está manifestando un notable dinamismo y una alta rentabilidad, apoyado en el expansivo comportamiento de la inversión en equipo y la mejor evolución de la demanda exterior. No obstante, comienza a apreciarse también cierta contención en el ritmo de avance de sus beneficios. En un contexto de desaceleración de la demanda, incremento de precios y mayor globalización, resulta cada vez más imprescindible afrontar nuevas acciones que mejoren la competitividad de nuestras empresas.

Palabras clave*: Empresas, Resultados, Beneficios, Rentabilidades, Inversión, Clima empresarial, Competitividad.*

Evolución reciente de la actividad de las empresas españolas exportadoras

Ángel Martín Acebes
Vicepresidente ejecutivo del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

1. Introducción

La actividad internacional de nuestras empresas refleja el extraordinario proceso de transformación de la economía española en gran parte como consecuencia de la adopción de medidas liberalizadoras y de una creciente apertura al exterior. A través del presente artículo se pretende profundizar en el análisis del perfil de las empresas españolas exportadoras de mercancías y de su comportamiento reciente con objeto de identificar aquellos rasgos más significativos y mejorar las políticas e instrumentos de apoyo a la internacionalización.

Para ello los registros de las operaciones de comercio exterior, ya sean exportaciones o expediciones (1), de empresas españolas recogidos por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales perteneciente a la Agencia Estatal de la Administración Tributaria son una fuente de información enormemente valiosa que nos ofrece la oportunidad de ahondar en el estudio de los patrones de nuestro comercio exterior. Nos centraremos en el análisis de las transacciones comerciales internacionales realizadas por las empresas españolas a partir de los datos disponibles hasta la fecha para los últimos cuatro años completos y para 2007 (2).

Las peculiaridades de la prestación internacional de servicios hacen que la información sobre este tipo de operaciones no sea recogida sistemáticamente por el Departamento de Aduanas como ocurre en el caso de las mercancías, por lo que el análisis se centrará únicamente en las exportaciones de éstas durante el período señalado.

2. La base exportadora

La evolución reciente de las exportaciones españolas confirma la continuidad de la tendencia al alza tanto en el número de empresas exportadoras como en el volumen de exportación total realizado.

En 2006 continuó la progresiva internacionalización de la economía española, orientación que parece mantenerse en 2007. En 2006 el Departamento de Adunas e Impuestos Especiales identificó un total 100.175 sujetos que realizaron operaciones de exportación por un valor total de 169.872 millones de euros. Hasta julio de 2007 esta cifra fue de 77.156 sujetos, habiéndose realizado un volumen de exportación total de 106.979 millones de euros, frente al período comprendido entre enero y julio de 2006 en el que realizaron

exportaciones un total de 79.418 empresas por valor de 99.616 millones de euros.

No obstante, más allá de estas cantidades se constata la existencia de situaciones muy diversas, tanto en términos de experiencia exportadora como de magnitud del volumen exportado.

Por un lado, la *regularidad* en la exportación es un aspecto esencial a la hora de evaluar la capacidad de permanecer y competir en los mercados internacionales. Si tomamos como criterio para considerar a una empresa como exportadora *regular* el haber realizado operaciones de exportación durante cada uno de los últimos cuatro años, las cifras recogidas más arriba cambian de forma considerable. En el año 2006 38.748 empresas habían exportado durante cada uno de los cuatro años anteriores. Si bien esta cifra puede parecer modesta en relación al total, cabe destacar el aumento registrado con respecto al año anterior, lo que confirma la continuidad de la tendencia al alza en el número de empresas exportadoras regulares. En efecto, durante los últimos cuatro años se observa un aumento continuo en el número de empresas exportadoras regulares, de forma que desde 2003 esta cifra se ha incrementado en 5.459 empresas, lo que representa un 14% del total de empresas exportadoras regulares. Hasta julio de 2007 se cuenta con 37.501, frente a las 37.097 empresas exportadoras regulares contabilizadas durante los siete primeros meses del año anterior. En consecuencia cabe subrayar la progresiva consolidación de la actividad exportadora en un buen número de empresas.

Por otro lado, un segundo aspecto interesante en relación con el perfil de las empresas exportadoras es la distribución de éstas según el *volumen de sus operaciones* internacionales. Si se diferencian tramos por volumen de exportación, en el año 2006 del total de exportadores registrados por Aduanas, 64.845 realizaron operaciones por valor inferior a 50.000 euros. Si bien éstos representaron el 65% del total, tan solo realizaron el 0,29% del volumen de exportación del ejercicio.

Por tanto, entre los sujetos recogidos en los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales se encuentra una proporción significativa cuya actividad en el sector exterior es reducida. En consecuencia, se adoptará como definición de empresa exportadora aquella que haya realizado operaciones de exportación en un año por un valor igual o superior a 50.000 euros, de modo que las conclusiones que se presentan a continuación se basan en los datos filtrados según este criterio. La primera conclusión es que en 2006 hubo 35.354 empresas exportadoras. De ellas, en torno al 40% se movió en un rango entre 50.000-300.000 euros anuales, lo que refleja volúmenes de exportación moderados. Cabe destacar asimismo que tan sólo un 10%, exportó por un valor superior a 6 millones de euros, grupo que representó el 83% del volumen total exportado.

Si se combinan los dos aspectos descritos hasta ahora, es decir, la regularidad en la exportación con el volumen exportado, obtenemos lo que podríamos considerar la *base empresarial más sólida de nuestras exportaciones*. En 2006 22.048 empresas habían realizado operaciones de exportación por un valor superior a 50.000 euros anuales durante los últimos cuatro años consecutivos, lo que representa un 22% del total. Esta cifra supuso una caída en este tipo de empresas frente a los continuos incrementos registrados entre 2003 y 2005. Aunque aparentemente esta proporción es aún modesta, supone más de la mitad de las empresas exportadoras regulares. En los primeros siete meses de 2007 se ha superado la cifra del año anterior, alcanzándose las 20.934 empresas.

En definitiva, la participación del tejido empresarial en la exportación es aún modesta, sobre todo teniendo en cuenta la fuerte concentración del comercio exterior en un número relativamente pequeño de empresas.

ICEX presta especial atención a esta situación mediante dos programas específicos: el programa APEX-Aprendiendo a Exportar, lanzado en el año 2005 y cuyo objetivo es sensibilizar a las empresas de la necesidad de exportar. A través de él se ha asesorado a más de 3.000 empresas y se han realizado 850 diagnósticos de posición competitiva y potencial exportador. Y el Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE) cuyo fin es hacer de la exportación una actividad permanente y estable de las Pymes. Desde su puesta en marcha en 1997 han participado más de 5.000 empresas, de las que más de 2.000 lo han hecho en el período 2004-2007, en el que se ha fortalecido y ampliado la dotación de medios del programa. El nuevo PIPE 2007-2013 mejorará sin duda estas cifras.

3. Distribución geográfica de la exportación de las empresas españolas

El panorama económico internacional se ha ido configurando con nuevos actores, destacando el papel de algunos países de la ampliación de la Unión Europa, así como de economías emergentes como Rusia o India, sin olvidar por

CUADRO 1

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS ESPAÑOLAS, 2006

	Número de empresas	Valor en miles de euros	Valor medio exportado por empresa en miles de euros
Francia	16.232	31.742.766	1.955
Alemania	11.447	18.479.707	1.614
Portugal	16.293	14.952.038	917
Italia	11.908	14.477.591	1.215
Reino Unido	9.987	13.410.650	1.342
Estados Unidos	8.203	7.461.022	909
Países Bajos	7.821	5.543.358	708
Bélgica	7.861	4.956.269	630
México	5.939	3.057.986	514
Turquía	3.922	2.745.700	700

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

supuesto el protagonismo adquirido por China en el comercio mundial.

No obstante, si analizamos los datos de exportación de nuestras empresas por destinos geográficos, se confirma la existencia de una elevada concentración de las ventas en Europa, y en especial en mercados de la UE-15. En efecto, los países que acaparan las exportaciones de las empresas españolas son Francia, Alemania, Portugal, Reino Unido e Italia, situándose sistemáticamente como los cinco primeros destinos de exportación. Si tomamos los datos de empresas que han exportado a estos países desde 2003 encontramos que, año tras año, una media de 13.284 empresas españolas que exportan más de 50.000 euros anuales han vendido sus productos en estos mercados. Si además se tiene en cuenta que el valor medio exportado a estos países es muy superior a la media, el resultado es que en 2006 cerca del 55% del volumen exportado se dirigió a estos cinco países. La ausencia de barreras al comercio, la relativa cercanía geográfica y cultural, así como el menor riesgo asociado a estas operaciones son factores, entre otros, que explican este elevado grado de concentración.

Ante esta situación la economía española se encuentra en una posición de mayor vulnerabilidad ante posibles *shocks* negativos en dichas economías que afecten a su demanda de exportaciones. Este hecho, sumado a que se trata de mercados maduros con un potencial de crecimiento de la demanda moderado, hace deseable la búsqueda activa de una mayor diversificación geográfica de nuestras exportaciones. En este sentido debemos subrayar que el peso relativo del valor de las exportaciones a los cinco países señalados más arriba sobre el total se ha reducido pasando de representar cerca del 66% en 2003 a menos de un 55% en 2006.

Por lo que respecta a mercados no europeos, destacan como principales destinos de la exportación española México, Marruecos, Turquía y Estados Unidos, todos ellos entre los diez primeros en algún año desde 2003, si bien con volúmenes de exportación mucho más modestos que los países europeos señalados anteriormente, ya que en conjunto en estos años han representado en torno al 7% del volumen exportado por nuestras empresas.

En el cuadro 1 se recoge la situación en los diez primeros destinos de la exportación española en el año 2006 y para los primeros siete meses de 2007 en cuanto a número de empresas exportadoras y valor medio exportado.

En definitiva, se constata que frente a los destinos tradicionales y a pesar del elevado grado de concentración que aún se aprecia en el mercado de la UE-15, cabe destacar los avances realizados en algunas economías emergentes como México, China, India, Turquía Brasil o Marruecos, en los que el número de empresas exportadoras regulares ha aumentando año a año desde el 2003, lo que puede interpretarse como un avance hacia una mayor diversificación geográfica de nuestro comercio exterior.

Ello va en línea con la estrategia impulsada en 2005 por el MITyC en colaboración con la CEOE, que se ha plasmado en once Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (3). Estos planes contemplan diversos instrumentos de promoción, apoyo financiero, formación e información y apoyo institucional, y tienen por objetivo aumentar la presencia española en mercados que pre-

CUADRO 2
PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES DE MERCANCÍAS, 2003-2006

	2003		2004		2005		2006	
	Número empresas	Valor medio exportado (miles €)	Número empresas	Valor medio exportado (miles €)	Número empresas	Valor medio exportado (miles €)	Número empresas	Valor medio exportado (miles €)
Productos agroalimentarios	7.240	2.596	7.199	2.659	7.214	2.725	7.327	2.832
Bebidas	1.593	1.541	1.609	1.542	1.606	1.589	1.696	1.604
Bienes de consumo	17.881	1.480	17.607	1.510	17.450	1.557	17.406	1.716
Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	22.303	4.033	22.356	4.395	22.846	4.603	23.434	4.952

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

sentan un gran potencial para la internacionalización de nuestras empresas. La valoración de estos planes es positiva y los datos lo corroboran, puesto que las exportaciones a estos mercados aumentaron en el período 2005-2006 muy por encima de las exportaciones totales y de las ventas destinadas a la zona euro. Esta tendencia se consolida en 2007.

4. Distribución sectorial de las empresas exportadoras

Durante el período analizado la distribución de las exportaciones españolas entre los cuatro grandes sectores (productos agroalimentarios; bebidas; bienes de consumo; y materias primas, productos industriales y bienes de equipo) se ha mantenido estable, situación que parece mantenerse de acuerdo con los datos disponibles para 2007 (ver cuadro 2).

Dentro de la estabilidad se observa una tendencia al alza tanto en el número de empresas exportadoras como en el valor medio exportado en el caso de los productos agroalimentarios, las bebidas y las materias primas, productos industriales y bienes de equipo. En contraste, en el sector de bienes de consumo se ha producido una ligera disminución en el número de empresas exportadoras acompañado de un leve incremento en el volumen de exportación media por empresa. Estos datos reflejan la competencia planteada por economías emergentes que producen con menores costes, en especial al contar con mano de obra relativamente abundante y barata.

Si descendemos en el análisis vemos que las partidas más importantes de la exportación española son las siguientes: automóviles; equipos, componentes y accesorios de automoción; productos siderúrgicos; materias primas y semifacturas de plástico; combustibles y lubricantes; farmaquímica; hortalizas y legumbres frescas; química orgánica; cítricos; confección femenina; material eléctrico de baja y media tensión.

En 2006 las diez primeras partidas por volumen de exportación representaron el 45% del total y fue realizado por 23.101 empresas. Estas cifras son similares a las que se obtienen en los demás años de la serie analizada, por lo que no se observan cambios significativos ni en la distribución sectorial de la exportación ni en la participación de los primeros sectores exportadores en el total.

El ICEX está haciendo un esfuerzo por avanzar en la diversificación sectorial de nuestras exportaciones. Cabe mencionar el Plan de Internacionalización de la Tecnología, que persigue incrementar el contenido tecnológico de nuestra exportación. El balance realizado hasta la fecha es optimista, por cuanto nuestras exportaciones de tecnología punta han pasado de representar un 8,7% del total en 2004 a un 9,8% en 2006. A su vez, la tecnología media ha pasado de un 58,5% a un 58,9%, por lo que las exportaciones de tecnología baja son las únicas que pierden peso relativo.

5. Distribución de las empresas exportadoras por CC.AA.

El cuadro 3 recoge por comunidades autónomas el número de empresas exportadoras y el volumen total exportado durante los cuatro años completos objeto de análisis.

CUADRO 3

DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

CC.AA.	Número empresas exportadoras 2003-2006	Valor de las exportaciones 2003-2006 (euros)
Galicia	4.346	46.865.570.837,00
Asturias	1.071	9.958.748.689,04
Cantabria	869	6.869.254.592,95
País Vasco	7.123	55.219.191.142,88
Navarra	2.073	20.298.257.016,61
Aragón	2.977	28.400.476.665,73
Cataluña	24.604	164.826.437.925,94
Castilla y León	3.846	36.049.636.977,93
La Rioja	1.343	3.832.115.095,99
Madrid	16.917	64.769.315.475,43
Castilla-La Mancha	3.015	10.245.046.050,03
Comunidad Valenciana	14.536	68.974.437.534,75
Baleares	1.115	4.251.880.419,59
Extremadura	1.329	4.224.479.466,84
Andalucía	9.291	54.255.654.685,89
Murcia	3.400	15.974.484.953,79
Canarias	1.132	2.827.775.554,25
Ceuta	27	356.745.332,75
Melilla	49	8.140.508,12

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

Cataluña se consolida como la primera comunidad autónoma exportadora, tanto por número de empresas como por volumen de exportación, contando en el período analizado con 24.604 empresas que exportaron por valor superior a 50.000 euros, siendo el valor total exportado por éstas de 164.826 millones de euros. A continuación, aunque a cierta distancia, se sitúan Madrid y la Comunidad Valenciana con un total de empresas exportadoras en el período de 16.917 en la primera y de 14.536 en la segunda, siendo el volumen total exportado de 64.769 y 68.974 millones de euros, respectivamente.

6. Conclusión

La evolución reciente de las exportaciones realizadas por las empresas españolas refleja una continuidad en el patrón de comportamiento de nuestras empresas en el exterior. Se mantiene una fuerte concentración del volumen de exportación en un reducido número de empresas, continúa el predominio de los países europeos como destino de nuestra exportación y tienden a perpetuarse los patrones sectoriales en la exportación. No obstante, al mismo tiempo se observan algunos avances en la dirección adecuada en el sentido de constatarse un progresivo aumento en el número de empresas que exportan con regularidad y una mejora de la exportación hacia mercados de economías emergentes y sectores especialmente dinámicos.□

NOTAS

(1) En adelante se utilizará el término exportación para referirse también a las expediciones que se realizan dentro de la Unión Europea.

(2) Hasta el mes de diciembre de 2007 se dispone a través del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de los datos provisionales de las operaciones de comercio exterior registradas entre enero y julio de 2007.

(3) Argelia, Brasil, China, EE.UU., India, Japón, Marruecos, México, Rusia y, posteriormente, Corea del Sur y Turquía.

RESUMEN

El presente artículo presenta un análisis de la evolución reciente del comportamiento de las empresas exportadoras españolas a partir de los datos de exportaciones y expediciones registrados por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Una adecuada interpretación de los mismos requiere adoptar criterios en cuanto a qué se considera empresa exportadora y empresa exportadora regular. Una vez depurados los datos se analizan los rasgos fundamentales de nuestra exportación desde el punto de vista geográfico, sectorial y autonómico con objeto de identificar aquellos comportamientos o tendencias más significativos en la evolución reciente de la actividad exportadora.

Palabras clave*: Empresas españolas, Exportación de mercancías.*

El sector del automóvil español en la encrucijada

Carlos Espinosa de los Monteros
Presidente y consejero delegado de DaimlerChrysler España

A lo largo de los dos últimos años los principales medios de comunicación, especialmente los económicos, están prestando gran atención a la delicada situación por la que están atravesando muchos de los grandes fabricantes automovilísticos.

No es fácil definir con exactitud el origen de este mal. Parece evidente, al menos, que las empresas fabricantes no logran alcanzar una rentabilidad para sus accionistas en línea con otros sectores industriales y muy especialmente con los sectores de servicios, lo que ocasiona una pérdida de confianza en esta industria y en consecuencia una marcha del capital hacia otros sectores más rentables.

Ante una situación de baja rentabilidad, en un contexto de exceso de capacidad de producción, no es de extrañar que los fabricantes tomen medidas restrictivas para sanear sus empresas. Los recientes anuncios de reestructuración de plantillas, reducción de los programas de fabricación, cierres de fábricas, recortes presupuestarios, cancelación de inversiones, traslados de producción a países de bajos costes laborales, etc., empiezan a ser frecuentes en la prensa. Puede, pues, anticiparse que con todos estos procesos en marcha en todos los continentes podemos ser a corto plazo testigos de grandes cambios en nuestra industria de automoción.

Es cierto que la industria del automóvil, con más de un siglo de existencia, puede considerarse una industria madura, pero no es menos cierto que se trata también de una industria innovadora donde han nacido las mayores revoluciones en el campo de la organización industrial, desde la producción en cadena a los círculos de calidad pasando por el *just in time*.

En menos de medio siglo el automóvil, desde el punto de vista de su uso, pasó de ser un artículo exclusivo a convertirse en una herramienta de trabajo para la mayoría de las actividades comerciales e industriales, así como un bien social de uso cotidiano en los países industrializados y sin el cual no podría concebirse una economía moderna.

Centrándonos en el caso español, a raíz del fuerte incremento de la demanda en los años sesenta, y gracias a la progresiva apertura de nuestra economía junto a unos costes de producción atractivos, un gran número de fabricantes internacionales optaron por establecerse en España. Al inicio, esta nueva industria se planteó para atender la demanda interna. Pero a medida que los procesos de fabricación iban modernizándose, la capacidad de producción de todas las plantas en España superaba con creces la

demanda existente, dando lugar a la necesidad de buscar nuevos mercados fuera de nuestras fronteras. Hoy las ventas fuera de nuestras fronteras superan el 80% del total de la producción nacional y constituyen la principal industria exportadora de nuestro país.

Pero al igual que ocurriera con España en décadas anteriores, asistimos hoy a la aparición de nuevos países en proceso muy rápido de industrialización y en los que aparece simultáneamente una sociedad con más recursos y con un deseo de seguir los patrones de consumo de Occidente y por tanto demandantes de automóviles de forma creciente.

Si bien en la próxima década la demanda en Europa, EE.UU. y Japón se proyecta prácticamente sin crecimiento, se contemplan estimaciones de crecimiento en Asia continental y en la Europa del Este con tasas superiores al 8% acumulativo anual. Esta demanda inicialmente se abastece con fabricaciones locales e importación; y en menos de cinco años estos países se convertirán en exportadores netos que se verán obligados a comercializar sus excesos de oferta fuera de su país, y, gracias a su buena relación calidad/precio, serán muy competitivos frente a los automóviles procedentes de EE.UU., Japón o UE. Aún no estamos en esta situación, pero en cuanto esto ocurra seremos testigos de nuevas amenazas de cierres en los viejos *productores* para lograr equilibrar demanda y oferta.

Parece probable que si la Administración española y todas las partes implicadas no son sensibles a este asunto, el futuro de la industria española de automoción sufrirá graves consecuencias. Sólo si los agentes sociales están dispuestos a renunciar a sus actuales posiciones de bienestar para afrontar los retos de los nuevos tiempos adaptándose a lo que los mercados globales exigen, entonces existirán posibilidades de competir con los nuevos países fabricantes.

En una foto fija puede afirmarse que hoy España sigue siendo un país competitivo en la fabricación de vehículos gracias a la modernidad de nuestras plantas, la importancia de la industria de componentes, la gestión empresarial y la experiencia y eficiencia del capital humano, cuando hace treinta años su competitividad recaía sólo en la enorme diferencia de los costes salariales.

La industria automovilística española es, junto a los sectores de la construcción y el turismo, uno de los principales pilares de la economía nacional. España es el tercer país fabricante de automóviles de la UE y octavo del mundo. En la actualidad representa el 5% del PIB español y da empleo al 10% de la población empleada en la industria generando el 25% de las exportaciones totales.

Pero si lo miramos en una película veremos que hemos venido perdiendo competitividad frente a otros países y que nuestros costes son muy superiores a los de los nuevos países productores. Para que esta situación no se agrave en el futuro, los fabricantes, junto con las fuerzas sindicales, han de alcanzar nuevos acuerdos en torno a la flexibilidad laboral para lograr adaptar la capacidad de producción a las exigencias del mercado. Cuanto mayor sea nuestra capacidad de adaptación a la demanda, mayor será nuestra competitividad.

Desgraciadamente muchos de los conflictos que están hoy abiertos ponen de manifiesto una preocupante falta de realismo por parte de los sindicatos que parecen desconocer la realidad. Hoy por hoy, los países del Este de Europa presentan unos costes salariales espectacularmente inferiores a los actuales países miembros a la UE. Este factor, de enorme importancia en la industria del automóvil, está siendo motivo suficiente para trasladar producción a estos nuevos países que, en principio, hubiera sido destinada a países fabricantes de la UE.

Pero no sólo se trata de los costes laborales y la flexibilidad que se exige para ser competitivo. Para poder mejorar la competitividad de esta industria y afianzarla en el contexto mundial, es imprescindible también actuar sobre los principales factores que tienen influencia en la misma como son, además de los costes laborales, los costes fiscales y de logística, entre otros.

Un factor determinante en términos de competitividad es la presión fiscal a la que la industria de automoción está sometida. La industria en España sufre, como las demás empresas, unas cargas sociales que son las más elevadas de Europa y un impuesto de sociedades que también lidera los *rankings*. No se concibe que los responsables políticos españoles no sean sensibles a esta realidad y no faciliten la competitividad de nuestras empresas mediante las oportunas reducciones de impuestos, cuando nos estamos quedando en cabeza de un ranking tan poco atractivo y deseable como es el de los países donde más impuestos se pagan.

Del lado del consumo, de forma reiterada los fabricantes e importadores solicitan de la Administración la adopción de una fiscalidad homologable con la existente en los demás países fabricantes de la UE. Mientras que hoy en España el comprador de un turismo tiene que soportar una presión fiscal del 23 ó 28%, en función de la cilindrada, los ciudadanos de los países fabricantes de

la UE pagan de media el 19%. Si junto a este hecho tenemos en consideración que la renta per cápita española es del orden del 85% de la media de los países miembros de la UE, un comprador español tiene que hacer un esfuerzo fiscal al adquirir su vehículo nuevo del orden de un 30% superior al del europeo medio. Y esta situación no resulta coherente en un país en donde la industria del automóvil reviste el peso que tiene en España. Mientras que los fabricantes solicitan la equiparación con los países de la UE en la fiscalidad a la compra de un vehículo, la Administración, usando este mismo argumento, no cesa de incrementar los impuestos especiales sobre carburantes sin disminuir los impuestos a la adquisición de vehículos.

Con la nueva reforma del llamado impuesto de matriculaciones que entra en vigor al comienzo de 2008 se ha perdido otra oportunidad de reducir, aunque fuese discriminando por emisiones, una fiscalidad desproporcionada para un país que tiene en el automóvil a su principal industria.

En cualquier caso, los fabricantes comparten el sentido del manifiesto de la Comisión Europea que realizó en septiembre de 2002 al Consejo y al Parlamento Europeo. Este comunicado concluye que los impuestos a la adquisición deberían eliminarse mediante una transferencia gradual hacia otros impuestos relativos al uso y más concreto a los carburantes, lo que a juicio de los fabricantes debería provocar una reforma urgente en ese sentido de la fiscalidad del automóvil.

Los fabricantes lamentan que la industria de automoción en España no reciba la atención que cabría esperar de una Administración que encuentra en ella una de las principales fuentes de recaudación fiscal. Las medidas de política fiscal que afectan a la compra y uso del automóvil deberían ir encaminadas a fomentar la renovación del parque de vehículos, uno de los más obsoletos de toda la UE, con el fin de reducir la contaminación y emisiones de CO_2 y mejorar la seguridad vial. Por ello también resulta incoherente y de difícil comprensión la resistencia a conservar los sucesivos planes (RENOVE, PREVER...) que han servido para acelerar el achatarramiento de vehículos altamente contaminantes y peligrosos por su antigüedad.

Los costes logísticos y de infraestructuras forman el tercero de los factores fundamentales en la competitividad de la industria de la automoción. En la actualidad los gastos logísticos de abastecimiento de partes y componentes a las fábricas instaladas en España superan en promedio el 4% del coste de fabricación con una tendencia al alza que viene teniendo lugar en los últimos años. Por otra parte, los gastos de distribución suponen el 2,3% del total del coste de fabricación, muy superior a la media de los fabricantes instalados en la Europa central.

España es el país fabricante de la UE más alejado del centro de Europa, es el que menos kilómetros de carretera tiene por kilómetro cuadrado (España: 2 km; Alemania: 3,2 km) así como el de menor longitud de vía férrea (España: 2,4 km, Alemania: 10,3 km). Esta situación unida a los mayores costes logísticos por el carácter periférico de nuestro país hace imprescindible que la Administración realice un mayor esfuerzo para lograr que el funcionamiento de las infraestructuras, como son puertos, ferrocarril y carretera, sea más eficiente.

En definitiva, las empresas tendrán que seguir luchando por mantener su nivel de competitividad, mejorando sus procesos y reduciendo sus ineficiencias, compitiendo con otras marcas dentro y fuera de España en un mercado que es sumamente transparente, y esta competencia comienza con otras eventuales localizaciones dentro del propio grupo industrial al que pertenecen. Pero no siempre se encuentra la colaboración necesaria de los más directos beneficiarios de la existencia de esta industria en España como son los trabajadores y la Administración que tiene en esta industria la principal fuente de ingresos.

Si los gestores públicos no le dan la importancia que la industria de automoción se merece, adecuando sus políticas laborales y fiscales, y proponiendo nuevas inversiones en infraestructura para mejorar la competitividad del sector de automoción, la amenaza de sufrir procesos de deslocalización, que por el momento afecta a la industria de componentes, acabará afectando a las propias plantas de fabricación con los efectos en cadena que es fácil imaginar.□

RESUMEN

La baja rentabilidad de la industria de automoción española está obligando a las empresas a revisar su estructura de costes. Pero sin un claro compromiso por parte de la Administración y de las fuerzas sociales para analizar los costes fiscales, laborales y logísticos para afrontar esta situación desfavorable, todo esfuerzo por parte de los fabricantes será insuficiente para lograr alejar la amenaza de sufrir procesos de deslocalización hacia nuevos países fabricantes con costes de producción claramente más atractivos que los españoles.

Si no se remedia, seremos testigos a corto plazo de grandes cambios en nuestra industria de automoción.

Palabras clave*: Sector del automóvil, Competitividad, Deslocalización.*

Las empresas inmobiliarias y los cambios obligados en su modelo de negocio

Gregorio Izquierdo
Profesor titular de la UNED.
Director del Servicio de Estudios del IEE

María Luisa Recio
Profesora de la URJC

1. El cambio en el contexto del negocio inmobiliario

La subida del euribor desde el 2,5% de 2005 hasta el 4,8% en que cerró el año, y la crisis de las hipotecas *subprime* (de alto riesgo) de Estados Unidos ha empeorado el panorama financiero del sector inmobiliario. Las entidades financieras españolas, por lo que se conoce, no están apenas expuestas a posiciones de riesgo de inversión en hipotecas *subprime* y, en cualquier caso, están fuertemente provisionadas, pero a pesar de ello han sufrido restricciones crediticias en el interbancario. Ello, unido al cambio detectado en el ciclo inmobiliario, ha llevado a que algunas entidades financieras empiecen a plantearse si en las condiciones actuales no tienen una exposición excesiva al riesgo inmobiliario, o lo que es lo mismo, ha aumentado la aversión al riesgo inmobiliario, con lo que están analizando con mayores exigencias que nunca las nuevas operaciones de financiación hipotecaria, máxime cuando la crisis de liquidez reduce las posibilidades de crecimiento del crédito y empieza a detectarse un ligero aumento de la dudosidad y morosidad hipotecaria. Una nueva dificultad es la del aumento de las restricciones de endeudamiento para la clientela potencial menos solvente o con mayores dificultades de hacer frente a sus compromisos financieros. A diferencia del pasado en que las facilidades crediticias eran totales y las subrogaciones automáticas, incluso para clientes con parámetros ajustados, ahora las operaciones se estudian bajo criterios selectivos y con mayores requerimientos prudenciales, elevándose las garantías exigidas en términos de relación préstamo-valor y servicio de la deuda respecto a la renta.

El problema es que el sector inmobiliario es especialmente sensible a los episodios de restricciones crediticias, y en mayor medida, cuando de forma paralela a la normalización del ciclo inmobiliario, en los últimos dos años se ha producido una significativa expansión del crédito hipotecario concedido a las empresas de construcción e inmobiliarias. Este aumento del apalancamiento ha tenido como determinantes, por un lado, las importantes operaciones corporativas acometidas para ganar tamaño y diversificar actividad, muchas de ellas en empresas cotizadas que se han financiado con deuda y, por otro, la moderación en el ritmo de ventas que hace que las promotoras sean más dependientes de los recursos ajenos, máxime cuando muchas de ellas están forzando su actividad para poner en valor sus solares acumulados en este ciclo.

En este sentido, es posible que los mayores riesgos estén en la financiación a empresas concretas insuficientemente capitalizadas, tanto aquellas que financian con crédito no sólo las certificaciones sino también la compra del solar, especialmente aquellas que su operativa se concentra en mercados con mayor probabilidad de ajuste de precios o retraso de ventas o en inversiones financieras con baja capacidad de generar flujos de caja.

La puntilla de la crisis inmobiliaria ha sido la nueva Ley 8/2007 del Suelo, que al no reconocer en su integridad el derecho de propiedad del suelo, está deteriorando inoportunamente la solvencia de las empresas inmobiliarias que dentro de su ciclo de negocio invierten en suelo bruto. La tendencia natural no es otra que las empresas inmobiliarias vayan invirtiendo en suelo rústico, con unas miras de inversión a largo plazo, lo que facilita su desarrollo con sistemas privados respetuosos con la libertad de empresa y el derecho de propiedad, como son los sistemas de compensación, con pluralidad de empresas inmobiliarias que ofertan su producto en libre competencia entre sí y con las de otros desarrollos. El problema es que los injustos y artificiales sistemas de valoración de la nueva ley del suelo están distorsionando esta operativa al detectarse, en los últimos meses, que se están frenando las posibilidades de obtener financiación externa en los procesos de desarrollo de nuevos suelos. Este negocio tradicionalmente de alto riesgo añade ahora el de la contingencia expropiatoria, lo que, sin duda, está contrayendo esta actividad de transformación y urbanización de suelos, con la consiguiente disminución de la oferta y encarecimiento del suelo a medio y largo plazo, máxime cuando se aumentan las rigideces en la calificación de nuevos suelos, al tiempo que se incrementan los costes de urbanización.

Una dificultad añadida es el de la subida de precios acumulados tras un prolongado ciclo expansivo, con el consiguiente encarecimiento relativo de los inmuebles, lo que tiene un efecto contractivo por la vía del endurecimiento del esfuerzo teórico que las familias tienen que desembolsar para adquirir su vivienda, hasta un 37% según los cálculos del Banco de España para el cierre del 2007, nivel, que es el mayor de la última década. Además, tras años de mensajes catastrofistas, ha calado en cierta parte de la demanda potencial la falsa creencia de que estamos en la injustamente denominada *burbuja inmobiliaria* y que, por lo tanto, los precios van a acabar bajando, con lo que se plantean posponer la compra de su vivienda, con el consiguiente remansamiento de la demanda potencial, máxime cuando se une a un incipiente aumento del paro, que deteriora de forma abrupta las expectativas y confianza de estos hogares, que por su juventud suelen estar más expuestos a los coyunturales ajustes del mercado laboral. Aquí hay que recordar que es verdad que los precios pueden estancarse o subir menos que en el pasado, pero resulta bastante improbable que en términos nominales puedan caer significativamente, y menos en un entorno inflacionario como el actual. En nuestra historia reciente sólo ha habido un episodio de bajada nominal del precio de la obra nueva, que fue la caída puntual de los precios del 5% en 1993, pero en un contexto de subidas de tipos de interés, destrucción brutal de empleo y fuerte crisis económica.

De momento, las variables demográficas se mantienen, entre septiembre y diciembre se registraron casi ciento veinte mil nuevos hogares, según la EPA, que hacen que en el conjunto del 2007 se hayan creado 415.600 nuevos hogares, cifras que descartan la tesis del hundimiento de la demanda potencial. Cuestión distinta es que los nuevos hogares hayan aumentado significativamente su propensión a alquilar en demérito de la compra. Un importante anclaje es el del mercado de vivienda usada, cuyos precios nominales suelen ser bastante rígidos a la baja. La razón es que en el contexto español de reducida movilidad geográfica, muchas familias prefieren esperar antes que vender a precios inferiores, lo que a cambio aumenta los tiempos de venta y contrae la demanda de obra nueva de mejora propiciada por la liquidez obtenida en la enajenación de la vivienda usada. Como resultado, estamos en un escenario de normalización de precios y actividad en el sector inmobiliario, que puede perjudicar a las empresas con mayor nivel de deuda o centradas en zonas que están sufriendo ajustes mayores que la media, como son determinadas localizaciones de costa o alejadas periferias metropolitanas, donde la oferta ha crecido en mayor proporción en relación al *stock* ya existente y la capacidad de asimilación de la demanda nacional o extranjera.

Las expectativas han sobrerreaccionado a la baja, igual que en el pasado lo hicieron al alza, olvidando que tarde o temprano son los fundamentos los que acaban imponiéndose. Hay más una desconfianza psicológica que real, porque los nuevos hogares se siguen generando a buen ritmo. Pero esta tendencia es muy difícil de revertir. Muchas familias actúan financieramente con un cierto espíritu de rebaño, y ahora el clima de la opinión pública ya no es tan favorable a la inversión

inmobiliaria, pero se obvia en exceso que el resto de inversiones alternativas, como los bonos o las acciones, no están ni mucho menos exentos de riesgos, y que por lo tanto la prudencia invita a diversificar los patrimonios, sin excluir en este proceso a los activos inmobiliarios, sobre todo los que se destinan al uso propio o disfrute, o permiten obtener rendimientos en alquiler.

Lo mejor del actual ciclo inmobiliario ya ha pasado, aunque posiblemente sea exagerado el cambio detectado en el sentimiento del mercado, que está agravando procíclicamente su proceso natural de ajuste, consecuencia del empeoramiento de las condiciones financieras de la economía española y de la propia madurez cíclica alcanzada. En este contexto, no es de extrañar que en el tercer trimestre del año se manifestara una contracción interanual de casi el 16% en el número de viviendas vendidas según los registradores, siendo el parón en cualquier caso más acusado en el segmento de vivienda nueva que en el de usada. Un inconveniente adicional surge porque en el 2006, para anticiparse a la entrada en vigor del nuevo Código Técnico de Edificación, que suponía un sustancial aumento de costes, muchas empresas aceleraron sus inicios de promociones, con cerca de un 80% de viviendas iniciadas que se terminan en un plazo de un año y medio a dos años, con lo que se ha agravado el riesgo de ajuste, en términos de aumento de los tiempos de venta y acumulación de vacantes, consecuencia de errores de planificación empresarial y de la imprevisión de la intervención pública; la duda es si los ritmos de desarrollo de estos proyectos se han dilatado o no para ajustarse al nuevo escenario de demanda, que los promotores conocen de forma anticipada en función de la evolución de sus ventas sobre plano.

2. La adaptación de las empresas al agotamiento del ciclo inmobiliario

El negocio de la promoción se ha deteriorado en el ejercicio, con una contracción de las rentabilidades y un aumento de los riesgos, lo que explica el aumento de las dificultades de las empresas inmobiliarias. La caída de los márgenes se explica por el estancamiento de los precios y el retardo en los ritmos de ventas, en un contexto en el que la mayor parte de los costes de construcción, en especial, las partidas de materiales, mano de obra y financieros, se han incrementado significativamente. Los ratios normales de rentabilidad sobre ventas han llegado a situarse en el pasado en un promedio del 20%, con cifras superiores para los proyectos con comercialización más tardía, pero en la situación actual las rentabilidades esperadas se están situando en unos niveles bastante más modestos, del orden del 10%, y llegando en algunos casos a pérdidas, con la consiguiente contracción de la actividad, ya que el negocio de la promoción sólo suele afrontarse cuando los precios esperados de venta superan en una proporción mínima el coste previsto para la construcción, incluido el valor del suelo a precio de reposición.

Está desapareciendo la figura del promotor ocasional, generalmente no profesional, que acudió al sector al rebufo de sus elevados beneficios, al tiempo que los empresarios más profesionales y contrastados están ralentizando sus ritmos de producción, de forma paralela al riesgo de aumento de unidades terminadas vacantes a la venta, ya que ahora, antes de empezar nuevos proyectos, se espera a cerrar la salida de los anteriores. La bonanza del pasado, con la generalización de la venta sobre plano disipó, los riesgos comerciales, pero la desaceleración en las ventas detectada en los últimos meses los ha resucitado, con una caída acumulada en los tres primeros trimestres del año del 12% en las transacciones de obra nueva, según las estadísticas de los registradores, y con un estancamiento real de los precios, ya que la subida nominal del 4,8%, según el Ministerio de Vivienda, sólo supera en una magnitud de medio punto la subida general del IPC. No obstante, las ventas no se han deteriorado por igual en todos los mercados y productos, comportándose peor los mercados de segundas residencias, viviendas unifamiliares y terceras y cuartas coronas metropolitanas. En cualquier caso, las cifras no corroboran las afirmaciones pesimistas de que no se vende nada, sino más bien que se vende menos, así entre julio y septiembre del 2007 se compraron 83.304 viviendas nuevas, según las estadísticas del Colegio de Registradores, frente a las 92.891 viviendas nuevas vendidas en este mismo período del año anterior, si bien es verdad que las escrituras de viviendas nuevas siempre tienen una cierta inercia, por lo que el deterioro ha podido ser algo mayor.

Las políticas comerciales, que resultaban innecesarias cuando los pisos se despachaban sobre plano, son obligadas para vender hoy, ya que se ha reducido significativamente tanto las visitas, como la proporción de las mismas que se traduce en ventas. Están ganando protagonismo las estrategias de *marketing* e incentivos de ventas de las promotoras e inmobiliarias, con la vuelta al

piso piloto, la financiación directa del promotor o los descuentos en especie de garajes y trasteros. De hecho, la tendencia es que frente a un 100% de venta sobre plano se pase a una magnitud mínima de 20 a 30% de venta llave en mano. Entre estas nuevas estrategias de venta están destacando la financiación directa del promotor y la subvención temporal del tipo de interés para que éste quede por debajo del mercado en los primeros años de vigencia. Además, en la costa se está buscando una comercialización orientada hacia los mercados exteriores, tanto de particulares como institucionales, con ventas de edificios completos con descuento a fondos de inversión para su explotación a tiempo compartido destinados. La mejor prueba es que frente a la atonía de los últimos años, la inversión exterior recibida dirigida al sector inmobiliario repuntó un 16% en el tercer trimestre.

La peor progresión de las ventas ha disminuido las posibilidades de financiación vía anticipos de clientes, con lo que las empresas se han vuelto más dependientes de la financiación ajena. A este respecto, la Central de Balances del Banco de España situaba por encima del 800% la relación existente entre las deudas de las empresas de promoción y construcción y su valor añadido bruto, aunque las cifras reales son algo más bajas, ya que las estadísticas no depuran el hecho de que la hipoteca correspondiente a una vivienda vendida en firme no le corresponde económicamente ya a la promotora, aunque jurídicamente así sea. El problema es que, como ya hemos señalado antes, algunas entidades financieras, sobre todo aquellas con mayor concentración de riesgo inmobiliario o con menor capacidad relativa de captar depósitos para financiar su activo, están endureciendo indiscriminadamente sus políticas de crédito promotor, lo cual alimenta el pesimismo, ya que si algo teme un promotor es la restricción crediticia. Así, la financiación para compra de suelo se ha vuelto más difícil y en muchos casos supeditada a la disponibilidad de licencia, mientras que las certificaciones de obra también están viendo en ocasiones condicionada su financiación, a los ritmos de venta. Así pues, el crédito se concede de una forma más selectiva ante la estigmatización del riesgo inmobiliario, sobre todo para grandes empresas y vencimientos largos, pero también es verdad que las empresas con suficiente solvencia se están salvando de esta disfunción para financiar proyectos contrastados, especialmente para el segmento de primera residencia.

Las empresas inmobiliarias están intentando adaptarse a la nueva coyuntura. A diferencia del pasado, en que la prioridad era el crecimiento permanente aprovechando al máximo las posibilidades del apalancamiento, ahora la clave es la de ajuste de ritmos de actividad, capacidades y deuda. De forma apresurada, algunas empresas están desinvirtiendo en activos no estratégicos o con mayores períodos de maduración como el suelo, con el ánimo de reducir el apalancamiento y fortalecer la solvencia. Aquí hay que matizar que las inversiones en suelo bruto suelen ser opciones arriesgadas a la vez que razonablemente rentables a largo plazo, siempre que se diversifique geográficamente de forma adecuada. Es muy difícil acertar y prever de antemano el ritmo y la forma que pueden tomar los desarrollos urbanos en el futuro, aunque existen factores, como la proximidad al suelo urbano preexistente o la disponibilidad de infraestructuras, que pueden aumentar la probabilidad objetiva de que un terreno sea incorporado al proceso urbanístico, incorporando en el proceso de elección el régimen urbanístico existente en cada comunidad autónoma y la evolución previsible de las necesidades de suelo para cada ámbito en el que se opere. Y es que para las empresas con vocación de permanencia, el suelo sigue siendo una inversión necesaria, cuestión distinta, es que el riesgo regulatorio derivado de la nueva ley del suelo y la incertidumbre del plazo de calificación y urbanización hagan aconsejable que su compra se financie en la medida de lo posible con fondos propios, máxime en la actual coyuntura, y que los precios a pagar por el mismo dejen el recorrido suficiente para ofrecer de partida un margen suficiente de beneficio para la actividad promotora.

La promoción de vivienda protegida puede ser otra salida puntual, ya que su demanda es en general insensible a las circunstancias objetivas de mercado. La complejidad de los proyectos de vivienda protegida es parecida a los de la vivienda libre pero su rentabilidad es muy limitada, por lo que no puede ser nunca una solución generalizada para el freno en el segmento de la vivienda libre, ya que con los actuales precios de los módulos, en las grandes capitales, su viabilidad sólo es posible en los suelos con este uso específico, mientras que en las zonas rurales, donde el precio se asemeja más al de la libre, su demanda también se contrae en la misma línea. Es verdad que en la actual coyuntura los suelos de vivienda protegida son los más demandados por algunos agentes, pero en no pocos casos se está pensando más que en la rentabilidad legal y oficial derivada del precio del módulo en la rentabilidad *extraoficial* de los posibles sobreprecios que admiten

estos productos en un contexto de sobredemanda por sus precios inferiores al mercado. Este es un problema a cuidar, ya que si no se controlan los criterios de necesidad y acceso no sólo no se resuelven los problemas de los más necesitados, sino que parte de la demanda solvente que normalmente iría al mercado libre, se reorienta al de protegida para beneficiarse de la subvención implícita del menor precio, riesgo que es especialmente elevado en las ubicaciones donde hay más abundancia de protegida.

La continuidad en la creación de hogares, en un contexto de desaceleración de las ventas, parece alentar una demanda creciente de alquiler, que algunas empresas intentan aprovechar reorientando sus productos al mismo. El principal problema para esta opción es que la financiación al promotor no suele servir para estas operaciones, con lo que se suele reevaluar el riesgo, ajustar los diferenciales y recortar los plazos máximos de endeudamiento. La consecuencia inevitable es que las promociones destinadas al alquiler deben autofinanciarse en un mínimo de un 50 a un 75% para que los ingresos brutos por alquiler de viviendas —que suelen oscilar entre un modestísimo 2% del valor de mercado de un inmueble, según el Banco de España— puedan atender el servicio financiero del endeudamiento utilizado. Con todo, la principal ventaja del alquiler es que tiene una fiscalidad privilegiada para las empresas que se acojan a su régimen fiscal específico, nos permite diversificar los ingresos sobre unas bases más estables que los volátiles ingresos de la promoción y asegura participar en la más que probable revalorización a largo plazo de los inmovilizados arrendados.

Muchas otras empresas intentan reorientar su actividad hacia otros sectores más estables o a mercados exteriores que estén en expansión, ante todo Europa del Este, América Latina y nuestros vecinos Francia y Portugal. La salida más natural es la gestión patrimonialista, ya comentada, como sucede con las empresas que explotan no sólo viviendas sino también oficinas, hoteles o superficies comerciales especializadas. Pero no sólo es esto, ya que las empresas que intentan participar en otras actividades diferentes comparten sinergias operativas, sobre todo, cuando son de ingresos recurrentes. Como ejemplo podemos citar la propia obra pública, los servicios públicos, y en determinadas actividades de mercado como los hoteles, transportes, las telecomunicaciones y la energía.

Algunas empresas, muchas de ellas cotizadas, están teniendo dificultades para digerir sus apuestas expansivas diseñadas en la fase alcista, de la mano preferentemente de deuda, con lo que intentan reducir su riesgo, intentando acometer nuevas operaciones corporativas con empresas complementarias por su mayor nivel de diversificación, solvencia o liquidez disponible. Ya no es tanto crecer a cualquier precio, sino reestructurar para consolidar, especialmente mediante procesos corporativos, entre empresas complementarias en sus posiciones de liquidez o capacidad de endeudamiento. En cualquier caso, el error de algunos ha podido ser el exceso de deuda, o las excesivas primas pagadas en la compra, pero no hay que olvidar que muchas de estas operaciones tenían una clara justificación económica basada en aprovechar el momento en el que la valoración de las empresas de construcción e inmobiliarias eran elevadas para acometer procesos de fusiones y adquisiciones con intercambio accionarial, lo que de paso permitía a las empresas no cotizadas aflorar valor creado no reconocido hasta entonces.

Las empresas inmobiliarias no sólo se están viendo obligadas a solventar los excesos de capacidades y deudas acumulados tras una década expansiva, bien enajenando activos, bien mediante procesos corporativos, sino que también están empezando a efectuar nuevas apuestas estratégicas más adecuadas con los nuevos tiempos, que están girando en torno a la especialización en determinados segmentos (los más extremos, los de lujo y protegidas suelen ser los más estables), la innovación de productos (ya no se vende todo sino sólo lo diferenciado) y la flexibilización de estructuras, necesidad esta última que está visualizando en las políticas de redimensionamiento de plantillas y en su caso reducción de subcontratas.

Nos gustaría terminar reconociendo que no todas las empresas están consiguiendo capear adecuadamente la situación, con episodios concretos de crisis e insolvencia, cuya evidencia confirma la inflexión cíclica del sector, pero que en general no resultan extrapolables, ya que se deben ante todo a situaciones de exceso de apalancamiento, cuya viabilidad descansaba en un proceso continuo de crecimiento vertiginoso que ha resultado insostenible en la actual coyuntura. A este respecto, no se puede olvidar que la mayor parte de las empresas del sector, tras un prolongado ciclo expansivo, son más solventes que nunca, están en general relativamente diversificadas y al igual que muchas superaron la más difícil crisis de los noventa, igual lo harán ahora en una situación menos grave, sin perjuicio de

que algunas empresas, las menos eficientes, profesionalizadas o capitalizadas puedan desaparecer en el camino de la marea baja de la actual coyuntura.□

RESUMEN

Las empresas inmobiliarias están adaptándose a las dificultades surgidas en su negocio, sobre todo a la ralentización de sus ventas, a las restricciones crediticias surgidas tras el verano y al cambio en la ley estatal del suelo. Los fundamentos del mercado inmobiliario siguen siendo relativamente sólidos, pero las expectativas están remansando la demanda, agravando el ajuste natural del sector. Los modelos de negocio basados en el crecimiento continuo apalancado con deuda están siendo los más castigados, frente a las empresas que han aprovechado el período expansivo para aumentar su solvencia y diversificar e internacionalizar sus actividades. Las operaciones corporativas están acelerándose como instrumento empresarial para adaptarse al nuevo contexto, buscándose, entre otros objetivos, flexibilizar estructuras, redimensionar actividad y últimamente materializar complementariedades en términos de solvencia y nivel aconsejable de endeudamiento.

Palabras clave*: Empresas inmobiliarias, Coyuntura inmobiliaria, Crédito promotor, Estrategias de venta, Operaciones corporativas.*



INFRAESTRUCTURAS Y MEDIO AMBIENTE

Coordinador:

Ginés de Rus

Departamento de Análisis Económico Aplicado,
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

España sigue avanzando en su dotación de infraestructuras y, en la medida en que se completan las que proveen servicios en territorios de mayor densidad de población, se plantea el espinoso problema de qué hacer con las áreas geográficas en las que si bien no se justifica la inversión en grandes capacidades de transporte y otras grandes infraestructuras de salud o educación, sí hay que garantizar un mínimo de accesibilidad y servicios básicos que permitan unas condiciones de vida dignas y evite el despoblamiento. Las tecnologías de la información no tienen está limitación de las infraestructuras físicas y es posible seguir avanzando a coste razonable en la interconexión de todo el territorio nacional.

No son éstos los únicos temas de actualidad sobre las infraestructuras y el medioambiente. La competitividad de las infraestructuras portuarias y aeroportuarias, las políticas de competencia basadas en infraestructuras de telecomunicaciones, las políticas de regulación, el resurgir de la opción energética nuclear, paradójicamente favorecida por el problema medioambiental del calentamiento global, y otras iniciativas recientes, como la responsabilidad medioambiental, la calidad del aire y el patrimonio natural y la biodiversidad, son abordados en esta sección por un grupo de economistas expertos en sus respectivas disciplinas que nos aportan información e interpretación de los hechos recientes que afectan a la dotación y funcionamiento de las infraestructuras y a la conservación y mejora del medioambiente.

What's next? Los retos de las infraestructuras en España

José A. Herce
Socio y director de Economía Aplicada y Territorial de Analistas Financieros Internacionales. Profesor de Economía, UCM

1. Introducción

Cinco lustros de descentralización administrativa y dos décadas de política regional comunitaria han hecho que nuestro país disponga a día de hoy de un importante acerbo de infraestructuras físicas de todo tipo, impulsadas por el sector público, y que sus gentes hayan desarrollado una clara sensibilidad hacia estos elementos del *background* social y económico como condiciones decisivas, necesarias, aunque no suficientes, para el desarrollo de sus regiones. También han aportado una susceptibilidad territorial que ha oscilado entre la sana competencia por los recursos y la envidia, desencadenando episodios frecuentes de agravio comparativo territorial y la sobrepuja electoral.

Pero, en general, han servido para que los territorios más necesitados de infraestructuras para su despegue económico o para que su elevado dinamismo no se resintiese pudiesen tener acceso adecuado a infraestructuras de calidad creciente. En este proceso, no sólo se han beneficiado los ciudadanos en general y los territorios menos desarrollados en particular. La experiencia adquirida en la realización del intenso programa de infraestructuras que han propiciado los factores señalados ha permitido a muchas empresas españolas adquirir un tamaño y un *know-how* que las ha convertido en líderes mundiales del sector. No sólo en lo que se refiere a la construcción de las mismas, sino, también, en lo relativo a su financiación y gestión operativa en medio mundo gracias a novedosas fórmulas de partenariado con gobiernos de todo nivel jurisdiccional.

Posiblemente, aparte quizás del sector financiero, en ningún otro sector como en el de las infraestructuras, con estas importantes derivadas de la gestión de las mismas y la ingeniería asociada a su construcción, se haya manifestado tan decisiva e inesperadamente la capacidad de las empresas españolas para convertirse en grandes multinacionales capaces de liderar el sector en todo el mundo.

2. Cambios en el panorama de las infraestructuras

Mientras tanto, las infraestructuras que se iniciaron en los años ochenta, aunque, como es natural, perduren en la actualidad, no tienen nada que ver con las que se construyen hoy. Cualquiera que transite por una de las *autovías* realizadas en la segunda mitad de esa década, aprovechando el trazado de las carreteras nacionales a las que sus-

tituían, notará la diferencia de esta primera generación y las que se construyen en la actualidad. De hecho, uno de los programas de infraestructuras más interesantes en estos momentos es el de renovación de las autovías de esta primera generación.

La alta velocidad ferroviaria se inició a principios de los noventa con el AVE Madrid-Sevilla, en una decisión polémica por la elección del trayecto que ha resultado ser un gran acierto de explotación (si bien no se amortiza la infraestructura), y, tras el parón al que obligó la recesión económica de 1992-1993, estas infraestructuras están más vigentes que nunca en el imaginario colectivo, no sin problemas debidos a los retrasos y dificultades constructivas en algunos tramos, y con la expectativa de que los excelentes estándares de tiempo, confort y seguridad puedan generalizarse tan rápidamente como los usuarios desearían en términos de frecuencias, intermodalidad, etc. No ha sido el mejor de los escenarios el que el AVE haya tomado cuerpo tan a fondo en las aspiraciones de los ciudadanos sin que se haya hecho la necesaria pedagogía de que este medio de transporte no puede pasar por todas las ciudades españolas de cierta relevancia sin que ello quede justificado por la densidad de los tráficos.

Cada vez se comprende mejor que las infraestructuras, como se comentaba anteriormente, son condiciones necesarias pero no suficientes para el desarrollo territorial y que mucho depende de su funcionalidad y de su adecuada gestión. También se comprende que las infraestructuras son muy diversas y que una adecuada interoperabilidad entre ellas es tan importante como la mera dotación de las mismas para que sus efectos se trasladen al aparato productivo. Así como el que su operación sea sostenible desde el punto de vista medioambiental.

Más importante es el que hoy también concebimos las infraestructuras como factores de cohesión social, para la igualdad de oportunidades y para la sostenibilidad medioambiental. Las escuelas, hospitales, instalaciones de tratamiento de residuos, infraestructuras energéticas convencionales y para renovables, constituyen otros tantos ejemplos de redes ajenas al concepto convencional hasta hace poco de infraestructuras, más ceñido a las carreteras, vías férreas, puertos o aeropuertos. Estos últimos, incluso, han sufrido una transformación radical de la mano de las compañías de bajo coste. Así, el mapa aeroportuario español es ahora muy distinto del que se observaba hace tan sólo una década gracias a una revolución que no ha sido ni tecnológica ni de diseño de las infraestructuras aeroportuarias, sino de mero cambio de modelo del negocio aéreo.

Cambios también en los modelos de financiación de las infraestructuras. Forzados por las ineludibles exigencias de estabilidad presupuestaria, muchas administraciones públicas han orientado sus estrategias de circunvalación de estas exigencias hacia los esquemas concesionales para acabar descubriendo que muchos de estos acuerdos eran una interesante manera de implicar a la iniciativa privada en los programas de infraestructuras, que así adquirían mucho mayor alcance, y, especialmente, de generar unos modelos de gestión más eficiente de los procesos constructivos y operacionales de las infraestructuras, sean éstas carreteras, hospitales, prisiones, etcétera.

3. Las infraestructuras del siglo XXI

No quiere esto decir que en materia de infraestructuras no queden cosas por hacer en España. En realidad, apenas ahora empezamos a tener una visión moderna de lo que son las redes de infraestructuras, su interoperabilidad y la necesidad de que nos ayuden a situar las actividades de los individuos y económicas en una senda de sostenibilidad. Apenas ahora nos damos cuenta de que la cooperación público-privada en materia de infraestructuras tiene sinergias muy interesantes que conviene seguir explotando para una mejor asignación de los recursos escasos de los que disponemos. Apenas ahora, por fin, empezamos a asociar al concepto material, localizado y rígido que teníamos tradicionalmente de las infraestructuras elementos más intangibles de gestión eficiente de las mismas, servicios avanzados, tecnologías de la información y, en suma, las formidables derivadas logísticas que articulan las redes globales por las que circula la savia de la productividad, la movilidad sostenible y la cohesión social y territorial.

Puede que muchos territorios en España sientan que siguen abandonados en materia de infraestructuras. Esta percepción es particularmente aguda en comarcas y provincias despobladas, de las que existen numerosos ejemplos en nuestro país. Es verdad que, hasta ahora, la escala regional ha primado en los debates sobre infraestructuras, por varias razones. Entre otras, la circunscripción territorial de las políticas estructurales europeas más relevantes, centradas en las regiones, o el extraordinario calado que entre la pobla-

ción y los representantes políticos ha tenido el fenómeno autonómico y las inevitables y repetitivas comparaciones y reivindicaciones regionales que ello ha traído consigo.

Pero también es oportuno detenerse en la consideración de escalas más próximas a realidades territoriales locales muy problemáticas, por desgracia muy abundantes en España. Un país con una densidad media de población de unos 90 habitantes por km^2 en el que la inmensa mayoría de su territorio alberga densidades inferiores a los 20 habitantes y algunas provincias no llegan a los 10 habitantes por km^2, tienen por fuerza que sentir agudamente las carencias de determinadas infraestructuras. Sencillamente, no es posible extender la capilaridad de las grandes redes de infraestructuras físicas (sean carreteras, ferrocarriles, hospitales o universidades) a todos los extremos del territorio. No digamos con una lógica de mercado, que favorece los despliegues infraestructurales en los ejes más poblados y, por lo tanto, más rentables, sino, incluso, con una mera lógica de servicio público. Es demasiado caro y el coste-beneficio social no sale de ninguna manera. Hay otras cosas que hacer.

Seguramente, hay mucho que hacer en materia de política territorial en España para que se superen estos problemas, especialmente cuando la sostenibilidad del mundo rural pasa por la renovación de los usos tradicionales del suelo, lo que no es evidente cómo debe hacerse. Pero no cabe duda de que las infraestructuras convencionales no podrán desplegarse en territorios despoblados con la misma intensidad con que lo hacen en territorios más densamente poblados. Aun así, no conviene que los territorios se vacíen y la pescadilla que se muerde la cola es particularmente perversa en estos territorios despoblados. Así que algo habrá que seguir haciendo en materia de infraestructuras físicas convencionales para mejorar las existentes en la medida que se pueda.

Pero donde radica la verdadera posibilidad de hacer algo mucho más eficaz por estos territorios, a la vez que se abastecen las necesidades de la economía y la sociedad españolas de cara al siglo XXI, es mediante el recurso a las nuevas infraestructuras basadas en las tecnologías de la información y las comunicaciones. Mientras no se perfeccione la teletransportación no será posible utilizar estas tecnologías para viajar. Pero en vez de átomos pueden moverse bits de información, de servicios, de prestaciones a distancia de todo tipo que ahorren desplazamientos y hagan más eficientes los que ineludiblemente deban hacerse.

4. Más banda ancha y menos vía estrecha

Todo el mundo sabe lo que es la banda ancha, pero puede que no todos hayan reparado en que la vía del tren de alta velocidad es lo que coloquialmente se llama *vía estrecha*, expresión que no deja de tener connotaciones peyorativas. Ni mucho menos quiero con ello poner en entredicho un modo de transporte, el AVE, que los españoles de toda condición merecemos como cualquier otro europeo. Pero, habiendo advertido que este medio de transporte, como las autovías o autopistas de última generación, no puede desplegarse hacia todos los extremos del territorio, sí me apresuro a decir que sería muy bueno que todos los territorios españoles tuviesen acceso de calidad a Internet, con especial preferencia para los enclaves peor comunicados físicamente.

Nada como esto ayudaría a crear la cohesión territorial que las infraestructuras pueden favorecen como ningún otro factor. La movilidad física no recurrente puede satisfacerse mediante lanzaderas y frecuencias adaptadas a las condiciones de los enclaves y a los recursos disponibles. El acceso a los servicios públicos es más problemático en los enclaves territoriales, pero un buen sistema de redes locales de transporte sostenible centrado en cabeceras comarcales y servicios mancomunados puede resolver muchos problemas. Ahora bien, la capacidad de conectar a virtualmente todo el mundo mediante las nuevas tecnologías es cada vez mayor y su coste cada vez menor.

Este es el nuevo concepto de infraestructuras en el siglo XXI. La buena noticia es que los territorios desfavorecidos por las grandes redes físicas de infraestructuras, con poderosas barreras para que ello se resuelva satisfactoriamente, no tienen por qué quedar excluidos de las oportunidades que brindan las nuevas infraestructuras lógicas, cuya contrapartida física es considerablemente más sencilla de desplegar.

Cuando se completó la red de autovías de primera generación, el ministro de Fomento de turno proclamó orgulloso que ya se podía viajar de Algeciras a Irún sin parar en un semáforo. Esta observación me sirvió en el número de *Economistas* «España 1993. Un Balance» para contraponer esta formidable realización con un comentario atribuido a Estrabón de que en la antigua Iberia las ardillas podían viajar desde los Pirineos hasta las columnas de Hércules sin bajarse de los árboles. Sigo pensando que me gusta más el segundo escenario, aunque comprendo que el despliegue físico de las infraestructuras es un

potente factor de desarrollo y cohesión que debe ser extendido hasta donde la racionalidad y la necesidad aconsejen. Puede que las nuevas infraestructuras tecnológicas ayuden decisivamente a cerrar la brecha de la sostenibilidad ayudando a los territorios despoblados a atraer a nuevos pobladores más capaces de comprender este formidable reto.□

RESUMEN

Este artículo argumenta acerca de la necesidad de ir más allá del concepto convencional de las infraestructuras, incorporando, además de la gestión de las mismas, la noción de infraestructuras inmateriales o lógicas que las TIC hacen posible. En lo que se refiere a España, el formidable progreso de las infraestructuras de todo tipo en las últimas décadas, que ahora deben empezar a renovarse, la sitúa en óptimas condiciones para asumir las nuevas infraestructuras del siglo XXI. Especialmente cuando la existencia de amplios territorios escasamente poblados impide el despliegue de las infraestructuras físicas por su elevado coste pero es perfectamente compatible con el de las infraestructuras inmateriales, cuyos servicios son cada vez más baratos, que requieren mucho menores inversiones.

Palabras clave*: Infraestructuras, Territorios despoblados, Tecnologías de la información y las comunicaciones.*

Inversión en banda ancha: competencia en infraestructuras y competencia en servicios (*)

Ángel L. López
Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School
Xavier Vives
IESE Business School

1. Introducción

En este artículo presentamos las diferentes estrategias que los operadores pueden usar para entrar a competir en el sector de las telecomunicaciones. En concreto, nos concentraremos en la competencia para suministrar servicios de banda ancha y analizaremos la evolución de la inversión en infraestructuras que ha tenido lugar en España y sus potenciales implicaciones. El trabajo se estructura como sigue: la sección 2 presenta una taxonomía de las estrategias de entrada en el sector en España; la sección 3 presenta los argumentos principales a favor de la competencia en infraestructuras y la idea de la *escalera de la inversión*; la sección 4 analiza el caso español y evalúa la evolución de las inversiones, y en la sección 5 se dan las conclusiones.

2. Taxonomía de las estrategias de entrada en el sector

Los operadores nuevos que entran en el sector de las telecomunicaciones pueden hacer uso de diferentes estrategias o alternativas para suministrar servicios de banda ancha minorista de Internet. Cada una de estas estrategias requiere un grado diferente de inversión, sin embargo aquellas que son más intensivas en capital generan a su vez mayores posibilidades de diferenciación. Por un lado, la estrategia menos intensiva en capital es la *reventa* (resale), ésta genera una competencia basada en servicios donde el entrante compra al por mayor el servicio de banda ancha y lo revende a sus usuarios finales a un precio al por menor. Las posibilidades de diferenciación en este mercado son, por tanto, muy bajas. En España este servicio es provisto por Telefónica a nivel nacional, y se conoce como ADSL-IP Total (1); su precio nunca ha estado regulado. En el otro extremo se encuentra la estrategia más intensiva en capital que consiste en que el operador despliega su *propia red* mediante el uso de tecnologías alternativas tales como cable módem, radio, fibra óptica, etc. En España la tecnología alternativa que ha sido usada con mayor intensidad es el cable. Los operadores de cable comenzaron a construir su propia red a partir de la concesión de licencias por región que el Gobierno español otorgó en 1995. Tras la liberalización del mercado en 1998 los operadores de cable también pudieron ofrecer sus servicios en otras regiones distintas a las inicialmente autorizadas por su licencia. El despliegue de una nueva red genera una competencia

basada en infraestructuras entre el incumbente (Telefónica) y el nuevo operador.

Existe no obstante una estrategia intermedia en la que los operadores construyen parcialmente una red y se conectan con la del incumbente en un punto determinado que frecuentemente se denomina punto de presencia (PoP) (2) del entrante. A partir de este punto el operador entrante se hace cargo de la conexión a la red pública de Internet haciendo uso de su propia red. Este servicio es denominado acceso *Bitstream* y el punto de presencia del operador entrante se encuentra entre la oficina central del incumbente, a la que está conectado el bucle local (par de cobre) de su abonado, y el punto de acceso indirecto IP a partir del cual la red del entrante se conecta con la red pública de Internet. Existen diferentes niveles de acceso *Bitstream*. El Grupo de Reguladores Europeo (ERG) reconoce tres puntos de acceso fundamentales que, ordenados de mayor a menor nivel de inversión requerido, son (3): 1. DSLAM (4), 2. ATM (5), 3. red IP. Estos tres servicios están a su vez ordenados de mayor a menor cercanía con respecto al hogar del consumidor; cuanto más cerca del hogar se encuentra el punto de presencia de la red del entrante, mayor es el grado de competencia en infraestructuras que puede alcanzarse y mayores son las posibilidades de diferenciación e innovación del entrante con respecto al producto suministrado por el incumbente.

En España existen dos puntos de acceso *Bitstream*. Existe una oferta mayorista a nivel IP que es ofrecida por Telefónica y que se denomina ADSL-IP. Este servicio se introdujo en septiembre de 2001, aunque inicialmente sólo de forma interna en el Grupo Telefónica. En abril de 2002 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) ordenó a Telefónica que lo hiciera disponible a los operadores alternativos de forma transparente y no discriminatoria. El precio de este servicio mayorista no estuvo sujeto a regulación hasta diciembre de 2006. Telefónica también tiene una oferta mayorista regional a nivel ATM y que se denomina servicio GigADSL. Para tener cobertura nacional los operadores entrantes deben construir una red extensa ya que tienen que conectar su red a puntos de acceso indirecto IP en 109 demarcaciones. Esta estrategia por tanto requiere un esfuerzo inversor mucho mayor que el requerido por los servicios al por mayor a nivel nacional: ADSL-IP y ADSL-IP Total (6). El servicio GigADSL fue habilitado en el año 1999 por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (7) que además fijó los precios que debían pagar los operadores alternativos a Telefónica por acceder al mismo. Desde enero de 2001 la CMT ha sido la única autoridad facultada para regular estos precios mayoristas. En julio de ese mismo año la CMT cambió la regulación y el precio máximo que Telefónica podía cobrar por dicho servicio quedó determinado por un sistema *retail-minus* donde la tarifa mensual por la conexión de un usuario sería el abono mensual minorista de Telefónica menos un margen del 40-42%; el resto de tarifas se fijaron orientadas al coste (8).

Es importante destacar que en diciembre de 2006 y con el objeto de reducir los precios minoristas de banda ancha, la CMT adoptó medidas cautelares que establecieron descensos significativos en los precios de las ofertas mayoristas. En concreto, los precios de GigADSL se redujeron entre el 22%, correspondiente con la oferta de menor velocidad, y el 54%, correspondiente con la oferta de mayor velocidad, mientras que los precios de ADSL-IP se redujeron entre el 24%, correspondiente con la oferta de menor velocidad, y el 61%, correspondiente con la oferta de mayor velocidad.

Mediante el *acceso completamente desagregado o compartido al bucle local* los operadores alternativos DSL pueden acercarse todavía más al hogar del consumidor sin tener que duplicar la red local. Estos operadores deben estar físicamente presentes en la central local de Telefónica, y deben conectar el par de cobre o bucle local con su equipo y su red. A través del acceso completamente desagregado el operador suministra los servicios de voz y datos. En cambio, a través del acceso compartido al bucle local el operador suministra únicamente los servicios de datos mientras que el incumbente suministra los servicios de voz. Por tanto, mediante la desagregación completa del bucle local el usuario final ya no recibe ningún servicio del incumbente. El acceso completamente desagregado o compartido al bucle local supone inversiones muy importantes ya que requiere que los operadores instalen su equipo en los 6.836 repartidores principales que tiene Telefónica, sin embargo las posibilidades de diferenciación de producto que admite son enormes. En efecto, el operador alternativo puede decidir ahora sobre el reparto de la capacidad entre las conexiones ascendentes y descendentes, y a través de nuevos equipos lograr mayores longitudes de línea, aumentar significativamente las velocidades y por tanto suministrar servicios adicionales como vídeo por DSL (lo que le permitiría competir con el cable) y Voz sobre IP (VoIP). Telefónica tiene obligación de dar acceso desagregado a sus bucles locales a precios basados en los costes.

3. Un objetivo a largo plazo: desregulación y competencia basada en infraestructuras

El objetivo a largo plazo de muchos países es alcanzar una industria competitiva que no esté sujeta a ningún tipo de regulación. Para ello, sin embargo, los operadores deberían poseer sus propias redes que les proporcionen un acceso directo al usuario final (controlar la última milla). Una industria competitiva y desregulada sólo parece compatible si existe competencia basada en infraestructuras.

3.1. Argumentos para la desregulación completa del sector

En primer lugar, la desregulación podría generar *mejoras de eficiencia* en el sector. Es cierto que un mecanismo de regulación por incentivos tal como el *price cap* genera también fuertes incentivos a minimizar costes; no obstante, parece lógico esperar mayores mejoras de eficiencia cuando la industria está liderada exclusivamente por las fuerzas de la competencia. Además, la regulación basada en incentivos no está exenta de riesgos ya que también puede provocar problemas de baja calidad o de discriminación no basada en precios. Por ejemplo, en estos últimos años los operadores alternativos DSL han acusado a Telefónica de España de retrasar la desagregación de bucles locales. De hecho, en noviembre de 2006 la CMT multó a Telefónica con 20 millones de euros por este motivo. Sin embargo, Telefónica también ha acusado a los operadores alternativos de pedir espacio en sus centrales que luego no usan con el simple propósito de sobrecargarla de trabajo y hacerla incurrir en demoras.

En cualquier caso, los beneficios más importantes que podrían derivarse de una industria no regulada son aquellos que están relacionados con la *innovación* y la *adopción de nuevas tecnologías*. En efecto, la regulación puede distorsionar los incentivos a invertir, innovar y adoptar nuevas tecnologías de forma eficiente.

La regulación del sector incurre además en *costes* nada despreciables. No está claro que la existencia de unos cuantos operadores con redes propias sea capaz de generar una industria lo suficientemente competitiva como para eliminar cualquier tipo de regulación pero la competencia basada en infraestructuras probablemente requerirá una menor intervención reguladora en el sector y por tanto debería incurrir en menores costes reguladores.

Finalmente cabe destacar la existencia de cierto consenso en la literatura académica en que a través de la competencia en infraestructuras se alcanza una *mayor penetración en el mercado de banda ancha* que a través de la competencia en servicios (Aron y Burnstein, 2003; Distaso, Lupi y Manenti, 2004; Howell, 2002). De hecho, en Denni y Gruber (2006) se encuentra que la competencia derivada del acceso indirecto sólo tiene un impacto positivo en la difusión de banda ancha al comienzo, luego su efecto se disipa y sólo la competencia entre plataformas tiene un impacto importante en la difusión.

3.2. ¿Cómo alcanzar el objetivo?

Al inicio de esta sección mencionamos que una industria completamente desregulada y competitiva sólo parece compatible cuando los operadores entrantes poseen sus propias infraestructuras. Sin embargo, en general la desregulación temprana de la industria es vista como una opción no factible ya que si bien puede resultar beneficiosa en el largo plazo, ésta probablemente provocaría a su vez subidas de precios a corto y medio plazo. De esta forma, la idea actual es proceder a la desregulación de la industria una vez que se haya alcanzado un grado aceptable de competencia en infraestructuras. La cuestión estriba pues en cómo alcanzar ese grado aceptable de competencia en infraestructuras.

Desplegar una red nueva es una inversión que no está exenta de riesgos ya que incurre en costes hundidos bastante altos. Consecuentemente, las autoridades reguladoras han fomentado desde un primer momento la competencia basada en servicios (reventa) y en acceso *Bitstream* como un medio para i) introducir competencia rápidamente en el sector y, ii) alcanzar progresivamente la deseada competencia en infraestructuras (9).

La idea subyacente es que a través de la competencia en servicios los operadores pueden comenzar a operar rápidamente en el sector y hacer beneficios que les permitirían ir invirtiendo progresivamente en infraestructuras. Esta es la idea de la *escalera de la inversión*. El primer escalón de esta escalera sería el acceso a la red del incumbente por medio del acceso *Bitstream*, el cual a su vez comprende diferentes fases que van de menor a mayor inversión. El segundo y tercer escalón serían, respectivamente, la desagregación parcial y completa del bucle local. Finalmente, el último escalón lo comprendería el acceso directo al hogar del consumidor a través de tecnologías alternativas (cable módem, radio, línea eléctrica, fibra óptica...). Subir

cada peldaño de esta escalera requiere un mayor esfuerzo inversor en infraestructuras pero a su vez permite ofrecer servicios de mayor velocidad y calidad, y por tanto facilita las posibilidades de diferenciación con respecto al producto del operador preestablecido. No obstante, para que este proceso tenga éxito resulta fundamental que cada producto mayorista de banda ancha pase el test de estrechamiento de márgenes (ver Cave, 2003, y ERG, 2005, pág. 17), esto requiere la tarea nada fácil de regular óptimamente el sector teniendo en cuenta la eficiencia estática y dinámica. Por ejemplo, en julio de 2007 la Comisión Europea determinó que Telefónica había practicado estrechamiento de márgenes en los servicios mayoristas nacionales (ADSL-IP, ADSL-IP Total) y regionales (GigADSL) y se le impuso una multa de 151.875.000 euros. En septiembre de 2007 Telefónica interpuso un recurso de anulación ante el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas.

Existe cierta discusión sobre la validez de la teoría de la escalera de inversiones. En concreto, se supone que existe complementariedad; es decir, la competencia en servicios genera competencia en infraestructuras, y ésta a su vez disminuye los precios finales y aumenta la innovación. Sin embargo, si los precios de acceso a la red del incumbente son muy bajos, la competencia basada en servicios podría convertirse en un sustituto de la competencia basada en infraestructuras y esto a su vez desincentivaría la inversión. Recientemente, Gual y Jodar (2007) encuentran evidencia de la validez de la teoría de la escalera para los países de la OCDE (excepto Turquía) durante el período 2001-2005. No obstante, los autores también encuentran que el efecto total de la desagregación de bucles locales sobre la adopción de banda ancha es modesto y depende del nivel de los precios de acceso. A continuación analizaremos el caso español.

4. El caso español

En esta sección trataremos de dar elementos para responder a las siguientes preguntas: ¿se verifica la teoría de la escalera de inversión en el sector español?, ¿cuál es el grado de competencia en infraestructuras que existe actualmente en España?

4.1. La escalera de la inversión en España (2001-2007)

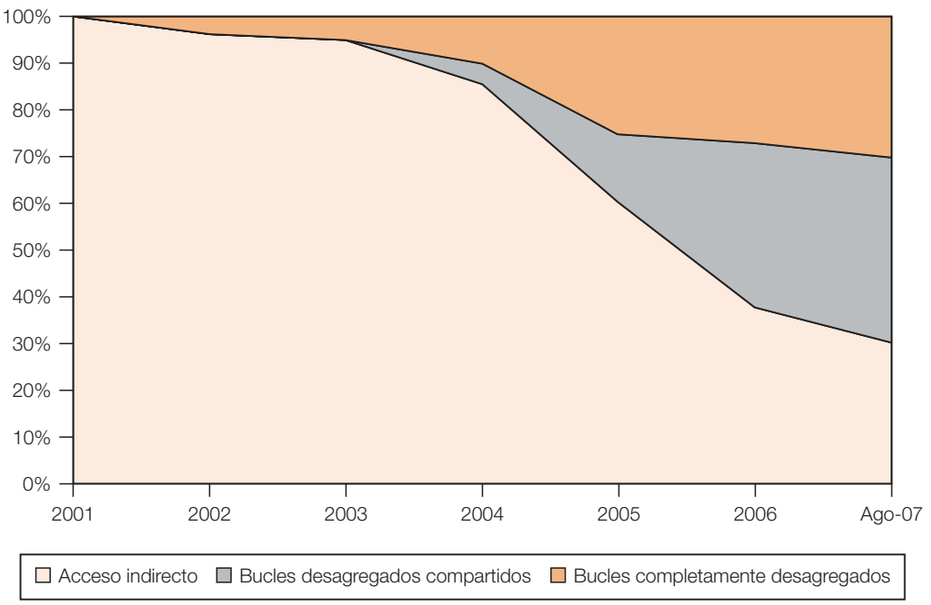
El gráfico 1 muestra cómo los operadores DSL entraron inicialmente en el mercado minorista usando el acceso indirecto que hace referencia a las ofertas mayoristas nacionales anteriormente comentadas. En concreto, los operadores hicieron uso de las ofertas mayoristas nacionales de reventa (ADSL-IP Total, anteriormente Megavía y ADSL-IP no tunelizado); de hecho, hasta el último trimestre de 2002 Megavía fue el producto mayorista de Telefónica más contratado (10). Desde abril de 2002 la oferta ADSL-IP también estuvo disponible para los operadores alternativos y éstos desde entonces han hecho un uso significativo de la misma.

Algunos de los operadores alternativos tras aumentar su base de clientes comenzaron a instalar equipos y a contratar la oferta mayorista regional GigADSL en el transcurso de los años 2002 y 2003. El acceso a la red a través de esta oferta fue adquiriendo cada vez mayor protagonismo con respecto a la oferta mayorista nacional ADSL-IP. Así, en octubre de 2004 el número de líneas mayoristas comercializadas por Telefónica mediante la oferta regional GigADSL superó al de la oferta nacional ADSL IP (11).

En el segundo semestre de 2004 los operadores que habían invertido previamente en equipos y estaban accediendo a la red a través de GigADSL subieron un peldaño más de la escalera de la inversión y comenzaron a solicitar la desagregación de bucles locales. A finales del año 2004 el 51,45% del total de líneas controladas por los entrantes eran de acceso directo (cable módem), el 41,62% de acceso indirecto (reventa y *Bitstream*) y tan sólo el 6,91% eran bucles locales desagregados (12). Sin embargo, este panorama cambió sustancialmente en tan sólo un año: a finales del año 2006 el 48,66% de las líneas de los entrantes eran de cable módem, el 19,50% de acceso indirecto y el 31,83% eran bucles desagregados. Es decir, la tecnología cable módem perdió peso de forma moderada en el sector, mientras que la competencia en el bucle local aumentó notablemente su importancia en detrimento de la competencia en servicios. En efecto, el aumento significativo del número de bucles locales desagregados desde el año 2005 ha supuesto una migración de líneas contratadas mediante el servicio GigADSL, lo cual explica la caída pronunciada que ha experimentado el acceso indirecto en los últimos años (ver gráfico 1).

En conclusión, aparentemente parece confirmarse la teoría de la escalera de la inversión en el sector español, al menos hasta el punto de presencia que se corresponde con la desagregación de bucles locales. Sin embargo, todavía falta por saber si los operadores alternativos darán el paso final de acceder directamente al hogar del consu-

GRÁFICO 1
LA ESCALERA DE LA INVERSIÓN. OPERADORES ADSL ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por la CMT.

midor desplegando su propia red local mediante el uso de tecnologías alternativas. Lo cierto es que a través de la desagregación del bucle local y la instalación de nuevos equipos (tecnología ADSL 2+) los operadores pueden suministrar una amplia gama de productos de alta velocidad. La teoría básica de inversión nos indica que un operador entrante no invertirá en estructuras si el valor presente neto (VPN) de dicha inversión es menor que el VPN de alquilar el bucle desagregado (Crandall, Ingraham y Singer, 2004). Por tanto, cuando el precio de acceder al bucle local desagregado es artificialmente bajo se desincentiva a invertir en estructuras ya que el VPN de acceder al bucle local es mayor (13).

En cualquier caso, también debe considerarse el papel que jugarán en los próximos años las redes de acceso de nueva generación (FTTC, FTTH...) ya que éstas permitirán velocidades muy superiores a las que pueden alcanzarse mediante una desagregación completa del bucle local y la implementación de la tecnología ADSL 2+ (14). En concreto, las redes de nueva generación aumentarán significativamente las velocidades de descarga y subida, por lo que posibilitarán el suministro de nuevos servicios como, por ejemplo, la descarga rápida de televisión de alta definición (HDTV) o el uso simultáneo de múltiples aplicaciones: HDTV, VoIP, descarga *peer to peer*, juegos *online*, etc. Parece pues que las redes de nueva generación podrían ser un factor determinante que anime a los operadores DSL a subir el último escalón de la escalera. Para lograr este objetivo será necesaria una regulación óptima que proporcione los incentivos suficientes tanto a los entrantes como al incumbente a realizar un despliegue adecuado de estas nuevas redes de acceso.

4.2. Competencia en infraestructuras

Los datos proporcionados por la CMT en sus informes anuales indican que la tecnología del cable ha ido perdiendo peso en el sector. En concreto, los consumidores han apostado por la tecnología DSL frente a la de cable en los últimos años; esto puede deberse a factores de demanda; por ejemplo, Telefónica (desde 2005) y los operadores alternativos DSL, mediante la desagregación del bucle local, ofrecen dúos (voz e Internet) y tríos (voz, Internet y TVoDSL) que anteriormen-

te sólo eran ofrecidos a través de la tecnología del cable, o a factores que limitan la oferta como la existencia de barreras a la hora de desplegar nuevas líneas (15).

¿Existe competencia basada en infraestructuras en España? La desagregación del bucle local supone una inversión considerable en infraestructuras, podemos por tanto considerar tanto el cable como la desagregación de bucles locales competencia basada en infraestructuras. En este sentido, sí parece existir en España una base de operadores con un grado considerable de infraestructuras que, en relación al acceso indirecto, ha ido aumentando con los años. Los entrantes, por tanto, se encuentran actualmente en una mejor posición para competir directamente con Telefónica. Estudio aparte, dada la limitación de espacio, merecen los resultados que están consiguiendo en términos de cuota de mercado.

5. Conclusión

En España existe un operador de cable con peso significativo en el sector (Ono), además los operadores DSL han ido subiendo por la *escalera de la inversión*; de hecho, el número de bucles locales desagregados ha aumentado de manera importante en los últimos años. Por lo tanto, la competencia basada en infraestructuras en España es mucho mayor actualmente que hace unos años. Los beneficios a corto plazo ya los estamos disfrutando; a medio y largo plazo deberíamos esperar que los entrantes sean capaces de mejorar su posición en el mercado gracias a las ventajas que aporta la competencia basada en infraestructuras.□

NOTAS

(*) *Agradecemos el apoyo de la Cátedra Abertis de Regulación, Competencia y Políticas Públicas en IESE para la realización de este artículo.*

(1) *Antes de la aparición de este servicio mayorista existían otros dos servicios mayoristas nacionales con carácter de reventa: Megavía y ADSL-IP no tunelizado.*

(2) *PoP son las siglas en inglés de* Point of Presence*.*

(3) *ERG (European Regulators Group) Common Position. Adopted on 2nd April 2004.*

(4) *El DSLAM consiste en un multiplexor localizado en la central telefónica que posibilita el acceso a los servicios DSL sobre el cable de par trenzado de cobre.*

(5) *ATM es un modo de transferencia de datos asíncrona mediante el cual la información es enviada en forma de cortos paquetes o celdas ATM de longitud constante que son enrutados individualmente a través de canales virtuales. La capacidad del sistema de transmisión es mucho mayor bajo este modo que cuando la información es transmitida y conmutada a través de canales asignados en permanencia.*

(6) *En 2005 Telefónica comenzó a ofrecer un nuevo producto de acceso mayorista bajo dos modalidades* ADSL Avanza IP *y* ADSL Avanza IP Total*; este producto sólo está disponible en zonas densamente pobladas, donde los principales competidores de Telefónica ya ofrecen productos* mayoristas *nacionales alternativos, y consiste en una conexión desde el hogar del consumidor (acceso backhaul DSL) hasta un punto de acceso indirecto IP a través de la red IP de Telefónica.*

(7) *Orden de 26 de marzo de 1999 de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.*

(8) *No obstante, la CMT modificó ligeramente estos precios tras las propuestas de Telefónica de duplicar la velocidad de sus productos minoristas en 2004 y 2005.*

(9) *También conocido como la hipótesis* stepping stone*.*

(10) *Ver página 25, nota 69, de Decisión de la Comisión de 04.07.2007.*

(11) *Ver gráfico 2, página 29, de Decisión de la Comisión de 04.07.2007.*

(12) *En términos absolutos había 848.103 líneas de cable módem, 686.028 líneas con acceso indirecto y 113.954 líneas con bucles desagregados de los cuales 79.768 eran bucles completamente desagregados y 24.186 desagregados compartidos (informe anual y notas trimestrales CMT).*

(13) *Ver Baranès y Bourreau (2005) para una revisión de la literatura sobre los efectos de la desagregación del bucle local y su impacto en el desarrollo de los servicios de banda ancha, y las decisiones de entrada, inversión e innovación de los entrantes e incumbentes.*

(14) *La velocidad máxima de descarga que puede alcanzarse mediante la tecnología ADSL 2+ es de 24 Mbps pero sólo para distancias cercanas a la central; de hecho, a partir de los 3.000 metros de distancia, la diferencia con la tecnología ADSL es mínima. Es esta última tecnología la que ha dado paso a nuevos servicios, tales como televisión sobre ADSL, videoconferencia, VoIP, etc., y por tanto ha permitido a los operadores DSL competir directamente con el cable.*

(15) *Las dificultades encontradas a la hora de desplegar nuevas redes junto con la carga financiera son consideradas barreras críticas por los operadores [ver European Electronic Communications Regulation and Markets 2006 (12th Report), pág. 139].*

BIBLIOGRAFÍA

Aron, D. J. y Burnstein, D. E. (2003): «Broadband adoption in the United States: An empirical analysis», en Shampine, A. L. (ed.), **Down to the wire: Studies in the diffusion and regulation of telecommunications technologies,** *Nova Science Publishers, Haupaugge, NY, pág. 119-138.*

Baranès, E. y Bourreau, M. (2005): «An economist's guide to local loop unbundling», **Communications & Strategies,** *vol. 57, pág. 13-31.*

*Cave, M. (2003): «The economics of wholesale broadband access», **MMR Beilage 10/2003,** pág. 15-19.*

*Crandall, R.; Ingraham, A. y Singer, H. (2004): «Do unbundling policies discourage CLEC facilities-based investment?», **Topics in Economic Analysis & Policy,** vol. 4.*

*Distaso, W.; Lupi, P. y Manenti, F. (2006): «Platform competition and broadband uptake: Theory and empirical evidence from the European Union», **Information Economics and Policy,** vol. 18, pág. 87-106.*

***Decisión de la Comisión de 04.07.2007** relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 82 del Tratado CE, Comisión de las Comunidades Europeas.*

*Denni, M. y Gruber, H. (2006): «The diffusion of broadband telecommunications: the role of competition», **Departmental Working Papers of Economics, University Roma Tre,** núm. 60.*

***ERG Broadband market competition report (Full Report),** (05) 23 (25 May 2005).*

*Howel, B. (2002) «Broadband uptake and infrastructure regulation: Evidence from the OECD countries», **ISCR Working Paper BH02/01.***

*Gual, J. y Jodar-Rosell, S. (2007): «European Telecoms Regulation: Past Performance and Prospects», artículo preparado para la conferencia **Fifty Years of the Treaty: Assessment and Perspectives of Competition Policy in Europe,** IESE Business School (Barcelona), 19-20 de noviembre de 2007.*

*Sangwon, L. (2006): «Broadband deployment in the United States: Examining the Impacts of Platform Competition», **The International Journal on Media Management,** vol. 8, pág. 173-181.*

RESUMEN

Este artículo presenta una clasificación de las estrategias de entrada en el sector de las telecomunicaciones y la regulación de las mismas en España, comenta los beneficios potenciales que implica una competencia basada en infraestructuras y analiza la evolución de las inversiones en banda ancha en el sector.

Palabras clave*: Telecomunicaciones, Acceso, Escalera de la inversión.*



GUÍA DE LA POLÍTICA PÚBLICA LOCAL

4ª EDICIÓN

Autor: Consultores de las Administraciones Públicas
Editor: Ediciones Empresa Global (Escuela de Finanzas Aplicadas)
Colección: Biblioteca de Gestión Pública
Páginas: 376
ISBN: 978-84-89378-54-4/84-89378-54-1
Precio: 30 euros (4% IVA incluido)

Distribuido por:
Thomson-Aranzadi / Logista

A la venta en las principales librerías

El propósito de esta *Guía de la Política Pública Local*, ya en su cuarta edición, no es otro que servir de aportación al conocimiento de un sector que se encuentra inmerso en un proceso de modernización y de redimensionamiento. La guía se concibe como un texto de consulta para el gestor público, para el político local o incluso el profesional que interactúa con la Administración.

Los temas tratados cubren entre otros la gestión presupuestaria y financiera, el control interno y externo, los recursos humanos y la organización, el desarrollo territorial y el urbanismo, el régimen jurídico local, la contratación pública o las vías de prestación de los servicios locales.

La totalidad de los textos son obra de profesionales que desarrollan su carrera en Consultores de Administraciones Públicas, empresa de Afi (Analistas Financieros Internacionales) especializada en el asesoramiento y la consultoría sobre y para las Administraciones Públicas, con el objetivo de apoyarlas en su proceso de racionalización y modernización, así como en el desarrollo del análisis económico y financiero del sector público y de la economía territorial en España. Por consiguiente, los conocimientos que se vierten en esta obra provienen en muchas ocasiones de la experiencia de proyectos de consultoría con clientes locales y autonómicos, a quienes hay que agradecer la confianza depositada en estos últimos doce años.

Afi

LA EDITORIAL

Ediciones Empresa Global, fundada en el año 2000, orienta sus publicaciones hacia el campo de la economía y las finanzas. Además de sus manuales, dirigidos al público profesional y universitario, edita en la actualidad tres publicaciones periódicas: *Análisis Local* (Administraciones públicas), *Análisis Financiero Internacional* (economía y finanzas) y *Empresa Global* (internacionalización de la empresa).

Ediciones Empresa Global (Afi)
C/ Españoleto, 19. 28010 Madrid | Tel. 91 520 01 66 | Fax. 91 520 01 49
www.afi.es | e-mail: ediciones@afi.es

La política medioambiental en España: nuevas leyes para viejos problemas

Montserrat Viladrich
Departamento de Administración de Empresas, Universitat de Lleida

1. Introducción

El crecimiento de nuestra economía junto con el proceso de modernización de nuestro país y las nuevas preocupaciones sociales que este proceso comporta exigían la adecuación de nuestra política medioambiental a la de un país avanzado. No cabe duda de que este proceso de adecuación ha acelerado su andadura durante la actual legislatura. En concreto, el 2007 ha sido un año fructífero para la política medioambiental, durante este período se han aprobado cuatro leyes auspiciadas por el Ministerio de Medio Ambiente —además de múltiples normativas de rango inferior— susceptibles todas ellas de hacer que nuestro desarrollo sea cada vez más sostenible; éstas han sido: i) Ley 5/2007 de la Red de Parques Nacionales, ii) Ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental, iii) Ley 34/2007 de Calidad del Aire y Protección de la Atmósfera, y iv) Ley 2007 de Patrimonio Natural y de Biodiversidad (1). Asimismo cabe citar, por su trascendencia medioambiental, la Ley 8/2007 de Suelo y la de Desarrollo Sostenible del Medio Rural (en tramitación) auspiciadas por el Ministerio de Vivienda y el de Agricultura, Pesca y Alimentación, respectivamente. Ninguna de estas normativas tiene como objetivo primordial la regulación de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), lo que supone el reconocimiento de que el cambio climático no es el único desafío medioambiental con el que se enfrenta nuestro país. Este hecho, sin embargo, no es óbice para que se haya avanzado también en esta problemática, como lo demuestra la presentación de la Estrategia Española de Cambio Climático y Energía Limpia para el horizonte 2007-2012-2020 y el Plan de Medidas Urgentes asociado con la misma. El origen, enfoque y objetivo de todas estas iniciativas legislativas es diverso, algunas de ellas se derivan de iniciativas europeas, otras no; algunas utilizan como instrumentos regulatorios incentivos monetarios, otras simplemente se basan en la aplicación de medidas administrativas, pero en todas ella hay elementos que contribuyen a hacer que nuestro país sea más respetuoso con el medio ambiente. A continuación y de forma muy resumida señalamos las contribuciones más relevantes de cada una de estas leyes, agrupando nuestros comentarios en tres ámbitos: la reparación de daños medioambientales, la contaminación atmosférica y la preservación de la biodiversidad y el patrimonio natural.

2. La reparación de los daños medioambientales

La Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental transpone la Directiva Europea 2004/35/CE sobre responsabilidad y reparación de daños medioambientales. Esta ley obligará a las empresas, a partir de 2011, a asumir responsabilidad económica y a reparar los daños que haya sufrido el medio ambiente debido a su actividad y a devolver los recursos naturales al estado original en que se encontraban antes de la misma, aun cuando no se haya cometido ninguna infracción administrativa y se haya actuado de modo respetuoso con la normativa medioambiental (2). Según esta ley, *la responsabilidad medioambiental es una responsabilidad ilimitada, pues el contenido de la obligación de reparación (o, en su caso, de prevención) que asume el agente responsable consiste en devolver los recursos naturales dañados a su estado original*. Se espera que la norma obligue a más de 5.000 empresas industriales, más de un millón de explotaciones agrarias y más de 30.000 empresas de transporte de mercancías a corregir los posibles daños que ocasionen al medio ambiente y que con ello se evite que la factura de la reparación sea sufragada por los contribuyentes a través de los presupuestos públicos. Para asegurar que los agentes regulados disponen de los recursos económicos suficientes, la ley exige a las empresas que cuenten con una garantía financiera con la que cubrir su responsabilidad. El nivel de exigencia de esta garantía depende del potencial contaminante. Las modalidades de garantías financieras, que quedan reguladas en el artículo 24 de la ley, son tres, y podrán constituirse alternativa o complementariamente entre sí: la suscripción de una póliza de seguro; la obtención de un aval, concedido por una entidad financiera; o la dotación de un fondo *ad hoc* para responder a los posibles daños medioambientales. La ley determina que la cobertura de la garantía financiera obligatoria nunca será superior a 20 millones de euros.

Esta ley presenta al menos dos innovaciones importantes susceptibles de tener consecuencias relevantes en el ámbito económico. En primer lugar, al enfatizar la obligatoriedad de la restauración total de los recursos naturales y de los servicios que éstos prestan y no considerar suficiente la mera indemnización dineraria, fuerza a las empresas a una verdadera internalización de los costes medioambientales asociados a las actividades que desarrollan. Y en segundo lugar, libera la obligatoriedad de reparación del posible comportamiento ilícito o negligente de la empresa. Es decir, introduce el principio de *responsabilidad estricta*, quien daña el medio ambiente lo restaura, con independencia de si hubo o no culpa (3). Aísla el hecho de contaminar y el de hacerlo ilegalmente, aunque la aplicación de la norma sea compatible con la exigencia de otras responsabilidades de carácter penal o administrativo. No existe un estándar de seguridad que deba ser respetado y cuyo cumplimiento pueda excusar del pago de posibles daños medioambientales, por tanto estos daños deberán ser considerados e internalizados por las empresas, asumiendo así la consideración de costes privados. La empresa durante el ejercicio de su actividad productiva los contabilizará, con lo cual tendrá incentivos a destinar recursos a su reducción. Esta combinación, internalización de costes y principio de responsabilidad estricta, incentiva la innovación continua e impulsa a las empresas a encontrar nuevas tecnologías que reduzcan los daños medioambientales que pueden causar durante el desarrollo de su actividad. Asimismo, la aplicación del principio de responsabilidad estricta tiende a reducir los costes legales. Si el pago de los daños estuviese sólo asociado al comportamiento negligente, los costes legales tenderían a aumentar ya que a menudo es altamente costoso probar la existencia de culpa.

Para finalizar con esta sección sólo advertir que el desarrollo de la ley deberá tener en cuenta que la eficiencia de esta norma exige que la evaluación de la cuantía de los posibles daños medioambientales sea correcta, si no podrían generar ineficiencias en la asignación de los recursos de las empresas, y además se deberá cuidar el diseño de las garantías financieras para evitar problemas de riesgo moral que resulten en prácticas poco cuidadosas por parte de las empresas.

3. La contaminación atmosférica

Los problemas que afronta nuestra atmósfera no son únicamente los causados por los GEI, por el contrario, existe un amplio abanico de gases que no contribuyen al cambio climático pero son susceptibles de afectar negativamente a la salud de las personas. Así lo reconocía ya la Comisión Europea (CE) en su Directiva 96/62/CE, conocida como directiva marco, y lo ha reiterado con el desarrollo de un largo número de normativas cuyo objetivo es mejorar la calidad del aire en Europa (4). Para ello se establecen unos estándares de calidad que protejan la salud humana y el medio

ambiente de los efectos nocivos de la contaminación atmosférica. Este conjunto de normas obliga a España a reducir las emisiones de una numerosa lista de contaminantes. Según datos del Observatorio de la Sostenibilidad en España (OSE), el aire de nuestras ciudades viola con frecuencia los índices objetivos fijados por la Comisión y que deberán ser satisfechos en el 2010, así durante el 2004, catorce ciudades de más de 100.000 habitantes superaron los límites de óxidos de nitrógeno (NO_x), doce de ellas violaron los de partículas en suspensión (PM_{10}) y en diez de ellas se registraron superaciones de la concentración el ozono troposférico (O_3) durante períodos de más de 25 días de duración. Conscientes de esta problemática se aprobó el pasado mes de febrero la Estrategia Española de Calidad del Aire, cuyo objetivo es proponer medidas que faciliten alcanzar los estándares de calidad del aire fijados por la directiva marco (5).

Para alcanzar los objetivos de calidad del aire esta estrategia enunciaba la elaboración de una serie de medidas entre las que cabe destacar la Ley 34/2007 de Calidad del Aire y Protección de la Atmósfera, que regula la emisión de dichos contaminantes. Esta ley sustituye a la Ley 38/1972 de Protección del Ambiente Atmosférico, que después de más de treinta años de servicio había quedado obsoleta, y establece un catálogo de actividades potencialmente contaminadoras de la atmósfera, incluido el tráfico. Habilita y exige a los poderes públicos (regionales y locales) establecer los valores límites de emisiones permitidos de los gases regulados siguiendo el modelo de gestión de la calidad del aire vigente en Europa. También los obliga a desarrollar regímenes de inspección y vigilancia del cumplimiento de la normativa y a elaborar planes y programas para alcanzar dicho cumplimiento.

A diferencia del CO_2, la mayoría de gases regulados por esta ley son contaminantes de carácter local (o regional) y no global. Los perjuicios que causan a la salud, a la conservación de los materiales y a la vegetación se localizan cerca de las fuentes emisoras. No sería adecuado regular estos gases a través de un sistema mundial de derechos de emisión negociables, ya que sus efectos perjudiciales no son independientes de la localización de las fuentes emisoras, si no que se deben implementar sistemas de regulación ligados al territorio. La ley reconoce este hecho y acepta que los objetivos deben ser definidos y su cumplimiento inspeccionado por zonas y no de forma global; que los estándares de referencia deben ser diseñados en términos de concentración de contaminación en la atmósfera y no sólo en términos de emisiones; y que las autoridades autonómicas y locales deben asumir un alto grado de responsabilidad ya que serán estás las que deberán implementar y hacer cumplir tales normativas.

Dos son los ámbitos especialmente regulados, las emisiones de tráfico y las de actividades industriales. En cuanto al tráfico, esta ley modifica el impuesto de matriculación y establece que a partir del 1 de enero de 2008 habrá cuatro tipos impositivos en función de las emisiones de dióxido de carbono de cada vehículo (6). Además señala que la prevención de la contaminación deberá ser determinante para decidir sobre la ubicación de nuevas infraestructuras de transportes y para la ordenación del territorio. Si se superan los límites legales de contaminación, las grandes ciudades deberán avisar a la población e incluso podrán cortar el tráfico rodado. Respecto a las actividades industriales prevé medidas económicas, financieras y fiscales para favorecer la prevención y la reducción de la contaminación, e incluye un procedimiento sancionador acorde con el principio de quien contamina paga dirigido a las fuentes que violen las obligaciones establecidas y los límites de emisión (7).

Debido a la naturaleza dispersa de la contaminación atmosférica y a la dificultad de asociar daños a una fuente determinada, este tipo de contaminación no cae dentro del ámbito de la Ley de Responsabilidad Medioambiental, y por el mismo motivo, la Ley de Calidad del Aire y Protección de la Atmósfera no se fundamenta en el principio de responsabilidad estricta. No existe, por tanto, un incentivo continuado a la reducción de la contaminación, ya que una vez alcanzados los objetivos fijados en la ley no se da un aliciente adicional para que las fuentes sigan reduciendo sus emisiones. Por ello se introducen instrumentos que fomenten la innovación tecnológica y las reducciones adicionales como los acuerdos voluntarios y las auditorías ambientales. La concreción y el desarrollo reglamentario de esta ley en las diversas comunidades autónomas determinarán su capacidad reductora de la contaminación y salvaguardadora de la salud.

Durante este año también se ha continuado avanzado en la estrategia de prevención del cambio climático y de las emisiones de GEI. En julio de este año fue presentada por el Gobierno la Estrategia Española de Cambio Climático y Energía Limpia para el horizonte 2007-2012-2020. Esta nueva estrategia se ha hecho necesaria, en primer lugar, porque, como ya señalaba Santiago Rubio el pasado año en estas mismas págі-

nas, el volumen de emisiones de CO_2 no ha dejado de aumentar en nuestro país desde 1990, y sólo ha sido a partir del año 2006 cuando se ha apreciado un cambio de tendencia. En segundo lugar, por la necesidad de encaminar España en la senda de cumplimiento no sólo de los acuerdos surgidos del Protocolo de Kioto y de la Convención Marco de Naciones Unidas para el Cambio Climático, sino también de los surgidos del Consejo de Jefes de Estado y Gobierno de la Unión Europea de este año que, específicamente, se comprometió a obtener para el 2020 una reducción de un 20% de las emisiones de GEI (respecto a las de 1990). Si España ha de ser parte de esta reducción era necesario un plan de acción que se ha materializado en el texto de esta estrategia. La estrategia fija varias áreas de actuación entre las que cabe citar: la cooperación institucional, los mecanismos de flexibilidad, los sumideros, la captura y almacenamiento de CO_2, los sectores difusos y la investigación, desarrollo e innovación tecnológica. Para cada una de estas áreas determina unos objetivos y unas medidas para alcanzar dichos objetivos. La variedad de estas medidas es muy amplia y oscila entre el fomento de las relaciones institucionales entre administraciones y el incremento de los recursos destinados a la investigación y a las posibilidades de la captura y almacenamiento de CO_2. Esta estrategia se completa con un conjunto de medidas urgentes cuyo objetivo es reducir las emisiones anuales de CO_2 en 27 Mt equivalentes año adicionales.

4. La conservación de la biodiversidad y el patrimonio natural

España es uno de los países europeos más diversos en flora y fauna gracias a su situación geográfica y a sus condiciones orográficas; de los 226 tipos de hábitats reconocidos como de alto interés por la Unión Europea en la Directiva Hábitats, 121 (54%) se encuentran en territorio español, asimismo el número de especies endémicas es elevado y se estima en unas 2.200 (8). Para preservar esta biodiversidad se hacia necesario la introducción de nuevas medidas legislativas que reforzasen la protección de los ecosistemas. La Ley del Patrimonio Natural y la Biodiversidad, junto con la de Parques Nacionales, la de Suelo, la de Desarrollo Sostenible del Medio Rural y la convalidación del Convenio Europeo sobre el Paisaje, forman parte del conjunto de leyes y medidas promovidas durante este año que ayudarán a alcanzar este fin. Para avanzar en ese camino, la Ley del Patrimonio Natural y la Biodiversidad deroga y sustituye la Ley de Conservación de los Espacios Naturales y de la Flora y Fauna Silvestre de 1984, y establece normas legales de conservación, uso sostenible, mejora y restauración del patrimonio natural más exigentes que las hasta ahora existentes. Esta nueva ley adapta la legislación española a la Directiva Hábitats, e incorpora las recomendaciones del Convenio de Diversidad Biológica de Naciones Unidas. Entre otros aspectos incluye, en el régimen especial de los espacios naturales protegidos, las zonas marítimas con la creación de las Áreas Marinas Protegidas; mejora la gestión de la Red Natura 2000 y de la Red de Reservas de la Biosfera Españolas; y crea el Fondo para el Patrimonio Natural y la Biodiversidad, que actuará como instrumento de cofinanciación para proyectos de conservación. También cabe destacar entre las novedades, que esta ley regula el acceso de las empresas farmacéuticas y químicas a la explotación de los recursos genéticos y naturales con la condición de que una parte del beneficio de dicha explotación vuelva al lugar de origen. Pero quizás la característica susceptible de tener más repercusiones económicas es la anteposición de la protección ambiental sobre la ordenación territorial y el planeamiento de urbanísticos. Esta prevalencia de la protección del patrimonio natural a los intereses urbanísticos se establece no únicamente en esta ley sino, además, en todas las leyes nombradas anteriormente.

Así, en la Ley de la Red de Parques Nacionales se enuncia el nuevo régimen jurídico básico de esta red, adaptándolo a las sentencias del Tribunal Constitucional (9), y se fomenta el papel de la red para constituir un sistema de conservación de la biodiversidad capaz de integrar una muestra representativa de los principales sistemas naturales de nuestro país. Entre los requisitos exigidos para ser considerado parque nacional figura, entre otros, la no existencia en su interior de suelo urbanizado ni susceptible de transformación urbanística. Además, se señala que el suelo incluido en un parque nacional en ningún caso podrá ser urbanizado y especifica que la ley de declaración de parque nacional deberá contener un régimen sancionador específico aplicable a cada parque. Asimismo se prevé un sistema de evaluación continuada, que permita, de forma excepcional retirar la catalogación de parque nacional si se produce una degradación sustancial. Por su parte, la Ley de Suelo obliga a las administraciones públicas a llevar a cabo la ordenación de usos del suelo atendiendo a la protección contra la contaminación, respetando el derecho de los ciudadanos a un

desarrollo sostenible y limitando las consecuencias medioambientales de dicho desarrollo. Señala además que los instrumentos de ordenación urbanística deberán estar sometidos a evaluación medioambiental. Paralelamente, el proyecto de ley de Desarrollo Sostenible del Medio Rural prevé —además de la elaboración de un plan nacional de protección de suelos y de recuperación de la cubierta vegetal y programas públicos para prevenir y reducir los efectos negativos del cambio climático— detallar regiones biogeográficas que contarán con planes de ordenación de los recursos naturales para asegurar la conservación del medio natural y un desarrollo rural sostenible. La aplicación de estas normativas consecuentemente deberá comportar un mayor respeto al medio natural al realizar todo tipo de actuaciones de ordenación territorial. La acción combinada de este conjunto de leyes pretende evitar que se construya, urbanice o se realicen otras actuaciones de ordenación del territorio en aquellas zonas donde se pueda provocar un daño significativo al medio ambiente, a la fauna o a la flora silvestre. Sólo cabe advertir, para terminar, que el hecho de que ambas materias —protección ambiental y ordenación territorial— sean competencia fundamentalmente de las administraciones locales y autonómicas puede resultar en una aplicación desigual de esta normativa y en particular de la prevalencia de la protección ambiental sobre la ordenación territorial. A pesar de los probables escollos que con seguridad surgirán durante el desarrollo de estas leyes, como conclusión, sí que podemos afirmar que este sí ha sido un año de avances para la política medioambiental en nuestro país.□

AGRADECIMIENTOS

La autora agradece las sugerencias recibidas de Montserrat Colldeforns, Jordi Ortega, Cristina Junyent y Carles Carbonell. Naturalmente, cualquier error o imprecisión que permanezca en el texto es responsabilidad exclusiva de la autora.

NOTAS

(1) Esta ley fue aprobada el 22 de noviembre en las Cortes, pero en el momento de escribir este artículo aún no ha sido publicada en el BOE.

(2) Esta norma no regula ni la contaminación atmosférica, ni la nuclear, ni los vertidos del transporte marítimo o de mercancías peligrosas, tampoco contempla los daños a las personas o a sus propiedades.

(3) Este tema ha sido abordado en la literatura por un amplio número de autores entre los que cabe destacar por sus artículos seminales: Richard A. Posner (1972, 1973) y A. Mitchell Polisnky (1980). Para una amplia visión de las relaciones entre ley y economía consultar Posner (2007) y Posner and Parisi (1997).

(4) Este grupo de normas incluye, entre otros, el Programa de Aire Puro para Europa (CAFE, COM (2001) 245 final), y la Directiva 2001/81/CE de 23 de octubre de 2001 sobre techos nacionales de emisión.

(5) Se regulan 14 gases entre los que se incluyen además de los arriba citados: dióxido de azufre (SO_2), monóxido de carbono (CO), amoniaco (NH_3), compuestos orgánicos volátiles (COV) y partículas en suspensión ($PM_{2,5}$).

(6) En la actualidad, el impuesto de matriculación de los automóviles tiene dos tramos: del 7% para motores gasolina de hasta 1.600 cc y diésel de hasta 2.000, y del 12% para cilindradas superiores. A partir del 1 de enero de 2008 los vehículos que no superen los 120 gramos por kilómetro (g/km) no abonarán impuesto de matriculación, entre 120 g/km y 160 g/km pagarán el 4,75%, entre 160 g/km y 200 g/km pagarán un 9,75%, si superan los 200 g/km pagarán el 14,75%.

(7) Las sanciones muy graves tendrán una multa de hasta dos millones de euros y van dirigidas principalmente a las grandes fuentes emisoras como centrales térmicas, refinerías, calefacciones de edificios, acerías, minerías, industria química y de fertilizantes, papeleras, vertederos, entre otras. Estas sanciones no evitan la aplicación del Código Penal.

(8) De las que aproximadamente 500 se hallan en las islas Canarias, datos de la Fundación Biodiversidad dependiente del Ministerio de Medio Ambiente.

(9) El Tribunal Constitucional entendió que el sistema debía apoyarse en un modelo donde la gestión de los parques nacionales correspondiese a las comunidades autónomas y la legislación básica en la materia a la Administración del Estado.

BIBLIOGRAFÍA

Comisión Europea (2001): **Comunicación de la Comisión, El programa Aire puro para Europa: hacia una estrategia temática en pro de la calidad del aire,** *COM/2001/0245 final. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0245es01.pdf.*

Consejo Europeo (1992): **Directiva Hábitats 1992/43/CEE de 21 de mayo relativa a la Conservación de los Hábitats Naturales y de la Fauna y la Flora Silvestres** *(DOUE 22 de julio de 1992).*

Consejo Europeo (1996): **Directiva 1996/62/CE de 27 de septiembre relativa a Evaluación y Gestión de la Calidad del Aire Ambiente** *(DOCE L 296 de 21 de noviembre de 1996).*

Consejo Europeo (2001): **Directiva 2001/81/CE de 23 de octubre relativa a Techos Nacionales de Emisión** *(DOCE L 309 de 27 de noviembre de 2001).*

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2007): **Proyecto de Ley de Desarrollo Sostenible del Medio Rural** *(en tramitación). http://www.congreso.es/public_oficiales/L8/SEN/ BOCG/II/II0125A.PDF.*

Ministerio de Medio Ambiente (2007a): **Ley 5/2007 de la Red de Parques Nacionales, de 3 de abril** *(BOE, 4 de abril de 2007).*
— *(2007b):* **Estrategia Española de Cambio Climático y Energía Limpia 2008-2012-2020**, *Secretaria General para la prevención de la contaminación y del cambio climático.*
— *(2007c):* **Medidas Urgentes de la Estrategia Española de Cambio Climático y Energía Limpia**, *Secretaria General para la prevención de la contaminación y del cambio climático.*
— *(2007d):* **Ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental, de 23 de octubre** *(BOE 24 de octubre de 2007).*
— *(2007e):* **Ley 34/2007 de Calidad del Aire y Protección de la Atmósfera, de 15 de noviembre** *(BOE, 16 de noviembre de 2007).*
— *(2007f):* **Ley 2007 de Patrimonio Natural y de Biodiversidad**. *http://www.congreso.es/public_oficiales/L8/CONG/BOCG/A/A_140-11.PDF.*
Ministerio de Vivienda (2007): **Ley 8/2007 de Suelo, de 28 de mayo de 2007** *(BOE de 29 de mayo de 2007).*
Observatorio de la Sostenibilidad en España (2006): **Informe de Sostenibilidad en España,** *Grupo Mundi-Prensa, Madrid.*
Parlamento Europeo y del Consejo Europeo (2004): **Directiva Europea 2004/35/CE sobre Responsabilidad Medioambiental de 21 de abril de 2004** *(DOUE L 143 de 30 de abril).*
Polinsky, A. M. (1980): «Strict Liability vs. Negligence in a Market Setting», **American Economic Review,** *(70), 363.*
Posner, R. A. (1972): «A Theory of Negligence», **Journal of Legal Studies,** *(1), 29.*
— *(1973): «Strict Liability: A comment»,* **Journal of Legal Studies,** *(2), 205.*
— *(2007):* **Economic Analysis of Law,** *7th ed. Aspen Law & Business, New York.*
Posner, R. y Parisi, F. (1997): **Law and Economics,** *edited by R Posner, Edward Elgar, Cheltenham.*

RESUMEN

En este artículo se revisan las principales novedades en regulación medioambiental desarrolladas durante el 2007 en España, se hace hincapié en tres temas fundamentales: la responsabilidad medioambiental, la calidad del aire, y el patrimonio natural y la biodiversidad. En primer lugar, se aborda el análisis de la nueva Ley de Responsabilidad Ambiental, resaltándose la importancia de la adopción del principio de responsabilidad estricta por parte del legislador. A continuación, se comentan los avances realizados frente al problema de la calidad del aire. Y por último, se describen las numerosas aportaciones realizadas en el ámbito de la conservación de la biodiversidad, y se destaca uno de los puntos centrales del nuevo conjunto legislativo, la prevalencia de las actividades conservacionistas frente a las desarrollistas.

Palabras Clave*: Responsabilidad medioambiental, Responsabilidad estricta, Calidad del aire, Contaminación atmosférica, Conservación de la biodiversidad y del patrimonio natural, Protección ambiental y ordenación territorial.*

Entre mercados liberalizados, seguridad energética y el medio ambiente: ¿es opción la energía nuclear?

Rolando Fuentes
London School of Economics

1. Introducción

Muchos analistas coinciden que una condición necesaria que abrió la puerta a la liberalización de los mercados eléctricos fue el desarrollo de la tecnología de ciclos combinados que corren en base a gas. Esta nueva tecnología permitía construir plantas generadoras de electricidad más pequeñas, escalables, con costos iniciales bajos, mucho menores a la de otras opciones tradicionales. Las características de esta nueva tecnología facilitaron la privatización de la generación ya que además, al momento de la liberalización, el precio del gas era bastante bajo. No es accidental por lo tanto que ésta haya sido la tecnología preferida en los mercados liberalizados, en donde por definición las decisiones de inversión (tipo y cantidad) se dejan en manos de las empresas eléctricas (1).

Por los cambios en la estructura y propiedad del mercado eléctrico, se estimó que una de las tecnologías perdedoras tendría que ser la nuclear ya que representaba todo lo que la empresa privada quisiera evitar: grandes costos iniciales en la inversión, largos períodos de construcción, lo que derivaba en períodos más largos para recuperar la inversión, así como mayor exposición al riesgo tanto de mercado como político. En pocas palabras, la energía nuclear era una tecnología que no encajaba en el nuevo paradigma de competencia.

Sin embargo, las prioridades de la política energética en el mundo han cambiado. En la década pasada la prioridad era hacer más eficiente el sector eléctrico y/o reducir la participación/carga del gobierno en el mismo. Hoy la prioridad es: 1) hacia el exterior reducir y limitar las emisiones de CO_2, para cumplir con las obligaciones internacionales como el Protocolo de Kioto y otras regulaciones europeas y 2) hacia el interior garantizar el abastecimiento de recursos energéticos a precios competitivos.

Es en este viraje en las prioridades de la política energética en donde la opción nuclear está ganando adeptos. Alrededor del mundo al menos 31 nuevos reactores se están construyendo, incluyendo dos en Europa (en Finlandia y en Francia). En Estados Unidos, la comisión reguladora nuclear espera recibir solicitudes para construir al menos 12 reactores. Estos reactores en construcción se sumaran a los 439 reactores nucleares existentes en 31 países que proveen el 15% de la electricidad en el mundo (2).

Sin embargo, no hay que confundir. El hecho de que la energía nuclear gane adeptos como opción de política no se traduce de inmediato en una opción viable de negocios. Para analizar la viabilidad del desarrollo de energía nuclear es preci-

so enmarcarla dentro del complejo sistema energético sobre el cual las empresas eléctricas toman sus decisiones. La decisión de invertir en nuevas plantas nucleares está expuesta a las interrelaciones que existen entre tres mercados: en el centro de la decisión, el mercado eléctrico; hacia atrás de la cadena, el mercado de la provisión de combustibles, y hacia delante de la cadena, el mercado ambiental (o de hecho, la falta, debilidad o inexistencia de este mismo).

Como en todas las políticas, el punto de partida importa. El futuro de la energía nuclear en España está ligado también al desempeño presente. Por tanto haremos un breve recuento de la situación del mercado eléctrico español en el año 2007.

2. Balance 2007

El mercado eléctrico español es uno de los más dinámicos de Europa. En tamaño es el quinto mercado más grande, con una demanda anual que en el 2006 alcanzó los 262,2 TWh. A noviembre de 2007 Red Eléctrica Española estimaba que la demanda había crecido en el año alrededor de 4,1%, por encima del crecimiento del PIB, que fue de alrededor del 3% en el año que termina. Esta tasa de crecimiento es superior a la de otros países europeos (3). En términos de comercio internacional, España es un pequeño exportador neto con algo así como 1,3 TWh al año (sólo para tener un punto de comparación, Francia exporta alrededor de 52 TWh al año). En cuanto a precios, en referencia al año anterior, éstos cayeron en 2007 como resultado de varios factores, como el aumento de las precipitaciones, la entrada en funcionamiento de nuevas centrales, tanto de régimen ordinario como especial, y las reformas regulatorias introducidas en 2006 (4). De acuerdo con estimaciones realizadas por la Comisión Nacional de la Energía y por el Ministerio de Industria Turismo y Comercio, el margen de cobertura ha aumentado desde 2005 para llegar a situarse cerca del 1,2, lo cual es ligeramente por encima del índice mínimo de seguridad establecido de 1,1 (5).

En cuanto a capacidad nuclear, España cuenta con ocho centrales nucleares, mientras que Portugal, el otro miembro del mercado peninsular, no tiene ninguna. A pesar de que se han decomisado algunos reactores en los años recientes —el reactor de Vandellós I en julio de 1990 y la planta José Cabrera en abril del 2006 por parte de Unión Fenosa— y que éstos no se repusieron en seguimiento a la moratoria dictada en 1984, el despacho de energía proveniente de esta fuente se ha mantenido estable gracias a mejoras en la eficiencia de las plantas remanentes.

3. Política energética

En este apartado haremos un breve recuento del porqué la opción nuclear parece ser una opción válida como política energética. Para este fin analizaremos la situación en que se encuentran los tres mercados interrelacionados que mencionamos en la introducción.

3.1. El mercado eléctrico

La opción de levantar la moratoria y permitir que las empresas eléctricas inviertan en energía nuclear se debe enmarcar en el contexto de la desregulación (o mejor dicho re-regulación) de los mercados eléctricos. En el 2007 se cumplieron diez años de la aprobación de la ley del sector eléctrico 54/9, con la que se permitía la inversión privada en el sector y se establecía el mercado de competencia. Esta apertura fue gradual, y no fue sino hasta el 1 de enero de 2007 cuando la totalidad de los consumidores pudieron elegir libremente al suministrador de electricidad. Otros cambios regulatorios sucedidos durante el año 2007 son el real decreto 1634/2006, mediante el cual el Gobierno establece que las tarifas eléctricas se podrán modificar trimestralmente al revisarse los costos de la operación del suministro, los costos permanentes del sistema y los costos de la diversificación y seguridad de abastecimiento, incluyendo el reintegro con cargo a la recaudación de la tarifa eléctrica. También en 2007 se estableció, por medio de la orden ITC/400/2007, la obligación para que las empresas distribuidoras adquieran parte de la energía que suministran a través de contratos bilaterales adjudicados mediante subastas. Esto con el objetivo de fomentar el desarrollo de un mercado de más largo plazo que establezca precios más estables en la energía.

La opción de invertir en energía nuclear en España, por lo tanto, no se sitúa en un marco de total liberalización del mercado, sino en el marco de un mercado de competencia regulada. Por un lado, el despacho de energía se hace a través del mercado *spot* diario, en base al mérito económico de la energía ofertada por parte de las empresas eléctricas. Y por otro lado, aunque en teoría el precio es fijado por la última unidad de generación casada para atender la demanda, el Gobierno ha establecido un tope máximo de 180 euros por MWh. En la práctica, lo que ha sucedido es que la gran

mayoría de la energía sigue siendo suministrada bajo tarifas establecidas por el Gobierno (6). Las empresas eléctricas, además, reciben un pago por garantía de potencia para incentivar la construcción de centrales en miras de preservar la seguridad del suministro. Por esto decimos que es un mercado de competencia regulada.

En cuanto a la estructura del mercado, el mercado español está dominado por dos empresas, Endesa e Iberdrola. Entre estas dos empresas controlan más del 55% de la capacidad de generación peninsular total. Estas dos empresas cuentan con el mix de generación más diversificado. Esto les permite tener una posición dominante en los diferentes segmentos de la curva de la demanda ya que el resto de los competidores cuentan —prácticamente— con plantas de ciclo combinado únicamente. En esta estructura, de no existir el precio tope, estas dos empresas tendrían la capacidad de manipular el precio de la electricidad, retirando capacidad en un momento dado (7).

¿Cuál es la relevancia de la estructura y regulación del mercado para la decisión de optar por energía nuclear en el futuro? En primer lugar, el tener un precio fijado por el Gobierno pudiera alentar esta iniciativa ya que reduciría la exposición de la inversión a los riesgos por cambios abruptos en los precios. Sin embargo, si la tarifa tope es demasiado baja y no refleja la escasez de la capacidad total para satisfacer la demanda pico, se desincentivarían las decisiones de nueva inversión, y se tendrían períodos de subinversión, que es lo que al parecer ha ocurrido en España. Por su parte, la estructura actual de dos jugadores dominantes podría por su parte alentar la inversión en tecnología nuclear si se les librara de esta tarifa tope. Paradójicamente, la habilidad de establecer precios por encima del nivel competitivo puede resultar en una mayor propensión a invertir, ya que si las unidades de producción sólo reciben un pago por la energía producida, las unidades de generación con costos marginales cercanos al precio marginal no pueden recuperar el 100% de sus costos fijos.

3.2. El mercado de los recursos energéticos

Los recursos energéticos de España —a excepción quizás del viento— son relativamente escasos. Además las interconexiones de gas y electricidad comparadas con la demanda total son muy débiles, por lo que en los hechos el mercado español se encuentra relativamente aislado. Dado el dinamismo de los sectores eléctrico y de gas, estas características dejan al mercado energético en una posición vulnerable y de dependencia del exterior. En los últimos años, la preocupación por la seguridad energética ha ido en aumento. Por una parte, los precios de los combustibles, especialmente los de gas y el petróleo, han escalado. Por otra parte, las principales reservas de estos combustibles están depositadas en una de las regiones más conflictivas del mundo, como lo es Oriente Medio.

Ante este panorama, la opción nuclear parece ser una buena opción para diversificar este riesgo. Para empezar, los grandes depósitos de uranio se encuentran en países más estables como lo son Australia y Canadá. Si bien es cierto que el precio del uranio también ha experimentado incrementos considerables (de alrededor de 70 dólares por libra en enero hasta 130 dólares por libra en julio de 2007), este incremento puede ser fácilmente reversible, ya que con precios mayores y con un potencial de demanda mayor, la explotación de minas de uranio podría ser mucho más rentable, lo que ocasionaría un aumento en la oferta.

Cabe, sin embargo, cuestionar el supuesto inicial de que el suministro de gas y petróleo es inseguro. La aseveración popular de que para mejorar la seguridad energética se debe reducir la dependencia de Oriente Medio no se sustenta en los hechos. De acuerdo a Fattouh (2007), en la última década los grandes desabastos de energéticos ocurrieron por parte de países fuera de Oriente Medio. La región no tuvo protestas civiles y huelgas como en Venezuela, ataques militares como en Nigeria o relaciones internacionales tensas como el caso de Rusia. Además, no hubo ninguna alteración por cuestiones técnicas, o por catástrofes naturales, como huracanes en el golfo de México. Con esto pudiéramos argumentar, por lo tanto, que este clamor popular no se encuentra totalmente fundamentado, al menos en los hechos recientes.

3.3. Mercado ambiental

España ha contraído obligaciones internacionales y ha impuesto regulaciones internas en un intento por reducir las emisiones de gases que causan el calentamiento global. Entre ellas se encuentran el Protocolo de Kioto, el Plan Nacional de Asignación y el Registro Nacional de derechos de emisión. El real decreto 60/2005 establece que el límite de emisiones de $C0_2$ permitido para el sector eléctrico sea de 86.400 millones de toneladas para el período 2005-2007. Además, España debe cumplir con el mercado europeo de emisiones (EU-ETS).

Ante la necesidad de reducir la emisión de estos gases, la competitividad de la energía nuclear se

puede potencializar, ya que la generación de electricidad por esta vía no produce contaminación por gases. Sin tomar en cuenta períodos de guerra o colapso industrial, los dos ejemplos más exitosos en la rápida reducción de emisiones son dos: Francia, en donde de 1979 a 1987 el total de emisiones se redujo alrededor del 20%, y Suecia, donde de 1979 a 1983 redujo el 25% de sus emisiones. Estos dos países lograron reducir drásticamente sus emisiones porque incorporaron en aquella época un gran porcentaje de energía nuclear y de hidroeléctricas (Keay, 2006). Por tanto, la opción nuclear es una opción efectiva para reducir las emisiones de CO_2. La pregunta es si también es costo-eficiente.

Para que la opción también sea costo-eficiente, se tendrían que internalizar los costos externos de la emisión de CO_2. Sin embargo, es muy difícil establecer el valor de la externalidad ya que éstos tendrían que reflejar los daños y consecuencias del calentamiento global, algo muy difícil de estimar. Algunos autores, como Tol (2005), concluyen que es improbable que el costo marginal de estas emisiones exceda los 50 dólares, sin embargo, otros, como Sundqvist (2004), señalan que ante tanta incertidumbre, el *valor real* debe ser establecido como una decisión política. En resumen, la competitividad de las diferentes tecnologías para la generación de electricidad puede cambiar drásticamente si se incorporan los costos de la externalidades, lo cual le pudiera abrir el camino a la energía nuclear.

4. La decisión de negocio

La energía nuclear parece ser una opción efectiva para reducir las emisiones de gases que causan el calentamiento global y para reducir la dependencia a la importación de combustibles fósiles de países poco estables, dos objetivos claves de política energética. Sin embargo, todavía falta por ver si ésta es una opción de negocio viable.

La potencial rentabilidad y la evaluación del riesgo son los factores que deben determinar la inversión en los mercados liberalizados. La primera pregunta que nos tenemos que hacer entonces es si la inversión en energía nuclear es operacionalmente viable. De acuerdo a la revista británica *The Economist*, el gran interés que se tiene ahora en Estados Unidos por la energía nuclear se debe precisamente a su gran rentabilidad. Esto debido a que el precio mayorista de la electricidad está muy ligado al precio del gas, ya que las plantas de ciclo combinado son las que normalmente proveen la demanda residual en las horas pico, y el precio de este combustible ha incrementado considerablemente, mientras que los costos operativos de las plantas nucleares han permanecido sin cambio. La revista dice que de acuerdo a la Energy Information Administration, el precio promedio de la electricidad en Estados Unidos en el 2005 fue de 5 centavos de dólar por KWh; mientras que de acuerdo al Instituto de Energía Nuclear el costo operativo promedio de una planta nuclear es de 1,7 centavos de dólar por KWh, por lo que calculan que el margen de estos productores sea de casi 200%. Las plantas nucleares, entonces, son actualmente muy rentables.

Sin embargo, el talón de Aquiles de la energía nuclear se encuentra en sus altos costos iniciales y en el manejo del riesgo. La inversión inicial en una central nuclear asciende a unos dos mil dólares por KW, mientras que para las centrales de gas o carbón es de unos 500 dólares y 1.200 dólares por KW, respectivamente. Más o menos el costo de capital de una planta nuclear representa algo así como el 60% del costo de KW generado, mientras que para las centrales de gas es alrededor del 20%. No sólo los costos iniciales son mayores, también los períodos de construcción son más largos y complejos. Además, hace ya muchos años que se construyeron las últimas plantas nucleares, por lo que los nuevos diseños no han sido probados y quizás no exista tanto personal capacitado para operarlas.

En cuanto al tratamiento del riesgo en los mercados desregulados, éste no depende solamente de la variación del precio de mercado o de los insumos, sino también de las reacciones de los otros competidores. Para el caso de la energía nuclear, además, habría que añadir el potencial riesgo político. Este riesgo político puede tomar varias aristas. Puede ser que el gobierno cambie su posición por presiones sociales, por accidentes en cualquier parte del mundo, o incluso ante la amenaza de un ataque terrorista. Quizás sin embargo, el riesgo más determinante sea la incertidumbre por el futuro del mercado ambiental. Al final de cuentas son los gobiernos los que están creando los mercados de emisiones mediante regulaciones y compromisos internacionales. Es entonces el precio de la tonelada de CO_2 lo que haría a la energía nuclear competitiva, pero sobre todo, aceptable.

Los riesgos de la energía nuclear son entonces mucho más complejos que el del resto de las otras alternativas. Al estar en un mercado liberalizado, estos riesgos deben ser asumidos por las empresas eléctricas. En un clima de tanta incertidumbre,

es muy fácil probar (y comprobar) que los inversionistas optan por diferir sus inversiones varios períodos, en espera de tener un panorama más claro por lo que juegan *a la segura*, tratando de permanecer competitivos con el resto del sistema. Es entonces mucho más probable que inversionistas adversos al riesgo sigan optando por invertir en plantas de gas.

5. Conclusiones

Desde el punto de vista de la política energética, la opción de la energía nuclear parece ser una opción atractiva, ya que sería muy efectiva para cumplir con los dos objetivos de reducir emisiones que producen el calentamiento global y reducir la dependencia energética. Sin embargo, hasta el momento, los intereses e incentivos entre el gobierno y las empresas eléctricas no están alineados. Como opción de negocios es una alternativa demasiado arriesgada, máxime si el inversionista cuenta con otras alternativas.

Una forma de alinear los incentivos entre empresas y el gobierno sería dar mayor claridad al futuro del mercado ambiental, brindando un panorama de más largo plazo. Esto, además, tendría el beneficio de apoyar el desarrollo de tecnologías limpias, que ahora se encuentran en un período embrionario y que pudieran ser una alternativa a la nuclear. Al fin y al cabo, por las características del sector, las políticas energéticas son de largo plazo, o simplemente no existen.□

NOTAS

(1) *Por ejemplo, en el Reino Unido la inversión en plantas de ciclo combinado creció de virtualmente cero en 1990 a 24 GW en 2006 (de un total en el sistema de 70 GW); en Italia paso de cero en 1995 a 13 GW al final del 2003; y en España de 1998 a 2003 la capacidad en plantas de ciclo combinado aumentó en 6 GW.*

(2) *Para una discusión más detallada del estado actual de la energía nuclear en el mundo se recomienda la edición de la revista* The Economist *del 6 de septiembre del 2007.*

(3) *Por ejemplo en Alemania, el mercado eléctrico ha crecido a tasas de 0,7%; Francia, a 2,4%; en el Reino Unido, a 1,6%, y en Italia a 2,4% de 1990 a 2003.*

(4) *De acuerdo con Agosti y cols.*

(5) *Los ritmos actuales de inversión todavía no compensan la subinversión de 1998-2003 y el incremento en la demanda desde entonces.*

(6) *De acuerdo con Arnedillo.*

(7) *Ver el análisis que hace LECG en el artículo de Agosti y cols.*

BIBLIOGRAFÍA

*(1999): **Electricity Reform: Power generation Costs and Investment,** IEA, París.*

*(2003): **The Future of Nuclear Power: an interdisciplinary MIT study,** MIT, Cambridge, Mass.*

*(2004): **The Economic Future of Nuclear Power, A study conducted at the University of Chicago.** Chicago, Illinois.*

*Agosti, L.; Padilla, A. J. y Requejo, A. (2007): «El "mercado" de la generación eléctrica en España: estructura, funcionamientos y resultados», **Economía Industrial,** núm. 364, págs. 21-37.*

*Arnedillo, Óscar (2007): «Modelos de mercado eléctrico: Paradigma competitivo y alternativas de diseño», **Economía Industrial,** núm. 364. págs. 39-54.*

*Coderch, M. (2006): «Energía nuclear: ¿agonía o resurrección?», **Economistas,** año 24, núm. 108. págs. 308-313.*

*Fattouh, B. (2007): **How secure are middle east oil supplies?,** Oxford Institute for Energy Studies.*

*Honore, A. (2006): **Future natural gas demand in Europe: The importance of the Power sector,** Oxford Institute for Energy Studies.*

*Keay, M. (2006): **The Dynamics of Power: Power generation investments in liberalised markets,** Oxford Institute for Energy Studies, Oxford.*

*— (2007): «Nuclear Power in the UK: is it necessary? Is it viable?», **Oxford Energy Comment,** Oxford Institute for Energy Studies.*

*Lazaro-Touza, L. E. (2006): «Cambio climático, Protocolo de Kioto y economía española», **Economistas,** núm. 108, págs. 301-307.*

***The Economist** (2007): «Nuclear Power's new age», 6 de septiembre, 2007.*

***The Economist** (2007): «Atomic Renaissance», 6 de septiembre, 2007.*

*Sundqvist, T. (2004): «What causes disparities of electricity externality estimates?», **Energy Policy,** núm. 32, 1753-1766.*

*Tol, R. S. J. (2005): «The marginal damage costs of carbon dioxide emissions: an assessment of uncertainties», **Energy Policy,** núm. 33. págs. 2064-2074.*

RESUMEN

El presente artículo hace una reflexión acerca de la viabilidad del desarrollo de la energía nuclear en España. Esta opción estaba descartada por: 1) los riesgos potenciales en la seguridad y en la salud y 2) por tener problemas de rentabilidad en un mercado abierto, debido a sus altos costos iniciales. Sin embargo, el surgimiento de: a) la necesidad de reducir las emisiones de carbón para combatir el calentamiento global, así como b) una creciente preocupación por la seguridad energética derivada de los altos precios de los combustibles fósiles y la inestabilidad de Oriente Medio, han hecho de la opción nuclear una alternativa atractiva para la política energética en España. Para que esta política sea viable, sin embargo, deberá también demostrar que es una buena opción de negocio en los mercados liberalizados.

Palabras clave*: Emisiones de carbono, Seguridad energética, Desregulación eléctrica, Energía nuclear.*

La competitividad portuaria de los puertos de titularidad estatal

María del Mar Cerbán
Daniel Coronado
Universidad de Cádiz

1. Introducción

El tráfico portuario total de mercancías para el conjunto de puertos españoles de titularidad estatal creció en 2006 algo más del 4,5% con respecto al año anterior; cifra similar a la última tasa disponible de crecimiento interanual (octubre 2006/octubre 2007), que se cifró en el 4,7%. Sin embargo, se aprecian notables variaciones entre los distintos puertos que están en función de un conjunto de elementos que conforman su posición competitiva y su capacidad en términos de eficiencia. Ya se viene observando desde hace algún tiempo que la prestación de servicios portuarios está caracterizada por la concentración de actividades en toda la cadena de transporte intermodal, compatible con un entorno de fuerte competencia y competitividad. Es bien conocido que los impactos de la globalización, la desregulación, la privatización y los crecientes procesos de integración vertical y horizontal en el negocio marítimo están cambiando la forma tradicional de entender la competencia y competitividad portuaria para extenderla desde niveles locales/regionales hacia más allá de fronteras territoriales e industriales. Los mismos conceptos tradicionales de *hinterland y foreland* (modelos gravitacionales, coeficientes de localización, etc.) y los conceptos relacionados (cautividad, dominio, etc.) están adquiriendo una nueva dimensión; la discontinuidad geográfica o el solapamiento de las zonas de mercado y la extensión del espacio terrestre de competencia, en ocasiones más allá de fronteras administrativas, son hechos constatados. Competencia, competitividad y los nuevos términos de *cooperar para competir* son los conceptos que dominan el panorama internacional, donde la clave para mantenerse en posiciones adecuadas de competitividad sostenida se encuentran en la necesidad de proporcionar servicios portuarios de calidad a precios razonables.

El objetivo de este artículo es presentar una breve síntesis de los factores determinantes de la competitividad y competencia portuaria que son relevantes en el contexto de los puertos españoles, introducimos además los últimos datos disponibles que orientan sobre los niveles de competitividad de los puertos de titularidad estatal. La estructura del trabajo se corresponde con estos objetivos: a continuación delimitamos los factores identificados en la literatura reciente como determinantes de la competitividad portuaria; seguidamente proporcionamos algunos indicadores de infraestructuras y servicios portuarios que reflejan el estado de la competitividad de los puertos españoles. El artículo termina con unas reflexiones finales.

2. Factores de competitividad portuaria

Algunas de las fuerzas destacadas en la literatura que de forma genérica afectan a la posición competitiva de un puerto están relacionadas con la tradición y organización portuaria, el acceso por mar y tierra, las ayudas estatales y sus influencias en los costes portuarios, la productividad portuaria y las preferencias en la selección de puertos de transportistas y navieras; además, la ventaja comparativa locacional desempeña un papel esencial (Fleming y Baird, 1999). Por otro lado, en el trabajo de Horst (2002) y en el estudio del Banco Mundial (2003) se señalan algunas fuerzas presentes en puertos de todos los tamaños y que condicionan las posibilidades de expansión portuaria y su posición competitiva: el poder de negociación de los usuarios del puerto (compañías navieras, sobre todo); el poder de negociación de los proveedores de servicios (estibadores, accesos ferroviarios, aduanas, operadores de terminales, etc.); la acción del gobierno y las administraciones implicadas (subvenciones, procesos de regulación de precios, gestión de la infraestructura); la competencia de otros puertos, ya existentes o nuevos, y otros modos de transporte; los flujos comerciales y los cambios en los patrones de comercio.

Muchos de estos factores (externos e internos), que con carácter general afectan a las ventajas competitivas de un puerto, escapan al control de los agentes directamente implicados en los servicios portuarios, por lo que existen varias estrategias para indagar en las ventajas competitivas más relevantes susceptibles de modificación; una opción consiste en explorar la oferta, esto es la percepción de la competitividad de los agentes implicados en la provisión de servicios portuarios (por ejemplo, Tongzon, 2002, 2005; Acosta y cols., 2007); otra opción consiste en examinar la demanda, es decir, identificar los factores por los que los usuarios seleccionan un determinado puerto (por ejemplo, Lirn y cols. 2003, 2004); una tercera, más completa, es contemplar ambas perspectivas (Tai y Hwang, 2005). En el cuadro 1 figura una muestra de los estudios recientes sobre determinantes de la competitividad clasificados por orden de importancia. Como puede apreciarse, aunque la mayor parte de los factores son comunes, el orden cambia dependiendo del entorno o del puerto específico objeto de análisis.

Finalmente, es interesante destacar la entrada en escena de un conjunto de factores —unos muy recientes y otros no tanto— cuyas futuras consecuencias sobre la competitividad portuaria son todavía inciertas. Nos referimos al creciente proceso de containerización de la mercancía, que implica inversiones a veces de gran relevancia para que los puertos puedan competir en este tipo de tráfico; el desarrollo de nuevas fusiones y alianzas estratégicas entre compañías navieras y entre operadores, que suelen tener como resultado un mayor poder de negociación con las autoridades portuarias; el desarrollo de nuevas actividades (industriales, comerciales, e incluso recreativas) localizadas en el recinto portuario, con consecuencias inciertas sobre las actividades propias del negocio marítimo-portuario; los aspectos relacionados con la seguridad y el medioambiente, con los consecuentes nuevos costes para afrontarlos, etcétera.

3. Indicadores de competitividad de los puertos de titularidad estatal

A tenor de las cuestiones relacionadas en los apartados previos, parece claro que un análisis de competitividad del sistema portuario español requiere de un estudio desagregado que identifique los principales aspectos que inciden en la posición competitiva (las características físicas o geográficas, la identificación de puertos competidores, los costes generalizados, la calidad de los servicios del puerto o puertos objeto de estudio y de los que entran en competencia en tráficos específicos, y la acción gubernamental entendida en sentido amplio), objetivo que va mucho más allá de las pretensiones de esta nota. No obstante, sí que es posible con la información disponible presentar algunos indicadores de infraestructuras y servicios portuarios que reflejan la posición competitiva actual de los puertos españoles incluidos en el sistema portuario de titularidad estatal (cuadro 2).

En las columnas 1 a 4 del cuadro 2 figura el tráfico portuario total (millones de toneladas), la tasa de crecimiento en 2006 y, como reflejo del dinamismo portuario en el último año, la tasa interanual de crecimiento calculada con los datos disponibles de 2007. Las columnas 5 a 11 incluyen algunos de los indicadores relevantes que denotan la capacidad de recaudación de un puerto por unidad de mercancía, las características de la infraestructura y su grado de eficiencia, la especialización en contenedores, inversiones, etc. Estos datos permiten apreciar algunas características diferenciadoras entre los puertos españoles que resumimos a continuación:

— En términos de volumen de tráfico total (datos acumulados a octubre de 2007) los puertos de mayor relevancia fueron Bahía de Algeciras,

CUADRO 1
FACTORES DE COMPETITIVIDAD PORTUARIA

Autores	Entorno/Puertos	Agentes encuestados	Factores (a)
Tongzon (2002)	Malasia, Singapur, Tailandia	Transitarios/ consignatarios	1. Eficiencia en las operaciones 2. Frecuencia de líneas *feeder* 3. Infraestructura adecuada 4. Localización 5. Costes portuarios 6. Respuesta rápida a las necesidades de los usuarios 7. Reputación por pérdidas o daños de la carga
Tongzon (2005)	Este asiático y algunos puertos europeos	Terminales de contenedores	1. Mejoras en la gestión con participación pública y privada en la industria portuaria 2. Eficiencia en las operaciones 3. Capacidad de adaptación a la demanda
Lirn y cols. (2003)	Taiwán	Compañías navieras	1. Localización (proximidad a las áreas de consumo, y disponibilidad de líneas *feeder* a otros puertos) 2. Costes de los servicios 3. Gestión portuaria (administración portuaria gestión de aduanas seguridad, etcétera) 4. Características físicas del puerto (sobre todo las conexiones para el transporte intermodal, instalaciones y equipos)
Lirn y cols. (2004)	Este asiático	Compañías navieras	1. Costes de manipulación de la mercancía 2. Proximidad a las principales rutas de navegación 3. Proximidad al *hinterland* 4. Condiciones de la infraestructura básica 5. Presencia de una red de líneas *feeder*
Yeo y Song (2005)	Corea	Expertos (armadores, consignatarios, operadores de Terminal, gobierno local, etcétera)	1. Costes y gastos portuarios 2. Localización en las principales rutas de transporte 3. Congestión portuaria 4. Instalaciones portuarias
Acosta y cols. (2007)	Algeciras	Expertos (consignatarios, operadores de Terminal, Autoridad Portuaria, etcétera)	1. Infraestructura portuaria de transbordo y de acceso para los grandes buques 2. Superestructura de transbordo 3. Tecnologías de comunicación 4. Competencia interna (servicios marítimos y transporte por carretera) 5. Cooperación entre sector privado e instituciones
Tai y Hwang (2005)	Este asiático	Compañías navieras y consignatarios	1. Proximidad al *hinterland* 2. Eficiencia en la manipulación de la carga 3. Ahorro en costes 4. Calados del puerto 5. Disponibilidad de rutas *feeder* y transporte por carretera 6. Tiempos de espera para el acceso al puerto 7. Localización 8. Tasas portuarias 9. Número de atraques 10. Capacidad de los consignatarios

(a) Clasificación por orden de importancia.
Fuente: Elaboración a partir de las referencias indicadas.

Barcelona, Valencia y Bilbao. Estos cuatro puertos concentraron 45,3% del tráfico total del sistema portuario, valor ligeramente superior a 2006 (44,4%). La tasa de crecimiento interanual (octubre de 2007) fue positiva para estos cuatro puertos (los de Valencia y Barcelona superaban el doble de la media del sistema portuario). Obsérvese que puertos relativamente pequeños en términos de tráfico total, como Málaga, Vigo o Ceuta, presentaron crecimientos superiores a la media, y por término medio no se aprecia una clara relación entre la magnitud absoluta de toneladas de mercancías movidas en 2006 y el dinamismo en términos de crecimiento en 2007 (el coeficiente de correlación entre ambas variables es de 0,27).

— Los diez puertos que más recaudaron por tonelada de mercancía movida fueron los relativa-

CUADRO 2

INDICADORES DE INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS PORTUARIOS EN ESPAÑA

Puerto	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	ICP (a)
A Coruña	13,8	11,9	-5,01	3,06	1,47	8,0	0,08	1.199	14,8	0,1	1,06	65,9
Alicante	3,7	3,2	4,89	6,06	3,43	67,9	3,47	1.271	20,3	1,4	5,71	145,8
Almería	6,7	5,4	-4,37	-1,48	1,10	0,0	—	313	14,8	0,1	2,21	57,6
Avilés	6,0	4,7	19,28	-7,79	1,94	4,5	0,46	399	5,4	0,2	1,01	34,9
Bahía de Algeciras	71,7	61,8	4,92	4,09	0,83	90,2	14,63	5.101	62,5	0,3	0,91	160,8
Bahía de Cádiz	5,9	6,1	1,01	22,41	2,94	49,6	2,12	610	7,3	0,7	1,30	88,4
Baleares	14,5	12,6	9,30	1,08	2,70	10,6	1,95	2.574	15,2	0,0	1,14	53,6
Barcelona	47,7	42,8	5,81	8,59	2,75	71,9	7,36	7.667	160,2	0,1	3,62	195,0
Bilbao	38,6	32,4	13,17	1,86	1,53	59,3	3,66	8.102	31,2	1,1	0,88	135,5
Cartagena	25,7	19,5	-4,64	-9,01	1,29	47,6	1,13	2.654	21,2	0,0	0,84	71,5
Castellón	13,3	10,9	-0,78	-0,59	1,11	73,9	—	1.515	18,6	0,1	1,46	97,4
Ceuta	2,4	2,2	20,04	5,23	3,25	7,2	0,25	—	6,9	0,0	3,17	100,2
Ferrol-San Cibrao	10,2	9,2	5,39	7,20	1,10	6,7	—	1.583	24,4	0,2	2,46	102,0
Gijón	20,5	17,3	-5,98	1,69	1,74	19,0	0,27	1.823	58,4	0,5	2,81	100,6
Huelva	21,6	17,1	2,64	0,65	1,64	0,0	—	3.074	4,9	5,1	0,24	101,4
Las Palmas	25,9	22,8	3,82	8,86	1,83	80,2	3,96	6.079	46,6	1,0	1,88	150,4
Málaga	6,2	5,4	29,61	14,26	1,89	89,7	24,10	1.194	4,1	0,1	0,90	68,5
Marín y Ría de P.	1,8	1,7	-5,32	7,60	3,61	42,6	1,27	492	1,9	0,0	1,02	98,2
Melilla	0,8	0,7	1,81	-3,00	3,95	22,8	0,86	—	4,8	0,1	5,97	85,7
Motril	2,9	2,3	3,41	-4,00	1,83	0,0	—	—	3,7	0,0	1,35	68,0
Pasajes	5,5	4,2	1,76	-9,28	2,31	0,0	—	—	3,1	0,0	0,56	50,4
S. C. de Tenerife	19,9	16,5	0,85	-0,66	1,45	50,6	2,94	5.739	21,3	1,0	1,09	105,5
Santander	5,9	5,2	-11,54	6,20	3,34	0,3	—	1.888	6,2	0,1	0,99	104,9
Sevilla	5,3	3,9	8,87	-12,04	3,14	48,7	3,50	—	14,9	0,2	3,02	95,2
Tarragona	31,5	30,3	1,00	15,92	1,54	23,2	—	5.785	19,8	1,8	0,64	118,9
Valencia	47,5	44,5	15,41	13,20	1,81	80,2	15,47	6.642	85,0	1,5	2,01	178,4
Vigo	5,3	4,6	10,38	5,86	4,94	55,9	4,67	1.690	10,2	6,1	2,07	159,0
Vilagarcía	1,2	0,9	0,92	-3,52	3,39	0,0	—	—	5,6	0,0	4,73	117,2
Total	462,2	400,3	4,56	4,76	1,76	69,1	6,92	67.394	693,2	21,9	1,58	100,00

(1) Tráfico total 2006 (millones de toneladas).
(2) Tráfico total acumulado hasta octubre de 2007 (millones de toneladas).
(3) Tasa de crecimiento del tráfico total 2006 (%).
(4) Tasa de crecimiento del tráfico total 2007 (interanual con las cifras acumuladas hasta octubre).
(5) Ingresos por tasas portuarias (excluido pasajeros)/tráfico total (euros por tonelada 2006).
(6) Índice de containerización (porcentaje de toneladas de mercancías en contenedores/toneladas de mercancía general). Cálculos realizados con los valores acumulados hasta octubre de 2007.
(7) Miles de toneladas de mercancías en contenedores por metro lineal de muelle con este uso específico (2006).
(8) Metros lineales de calado de más de 12 m (2006).
(9) Inversiones en Infraestructuras y capacidad portuaria (media anual 2004 a 2006 en millones de euros).
(10) Inversiones en actividades logísticas e intermodalidad (media anual 2004 a 2006 en millones de euros).
(11) Media anual 2004-2006 de inversiones en infraestructuras y capacidad portuaria (euros por tonelada).
(a) Indicador sintético de competitividad con idénticas ponderaciones calculado a partir de las variables (5) a (11) que figuran en este cuadro; se han incorporado además dos variables adicionales de infraestructuras que por razones de espacio no se incluyen en el cuadro (grúas de gran tamaño y eficiencia de la superficie terrestre y depósitos); se incluyó además una variable *proxy* de competitividad interna (número de consignatarios ponderado por el volumen de tráfico).
Fuente: Puertos del Estado y elaboración propia.

mente pequeños (menos de 6 millones de toneladas), con la notable excepción del puerto de Barcelona (columna 5 del cuadro 2). El que menos ingresó en términos unitarios fue el puerto Bahía de Algeciras; no obstante, téngase en cuenta que los puertos muy centrados en transbordo —como el anterior— son menos recaudatorios; los cargos por tonelada de mercancías movidas son menores y además suelen aplicar las mayores deducciones en sus tasas permitidas por la ley para competir en mejores condiciones.

— Los puertos con los índices más elevados de containerización (aquellos donde la mercancía containerizada sobre la mercancía general supera el 80%) son el puerto Bahía de Algeciras, Málaga, Valencia y Las Palmas (columna 6). Diecisiete de los veintitrés puertos con tráfico de contenedores en 2007 aumentaron sus índices de containerización con respecto a 2006; particularmente destacables son las cifras de crecimiento de estos índices en los puertos de Castellón y Tarragona.

— La infraestructura de contenedores presenta la mayor intensidad de utilización (medida en miles de toneladas de mercancías en contenedores por metro lineal de muelle con este uso específico) en el puerto de Málaga, seguido de Valencia y Bahía de Algeciras (columna 7). El puerto de Málaga, sin embargo, cuenta sólo con apenas una quinta parte de los metros lineales de muelle con calados de más de 12 metros (necesarios para albergar a grandes buques portacontenedores) de los que tienen los puertos de Valencia o Barcelona (columna 8). A tenor de estos dos indicadores, puertos como Barcelona, Las Palmas, Bilbao o Tenerife disponen de margen suficiente para seguir creciendo con holgura en este tipo de tráfico (un uso de las instalaciones con poca saturación y suficientes metros de muelles con calados profundos).

— En valores absolutos las mayores inversiones en infraestructuras y capacidad portuaria se han realizado en los puertos de Barcelona (160,2 millones de euros de media en los últimos tres años), Valencia (85 millones de euros) y Bahía de Algeciras (62,5 millones de euros); los tres aglutinan el 44,4% de las inversiones totales en infraestructuras (columna 9). Sin embargo, en términos relativos (columna 11), puede observarse que los puertos pequeños son, en general, los más beneficiados (por ejemplo, Melilla, Alicante, Vilagarcía, Ceuta y Sevilla, todos con más de tres millones de euros de media anual por tonelada de tráfico). Las inversiones en logística e intermodalidad supusieron para todos los puertos el 3,2% de las inversiones en infraestructura. Los puertos de Vigo y Huelva fueron los que más potenciaron este aspecto (columna 10).

Finalmente, si se establece una media igual a 100 para el conjunto del sistema portuario en cada indicador, y se otorga la misma ponderación a todos ellos (la misma importancia), es posible obtener un indicador sintético que resume la posición competitiva de los puertos españoles en relación con la media del sistema portuario (última columna del cuadro 2). Con las limitaciones habituales de cualquier indicador sintético portuario (véase Tongzon, 2005) y los matices de éste en particular (se está suponiendo que la importancia de cada factor es la misma en cada puerto), puede apreciarse que los puertos de Barcelona, Valencia, Bahía de Algeciras y Las Palmas (por este orden) estarían entre los que poseen mayores ventajas competitivas en relación con la media; por el contrario, Avilés, Pasajes, Baleares y Almería estarían (por este orden) en las posiciones más desfavorables.

4. Reflexiones finales

En la posición competitiva de un puerto intervienen cuatro tipos de agentes: usuarios, proveedores de servicios, otros puertos en competencia y gobierno (en sentido amplio), cada uno con intereses y funciones distintas. La confluencia de fuerzas entre estos agentes y los condicionantes físicos de la infraestructura, además de los puramente exógenos que vienen impuestos por la localización geográfica y las tendencias globales en los patrones de comercio, conforman y condicionan los niveles de competitividad portuaria. Con las limitaciones que supone la evaluación de la competitividad a través de un grupo limitado de indicadores de infraestructuras y servicios portuarios, en este trabajo se han presentado algunos datos orientativos que revelan la posición competitiva de los puertos españoles. La pregunta clave es: ¿Qué margen tienen las autoridades portuarias y los proveedores de servicios para mejorar su posición competitiva? La investigación científica ha demostrado que las inversiones para mejorar la infraestructura y su eficiencia son relevantes, pero no suficientes, para mejorar otros aspectos (por ejemplo, los costes generalizados de las operaciones, la seguridad, la confianza de los clientes o la capacidad para adaptarse a sus necesidades, los tiempos de tránsito o la disponibilidad y calidad de los servicios); además, la mejora de las percepciones a través de operaciones de *marketing* y el poder de negociación se han revelado como factores esenciales: la identificación de los principales interlocutores y la transmisión directa de proyectos y actuaciones son instrumentos muy eficaces.□

BIBLIOGRAFÍA

*Acosta, M.; Cerbán, M. M. y Coronado, D. (2007): «Port competitiveness in container traffic from an internal point of view: the experience of the Port of Algeciras Bay», **Maritime Policy & Management,** 34, 499-518.*

*Banco Mundial (2003): **The evolution of ports in a competitive world,** Edited by World Bank, Disponible en línea: www.worldbank.org/.*

*Fleming, D. K. y Baird, A. J. (1999): «Some reflections on port competition in the United States and western Europe», **Maritime Policy and Management,** 26, 383-394.*

*Lirn, T. C.; Thanaopoulou, H. y Beynon, M. J. (2004): «An Application of AHP on Transhipment Port Selection: A Global Perspective», **Maritime Economics & Logistics,** 6, 70-91.*

*Lirn, T. C.; Thanopoulou, H. A. y Beresford, A. K. C. (2003): «Transhipment Port Selection and Decision-making Behaviour: Analysing the Taiwanese Case», **Internatio-***

nal Journal of Logistics: Research and Applications, 6, 229-244.

*Roe, M. (2003): «The death of nacional shipping policy», **Lloyd's Shipping Economist,** 26-28.*

*Tai, H. H. y Hwang, C. C. (2005): «Analysis of hub port choice for container trunk lines in east asia», **Journal of the Eastern Asia Society for Transportation Studies,** 6, 907-919.*

*Tongzon, J. (2002): **Port Choice Determinants in a Competitive Environment,** Work Paper, Department of Economics, National University of Singapore.*

*Tongzon, J. y Heng, W. (2005): «Port privatization, efficiency and competitiveness: Some empirical evidence from container ports (terminals)», **Transportation Research Part A,** 39, 405-424.*

RESUMEN

El objetivo de este artículo es presentar una breve síntesis de los factores determinantes de la competitividad y competencia portuaria que son relevantes en el contexto de los puertos españoles. Con las limitaciones que supone la evaluación de la competitividad a través de un grupo limitado de indicadores, ilustramos la síntesis teórica con algunos datos sobre infraestructuras y servicios portuarios que revelan la posición competitiva actual de los puertos españoles de titularidad estatal.

Palabras clave*: Competencia, Competitividad, Infraestructuras portuarias, Servicios portuarios.*

Aeropuertos españoles en la senda del cambio

Ofelia Betancor
Equipo de Investigación en Economía de las Infraestructuras y el Transporte. Dpto. Análisis Económico Aplicado, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

1. Introducción

En este artículo plantearemos los principales cambios producidos durante el año que afectan a AENA, tanto porque hayan sido auspiciados desde dicha entidad o desde instancias gubernamentales o comunitarias. Se trata de pequeños cambios, o de elementos dignos de ser mencionados a la hora de hacer el balance del año. Aún no se ha producido el esperado *gran cambio* en cuanto a su estructura de propiedad y modelo de gestión, aunque las especulaciones acerca de este tema han continuado. Nadie sabe con certeza qué ocurrirá, y si bien desde el actual Gobierno se ha hecho referencia a la entrada de la iniciativa privada y de las comunidades autónomas y ayuntamientos, las opciones a la hora de concretar dichos términos son numerosas, por lo que el modelo finalmente elegido podría variar sustancialmente (1).

2. AENA en la senda del cambio

Una de las características del ente público Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea que más llama la atención es su tamaño cuando se compara con organizaciones similares. El hecho de gestionar 74 aeropuertos (48 de ellos en España) le permite situarse por volumen de ingresos en segundo lugar del *ranking* de aeropuertos a nivel mundial (*Airline Business*, diciembre 2007), superado únicamente por la empresa Ferrovial que participa actualmente en la gestión del grupo de aeropuertos británicos BAA y seguido de cerca por Fraport AG. Podemos afirmar que AENA es *única* en Europa, y no sólo por la magnitud de sus cifras, sino sobre todo por la operación de aeropuertos en una red de tal extensión. En un entorno europeo bien diferente este hecho no es más que una llamada a la reflexión acerca de si el modelo español resulta apropiado para las necesidades actuales del transporte aéreo en nuestro país.

Si lo más significativo del año 2006 en cuanto a infraestructuras aeroportuarias fue la apertura de la nueva Terminal T4 en el aeropuerto de Madrid-Barajas, que ampliaba la capacidad de dicho aeropuerto hasta los 70 millones de pasajeros anuales y 120 operaciones por hora, en 2007 podemos afirmar que Madrid-Barajas ha iniciado su despegue. De acuerdo con los datos de octubre (véase cuadro 1), este aeropuerto ha crecido sobre el mismo período del año anterior a tasas superiores al 14%, que de mantenerse hasta finales de año llevarían a niveles de deman-

CUADRO 1
TRÁFICO EN LOS PRINCIPALES AEROPUERTOS ESPAÑOLES
(Pasajeros)

Aeropuertos	Total 2006	% crecimiento sobre total 2005	Acumulado a octubre 2007	% crecimiento sobre mismo período 2006
Madrid-Barajas	45.530.010	8,0	43.886.976	14,2
Barcelona	30.008.152	10,5	28.147.687	10,1
Palma de Mallorca	22.408.302	5,5	21.385.915	3,5
Málaga	13.076.252	3,2	11.995.910	3,9
Gran Canaria	10.286.635	4,7	8.459.738	0,0
Alicante	8.893.749	1,1	7.941.365	1,7
Tenerife Sur	8.845.668	2,5	7.092.325	-3,3
Lanzarote	5.626.337	2,9	4.719.363	-0,5
Valencia	4.969.113	7,1	5.041.165	19,4
Ibiza	4.460.141	7,1	4.555.369	7,2
Fuerteventura	4.424.880	8,7	3.903.449	3,6
Tenerife Norte	4.025.601	7,2	3.457.425	2,7
Bilbao	3.876.062	0,8	3.631.772	9,9
Sevilla	3.870.600	9,9	3.823.096	17,3
Girona	3.614.223	2,3	4.113.814	30,7
Menorca	2.690.992	3,9	2.624.633	3,4
Santiago	1.994.519	8,2	1.734.505	2,3
Murcia-San Javier	1.645.886	16,2	1.792.825	25,4

Fuente: AENA.

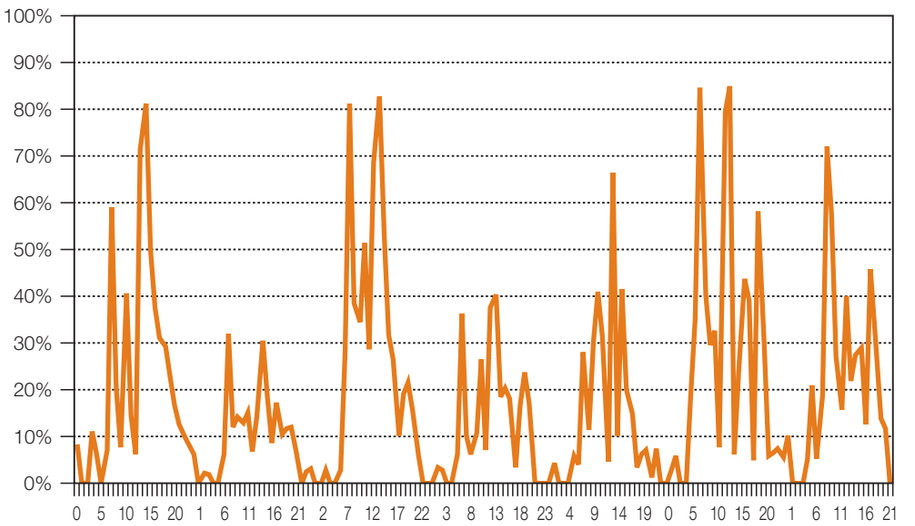
da cercanos a los 50 millones de pasajeros. En este crecimiento tienen mucho que ver los transportistas de bajo coste Easyjet y Ryanair que comenzaron a operar durante el presente año desde las antiguas terminales del aeropuerto. Cabe destacar la entrada de Easyjet en las rutas que conectan Madrid con Baleares (Mallorca e Ibiza) y Canarias (Lanzarote y Fuerteventura), así como con Marruecos. Si bien las islas no son para nada ajenas al modelo de bajo coste, sobre todo en su versión de vuelo chárter, se puede afirmar que se trata de una importante novedad por su naturaleza de incremento de la oferta en rutas domésticas y por estar compitiendo directamente con transportistas más tradicionales como Iberia, Spanair o incluso Air Europa.

Con respecto al resto de aeropuertos principales por número de pasajeros, cabe señalar que en el aeropuerto de Barcelona se continúa creciendo a tasas similares a las del año anterior, es decir un 10%, lo cual es también llamativo sobre todo si se relaciona con su volumen de tráfico que supera los 30 millones de pasajeros al año. Asimismo continúan creciendo significativamente aeropuertos como Valencia y Sevilla, que con tasas cercanas al 20% superarían ampliamente los niveles del año anterior. Algo similar ocurre con Murcia y Girona, aeropuertos asociados con la operación de líneas aéreas de bajo coste, que muestran crecimientos cercanos al 30%. La otra cara de la moneda se observa en los aeropuertos de Gran Canaria, Tenerife Sur y Lanzarote, que bien no crecen o presentan crecimientos negativos según el dato de octubre 2007, hecho que desde luego tiene que ver con la crisis que afecta al sector del turismo en las islas.

En cuanto a las mayores inversiones en curso destacaremos dos: el Plan Barcelona y el Plan Canarias. El primero, iniciado hace ya algunos años y con un volumen de inversión superior a los 3.000 millones de euros, dotaría al aeropuerto de una capacidad para el procesamiento de 55 millones de pasajeros (2) y 90 operaciones por hora. Llama poderosamente la atención que a la hora de asignar los nuevos *slots* en este aeropuerto se haya optado por situar a compañías competidoras, al contrario de lo sucedido en Madrid-Barajas en relación al reparto de espacios (3), dentro de la misma Terminal Sur. Así, tanto las compañías asociadas a Oneworld como las de Star Alliance, conjuntamente con otras no vinculadas a ninguna alianza, se ubicarán en la nueva terminal. Además, las empresas que realizan el puente aéreo Madrid-Barcelona dispondrán de espacios contiguos en la nueva Terminal Sur (4). Este tipo de actuaciones son un verdadero soplo de aire fresco para fomentar la competencia en el mercado del transporte aéreo en España.

GRÁFICO 1

PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD EN LA TERMINAL. AEROPUERTO DE GRAN CANARIA. SEMANA DE MARZO DE 2006



Fuente: Betancor, Jiménez y Socorro (2008).

El Plan Canarias contempla la misma dotación total de 3.000 millones de euros, aunque en este caso para el conjunto de los ocho aeropuertos canarios. La situación de los aeropuertos canarios es cuando menos curiosa, y nos permite ilustrar una carencia que muy probablemente afecte al resto del sistema aeroportuario español. Nos referimos a la falta de sintonía entre la estructura de tarifas aeroportuarias y la dotación de infraestructura.

Es bien sabido que los aeropuertos canarios son eminentemente turísticos, lo que se conoce con menor detalle es la cadencia del flujo de turistas a través del tiempo. No sólo pueden identificarse temporadas pico como la de invierno frente a temporadas valle. Existen días pico y días valle, así como horas pico y horas valle. Esta naturaleza de la demanda resulta totalmente ajena al cómo se define la estructura y nivel de tarifas en los aeropuertos españoles, y de esta manera encontramos que se invierte en nueva infraestructura a pesar de la existencia de períodos de demanda valle en los que la infrautilización de la capacidad es evidente (5).

El gráfico 1 recoge la situación en el aeropuerto de Gran Canaria para la zona de salidas en la terminal. El gráfico muestra para una semana tipo del mes de marzo de 2006 la evolución del tráfico a lo largo de las horas de la semana con respecto a la capacidad máxima (6). Cada día comienza en la hora cero, observándose una utilización de la capacidad fluctuante, que en los períodos de demanda más débil se sitúa por debajo del 40%. La misma situación se reproduce en Tenerife Sur, Lanzarote y Fuerteventura, marcando la pauta a la oferta de servicios turísticos y de transporte, que observan, asimismo, períodos de demanda pico y valle derivados de la situación en los aeropuertos (Betancor, Jiménez y Socorro, 2008).

En tales condiciones surge el Plan Canarias, en el que las puntas de demanda justifican la inversión. El planteamiento de estructuras de tarifas diferenciadas dirigidas a hacer un uso eficiente de la infraestructura aeroportuaria aún no se realiza en nuestro país.

Las tarifas aeroportuarias en nuestro país tienen la característica de precios públicos, lo que significa que son aprobados por ley o normativa similar, lo cual, a su vez, las hace bastante inflexibles por definición. La actual estructura de tarifas está escasamente diferenciada, salvo por el hecho de que los aeropuertos más pequeños

aplican tasas más bajas o porque los vuelos nacionales paguen asimismo precios inferiores. Por lo demás, no hay posibilidad de aplicar tarifas flexibles que atiendan a la intensidad de la demanda. Además se ha argumentado que la diferenciación de tarifas no produciría los resultados esperados dada la baja elasticidad de la demanda por el bajo peso de los costes aeroportuarios (7) sobre el total de costes de las compañías aéreas (Crew y cols., 1995, y Schank, 2005) (8). La validez de este argumento está por demostrarse, sobre todo en un mercado en el que los operadores de bajo coste se muestran mucho más sensibles a cambios en las tarifas y más aún cuando la diferenciación podría incluso extenderse a las tarifas por servicios de *handling*. El alto coste de una inversión que como mínimo podría retrasarse en el tiempo, así como otros posibles costes asociados a la política de no diferenciación de tarifas (9), son dos buenos contraargumentos que sopesar antes de precipitarse a invertir.

No obstante, la flexibilización de las tarifas aeroportuarias es un tema que ya se ha mencionado, aunque brevemente, en algún documento oficial en nuestro país (Ministerio de Presidencia, 2005). Más recientemente ha resurgido con la publicación este año de una propuesta de directiva europea sobre tasas aeroportuarias (10). Entre las principales novedades de esta propuesta destacaríamos el hecho de que las tasas habrán de ser negociadas entre las partes, es decir transportistas y gestor aeroportuario, que habrán de intercambiar la información necesaria. Un segundo aspecto novedoso viene dado por la consideración específica de la posibilidad de diferenciar tarifas de acuerdo con el tipo de terminal que utilicen las líneas aéreas (11). La directiva se refiere expresamente al caso de terminales de bajo coste. Finalmente se introduce la figura de un regulador de aeropuertos independiente que habrá de velar por la correcta aplicación de la directiva. De ser aprobada, esta directiva supondría un gran cambio, sobre todo por la obligatoriedad de proporcionar información y dotar el proceso de negociación de tarifas de una mayor transparencia, al tiempo que abre la puerta a la creación de la figura de un regulador independiente que podría ver ampliadas sus competencias con el paso del tiempo.

Antes de finalizar conviene mencionar dos últimas novedades: el acuerdo de cielos abiertos entre la Unión Europea y los Estados Unidos y los cambios en materia de tratamiento de externalidades negativas. El primero se firma a finales de abril de este año, aunque no entrará en vigor hasta finales de marzo de 2008. Implica máximas libertades para volar entre ambos territorios pero también en el interior de los mismos para todas las líneas aéreas de los estados contratantes. Este acuerdo afecta a un 60% del tráfico mundial, y se esperan beneficios para los consumidores estimados en unos 15 billones de euros. En nuestro país las compañías americanas cuentan con una oportunidad importante para posicionarse en los principales aeropuertos, ya que tanto Madrid como Barcelona disponen o dispondrán en poco tiempo de capacidad suficiente para acomodar la entrada.

Los efectos dañinos del transporte aéreo sobre el medioambiente son cada vez mejor conocidos y poco a poco mejor tratados desde el punto de vista de la regulación. De acuerdo con normativa europea de 2002 (12), se requiere que los mayores aeropuertos elaboren y hagan públicos sus mapas de ruido. Estos mapas deberían estar disponibles en nuestro país próximamente. Otro ejemplo de que algo ha comenzado ha cambiar es el traslado de vecinos en San Fernando de Henares por encontrarse sometidos a niveles de ruido muy superiores a los permitidos. Esta es la primera actuación de este tipo realizada en España. No obstante, la Ley 34/2007, de 15 de noviembre, sobre calidad del aire y protección de la atmósfera, también introduce por vez primera tasas por ruido atendiendo a la categoría de las aeronaves que se incrementan en los períodos nocturnos para los aeropuertos de Madrid y Barcelona. Esta ley también abre el camino hacia la denominada fiscalidad ecológica, que en aeropuertos podría adoptar la forma de tasas por contaminación en los entornos aeroportuarios.□

NOTAS

(1) Véase Betancor, O. y Socorro, P. (2006).
(2) Futuras ampliaciones prevén hasta 70 millones de pasajeros.
(3) En el aeropuerto de Madrid-Barajas Iberia y sus socios de Oneworld operan desde la T4 mientras que Spanair y su grupo de Star Alliance han continuado operando desde las antiguas terminales.
(4) Nota de prensa de AENA de 2 de octubre de 2007.
(5) Para el aeropuerto de Gran Canaria se identifican como días valle los martes y los jueves.
(6) Unos 3.000 pasajeros por hora.
(7) Cuando se habla de costes aeroportuarios en este contexto se hace referencia a los costes derivados del pago de tasas de aterrizaje, aparcamiento de aeronaves o de pasajeros. Las tasas por handling no se incluyen.
(8) Sobre el 8-10%.

(9) *Una estimación de dichos costes se realiza en Betancor, Jiménez y Socorro (2008).*
(10) *COM (2006) 820 final-2007/0013 COD.*
(11) *En este caso se aplicaría a la tarifa por pasajero.*
(12) *Directiva 2002/49/EC.*

BIBLIOGRAFÍA

*Betancor, O.; Jiménez, J. L. y Socorro, P. (2008): «The costs of the no differentiation: an application to Gran Canaria Airport pricing policy», **Documento de Trabajo**. Departamento de Análisis Económico Aplicado. ULPGC.*

*Betancor, O. y Socorro, P. (2006): «El futuro de los aeropuertos en España», **Economistas**: «Infraestructuras de transporte: la perspectiva de los economistas», Colegio de Economistas de Madrid, págs. 6-12.*

*Crew, M. A.; Fernando, C. S. y Kleindorfer, P. R. (1995): «The theory of peak-load pricing: a survey», **Journal of Regulatory Economics,** 8, 215-248.*

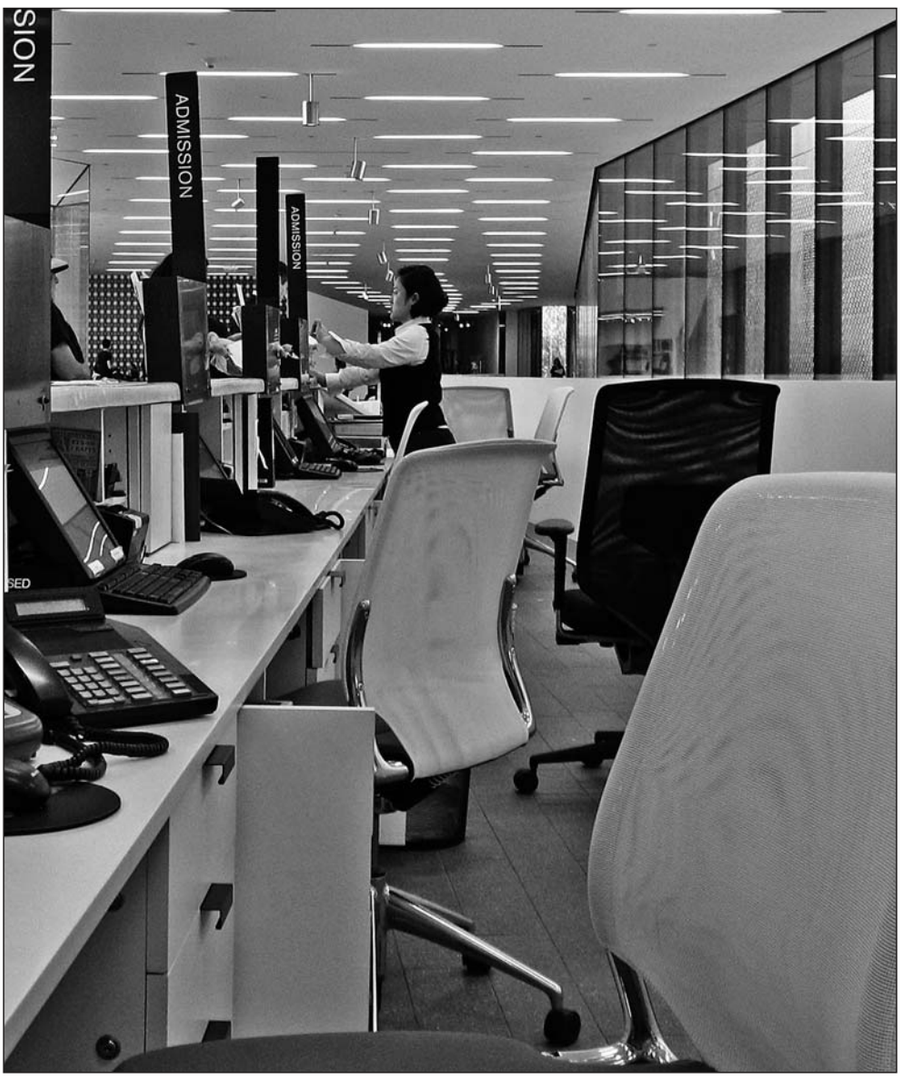
*Ministerio de la Presidencia, Secretaría General Técnica, (2005): **Convergencia y Empleo. Programa Nacional de Reformas de España.***

*Schank, J. L. (2005): «Solving airside airport congestion: why peak runway pricing is not working», **Journal of Air Transport Management,** 11, 417-425.*

RESUMEN

Si bien la estructura de propiedad y gestión de los aeropuertos españoles sigue siendo la misma, hay indicios de que algo ha comenzado a cambiar. La ampliación del aeropuerto de Madrid-Barajas ha sido una oportunidad de oro para facilitar la entrada de operadores de bajo coste en rutas nacionales, y por primera vez en rutas hacia Canarias y Marruecos. También la firma del acuerdo de cielos abiertos entre la Unión Europea y Estados Unidos ha ocurrido en un momento en el que la entrada a los principales aeropuertos españoles por parte de compañías estadounidenses podría suceder más fácilmente por haber sido sometidos a procesos de expansión recientes. Sin embargo, los planes de inversión en aeropuertos parecen adoptarse en distintas instancias que las decisiones en cuanto a tarifas aeroportuarias a tenor de la falta de sintonía entre ambas políticas. La presentación de una propuesta de directiva europea que abre las puertas a la diferenciación de tarifas en aeropuertos y a la creación de la figura de un regulador independiente, caso de aprobarse, supondría asimismo un importante cambio para los aeropuertos en España. Finalmente, la nueva Ley 34/2007 sobre calidad del aire representa una opción para flexibilizar el esquema de tarifas e introducir fiscalidad ecológica incluso a nivel de los aeropuertos.

Palabras claves*: Aeropuerto, Cambio, Tarifas, Inversión.*



INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Coordinador:

Ignacio Santillana
Director general de Operaciones del Grupo PRISA

En el campo de la innovación y la tecnología el ejercicio recientemente terminado ha mantenido el ritmo de avance acorde a la evolución de la actividad económico-social. Cada vez es mayor la sensibilización de la sociedad hacia la relevancia de la tecnología y la innovación. En España, el 2007 ha estado marcado por el impulso del Plan Avanza, el cual enmarca el esfuerzo para fomentar el desarrollo de la Sociedad de la Información. En este marco merece destacarse la cesión de espacio de lo analógico a lo digital con ritmos vertiginosos. En 2007 ha continuado la convergencia digital, han evolucionado los contenidos digitales y se han impulsado las infraestructuras, aunque aún queda camino por recorrer. El conjunto de artículos en el área responden a aspectos de estos retos y oportunidades. El primer artículo, de *Francisco Ros*, hace un balance del Plan Avanza, el cual, en su opinión, ha sido exitoso y está produciendo un cambio de mentalidad y de realidad donde se asume la necesidad de introducir las TIC en el día a día de la actividad económica, institucional y ciudadana. El artículo de *Amparo Moraleda* resalta la relevancia de construir *superordenadores* cada vez más potentes. En este campo en 2007 se han producido avances significativos en el área de microchips, redes grid, telecomunicaciones y desarrollo de *software*. El tercer artículo, de *Luis Jiménez*, resalta la enorme significación de la convergencia digital. Esta convergencia tiene un gran impacto en la distribución de la información y contenidos, en la aparición de nuevos hábitos de consumo y en las propuestas de valor y modelos de negocio. El cuarto artículo, de *Carlos López Blanco*, examina los retos del sector de telecomunicaciones y su importante papel en la economía. En el quinto artículo, *Manuel Mirat* e *Ismael Nafría* reflexionan sobre el momento apasionante que vive el sector de los contenidos digitales y cómo la revolución digital obliga a reubicar a todos los actores que participan en la Sociedad de la Información. En 2007 destacan el impulso de los blogs, las redes sociales y la movilidad. Sigue pendiente la correcta medición de audiencias y ven que el principal papel del internauta ha pasado de la comunicación al contenido.

La sociedad de la información: una realidad ya en España

Francisco Ros
Secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información

Tras casi cuatro años de dedicación prioritaria al impulso de la sociedad de la información en nuestro país, y al cumplirse ya dos años desde la aprobación y puesta en marcha del Plan Avanza, este final del 2007 nos está permitiendo ver ya muchos de los resultados de esta apuesta del Ejecutivo por poner en juego un plan específico para la convergencia con Europa y entre nuestras comunidades autónomas en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).

En el momento de hacer balance, resulta especialmente gratificante para el Gobierno ver cómo este esfuerzo, por fomentar el desarrollo de la Sociedad de la Información en España, ha sido correspondido tanto por la sociedad española, en general, como por el conjunto de las Administraciones Públicas, bien sean CC.AA. o EE.LL.

Partíamos, en 2004, de una sensación de cierto desapego o desinterés de una parte importante de la sociedad hacia estas tecnologías y de algunas dificultades objetivas para su implantación más generalizada, tales como la incompleta cobertura geográfica o insuficiente velocidad de las redes de banda ancha existentes. A favor teníamos un sector, como el de las telecomunicaciones, desarrollado y en creciente competencia, unas medianas y grandes empresas que habían incorporado ya, en buena medida, las TIC en sus procesos internos y una juventud ávida de seguir creciendo en sus incursiones por Internet.

Hoy, gracias a las iniciativas implantadas en el marco de Avanza y a la estrecha colaboración entre el conjunto de la sociedad civil y las Administraciones Públicas (con un claro protagonismo de las comunidades autónomas), podemos afirmar que este plan ha producido un cambio de mentalidad y un cambio de realidad: por primera vez se ha gestado en la sociedad española una percepción bastante generalizada sobre la necesidad y la urgencia de introducir las TIC en el día a día de la actividad económica, institucional y ciudadana, y además lo planificado se está llevando a la práctica.

Así, por ejemplo, en el ámbito del desarrollo de Internet podemos destacar cómo, en el período transcurrido de legislatura, las líneas totales de banda ancha se han multiplicado por cuatro, superando ya prácticamente los ocho millones, y el número de internautas se ha multiplicado por dos, llegando ya hoy a los 22 millones de personas y convirtiéndose en la quinta comunidad de internautas más importante de Europa y la novena del mundo, con lo que ello supone para el desarrollo de un mercado nacional de estas tecnologías. Además la velocidad media de las conexiones de

banda ancha se ha multiplicado por diez en este período, desde los 256 Kbps en 2004 hasta los tres Mbps de hoy, y los accesos de banda estrecha, que a final de 2003 suponían más de la mitad de las conexiones, han desaparecido prácticamente de nuestro mercado.

La lucha contra el riesgo de brecha digital, tanto geográfica como cultural, ha sido, igualmente, una de las prioridades de este Plan. Así, más de seis millones personas del mundo rural que, en 2003, no tenían oportunidad de navegar por la Red tienen hoy un telecentro gratuito con conexión a banda ancha a menos de un kilómetro de su domicilio. Se han instalado casi 3.000 de estos telecentros en toda España. Y gracias a los planes de extensión de la banda ancha y de la telefonía móvil en el medio rural, más de 8,3 millones de personas se benefician de nueva y mejor cobertura de banda ancha, y más de un millón cuenta con nueva cobertura de telefonía móvil.

Precisamente dentro de este campo de la telefonía móvil, podemos recordar cómo, en esta legislatura, se han desbloqueado las licencias de tercera generación (UMTS) y se ha puesto en marcha una tecnología que permite la banda ancha sobre el móvil y que cuenta ya con casi diez millones de usuarios. También se ha fomentado la competencia con la entrada en servicio del cuarto operador. Así, la penetración de la telefonía móvil ha crecido casi en un 30%, hasta superar el 112%, por encima de la media europea. España es hoy uno de los mercados más competitivos en telefonía móvil, ya que no sólo operan en él los cuatro grandes operadores europeos y tiene la mayor portabilidad de números de la Unión, sino que, además, al ser los jóvenes usuarios españoles de los más avanzados del mundo, España se está convirtiendo en lugar de desarrollo e introducción de nuevos productos que luego se extienden a otros mercados.

Por otro lado, los ciudadanos se han visto especialmente beneficiados por medidas como los préstamos Avanza, al 0% de interés, para la adquisición de ordenadores y conexión a la banda ancha, que han sido ya concedidos a más de 100.000 familias. El porcentaje de hogares conectados a la banda ancha se ha multiplicado por tres desde comienzos de 2004, superando ya hoy el 41,5%, por encima de la media actual de la UE-25 (38%).

La televisión digital terrestre (TDT), que no existía comercialmente en 2004, se ofrece ahora con más de 30 canales gratuitos (en los tres ámbitos: estatal, autonómico y local) y dispone de una cobertura de señal de más del 85% de la población española. Desde su puesta en marcha, a finales de 2005, se han vendido más de 7,5 M receptores de TDT.

En el ámbito educativo, más de 16.000 colegios públicos y concertados cuentan con banda ancha y equipamiento tecnológico de última generación, beneficiando a más de cinco millones de alumnos y 425.000 docentes; y todos los campus de las universidades públicas tienen acceso inalámbrico a Internet gratuito desde finales de 2007. Igualmente, se ha iniciado un ambicioso programa de desarrollo de contenidos digitales para la educación que permitirá un mayor aprovechamiento de todas estas tecnologías.

El proceso de modernización de la Administración se ha visto asimismo acelerado por diversas actuaciones del Plan Avanza. Los convenios marco firmados con todas las comunidades autónomas y las dos ciudades autónomas han permitido la cofinanciación de diversas actuaciones destinadas a empresas y ciudadanos, tales como los 2.657 portales web de entidades locales y los más de 200 proyectos de extensión de la Sociedad de la Información a través del Programa Ayuntamientos Digitales.

Asimismo se ha puesto en marcha, por fin, el DNI electrónico, que va a facilitar las transacciones entre los ciudadanos y a impulsar de manera decisiva el proceso de modernización de la Administración. A finales de este año 2007 lo poseen ya más de dos millones de ciudadanos y es expedido por el 90% de las comisarías que ahora expiden el documento convencional (porcentaje que alcanzará el 100% en marzo de 2008).

En la actualidad hay ya más de 250 servicios de la Administración General del Estado y más de 150 de las comunidades autónomas disponibles en línea y habilitados para el uso del DNI electrónico. Aunque aún queda camino por recorrer, todo este esfuerzo se está reflejando en más y mejores servicios públicos digitales y en una cierta posición de preeminencia dentro de la UE ya que, como reconoce un reciente informe de la propia UE, los servicios públicos disponibles en línea en nuestro país han crecido en el último año del 50% al 70%, lo que nos sitúa por encima de la media europea del 62%. Asimismo, el grado de sofisticación de los servicios públicos *on line* en España alcanza el 84%, 6 puntos más que la media UE-25.

Avanza está también modernizando numerosos servicios de interés primordial para el ciudadano. Así, en el ámbito sanitario, se han instalado ya más de 40.000 ordenadores en 1.500 centros hospitalarios, con una implantación de

infraestructuras tecnológicas que permitirá hacer interoperables los sistemas sanitarios de las diferentes comunidades autónomas (12 de ellos ya lo son a finales de 2007) para facilitar el uso indistinto de las tarjetas sanitarias y el acceso a las historias clínicas digitales, la receta electrónica y las citas por Internet.

Por otro lado, en el ámbito de la Justicia hay que destacar el esfuerzo de informatización, que ha llevado a instalar 1.450 ordenadores en 971 juzgados de paz e iniciar la digitalización de los documentos de los registros civiles y de los propios juzgados de paz (habrá 8,5 millones digitalizados al finalizar el primer trimestre de 2008), lo que evitará, sin duda, muchos desplazamientos, colas y esperas de ciudadanos que podrán solicitar y obtener sus documentos por la red.

Volviendo al entorno de Internet, 2007 terminará con casi un millón de dominios *.es* multiplicando por más de 13 los existentes a finales de 2003, gracias al plan de reducción de costes y simplificación de los trámites necesarios para su obtención creado específicamente en esta legislatura. Las pequeñas empresas se han beneficiado especialmente de esta medida, como lo han hecho de los programas de difusión y promoción de las ventajas de las nuevas tecnologías, que han contado hasta hoy con la activa participación de más de 45.000 empresarios. Asimismo, más de 50.000 Pymes han podido adquirir o modernizar sus equipos informáticos y conectarse a Internet en banda ancha gracias a los nuevos programas de préstamos a interés cero. El impulso a la facturación electrónica y la interlocución telemática son sólo dos ejemplos más de las numerosas iniciativas emprendidas dentro del Plan Avanza para el desarrollo de la Sociedad de la Información en nuestro país en todos los campos: empresarial, institucional y social.

El plan ha contado también con un importantísimo aporte de recursos. El presupuesto dedicado al desarrollo de la Sociedad de la Información durante esta legislatura supera los 5.000 millones de euros, multiplicando prácticamente por tres el de la legislatura anterior. Sólo el presupuesto ejecutado en 2007 (1.540 millones de euros) supera, de hecho, la suma de todo lo ejecutado en la legislatura anterior en Sociedad de la Información. Y gracias al efecto tractor de Avanza, se han movilizado recursos adicionales de las comunidades autónomas, ciudades autónomas, entidades locales, empresas privadas y del conjunto de la sociedad superiores a los 2.700 millones de euros. Así, el gasto TIC per cápita ha aumentado un 18% sólo en los dos últimos años, con lo que se ha reducido en 10 puntos porcentuales su diferencia con la media europea (ahora nos encontramos ya en el 75%, frente al 65% anterior). El esfuerzo presupuestario sin precedentes de Avanza se enmarca en la apuesta global del Gobierno para el fomento de la actividad innovadora: los fondos públicos para I+D+i durante la actual legislatura, casi 23.000 millones de euros, multiplican por más del doble todos los dedicados en la legislatura anterior.

Todos estos logros tienen un denominador común: el compromiso y el impulso decidido para que España ocupe el lugar que le corresponde en el grupo de países que lideran la evolución mundial hacia la Sociedad de la Información. Cada vez es más difícil entender el progreso económico y el bienestar social de un país sin el aporte de las tecnologías de la información. Por ello, lo positivo de los datos reseñados no puede hacer sino redoblar nuestra determinación y nuestra motivación para continuar afianzando este proceso de plena incorporación de nuestro país a las ventajas de la Sociedad de la Información en años venideros.

El gran reto de esta legislatura era hacer crecer el mercado de las TIC y conseguir una difusión social y económica más uniforme del mismo. Los avances en este sentido, que los datos aquí expuestos evidencian, nos sitúan ante una nueva fase de cara a la próxima legislatura. El punto de inflexión que supone partir de un mercado cuyo tamaño, en muchos de los parámetros, lo sitúa entre los diez mayores del mundo permite hacer una planificación que debe estar, ahora, más enfocada a impulsar áreas que, o bien no se han desarrollado suficientemente, o bien constituyen parcelas con gran potencial de desarrollo técnico y comercial para España. Entre las primeras me estoy refiriendo, por ejemplo, al camino que todavía queda por recorrer para una mayor adopción de estas tecnologías por parte de las microempresas (empresas con menos de diez empleados) o de las personas mayores. Y entre las segundas, al gran reto que la industria española tiene ante sí para convertirse en una de las mayores del mundo en el desarrollo de contenidos digitales, para lo que cuenta, aparte de con su tradicional creatividad, con una base tecnológica considerable y con el gran caudal que supone el idioma castellano. Los primeros pasos dados en este 2007 nos inducen a ser muy optimistas ante esta gran opción. A todos nos corresponde asegurarnos que, esta vez, España no va a dejar escapar el tren de la modernidad y del progreso tecnológico.□

RESUMEN

El artículo resalta los avances que se han obtenido en España en el campo de la sociedad de la información. El esfuerzo llevado a cabo por el Gobierno actual en el nuevo marco del Plan Avanza se plasma en mejoras cuantitativas y cualitativas (avance de la TDT, expansión del DNI electrónico, un millón de dominios .es, tecnología por educación, justicia, sanidad, empresas). El artículo argumenta lo oportuno de entender el progreso económico y el bienestar social en el ámbito del aporte de las tecnologías de la información. En este contexto, el esfuerzo presupuestario sin precedentes del Plan Avanza refleja la apuesta global del Gobierno por el fomento de la actividad innovadora.

Palabras clave*: Sociedad de la Información, Plan Avanza, Mentalidad tecnológica, TIC, Brecha digital, Telefonía móvil, TDT, Mundo educativo, Modernización de la Administración, Dominios .es, Internet, DNI electrónico.*

Publicidad en Prensa

Gestionamos
Aconsejamos
Informamos

para una mejor inversión publicitaria

Cualquier tipo de Anuncio
- *Financieros y Oficiales*
- *Comerciales*
- *Pequeños Anuncios*
- *Esquelas*

En Cualquier Medio
- *Periódicos de Tirada Nacional, Regional o Local.*
- *Boletines Oficiales (BOE, BORME, BOCAM, etc.).*

EL PAIS
EL MUNDO
ABC
LA RAZÓN

y diarios de información económica

Contacte con nosotros:

Teléfonos: 91 542 33 92

Fax: 91 542 06 52

e-mail: publicidad@debod.com

DEBOD PUBLICIDAD
c/ Ventura Rodríguez, 13. 1º piso (Junto Plaza de España)
28008 MADRID

Supercomputación: un salto cualitativo para la competitividad de la economía española

Amparo Moraleda
Presidenta de IBM España, Portugal, Grecia, Israel y Turquía

A lo largo de los últimos años hemos estado inmersos en una carrera frenética por desarrollar y construir superordenadores cada vez más potentes. Todo el sector de las tecnologías de la información, y en particular los laboratorios de I+D de IBM, han desarrollado nuevos métodos, nuevas arquitecturas, que prometen impulsar avances revolucionarios en la informática de alto rendimiento.

Esos avances se refieren a áreas tan relevantes como la reducción del consumo de energía, el abaratamiento de los costes y la simplificación de los requerimientos de espacio para alojar un superordenador. Al mismo tiempo, se están consiguiendo incrementos sustanciales de la potencia de cálculo y la capacidad de almacenamiento.

Gran parte de esos avances se producen en torno a los procesadores. Se pueden mencionar, por ejemplo, los procesadores Cell, que constituyen el núcleo de las modernas consolas de videojuegos a las que dotan de una capacidad 50 veces superior a la de los ordenadores domésticos. En cierto modo, ya todos podemos tener un superordenador en casa, basta con ir a un centro comercial y adquirir una videoconsola. Cualquiera de ellas habría figurado hace tan sólo cuatro años en la lista de los 500 superordenadores más potentes del mundo.

También a lo largo del año 2007, ha habido evoluciones clave en el área de los microchips. IBM, por ejemplo —en un trabajo conjunto con AMD, Toshiba y Sony—, ha desarrollado tecnologías que, mediante la sustitución del silicio por nuevos materiales, prometen proseguir con la miniaturización de procesadores y anuncian una nueva generación de ordenadores más rápidos, potentes y eficientes desde el punto de vista energético. Se trata de la mayor transformación de la tecnología de microchips en 40 años. Adicionalmente se están produciendo desarrollos cruciales en otras áreas como las redes grid —que permiten conectar cientos de miles de ordenadores para trabajar en un proyecto de forma conjunta—, las telecomunicaciones o el desarrollo de *software*.

Y más recientemente, en diciembre de 2007, los laboratorios de investigación de IBM han anunciado un hito tecnológico que puede ser crucial en la informática de alto rendimiento: mediante el uso de impulsos luminosos sobre silicio, en lugar de impulsos eléctricos a través de circuitos de cobre, se ha conseguido transmitir información a una velocidad cien veces mayor y con un consumo energético diez veces menor que con las tecnologías actuales. Este anuncio implica que en un futuro no muy lejano los superordenadores que hoy ocupan la superficie de dos campos de tenis

ocuparán lo mismo que un ordenador de sobremesa convencional.

La carrera de la supercomputación y de la informática de alto rendimiento se encuentra, pues, en pleno desarrollo. Y es conveniente plantearse por qué está sucediendo esto, qué implicaciones tiene para el mundo económico y empresarial y, sobre todo, qué papel le corresponde jugar a España en la carrera de la supercomputación.

1. Necesario para el avance de ciencia; necesario para las empresas

La carrera de la supercomputación no es una *competición* que esté motivada por factores meramente de liderazgo tecnológico —de la tecnología por la tecnología— de empresas o países. Por el contrario, la informática de alto rendimiento responde a necesidades específicas tanto en la investigación científica como en el mundo empresarial.

Existen determinadas disciplinas académicas e industriales, como la astronomía, la aeronáutica, la meteorología, el medio ambiente o las biociencias, que necesitan contar con herramientas informáticas de alto rendimiento, ordenadores de gran capacidad y sistemas de gestión de datos que les permitan progresar de manera rápida y significativa en sus investigaciones. Son disciplinas que se caracterizan por manejar grandes cantidades de variables e ingentes volúmenes de datos, para lo que se requiere una gran capacidad de proceso y almacenamiento.

La supercomputación da respuesta a esta necesidad. Dicho de otra forma, el progreso científico en estas áreas estaría seriamente comprometido si la supercomputación no estuviese evolucionando en el modo en que lo está haciendo. Así lo confirma un reciente estudio elaborado por la consultora IDC entre empresas de diversos sectores empresariales de los Estados Unidos —entre ellos, el automovilístico, el petrolero, el farmacéutico y los servicios financieros—, al concluir que más del 47% de las empresas en dichos sectores no existirían hoy en día y que otro 50% tendría dificultades para competir en el mercado si dejasen de utilizar la supercomputación en el desarrollo de sus productos y servicios.

Hay, además, un factor adicional que conviene resaltar. Mediante el uso de superordenadores, no sólo es posible la realización de miles de millones de operaciones de cálculo en un corto espacio de tiempo para realizar investigaciones complejas, sino que también es posible avanzar en el proceso de toma de decisiones inteligentes.

Esta capacidad de tomar decisiones inteligentes, entendidas como aquellas que están más próximas al modo en que funciona el raciocinio humano, ya se puso de manifiesto hace diez años, cuando en la infancia de la supercomputación el ordenador *IBM Deep Blue* pudo imponerse en un encuentro a seis partidas al entonces campeón mundial de ajedrez Garry Kaspárov. Lo que demostró aquel encuentro no tiene nada que ver con la superioridad de la máquina sobre el hombre, ni con la capacidad de una máquina para *jugar* al ajedrez; lo que realmente demostró aquel encuentro es que era posible construir máquinas que pudiesen elegir y sugerir alternativas de acción ante un problema determinado, de acuerdo con nuestro concepto de inteligencia y en entornos complejos.

Trasladando este concepto a ámbitos socioeconómicos y empresariales, las implicaciones son tan evidentes como amplias. La supercomputación puede ayudar a tomar las mejores decisiones —las más inteligentes y eficaces— en el diseño de medicamentos, en la prevención de riesgos frente a catástrofes naturales, en el diseño de aviones o en la asignación de recursos en complejos proyectos empresariales. Cuestiones que hoy los directivos empresariales deciden gracias a su experiencia, conocimiento e intuición (como hace un jugador de ajedrez humano al diseñar un plan de juego), pueden ser decididas de forma correcta en corto espacio de tiempo con la ayuda de un cálculo preciso de todas las posibilidades posibles y razonables. Como apuntaba recientemente el profesor Jesús Labarta, del Centro Nacional de Supercomputación, bien podemos decir que nos encontramos en un momento en el que debemos *calcular o claudicar*.

El acceso a la supercomputación, hasta bien poco restringido a organizaciones del ámbito académico, está siendo ampliado a otros sectores públicos y privados. IBM, por ejemplo, mantiene abiertos diversos centros de supercomputación en Estados Unidos y Francia que están disponibles para empresas e instituciones. Los usuarios pueden acceder a la potencia de cálculo de estos superordenadores, contratar un servicio y afrontar únicamente el coste de la potencia utilizada durante el tiempo que hayan hecho uso de la misma.

Es decir, mediante este tipo de sistemas *bajo demanda* a través de redes privadas virtuales, IBM está haciendo de la supercomputación algo accesible para las empresas sin que éstas tengan que enfrentarse a las fuertes inversiones que implican la adquisición y mantenimiento de un superorde-

nador. Por lo tanto, la informática de alto rendimiento es, cada vez más, un recurso accesible para el desarrollo de aplicaciones prácticas en el ámbito empresarial.

2. La situación en España

El primer superordenador de IBM se puso en marcha hace más de cuarenta años en los Estados Unidos y tenía una potencia de cálculo de poco más de 200.000 operaciones por segundo. Frente a esto, el superordenador actual de mayor capacidad del mundo, un sistema IBM BlueGene/L instalado en el laboratorio de investigación Lawrence Livermore, también en los Estados Unidos, ha alcanzado una potencia pico de 596 Teraflops (596 billones de operaciones de coma flotante por segundo).

La joya de la corona de la supercomputación en España, el ordenador MareNostrum del Centro Nacional de Supercomputación, duplicó su capacidad de cálculo el año 2006, alcanzando una potencia pico de 94 Teraflops. Diseñado y construido por IBM, es uno de los superordenadores de mayor potencia de cálculo en Europa y en el mundo y está jugando ya un papel clave a la hora de situar a España en el mapa internacional de la supercomputación.

Hay que señalar que MareNostrum no está solo. Gracias a la renovación de procesadores que tuvo lugar el año pasado, se han construido otros seis superordenadores en Canarias, Madrid, Valencia, Cantabria, Zaragoza y Málaga que han constituido la Red Española de Supercomputación.

El Centro Nacional de Supercomputación y la Red Española de Supercomputación tienen una misión principalmente científica y académica, aunque muchos de los proyectos en los que participan tienen vertientes prácticas e incluso empresariales.

Por ejemplo, MareNostrum colaboró en el proyecto del Desafío Español 2007, el equipo español de la Copa América, para investigar en el área de la náutica deportiva —mejorando el diseño del barco—, y en el ámbito de la meteorología asociada a la navegación. También, gracias al trabajo realizado con MareNostrum, científicos españoles han desarrollado un trabajo de investigación crucial: el primer mapa dinámico de las proteínas. Esta investigación abre nuevas perspectivas para el desarrollo de fármacos y medicamentos. Otros proyectos que se están realizando en España tienen que ver con la evolución de contaminantes en el aire, con las previsiones meteorológicas y evolución atmosférica, con el estudio del movimiento del corazón mediante simuladores en 3D, con la resistencia aerodinámica en los trenes de alta velocidad, etcétera.

Más allá de la relevancia concreta de cada una de estas investigaciones, es necesario destacar que el desarrollo de una infraestructura de supercomputación en España ha servido para que estos proyectos se realicen en nuestro país. Hace apenas unos años, muchos de esos proyectos habrían tenido que realizarse aprovechando las infraestructuras de Estados Unidos, Alemania, el Reino Unido o Francia, con la consiguiente salida de recursos y favoreciendo la fuga de talentos más allá de nuestras fronteras.

Es decir, que la supercomputación está sirviendo para atraer y retener talento en áreas de altísimo valor añadido como el diseño aeronáutico, la meteorología, las ciencias de la vida y la medicina, entre otras disciplinas clave. Disciplinas que tienen un alto interés científico y también empresarial.

Pero es más, la supercomputación está sirviendo de catalizador para atraer proyectos de investigación que quizá se hayan gestado en otros países y está sirviendo para que España alcance un nuevo nivel en el concierto científico e investigador mundial.

No es un resultado baladí. El desarrollo de la infraestructura de supercomputación española supone un esfuerzo notable para el Estado, las comunidades autónomas involucradas, las universidades e, incluso, para la propia IBM. Es, por lo tanto, adecuado destacar los resultados de este esfuerzo en su justa medida. Hemos de saber valorar que estas iniciativas emprendidas en los últimos años sitúan a España en la élite de la supercomputación mundial, haciendo posible que en muy poco tiempo hayamos dado un salto cualitativo enorme que nos permite competir en espacios de gran valor añadido para nuestras empresas y nuestra economía.

Vivimos en un contexto económico y competitivo mundial extraordinariamente duro. El desarrollo económico de los países emergentes, particularmente de China y la India y la posibilidad de internacionalizar cualquier tipo de actividad nos sitúa a todos los países ante un futuro incierto donde los riesgos empresariales y las nuevas oportunidades caminan de la mano. En ese contexto, la capacidad intelectual, el talento y el valor añadido son las claves para mantener una economía realmente competitiva y para atraer inversión productiva dentro de cada país.

Por todo ello, debemos alegrarnos de que en España —un país en el que siempre nos hemos

quejado de la falta de inversiones en I+D+i— se esté desarrollando una infraestructura informática de alto rendimiento de primer nivel. Se trata de un instrumento que, sin duda, tendrá un efecto positivo sobre la competitividad de nuestra economía y, por ende, en el bienestar de los ciudadanos.□

RESUMEN

El artículo destaca los avances en la construcción de ordenadores cada vez más potentes superordenadores y el impulso revolucionario en la informática de alto rendimiento. El año 2007 ha sido clave en los avances en superordenadores, área de michochips, redes grid, telecomunicaciones y desarrollo de software*. Se resalta el anuncio en 2007 de un hito tecnológico, que mediante el uso de impulsos luminosos sobre silicio se ha conseguido transmitir información a una velocidad cien veces mayor y con un consumo energético diez veces menor que con las tecnologías actuales de impulsos eléctricos a través de circuito de cobre. En el artículo se resalta el papel de la supercomputación en la mejora en la toma de decisión en campos tales como diseño de medicamentos, prevención de riesgos frente a catástrofes naturales, construcción de aviones y asignación de recursos complejos en proyectos empresariales. Se resalta que la informática de alto rendimiento es, cada vez más, un recurso accesible para el desarrollo de aplicaciones prácticas en el ámbito empresarial.*

Palabras clave*: Superordenadores, Informática de alto rendimiento, Investigación científica, Calcular, Claudicar, MareNostrum, Red Española de Supercomputación.*

Convergencia digital en España

Luis Jiménez Guerrero
Socio de Deloitte

1. ¿Qué significa la convergencia digital?

Convergencia. Concepto de enorme uso en los últimos diez años en el sector. Incluso fue utilizado malévolamente en la última década del pasado siglo al ser entendido como la fusión de las empresas de *media* con las de telecomunicaciones y tecnología. Al poco esta concepción estaba muerta por su falta de sentido. El fracaso de algunas aventuras en su momento celebradas son buenos ejemplos de este fracaso.

Digital. A priori, no es más que un cambio de formato en la elaboración de los contenidos y en su transmisión. De lo analógico o lo físico pasamos al lenguaje binario de los ordenadores. Implica, básicamente, una modificación tecnológica del sector.

Lo realmente poderoso es la fusión de ambos conceptos: convergencia digital. El periódico salta al ordenador o la televisión al móvil. El impacto es a priori atronador, y tiene efecto en los ámbitos fundamentales del negocio de la comunicación: en la distribución de la información y contenidos, en la aparición de nuevos medios y nuevos hábitos de consumo (competencia) y, por último, en las propuestas de valor y en los modelos de negocio de las empresas de comunicación.

2. España y la infraestructura digital

Pero para que se produzca la convergencia digital, la infraestructura digital en el hogar es un elemento fundamental para su desarrollo. Los datos difundidos por el INE y la oficina estadística europea, Eurostat, muestran que el 45% (1) de los hogares españoles tienen acceso a Internet, frente al 54% (2) en la UE. España está muy alejada de los países líderes (Holanda, Suecia y Dinamarca, por encima del 78%) e incluso de Alemania (71%) y el Reino Unido (67%). Por otro lado, el 39% (3) de los hogares españoles tienen acceso a la banda ancha, frente al 42% (4) que existe en Europa, aunque esta cifra está lejos de los países punteros antes citados y que superan el 75% (5).

Según los datos de la misma encuesta, las principales actividades que realiza el español en Internet son la búsqueda de información y el envío de correos, actividades similares a las que prefieren llevar a cabo los internautas europeos. Sin embargo, España es uno de los cinco países que superan una tasa de uso superior al 20% en el uso de la red para compartir música y películas. Según un estudio de la consultora Caché Logic,

las redes P2P representan el 60% del tráfico en Internet. De este tráfico, el 3,4% corresponde a España, el décimo país del mundo por volumen de consumo.

Otro elemento que permite evaluar el grado de digitalización de un país es el nivel de penetración de los sistemas de televisión de pago digital o de la TDT. España está detrás de los otros grandes países europeos si la medimos en términos de penetración de ambos sistemas de distribución de contenidos en los hogares españoles. El 24% (6) de los hogares españoles tienen acceso a la televisión de pago digital, mientras que más del 40% (7) de los hogares de los otros grandes países europeos acceden a este servicio. La penetración de la TDT en España es del 22,8% (8), mientras que, por ejemplo, en el Reino Unido dicha tasa alcanza el 51% (9) o en países como Suecia, Holanda, Finlandia o Luxemburgo ya se ha producido el *apagón* analógico.

De estos datos se obtienen dos conclusiones: en primer lugar, la infraestructura del hogar español está por detrás del hogar de los países europeos equivalentes, lo que limita la velocidad de desarrollo del proceso de convergencia digital inevitable; en segundo lugar, la alta tasa de uso de Internet para el intercambio de archivos de audio y vídeo hacen pensar que en el mercado español pueden tener un fuerte crecimiento las nuevas fórmulas de consumo de información y entretenimiento audiovisual, lo que es una buena noticia.

3. Viejos medios digitales

Los viejos medios (prensa, radio, televisión, etc.) llevan ya bastante tiempo trabajando en entornos de distribución digital, sobre todo en Internet o en las redes móviles de banda ancha. Ya no es noticia el descenso de la difusión de la prensa en papel y el aumento de los accesos a los formatos electrónicos de los periódicos. Los últimos datos de OJD muestran un descenso de la difusión en términos anuales del 1,4% y un aumento de la audiencia de los periódicos digitales medida en visitantes únicos del 51,4%. Sin embargo, si algo hay que destacar este año es la proliferación del uso del vídeo para ilustrar la noticia, proliferación favorecida por el aumento del ancho de banda. Este fenómeno demuestra que el entorno digital no sólo provoca cambios en los usos de los consumidores, sino que también modifica la forma de trabajar de las redacciones de los medios. Ya no sólo trabajan con la fotografía y el texto, sino también y cada vez más con el vídeo en sus versiones digitales. A decir verdad, ya no estamos ante *una versión*, sino ante un nuevo medio en sí.

Por otro lado, Internet no ha modificado el mecanismo de distribución fundamental de la radio. Ni siquiera ha suscitado interés la radio digital, aunque en 2007 la Cadena SER ha empezado a experimentar emisiones digitales con frecuencias de onda media, sobre todo con el objetivo de aprender sobre las posibilidades que se pudieran abrir de nuevos servicios. No obstante, se percibe que existe una importante y creciente vinculación entre la radio y el negocio de la música que empieza a manifestarse en varios movimientos corporativos. La radio tiene la oportunidad de asumir parte de las funciones que realizaban las casas de discos en el pasado, como lo es la identificación de nuevas promesas y la gestión global del artista, en un negocio basado en publicidad, y que gracias a la digitalización, puede acceder a ese negocio sin necesidad de manejarse sobre la base del modelo tradicional de captura de valor mediante la venta física de CD. Y la radio, y en concreto las cadenas musicales, pueden tener un enorme interés en asumir ese rol si se aseguran con ello audiencia, tanto en las ondas como en la red.

La televisión es el medio que más necesita de una infraestructura poderosa de banda ancha para entrar en el entono Internet. Y aunque este año ya hemos asistido a operaciones corporativas de gran calado, como la compra de You Tube o el nacimiento real de formatos de Internet TV, como Terra TV, por ahora el desarrollo de la televisión en la red es relativamente pequeño, como lo muestran sus cifras de audiencia.

Sin embargo, los servicios de TV de pago vía ADSL son los que más han crecido en el año 2007, por encima del satélite y del cable. Los últimos datos de abonados al ADSL ascienden a 470.000 y los del cable a 1.140.000, con tasas de crecimiento anuales del 77 y del 2,8%, respectivamente (10). El ADSL y el cable son los sistemas de distribución de televisión que pueden permitir una relación *pull* (a demanda) de los consumidores con los contenidos audiovisuales. Consciente de ese poder, la televisión por satélite no sólo ha ido mejorando sus servicios de *pay per view* sino que ha lanzado este año nuevos servicios utilizando descodificadores con capacidad de grabación, para lograr que sus abonados experimenten una relación *pull* semejante. En cualquier caso, Internet está llamado a ser un sistema mayoritario de distribución de canales de televisión en el futuro.

Por el contrario, el primer año de TDT ha sido un poco frustrante; aunque ya se ha alcanzado una cobertura de señal del 85% (11) de la población con la nueva red TDT, los hogares realmente conectados no superan el 22,8% (12) y la audiencia que ve la televisión a través de la señal de TDT sólo asciende al 9% (13). Las expectativas de la TDT son poco halagüeñas, aunque los anuncios realizados por algunos operadores y por los reguladores de que se permitirán los servicios de PPV por TDT próximamente pueden modificar la velocidad de transición. Pero desde el punto de vista de convergencia digital, la TDT puede ser la solución más poderosa para la TV en movilidad (que no la televisión en el móvil), solución que abre posibilidades extraordinarias al medio, sobre todo desde el punto de vista publicitario.

Sin embargo, si algo hubiera que destacar del año 2007 es el comienzo de la distribución por Internet de contenidos y programas en emisión por parte de las cadenas, tales como capítulos de series de ficción. Una nueva ventana de distribución de enorme interés, tanto por el impacto que pueda tener en los hábitos de consumo como en el modelo utilizado para capturar este servicio vía publicidad, aunque la oferta o propuesta de valor se asemeja más a la de la televisión de pago.

El éxito de la distribución en red de cine y vídeo depende mucho del ancho de banda y, sobre todo, que las grandes productoras cinematográficas pongan en marcha un modelo de negocio realmente atractivo para sustituir al vídeo, su principal fuente de caja. Si no se encontrara ese modelo de negocio, cabe la posibilidad de que llegue a pasar lo que ha ocurrido en el negocio de la música, aunque en este caso las productoras tienen un mayor control sobre el talento, al ser éste más dependiente de ellas que el que lo eran los cantantes de las casas de discos.

La música ha sido el sector más impactado por la digitalización del contenido, al haberse convertido en el objeto de deseo de empresas de tecnología para estimular la adquisición de aparatos de reproducción por ser un contenido de fácil distribución en la red y de alto atractivo entre los consumidores. La estrategia de los fabricantes ha sido asociar sus equipos a los contenidos: Apple lanzó su tienda iTunes para facilitar las capacidades de sus reproductores iPod, y Nokia acaba de lanzar en 2007 su propia tienda de música y su marca de música, juegos y conexión *on line* Ovi. Y de esto hay también ejemplos españoles como Blusens, fabricante español de electrónica de consumo, que en el año 2007 ha alcanzado un acuerdo con Universal Music para vender conjuntamente reproductores Mp3 junto con descargas musicales, mediante suscripción de seis meses al portal www.blugeneration.com en el que se puede acceder a un catálogo de 100.000 títulos de Universal.

4. Nuevos medios digitales

Los nuevos medios digitales, lo que se denomina el *software* de entretenimiento, nacido al albur del desarrollo digital, son los grandes beneficiados de la convergencia de medios y soportes. Este conjunto de operadores podría clasificarse en cuatro grandes grupos: contenidos para el móvil, el sector del videojuego, la producción en 3D y las redes sociales.

En el contenido para el móvil, España cuenta con una de las grandes multinacionales del sector, el Grupo Zed que consolidó su posición al adquirir en diciembre de 2006 el grupo Monstermob y al lanzar este año una plataforma que integra servicios de comunidad en móviles y de web, llevando el concepto Web 2.0 al móvil. Junto con esta gran empresa fundada por la familia Pérez Dolset, hay un conjunto de empresas pequeñas que operan en el mercado español de los contenidos para móviles, pero que poco pueden hacer ante las grandes productoras mundiales como Gameloft o EA Mobile, que unen a su reconocido talento creador capacidad financiera y de interlocución con las grandes operadoras mundiales.

El sector del videojuego es de lejos la mejor apuesta para impulsar al sector audiovisual a nuevas cotas de éxito. El mercado mundial del videojuego podría crecer hasta los 46.000 millones de dólares en 2010, desde los 27.000 millones de dólares en 2005, acercándose al 11,4% anual (14). Adopta diversas formas de distribución, como lo muestra que el 48% (15) de las ventas en Europa se hagan vía móvil. Según Adese, la patronal del sector, España es el cuarto país del mundo por consumo de videojuegos, pero sólo el 1% de todo lo vendido se produce en el país, lo que nos pone a la cola de Europa (en 2006 sólo un título de los veinte más vendidos era de una empresa española, Proein del Grupo Pérez Dolset como Pyro Studios y Grupo Zed). En el año 2006 el consumo de videojuegos ascendió un 12%, alcanzando los 967 millones de euros (16). Del total videojuegos consumidos en España, el 84% (17) eran específicos

para videoconsolas y nuestro país es líder en descargas vía móvil, muy por encima incluso de Estados Unidos.

Dentro del entorno del videojuego hay que hacer una especial mención a la animación de 3D en donde existen empresas muy interesantes en el sector, como Ilion, Filmax, Dygra, Cromosoma y Zinkia. Durante el año 2007 han anunciado la producción de varios largometrajes y un desempeño muy interesante.

Sin embargo, una muestra clara de la falta de desarrollo de la convergencia digital es la ausencia de redes sociales realmente importantes en español promocionadas por empresas españolas. Esto explica en buena parte que MySpace haya abierto este año sucursal en España. Salvo los fenómenos de Panoramio, adquirido recientemente por Google, o Mystrands, no existe un engranaje industrial que asegure el desarrollo de estas redes dirigidas al mercado español, a pesar que el número de visitas a estas redes sociales se ha incrementado en este año en un 24% (18).

5. Conclusiones y retos

Y esta es la principal conclusión: la falta de un real tejido industrial que favorezca el desarrollo de los servicios en la red de carácter convergente. La industria de contenidos en red es muy pequeña, salvo el caso de las empresas creadas por la familia Pérez Dolset y lo que más llama la atención es la poca presencia de los grandes grupos mediáticos españoles en la red. Excepto las inversiones de Planeta en Grupo Zed y las de Zeta en Mystrands, no hay casi presencia de los grupos de comunicación tradicionales en las nuevas empresas de entretenimiento digital. Operaciones de adquisición como la realizada por Vivendi sobre los creadores de *Call of Duty* o las realizadas por el Grupo Murdoch en MySpace no se manifiestan todavía en nuestro mercado, a pesar del demostrado interés del público español por los contenidos digitales.

Hay de todas formas una lección adicional que nos trae el entorno convergente y que los operadores no debieran perder de vista: la convergencia digital obliga a los medios a trascender el propio soporte para centrarse en lo que realmente son: empresas de entretenimiento o de comunicación. Al igual que ya no se hacen grandes producciones cinematográficas sin evaluar sus posibilidades reales de explotación en otros formatos como los videojuegos, el móvil o en los parques temáticos (a veces incluso el cine parece un vehículo promocional), las empresas de comunicación debieran darse cuenta de que su formato tradicional (el papel, las ondas, la televisión) no es importante en el entorno digital. BBC, empresa que suele ser pionera en muchas cosas, ya se ha dado cuenta que ya no es sólo un canal de televisión, sino una empresa de comunicación global que usa cualquier soporte para facilitar sus servicios (por ejemplo, es la página web más visitada en el Reino Unido). El superar el soporte y alcanzar ese nuevo estado es el principal impacto que la convergencia digital tendrá en los medios tradicionales. Obtener cuanto antes la consciencia de que éste es un hecho inevitable evitará el consumo de energías inútiles en el sostenimiento de soportes que poco a poco irán perdiendo peso a favor del *tsunami* digital. Sin embargo, aún quedan años para que eso se produzca. Los medios tradicionales tienen todavía una vida por delante, pero el no enamorarse demasiado del soporte es una buena lección que se puede aprender de lo que hoy está pasando.□

NOTAS

(1) Fuente: INE. Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información Comunicación en los Hogares (año 2007).
(2) Fuente: Eurostat (año 2007, UE 27 países).
(3) Fuente: INE. Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información Comunicación en los Hogares (año 2007).
(4) Fuente: Eurostat (año 2007, UE 27 países).
(5) Fuente: Eurostat (año 2007).
(6) Fuente: Informe CMT (Segundo trimestre 2007), INE y elaboración propia.
(7) Fuente: Sogecable.
(8) Fuente: INE. Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información Comunicación en los Hogares (año 2007).
(9) Fuente: Ofcom (junio 2007).
(10) Fuente: Informe CMT, segundo trimestre 2007.
(11) Fuente: Abertis.
(12) Fuente: INE. Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información Comunicación en los Hogares (año 2007).
(13) Fuente: Sofres AM.
(14) Fuente: Adese.
(15) Fuente: Interactive Content and Convergent: Implications for the Information Society.
(16) Fuente: Adese.
(17) Fuente: Enter.
(18) Fuente: Nielsen Online (Octubre 2007, incremento anual MySpace.com).

RESUMEN

España está algo detrás que otros países europeos en el proceso de convergencia digital de los medios, básicamente por el menor nivel digitalización del hogar. Sin embargo, lo más destacable es el frágil tejido industrial español en los nuevos medios de información y de entretenimiento digital y sobre todo la escasa presencia de los grandes grupos de comunicación en este mercado. Y llama mucho más la atención este hecho, cuando la convergencia digital está haciendo que las empresas de comunicación empiecen a trascender el soporte en que normalmente operan, para centrar el foco en lo que realmente son: empresas de comunicación y entretenimiento.

Palabras clave*: Convergencia digital, Infraestructura digital, Medios analógicos y digitales, Radio, Prensa, Televisión, TDT, Internet, Cine, Música, Digitalización de contenidos,* Software *de entretenimiento, Redes sociales.*

Las telecomunicaciones en la Europa del siglo XXI

Carlos López Blanco
Director de la Oficina Internacional de Telefónica

Me propongo analizar en este artículo los retos principales que el sector de las telecomunicaciones tiene planteados en este inicio del siglo XXI en Europa y lo que creo que es tan importante, o más, analizar el papel que este sector juega y ha de jugar en el contexto general de la economía europea.

Empecemos por el principio, es decir, sentando una serie de afirmaciones no por obvias menos necesarias para el análisis que pretendemos.

Europa —y a veces parece que se olvida— es la primera economía del mundo si tenemos en cuenta los datos que para el cierre de 2006 proporciona el FMI: 14,6 billones de dólares frente a 13.2 de los EE.UU. Se podrá atribuir parte de esta posición a la relación cambiaria, pero eso no desvirtúa nuestro punto de partida: Europa es una zona económica líder en términos de volumen comparable con los Estados Unidos y con el mismo potencial de generación de riqueza.

Si pasamos al análisis de la realidad del mundo empresarial observaremos cómo la mitad de las treinta empresas más importantes del mundo son europeas, aunque ciertamente este porcentaje cae a un tercio si pasamos a considerar las dos mil principales empresas del mundo.

Sin embargo, siendo la primera economía del mundo por volumen y contando con un tejido empresarial importante, en Europa —como se ha puesto de manifiesto en reiteradas ocasiones— la evolución del crecimiento, la productividad y la competitividad de la economía frente a la americana no ha dejado de empeorar en los últimos diez años, quebrando una tendencia de mayor paralelismo que ha dominado la posición relativa de ambas economías desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

No parece además que los últimos datos publicados por la Unión Europea, donde esta tendencia en términos de productividad parece empezar a revertirse, sean suficientemente concluyentes para impugnar la constatación de nuestro punto de partida: la economía europea ha estado en los últimos años y todavía lo está en un modelo de desarrollo que se aleja del comportamiento de la economía americana y, lo que es igualmente importante, de la tendencia de las economías emergentes de Asia, India y China principalmente.

1. El papel del sector TIC en la economía europea

Desde que en 1995 dejara de producir su sorprendente efecto la conocida como paradoja de Solow, no parece que quepa duda a ningún ana-

lista sobre la estrecha relación existente entre las mejoras de productividad de la economía y el uso intensivo en la misma de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

Y es éste —se quiera o no— el necesario punto de partida de la zozobrante y a veces descorazonadora estrategia de Lisboa en que se pone como objetivo —tan voluntarista como inalcanzable— convertir a Europa en la economía del conocimiento más avanzada del mundo, objetivo político que cada vez que se evalúa por parte de sus promotores se salda con un replanteamiento y aplazamiento para mejor ocasión, pero que parte de una base difícilmente cuestionable como es la directa relación entre el uso de las TIC y la evolución de la economía europea y su productividad. Uso de las TIC que se debería concretar en un reforzamiento de la industria europea del sector TIC, un mayor uso en la sociedad y en la economía de estas tecnologías y un desarrollo de las redes de nueva generación de banda ancha que permita el desarrollo de nuevos servicios.

Según los datos de la propia UE, la contribución directa del sector TIC al crecimiento de la economía europea se valora en un 25%, mientras que según los cálculos de la DGsinfo de la Comisión Europea este sector contribuye al 40% del crecimiento de la productividad en el resto de los sectores de la economía europea. Con un peso del 8% del PIB europeo, contribuye con una cuarta parte de los gastos de I+D europeos, y aporta un 6% al volumen total del empleo continental.

Tenemos por tanto una economía líder en tamaño, con un sector tecnológico fuerte que contribuye activamente a las mejoras de productividad y al crecimiento de la economía y sin embargo cunde la sensación —más que justificada por los datos— de que Europa no está manteniendo sus niveles de competitividad en este comienzo del siglo XXI y que los objetivos de Lisboa cada vez se perciben como más lejanos y menos realistas, producto cada vez más del voluntarismo autojustificativo de una UE incapaz de resolver adecuadamente el problema de la posición europea en la sociedad del conocimiento.

2. Europa, líder en las telecomunicaciones

Entender esta situación aparentemente paradójica exige un análisis más detallado que tenga en cuenta la estructura del sector TIC en Europa y sus diferencias con este sector en los Estados Unidos.

La primera constatación que debemos hacer es que existe un notable desequilibrio en la contribución de cada uno de los subsectores TIC al total del volumen de la economía europea: mientras el sector de las telecomunicaciones aporta, al cierre de 2006, una cifra cercana a los 1.187 millardos de euros, la industria de *hardware* y electrónica aportan entre ambas la mitad de esta cifra, mientras que la industria de los contenidos y media se limitan a aportar algo menos de la mitad de estas últimas y por tanto menos de una cuarta parte del volumen de la aportación de las telecomunicaciones al total del sector TIC.

Esta posición relativa se ve confrontada además con una realidad complementaria: las telecomunicaciones europeas ocupan un lugar relevante en el contexto mundial. Pese a sus evidentes problemas, la industria europea de equipamiento de telecomunicaciones es líder mundial, siendo europeas tres de las cuatro empresas más importantes del sector. Europea es la primera empresa del mundo fabricante de terminales de telefonía móvil y las dos empresas europeas de entre las cuatro primeras prácticamente doblan la participación de las otras dos, una asiática y otra americana. No es diferente la situación en el ámbito de los operadores de servicios de telecomunicaciones: tercera, cuarta y quinta son las empresas europeas en número de clientes, y entre las cuatro primeras empresas por capitalización bursátil dos son europeas. No han de sorprender estos datos si se tiene en cuenta que los países europeos son líderes mundiales en penetración de servicios de telecomunicaciones y muy especialmente en el ámbito de la telefonía móvil, donde la penetración de los principales países aproximan este servicio a la consideración del primer servicio al público que tiene carácter personal y universal.

Este dibujo cambia de manera radical y dramática cuando analizamos la posición europea en el resto del sector TIC a nivel mundial: no hay ninguna compañía europea entre los diez principales fabricantes de *hardware*, sólo una en los de *software* y sólo una en los servicios asociados a las TI, la décima y además en un mercado de alto valor añadido local. Más dramática aún es la situación de la desaparecida industria europea de la electrónica de consumo y, sobre todo, en el ámbito de las nacientes empresas de Internet dentro de las cuales no se ve ninguna empresa europea ni entre las establecidas ni tampoco entre las nuevas empresas emergentes en el mundo de Internet que surgen en un mundo global pero preocupantemente desarrollado fuera de las fronteras europeas.

Igualmente desoladora es la participación europea en la industria de contenidos y *media*: sólo bien posicionada en la moribunda industria musical, únicamente un grupo europeo es capaz de competir con los gigantes mundiales de medios, y la industria europea no tiene presencia —ni siquiera testimonial— en la cada vez más importante industria de los videojuegos.

Este análisis debe complementarse con una comparación vis-a-vis con la estructura del sector TIC en los Estados Unidos de Norteamérica. Este país cuenta, al igual que Europa, con un potente y desarrollado sector de las telecomunicaciones, pero además lo complementa con un indiscutible liderazgo mundial en los otros sectores TIC, tanto en la fabricación de *hardware* como en el *software* y servicios y la preeminencia indiscutida en el sector de *media* y contenidos audiovisuales. Pero, además —y esto es lo más importante a nuestro juicio—, los Estados Unidos cuentan con una industria de Internet (inexistente en Europa) que es el motor del proceso de convergencia digital y que marca la marcha estratégica del sector TIC mediante su liderazgo absoluto en términos de innovación, especialmente en el mundo de los servicios en la red.

Cabe sentar ya una primera afirmación, muy difícil de discutir por otra parte: el sector TIC en Europa se caracteriza por un fuerte desequilibrio interno con una predominancia cuantitativa y cualitativa absoluta del sector de las telecomunicaciones sobre el resto, lo que le diferencia radicalmente del sector TIC americano, más equilibrado y con competidores con liderazgo en todos y cada uno de sus subsectores, sobre todo los más innovadores. Y esta afirmación, que en otro contexto podría agotar sus efectos y consecuencias en sí misma, tiene hoy una gran relevancia cuando el sector TIC en su conjunto está envuelto en lo que se ha denominado proceso de convergencia digital en el cual, cada vez, los subsectores TIC desdibujan sus fronteras internas y se ven mezclados en un nuevo escenario competitivo en el que los mercados antaño separados cada vez se acercan y confunden más, dando lugar a un nuevo sector con nuevos servicios, nuevos mercados y nuevo mapa de competidores. En este proceso de transformación no es asunto accesorio ni académico analizar la estructura interna del sector TIC en cada área económica del mundo pues de este análisis se derivan las recetas competitivas con que cada una de estas áreas geográficas debe afrontar los retos que este proceso de convergencia entraña. Y puede que sea la ausencia de este análisis uno de los factores (aunque no el único) que explican el escaso éxito que hasta el momento han tenido las políticas comunitarias europeas en ejecución de los objetivos de la agenda de Lisboa.

Podemos afirmar, pues, que cualquier política europea de desarrollo de las TIC y de la Sociedad de la Información no puede —ni debe— ignorar que el único sector TIC europeo en condiciones de ocupar una posición de liderazgo mundial es el sector de las telecomunicaciones y la constatación de este hecho debería condicionar las políticas públicas continentales en esta área. Y además porque debe tenerse en cuenta que el sector europeo de las telecomunicaciones ocupa esta posición no precisamente por casualidad: el liderazgo europeo en esta área se ha basado en una combinación afortunada de adecuada estandarización tecnológica, modelo de cooperación entre operadores e industria, y una ambición global que se ha visto reflejada en una importante actividad empresarial de crecimiento orgánico y no orgánico dentro y fuera de las fronteras europeas. El desarrollo del GSM en Europa representa mejor que ningún otro ejemplo un caso de éxito y círculo virtuoso que explica el liderazgo europeo en las telecomunicaciones en los últimos años, especialmente si se compara con lo que ha sido el atomizado y a veces incomprensible desarrollo del sector de la telefonía móvil en el país que inventó este servicio, los Estados Unidos. Podría alegarse, no sin razón, que Europa ha sido también capaz de aplicar el contramodelo del desarrollo del GSM con su política relativa a la tercera generación de la telefonía móvil, pero hay que considerar que los efectos de este giro copernicano en la política europea de las telecomunicaciones no han sido por fortuna irremediables y actualmente Europa continúa en una posición única en términos absolutos, y sobre todo relativos, para afrontar el liderazgo global.

3. La necesaria política europea en el desarrollo de las TIC

De todo lo anterior se desprende claramente que cualquier política europea o cualquier estrategia de mejora de la posición europea en la industria ICT debe tener como objetivo mejorar la posición europea en todos y cada uno de los aspectos del desarrollo de las TIC y en todos los sectores que le afectan. Pero, al mismo tiempo, ha de hacerlo teniendo en cuenta, en un mundo condicionado por el proceso de convergencia digital, que cualquier política en esta área sólo podrá tener éxito si parte de la realidad incontestable de que

debe apalancarse en aquella parte de ese mundo convergente en la cual únicamente Europa puede aspirar a disputar el liderazgo global: las telecomunicaciones. Cualquier otra perspectiva no sólo sería ingenua sino gravemente nociva para la competitividad europea, que exige en el mundo global que Europa mantenga unos niveles de desarrollo tecnológico suficientes para poder afrontar los retos de la convergencia digital. De esta manera, en el nuevo sector tecnológico que está surgiendo Europa podría tener unos agentes con fortaleza y capacidad suficientes que permitan mantener unos niveles suficientes de competitividad a una economía que, como hemos visto, es dependiente en crecimiento y productividad de la aportación directa e indirecta del sector TIC.

No es el objetivo de este artículo hacer un desglose completo de lo que debería ser una estrategia europea en el ámbito de las telecomunicaciones, pero sí puede hacerse un pequeño esbozo de lo que deberían ser los puntos principales de cualquier política de competitividad europea en el sector TIC que tenga como punto de partida el reconocimiento del papel esencial que debe jugar el sector de las telecomunicaciones:

— Una política global que fomente un marco político y regulatorio que supere el debate sobre los mal llamados campeones nacionales y que ponga su foco en el desarrollo de un mercado europeo de las telecomunicaciones que permita y fomente el juego de las empresas del sector más allá de sus países de origen, y que dé a estas empresas el papel de protagonistas de este proceso de desarrollo del sector sin más trabas o limitaciones que las que exijan la necesaria protección de la competencia y los derechos de los usuarios en el ámbito comunitario.

— La conciencia de que en el contexto de un sector crecientemente globalizado como el de las telecomunicaciones el tamaño de las empresas es un factor esencial de competitividad de Europa y de que los procesos de concentración en Europa no sólo son convenientes sino indispensables y, por tanto, deben ser facilitados tanto a nivel político como regulatorio. Además, estos procesos de concentración no sólo son buenos para la competitividad global de Europa, son también convenientes para las condiciones de competencia en buena parte de los mercados nacionales en Europa. Efectivamente, muchos mercados europeos de telecomunicaciones se verían beneficiados por un proceso de consolidación que diera lugar a una reducción del número de empresas locales y a la aparición de competidores fuertes a nivel europeo que reforzasen la competencia mercado a mercado en condiciones de mayor equilibrio, tal y como se ha producido en la telefonía móvil.

— Una regulación capaz de desarrollarse a partir de un diagnóstico acertado de los problemas del sector y su contribución a la competitividad europea que, lejos de estirar el modelo tradicional de intervención pública, prolongando la agonía de modelos obsoletos de intervención, avance sin complejos en un modelo de desregulación. Este proceso es indispensable si Europa quiere resolver su problema esencial en el corto plazo: el desarrollo de las redes de nueva generación de banda ancha no sólo como nuevas infraestructuras en que basar la competitividad europea, sino que además son hoy el principal cuello de botella para el desarrollo de nuevos servicios. Una regulación que de verdad quiera favorecer a los usuarios y consumidores debe partir de la necesidad de dar a éstos los nuevos servicios que están demandando en términos de calidad y precio y, para ello, hoy por hoy no hay otra política que poner como primer objetivo de la regulación el desarrollo de las redes de nueva generación, fomentando la competencia de plataformas que permita un desarrollo rápido y de primera calidad en materia de banda ancha. Y ello es compatible en términos de regulación con un fortalecimiento de los mecanismos de intervención ex post sobre las condiciones de la competencia en el mercado.

— Profundizar las políticas de I+D en el sector de las telecomunicaciones que es hoy por hoy uno de los primeros sectores en contribución a las políticas de innovación y de investigación y desarrollo a nivel europeo, que permita a este sector avanzar en las exigencias que el proceso de convergencia digital impone para competir con las empresas americanas y asiáticas que se desenvuelven en condiciones de mayor equilibrio interno en el sector TIC, con fuertes empresas de Internet que basan su posición competitiva en su liderazgo en innovación.

— Convertir a Europa en términos regulatorios y prácticos en una zona de vanguardia en todo lo relativo a la promoción y protección de los DPI asociados a la economía del conocimiento, haciendo compatibles la flexibilidad en la comercialización de la producción intelectual con la protección de los derechos y la seguridad jurídica.

— Mejorar las políticas de capacitación del capital intelectual en Europa, que permita contar al sector con su primer elemento para competir a nivel global: recursos humanos técnicamente cualificados y además capaces de adaptarse al cambio y las exigencias de la innovación. Actualmen-

te la educación no es sólo el primer problema europeo a nivel global, la educación es el primer problema sectorial de las telecomunicaciones y del resto de los sectores TIC europeos que necesitan de una base de conocimiento indispensable para competir en el mundo digital.

— También deberían considerarse otras políticas públicas complementarias como la fiscal o la de adquisiciones públicas, que estuvieran enfocadas a proveer a la industria europea de telecomunicaciones de los incentivos necesarios para desarrollar su actividad en el entorno cada vez más exigente de competencia global en el que tienen que desenvolverse.□

RESUMEN

El artículo analiza los retos del sector de telecomunicación, su papel en la economía en el contexto de las TIC. Destaca el notable desequilibrio en la contribución de los subsectores TIC. En este sentido resalta en Europa el lugar destacado de las telecomunicaciones frente a la contribución relativa de otros subsectores como: fabricantes de hardware*,* software*, servicios asociados a Tecnologías de la Información y escasa participación en Europa de áreas tales como electrónica de consumo, industria de Internet, contenidos, media y videojuegos. El artículo señala la relación directa entre el uso del TIC y la evolución de la economía. En este sentido plantea que la economía europea ha estado en los últimos años, y todavía lo está, en un modelo de desarrollo que se aleja del norteamericano y de la tendencia de economías emergentes como India y China. Considera al sector de telecomunicaciones en Europa como el único que puede ocupar una posición de liderazgo mundial. En el artículo se argumenta que en Europa para alcanzar una política de competitividad en las TIC, se tiene que reconocer el papel clave de las telecomunicaciones.*

Palabras clave*: Sector de Telecomunicación, TIC, Convergencia Digital, Regulación, Crecimiento, Productividad, Economía europea, Estrategia de Lisboa.*

La explosión del contenido digital

Manuel Mirat
Consejero delegado de Prisacom
Ismael Nafría
Director de ParaSaber.com y autor del libro
Web 2.0. El usuario, el nuevo rey de Internet

En España, al igual que en el resto de países del mundo desarrollado, estamos asistiendo desde hace ya varios años a una verdadera explosión de los contenidos digitales. Es un proceso imparable que nos afecta a todos de un modo u otro: tanto a las empresas y a los profesionales que nos dedicamos a la producción de los mismos como a los consumidores o usuarios finales que, en una proporción cada vez mayor, hacen uso de productos y servicios en formato digital. Las cifras sobre producción de contenidos digitales no dejan lugar a dudas: el mundo analógico está cediendo paso a un ritmo vertiginoso al mundo digital.

A lo largo de 2007 se ha hecho patente la creciente importancia de determinados contenidos digitales. Por ejemplo, hemos visto que el consumo de contenidos multimedia, especialmente el vídeo, crecía a un ritmo espectacular en las páginas de Internet, propiciado en buena parte por la mejora de las conexiones. Y no sólo lo hacía en servicios especializados como YouTube —la principal web de vídeo del mundo, adquirida por Google a finales de 2006 por 1.650 millones de dólares—, sino también, por ejemplo, en las páginas de los periódicos digitales, para los que el vídeo era algo meramente testimonial hace apenas unos años.

También hemos podido comprobar que los ciudadanos, consumidores o usuarios, como queramos llamarles, ya no se conforman con ser meros consumidores de contenidos y se han lanzado a desarrollar los suyos propios. Crean vídeos y los comparten en YouTube; escriben blogs sobre sus temas favoritos para dialogar con otros usuarios; componen y graban música para buscar su propio público a través de la red; hacen fotos y las distribuyen a través de múltiples plataformas, como Flickr. Y en las páginas de El país.com hemos visto cómo estos ciudadanos se convertían también en informadores a través del servicio de periodismo ciudadano *Yo, periodista*. La Web 2.0, la web participativa, es una realidad difícil de cuestionar.

Internet es una extraordinaria plataforma que encierra el revolucionario potencial de convertir en editores a millones de ciudadanos, con independencia de su poder económico. De hecho, es algo que ya está sucediendo. Y no está de más recordar que en ningún otro momento de nuestra historia había existido una posibilidad como ésta.

Esto transforma inevitablemente el mercado: plantea nuevos retos, abre nuevas oportunidades de negocio y, claro está, comporta también nuevas amenazas. La revolución digital obliga, de

un modo u otro, a reubicar a todos los actores que actuamos en la sociedad de la información. Vivimos tiempos apasionantes y, al mismo tiempo, muy exigentes.

Analicemos por ejemplo lo que está ocurriendo con los blogs, esas páginas personales escritas a modo de diario con las que cualquier usuario puede dar a conocer fácilmente su punto de vista sobre cualquier asunto. Gracias a la existencia de herramientas sencillísimas de publicación, como Blogger o WordPress, entre otras, el número de blogs publicados en todo el mundo sigue creciendo a muy buen ritmo.

Según el buscador Technorati, especializado en el análisis de los blogs y otros medios sociales, a finales de 2007 existían ya más de 112 millones de blogs. Y esa cifra aumentaba al impresionante ritmo de 175.000 nuevos blogs cada día.

En abril de 2007, también según datos de Technorati (1), el español se situaba como la quinta lengua más utilizada en la blogosfera, por detrás del japonés (el 37% de las entradas o posts publicados en los blogs estaba escrito en este idioma), el inglés (36%), el chino (8%) y el italiano (3%). El porcentaje de las entradas escritas en español era también del 3%. Por detrás quedaban el ruso (2%), el francés (2%), el portugués (2%) y el alemán (1%).

Es cierto que la inmensa mayor parte de estos blogs tienen una audiencia muy pequeña; en muchos casos, sus usuarios pueden contarse con los dedos de una mano. Sin embargo, existen otros blogs que sí están logrando cifras de audiencia espectaculares, que llegan a competir de tú a tú con las páginas de medios de comunicación y otras compañías tradicionales.

1. La Larga Cola

Los blogs son un ejemplo vivo del fenómeno de la fragmentación de la audiencia, una de las realidades a las que nos enfrentamos en el sector de los contenidos digitales. La teoría de la Larga Cola (*The Long Tail*), propuesta inicialmente en el año 2004 en forma de artículo por el director de la revista *Wired*, Chris Anderson, aplica perfectamente a nuestro sector.

Según esta teoría, que Anderson desarrolló más ampliamente en su libro *The Long Tail*: *Why the Future of Business is selling Less of More*, publicado en 2006, la tecnología e Internet están propiciando una nueva realidad, alejada del mercado de masas, en la que *los productos y servicios dirigidos a una audiencia mucho más específica y reducida pueden ser económicamente tan atractivos como los grandes productos de masas*. El negocio pasa, por tanto, de centrarse en la parte superior de la curva de demanda (en la que hay un número relativamente pequeño de productos que se venden mucho) a hacerlo en la parte inferior, o Larga Cola (en la que nos encontramos con miles o millones de pequeños nichos que, sumados, pueden llegar a resultar muy rentables).

La reducción de los costes de producción, almacenamiento y distribución que propicia la tecnología digital es uno de los elementos clave para explicar y entender lo que está sucediendo en el terreno de los contenidos digitales. De esta manera, las barreras de entrada se reducen enormemente, lo que hace que la competencia en todos estos ámbitos pueda ser mucho mayor.

Una de las consecuencias prácticas de este fenómeno es que el talento creativo se convierte en una de las grandes ventajas competitivas en el sector de los contenidos digitales. Atraerlo y retenerlo es parte esencial de cualquier estrategia; el público valora ese elemento diferencial.

2. FICOD, primer Foro Internacional de Contenidos Digitales

En noviembre de 2007 se celebró en Madrid, coincidiendo con el SIMO, el primer Foro Internacional de Contenidos Digitales, FICOD. El evento, que permitió el intercambio de ideas y experiencias entre todos los actores del sector, puso de relieve precisamente la importancia que los contenidos digitales han ido adquiriendo estos últimos años, hasta el punto de merecer un encuentro de estas características.

Existen otras muchas áreas que merecen nuestra consideración a la hora de evaluar lo que ha dado de sí el año 2007. Por ejemplo, hemos asistido a un crecimiento de la publicidad digital que, sin embargo, y a la espera de cifras más definitivas del sector, sigue situada en porcentajes inferiores a los de otros países de nuestro entorno. En todo el mundo, la publicidad *on line* representa ya el 8,1% del total de la tarta publicitaria, según datos de ZenithOptimedia. En España, sin embargo, estamos entre el 4 y el 5%. Hay países europeos, como Gran Bretaña, donde la publicidad digital supone ya el 15% del total del mercado. Parece lógico pensar que, en los próximos dos o tres años, la media española se irá equiparando con la mundial, de manera que los crecimientos deberán ser importantes.

También desde el punto de vista de los usuarios de Internet las cifras están algo por debajo de lo que deberían. España sigue situada varios puntos por debajo de la media europea, y esto es algo que se debería corregir lo antes posible. Los distintos planes de impulso de la sociedad de la información que se han realizado desde las distintas administraciones no parecen haber dado todos los resultados deseados, aunque es evidente que han acumulado logros importantes. Pero parece clara la necesidad de una mayor implicación a distintos niveles si se quiere de verdad situar a España en el centro de la economía digital.

Además del mercado español, contamos con la enorme ventaja del idioma para poder expandir nuestra actividad por los distintos mercados latinoamericanos. Un pequeño pero representativo ejemplo de las enormes posibilidades de crecimiento que ofrece América Latina lo encontramos en uno de los productos que hemos lanzado este año desde SantillanaenRed (compañía formada por Grupo Santillana y Prisacom): la enciclopedia *on line* Kalipedia (www.kalipedia.com). En sus primeros meses de funcionamiento ha experimentado un fortísimo crecimiento que, en buena medida, ha llegado de los países latinoamericanos, lo que demuestra la gran necesidad que existe de contenidos digitales educativos de calidad.

Entre los retos pendientes se encuentra el de la medición de la audiencia. La diversidad de sistemas existentes y la disparidad entre los mismos no ayuda precisamente a que exista claridad en este mercado. A todas las partes nos interesa que este aspecto mejore sustancialmente, ya que sin información fiable y máxima transparencia es difícil lograr que el mundo digital alcance la madurez necesaria.

El ámbito de los contenidos para dispositivos móviles es otro de los que cabe considerar como claves para los próximos años. La prevista proliferación de aparatos móviles de todo tipo nos obliga a actuar con rapidez para asegurar que toda nuestra producción de contenidos digitales es válida para estos dispositivos. La sociedad de la información es cada vez más móvil, y los contenidos deben ser lo suficientemente ágiles para sumarse a esta ola.

Las redes sociales han sido también protagonistas a lo largo de 2007. Aunque algunas son de otros países, como Facebook o MySpace, cuentan con decenas de miles de usuarios españoles. Estos usuarios están convirtiendo a estas webs en uno de los centros de su actividad *on line*: les dedican cada vez más minutos porque en ellas encuentran resueltas buena parte de sus necesidades comunicativas y de relación con otros usuarios. Los contenidos digitales de todo tipo tienen en estas redes una de sus vías naturales de expansión.

3. Más tiempo dedicado a los contenidos *on line*

La Online Publishers Association (OPA) es una organización norteamericana que agrupa a los principales proveedores de contenido en internet. Prisacom forma parte de su asociación hermana europea, OPA Europe, que persigue exactamente los mismos objetivos: promover la producción y publicación de contenidos digitales de la máxima calidad. Esto se traduce en varias cosas: ofrecer un buen servicio informativo al público, crear una plataforma publicitaria ideal para los anunciantes y plantear un modelo económico sostenible para los editores.

El pasado verano la OPA hizo público un estudio (2) que reflejaba precisamente el auge experimentado por el contenido *on line*. Según este informe, que recogía datos acumulados durante los cuatro años anteriores, los usuarios de Internet dedican casi la mitad de su tiempo de navegación (47%) a visitar contenidos *on line*. El resto del tiempo lo reparten entre las búsquedas (5% del tiempo total), el comercio electrónico (15%) y la comunicación (33%).

Si se comparan estos porcentajes con los que había hace cuatro años (ver cuadro 1), se observa claramente que el sector de los contenidos ha ido ganando terreno al resto de actividades.

CUADRO 1
ÍNDICE OPA INTERNET ACTIVITY

	Porcentaje del tiempo *on line* 2003	Porcentaje del tiempo *on line* 2007	Porcentaje del tiempo *on line* Variación 2003-2007
Contenidos	34	47	+37
Búsquedas	3	5	+35
Comercio	16	15	-5
Comunicaciones	46	33	-28
Total	100	100	—

Fuente: Online Publishers Association.

En opinión de la presidenta de OPA, Pam Horan, estas cifran indican con claridad que durante los últimos cuatro años *el principal papel de Internet ha pasado de la comunicación al contenido*. Entre las razones que ayudan a explicar este cambio se encuentra la creciente transición hacia el mundo *on line* de actividades que antes pertenecían al mundo *off line*, como la consulta de noticias o la búsqueda de información sobre entretenimiento, además de fenómenos como el desarrollo de la banda ancha, la creciente popularidad del vídeo en Internet y, en definitiva, el enorme aumento que se ha producido de la oferta de contenidos digitales.□

NOTAS

(1) Véase http://www.sifry.com/alerts/archives/000493.html.
(2) http://www.online-publishers.org/newsletter.php?newsId=242&newsType=pr.

BIBLIOGRAFÍA

Anderson, Chris (2006): **The Long Tail: Why the Future of Business is selling Less of More,** *Hyperion.*

RESUMEN

El sector de los contenidos digitales vive un momento de verdadera explosión, que confirma la migración iniciada hace unos años del mundo analógico al digital. Por ejemplo, crecen a gran velocidad los formatos multimedia, especialmente el vídeo, gracias en buena parte a la mejora de las conexiones a Internet. Por su parte, los usuarios están adoptando una postura mucho más participativa que hace unos años y, en muchos casos, se han convertido también en productores de contenidos. En conjunto, el sector de los contenidos digitales vive un momento apasionante en el que no faltan los retos, las oportunidades o las amenazas.

Palabras clave*: Contenidos digitales, Vídeo, Blogs, Larga cola, FICOD, Usuarios Internet, Publicidad, Medición de audiencia, Redes sociales, Online Publishers Association.*



ECONOMÍA Y COMUNICACIÓN

Coordinadora:

Carmen Alcaide
Presidenta del Instituto Nacional de Estadística

Esta sección, que ya ha aparecido en algunos otros Balances anuales, intenta reflejar la situación e importancia, así como las posibles novedades de la información económica y de su comunicación durante el año que se analiza. Se cuenta con cuatro colaboraciones, dos periodistas y dos economistas, que analizan el tema desde sus diferentes puntos de vista.

Es indiscutible la importancia que tiene disponer de una buena información económica para el buen funcionamiento de los mercados, así como la necesidad de la transparencia en su comunicación para disponer de credibilidad en las actuaciones privadas y públicas.

La información económica del año ha reflejado el sentir de los agentes económicos, tanto desde el punto de vista macroeconómico como desde la visión más micro empresarial y la de los mercados financieros. Las visiones de los autores nos reflejan un año ávido de noticias envueltas en una situación económica favorable, pero donde los mercados comienzan a detectar inseguridad sobre el futuro inmediato. Las noticias sobre movimientos empresariales de importancia y mercados financieros con signos de cansancio hacen más difícil una comunicación sosegada e imparcial. Comienzan a aparecer con más asiduidad vocablos como burbujas, turbulencias, desaceleración, y ya en los últimos meses del año palabras con cargas ideológicas más fuertes, como crisis, desastre, catástrofe, etc. En la comunicación de la noticia no siempre se actúa objetivamente, lo que permite interpretaciones muy divergentes sobre una misma información.

Por último, se hacen algunas reflexiones sobre iniciativas en aras de la armonización de la información (mercados financieros) y la aportación de las nuevas tecnologías (Internet, prensa digital...) a la comunicación.

Una visión ponderada

Antonio Cortina (*)
Subdirector del Servicio de Estudios de Banco Santander

Cuando dentro de unos años repasemos con cierta perspectiva las principales magnitudes macroeconómicas de 2007 habrá que concluir que fue un buen año.

La economía mundial habrá registrado un crecimiento del orden del 5% por quinto año consecutivo, crecimiento del que han participado todas las áreas geográficas y que ha contado con el inusual protagonismo de las economías emergentes.

La economía española, a la vista de la mayoría de las variables macroeconómicas, también habrá registrado una evolución favorable: crecimiento del PIB próximo al 4%, aumento del empleo del 3%, tasa de paro en mínimos desde la transición (en torno al 8,2%), cuentas públicas con un superávit de nuevo cercano al 2% del PIB, inflación media del año relativamente moderada (2,8%), riqueza de las familias al alza y resultados empresariales satisfactorios.

Sin embargo, a lo largo del año, y muy especialmente desde el verano, se ha ido asentando en los medios de comunicación y en la población en general una cierta sensación de inquietud.

Los titulares de la prensa económica están dominados por las turbulencias financieras —cuando se refieren al contexto internacional—, el fin del *boom* inmobiliario, el aumento de la inflación y la perspectiva de un enfriamiento económico sustancial —cuando aluden al entorno nacional—. Noticias tan positivas como el crecimiento sostenido de las economías emergentes o el que hayamos adelantado a Italia en renta per cápita, ocupan un segundo plano.

Si consultamos en Google o en el buscador de cualquier diario, comprobaremos que el número de referencias de cualquier término con connotaciones negativas, *crisis, deuda, tipos de interés, inestabilidad...*, ha aumentado significativamente en 2007.

En las páginas que siguen repasamos algunos de los principales acontecimientos macroeconómicos del año y tratamos entrever en qué medida está justificada esa sensación de malestar que parece dominar el ambiente de finales de 2007, para concluir que, con cierta perspectiva, la visión ha de ser más ponderada.

1. Contexto internacional: las turbulencias financieras

El entorno financiero de los últimos años había sido extraordinariamente favorable gracias a un contexto de crecimiento elevado y baja inflación, abundante liquidez, tipos de interés reducidos y

políticas monetarias predecibles. Todo ello en un entorno de intensa innovación financiera, con frecuencia protagonizada por entidades sujetas a una supervisión menos estricta que la banca, había conducido a una fuerte reducción de las primas de riesgo de crédito, liquidez y contrapartida.

Las turbulencias financieras surgidas en agosto pusieron fin a esta situación. El deterioro del mercado residencial en EE.UU. acabó generando un brote de desconfianza en los activos financieros que incluían en su composición hipotecas de baja calidad crediticia. El cambio en la percepción de riesgo se extendió a otros activos y dio lugar a una crisis de confianza en distintos segmentos de los mercados financieros. Cuatro meses después la situación no ha acabado de normalizarse a pesar de los esfuerzos de los bancos centrales.

Sí, el paraíso de la liquidez se fue, pero ¿estamos ante una verdadera amenaza para la expansión global?

La economía internacional ha superado en la última década numerosas crisis que amenazaban con generar una recesión global: la crisis asiática, la rusa, el efecto año 2000, la caída de las dotcom... Ninguna de ellas tuvo consecuencias tan graves o prolongadas como muchos expertos y medios vaticinaban.

Esto sugiere que existe una cierta tendencia a magnificar los riesgos y también que las políticas de los últimos lustros han dotado a las economías de una notable capacidad de autorregulación y a las autoridades de una considerable habilidad a la hora de gestionar situaciones críticas.

Sin embargo, a pesar del error casi sistemático de las previsiones fatalistas, el protagonismo informativo que se ha concedido a esta nueva crisis está claramente justificado. Las cautelas tienen su base en la incertidumbre que domina a los mercados debido a la falta de transparencia y a una gestión deficiente de algunas instituciones internacionales, que tienen productos en cartera de los que desconocen a qué lógica de mercado responden y, en muchos casos, ni siquiera son capaces de valorar. No se trata sólo de que se haya producido una reevaluación de las primas de riesgo —saludable tras los *excesos* de los últimos tiempos—. El problema está en que los mercados no pueden funcionar de manera fluida si no saben quién ha perdido y cuántos guarismos tiene la cifra.

Tal vez en marzo, con cuentas auditadas y una idea más clara del alcance de la crisis residencial —determinante del número de fallidos— la inestabilidad amaine.

Las turbulencias financieras han generado además debates en torno a la respuesta adecuada de las autoridades o la idoneidad de la regulación, debate en el que los distintos grupos de presión tratan de generar un estado de opinión favorable a sus intereses, lo cual es perfectamente legítimo siempre que haya transparencia. Los medios de comunicación desempeñan aquí un papel importante a la hora de hacer explícitas las motivaciones de los mensajes que emiten unos u otros agentes. En general bastaría con mencionar la entidad o institución para la que trabaja —práctica frecuente pero no generalizada.

Sólo un ejemplo: las diferencias en cuanto a qué debe hacer la Fed no sólo dependen de que el diagnóstico sea más o menos certero sino también de los objetivos o prioridades de quien hace el juicio. El operador de un banco de inversión, dominado por consideraciones de corto plazo —no sólo porque incida sobre su bonus— tenderá a defender la necesidad de aplicar una política monetaria muy distendida. Sin embargo, la Fed ha de tener en cuenta consideraciones de más largo plazo —*moral hazard,* inflación a medio plazo...—, en principio de interés más general, que puede llevar a políticas más prudentes.

Un segundo debate que acompaña a las situaciones de inestabilidad tiene que ver con la regulación. Durante las etapas de expansión hay una tendencia a desregular —tal vez la crisis hipotecaria de EE.UU. sea un desgraciado ejemplo—. Por el contrario en los momentos difíciles reaparece sistemáticamente la tentación de introducir nuevas normas, a veces por iniciativa de las empresas afectadas, que buscan apoyo público, y otras por las propias autoridades que, tal vez con una visión cortoplacista, tratan de minimizar los costes económicos y las quejas que puedan suscitar los ciudadanos, que siempre estamos dispuestos a responsabilizar a las autoridades de cualquier revés. Las demandas en EE.UU. a favor de rebajas fiscales o congelación de los tipos de interés para aquellos hogares que tienen problemas con sus hipotecas son ejemplos recientes de medidas bien intencionadas y a veces poco pensadas.

2. España

2.1. Fin del boom inmobiliario

El fin del *boom* inmobiliario, tantas veces anunciado, ha llegado en 2007 y existe el temor de que el ajuste del sector arrastre al conjunto de la economía.

La inversión residencial representa cerca del 8% del PIB, una ratio mucho más alta que la de los

países de nuestro entorno y que, a la vista de distintos indicadores, resulta insostenible. A medio plazo ratios del 5-6% del PIB pueden resultar una referencia adecuada.

Lo más probable, sin embargo, es que el ajuste sea relativamente gradual: la inercia con que funciona el propio sector, la dinámica sociodemográfica, el limitado margen de subida de los tipos de interés y, a priori, las perspectivas para el mercado laboral, apuntan en ese sentido. Es probable que la inversión residencial registre caídas del 5-10% en 2008 y en 2009, lo que indudablemente restará algo más de medio punto al crecimiento del PIB, pero eso no es ni mucho menos sinónimo de estancamiento económico.

La dinámica del sector residencial tiene también efectos indirectos sobre el consumo (efecto riqueza, caída del empleo del sector...) o la inversión en equipo (maquinaria de construcción, cambio en las expectativas económicas...) cuya magnitud es difícil de anticipar. Hay casos en los que el contagio ha sido notable y otros en que ha resultado casi inexistente.

En todo caso, los medios de comunicación han puesto el énfasis en los aspectos menos favorables. Circulan con profusión estimaciones sobre el ajuste del empleo en el sector ciertamente temibles (entre 250 y 500 mil). Se habla menos de que el mercado laboral es más flexible desde el punto de vista funcional y geográfico —cortesía de la inmigración— de que hay pleno empleo en varias regiones y de que, por tanto, se dan condiciones para que otras actividades reabsorban los excedentes de mano de obra del sector residencial.

2.2. Tipos de interés

La mayor parte de la deuda hipotecaria está referenciada al euribor a 12 meses y se revisa anualmente. Algunas entidades han tratado en vano de incentivar las hipotecas a tipo fijo: pocos se han sentido atraídos por el cambio en un contexto en el que la curva de rendimientos-plazo era positiva y la experiencia de los hogares, durante una década, había sido exclusivamente de tipos a la baja.

Aun así, si el comportamiento de los agentes fuera puramente racional, la subida del euribor a 12 meses (1,1 puntos porcentuales en 2006 y 0,9 en 2007) no habría tenido consecuencias relevantes sobre las familias, a menos que sus expectativas de mejora de ingresos se hubieran visto defraudadas: en el contexto de tipos de interés tan bajos como los que había hace dos años los hogares habrían ahorrado en previsión de las subidas. Al fin y al cabo, el aumento del euribor no ha sido de una magnitud que pueda considerarse inesperada ni excepcional, aunque no sea esa la impresión que a veces se desprende de los titulares referidos a esta materia.

Sin embargo, hay una tendencia general a considerar que el tipo de interés que se fija al contratar una hipoteca es el que va a prevalecer a lo largo de la vida del crédito, aunque sea revisable anualmente, de ahí que sea inevitable que el consumo se resienta.

El alza de tipos aumentará el servicio de la deuda de las familias y pesará sobre el gasto de las familias, sobre todo el de aquellas con menores recursos. De acuerdo con la Encuesta Financiera de las Familias de 2005 (los tipos aún no habían subido), el servicio de la deuda de las familias representaba el 17% de la renta del hogar. Sin embargo, en el tramo de familias con renta en los percentiles inferiores a 20 es del 38% y entre los comprendidos entre 20 y 40 del 24,8%.

Además, como es propio de un entorno menos favorable para la demanda de crédito y menor revalorización de la riqueza de las familias, el consumo probablemente crecerá por debajo de la renta para recomponer la situación financiera, lo que abunda en la idea de una ralentización del consumo.

En todo caso, conviene subrayar que estamos ante un problema de ajuste cíclico, no ante un problema extendido de solvencia de las familias que pueda tener incidencias notables sobre la morosidad. Más aún cuando las condiciones de tipos de interés y del mercado laboral no apuntan a una caída sustancial del precio de la vivienda.

2.3. La banca y el crédito

Los paralelismos que se han pretendido establecer —especialmente en los medios internacionales— entre la situación de los mercados residenciales e hipotecarios de EE.UU. y España están fuera de lugar.

En nuestro país no existe un segmento de hipotecas de alto riesgo, al menos por dos razones: En primer lugar, la labor del Banco de España ha sido mucho más cauta que la de otros bancos centrales, que tal vez han puesto demasiada confianza en el papel de la disciplina de mercado, dejando a un lado la necesidad de establecer una regulación adecuada. En segundo lugar, las entidades tienen fuertes incentivos para gestionar adecuadamente el riesgo: en EE.UU. es habitual que el agente que concede el crédito se deshaga rápidamente del mismo; en España las entidades eva-

lúan las operaciones y mantienen en su balance las operaciones aprobadas (las titulaciones con frecuencia no transfieren el riesgo de crédito). Además, las entidades establecen relaciones de largo plazo con sus clientes, de modo que tienen enormes incentivos para no dañar los vínculos con sus clientes con la ejecución de una hipoteca concedida sin un análisis de solvencia adecuado.

Las entidades españolas tampoco tienen en sus carteras el papel *contaminado* —que a priori ofrecía una remuneración atractiva—. No es sorprendente, a la vista de que el sector ha mantenido tasas de rentabilidad satisfactorias y no contaba con excedentes de liquidez debido al dinamismo de la actividad crediticia local.

Es cierto que las turbulencias de los mercados financieros internacionales hacen más costoso el acceso a la financiación externa y eso puede incidir en la oferta de crédito de las entidades españolas —sobre todo las de peor calificación crediticia— a las familias y empresas. Sin embargo, hay que partir del supuesto de un entorno internacional verdaderamente difícil para anticipar una restricción de crédito significativa. Muy distinto es esperar que se mantengan indefinidamente las excepcionales tasas de crecimiento del crédito de los últimos años, propias de un contexto de cambio estructural (euro...) que ya se ha producido.

2.4. La inflación

La inflación ha registrado en los últimos meses de 2007 un considerable repunte al pasar del 2,2% a superar el 4%, debido a la subida de los precios de la energía y de los alimentos. Es una tasa alta en nuestra historia reciente, pero no tan desacostumbrada: a finales de 2000 y de 2002 y también en la primera mitad de 2006 rebasamos el 4%.

Esta vez, sin embargo, el impacto en los medios y en los consumidores ha sido fulminante porque la subida de los precios se ha concentrado en bienes de consumo frecuente, casi diario (sólo falta que suban los periódicos) y de primera necesidad —gasolina y sobre todo alimentos—, que además tienen un peso en la cesta de la compra de las familias con menos recursos, aún mayor al reflejado en el IPC (9% la energía y 25% los alimentos).

Las tensiones sobre los precios tienen su origen más allá de nuestras fronteras:

— El precio del barril de petróleo *brent* en euros ha subido un 45% en 2007, dando lugar a una subida netamente superior al 10% en la rúbrica de energía del IPC, que aporta por sí sola casi un punto a la subida de la inflación. Los precios actuales del barril incorporan una prima de riesgo geopolítico considerable (difícil de determinar y de evolución incierta), la capacidad excedentaria de la industria es escasa (de modo que el mercado es sensible a sorpresas) y las posiciones especulativas considerables, de modo que predecir el precio del barril en 2008 podría resultar osado. Ahora bien basta con que se estabilice para que su efecto sobre la inflación se disipe.

— Los precios de los alimentos han registrado un repunte muy considerable. El aumento de los índices de precios mayoristas de materias primas no permite vislumbrar mejoras a corto plazo en este terreno. La intensa dinámica demográfica de los últimos años, algunas decisiones ligadas a la política agraria común, la demanda de materias primas agrícolas para biocombustibles y la creciente demanda de los emergentes que han visto mejorar su alimentación sensiblemente (producir un kilo de ternera, cuyo consumo es creciente requiere de ocho kilos de cereales).

El impacto de estas subidas ha sido mayor en España que en otros países europeos. En el caso de los alimentos, el proceso de convergencia en el nivel de precios con nuestros socios y el mayor impacto de algunas decisiones de la política agraria común ayudan, quizá, a explicar estas diferencias.

En los medios siempre se destacan las diferencias entre los precios en origen y los precios al consumidor, y se pone el énfasis en la falta de competencia de los canales de distribución. Después de tantos años uno no sabe si verdaderamente no se ha afrontado el asunto o simplemente estamos ante otra leyenda urbana.

2.5. Il sorpasso

En las últimas semanas de 2007 hemos sabido que en 2006 España ha adelantado a Italia en renta per cápita —en términos de paridad de poder adquisitivo.

La noticia ha tenido amplia difusión en Italia, —que nos sigue aventajando en productividad—, tal vez por esa predisposición a la autocrítica que caracteriza a nuestros primos —¿cómo explicar si no la sorprendente frecuencia con que los italianos aparecen en los últimos puestos de las encuestas de satisfacción y confianza mundiales o europeas sobre cualquier asunto?

En España la noticia no ha tenido la difusión que merecía un logro de ese calibre —pongámonos veinte años atrás—. Tal vez la noticia estaba ya descontada o simplemente es un reflejo de ese cambio de clima que nos hace fijar la atención sólo en las noticias de signo adverso que nos reafirma en nuestras ideas preconcebidas.

Sin duda hay razones para ser un tanto más escépticos o al menos ser más conscientes de la dificultad que entraña seguir adelante con el proceso de convergencia real —más allá del momento cíclico.

Los avances de los últimos años han descansado exclusivamente en la enorme generación de empleo mostrada por la economía española. En poco tiempo hemos cerrado el *gap* frente a la Unión Europea en este terreno, de modo que los avances por esa vía serán necesariamente más lentos en el futuro y la convergencia real sólo podrá venir por la vía de la productividad, una materia en la que los resultados no han sido buenos en la última década.

No va a ser fácil, pero los éxitos de España en los últimos tiempos merecen al menos un crédito. El diagnóstico no es nuevo y, además, es compartido por las fuerzas políticas y económicas del país. Las medidas macroeconómicas de los últimos años van encaminadas a impulsar la productividad, los agentes económicos son conscientes de la necesidad de impulsar las políticas de innovación y desarrollo y de mejorar su dotación del capital físico y humano. La desmesurada rentabilidad de las actividades vinculadas con la construcción y los servicios inmobiliarios provocó una desviación de recursos hacia esos sectores. El fin del *boom* inmobiliario y el inevitable ajuste de la demanda interna ha de traer consigo una reasignación de recursos en favor de actividades más innovadoras y competitivas.

Contamos además con un mercado laboral mucho más flexible que en el pasado, con unas finanzas públicas saneadas, un sistema financiero sólido y un marco de estabilidad financiera y monetaria envidiable en los tiempos que corren.

3. Consideraciones finales

No es fácil valorar 2007 sin entrar en matices. En conjunto el año merece una valoración positiva. Sin embargo, el diagnóstico quedaría incompleto si pasáramos por alto la herencia que deja para próximos años, y aquí encontramos, no podía ser de otra manera, luces y sombras.

Las incertidumbres que en general han destacado los analistas y los medios de comunicación tienen un fundamento sólido, pero la economía mundial y también la española son más flexibles y resistentes que hace quince años.

Ciertamente tras una larguísima etapa de expansión en la que se han acumulado desequilibrios, lo que sigue es una etapa de crecimiento menor. Y sí, hay cosas en la economía internacional y en la española que podrían ir peor de lo que esperamos. Pero también hay argumentos sólidos para confiar en que el ajuste no será brusco y en que lo que vendrá después será positivo. ¿O treinta años de éxito no bastan para mirar el futuro con optimismo?□

NOTA

(*) Las opiniones contenidas en este artículo son del autor y no se corresponden necesariamente con las que pueda mantener Banco Santander.

RESUMEN

Las principales magnitudes macroeconómicas de 2007 muestran resultados satisfactorios en el mundo y en España. Sin embargo, desde el verano se ha ido asentando en la población y en los medios de comunicación una cierta sensación de inquietud.

Las turbulencias financieras internacionales, el fin del boom inmobiliario, el aumento de la inflación —muy centrada en productos básicos— y la perspectiva de un enfriamiento económico sustancial dominan las portadas de los medios económicos y dejan en un segundo plano otras noticias de cariz mucho más positivo.

Las previsiones catastrofistas han sido frecuentes en los últimos años —crisis asiáticas, efecto 2000, caída de las dotcom...— pero la realidad ha sido más generosa.

Sin duda, la herencia de 2007 deja un lugar a la preocupación, pero quizá se pone un énfasis demasiado marcado en las vulnerabilidades de la situación económica y se dejan a un lado las fortalezas que hemos construido en los últimos años y que hacen que la economía mundial y a la española sean hoy considerablemente más sólidas que a comienzos de los noventa.

Palabras clave*: Turbulencias financieras,* Boom *inmobiliario, Tipos de interés, Banca, Inflación, PIB per cápita.*

214
2/2007

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.

TRIBUNAS

La agricultura ecológica y el mercado de sus productos

Otto Schmid, Guy de Fontguyon y Pierre Sans
Desarrollo del mercado de productos de la agricultura ecológica en Europa: un análisis de sus condiciones y del papel de las iniciativas comerciales.

Manuel González de Molina, Antonio M. Alonso y Gloria I. Guzmán
La agricultura ecológica en España desde una perspectiva agroecológica.

ESTUDIOS

José Colino Sueiras, José Miguel Martínez Paz y Federico Martínez-Carrasco Pleite
Tipología de las explotaciones agrarias y criterios de gestión. Aplicación a la horticultura de la Región de Murcia.

David Urbano, Yanciy Vaillant y Nuria Toledano
Nuevas empresas e instituciones de apoyo: el caso de la promoción empresarial en los ámbitos rurales y urbanos de Cataluña.

Albino Prada Blanco y María Xosé Vázquez Rodríguez
Aplicación de índices de preferencia paisajística a paisajes atlánticos de montaña.

Juan Carlos Pérez Mesa y Jaime de Pablo Valenciano
Producción-comercio-consumo y reexportación de tomate en la Unión Europea.

NOTA

Paola Ovando, Pablo Campos y Gregorio Montero
Forestaciones con encina y alcornoque en el área de la dehesa en el marco del Reglamento (CEE) 2080/92 (1993-2000).

Director:

Edita: *Secretaría General Técnica*
Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

Suscripción anual 2007 (4 números)

– España	52,88 €
– Extranjero	72,60 €
– Número suelto	20,19 €

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

Comunicación y transparencia en los mercados financieros

M.ª Nieves García Santos
Directora de Estudios y Estadística de la Comisión Nacional del Mercado de Valores

1. El papel de la información en los mercados financieros

Aunque sea expresado de forma simplificada, se puede afirmar que la información es imprescindible para valorar los activos financieros (como para establecer cualquier otro contrato) y que los agentes del mercado no tienen el mismo nivel de información.

En primer lugar la eficiencia de los mercados depende de la información incorporada en los precios. Si éstos reflejan toda la información disponible sobre los mismos y por tanto sólo noticias inesperadas podrían alterarlos, los mercados serían plenamente eficientes (1). Esta hipótesis fue formulada por el economista Eugene Fama a mediados de los años sesenta y posteriormente detallada en 1970. Fama especificó que podrían darse tres formas de eficiencia: débil, semifuerte y fuerte. La situación señalada en la que los precios reflejan en todo momento la información disponible se corresponde con una eficiencia fuerte. En la forma débil los precios de los activos no incorporan toda la información relevante y, por tanto, aquellos inversores con información sustantiva sobre las empresas o los mercados podrían obtener mejores resultados que los mercados. El caso intermedio, de eficiencia semifuerte, implica que los precios se ajustan a la nueva información, pero con un cierto tiempo.

Las hipótesis de eficiencia en los mercados ha sido comprobada empíricamente en numerosos casos, con resultados no concluyentes. Hay que señalar que puede que no se alcance una forma fuerte de eficiencia debido a la existencia de barreras a la difusión de información. En algunos casos puede que la información se difunda públicamente con lentitud o que se esté usando información privada. También pueden existir agentes capaces de ejercer poder de mercado y por tanto crear información privada.

Pero puede ocurrir que la información haya sido agregada de forma ineficiente. Y también ocurre que las acciones, incluyendo las elecciones, proporcionan información, lo que es conocido por los participantes en los mercados e influye en su comportamiento.

La importancia de la información en la economía quedó avalada con el reconocimiento público de la concesión del Premio Nobel en 2001 a tres economistas con relevantes investigaciones sobre el tema: George Akerlof, Michael Spence y Joseph Stiglitz. Estos economistas estudiaron cómo la asimetría informativa puede provocar una selección adversa de los productos de peor calidad (2), la posibilidad de que los participantes con mejor información trans-

mitan señales creíbles a los menos informados y la capacidad de los agentes menos informados de extraer información de los mejores informados.

Las teorías de estos economistas sobre la economía de la información fueron establecidas en los años setenta y su importancia señala un antes y un después en la teoría económica. Se puede considerar un nuevo paradigma de la llamada *economía de la información* que supone un cambio revolucionario en la teoría económica (3). La existencia de información asimétrica proporciona explicaciones a numerosas cuestiones de los mercados.

La regulación de los mercados de valores basa su existencia en la resolución de problemas informativos, entendiendo éstos como un fallo del mercado. Así, es habitual que esta regulación en los países desarrollados formule entre otros objetivos los de búsqueda de la integridad de los mercados, la formación eficiente de los precios y la protección del inversor. Este es el caso de la regulación española, según se recoge en la Ley del Mercado de Valores (4), que en su artículo 13 señala que: *La Comisión Nacional del Mercado de Valores velará por la transparencia de los mercados de valores, la correcta formación de los precios en los mismos y la protección de los inversores, promoviendo la difusión de cuanta información sea necesaria para asegurar la consecución de esos fines*.

Así pues, la regulación busca que se disponga de información y que haya transparencia para contribuir a que los precios se formen de manera eficiente y reducir la posición peor de los inversores frente a los otros participantes en los mercados. Hay que añadir que la transparencia y comunicación son nociones paralelas que contribuyen a la información. Los agentes tienen la obligación de transparencia de muchas de sus decisiones en el mercado, pero esa obligación implica una comunicación activa. Así, se debe cuidar no sólo el fondo de las cuestiones sobre las que se debe informar sino también la forma en que se debe realizar la información, su comunicación al mercado.

El año 2007 ha sido un buen ejemplo de la importancia de la transparencia para los mercados financieros y, por otra parte, ha sido un año en el que en el ámbito europeo han visto la luz normas importantes que tienen entre sus propósitos la mejora de la transparencia en los mercados.

2. La demanda de transparencia de la reciente crisis financiera

El año 2007 se recordará, entre otras cosas, por la inestabilidad financiera iniciada por la crisis de las hipotecas *sub prime* norteamericanas. No es el objetivo de este artículo analizar las causas de esta crisis, pero sí destacar una de sus consecuencias: la necesidad de mejorar la transparencia en alguno de los mercados financieros implicados.

La crisis se desató porque los problemas de impago de algunos préstamos hipotecarios de mala calidad provocaron una revisión en la calidad crediticia de los activos titulizados emitidos con su garantía, pero no se podía determinar con claridad las consecuencias de revisión de la calidad crediticia de los productos estructurados complejos basados en los activos titulizados. La crisis se extendió a *hedge funds* y a entidades financieras que habían incorporado a su cartera o que habían financiado compras de estos productos estructurados. En muchos casos, la sombra de la duda del grado de exposición real al riesgo derivado hipotecario afectó a las entidades que vieron dificultada la financiación en el mercado interbancario. También el mercado de deuda corporativa se vio afectado debido a una reducción en la confianza de los inversores debido a que se sentía que sus *spreads* crediticios podían ser excesivamente reducidos dado que muchas empresas podrían haber alcanzado un elevado grado de endeudamiento.

Así pues, una descripción completa de la crisis conllevaría la necesidad de analizar: (i) el modelo bancario de *originar y distribuir* en lugar del tradicional de intermediación crediticia; (ii) la titulización de productos financieros en base a activos (ABS) y, en una segunda vuelta, en base a productos titulizados (CDO) y el establecimiento de *ratings* de buena calidad en los mismos a pesar de la mala calidad crediticia de los activos originales; (iii) la colocación de los mismos en vehículos de inversión (*conduits*) a los que los propios bancos originadores financian y ofrecen mejoras crediticias; (iv) el papel de las agencias de rating en el diseño de estos productos y en la vigilancia de la calidad crediticia; (v) la entrada de esos productos en *hedge funds* con elevado nivel de apalancamiento.

Una de las conclusiones que numerosos analistas y autoridades han obtenido de la crisis es que ha revelado una falta de transparencia. Es decir, los inversores no tenían capacidad de conocer, y por tanto utilizar la información, cuestiones como incluso la naturaleza precisa de lo que estaban negociando.

Muchas autoridades han expresado la necesidad de mejorar la transparencia en diversos ámbitos de los mercados financieros. En primer lugar, los productos financieros complejos son difíciles de entender por los inversores. Los activos subyacentes son estructurados y agregados en dife-

rentes etapas con participación de derivados en cada una de ellas. Al final del proceso se pierde la transparencia sobre el activo original. Los bancos que generaron la primera titulización no tienen interés en vigilar la calidad crediticia del préstamo inicial y los inversores no tienen capacidad para hacerlo.

Es decir, por un lado los mecanismos de control de la calidad de los prestatarios también se han visto alterados. En un modelo de intermediación crediticia normal, los bancos tienen incentivos para analizar la calidad crediticia de sus préstamos, pero estos incentivos se pierden en un modelo de *originación y distribución* en el que los bancos piensan deshacerse de los riesgos al titulizar esos activos. La cuestión es que los compradores de estos activos no tienen capacidad de monitorizar los riesgos originales. Los compradores de activos titulizados o de productos estructurados basados en aquéllos confían que las agencias de rating realizarán la vigilancia de la calidad crediticia y de los riesgos.

La complejidad y la opacidad de muchos de los productos estructurados dificultan su valoración y su negociación, especialmente en momentos de volatilidad en los mercados. Es decir, la valoración que proporciona el precio se pierde cuando, en los momentos de tensión, desaparece el mercado.

Así, parece necesario mejorar los mecanismos por los que los inversores pueden conocer lo que están comprando y cuánto vale. Esto conlleva la responsabilidad de los originadores de los productos a proporcionar información del riesgo del crédito y a los sucesivos estructuradores a señalar cómo la calidad de los productos financieros secundarios o terciarios quedan afectados por cambios en la calidad del primero. Las agencias de rating deben ser más transparentes y responsables en sus calificaciones. Los inversores, por su parte, deben mejorar su conocimiento del riesgo de los productos que compran y asumir su responsabilidad de obtener información al respecto.

3. La nueva normativa europea: MIFID

Una importante novedad regulatoria del año 2007 ha sido la entrada en vigor el 1 de noviembre de la Directiva de Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID) (5). Esta norma tiene el objetivo de contribuir a la construcción de un mercado de valores europeo integrado. Este fin general se plasma en, básicamente, dos propósitos: lograr unos mercados competitivos y mejorar los estándares de protección de los inversores. Para su consecución, la directiva introduce una amplia serie de requisitos organizativos que deben cumplir las empresas de inversión, establece unas rigurosas normas de conducta a cumplir por las empresas en relación con los inversores y señala unos nuevos principios de transparencia en los mercados que acompañan a la liberalización de la negociación.

En este último ámbito, los mercados, la novedad del régimen que introduce la MiFID es importante. Por un lado, la norma establece un ámbito de negociación descentralizada de los valores. Es decir, los valores pueden negociarse en mercados organizados, en plataformas electrónicas denominadas *sistemas multilaterales de negociación (SMN) o por las entidades financieras que ofrezcan servicios de* internalización sistemática*. De esta forma se introduce competencia en los mercados organizados, que previamente, en muchos países, eran los únicos que podían llevar a cabo la negociación, debido a la existencia de reglas de concentración de mercado*. El nuevo régimen se completa con normas muy detalladas de transparencia, con obligaciones de información de forma previa y posterior a la negociación. De este modo se pretende evitar que la fragmentación de la liquidez determine un deterioro de la calidad del mercado. La información que deben proporcionar todos los ámbitos de negociación contribuirá a la eficiencia en la formación del precio del valor.

Las obligaciones de información previamente a la negociación son similares para los mercados regulados y para los SMN. Ambos están obligados a publicar, como mínimo, los precios de compra y venta y la profundidad de las posiciones de negociación a dichos precios. La comunicación debe realizarse a través de sus sistemas y dentro del horario normal de negociación; además debe hacerse pública en condiciones comerciales razonables. En ciertos casos, las autoridades pueden eximir la publicación (por ejemplo, en operaciones de gran volumen). Los requisitos para los internalizadores son algo menores ya que se limitan las obligaciones en función de la liquidez del mercado y del tamaño de las operaciones. La justificación es que estas entidades ponen en riesgo su propio capital y proveen liquidez al sistema, por lo que parece necesario que sus obligaciones no les perturbe su operativa. Así deben comunicar precios en firme (y volúmenes) para órdenes de tamaño inferior al estándar del mercado para las acciones en las que ofrezcan este servicio, cuando para éstas existan mercados líquidos. En caso de no cumplirse la condición de liquidez, la publicación

sólo se debe hacer a petición del cliente. Para ver la condición de liquidez, el Comité de Reguladores de Valores (CESR) está centralizando una base de datos de valores líquidos que debe actualizar cada supervisor nacional.

Con posterioridad a la negociación, tanto los SMN como los mercados organizados deben hacer pública información de precios y volúmenes, junto con la identificación del instrumento negociado y del sistema de negociación en el cual se ha concluido la transacción. Esta información debe comunicarse lo más rápidamente posible (tres minutos máximo), aunque puede haber una comunicación diferida en función de la liquidez de los valores y del tamaño de las operaciones. Estos son los requisitos que deben cumplir todos los mecanismos de negociación: mercados organizados, SMN e internalizadores sistemáticos.

Con estos detallados requisitos de transparencia, la MiFID pretende contribuir a la creación de un mercado de valores integrado en Europa, aunque descentralizado en cuanto a su ubicación.

Hay que señalar que una de las normas de nivel 2 (en terminología Lamfalussy) que acompañan a la MiFID es el Reglamento de la Comisión Europea 1287/2006, que homogeniza los contenidos de información que las empresas de inversión deben remitir a los supervisores europeos. De esta forma, se mejoraría la eficacia supervisora, y la protección del inversor, ya que se evitarían arbitrajes regulatorios si las empresas de inversión decidieran sujetarse a los regímenes menos rigurosos en cuanto a los contenidos de información.

Por otro lado, a raíz de puesta en marcha de la MiFID es importante mencionar que las autoridades supervisoras europeas han puesto en marcha un proyecto (TREM: *Transaction Reporting Exchange Mechanism* o Mecanismo de Intercambio de Información de Transacciones), para armonizar cuestiones técnicas que faciliten el intercambio de información entre ellas.

4. Conclusiones

La información es un requisito imprescindible para el buen funcionamiento de los mercados de valores, tanto para que los precios de los valores pueda formarse adecuadamente como para que los inversores puedan confiar en los mercados y participen en ellos.

Durante el año 2007 se han producido hechos que han enfatizado la importancia de la transparencia, así como ha comenzado su andadura una importante normativa para la construcción de un mercado financiero integrado en Europa. La crisis financiera originada en el mercado de préstamos hipotecarios de baja calidad norteamericanos puso de manifiesto hasta qué punto la falta información podía extender la desconfianza a otros mercados y a diferentes instituciones. La lección que han obtenido numerosas autoridades financieras es la necesidad de aumentar la transparencia en aquellos productos y mercados de naturaleza desregulada y de contratación OTC. Las obligaciones de transparencia atañen a los originadores de los productos, así como a las entidades calificadoras de riesgo. Por otro lado, la crisis también ha puesto de manifiesto la necesidad de que los inversores se informen de los riesgos de los productos que toman.

Por otro lado, un hito en Europa ha sido la entrada en vigor de la MiFID. Esta norma pretende ser la espina dorsal de los mercados de valores europeos. Su ámbito es amplio e introduce novedades en numerosas cuestiones. Una novedad son los requisitos de transparencia impuestos a los diferentes mecanismos en los que puede tener lugar la negociación. De esta forma se completa el régimen de liberalización de esta actividad con las normas que contribuirían a que el precio de los valores refleje toda la información aunque la contratación sea descentralizada.□

NOTAS

(*) Las opiniones de este artículo se deben atribuir exclusivamente a su autora y no reflejan las de la institución en la que trabaja.

(1) La hipótesis de los mercados eficientes supone que los precios de los activos que se negocian en mercados reflejan toda la información disponible sobre los mismos y por tanto sólo noticias inesperadas podrían alterarlos. Es decir, no se puede mejorar los precios de mercado usando información ya disponible. La consecuencia sería que los precios de los mercados seguirían un paseo aleatorio. La hipótesis de los mercados eficientes se basa en los supuestos de que los individuos tienen expectativas racionales y que incorporan rápidamente la nueva información que aparece en los precios.

(2) Akerlof (1970).

(3) Stiglittz (2001).

(4) Ley 24/1988 de 28 de julio.

(5) 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.

BIBLIOGRAFÍA

*Akerlof, G. (1970): «The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism», **Quarterly Journal of Economics,** 84, pp. 488-500, August 1970.*

Dodge, D. (2007): «A clear case for transparency», Remarks by Mr David Dodge, Governor of the Bank of Canada, to the Canada-UK Chamber of Commerce, Londres, UK, 12 septiembre 2007.

*Fama, Eugene (1970): «Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work», **Journal of Finance,** 25, 383-417.*

*Fondo Monetario Internacional (2007): **Global Financial Stability Report. Financial Market Turbulence: Causes, Consequences, and Policies**. Octubre.*

Stiglitz, J. (2001): «Information and the change in the paradigm in economics», Nobel Prize Lecture, 8 de diciembre, 2001.

RESUMEN

La información es imprescindible para el buen funcionamiento de los mercados de valores, tanto para la formación adecuada de los precios como para que los inversores confíen en los mercados y participen en ellos. La crisis de 2007 ha enfatizado la importancia de la información para poder valorar adecuadamente los productos financieros y ha destacado cómo la opacidad puede exacerbar el contagio de la falta de confianza entre mercados y entre instituciones. La regulación de los mercados de valores considera la difusión de información como mecanismo necesario para la eficiencia de los mercados y protección de los inversores. La MiFID es buen ejemplo en este sentido ya que importe unos amplios requisitos de transparencia para la negociación de valores.

Palabras clave*: Transparencia, Eficiencia, Valoración, Negociación.*

Hacia una información económica virtual y gratuita

Rosa del Río
Directora del semanario económico El Nuevo Lunes

La prensa económica ha experimentado últimamente en nuestro país cambios sustanciales en su estructura editorial, su composición accionarial, su objetivo empresarial y su estrategia de distribución. En el pasado año 2007 se han producido dos hechos trascendentales en este sector informativo que marcan un antes y un después en el periodismo económico. El primero ha sido la compra del grupo Recoletos (dueño de las cabeceras *Expansión*, *Marca*, *Telva*, *Actualidad Económica* y *Veo TV*) por parte de la sociedad editora del diario *El Mundo*, Unedisa, perteneciente al grupo de comunicación italiano Rizzoli Corriere della Sera (RCS), que publica el diario del mismo nombre. El segundo fue la consolidación del único diario gratuito de información económica, *Negocio*, como primer diario económico nacional por tirada, la cual sobrepasa los cien mil ejemplares, superando con creces en sólo un año de vida a los salmones tradicionales, como los veteranos *5 Días* y *Expansión*, y a los rotativos económicos más jóvenes, como *La Gaceta* y *El Economista*.

Recoletos, la empresa editora de *Expansión*, había sido comprada en 2005 por Retos Cartera, un fondo de capital riesgo. Esta operación se cerró por un importe de 940 millones de euros y la empresa se vendió, dos años más tarde, a los italianos por 1.100 millones, por lo que la rentabilidad de la operación ha sido indudable. La novedad es que estas agresivas firmas de inversión en capital riesgo, cuyo negocio son las adquisiciones de empresas para, tras pasar por la cirugía, volverlas a vender con una prima elevada, nunca habían entrado en el mundo de la comunicación y esta primera adquisición abrirá la puerta a otras futuras.

Con esta operación se esfuma definitivamente la nebulosa de romanticismo que rodeó al periodismo económico moderno, que nació en España de la mano de profesionales de la información: *Expansión* fue creado hace veintidós años por periodistas, al igual que lo había hecho *5 Días* nueve años antes. Ambos se consolidaron como sociedades periodísticas profesionalizadas y razonablemente independientes de los poderes políticos y económicos. Pero *5 Días* fue vendido a una gran empresa de comunicación, Prisa, perdiendo con ello su sentido fundacional de independencia accionarial de los grandes grupos periodísticos o empresariales, lo mismo que ha ocurrido recientemente con *Expansión*. *La Gaceta de los Negocios*, creada por el grupo Zeta, ha pasado de unos equipos profesionales a otros y en la actualidad está financiada, editada y controlada por el Opus Dei y su entorno, por lo que, como en los casos anteriores, pende sobre su cabecera intereses de

un grupo poderoso, en este caso religioso. El cuarto diario económico impreso por orden cronológico, *El Economista*, sin pertenecer a un conglomerado periodístico, tiene como principal fortaleza su alianza, como accionista y con acuerdos editoriales, con el rotativo italiano *Il Sole 24 Ore*, dependiente de la patronal empresarial Cofindustria, que lógicamente defiende los intereses de sus compañías afiliadas.

En Estados Unidos también se ha abierto la veda a operaciones especulativas y nada menos que el histórico *The Wall Street Journal,* propiedad de la familia Bancroft, ha sucumbido recientemente ante el cheque de 5.600 millones de dólares del magnate de la prensa Rupert Murdoch. Esta controvertida venta ha resquebrajado los cimientos de la prensa económica estadounidense y, envuelta en una polémica sin precedentes, ha sido considerada por los profesionales de la información económica como el principio del fin de una era marcada por la defensa de la independencia del influyente periódico económico.

1. Gratis y *on line*

El primer medio económico gratuito y *on line*, *Negocio* (*Negocio y estilo de vida* es el nombre completo que reza su cabecera), ha supuesto una experiencia nueva pero marca claramente el futuro. Durante el año 2007 se ha consolidado de manera indiscutible hasta alcanzar el liderazgo en difusión de la prensa económica diaria. Además, la particularidad de la distribución de este medio en papel es que elige a sus destinatarios y lo ofrece personalizadamente en las principales capitales españolas. El periódico se envía en mano a la atención de un lector concreto, seleccionado dentro del público de interés objetivo para el mismo: directivos de empresa y ejecutivos, agentes sociales y público influyente en general en materia económica, política y de creación de opinión. Por tanto, a pesar de su gratuidad, el perfil de lectura es similar al de la prensa económica que se vende en quioscos, aunque todavía no haya alcanzado su influencia. El medio simultanea este singular sistema de distribución con el envío de la edición en pdf vía Internet a varios miles de virtuales lectores.

Este periódico, a diferencia de sus competidores, no ha sido alumbrado por una empresa periodística o por periodistas económicos sino por empresarios de otros sectores, entre ellos la construcción (sector en alza en el accionario de varios grupos mediáticos, sobre todo regionales y locales) y la industria alimentaria.

José María Sayago, presidente de la empresa, y José Enrique Rosendo, primer director, ambos jóvenes y emprendedores todavía en la treintena, principales promotores del citado rotativo, copiaron la idea del londinense *City AM*, el primer diario gratuito económico del mundo, y lanzaron la réplica en mayo de 2006. Rosendo, apodado *el jamonero* por su entorno económico, es un empresario sevillano del sector agroalimentario que ya había hecho una incursión en la edición de prensa gratuita en compañía de los hermanos Luis María y Rafael Ansón, ya que fue uno de los promotores del fallido diario de información general *Ahora*, de no pago, que duró unos pocos meses en 2005. Rosendo ha vendido recientemente su participación al propio Sayago, por lo que éste se ha convertido en el dueño casi absoluto del rotativo, editado a través de la empresa creada por ambos para tal fin, Tumbo de Privilegios, SL (derechos feudales concedidos por el rey Fernando III el Santo a la ciudad de Sevilla). El dinero de Sayago procede de múltiples y variadas inversiones pero, sobre todo y en su origen, de la construcción y la promoción inmobiliaria.

2. Fuentes y analistas mandan

Otro fenómeno de la prensa económica en nuestro país es la institucionalización y oficialización que se ha producido en sus poderosas fuentes de información (especialmente en los sectores financieros, empresariales y administrativos). En España, hoy en día, la prensa económica es numerosa —es el único país del mundo que tiene cinco diarios económicos escritos— pero vende poco, por lo que su profusión no está justificada en su difusión sino en su poder e influencia. Por ello, las fuentes de información se han profesionalizado y unificado de tal manera que la información está altamente dirigida cuando llega a las redacciones. El valor añadido a la noticia lo ponen los medios analizándola, evaluándola y prediciendo sus consecuencias. Esta labor la hacen los analistas económicos y financieros, que se han convertido en los aliados indisolubles de los periodistas económicos. Hasta tal punto tienen influencia que las fuentes de información ya informan antes a los analistas que a los periodistas, de manera que, cuando lanzan los comunicados de prensa, éstos ya están exhaustiva y oficialmente informados de los objetivos y estrategias que conlleva la noticia emitida por la institución. Así, cuando los periodistas acuden a los analistas para ampliar la información, la mayoría coin-

cide en sus análisis y estimaciones por lo que se ha pasado de tener una información teledirigida por los poderosos departamentos de comunicación de los grandes organismos, a tener dicha información, más su valoración, igualmente homogénea e inducida por las mismas y eficientes fuentes informantes.

El analista ha desplazado así, en gran medida, al periodista en este nuevo ejercicio de periodismo económico ya que recibe la información, o se la facilita el periodista, la matiza, y se la vuelve a transferir al informador a punto de publicación. La economía es básica para la información pero ésta, a su vez, es la base de la economía, ya que sin información no es posible obtener cotas de poder económico y político. Por ello, el conocimiento en profundidad de la información relacionada con la actividad económica es un valor en alza y cada día está más cotizado. De ahí se deriva, precisamente, la propensión del estamento económico y de la clase política por controlar la información, apropiarse del poder que ejerce la prensa y, además, ser su principal manantial informativo.

3. Control y extorsión

La intromisión y manipulación es algo consustancial a la industria periodística. Sin retrotraernos a la década ominosa en la que estafadores convictos como Mario Conde o Javier de la Rosa se hicieron los dueños de la prensa para extorsionar a la clase política y beneficiarse económicamente, no hay que olvidar las recientes y oscuras batallas por el control mediático de los últimos gobiernos nacionales. Durante el mandato popular del presidente Aznar (1996-2004), la economía pasó de manos de Pedro Solbes a Rodrigo Rato y, posteriormente, con el retorno socialista, el segundo devolvió el testigo al primero. Aquella época se caracterizó por la ejecución de un proceso de privatización sin precedentes de las grandes empresas públicas, que pasaron a ser privadas, aunque con presidentes nombrados por el Gobierno. Con este caldo de cultivo, y tras designar a su amigo Juan Villalonga al frente de Telefónica, José M.ª Aznar sucumbió a la tentación de hacerse con un control mediático espectacular, tirando del multimillonario talonario *telefónico*, en cuyas redes cayeron más de una televisión, una cadena de radio, una plataforma digital y un posicionamiento de fuerte intervención, accionarial o publicitario, en varios medios escritos de difusión nacional. La línea editorial de los medios se contaminó de la lucha política y pareciese que a los periodistas les iba la vida personal y la honra profesional en la elección de una plataforma digital de pago (controlada por el grupo periodístico afín a los socialistas) u otra (creada para destruir a la anterior por los acólitos al Ejecutivo). Una batalla mediática kafkiana en un entorno social en el que casi nadie pagaba por ver la televisión, ni en una plataforma ni en otra, por lo que a los españoles les importaba una minucia la gran disputa político-mediática. La guerra digital, claramente ajena al interés de la ciudadanía, absorbió la agenda política, parlamentaria y mediática de toda una legislatura. En la era Zapatero también se han librado cruzadas; pero en esta ocasión la artillería han sido opas y contraopas tejidas con hilos gubernamentales frente a contraofensivas de la oposición, con el apoyo mediático correspondiente de unos frente a otros, según el color, rojo o azul, del cristal a través del que miraba un medio de comunicación u otro. Y, entre tanto, las empresas afectadas por las fiebres compradoras también tenían que tirar de talonario para predisponer mejor a los medios hacia su causa.

En la actualidad, algunos señores del ladrillo, para influir en las decisiones municipales sobre sus promociones presentes y futuras, editan sus propios medios de comunicación gratuitos y con ellos imparten su propia justicia: persiguen sin piedad a políticos y ediles que no les otorgan sus favores o recalificaciones y les dan tribuna pública en sus zonas de influencia a los que sí lo hacen. Como muestra un botón: el polémico constructor Francisco Hernando, apodado *el pocero*, ha estado editando hasta hace poco tiempo el periódico *La Voz de la Sagra*, que distribuía más de 250.000 ejemplares en una zona donde tenía negocio constructor y proyectó una emisora de radio, Clara FM. La constructora de la familia San Román también ha optado por los medios de comunicación gratuitos (periódicos *El Universo* o el *Diario del Suroeste*, en municipios de Madrid), así como la constructora Rayet, nacida al amparo de la actividad constructora en Castilla-La Mancha, cuyos propietarios crearon *Nueva Alcarria*. Todos estos medios se distribuyen, naturalmente, en áreas operativas de sus promotores.

El asalto a la prensa en general, y a la información económica en particular, para la desgracia de periodistas, medios, ciudadanos y de los propios principios democráticos, es como un Guadiana que aparece y desaparece pero que, por desdicha, siempre seguirá fluyendo. En nuestros días, con el ascenso imparable de Internet como principal soporte mediático, el mercadeo de la información económica bajo intereses espurios se hace

más fácil, más barata, más global y más accesible. Porque la red ha internacionalizado la información de la misma manera que ha unido a la sociedad en su conjunto.

4. Interactividad

La nueva economía, la que se mueve a través de la red, está originando un giro copernicano en el escenario informativo. Las redes de información, agrupadas en Internet, y los avances tecnológicos en torno a la telefonía móvil, que permiten conectarse a Internet y recibir y enviar información sonora, visual y escrita, en perfecta simbiosis, abre al mundo una verdadera aldea global donde la información empieza a dejar de ser patrimonio exclusivo de unos pocos para ser compartida por muchos rápidamente y a bajo coste. Internet se ha transformado en la primera solución interactiva de información, de entrada fácil, versátil y económica, donde se puede acceder a los nuevos medios de comunicación creados y generados en la red, así como a los viejos medios impresos y audiovisuales, con dos grandes ventajas: sus bajos costes y su gran difusión al alcance de un solo clic. Además, aporta una ventaja comparativa imbatible: la interoperatividad comunicativa con los lectores, las fuentes, los especialistas y los anunciantes en tiempo real. ¿Qué más se puede pedir?

La prensa de información general y, especialmente, la de información económica están acelerando su transición a Internet en este último año. Las principales inversiones de los medios de comunicación están destinándose a potenciar su oferta en la red. Las nuevas contrataciones de profesionales están llenando las redacciones *on line* en detrimento de las tradicionales y la doble cabecera, virtual y real, están empezando a competir con información propia y no sólo de agencias, como era lo habitual hasta ahora. En este último año 2007 se ha iniciado el camino hacia la duplicidad de cabeceras, las de soporte papel o audiovisual y las *.com*, pero cada una con su personalidad informativa. La actual estrategia de los diarios económicos es potenciar la información de su edición digital porque ya nadie espera al día siguiente para seguir la evolución de los valores de la bolsa o las convulsiones de los mercados financieros internacionales. Información es poder y noticia en tiempo real es poder en tiempo real, por lo que tiene poco sentido retrasar su conocimiento y, por ende, la toma de decisiones que conlleva la posesión de dicha información.

Los grandes grupos editoriales que tienen rotativo económico, Unedisa y Prisa (*Expansión* y *5 Días*, respectivamente), ya han dado prioridad a la creación de sendas y competitivas cabeceras digitales que van a protagonizar un cambio sensible sobre las que en la actualidad cuelgan en la web. Cada vez aportan más noticias propias y exclusivas periodísticas al margen de las impresas, y conforman redacciones y análisis independientes. Los otros dos diarios, *La Gaceta de los Negocios* y *El Economista*, aunque más lentamente, están navegando en la misma dirección. Todas estas cabeceras virtuales, sin duda, irán desplazando con el tiempo a las habituales de los quioscos.

Internet, unida al fenómeno expansivo de la prensa gratuita, va a provocar un cambio de valores en los puntales mediáticos, donde los formatos papel y audiovisual de los medios de comunicación tradicionales —ahora, la lectura en el doble soporte, papel y red o audiovisual y red, ya es un hecho— irá cediendo el paso a los gratuitos y a los medios interactivos. Los anunciantes han tomado conciencia de ello y han roto tabúes para proceder a invertir masivamente en la red publicitando sus productos, sustentando así en gran medida el desarrollo presente y futuro de la comunicación virtual. Es el rumbo que marca la aldea global: el periódico más antiguo del mundo, el diario sueco *Post Och Inrikes Tidningar*, nacido en 1645, acaba de prescindir completamente de su soporte en papel y ya se edita únicamente en Internet, sin hacer la transición del doble formato mediático, como viene siendo lo habitual en el resto de la prensa mundial.□

RESUMEN

En el pasado año 2007 se han producido dos hechos trascendentales en este sector informativo que marcan un antes y un después en el periodismo económico. El primero ha sido la compra del grupo Recoletos (dueño de las cabeceras Expansión*,* Marca*,* Telva*,* Actualidad Económica *y* Veo TV*) por parte de la sociedad editora del diario* El Mundo*, Unedisa, perteneciente al grupo de comunicación italiano Rizzoli Corriere della Sera (RCS), que publica el diario del mismo nombre. El segundo fue la consolidación del primer periódico económico gratuito y* on line *de información económica,* Negocio*, como primer diario económico nacional por tirada, la cual sobrepasa los cien mil ejemplares, superando con creces en sólo un año de vida a sus cuatro competidores, los salmones tradicionales y los rotativos económicos más jóvenes. Esta experiencia gratuita es nueva pero marca claramente el futuro. Además, la particularidad de la distribución de este medio en papel es que elige a sus destinatarios y lo ofrece personalizadamente en las principales capitales españolas. El periodismo econó-*

mico ha dejado de estar en manos de profesionales de la información y ha pasado a depender de grandes grupos mediáticos y corporaciones empresariales, algunas de ellas procedentes de sectores ajenos a la prensa, como el sector alimentario y constructor. Algunos promotores inmobiliarios han creado sus propios medios gratuitos en sus zonas de negocio para influir en las decisiones de los ediles en sus recalificaciones urbanísticas.

Otro fenómeno de la prensa económica en España es la institucionalización y oficialización de sus poderosas fuentes de información (especialmente en los sectores financieros, empresariales y administrativos). El valor añadido a la noticia lo ponen los analistas económicos y financieros, que han desplazado en gran medida al periodista económico ya que reciben la información y se la vuelve a transferir al informador a punto de publicación.

Las principales inversiones de los medios de comunicación están destinándose a potenciar su oferta en la red y la doble cabecera, virtual y real, están empezando a competir con información propia. Se ha iniciado el camino hacia la duplicidad de cabeceras, las de soporte papel o audiovisual y las .com*, pero cada una con su personalidad informativa. Los grandes grupos editoriales que tienen rotativo económico. Las cabeceras virtuales irán desplazando con el tiempo a las habituales de los quioscos. Los anunciantes han tomado conciencia de ello y han roto tabúes para proceder a invertir masivamente en la red publicitando sus productos y sustentando así el desarrollo presente y futuro de la comunicación virtual.*

Palabras clave*: Analistas, Capital riesgo, Comunicación, Concentración, Construcción, Corporaciones, Extorsión, Fuentes, Futuro, Gratuidad, Independencia, Influencia, Instituciones, Internet, Inversiones, Manipulación, Mediático, Oficialización,* On line*, Papel, Prensa, Profesionales, Publicidad, Soporte, Tendencia, Virtual.*

Morgan Stanley contra el *New York Times*

Joaquín Estefanía
*Periodista y economista. Director de la Escuela de Periodismo Universidad Autónoma de Madrid/*El País

En el mes de abril de 2007 apareció un artículo sorprendente en las páginas de Opinión de *The Wall Street Journal*. Este periódico, una de las biblias de la prensa económica mundial, todavía pertenecía mayoritariamente a la familia Bancroft que, tiempo después, acabaría vendiéndolo al grupo de comunicación del magnate Rupert Murdoch. En esa pieza periodística, Donald Graham, uno de los miembros de la familia Graham, mítica propietaria de *The Washington Post*, y presidente de la junta de accionistas, acudía en ayuda de su máximo competidor, *The New York Times*, asediado en esos momentos por los ataques del banco de inversión Morgan Stanley. Por una casualidad del destino, tres de los medios iconográficos máximos representantes hasta entonces del capitalismo familial de EE.UU. en el mundo del periodismo —que es como decir de todo el mundo— quedaban unidos por una polémica que afecta al conjunto del sector.

Lo cuenta el periodista Rusell Baker en un texto que ha inundado las redacciones y las escuelas de periodismo de muchos lugares del planeta (1). Un gestor de fondos de Morgan Stanley inició una campaña para romper la estructura de doble categoría de acciones que asegura el control de la familia Schulzberger sobre *The New York Times*. Esta doble tipología de las acciones se puso en vigor en el año 1967, cuando el gran periódico neoyorkino comenzó a cotizar en bolsa, y consiste básicamente en lo siguiente: sólo tienen el control de la empresa aquellas personas que poseen acciones de clase preferente, la mayoría de las cuales son descendientes del fundador del *Times* en 1896. Morgan Stanley entiende que con esta estructura accionarial es imposible maximizar los beneficios, ya que quienes dirigen el medio tienen otras lealtades adicionales a la del accionista: su compromiso con la información y con un periodismo de calidad, que es sinónimo de caro y con fuertes costes de producción. El banco de inversión pedía una revuelta de los accionistas minoritarios para que no diesen su voto a los candidatos nombrados para el consejo de administración de la compañía editora del *New York Times*. Por supuesto, el apoyo de Donald Graham a Arthur O. Schulzberger Jr, bisnieto del fundador, no era desinteresado, ya que *The Washington Post* también posee una estructura accionarial dual, y lo que ayer le ocurría al *Times* puede reproducirse hoy en su propio terreno. Apoyar el ataque de Morgan Stanley a la doble estructura de acciones, decía Graham, *es correr riesgos demenciales con el futuro del New York Times*; si se elimina dicha estructura *en cuestión de minutos se formaría una*

cola de compradores ansiosos de adquirir la compañía (...) Nadie podría negarse. En la cola estarían empresas de private equity*, millonarios con grandes egos, compañías internacionales de comunicaciones carentes de propiedades prestigiosas y muchos más (...)* The New York Times *[sería] subastado como una pieza de carne*.

Valga este ejemplo, que es mucho más que una anécdota, para enjuiciar lo que está sucediendo en el sector de los medios de comunicación escritos —la prensa— desde hace algún tiempo. La prensa experimenta al menos dos tipos de transformaciones, interrelacionadas pero que no deben confundirse: las vinculadas a la calidad e influencia de sus contenidos y las que tienen que ver con su modelo de negocio, puesto en cuestión ante la aparición —o la multiplicación— de distintos tipos de competencia, la más importante de las cuales está centrada en el crecimiento exponencial de Internet. De todo ello, lo único que se puede predecir con seguridad es que su futuro, el de la prensa escrita, será enteramente diferente de lo que nadie había sospechado apenas hace poco más de una década. Un libro editado el pasado año en España, *Curso de autodefensa intelectual*, en su capítulo dedicado a los medios de comunicación, resume esta doble tendencia interrelacionada, con suma propiedad: *Las quejas respecto a los medios de comunicación occidentales se acumulan. Se les reprocha, entre otras cosas, lanzarse a la lucha por la audiencia, que los arrastra, cada vez más, por una pendiente demagógica y sensacionalista. A esos motivos de inquietud se ha sumado, desde algunos años, la creciente concentración de los medios de comunicación. Pero existe otra razón, quizá más importante aún, para inquietarse por el papel de los medios y por su contribución a la vida democrática. Se trata del particular concepto de democracia en el que se basan algunas instituciones contemporáneas harto influyentes. De acuerdo con ellas, conviene no tanto informar al público como mantenerlo al margen, de modo que se convierta en espectador más que en actor de la vida política. Todo ello hace que la práctica del pensamiento crítico ante los medios se vuelva imperiosa* (2).

Por este conjunto de circunstancias, se puede definir el momento de la prensa escrita como de depresión (psicológica), más allá de la coyuntura económica en la que cada uno de sus actores se encuentre. Sobre ella pende una *sombra de crisis*, como lo definen los profesores de Ciencias de la Comunicación Xosé López y Xosé Pereira (3). Los principales motivos para apoyar esta valoración son, entre otros, los cinco siguientes: un retroceso general de la difusión, una pérdida de parte del mercado publicitario, un descenso del número de lectores jóvenes, una disminución de la influencia frente a la radio y la televisión, y el incremento de los costes de distribución y producción. Todos ellos se asientan en datos objetivos, que dan lugar a tendencias de largo plazo. Desde hace doce años, en que apareció la primera prensa digital, se multiplican los sitios de Internet a través de los cuales se informan los más jóvenes y que compiten con los medios tradicionales en el pastel publicitario; y los diarios de distribución gratuita registran una explosión que en España se concreta en que el 51% del mercado de la prensa escrita corresponde a esos nuevos periódicos. Como consecuencia, y en palabras de los profesores López y Pereira, el modelo de negocio dominante en la industria de la prensa desde su aparición está sufriendo (el verbo es el adecuado) importantes cambios como consecuencia del reacomodo de los medios en el nuevo escenario digital y del propio auge de algunos productos impresos, especialmente de los diarios de distribución gratuita. *Las tecnologías actuales no sólo han impulsado la renovación de los procesos de producción, sino que han afectado a la distribución y a la relación con los usuarios. Las máquinas basadas en el ordenador ofrecen a los ciudadanos la oportunidad de una información más individualizada —a la larga— frente a la masiva del pasado, y facilitan estrategias comerciales muy centradas en la atención personalizada del cliente y en todo lo que abarca la economía de la atención* (4).

Más allá de estas tendencias generales está la coyuntura del sector en nuestro país, cuyos datos poseen la disfunción de su antigüedad: corresponden al año 2005, aunque sus autores auguran que pueden ser trasladables (*sin variaciones significativas*) en líneas generales al ejercicio siguiente (5). Entre esos datos destaca el hecho de un mejor comportamiento de los ingresos publicitarios en el sector con respecto al año anterior (un crecimiento del 7,53% de la publicidad bruta), y la disminución de los ingresos por venta de ejemplares: si bien la difusión total disminuye en un 2,7%, la cifra estimada de los ingresos por la venta de ejemplares al número, más suscripciones individuales, cae en un 4,37%. La patronal del sector (Asociación de Editores de Diarios Españoles) concluye: *Una atonía informativa semejante al 2005 está impactando en los datos de difusión, aunque debieran considerarse con cierta preocupación estos datos por parte de los editores de diarios. El medio prensa debe*

reflexionar sobre los mismos y evaluar soluciones imaginativas e incluso radicales para evitar esta caída de la difusión. Una de esas fórmulas *imaginativas* fueron las promociones que se adjuntaban al ejemplar del periódico a la hora de su venta (primero de forma gratuita, con el único objeto de aumentar su venta, y luego como un tercer ingreso del medio, junto al precio de venta y la publicidad). Pues bien, tras lustros después de la aparición de estas promociones, el mercado da muestras cada vez más frecuentes de saturación de las mismas.

A principios de 2007, la agencia de calificación Fitch Rating emitía su pronóstico acerca de los periódicos, con un titular que rezaba: *Pronóstico negativo*. En ella se decía de modo textual que los periódicos *y otros medios tradicionales* afrontan problemas básicos a medida que su público vira hacia nuevos medios de comunicación y sus accionistas exigen más rentabilidad para sus inversiones, *factores que probablemente seguirán ejerciendo presión sobre sus niveles de endeudamiento a medida que avance 2007. La perspectiva para los segmentos de los medios tradicionales sigue siendo negativa para 2007*. El análisis continuaba del siguiente modo: los periódicos, las radios y las televisiones seguirán siendo los más presionados *debido a cuestiones operativas asociadas a sus modelos de negocio, que tienen un promedio del 70 al 90% de beneficios procedentes de la publicidad tradicional*.

Si este cambio continúa haciendo bajar los precios de las acciones (como ha ocurrido durante los últimos años, por regla general), Fitch predecía que los periódicos y otras empresas mediáticas tradicionales *seguirán tentadas de reevaluar sus opciones estratégicas*. Empresas de medios de comunicación de todas las tendencias tienden a utilizar su flujo de fondos disponibles para adquisiciones y readquisiciones de acciones, pero no tanto para la cancelación de deudas. Y Fitch concluye su análisis del siguiente modo: *En 2006, unos precios de las acciones generalmente bajos, en especial para las empresas de prensa, radio y televisión, problemas corrientes más generalizados y el activismo de los accionistas han llevado a muchos equipos de gestión a reevaluar sus estrategias de estructura de capital y sus compromisos con los índices de endeudamiento, lo cual ha provocado varias degradaciones en la calificación.* Fitch cree que estos temas seguirán presentes.

En el artículo de Rusell Baker citado al principio se da la palabra al ex director de *Los Angeles Times*, John S. Carroll, en su conferencia ante la Asociación Americana de Directores de Periódicos de EE.UU., en 2006. Carroll, un periodista pesimista sobre el oficio en los tiempos que corren, está marcado por su propia experiencia: a partir de 2003, los responsables de la empresa Tribune de Chicago, editora de *Los Angeles Times*, le empezaron a pedir que redujera los costes editoriales del periódico, uno de los mejores del mundo; al principio no se opuso, pero ante la demanda de mayores esfuerzos, dimitió en 2005 (el director que le sucedió también dimitió ante las mayores exigencias de recortes). En esa conferencia, Carroll denunció la cada vez más explícita quiebra del entendimiento entre los propietarios de periódicos y los periodistas: la pérdida de objetivos comunes. Mientras para los segundos, el objetivo del periodismo es ofrecer un servicio público suministrando la información que la ciudadanía necesita para que la democracia funcione, los propietarios han asumido las directrices de Wall Street de que maximizar el beneficio es la única forma de lealtad con el accionista. El ex director de *Los Angeles Times* dijo ante la asamblea de directores estadounidenses: *Hemos presenciado un estrechamiento de los objetivos del periódico a ojos de su propietario. Con los antiguos dueños locales, la capacidad de un periódico para hacer dinero era sólo una parte de su valor. Hoy lo es todo. Brilla por su ausencia la idea de que el periódico debe liderar, que tiene obligaciones con su comunidad, que tiene un compromiso con el público... Yo sospecho que, algún día, cuando volvamos la vista a estos cuarenta años, nos preguntaremos cómo permitimos que el bien público quedara tan profundamente subordinado al beneficio privado... ¿Qué quieren de sus periódicos los actuales dueños?: la respuesta no puede ser más sencilla: dinero. Y nada más?* (6).

¿Cómo se compaginan los derechos de los lectores en una democracia avanzada con los de los accionistas de una empresa periodística que cotiza en bolsa?; ¿era superior la forma accionarial de capitalismo familiar a la actual, que Carroll denomina *fase post-corporativista de la propiedad?; ¿cuánto tiempo tardará en llegar esta polémica norteamericana al periodismo de la vieja Europa?*□

NOTAS

(1) *Baker, Rusell (2007): «¿Adiós al periódico?», **Claves de la Razón Práctica,** núm. 178.*

(2) *Baillargeon, Normand (2007): **Curso de autodefensa intelectual**, Editorial Crítica, Barcelona.*

(3) *Pérez, Xosé y Pereira, Xosé (2007): «La prensa ante el reto en línea. Entre las limitaciones del modelo tradicional y las incógnitas de su estrategia digital», Fundación Alternativas, Documento de trabajo 122, Madrid.*
(4) *Ídem «La prensa ante el reto...».*
(5) *Asociación de Editores de Diarios Españoles (2007): Libro blanco de la prensa diaria, Madrid.*
(6) *Ídem «¿Adiós al periódico?».*

RESUMEN

Los medios de comunicación escritos están sometidos, al tiempo, a dos tipos de transformaciones, en medio de una coyuntura depresiva que discute sobre su papel en las democracias: por un lado se polemiza sobre la calidad e influencia de sus contenidos; por el otro, hay una crisis en su modelo de negocio, motivada por la emergencia de una nueva competencia, relacionada sobre todo con las tecnologías de la información y la comunicación y el planeta internet*. Además, la multiplicación de conglomerados multimedia en las bolsas de valores ha añadido un nuevo debate: ¿propietarios y profesionales tienen los mismos fines o se agrandan las diferencias entre lo que pretenden hacer unos y otros con los medios de comunicación?*

Palabras clave*: Prensa, Banco de inversión, Bolsa de valores, Acciones preferentes, Sombra de crisis, Modelo de negocio, Concentración, Audiencia, Publicidad, Internet, Fase postcorporativista de propiedad, Democracia.*



ECONOMÍA DE MADRID

Coordinador:

José Luis García Delgado
Catedrático de Economía Aplicada, UCM

Un cuarto de siglo después de crearse la Comunidad Autónoma en 1983, la economía de Madrid, en el pelotón de cabeza del crecimiento español, se ha convertido en el tercer centro económico de Europa, sólo por detrás de los que nuclean Londres y París. En menos de un 2% del territorio nacional, acoge al 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. Líder en la generación de empleo 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.

Economía pujante y sociedad abierta se dan la mano en la región madrileña que discurre por el segundo lustro del siglo XXI, adquiriendo ahora nuevo relieve y dimensión rasgos característicos de su evolución secular. Siempre ha sido Madrid centro de acogida, con gran fuerza de atracción en el mapa español de las corrientes migratorias interiores, pero ahora es la capital preferente del gran caudal inmigratorio que llega a España desde los cinco continentes, absorbiendo algo más de una quinta parte de todos los residentes extranjeros, lo que supone un holgado millón de hombres y mujeres. Desde hace dos siglos, el cruce natural de caminos en que se asienta la ciudad ha constituido una encrucijada del transporte a escala peninsular, el centro de la estructura radial que ha predominado en las vías férreas, en las carreteras y en los trayectos aéreos; pero ahora Madrid se afianza —ya plenamente operativa la nueva terminal aeroportuaria y en marcha la conversión de Mercamadrid en plataforma de distribución para toda Europa— como gran centro logístico a escala continental y de las telecomunicaciones en España, con un notable *stock* de capital tecnológico y un creciente parque de empresas y servicios de alta tecnología. También desde los tiempos ilustrados, Madrid ha dispuesto de una apreciable red institucional en el campo de las actividades culturales y la creación científica, pero es ahora cuando ha reforzado más su posición aventajada en el conjunto español, como lo revelan los indicadores que miden la oferta educativa y profesional, el gasto en I+D+i, el número de investigadores, las publicaciones científicas y un largo etc. Y lo que era una tradicional capital funcionarial y financiera, plaza industrial sólo de segundo orden, es hoy el primer centro empresarial de España, con un diversificado sector manufacturero y un nutrido sector de la construcción, con una amplísima representación de las actividades terciarias avanzadas —ingeniería, diseño, asesoría, investigación, publicidad, consultoría...— y con el núcleo decisorio del sistema financiero español.

Más que en ningún tiempo anterior, Madrid es hoy, por todo ello, la capital económica de España. Un componente estratégico y principal de la estructura económica de España. Así lo reflejan los trabajos aquí reunidos, situando cada uno de ellos lo acontecido en 2007 en el marco temporal y factual que resulta más significativo.

Competitividad, innovación y conocimiento: las bases de un liderazgo

Eva Piera
Directora general de Economía de la Comunidad de Madrid

Si algo ha caracterizado a la economía de la Comunidad de Madrid en los últimos años ha sido el potente, sostenido y saludable crecimiento económico experimentado y que ha llevado a la región a un claro liderazgo en la economía española y a protagonizar una rápida convergencia con el selecto grupo de regiones de mayor desarrollo económico de la Unión Europea. Este avance y los pilares sobre los que sustenta, nos coloca en una inmejorable posición de salida ante los retos del futuro, especialmente en lo que respecta a la competitividad y a la capacidad de innovación de nuestras empresas, que de seguir por la misma senda, se traducirán en nuevas cotas de progreso y bienestar para todos los ciudadanos de nuestra región.

En efecto, el extraordinario dinamismo de la región de Madrid le ha permitido también un progresivo acercamiento a las regiones europeas más avanzadas y con mayor desarrollo económico. Así, y en términos de PIB per cápita, medido en paridad del poder adquisitivo (ppa), hemos dado un gran salto en el *ranking* de regiones europeas que elabora Eurostat, pasando del puesto 63 en 1995, a un notable puesto 31 en 2004 en el *ranking* de las 268 regiones europeas. Esta posición supone que nuestro PIB per cápita sea un 32,1% superior a la media de la UE-27. Por su parte, y en términos de crecimiento del PIB para el 2006, la Comunidad de Madrid ocupa el 6.º lugar entre las regiones europeas capitales (de acuerdo con el último informe de BAK Basel).

En el contexto nacional, el comienzo del siglo XXI para la Comunidad de Madrid ha sido excepcional, convirtiéndose en la región más dinámica de España con un crecimiento económico acumulado netamente superior al crecimiento medio nacional, así en el período 2000-2006 la Comunidad de Madrid ha crecido en términos reales, medido como variaciones de volumen del PIB, un 23% suponiendo un crecimiento superior a la media nacional, y destacando entre comunidades autónomas similares a la nuestra, sea el caso de Cataluña, que ha tenido en este arranque de siglo un crecimiento acumulado casi un 10% inferior al de la Comunidad de Madrid. Estos datos nos sitúan a la cabeza del *ranking* regional en cuanto a PIB per cápita, que según los datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, se sitúa en el año 2006 en un nivel de 30.338 euros, más de un 30% superior a la media nacional.

Es importante destacar que este gran impulso tiene su base en una economía amplia, abierta y diversificada. La fortaleza estructural de nuestra región se asienta en nuestro elevado potencial ter-

ciario —somos la primera región española productora de servicios al concentrar el 20% de la producción nacional—, que viene acompañado por un peso industrial de primer nivel sobre el conjunto de la economía del país, ocupando el segundo lugar tras Cataluña con el 13% de la producción industrial española, configurando una sólida economía de tipo servi-industrial. Además, en los primeros compases de este siglo, nuestra región se ha rediseñado apostando por el desarrollo de importantes infraestructuras tanto productivas, viarias como sociales, que junto el importante crecimiento de nuestro parque de viviendas, ha hecho del sector de la construcción uno de los protagonistas del crecimiento, alcanzando un peso dentro de nuestra economía de casi el 10%. Con todo, Madrid es una de las tres regiones en España en la que el sector de la construcción tiene un menor peso relativo en el PIB regional.

Nuestra región, además de destacar en su oferta productiva, es el principal centro de consumo de España al tener más de seis millones de personas, de las que más de tres millones están ocupadas (según la Encuesta de Población Activa del INE del tercer trimestre 2007) y con un nivel adquisitivo medio de los más altos de la nación (el salario medio por persona y mes superó los 1.900 euros en el tercer trimestre de 2007, según la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE, lo que significa un 19% superior a la media nacional). Estos datos dan consistencia a la nueva estadística de Presupuestos familiares del INE para el año 2006 donde se refleja que nuestra región es donde más se gasta por persona, 12.112 euros, un 14% superior a la media de gasto por persona nacional. Este importante potencial consumidor, junto con la existencia de la legislación más flexible y liberalizadora en materia comercial, ha hecho que Madrid sea en España el referente de la iniciativa comercial y de servicios de nuestro país.

Ante estos datos, no es de extrañar que en el *ranking* anual publicado por *Actualidad Económica* de las 5.000 mayores empresas españolas, la Comunidad de Madrid sea, año tras año, el referente en cuanto a concentración de grandes empresas en una región. Casi el 50% de los 980.000 millones de euros que en total facturan las empresas pertenecientes a este *ranking*, tienen su sede en la región, lo que nos convierte en el polo de decisión empresarial de España. Esta realidad empresarial tan decisiva hace que la región madrileña tenga un nivel de proyección internacional de primer nivel, como también lo demuestra el reciente estudio de la prestigiosa agencia y consultora Standard & Poors sobre centros de negocio internacionales, que otorga a Madrid el tercer lugar en la clasificación realizada, acompañando a París y Londres en la cabeza de esta clasificación.

Todos estos factores nos han convertido en la puerta de la inversión empresarial de España al ser la región líder tanto en la inversión empresarial emitida al exterior como en la recibida. Los últimos datos correspondientes al primer semestre de 2007, indican que hemos recibido del exterior 2.315 millones de euros, lo que supone el 60,5% del total que se ha recibido a nivel nacional. Además, y como indicador del nivel de apertura y apuesta clara por la internacionalización, nuestras empresas han invertido 13.500 millones de euros en este mismo período, un 36,4% del total nacional.

Con estas fortalezas estructurales, el reto estratégico de la Comunidad de Madrid es el de consolidar su entrada en el selecto grupo de regiones europeas líderes, donde el conocimiento y la tecnología se conforman como núcleo de su desarrollo económico. Y a ese reto nos enfrentamos con unos inmejorables puntos de partida: un extraordinario dinamismo empresarial, un potente sistema regional de I+D e innovación y una sólida base de capital humano, que junto con un decidido apoyo por parte del Gobierno regional a todas aquellas iniciativas que promuevan la excelencia, la innovación y el conocimiento, llevarán a nuestra región hacia los parámetros de la nueva economía, que es capaz de optimizar las sinergias entre la empresa, como núcleo central del crecimiento saludable y sostenido de nuestra economía, y el conocimiento, contando en este caso con una densa y potente presencia de universidad y escuelas de negocios.

1. Madrid, región de excelencia empresarial y emprendimiento

Sin lugar a dudas, el empuje de nuestra región ha sido protagonizado por nuestros empresarios, que a principio del año 2007 dirigían más de 500.000 empresas según el Directorio Central de Empresas del INE.

En 2007 se constituyeron en la región aproximadamente 30.000 nuevas sociedades. Además uno de cada cinco emprendedores que deciden crear su empresa en España lo hace en la Comunidad de Madrid, de manera que se convierte en la región con mayor crecimiento en emprendedores (9,28%), situándose más de 2 puntos por encima de la media nacional (7,27%), según datos del Informe Global Entrepreneurship Monitor 2006 (GEM).

Asimismo, la región está a la cabeza de las comunidades con mayor potencial de creación de empleo por las empresas que nacen, y registra una media de 19 empleos por empresa y destaca también por su mayor proyección internacional.

A ese liderazgo emprendedor de los empresarios madrileños, hay que añadir que nuestra región también encabeza la clasificación por el tamaño medio de esas sociedades que se crean, ya que el capital suscrito por empresa duplica la media nacional (con 198.000 euros por empresa), lo que da muestras del impresionante auge y calidad de emprendimiento que la economía madrileña está disfrutando.

Por tanto, en nuestra región se están dando dos características empresariales diferenciadas que aportan fortaleza a nuestro sistema productivo. Por un lado, la presencia de los centros de decisión de los principales grupos y empresas nacionales hacen de nuestra región el propulsor español de la dirección estratégica y cambio organizativo, claves para alcanzar el nivel de competitividad internacional de nuestra economía. Y por otro, la consolidación del espíritu emprendedor, que no sólo en los datos citados de creación de nuevas empresas, sino que también se hace patente en el fuerte crecimiento de los empresarios autónomos, que eligen esta fórmula para desarrollar su proyecto profesional y empresarial. A finales de 2007, son ya más de 380.000 autónomos que trabajan e invierten en nuestra región, aportando nuevas iniciativas e innovación en múltiples actividades. En esta línea, la Comunidad de Madrid sigue reforzando su apuesta por estos empresarios reforzando el importante Plan de Autónomos con vigencia hasta el 2010, pionero en España, que en su primer año de vida, ha facilitado financiación preferente a estos empresarios por valor de 100 millones de euros, lo que ha permitido la creación y mantenimiento de 6.000 puestos de trabajo y una inversión inducida de 125 millones de euros.

2. Madrid, región de innovación

Madrid es la región española más innovadora, siendo nuestro esfuerzo en I+D medido sobre el PIB regional el 1,98% en 2006, superando en más de un 65% el esfuerzo medio nacional, y aumentando la diferencia año tras año. Este esfuerzo supone concentrar dentro de nuestro territorio casi el 30% del gasto en I+D en España, y el 25% del personal dedicado a I+D nacional.

Madrid es, además, según los últimos datos de Eurostat sobre empleo de alto contenido tecnológico, la tercera región de Europa, tras París y Lombardía, en cuanto a empleo tecnológico, con 193.000 empleos dedicados a actividades basadas en la tecnología, el conocimiento, la innovación y la excelencia, los cuatro factores fundamentales que alimentan la competitividad de las empresas y que garantizan el crecimiento futuro de nuestra región.

Si dentro de cualquier sistema de innovación, el motor principal ha de ser la iniciativa privada, de nuevo la Comunidad de Madrid lidera ese indicador, ya que las empresas madrileñas han gastado en I+D más de 2.000 millones de euros, siendo el 60% de todo lo gastado en la región y un 32% de la I+D empresarial en España.

Con estos pilares estructurales, la Comunidad de Madrid se está consolidando como la región más avanzada del sur de Europa en el primer cuarto de siglo, y es hacia ese mismo rumbo que el Gobierno regional está dirigiendo todos sus impulsos. Uno de los más destacados es centrar las políticas de innovación a través del desarrollo de *clusters* sectoriales (como son el de la biotecnología, el aeronáutico, las tecnologías de la información y comunicación, el logístico o el financiero) con el objeto de mejorar nuestro nivel de competitividad mediante tres vías: a) creando un entorno de competitividad, para aumentar la productividad de las empresas y su capacidad de internacionalización; b) incrementando el potencial de todo el sistema para innovar; y c) poniendo servicios y herramientas financieras para reforzar la capacidad emprendedora y de atracción de empresas en estos sectores. En esta última línea, el Gobierno regional está adaptando y reforzando sus líneas de apoyo financiero al servicio de las empresas innovadoras y de base tecnológica en cada una de sus etapas.

3. El capital humano como fuente de competitividad

Es un hecho que la presencia de catorce universidades en nuestra región conforma una fuente continua de capital humano que inunda nuestro sistema económico y social de un alto nivel de excelencia. Cada año más de 200.000 personas estudian en nuestras universidades, flujo que garantiza mantener a largo plazo la senda de crecimiento de nuestra economía desde los parámetros del conocimiento y la innovación. Los datos son incuestionables, en apenas quince años hemos pasado de un 15% de la población mayor de 16 años con estudios superiores a casi un 30%,

superando en 7 puntos porcentuales la media nacional.

A este grado de cualificación de nuestra región, tenemos que añadir la diversidad que presenta nuestra población, ya que el 14% de procede de otros países, lo que supone un aporte cultural, laboral y de conocimiento muy notables, que constituyen una importante fuente de riqueza para todos en todos los sentidos.

En definitiva, de nuestros más de tres millones de ocupados, un 40% tienen estudios superiores, superando en un 8% la media nacional y un 9% regiones como Cataluña, estableciendo en este factor uno de los verdaderos pilares de nuestra economía al aportar dos elementos cruciales para poder competir globalmente: conocimiento e iniciativa.

4. Perspectivas para el año 2008

Los últimos datos de la Contabilidad Trimestral que elabora el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, indican que la región estaría creciendo en el tercer trimestre a tasas interanuales del 4,1%, manteniendo el diferencial de crecimiento con la media nacional en tres décimas. Este ritmo señala que nuestra región está manteniendo, dentro del contexto macroeconómico de cambio de ciclo iniciado el pasado año y con un grado de incertidumbre elevado en el sistema, unas tasas de crecimiento muy importantes. Por ello, la previsión de acabar el año 2007 a un ritmo de crecimiento del 4,1% es bastante razonable, planteando un escenario macroeconómico para el 2008 de suave desaceleración con un avance alrededor del 3,5% según los diferentes institutos de predicción que consultamos, y con un comportamiento comparativamente mejor que la media española gracias a los sólidos pilares estructurales en los que se asienta la economía madrileña y a las actuaciones que se vienen promoviendo desde la iniciativa pública regional de apoyo a la innovación, el conocimiento y la competitividad de las empresas.□

RESUMEN

La Comunidad de Madrid presenta las características de una economía moderna basada en la innovación y el conocimiento. La dotación de importante infraestructuras, el impulso continuado de la I+D+i, un capital humano altamente cualificado han permitido impulsar el espíritu empresarial en la región, todo ello con el apoyo estratégico y financiero del Gobierno regional que tiene como reto llevar a la Comunidad de Madrid al grupo de regiones más desarrolladas de Europa.

Palabras clave*: Comunidad de Madrid, Conocimiento, Tecnología, I+D, Innovación,* Clúster*, Industria, Servicios Avanzados, Emprendedor, Capital humano, Educación, Inmigración, Financiación, Inversión.*

Especialización empresarial como factor de atracción

M.ª Reyes Maroto
Directora de Economía Territorial de Afi-Consultores de las Administraciones Públicas

Las empresas constituyen agentes económicos relevantes en un territorio ya que contribuyen a su desarrollo a través de la generación de valor añadido y empleo. En la Comunidad de Madrid están instaladas un total de 503.000 empresas, según los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) correspondientes a 1 de enero de 2007, lo que sitúa a Madrid en los primeros puestos del *ranking* de comunidades según la dimensión de su tejido empresarial (ver gráfico 1). Su aportación al conjunto de empresas localizadas en España es de 15,1 de cada 100 empresas, un peso superior al de su población, que tiene una contribución del 13,4% del total de habitantes, lo que explica la elevada densidad empresarial de Madrid en comparación con la media española, con 83 empresas por cada 1.000 habitantes frente a las 74 de España.

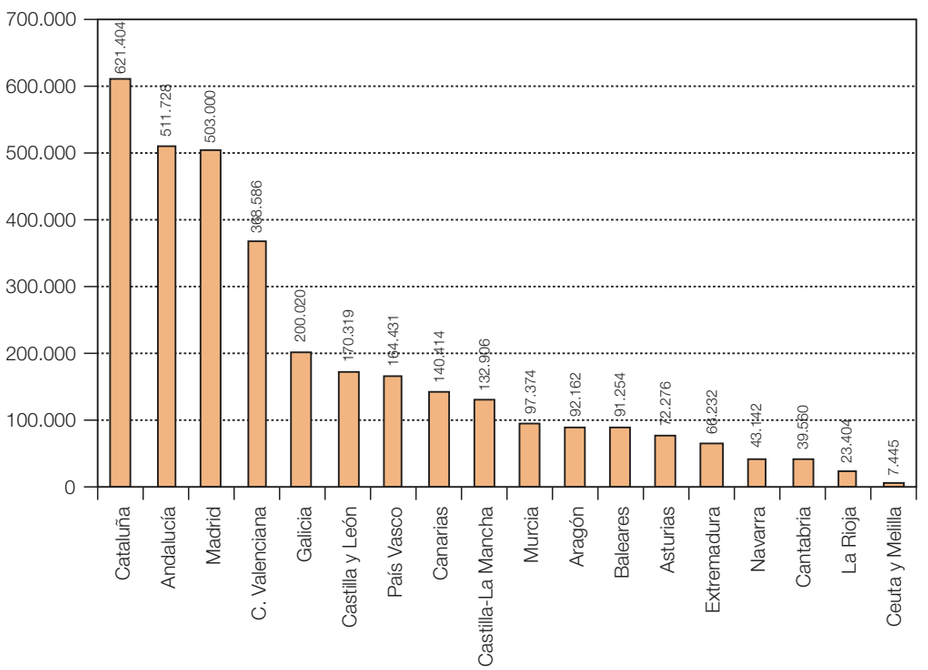
Además en los últimos años se ha producido un fuerte aumento de la densidad empresarial lo que revela el mayor espíritu emprendedor de la población madrileña que está contribuyendo al desarrollo de un tejido empresarial sólido capaz de competir con otros territorios. Como se observa en el gráfico 2, desde el año 2003 la densidad empresarial se ha incrementado de forma sostenida, un resultado que, como veremos más adelante, es debido a la fuerte dinámica empresarial registrada en la Comunidad de Madrid en los últimos años, que ha sido muy superior al crecimiento poblacional, un hecho que también se ha producido en el conjunto de España, aunque con menor intensidad.

1. Dinámica empresarial y capacidad para emprender en la Comunidad de Madrid

En el último año el tejido empresarial de la Comunidad de Madrid se ha incrementado un 5,2% respecto al año anterior, lo que supone un aumento del número de empresas cercano a las 25.000 unidades. Este nuevo incremento del tejido empresarial madrileño es reflejo del buen momento económico que vive Madrid y que está contribuyen a la materialización de nuevos proyectos empresariales en un territorio donde la actividad emprendedora es elevada. El último informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (1), correspondiente a 2007, sitúa a Madrid como la comunidad autónoma que tiene un mayor porcentaje de emprendedores en la población, seguida de Aragón y Cataluña.

Una dinámica que se ha trasladado a todas las ramas de actividad aunque con distinta intensi-

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA EN 2007
(Número de empresas)



Fuente: DIRCE (INE).

dad. El sector construcción ha sido el principal foco de atracción de empresas en el último año. Este dinamismo ha estado favorecido por la fuerte reactivación del sector, que ha liderado el crecimiento de la producción regional. El número de empresas del sector servicios ha tenido un crecimiento ligeramente inferior a la media, ya que la atonía de las ramas de comercio, hostelería y transporte y comunicaciones ha contrarrestado el fuerte crecimiento registrado en servicios empresariales y colectivos. Un sector que también ha tenido un escaso dinamismo ha sido la industria, donde el número de empresas apenas se ha incrementado un 2,1%, aunque en comparación con la media nacional, el sector ha tenido un mejor comportamiento. Este padrón que se viene observando en los últimos años ha favorecido la especialización del tejido empresarial de la Comunidad de Madrid, como veremos en el cuadro 1.

Es sin duda el mayor espíritu empresarial de la población madrileña lo que está favoreciendo la creación de empresas y contribuyendo a que Madrid se configure como uno de los principales polos de atracción empresarial de España y Europa. Prueba de ello es que la región concentra más del 40% de los flujos de inversión extranjera directa recibida en España en 2006, un porcentaje que

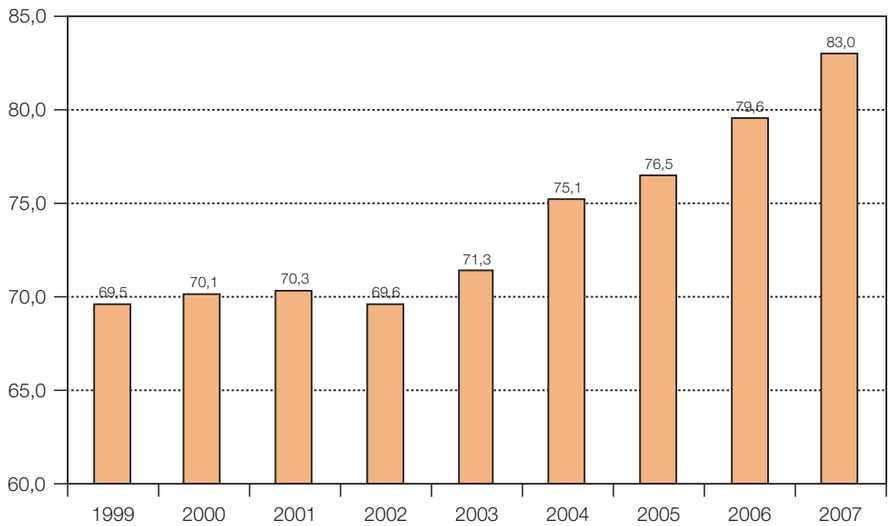
CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN 2007
(Tasa interanual)

	España (%)	Madrid (%)
Industria y energía	0,8	2,1
Construcción	8,9	8,4
Servicios	4,8	4,9
Comercio	1,2	1,3
Hostelería	1,7	1,3
Transporte y comunicaciones	3,0	3,5
Actividades empresariales	10,1	7,7
Servicios colectivos	6,0	6,6
Total	5,1	5,2

Fuente: DIRCE (INE).

GRÁFICO 2

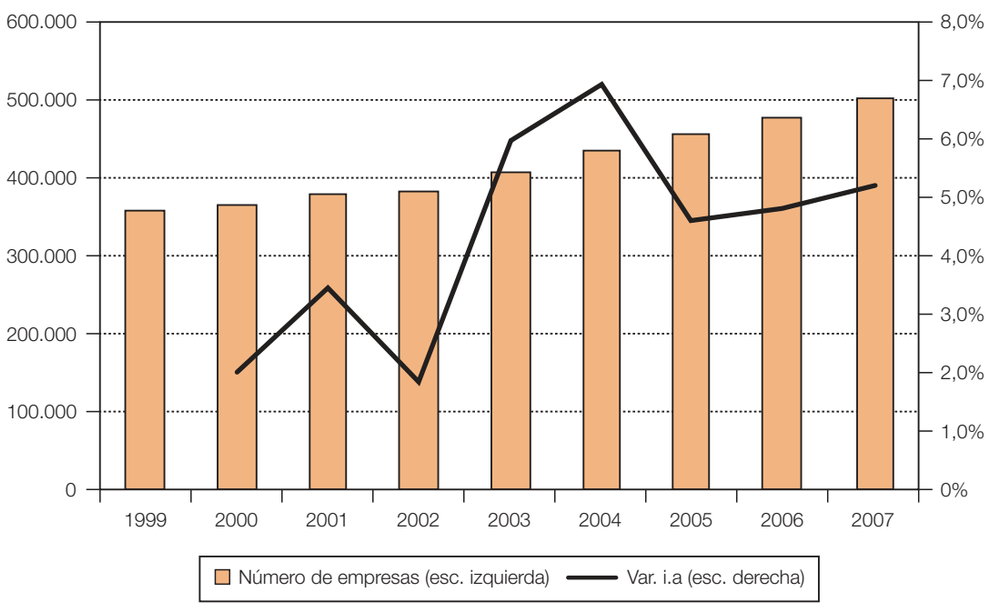
EVOLUCIÓN DE LA DENSIDAD EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID
(Número de empresas por cada 1.000 habitantes)



Fuente: DIRCE y Padrón Municipal (INE).

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID, 1999-2007



Fuente: DIRCE (INE).

la sitúa en el primer puesto del *ranking* de regiones según el destino de la inversión extranjera, por encima de Cataluña, que ocupa la segunda posición con un 26,5%.

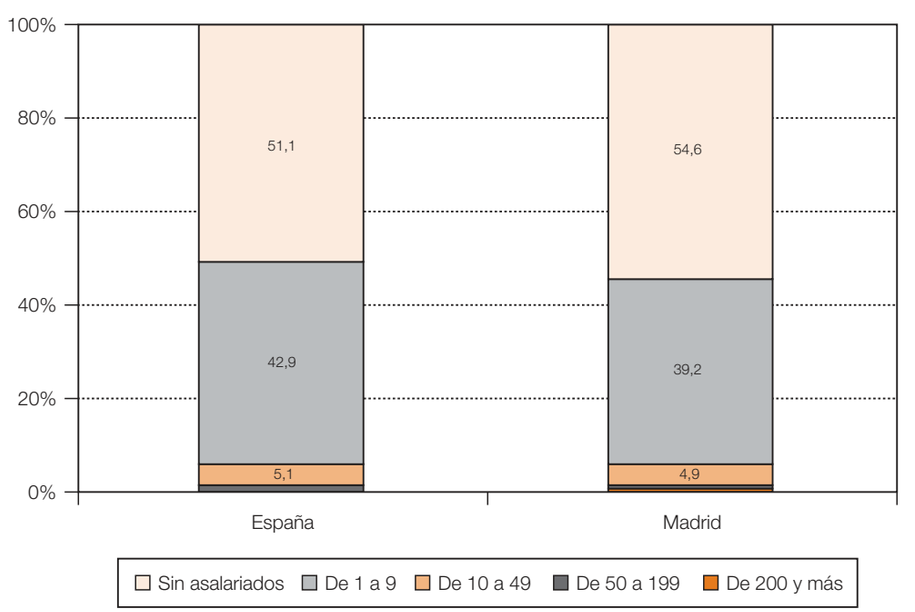
2. Especialización del tejido empresarial de la Comunidad de Madrid

Si la acumulación de empresas en un determinado sector o rama de actividad está detrás de la capacidad para atraer nuevas empresas a un territorio, el análisis de la especialización empresarial de Madrid nos va a permitir caracterizar qué sectores serán los principales dinamizadores del tejido empresarial de la región en los próximos años. Antes de analizar la especialización sectorial de las empresas localizadas en Madrid mostramos su estructura. Según el tamaño (ver gráfico 4), el tejido empresarial madrileño está compuesto mayoritariamente por micropymes, es decir, empresas con menos de diez asalariados, que concentran más del 90% del total, una estructura similar a la media nacional. Nótese además que el 54,6% de las empresas no tienen asalariados, lo que indica nuevamente la mayor actividad emprendedora de la población madrileña que crea nuevas empresas con un solo miembro y una vez se consolida el proyecto empresarial amplían su tamaño (2).

Por sectores de actividad (ver gráfico 5), el 81,3% de las empresas pertenecen al sector servicios. Este sector incluye todas las empresas dedicadas al comercio, hostelería, transporte y comunicaciones, actividades empresariales y servicios colectivos. El comercio tiene un peso importante en la estructura de la población de empresas madrileñas, ya que representa el 21,0% del total. En este subsector se engloban las empresas que desarrollan actividades de venta al por mayor, al por menor y los intermediarios del comercio. El peso de los servicios empresariales también es significativo (33,2% del total). Dentro de este subsector destaca la elevada participación de las empresas con actividades inmobiliarias, que han duplicado su número entre 1999 y 2007, y concentra el 7,0% del total. Finalmente, las empresas dedicadas a actividades de construcción han incrementado su

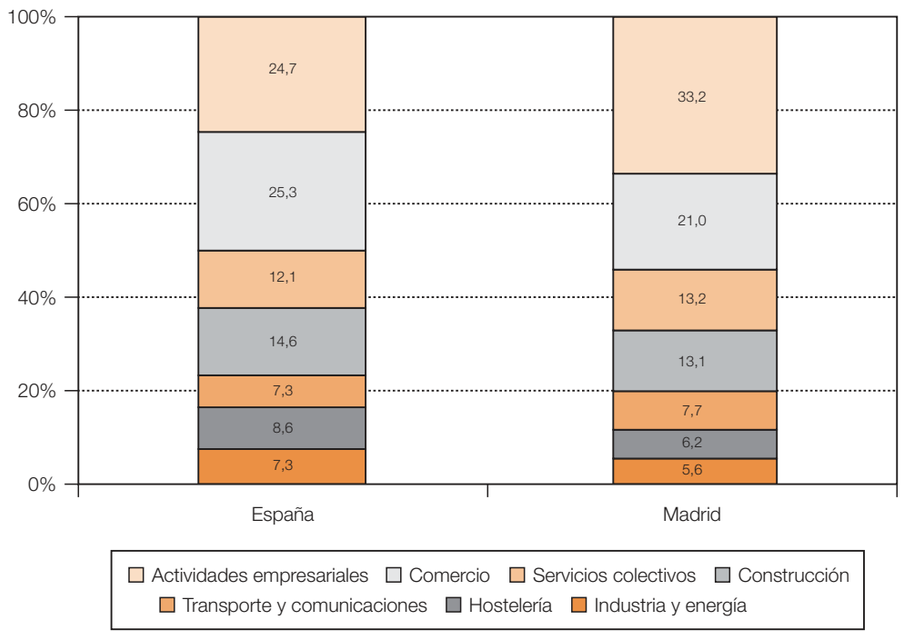
GRÁFICO 4

ESTRUCTURA DEL TEJIDO EMPRESARIAL POR NÚMERO DE ASALARIADOS EN 2007
(Porcentaje s/total)



Fuente: DIRCE (INE).

GRÁFICO 5
COMPOSICIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD EN 2007
(Porcentaje s/total)



Fuente: DIRCE (INE).

peso sobre el total hasta el 13,1%, mientras que las industriales son las que menos peso tienen en la estructura empresarial de Madrid con un 5,6%. En comparación con España, la estructura sectorial del tejido empresarial de la Comunidad de Madrid presenta algunas diferencias. En particular, se observa una mayor presencia de empresas en actividades empresariales, servicios colectivos y transporte y comunicaciones, siendo menor en industria, hostelería, construcción y comercio.

Tener una buena estructura empresarial y una población con espíritu emprendedor no sólo tiene que ver con la capacidad de la población para constituir nuevas empresas o con el número de empresas por habitante en una región específica, sino también con numerosas dimensiones cualitativas, como la creación de sinergias entre empresas o la especialización productiva en sectores generadores de mayor valor añadido por empleado.

El índice de especialización (3) calculado para los grandes sectores de actividad indica que el tejido empresarial madrileño está sobreespecializado respecto a España en actividades empresariales (1,34), y algo menos, en servicios colectivos (1,09) y transporte y comunicaciones (1,05). En el resto de sectores está por debajo del umbral, sobre todo en hostelería (0,72) e industria y energía (0,76).

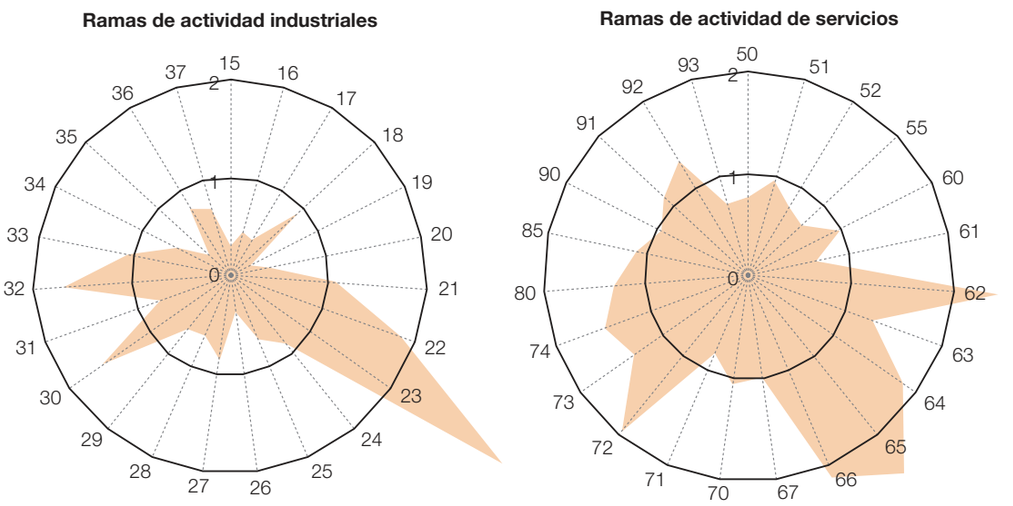
CUADRO 2
ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN 2007

	Valor
Industria y energía	0,76
Construcción	0,90
Servicios	1,04
Comercio	0,83
Hostelería	0,72
Transporte y comunicaciones	1,05
Actividades empresariales	1,34
Servicios colectivos	1,09
Total	**1,00**

Fuente: DIRCE (INE).

GRÁFICO 6

ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE MADRID POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN 2007



Ranking	Ramas industriales	Índice	Ramas de servicios	Índice
1	23 Coquerías, refino de petróleo y combustibles nucleares	3,14	65 Intermediación financiera	2,43
2	22 Edición, artes gráficas y soportes grabados	1,88	62 Transporte aéreo y espacial	2,39
3	32 Material electrónico	1,64	66 Seguros y planes de pensiones	2,14
4	30 Máquinas de oficina y equipos informáticos	1,54	72 Actividades informáticas	1,96
5	21 Industria del papel	1,13	64 Correos y telecomunicaciones	1,86
6	33 Material de precisión, óptica y relojería	1,07	74 Otras actividades empresariales	1,48
7	18 Industria de la confección y de la peletería	0,95	73 Investigación y desarrollo	1,32
8	27 Metalurgia	0,91	92 Actividades recreativas, culturales y deportivas	1,32
9	24 Industria química	0,87	80 Educación	1,30
10	36 Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras	0,80	63 Actividades anexas a los transportes; agencias viajes	1,26

Fuente: DIRCE (INE).

En el gráfico 6 están representados los índices de especialización del tejido empresarial de Madrid para las ramas de actividad industriales y de servicios. Respecto a la media nacional, seis ramas industriales y catorce ramas de servicios tienen un índice de especialización superior a 1, destacando dentro del sector industrial coquerías, refino de petróleo y combustibles nucleares (3,14), edición, artes gráficas y soportes grabados (1,88), material electrónico (1,64) y máquinas de oficina y equipos informáticos (1,54). Dentro del sector servicios, intermediación financiera, transporte aéreo y espacial y seguros y planes de pensiones son las ramas que presentan mayor especialización, con índices superiores a 2. Este resultado es debido a que Madrid es el lugar elegido por un gran número de grandes empresas pertenecientes a estas ramas de actividad (tal es el caso de Banco Santander y BBVA en intermediación financiera o Iberia en transporte aéreo) para localizar sus sedes centrales, empresas que actúan como foco de atracción de un gran número de pymes, muchas de ellas subsidiarias de estas grandes empresas.

La posición de liderazgo ejercida por Madrid como lugar de localización de importantes empresas se muestra en numerosos estudios, entre ellos el estudio anual de Cushman & Wakefield *European Cities Monitor*, donde la capital española ocupa actualmente la séptima posición en el *ranking* de las ciudades más reconocidas como plazas de negocios en 2007, *ranking* que encabezan Londres y París. Aunque Madrid repite el mismo puesto del año anterior, ha sido la segunda ciu-

CUADRO 3

POSICIÓN DE MADRID SEGÚN LOS ASPECTOS MEJOR VALORADOS Y MEJORABLES

Aspectos mejor valorados	Aspectos mejorables
Ciudades que más hacen por progresar (2.ª)	Cualificación de las plantillas (14.ª)
Calidad de vida para los profesionales (3.ª)	Contaminación (23.ª)
Alojamiento para ejecutivos expatriados (2.ª)	Telecomunicaciones (11.ª)
Alojamiento en hoteles (4.ª)	Conocimiento de idiomas (15.ª)
Transporte urbano (7.ª)	Acceso a los mercados (9.ª)
Marco político y fiscal favorables (8.ª)	
Por grado de reconocimiento como plaza de negocio (7.ª)	
Disponibilidad de espacio para oficinas (4.ª)	

Fuente: European Cities Monitor 2007.

dad que más ha progresado ya que en 1990 ocupaba el puesto 17. Para analizar la posición de la ciudad en el estudio, se presenta en el cuadro 3 un resumen de sus principales resultados, divididos en dos categorías: la primera abarca los aspectos más valorados y la segunda, los aspectos mejorables.□

NOTAS

(1) El Proyecto GEM es una iniciativa investigadora iniciada en 1999 bajo la dirección de Babson College y London Business School, con la incorporación de un conjunto de países de todo el mundo (España se incorporó al proyecto en el año 2000, de la mano del equipo investigador nacional formado en el Instituto de Empresa). El informe está basado en los datos procedentes de encuestas a la población adulta del país, encuesta a expertos y conjunto de variables secundarias recopiladas de fuentes como FMI, OCDE, UE y la ONU.

(2) En el último año las empresas sin asalariados y el tramo de 1 a 2 asalariados han tenido un crecimiento del 5,7 y 6,5%, respectivamente, por encima de la media regional, lo que confirma la alta actividad emprendedora de la población madrileña.

(3) El índice de especialización mide el grado de especialización de un determinado sector o actividad i *de Madrid respecto a la media nacional de la siguiente forma:*

$$IE_i^M = \frac{V_i^M / V^M}{V_i^E / V^E} \quad \text{siendo } V = \text{número de empresas}$$

BIBLIOGRAFÍA

Cushman & Wakefield (2007): ***European Cities Monitor,*** *Cushman & Wakefield, Madrid.*

Instituto de Empresa (2006): ***Global Entrepreneurship Monitor,*** *Instituto de Empresa, Madrid.*

Instituto Nacional de Estadística (2007): ***Directorio Central de Empresas,*** *INE, Madrid.*

Instituto Nacional de Estadística (2007): ***Padrón Municipal,*** *INE, Madrid.*

RESUMEN

La Comunidad de Madrid ha mantenido en los últimos años una intensa natalidad empresarial que ha favorecido el aumento de su densidad empresarial hasta las 83 empresas por cada 1.000 habitantes, superando la media española que es de 74 empresas. Esta dinámica empresarial refleja el mayor espíritu emprendedor de la población madrileña, algo que se pone de manifiesto cuando se observa el fuerte incremento de las empresas sin asalariados, así como la posición que Madrid ocupa en el último informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) correspondiente a 2007, donde es la comunidad autónoma que tiene un mayor porcentaje de emprendedores en la población. La especialización productiva del tejido empresarial madrileño ha favorecido la buena estructura empresarial y el mayor espíritu emprendedor de su población.

Palabras clave*: Especialización, Dinámica empresarial, Capacidad para emprender, Microempresas, Efecto sede, Plaza de negocios.*

Parques tecnológicos e I+D: una industria con futuro

Julio César Ondategui
Doctor en Geografía,
DGUI, Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid

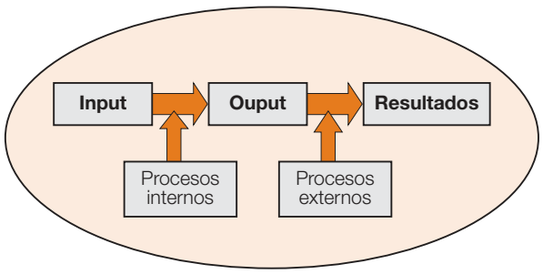
1. El marco de aproximación

Décadas después de que la OECD resaltara la importancia que el conocimiento tiene en el desarrollo de empresas, regiones y países, ya se asume a nivel mundial que éste es el principal motor de crecimiento en las economías. Sin embargo, una de las principales dificultades para profundizar en la dinámica de interacción entre los productores de conocimiento y el tejido productivo de la región a la que pertenecen, es la emergencia de un nuevo modo de producción y transferencia de tecnologías, en el que están implicados nuevos y viejos agentes, para el que no tenemos datos estructurados (Mowery y Sampat, 2005; Arundel-Hollanders, 2006) que reflejen con calidad suficiente los procesos de innovación tecnológica y el ciclo completo de la innovación (Ondategui, 2005, 2006).

De acuerdo con Rammert (2002), podemos decir que las tecnologías, las nuevas fronteras del conocimiento y las nuevas formas de sociabilidad, unidas a la creciente complejidad de la tecnología, están forzando un nuevo régimen de producción y distribución del conocimiento, caracterizado por: a) la diversidad de administraciones involucradas en la gestión y financiación de la ciencia y la tecnología; b) la complejidad adquirida por los nuevos equipos y sistemas que para ser abordados reclaman formación compleja y sincronización de culturas epistémicas explícitas o tácitas (Giere, 2002); c) las distintas funciones que le asignan a los agentes sociales: de las universidades se reclaman cambios en la formación e investigación así como mayor compromiso con el desarrollo regional; de los centros e institutos públicos de investigación se espera que patenten y actúen como gestores de la propiedad industrial y suministradores de conocimiento aplicado. Además, las empresas incorporan estructuras de formación privada y acuden a por fondos competitivos, etc. y, d) el nuevo protagonismo adquirido por los ciudadanos que reclaman participación en los problemas de ciencia, sociedad y desarrollo con mejor evaluación de los recursos y riesgos científico-tecnológicos (Leach y Scoones, 2003).

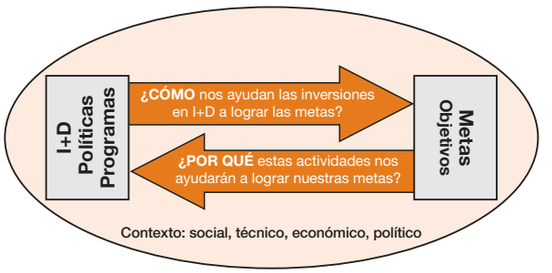
Todas estas reflexiones nos refieren a la emergencia de una sociedad que incorpora el conocimiento y la innovación continua para desarrollar la economía. Tal es así que, actualmente la prioridad es asegurar la prosperidad mediante la construcción de la *sociedad del conocimiento*. Para ello, las políticas tratan de integrar en una estrategia de innovación la investigación, el desarrollo de tecnologías y su transferencia hacia el sistema pro-

GRÁFICO 1
***INPUTS*, PROCESOS Y RESULTADOS**



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 2
LA I+D Y LOS OBJETIVOS PERSEGUIDOS



Fuente: Elaboración propia.

ductivo y a la sociedad. Pero más allá de los *inputs* en cantidad y calidad están los procesos que pueden asegurar ciertos resultados en el sistema económico. Y, es aquí donde pese a los esfuerzos que suponen *scoreboards* e índices sintéticos, la evaluación en todo el esquema (gráfico 1) no es medida ni objetiva, es conservadora, tiene dificultades para implicaciones políticas, y en ocasiones se realiza con herramientas de baja comparabilidad entre regiones y en el tiempo (Arundel-Kanerva, y otros, 2007; OECD, 2007).

Desde una perspectiva espacial, la observación empírica disponible sobre territorios innovadores apunta a áreas urbanas en las que predominan economías, recursos, y mercados de proximidad, densidad y variedad (*urban hubs*), que las empresas pueden utilizar y mezclar para crear una economía vinculada (*local links*) a grandes mercados externos. Es decir, a la modalidad con la que instituciones y empresas se integran, complementan y alimentan con su *background* de formación, capital social, capacidades, e investigación. Esta situación se hace especialmente evidente en ciudades-regiones y áreas metropolitanas donde universidades y politécnicos (formación e investigación), empresas (inversión e innovación), y gobiernos (normas, reglas), tienen objetivos sistemáticamente alineados y las tres funciones las abordan sistemáticamente para lograr las metas y necesidades regionales (gráfico 2).

2. Madrid, una región para las nuevas tecnologías

En los últimos años Madrid ha diseñado un sistema de ciencia y tecnología apoyado en las inversiones de I+D con un crecimiento sostenido, la financiación consensuada de las universidades introduciendo incentivos a los resultados, el desarrollo de los programas enmarcados en el IV PRICIT 2005-2008, el plan de innovación tecnológica destinado al tejido industrial y empresarial; y, por último, el sistema madri+d como herramienta para involucrar instituciones, agentes y actores. A escala Estatal este sistema es uno de los más completos en densidad y cantidad.

2.1. La inversión

La producción de nuevos conocimientos requiere inversiones y recursos suficientes en cantidad, calidad y con capacidad de transferencia. Las ciudades y regiones metropolitanas que ocupan puestos de relevancia, desde hace décadas potencian programas y líneas de investigación acertada en la frontera de la ciencia y en estrecha colaboración con consorcios industriales abriendo procesos de desarrollo tecnológico capaces de multiplicar las inversiones.

Los últimos datos proporcionados por el INE indican que a escala europea sólo dos CC.AA. superan el gasto medio de la UE-15 que es el 1,83% del PIB: Madrid con el 1,98% y Navarra con el 1,92%. Madrid es también la que más invierte seguida de Cataluña. Los gastos internos totales en I+D en Madrid para el año 2006 ascienden a más de 3.415.000 miles de euros, indican que el primer sector de ejecución son las empresas seguido de la administración pública. Otra referencia de interés es el personal dedicado a actividades de I+D+i equivalente a jornada completa. Existe una evolución positiva en la administración pública, en la enseñanza superior, y en las empresas, pero existen diferencias en el ratio entre la enseñanza

superior y los otros dos sectores. En este aspecto, Madrid a escala peninsular es líder en producción científica medida por los indicadores que arrojan los centros de bibliometría. Según CINDOC (2006), las publicaciones de Madrid en revistas internacionales constituyen el 28,38% de la producción nacional. Pero el azimut de la ciencia se mueve, la curiosidad ha cambiado el mundo, y las universidades introducen estructuras de gestión y financiación nuevas e investigación de calidad y de excelencia. Según el índice de Shangai, en su desglose por continentes sólo la universidad de Autónoma de Madrid, consigue entrar entre las cien mejores de Europa.

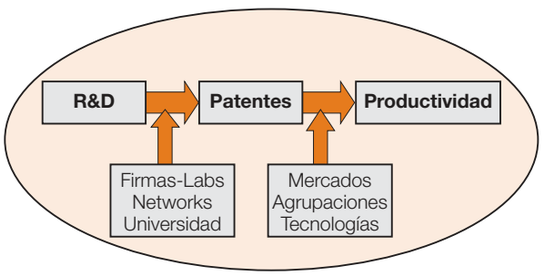
Madrid que concentra el 17,7% de la población española con estudios superiores residiendo en la región, demanda más investigación de calidad pero no podrá hacerla sin más investigadores en instituciones públicas y privadas. Esta CC.AA. cuenta con más trabajadores en I+D que ninguna otra región española pero el numero de matriculados y licenciados en ciencias experimentales y tecnología no está asegurado (EMES, 2007). En esta región urbana residen 260.000 estudiantes universitarios distribuidos en más una docena de universidades y centros de investigación. Infoempleo en 2006, arroja 115.000 personas con formación universitaria trabajando sólo para sedes de empresas extranjeras localizadas en una región donde cada año se incorporan a la población activa algo más de 50.000 licenciados universitarios.

En las regiones europeas avanzadas la histórica y excesiva simplificación por la que la universidad debe formar personas y abstraerse en el desarrollo de teorías (*pure basic research*) y la empresa debe generar beneficios, se ha superado para contribuir a fluidificar los sistemas de innovación. Regiones como Flandes, el área metropolitana de Copenhague, la baja Austria, Limburgo, o el estado federado de Hessen donde residen 85 mil surcoreanos —más que en el resto de la UE— realizando formación, transferencia, negocios, e investigación, han enfocado la estrategia hacia la producción de innovaciones y conocimiento. Estas regiones se caracterizan por el *intangible regional* que lo despliegan para desarrollar la economía del conocimiento e innovación tecnológica.

2.2. Los resultados

Las ciudades siempre han sido incubadoras de innovaciones con las que migran hacia un modelo económico más eficiente, productivo y más cualificado con tecnologías medias y altas (gráfico 3). Las regiones y ciudades metropolitanas bien situadas aspiran a crear una economía industrial y tecnológica controlando el ciclo de la innovación. Para la OECD (2006), los resultados de la investigación están en aplicaciones, productos o sistemas de tecnologías nuevas y no sólo en servicios urbanos más o menos avanzados distribuidos en mercados cautivos.

GRÁFICO 3
HACIA UNOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN



Fuente: Elaboración propia.

Las patentes son la gran biblioteca tecnológica de una región. Debido a la gran cantidad de información técnica que aportan (*use-inspired basic research/practical problem solving*) tienen gran relevancia gracias a la posibilidad de elevar la productividad. Madrid es la segunda región española que más número de patentes solicita; sin embargo, si tenemos en cuenta el número de solicitudes por millón de habitantes, sigue una trayectoria oscilante situándose por detrás de Cataluña, Navarra e incluso Aragón.

Los Programas Marco de la UE si bien no son estrictamente comparables entre sí, ya que las prioridades de cada uno son diferentes, nos enseñan que Madrid participa con éxito en ellos pues presenta la mejor ratio de todas las CC.AA. entre el número de proyectos tecnológicos e innovadores en que participa y el número de participantes. Sin embargo, en el VI PM se observa un ligero descenso en el número de proyectos y en los porcentajes de subvención-retorno. Y, según las Memorias del Plan Nacional de I+D+i, de los recursos dispuestos por el Estado, asignados en la Línea de Competitividad Empresarial, Madrid no retorna en relación a su potencial investigador y capacidades instaladas (Alonso-Ondategui, 2007) (1).

Por último, señalar que en innovación, según el ESI de la EC (2007), Madrid se sitúa en la posición 31 de un total de 203 regiones de la UE-25. Diferentes regiones aventajan en su desempeño de la

innovación y no sólo las del norte europeo. La brecha que permanece constante frente a regiones como l'LLe de France, el área de Frankfurt o el gran Londres, ahora se amplía con regiones bien situadas como el área metropolitana de Praga, el área urbana de Bratislavský Kraj, o la más cercana región de Midi-Pyrénees que ha aprovechado las inversiones públicas para desarrollar una economía industrial especializada en sistemas de conocimientos. Otras áreas como Közép-Magyarország o Rhóne-Alpes, muy recientemente también ocupan buenas posiciones en el arte de producir resultados que eleven la productividad y la competitividad.

2.3. Las infraestructuras

Como todas las regiones urbanas situadas en los circuiros financieros y económicos mundiales, Madrid, persigue sustituir las áreas centrales que acogen sectores industriales del siglo XX por una creciente participación en el comercio, en los negocios, en la oferta de infraestructuras avanzadas, centros de excelencia y de alta tecnología. No abre ninguna vía nueva pues la misma estrategia está instalada en las ciudades-regiones del norte europeo desde hace décadas. Sin embargo, ¿qué factores pueden hacer que un despliegue de *facilities* urbanas sean herramientas de competitividad a su favor?

Las infraestructuras son un activo más para encender la chispa de la innovación. En este sentido, el liderazgo científico-tecnológico de Madrid es una cuestión Estatal y Regional. Los últimos planes regionales de investigación e innovación con vigencia hasta 2008 desarrollan infraestructuras para la investigación y para las empresas. Con ellas se busca potenciar la capacidad instalada para la ciencia, abrir nuevos líneas de excelencia en la investigación y, a plazo, modificar el tejido industrial y económico de la región (Ondategui, 2007).

El desarrollo de redes e infraestructuras científicas y tecnológicas requiere simbiosinergias entre los centros de investigación, capitales financieros e industrias que arriesguen. Una región que concentra un tercio de los organismos públicos de investigación de toda España y que es líder en capital humano, requiere centros, institutos y parques de investigación orientados a solucionar necesidades sociales e industriales. En este sentido, IMDEA es un programa de centros con personalidad jurídica propia, promovidos por iniciativa de la administración regional (2). Estas estructuras creadas en coordinación con las universidades, organismos de investigación y empresas plantean varios retos: abrir líneas de investigación en la frontera; la atracción, movilidad y recirculación de empleos cualificados; y, la financiación de la ciencia que tiende a no ser una tarea exclusivamente de la administración pública, sino que el sector privado, el mecenazgo, y los aportes de otras instituciones han de contribuir también de forma decisiva en la financiación. Las redes de infraestructuras para la investigación pretenden mejorar la cooperación del capital industrial, los centros de investigación y las universidades, bajo una misma marca que considera las necesidades económicas y sociales de las décadas próximas. A escala territorial suponen una oportunidad para salir del yo y aquí, abrir nuevas líneas de investigación y desarrollar tecnologías, servicios y productos desconocidos.

A escala europea, experiencias significativas por proximidad y porque tienen proyectos competitivos para desarrollar nuevas infraestructuras son las regiones francesas que por encima del concepto parque científico, albergan importantes laboratorios y centros de investigación. Entre ellas se encuentran las tecnópolis de Sophia Antípolis (Costa Azul); Grenoble (Alpes) uno de los polos de competitividad aprobados en el territorio francés; y, Midi-Pyrénees-Bodeaux, otra red territorial para la competitividad reforzada en 2007 por el gobierno francés. Todas ellas atraen inversiones extranjeras y además encuentran masa crítica, empleos y atmósfera adecuada para desarrollar nuevas estructuras de investigación orientadas hacia la industria.

2.4. Tejido empresarial

El saber hacer y las buenas prácticas desarrolladas durante veinticinco años han configurado una región densa que aspira recursos disponibles en el territorio que encarna. La región está bien instalada en la economía de los servicios, que no es la de los capitales que arriesgan, y que tampoco coincide con aquéllas donde se crean nuevos productos tecnológicos. Madrid se apoya en un tejido cuyas instituciones principales son AENA/Aeropuerto de Barajas, Mercamadrid y la Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Éstos motores despliegan un continuo de servicios urbanos y actividades capilares con especial impacto en el Corredor del Henares donde se configura el cluster más natural de negocios a escala regional con proyección interregional.

La especialización en servicios urbanos requiere industria manufacturera pues ésta es parte integral de cualquier sistema de innovación. Según la encuesta del INE, el sector en el que mayor porcentaje de empresas innovadoras hay, es el industrial, el que presenta índices más bajos con empre-

sas innovadoras es el sector servicios, y el tamaño de las empresas influye positivamente en la cultura de la innovación. En Madrid más del 80% de las pymes no tienen proyectos con universidades y no consideran a plazo actividades de investigación. A escala Estatal el 87% del gasto en innovación tecnológica en el sector empresarial es realizado por la industria. Sin embargo, en Madrid buena parte del PIB regional lo aportan sectores económicos que proyectan una imagen positiva y dinámica de la región, pero que tienen muy baja introducción de innovaciones en el mercado, comparada con sectores industriales nuevos que sí incorporan la investigación continua en sus procesos.

El plan de innovación regional 2005-2007 se ha destinado al desarrollo económico apoyado en la innovación. Además de ayudas para emprendedores, innovación en las pymes, sociedad de la información, y *polos de alta tecnología*, cabe destacar la iniciativa que impulsa hasta nueve agrupaciones tipo cluster (3). Ésta persigue un tejido industrial nuevo y atractivo para investigadores, capitales de riesgo, masa crítica y jóvenes empresarios. También se pretende incrementar las actividades de investigación en las empresas y la utilización del conocimiento que existe en el sistema de ciencia regional.

3. Madrid, una tecnópolis en Europa

Hay algunas regiones donde el eslabón entre el compromiso de instituciones de investigación superior y la economía del conocimiento regional ha sido particularmente visible. Áreas como Silicon Valley alrededor de la universidad de Stanford en California; el MIT y su área circundante más amplia de Boston, o la universidad de Cambridge, son ejemplos bastante espectaculares que se mimetizan. Sin embargo, ¿todas las regiones europeas podrán convertirse ahora en tecnópolis y *bioregiones* con una marca tipo BioCat, BioBask, BioMad?

La región de Madrid es contextualizada en el marco económico europeo, poniéndola en comparación con otras áreas metropolitanas como Barcelona o Manchester. Según el INE, las CC.AA. que tienen mayores gastos en innovación empresarial son Madrid (27,9% sobre el total de gastos), Cataluña (25,6%) y País Vasco (9,9%). La región de Madrid tiene registradas 7.998 empresas innovadoras es decir el 29,58% de total, y Cataluña 10.727, el 30,19%. Sin embargo, las empresas innovadoras de Madrid gastan o contribuyen más: 3.800 —el 27,86%— frente a 3.490 miles de euros —el 25,60%—. Y, el porcentaje de la cifra de negocios en productos nuevos y mejorados es más elevado en Madrid ya que supone el 20,52% del total frente al 13, 62% de Cataluña.

Las regiones avanzadas proporcionan mejores oportunidades para el empleo de investigación y la cooperación entre la investigación de excelencia y la industria. De hecho, según la OECD (2006) se estima que sólo diez regiones tipo hub como L'Ille de Francia y Baden-Wurttemberg, responden de casi el 40% de todos los investigadores de los países miembros. La región de Madrid presenta uno de los mejores cuadros de la Unión Europea por el empleo ocupado en sectores tecnológicos (según el INE: manufactura de tecnología alta, manufactura de tecnología media-alta, y servicios de alta tecnología o de punta). En el nivel Estatal está en primera posición en el empleo que generan los sectores manufactureros de tecnología alta. En sectores de tecnología media-alta, por empleados, Madrid ocupa la tercera posición detrás de Cataluña y el País Vasco. Y, dónde registra mejor posición es en servicios de alta tecnología (según el INE: correos y telecomunicaciones, actividades informáticas, e investigación y desarrollo): en este sector los datos arrojan 162,6 miles de empleados dedicados a actividades de I+D para Madrid, y 93,9 miles de empleos en Cataluña.

Madrid también se encuentra entre las primeras regiones de Europa respecto de la proporción de especialistas y técnicos de tercer grado que ocupados en el sector tecnológico tienen un diploma de tercer grado. No obstante, según Eurostat no todo el empleo generado por los sectores de alto contenido tecnológico son empleos altamente cualificados. Madrid sigue la línea por la que, salvo en los casos de Bélgica, Países Bajos, Alemania y Reino Unido, la región en la que predomina el empleo de carácter tecnológico es la capital del Estado.

Hace décadas los polos y parques con sus laboratorios, talleres e investigadores curiosos, se convirtieron en espacios del paisaje urbano de las metrópolis que aspiraban a un lugar en el concierto de la tecnología. Hoy, bien direccionados pueden estimular ciertas sinergias favorables para la creación de tecnologías. En Madrid la red de parques tecnológicos pretende potenciar la modernización sectorial y elevar la productividad del tejido industrial en polos como Alcalá de Henares, Leganés, Getafe, Móstoles, y Tres Cantos-Colmenar Viejo. Esta red de infraestructuras duras será en 2010 la mayor oferta de suelo y techo para empresas. La zona del sur metropolitana con 12 municipios y 208 áreas industriales, es la mayor de la región con una superficie bruta de 56,5 millones de

metros cuadrados entre los que se incluyen varios parques empresariales. El este metropolitano, con 184 áreas industriales distribuidas en una superficie de 38,9 millones de metros cuadrados, configura otro de los polos productivos de la región. Por su parte, el noreste se configura con empleos en servicios urbanos, laboratorios especializados, nuevos campus, centros e institutos de investigación (Méndez-Sánchez y Ondategui, 2007).

La especialización dinámica, es decir, cuando no sólo hay *facilities* y fuerzas competitivas persistentes si no que hay habilidades, destrezas y empleos técnicos, inversiones, competencia y cooperación público-privada, que se refuerzan con la competitividad, sugiere que Madrid puede mantener posiciones fuertes en varios sectores de tecnología media-alta, e incluso puede que en alta tecnología si se habilitan empresas, laboratorios y tecnologías de información y comunicación, química-farmacia, micro sistemas, sistemas electrónicos embebidos, materiales avanzados y material de transporte, biotecnologías y nano-tecnologías, que jugarán un rol importante para redireccionar el potencial investigador y el futuro económico de la región. Esto hará necesario esfuerzos en investigación e innovación importantes para extender la frontera tecnológica continuamente en estas industrias que tendrán que mantenerse en el filo de la competitividad.

La globalización es un driver que afecta desigualmente a las diferentes industrias, y los sectores que ya están muy abiertos al comercio internacional (textil, ropa, madera y derivados, plástico, caucho, equipo electrónico, equipos rodantes) son los principalmente afectados. En conjunto, los productos y sectores de alimentación y pulpas, papel y publicación son menos influenciados pues son sectores con una orientación doméstica, con menos I+D intensiva y menor progreso tecnológico. Sin embargo, los productos y servicios de alta calidad en los sectores básicos también pueden ser las fortalezas dónde la innovación tecnológica y la comercialización tengan un rol importante en la estrategia regional. Dependerá de la habilidad de las empresas madrileñas para buscar su propio espacio, de cómo se explotan los resultados comercialmente y se capitalicen las oportunidades representadas por los desafíos globales como la demografía, movilidad y medioambiente. Madrid necesitará dirigirse hacia adelante por estos retos, pues en ellos hay oportunidades reales por establecer posiciones de primacía en el mercado de productos y servicios como el cuidado de la salud, ocio y cultura, entretenimiento y conveniencia, idiomas vehiculares, y tecnologías de transporte. Las regiones europeas que se adentran en estos sectores de alta y media tecnología, se apoyan en la formación poniendo especial énfasis en el conocimiento técnico y estratégico, aquél que sabe cómo, que es aplicado y aplicable, útil-utilizable y utilizado, que implementa valor añadido y no sólo gestión rutinaria, resuelve problemas prácticos, es menos codificado, no se transmite y no se puede convertir tan fácilmente en un bien de consumo (Meri, 2007).

4. Observaciones y reflexiones

Madrid es una región que se especializa en servicios urbanos y de conocimiento. Esta vía, que ya tiene desarrollo en metrópolis como el área urbana de Londres donde el 60% del empleo realiza estas actividades, a plazo crea un *supercluster urbano* en el sur, que demanda industrias, técnicos, expertos en innovación e ingenieros para reducir las tasas de dependencia tecnológica. Esta tendencia, sostenida por la propia realidad, resulta a menudo paradójica con la escasa utilización del conocimiento por las pymes, y sorprendente, dada la distancia que hay actualmente entre la percepción de una economía de servicios urbanos y su realidad como la mayor concentración científica del sur de Europa.

Cabría preguntarse, entonces, si existen otras alternativas y reflexionar sobre las posibilidades de gestionar con más eficiencia un sistema territorial y social complejo al que se ha añadido un denso subsistema de intermediarios con el objetivo puesto en la transferencia e innovación tecnológica. En el modelo cada uno de los integrantes del trinomio investigación, desarrollo, e innovación, se ha configurado con su propio espacio mental y organizativo, sus agentes y sus actores. Esta organización espacial aunque no impide sí frena las sinergias e interacciones entre los elementos, que deben fluir a través de mecanismos más flexibles que los subyacentes en el modelo habitual.

Las estructuras organizativas explican situaciones regionales en las que, pese al potencial y capacidades disponibles para la investigación y a la existencia de intermediarios, no rinden adecuadamente en aplicaciones y tecnologías destinadas al mercado global. Las regiones europeas avanzadas invierten e incluyen el desarrollo de tecnologías avanzadas en el modelo económico, y se apoyan en la calidad y competencia de los factores y recursos. La difusión de tecnologías no se tasa ni se restringe, hay aportes nuevos en el sistema de gestión, y otros incentivos a la investigación e innovación. Finalmente, el avance de nuevos empleos, conocimientos y tecnologías industriales es esen-

cialmente de calidad y va asociado a la necesidad de asegurar el futuro, diseñando la escala de la ciudad-región y las ciudades que encarna como redes que cambian escalas, en una configuración territorial equilibrada más allá de la estrecha frontera administrativa.□

NOTAS

(1) *Las cinco Líneas de Participación utilizadas por las Memorias, son: Proyectos de I+D, Acciones complementarias, Potenciación de RR.HH, Apoyo a la Competitividad empresarial, y Equipamiento e Infraestructura científico-tecnológica. Los datos muestran cómo, con qué intensidad participan, y cuál es la tendencia de las CC.AA. en los Planes de I+D+i.*

(2) *Los centros que, en principio, componen IMDEA (Instituto Madrileño de Estudios Avanzados) son: Agua, Alimentación, Ciencias Sociales, Energía, Matemáticas, Materiales, Nanociencia, Redes y* Software*. Los centros tendrán su sede en los parques científicos y tecnológicos de la Comunidad situados en las ciudades de Leganés, Getafe, Móstoles, Alcalá de Henares, y PC de Madrid en el campus de la Universidad Autónoma.*

(3) *Estos son: Madrid plataforma aeronáutica y del espacio, Madrid plataforma de la biotecnología, Cluster de seguridad y confianza de la Comunidad de Madrid, Madrid plataforma audiovisual, Madrid plataforma de la salud y el bienestar, Madrid centro financiero internacional, Madrid plataforma logística, Madrid plataforma de la automoción, y Madrid plataforma de la artes gráficas.*

BIBLIOGRAFÍA

*Alonso, P. y Ondategui, J. (2007): «Competitividad e Innovación Empresarial: Participación de la Comunidad de Madrid en el Plan Nacional de I+D+i 2004-2007», **Revista madri+d,** núm. 41, DGUI, Consejería de Educación, Madrid.*

Arundel, A. y Hollanders, H. (2006): «Searching the forest for the trees: Missing indicators of innovation», UNU-MERIT, University of Maastricht and United Nations, University, Netherland.

Arundel, A.; Kanerva, M. y otros (2007): «Innovation Statistics for the European Service Sector», UNU-MERIT, Netherland.

CINDOC (2006): «Proyecto de obtención de indicadores de producción científica de la Comunidad de Madrid (PIPCYT)», Centro de Información y Documentación Científica del CSIC, Madrid.

EMES (2007): «Estudio del proceso de ingreso y matriculación en las universidades de la Comunidad de Madrid», Consejería de Educación, Madrid.

European Commission (2006): «Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU», COM (2006) 502 final, Luxembourg.

*— (2007): **ESI: European Innovation Scoreboard 2006,** Luxembourg.*

Giere, R. (2002): «Discusión Note: Distributed Cognition in Epistemic Cultures», University of Minesota, Minneapolis, USA.

INE (2007): «Estadística sobre las actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico, 2006», INE, Madrid.

Leach, M. y Scoones, I. (2003): «Science and citizens in a global context», Institute of Development Studies, Brighton, Sussex, England.

*Méndez, R.; Sánchez, S. y Ondategui, J. (2007): «La estructura territorial de las actividades económicas y la renta», en García Delgado, J. L. (dir.), **Estructura Económica de Madrid,** cap. VI, págs. 137-184. Ed. Thonson-Civitas, Comunidad de Madrid, Madrid.*

*Meri, T. (2007): «How Mobile are Highly Qualified Human Resources in Science and Technology», **Statistics in Focus: Science and Technology,** 75/2007, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.*

*Mowery, D. y Sampat, B. (2005): «Universities in National Innovation Systems», en: Fagerberg, J.; Mowery, D. y Nelson, R. (2005), **The Oxford Handbook of Innovation,** Oxford University Press, Oxford.*

*OECD (2006): **Competitive Cities in the Global Economy,** OECD, París.*

*— (2007): **Science, Technology and Innovation Indicators in a Changing World: Responding to Policy Needs,** OECD, París.*

*Ondategui, J. (2005): «Indicadores de competitividad urbana y sistema de innovación», **Análisis Local,** núm. 58, Escuela de Gestión de las Administraciones Públicas, Madrid.*

*— (2006): «Parques Científicos e Infraestructuras Tecnológicas: nuevos instrumentos de organización industrial», **Análisis Local,** núm. 64, Escuela de Gestión de las Administraciones Públicas, Madrid.*

*— (2007): «Nuevos espacios e infraestructuras para la ciencia y la tecnología en la región de Madrid», **Análisis Local,** núm. 71, Escuela de Gestión de las Administraciones Públicas, Madrid.*

Rammert, W. (2002): «The Governance of Knowledge, Limited: The rising relevance of non-explicit knowledge under a new regime of distributed knowledge production», Technical University, Technology Studies, Berlin.

RESUMEN

El artículo aborda la importancia que la producción de nuevos conocimientos y tecnologías tienen para el desarrollo económico y competitividad en Madrid. Partiendo de las inversiones en I+D, de las capacidades instaladas en la región, de la especialización industrial, y de los planes actuales, se avanzan las posibilidades y oportunidades que la ciudad-región tiene para crear nuevas tecnologías destinadas a los mercados globales. Madrid, para acercarse a las regiones que en el marco europeo lideran la economía de la innovación tecnológica, diseña centros de investigación con una estructura organizativa nueva, crea redes de parques científicos y tecnológicos, e impulsa iniciativas de clusters como instrumentos de transferencia entre la investigación, la producción de nuevas tecnologías, las empresas y la sociedad.

Palabras clave*: Investigación, Producción de nuevos conocimientos, Capacidades urbanas, Transferencia de tecnología, e infraestructuras industriales.*

El auge del turismo: riesgos y oportunidades

Óscar Perelli
Exceltur y Universidad Complutense de Madrid

La ciudad de Madrid ha experimentado desde 2003 una eclosión de su sector turístico que ha tenido su máxima expresión en 2007. Durante este período han confluido en la capital de España un buen número de los elementos determinantes de la conversión de una ciudad en un destino turístico urbano. Todos ellos han coadyuvado en el aprovechamiento de las latentes potencialidades para el desarrollo del turismo de ocio que ostentaba Madrid desde hace años, a la vez que potenciado su privilegiado posicionamiento en turismo de negocios. Con ello Madrid abre la puerta hacia la incorporación de un pilar más a su estructura económica, el turismo, con capacidad para ayudar a posicionarla en los próximos años a la vanguardia del sistema europeo de ciudades.

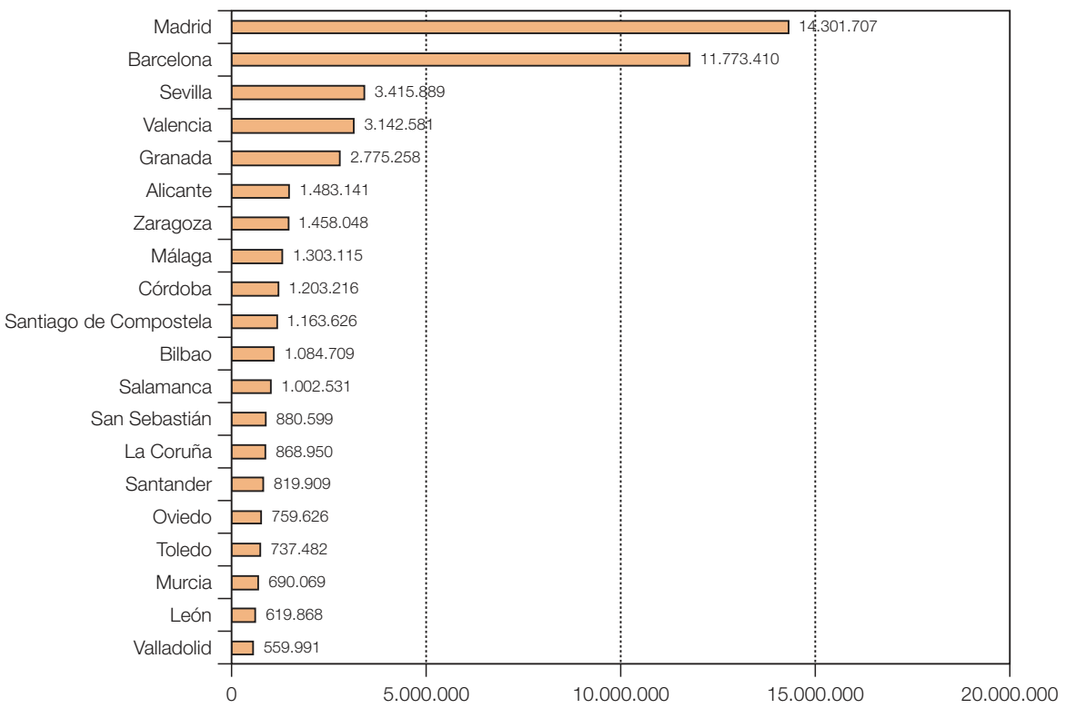
1. Las cifras demostrativas de la eclosión

Madrid cierra el año 2007 como la ciudad española con un mayor número de viajeros y de pernoctaciones en establecimientos hoteleros (1). En el año 2007 (2) el número de turistas ascendió a más de siete millones, con un volumen de 14,3 millones de pernoctaciones, por encima de Barcelona con 11,7 millones. Pero lo más relevante es el crecimiento que ha mostrado el turismo en Madrid desde 2003 y especialmente en 2007.

En los últimos cuatro años el número de pernoctaciones en los hoteles madrileños se ha incrementado en 3,6 millones, influido por el *boom* de las escapadas urbanas. En Europa y muy especialmente en España, el crecimiento de la demanda de este segmento de producto se explica por la mejora de la accesibilidad introducida por las conexiones aéreas de las líneas aéreas de bajo coste. Sólo en 2007 las pernoctaciones hoteleras han aumentado en más de un millón, lo que equivale a la suma del incremento en pernoctaciones de las tres ciudades españolas (Barcelona, Valencia y Granada) que le siguen en dinamismo en esta temporada.

En este contexto, los niveles de confianza de los empresarios hoteleros madrileños durante 2007 se han situado entre los máximos del conjunto del territorio español, con un consenso generalizado sobre el incremento de sus ventas y de sus beneficios a lo largo del año, según la Encuesta de Confianza Empresarial que trimestralmente elabora Exceltur. A pesar del fuerte aumento en el número de plazas que se ha producido durante los últimos años, los ratios de rentabilidad de los hoteles madrileños se han incrementado sustancialmente en 2007; los niveles de ocupación

GRÁFICO 1
LAS VEINTE CIUDADES ESPAÑOLAS POR NÚMERO DE PERNOCTACIONES HOTELERAS EN 2007 (*)



(*) 2007 está calculado sobre la hipótesis de que se cierra el año con la variación acumulada hasta el mes de octubre (último dato disponible).
Fuente: Elaboración propia a partir de la EOH (INE).

de los hoteles madrileños se han elevado en 2,6 puntos hasta alcanzar el 57,8%, según el INE, mientras los ingresos por habitación disponible (Revpar) han mejorado un 11,4% hasta octubre en base a la información publicada por MHI.

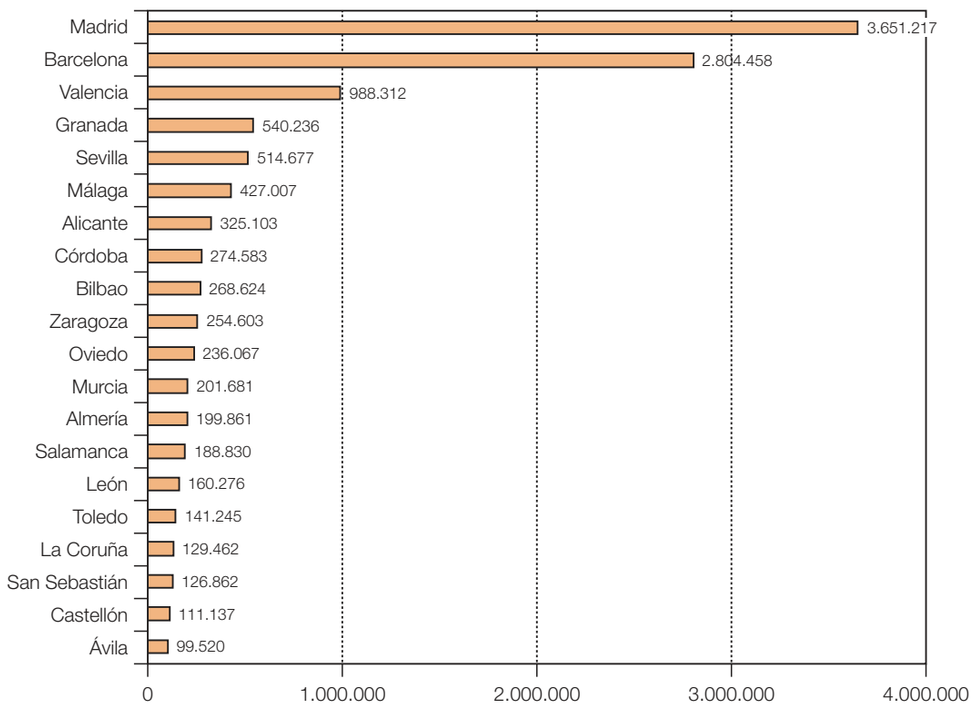
2. Los principales factores determinantes

La voluntad del sector público por ejercer el liderazgo para hacer de Madrid una ciudad turística emerge como el factor más determinante de todos los que han ayudado a impulsar la reciente eclosión turística madrileña. *Este paso adelante en política turística ha sido acompañado por una intensa inversión empresarial impregnada de una determinación innovadora del producto, enriquecida por la imagen para el visitante de una sociedad abierta y acogedora*. El impulso inicial introducido por el proyecto Madrid 2012 y la necesidad de cumplir con los requisitos *olímpicos* de capacidad hotelera se ha convertido, a pesar de la decepción colectiva de no ser la ciudad elegida para la cita olímpica, en una apuesta decidida de las administraciones públicas madrileñas por favorecer el atractivo turístico de Madrid.

La Comunidad de Madrid y, sobre todo, el Ayuntamiento han comenzado a pensar en clave turística tras años de cierto letargo. Iniciativas de índole turística como los proyectos de valorización de los múltiples recursos de la ciudad convertidos en experiencias turísticas (el fomento de rutas y visitas singulares basadas en sus iconos culturales, arquitectónicos o deportivos), el desarrollo de modernos instrumentos de comunicación de lo que sucede en Madrid dirigidos al visitante (la estrategia esmadrid.com) o el impulso de cambios normativos (la reciente declaración de la Puerta del Sol como Zona de Gran Afluencia Turística que permitirá su revitalización turística durante los días festi-

GRÁFICO 2

LAS VEINTE CIUDADES ESPAÑOLAS CON MAYOR CRECIMIENTO DE PERNOCTACIONES HOTELERAS EN EL PERÍODO 2003-2007



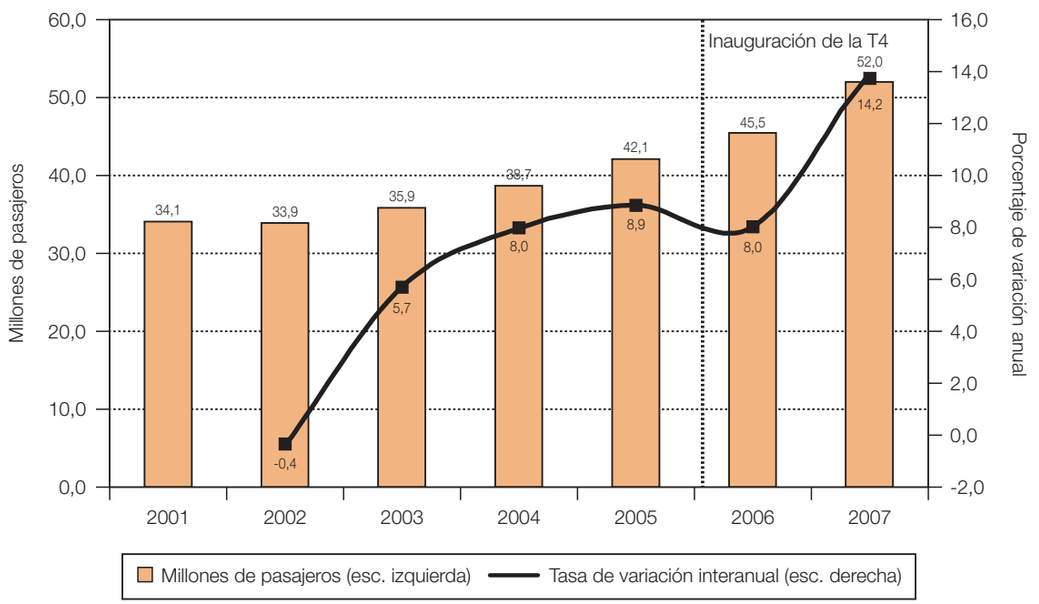
(*) 2007 está calculado sobre la hipótesis de que se cierra el año con la variación acumulada hasta el mes de octubre (último dato disponible).
Fuente: Elaboración propia a partir de la EOH (INE).

vos) son muestras de un interés renovado por parte del sector público madrileño hacia el fomento del turismo, que se ha dejado notar en las cifras de visitantes y su impacto económico en la ciudad.

A su vez, la construcción de un Madrid turístico ha contado en su haber con el propio *proyecto de renovación urbana de la ciudad*. La recuperación de espacios públicos, la peatonalización de calles, el embellecimiento de fachadas o la inversión en mobiliario urbano en las zonas de mayor afluencia de turistas dentro de su almendra central han dotado a Madrid de nuevas experiencias para el visitante. Éste disfruta cada vez más de la conocida hospitalidad madrileña, uno de los principales activos intangibles de la oferta turística de la ciudad y de la variedad de opciones de ocio en espacios renovados de mayor calidad. El resultado: mayores niveles de satisfacción por parte del turista y, en consecuencia, la activación del mejor instrumento de promoción turística para un destino, como es que quien lo disfruta transmita su satisfacción a sus allegados al llegar a su lugar de origen.

Por otro lado, el crecimiento de la afluencia turística a Madrid, especialmente frente a los mercados extranjeros, no hubiera sido posible sin el esfuerzo inversor en pro de favorecer la accesibilidad a la ciudad y su área metropolitana y permitir su movilidad interior a través de la red de transporte público. En este ámbito, *la ampliación del aeropuerto de Barajas con la inauguración de la Terminal 4 en febrero de 2006* ha dotado de una nueva dimensión a Madrid en términos de conectividad. Por un lado, la T4 ha ejercido de motor de transformación de la imagen de la ciudad gracias al reconocido vanguardismo de la propia infraestructura, pero sobre todo ha incrementado la capacidad de operación de vuelos, introduciendo un amplio recorrido de crecimiento en el tráfico de pasajeros que empezó a ser aprovechada por las

GRÁFICO 3
TRÁFICO DE PASAJEROS EN EL AEROPUERTO DE BARAJAS



Fuente: Elaboración propia a partir de AENA

compañías aéreas desde su inicio, pero que ha vivido su eclosión en 2007.

Las aerolíneas de red han incrementado en los dos últimos años sus operaciones desde Barajas, situándose a la cabeza el impulso de Iberia que, en el seno de la alianza One World, ha apostado por el aeropuerto madrileño como el *hub* para distribución de sus vuelos, dentro de su estrategia encaminada a erigirse en el principal medio de comunicación aéreo europeo con Latinoamérica. La ampliación de Barajas ha permitido, a su vez, dar entrada a unos de los protagonistas del *boom* de escapadas a destinos urbanos europeos de los últimos años: las compañías aéreas de bajo coste.

El aumento de la capacidad aeroportuaria y los buenos ojos con los que las compañías de bajo coste son vistas por las administraciones públicas, en virtud de su capacidad para mover grandes volúmenes de pasajeros, han favorecido la entrada en Madrid de sus dos principales exponentes europeos. La oferta de Easyjet (que ya opera con vuelos directos desde Madrid 25 destinos, tanto nacionales como internacionales) y Ryanair (con 17 destinos), unida a la de Vueling (con 16 destinos) y otras *low cost* de menor peso en el tráfico de Barajas, pero también presentes, han disparado en 2007 las cifras de afluencia de visitantes en este medio de transporte, ayudando a incrementar los volúmenes de turistas, principalmente procedentes del extranjero.

Las cifras son elocuentes. Desde la apertura de la T4 el número de pasajeros con entrada o salida en el aeropuerto de Barajas se ha incrementado un 23,4%, lo que supone pasar de los 42,1 millones con los que se inició el año 2006, a los 52,0 millones con los que se espera cerrar 2007, según los datos de Aena. A su vez, 2007 se erige como el año de mayor crecimiento porcentual del último quinquenio, con un incremento del 14,2%, según la misma fuente. En este devenir agregado del tráfico de Barajas, el número de pasajeros procedentes del extranjero transportados por las compañías aéreas de bajo coste casi se ha multiplicado por tres, experimentando su mayor incremento durante este año 2007 (un 103,0% según el Instituto de Estudios Turísticos). Con ello, 2007 se cierra con una llegada a Madrid de más de dos millones de pasajeros transportados desde el extranjero por este tipo de compañías, mientras en 2005 apenas eran 700 mil (3).

La señal de apoyo al turismo emitida por las administraciones públicas ha sido respondida por la inversión privada en todos los ordenes de la cadena de valor del producto turístico madrileño. Las empresas hoteleras han localizado en Madrid sus estrategias de crecimiento, a la vez que sus proyectos más innovadores, al calor de las expectativas: primero del proyecto olímpico y, posteriormente, del propio dinamismo turístico que ha mostrado la ciudad. El impulso desde las administraciones públicas para la apertura de nuevos establecimientos con medidas que facilitan el inicio de proyectos, tales como la conversión de usos residenciales a hoteleros en edificios del centro de la ciudad, han generado un intenso crecimiento del número de plazas hoteleras, que por el tipo de establecimientos que lo ha protagonizado, principalmente 4 y 5 estrellas, ha promovido una mejora generalizada de la oferta hotelera madrileña.

Entre 2003 y 2007 Madrid ha sido la ciudad española donde más plazas hoteleras se han abierto con más de trece mil, según la Encuesta de Ocupación Hotelera del INE, a una media de más de tres mil anuales. De las nuevas plazas, un 80% de las mismas corresponde a proyectos de 4 y 5 estrellas, mientras se han ido cerrando hostales y pensiones de menor categoría y con cada vez más dificultad de responder a unos turistas cada vez más exigentes. Como resultado de este proceso, mientras en 2003 la oferta de plazas de alojamiento en hoteles de 4 y 5 estrellas representaba el 54,9% del total de plazas, se cierra 2007 con una participación del 60,4% de las plazas de mayor categoría.

La apuesta empresarial por Madrid se ha dejado notar en otros eslabones de la cadena de valor que han dotado de un mayor valor añadido al producto turístico madrileño. Los ejemplos en el ámbito de la restauración, del ocio nocturno, de los espacios culturales y los musicales, por citar algunos de los más identificadores de la oferta madrileña, reflejan el dinamismo de la iniciativa empresarial en línea con la política articulada desde las administraciones públicas (el último ejemplo de entendimiento público-privado en pro del turismo es la ampliación de la frecuencia del cambio de guardia del Palacio Real como recurso turístico, solicitada por los empresarios turísticos de la ciudad).

La multiplicidad de atractivos para el turismo de ocio ha posibilitado, a su vez, romper la estacionalidad y los bajos niveles de ocupación durante los fines de semana y la época estival del verano que sufrían tradicionalmente los negocios turísticos madrileños. Los meses de julio y agosto, de menor actividad en la ciudad, han sido testigos en 2007 de un crecimiento de 204.000 pernoctaciones hoteleras, lo que supone un 10,5% más que en 2006. Todo ello ha venido a completar lo que sigue siendo el núcleo de los efectos multiplicadores del turismo en la ciudad, como es el turismo relacionado con los negocios, las reuniones de empresa, las ferias y los congresos. No en vano, gracias a su especialización en el segmento de negocios, la Comunidad de Madrid (4) es el destino español con un perfil de turista extranjero de mayor gasto medio diario con 153,8 euros, según la encuesta Egatur elaborada por el Instituto de Estudios turísticos.

En estos años, la pujanza de la economía madrileña, su condición de sede administrativa y empresarial junto con el buen hacer de IFEMA, como ente gestor de las infraestructuras feriales de la ciudad (en 2007 ha alcanzado los 3,8 millones de visitantes), han seguido ejerciendo de soporte del crecimiento del segmento de turismo de negocios. La conjunción de su condición de centro económico y financiero con la calidad de sus servicios públicos le ha permitido situarse en 2007 entre los diez centros de negocios más importantes del mundo, según el índice que elabora Standard&Poors.

3. Los retos de futuro

Por la riqueza y variedad de su dotación de recursos, las ventajas de accesibilidad introducidas por la ampliación del aeropuerto de Barajas y su condición de nodo de las nuevas rutas del ferrocarril de alta velocidad, la apreciable continuidad de la apuesta por el turismo de los renovados equipos del ayuntamiento y la comunidad y la tendencia del consumidor europeo a realizar escapadas a destinos urbanos, el mantenimiento de las tasas de crecimiento del turismo en Madrid parece garantizado para los próximos años. En este contexto, el reto a medio plazo no parece centrarse en promover el crecimiento de visitantes, sino en gestionarlo y canalizarlo hacia la maximización de su impacto económico, sin superar la capacidad de carga de la ciudad y sus habitantes.

Madrid ha de anticiparse al éxito previsto de afluencia, tratando de orientar su oferta de productos turísticos hacia los de un mayor valor añadido para el turista y la población madrileña. La inercia de dejarse llevar por estrategias de mero crecimiento de visitantes puede enfrentar a la ciudad a problemas ya conocidos en otras ciudades españolas, que han vivido con antelación la ebullición de un turismo fomentado por medios de transporte masivos.

En esta línea, tras los últimos años en los que las políticas públicas en materia turística se han concentrado en reposicionar su imagen como destino turístico y consolidar un ideario asociado a nuevos iconos de modernidad y vanguardismo apreciados por el viajero, es el momento de fortalecer una estrategia decidida de *clusters* turísticos, convertidos en productos comercializables, distribuidos equilibradamente por la ciudad y su *hinterland* turístico de influencia y construidos sobre la base de la diferencia y las señas de identidad de la ciudad. Una adecuada reflexión en este ámbito hoy puede ayudar a cohesionar y potenciar economías externas entre lo que todavía es una oferta poco vertebrada, a la vez que evitar introducir más presión a los ejes turísticos consolidados en la ciudad y abrir oportunidades a otros barrios y municipios de su área metropolitana.

Dicho ejercicio será difícil que fructifique sin el consenso y trabajo conjunto de administraciones públicas, instituciones y empresas relacionadas con el turismo madrileño; mimbres no faltan. La inversión prevista en nuevos proyectos de renovación urbana (ejemplo, Prado-recoletos, culminación de Madrid Calle-30, transformación del mercado de la Cebada, etc.), la incipiente convergencia y el mayor entendimiento entre las estrategias de *marketing* turístico del Ayuntamiento y la Comunidad de Madrid, así como el dinamismo inversor y capacidad innovadora del empresariado y la atmósfera que es capaz de proyectar la población madrileña son ingredientes que, bien orientados y gestionados, deben hacer de Madrid un espacio urbano de referencia en el futuro para el turismo urbano europeo.□

NOTAS

(1) La complejidad de la medición del número de turistas a escala de un destino urbano y la falta de este indicador para la ciudad de Madrid hace que para el análisis de los flujos turísticos se utilice el número de viajeros y sus pernoctaciones en establecimientos hoteleros. El uso de esta variable elaborada por el INE implica no recoger una parte creciente de los flujos turísticos que se alojan en viviendas de alquiler o en casas de familiares o amigos.

(2) En el momento de cerrar este artículo la información disponible de los indicadores turísticos alcanza el mes de octubre de 2007. Las cifras que aquí se presentan para el conjunto de 2007 se han calculado suponiendo que el crecimiento registrado hasta dicho mes de octubre se mantiene hasta diciembre.

(3) Cabe destacar que dentro de este número se engloban tanto los visitantes extranjeros que llegan a Madrid como los españoles que vuelven a casa tras realizar un viaje a otra ciudad europea. Y es que si el fenómeno low cost *ha multiplicado el número de visitantes extranjeros a Madrid, no menos cierto es que a su vez ha facilitado, como en otros puntos de España, los viajes de los españoles al extranjero.*

(4) No existen en la actualidad los datos de gasto de los turistas desagregados por destinos, por lo que se utiliza la información a escala de comunidad autónoma.

RESUMEN

Madrid ha experimentado una eclosión turística en 2007. En el presente artículo se exponen de manera resumida las principales cifras que lo avalan, a la vez que sus factores determinantes. El éxito turístico de Madrid no está exento, sin embargo, de riesgos de cara al futuro que, adecuadamente anticipados, deben ser mitigados para maximizar las potencialidades turísticas de la oferta de la ciudad y consagrarse como un referente en el sistema de destinos urbanos europeos y un pilar más de la estructura económica madrileña.

Palabras clave*: Turismo, Madrid.*

El mercado de trabajo: un balance

Valentín Bote
Director general de Empleo de la Comunidad de Madrid

1. Introducción

A lo largo del año 2007 hemos notado claramente un punto de inflexión en la evolución de la economía española. La economía madrileña, pese a haber seguido creciendo a un ritmo superior a la media nacional (4,1 frente a un 3,8% en el tercer trimestre del año), no ha escapado a la tendencia general de desaceleración, que se manifestará de manera más intensa en 2008. Esta evolución macroeconómica ha condicionado la evolución del empleo en la Comunidad de Madrid, que en 2007 ha ofrecido unos resultados bastante satisfactorios en materia de creación de empleo, al ser la comunidad autónoma líder en aumento de afiliados, y de otros aspectos como el de la temporalidad, pero que ha cerrado el año con un aumento del paro registrado explicado, en gran parte, por la desaceleración de la construcción, al igual que en el resto de España. Este efecto está detrás, asimismo, del impacto en el desempleo de los trabajadores extranjeros en la región, aunque esta cuestión resulta más difícil de analizar por las discrepancias en las fuentes estadísticas.

2. Evolución del mercado de trabajo en 2007

2.1. Activos

A lo largo del año 2007 el número de trabajadores activos en la Comunidad de Madrid ha ido creciendo de manera continuada, a un ritmo incluso superior a la media española, pese a que en la región madrileña ya se contaba con unos niveles de actividad notablemente superiores a los del conjunto de España.

De acuerdo con la EPA del tercer trimestre de 2007 el número de activos en la Comunidad de Madrid ascendía a 3.268.000 personas, de los que el 45% eran mujeres (1.471.800 activas). Este número de activos es consecuencia de un crecimiento interanual del 3,3%, o lo que es lo mismo, 103.800 personas. Asimismo, 671.600 trabajadores activos en la región eran de nacionalidad extranjera, 50.800 más que un año antes. Se observa, por tanto, que casi la mitad del aumento de los trabajadores activos durante el último año en la Comunidad de Madrid es consecuencia de la llegada de población extranjera a nuestro mercado de trabajo.

Como consecuencia del aumento del número de activos, a lo largo de 2007 se ha producido un crecimiento de ocho décimas en la tasa de actividad en la Comunidad de Madrid, que se situó a final del tercer trimestre en el 67,0% de la

población de 16 y más años (76,7% si consideramos únicamente la población entre 16 y 64 años). Este incremento de la tasa de actividad ha sido especialmente intensa en el caso de las mujeres, que, con un aumento de 1,6 puntos porcentuales, han elevado durante 2007 su tasa de actividad hasta el 55,5% (68,7% entre las mujeres de 16 a 64 años).

2.2. Ocupados

Una de las características más notables en materia de empleo en la Comunidad de Madrid durante el año 2007 ha sido la consolidación del nivel de ocupación por encima de la simbólica cifra de los tres millones de personas. Además, tanto los datos de trabajadores afiliados a la Seguridad Social como de ocupados de la EPA ponen de manifiesto que el año 2007 se ha caracterizado por una gran creación de empleo en la Comunidad de Madrid.

Las últimas cifras disponibles de la EPA (tercer trimestre de 2007) estiman en 3.071.700 el número de trabajadores ocupados en Madrid, lo que equivale a un incremento interanual de 100.200 personas, el segundo mayor aumento tras el de Andalucía (112.000). De este aumento neto interanual en el número de empleos resulta muy llamativo el hecho de que 71.500 hayan sido ocupados por mujeres, lo que ha elevado la cifra de mujeres ocupadas en la región hasta 1.349.400 y ha servido para reforzar la posición de la Comunidad de Madrid como la región española con un mercado de trabajo más paritario, ya que el 44% del empleo total es ocupado por mujeres.

A su vez, la afiliación a la Seguridad Social en la Comunidad de Madrid se ha situado al final de 2007 en 3.049.473 trabajadores en alta, lo que supone un aumento interanual de 65.490 afiliados, el mayor aumento del empleo registrado en una comunidad autónoma española durante el pasado año 2007 (gráfico 1). Dicho incremento de la afiliación en la Comunidad de Madrid durante 2007 representa el 15,4% del aumento total de afiliados registrado en España en dicho año, que ascendió a 425.496 personas.

Sin abandonar el ámbito de la afiliación, resulta muy relevante analizar la muy diferente evolución registrada en los distintos regímenes de la Seguridad Social en la Comunidad de Madrid durante 2007 (gráfico 2). En el pasado año el empleo en Madrid creció fuertemente en el régimen general de la Seguridad Social, con 61.448 nuevos afiliados, y en el de trabajadores autónomos, cuyo número se incrementó en 19.293 personas (un aumento del 5,3%).

En el régimen de empleados de hogar, sin embargo, la afiliación en Madrid disminuyó durante 2007 en 15.211 personas (una caída del 18,7%) una evolución bastante chocante a la luz de la situación actual del mercado de empleados domésticos, para el que la percepción apunta a la existencia de un gran exceso de demanda de trabajadores. Una caída similar también se ha producido en el conjunto de España, donde la afiliación media durante 2007 a este régimen ha disminuido un 18,5% respecto a la de 2006.

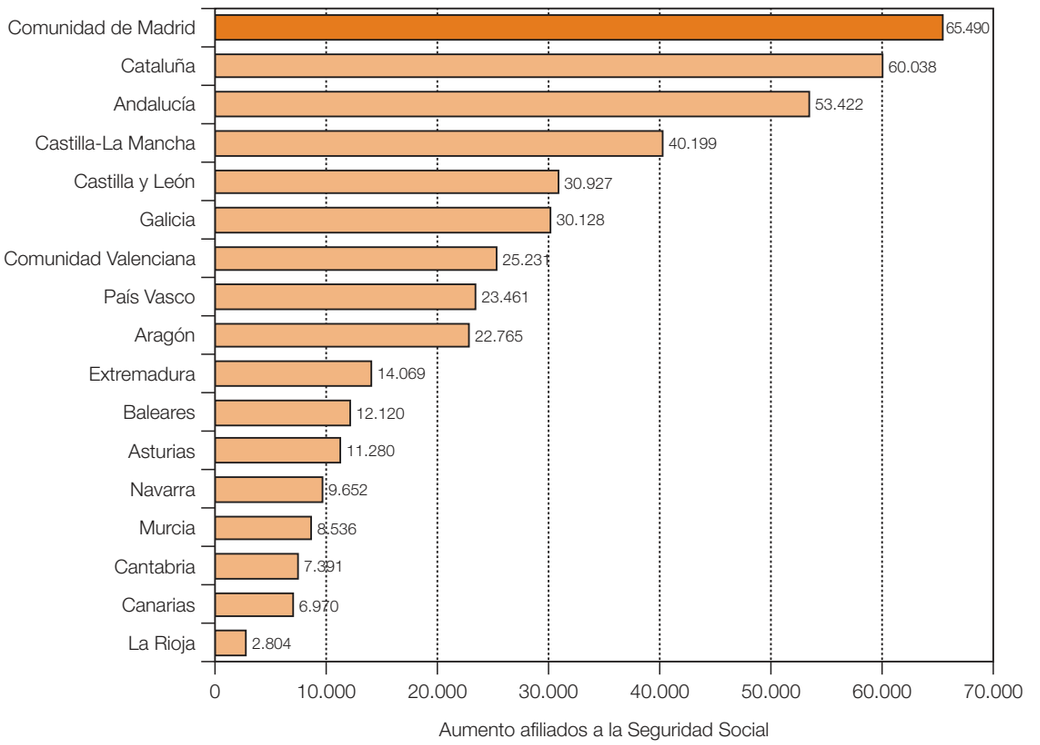
¿Cómo explicar esta aparente paradoja? La realidad es que este ha sido un régimen *refugio* utilizado por muchos trabajadores inmigrantes para cumplir con los requisitos de la regularización masiva realizada en 2005. Tras el anuncio de regularización por parte del ministro de Trabajo y Asuntos Sociales en 2004 el número de afiliados a este régimen se disparó en toda España. Así, en 2005 el crecimiento fue de un 57,3% respecto al año anterior, y en 2006 se registró un aumento adicional del 17,9%.

La evolución en la Comunidad de Madrid fue bastante similar en esos años. Sin embargo, desde principios de 2006, una vez completada la regularización, el empleo en el régimen de empleados de hogar ha empezado a disminuir de manera exponencial. En la Comunidad de Madrid hemos pasado de niveles de afiliación ligeramente por encima de los 100.00 trabajadores a principios de 2006, con unos crecimientos interanuales en el entorno de los 50.000 nuevos afiliados, a una afiliación en este régimen de 65.961 personas al final de 2007. El efecto *burbuja* debido a la regularización de inmigrantes de 2005 ha seguido deshinchándose en 2007.

En cuanto a la evolución en 2007 del empleo en la Comunidad de Madrid por ramas de actividad, se observan discrepancias relativamente importantes entre la EPA y los registros de afiliación. Así, mientras que la variación interanual de afiliados en el ámbito de la industria en los últimos meses del año ha sido prácticamente nula (ha oscilado entre +1.500 y -1.500 aproximadamente), la estimada por la EPA para el tercer trimestre es negativa y algo superior (-9.100). Una indicación obligada es la muy dispar evolución en el empleo de las diferentes ramas industriales. Así, mientras que existen actividades muy dinámicas en la industria madrileña en las que el empleo está creciendo de manera muy intensa, como las de instrumentos de precisión, vehículos de transporte o confección, por poner unos pocos ejemplos, en

GRÁFICO 1

INCREMENTOS INTERANUALES DE AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (Diciembre 2007-Diciembre 2006)



Fuente: Observatorio Regional de Empleo y de la Formación (2008).

otros casos estamos ante ramas en las que 2007 ha sido un año de reajuste importante en el nivel de empleo, como puede ser el caso de la industria textil. Este fenómeno, eso sí, no es exclusivo de la economía madrileña.

También hay cierta discrepancia en los datos de la rama de construcción, donde la EPA estimó en el tercer trimestre una reducción interanual de 22.100 empleos, mientras que en los registros de la Seguridad Social se ha medido en el mismo período una pérdida de empleo que no alcanza los 5.000 trabajadores.

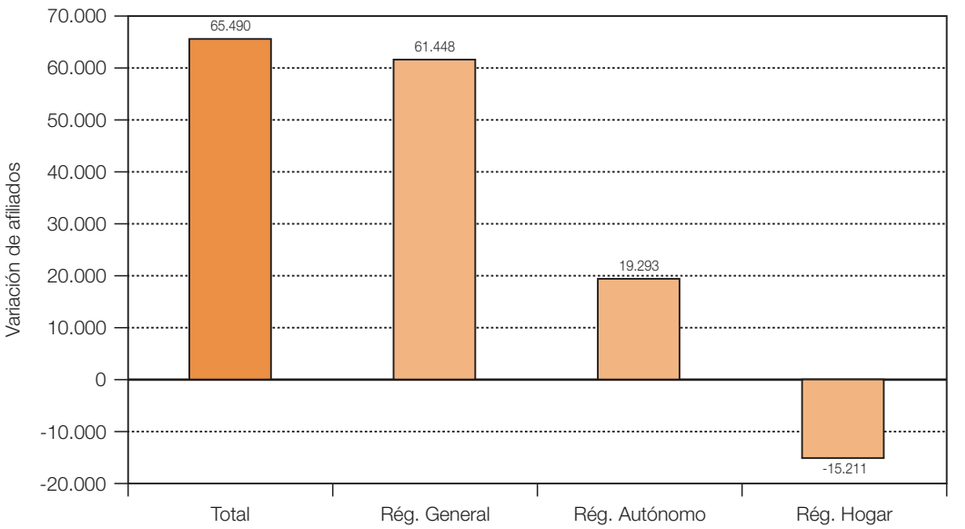
Por otra parte, tanto la EPA como los registros de afiliación confirman el fuerte crecimiento del empleo en la Comunidad de Madrid en la rama de servicios durante el año 2007, aunque las estimaciones de la EPA son más generosas, un avance anual de 137.400 ocupados en el tercer trimestre de 2007, frente a unos 70.000 más de acuerdo con la Seguridad Social. Los crecimientos más intensos durante 2007 se registraron en las actividades de sanidad, educación, servicios a empresas y las relacionadas con ocio y hostelería.

La positiva evolución del empleo en la Comunidad de Madrid durante 2007 ha tenido como consecuencia la mejora en sus tasas de empleo y el cumplimiento simultáneo durante el segundo trimestre del año, por primera vez en la historia, de los tres objetivos de tasas de empleo de la Cumbre de Lisboa para el año 2010.

Así, la tasa de empleo general, para personas de 16 a 64 años, se situó en el tercer trimestre de 2007 (último dato conocido a día de hoy) en 72,1%, lo que supone 1,2 puntos porcentuales más que un año atrás y la superación en más de dos puntos del objetivo de Lisboa (70%). Aún más importante ha sido el avance en la tasa de empleo femenina en las mismas edades, que ha mejorado en 2007 más

GRÁFICO 2

VARIACIÓN INTERANUAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID, POR REGÍMENES (Diciembre 2007-Diciembre 2006)



Fuente: Observatorio Regional de Empleo y de la Formación (2008).

de dos puntos su registro del año anterior y se ha situado en el 62,9%, casi tres puntos más que el objetivo de Lisboa (60%). Por último, debe destacarse que durante el segundo trimestre de 2007 la tasa de empleo de los trabajadores con edades comprendidas entre 55 y 64 años superó, por primera vez, el 50%. Este resultado, que esperamos se consolide durante 2008, supone el cumplimiento simultáneo de los tres objetivos de Lisboa en materia de empleo y permite aplicar el calificativo de pleno empleo a nuestro mercado de trabajo.

2.3. Parados

El año 2007 supuso un cambio en la tendencia del desempleo en España. En 22 de los 24 meses de los años 2005 y 2006 se registraron variaciones interanuales negativas del desempleo: paro registrado en dichos meses era inferior al medido un año antes. Esa evolución se vio truncada en la primavera de 2007, ya que a partir de junio empezaron a medirse incrementos interanuales positivos del desempleo, que, además, se aceleraron en la última parte del año, que se cerró con 2.129.547 desempleados, 106.674 parados más que a finales de 2006.

En la Comunidad de Madrid la evolución ha sido parecida, ya que desde abril se han registrado incrementos interanuales positivos del paro registrado. A final de 2007 el número de parados registrados en las oficinas de empleo era de 229.150, lo que supone 17.592 desempleados más que al final del año anterior. Prácticamente la mitad del aumento en el número de parados, 8.612, eran de nacionalidad extranjera.

Ese incremento del desempleo en la Comunidad de Madrid deriva, fundamentalmente, de los aumentos registrados en dos ramas de actividad, los servicios (con un aumento de 11.150 desempleados en 2007) y la construcción (7.911 parados más). El sector de la construcción es el que en términos porcentuales más vio aumentar el desempleo, sobre todo en la segunda mitad de 2007. La rama industrial, por el contrario, cerró el año con menos desempleados que en 2006, ya que el paro se redujo en 776 personas a lo largo del 2007. También se redujo el paro en el colectivo sin empleo anterior, en casi 1.000 personas.

Pese al aumento interanual del paro a lo largo del 2007 en la Comunidad de Madrid, es muy destacable que se ha seguido reduciendo el paro de larga duración. Así, el número de desempleados

que se mantuvieron en dicho estado durante más de un año se redujo en 1.501 personas durante el ejercicio 2007.

Por otra parte, nuevamente las dos mediciones alternativas del desempleo, la EPA y los registros de las oficinas de empleo, ofrecen discrepancias relevantes. Tanto para España como para la Comunidad de Madrid las estimaciones de la EPA (que llegan hasta el tercer trimestre de 2007) eran más favorables. Así, el incremento interanual del desempleo para Madrid era de sólo 3.600 personas.

Por otra parte, es preciso destacar que el importante aumento de la actividad y el empleo en la Comunidad de Madrid durante 2007 ha permitido que, pese a producirse un incremento del paro en términos absolutos, se haya reducido la tasa de paro (EPA), que se situó en el tercer trimestre del año en el 6,0%, una décima menos que en el mismo período del año anterior.

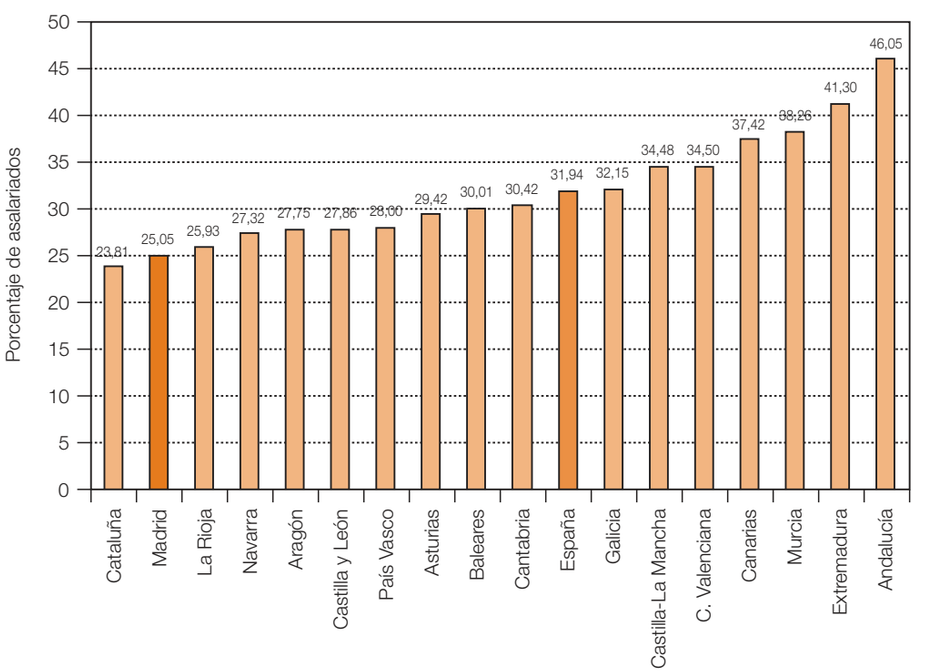
3. Temporalidad del empleo en la CM

En muchas ocasiones se suele aproximar la calidad del empleo de una región a través de un reducido número de indicadores, entre los que siempre se incluye el grado de temporalidad. En ambas variables la Comunidad de Madrid ofrece un satisfactorio balance en 2007, que se intensifica cuando se compara con el resto de regiones españolas.

La EPA pone de manifiesto que en el tercer trimestre de 2007 la tasa de temporalidad en la Comunidad de Madrid era un 25%, es decir, que uno de cada cuatro trabajadores asalariados tenía un contrato temporal. Esta proporción era una de las más reducidas de España (gráfico 3), cuya tasa agregada de temporalidad era del 31,9%. En el último año, además, la tasa de temporalidad en la Comunidad de Madrid se redujo 4,1 puntos, frente a una caída nacional de 2,7 puntos.

GRÁFICO 3

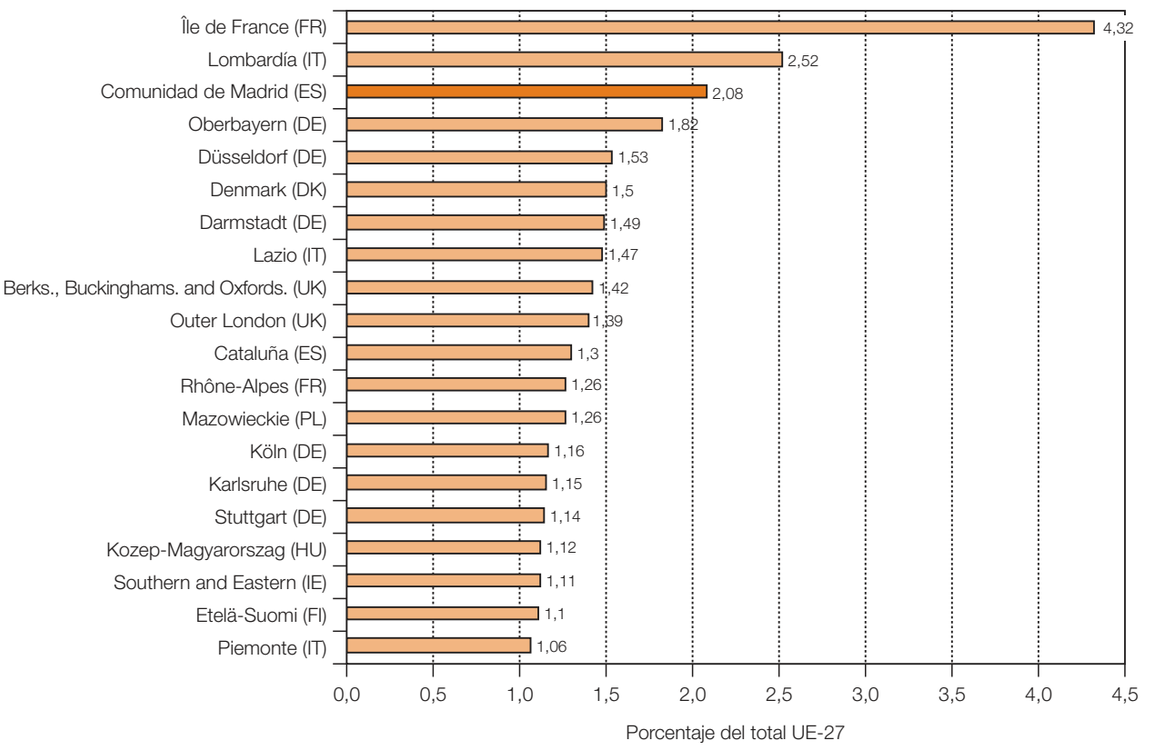
TASAS DE TEMPORALIDAD POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. TERCER TRIMESTRE DE 2007



Fuente: INE (EPA).

GRÁFICO 4

***RANKING* REGIONAL DE LAS VEINTE REGIONES EUROPEAS CON MAYOR CANTIDAD DE EMPLEO EN SECTORES DE ALTA TECNOLOGÍA DE LA UE-27 (2006)**



Fuente: Eurostat (2007).

La rama de la industria es la que presenta menores niveles de temporalidad, que en la Comunidad de Madrid es sólo del 10,3%, frente a un 23% en España. La rama de servicios suele identificarse, de manera bastante injustificada, con un sector de elevada temporalidad. Por el contrario, la industria tradicionalmente ha ofrecido los niveles de temporalidad más reducidos. Los datos desmienten la precariedad del empleo en los servicios en la Comunidad de Madrid, ya que la temporalidad en los servicios se sitúa en el 22,8 frente al 28,8% en España. Es muy llamativo que la temporalidad de los servicios en Madrid sea inferior a la de la industria en España.

Por otra parte, en materia de contratación, la Comunidad de Madrid ha sido la región líder en proporción de contratos indefinidos respecto al total de contratos firmados, con un 19,3%, casi siete puntos más que la media española en 2007.

4. Empleo en sectores de alta tecnología

A finales de verano de 2007 Eurostat publicó los últimos datos regionales de empleo en sectores de alta tecnología, correspondientes a 2006. De acuerdo con dichas estadísticas, la Comunidad de Madrid era la tercera región europea con mayor número de trabajadores en el sector de la alta tecnología, sólo superada por la región francesa de Île de France y la italiana de Lombardía y por delante de todas las regiones alemanas, británicas y nórdicas. El 2,08% del empleo total en sectores de alta tecnología del conjunto de la Unión Europea (UE-27) se concentraba en la Comunidad de Madrid, a gran distancia de la siguiente comunidad autónoma española, Cataluña, que con un 1,30% ocupaba el puesto 11 en el *ranking* de regiones de la UE-27.

Las estadísticas reflejan que en 2006 en la Comunidad de Madrid trabajaban en servicios de alta tecnología un total de 192.906 trabajadores, lo que suponía el 31,5% de las 612.920 personas empleadas en dicho sector en toda España. Las cifras de la Comunidad de Madrid son similares al empleo en el mismo sector de toda Bélgica, y superan en un 31,7% al de Irlanda, el segundo país europeo en términos de renta per cápita.

La posición de liderazgo y especialización en servicios de alta tecnología por parte de la Comunidad de Madrid se manifiesta en la enorme distancia que separa a la región del resto de comunidades. Así, Cataluña, que ocupa la segunda posición en este *ranking* y tiene un mayor mercado de trabajo en términos absolutos, sólo dio empleo en este sector a 120.074 trabajadores, un 37,8% menos que Madrid. La diferencia es aún mayor respecto de Andalucía y la Comunidad Valenciana, regiones que apenas alcanzan la tercera y la cuarta parte respectivamente del empleo de la Comunidad de Madrid en servicios de alta tecnología.

Otro indicador de la importancia de este sector en la economía madrileña es el peso que tiene en el conjunto del empleo de la región. El empleo en servicios de alta tecnología representaba ya en 2006 el 6,53% del empleo total de la Comunidad de Madrid, mientras que en España este porcentaje era menos de la mitad (3,12%). Ni el País Vasco (3,92%) ni Cataluña (3,52), las siguientes comunidades de acuerdo con este ratio, lograban alcanzar el 4%.

5. Los inmigrantes en el mercado de trabajo madrileño

La importante presencia de trabajadores extranjeros en el mercado de trabajo español es un fenómeno relativamente reciente, pero que año tras año se va intensificando. El año 2007 no fue una excepción a esta tendencia, que, además, es más intensa en la Comunidad de Madrid que en el conjunto de España.

La cuantificación del fenómeno de la inmigración en nuestro mercado de trabajo se ve especialmente afectada por las discrepancias que surgen entre las distintas fuentes de datos (EPA, afiliación a la Seguridad Social, paro registrado), que en el contexto concreto de los trabajadores extranjeros son muy elevadas y difíciles de conciliar, tanto en el ámbito nacional como de las comunidades autónomas.

En la Comunidad de Madrid apreciamos muy claramente estas discrepancias. Para empezar, los datos de empleo que ofrece la EPA, según la cual en el tercer trimestre de 2007 trabajaban en Madrid 619.700 extranjeros, 52.700 más que un año antes, están muy alejados de los datos de afiliación a la Seguridad Social, según los cuales sólo 443.421 extranjeros estaban trabajando en nuestra región.

Podría especularse que detrás de la enorme diferencia entre ambas fuentes de datos, de casi un 40%, está el empleo irregular, que no estaría contabilizado en los registros de afiliación pero sí podría estar capturado en la EPA o los problemas metodológicos de ésta, al ser muy pequeña la muestra de extranjeros que se utiliza para elaborar los datos de la Comunidad de Madrid, lo que podría causar problemas de naturaleza estadística. Sin embargo, sería aventurado avanzar una explicación definitiva a las diferencias observadas.

Discrepancias parecidas se producen con los datos de desempleo. Según la EPA, en el tercer trimestre del 2007 había 51.900 desempleados de nacionalidad extranjera en la Comunidad de Madrid, 1.900 menos que un año antes, lo que determinaba una tasa de paro de los trabajadores extranjeros del 7,7%. Frente a estas cifras, los datos de paro registrado indican que al cierre de 2007 el número de extranjeros desempleados en Madrid era de 36.299, lo que suponía 8.612 desempleados más que al final de 2006. Más allá de la discrepancia de las fuentes, debe referirse el hecho de que el incremento del paro registrado en el sector de la construcción desde mediados de 2007 está muy estrechamente relacionado con el aumento del paro de los trabajadores extranjeros en nuestra región.

6. Conclusiones y perspectivas de futuro

El mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid ha evolucionado en 2007 de manera muy satisfactoria, pese a la desaceleración de la economía española, gracias en gran medida a que la economía madrileña ha conservado un diferencial de crecimiento positivo en relación a la media nacional. La creación de empleo, pese a haber sido menor a la de años anteriores, ha mantenido un gran vigor, y, de hecho, los registros de afiliados a la Seguridad Social sitúan a la Comunidad de Madrid a la cabeza del *ranking* de creación de empleo en 2007, por encima de otras comunidades con mayor población (Andalucía, Cataluña). También la creación de empleo medida a través de la EPA ha sido muy intensa.

La desaceleración económica se ha dejado sentir especialmente en algunos sectores económicos, como el de la construcción. Fruto de este hecho en 2007 se ha producido un moderado incremento del paro registrado en la Comunidad de Madrid, acorde con el observado en el conjunto de España. Durante 2008 veremos si esta tendencia se consolida o, por el contrario, dicho desempleo es reabsorbido.

En cuanto a las perspectivas para 2008 debe indicarse que las previsiones elaboradas por la Comunidad de Madrid, a través de su proyecto de investigación Panorama Laboral, en el que participan las seis universidades públicas madrileñas, apuntan a que en el presente año continuaremos con unos niveles de creación de empleo muy satisfactorios, cifrados en el entorno de 77.000 nuevos empleos. Más de la mitad de dichos empleos nuevos irán dirigidos a perfiles profesionales con niveles de cualificación altos o muy altos, lo que reforzará la posición de la Comunidad de Madrid como una región con un empleo de alta calidad.□

RESUMEN

En el mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid se consolidó en 2007 un nivel de empleo superior a los tres millones de personas, gracias a una intensa creación de empleo. El aumento neto de 65.490 afiliados a la Seguridad Social fue el mayor registrado entre las comunidades autónomas españolas en el pasado año. Asimismo, la temporalidad del empleo en la Comunidad de Madrid se redujo intensamente durante el año. El empleo de extranjeros siguió creciendo en 2007, acentuando las discrepancias en las mediciones de los inmigrantes en el mercado de trabajo. Por otra parte, la desaceleración de la construcción contribuyó a explicar una parte importante del aumento moderado del paro en 2007.

Palabras clave*: Comunidad de Madrid, Empleo, Desempleo, Temporalidad, Inmigración.*

La inmigración extranjera

Reyes de Blas
Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales
Rodolfo Gutiérrez
Catedrático de Sociología

El INE ha proporcionado una cifra definitiva de población extranjera residente en la Comunidad de Madrid (CAM) a 1 de enero de 2007 de 866.910 personas, una cifra que multiplica por algo más de cinco la población extranjera empadronada en el año 2000 y que suponía ya, a inicios del 2007, un 14,3% del total de la población de la región. Esa cifra más reciente de población extranjera se aproxima mucho a la cifra, de 876.281 personas, de incremento de la población total de la región desde el año 2000. Las entradas de población extranjera, aunque algo inferiores a las habidas en el inicio de la década, parecen mantenerse aún en niveles altos, mientras que los efectos de la desaceleración económica comienzan a percibirse ya con mayor incidencia en los datos sobre participación laboral de los inmigrantes de la región.

1. El impacto demográfico de la población extranjera

Los aumentos de población extranjera empadronada vienen siendo en los dos últimos años sensiblemente menores, tanto en términos absolutos como relativos, a los que se venían registrando desde el inicio de la década (cuadro 1). Aunque esto no significa que las entradas de población extranjera se hayan reducido en niveles similares. Las operaciones de depuración del *Padrón Municipal* (PM) motivadas por la obligación, para los no comunitarios sin residencia permanente, de renovar su inscripción cada dos años, han causado importantes cifras de bajas en inscripciones de extranjeros en los últimos años. Tan sólo en el municipio de Madrid, las bajas de extranjeros en el PM por no renovación desde finales de 2005 a mediados de 2007 alcanzan la cifra de 67.375 personas; además de otras 22.575 personas dadas de baja a resultas de de la resolución de los expedientes por inscripción indebida iniciados por el INE a raíz del Censo de 2001 (1). Teniendo en cuenta estos *descuentos* de población empadronada, a los que habría que añadir las cifras de extranjeros que vienen consiguiendo la nacionalidad por residencia (cuadro 2), es fácil advertir que las entradas de extranjeros de los dos últimos años no deben estar realmente muy por debajo de las que se venían registrando de promedio a lo largo de la década.

Un indicio más de que las entradas de población extranjera no han caído como se deduciría del PM se puede encontrar en las cifras que proporciona la *Encuesta de Población Activa* (EPA), aunque en este caso se trata de datos de una fuente de encuesta y no de un registro adminis-

CUADRO 1

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID (2000-2007)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Población total	5.205.408	5.372.433	5.527.152	5.718.942	5.804.829	5.964.143	6.008.183	6.081.689
Población extranjera:	165.734	305.651	444.440	589.215	664.255	780.752	800.512	866.910
Variación año anterior (total)	31.569	39.922	138.784	144.775	75.044	116.497	19.760	66.398
Variación año anterior (%)	23,5	84,4	45,4	32,6	12,7	17,5	2,5	8,3
Extranjeros/población total (%)	3,2	5,7	8,0	10,3	11,4	13,1	13,3	14,3
Extranjeros/total extranjeros España (%)	17,9	22,3	22,5	22,1	21,9	20,9	19,3	19,2
Extranjeros con permiso de residencia	158.885	162.985	231.295	272.692	355.035	412.367	556.952	575.118

Fuente: Población total y población extranjera (a 1 de enero de cada año): INE, *Padrón Municipal*; Extranjeros con permiso de residencia (a 31 de diciembre del año anterior): MTAS, Observatorio Permanente de la Inmigración (http://extranjeros.mtas.es/es/general/DatosEstadisticos_index.html).

trativo. Esta fuente proporcionaba una cifra de 780.300 extranjeros en la CAM en el primer trimestre de 2006, una cantidad que resultaba algo menor que la de los empadronados a 1 de enero de ese año; pero ofrecía una cifra de 882.100 en el primer trimestre 2007 y ya de 956.800 en el cuarto trimestre; cifras que indicarían que los aumentos anuales de esta población rondan las 100.000 personas año.

En la composición por origen de esta población en la región sobresale el peso muy predominante de quienes proceden de América junto al menor peso de quienes viene de África (gráfico 1); los americanos son casi la mitad de los extranjeros residentes en la región, mientras que conjunto de España son el 38%; sin embargo, los africanos son poco más de uno de cada diez extranjeros en la CAM y casi dos de cada diez en

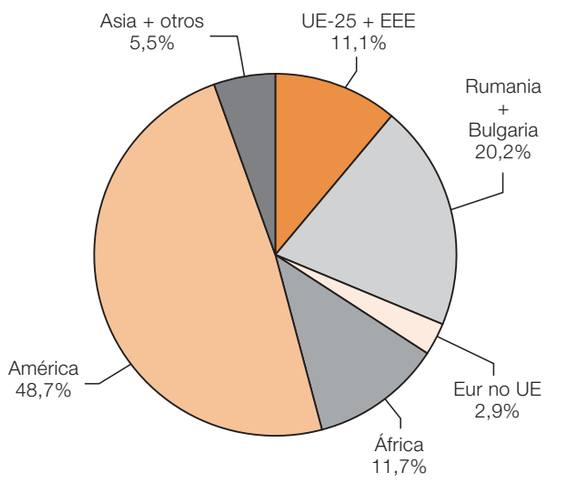
CUADRO 2

ALGUNOS INDICADORES DEL PESO DEMOGRÁFICO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

	(a) Concesiones de nacionalidad por residencia (2006)	(b) % de extranjeros sobre población total (2007)	(c) % de matrimonios con al menos un cónyuge extranjero (2006)	(d) % de nacimientos con padre y/o madre extranjero (2006)	(e) % de alumnado no universitario extranjero (curso 2005-2006)
Andalucía	3.934	6,6	10,6	9,2	4,1
Aragón	1.745	9,6	15,4	18,9	7,8
Asturias	783	3,0	10,5	6,6	3,0
Baleares	1.839	18,5	32,4	26,0	11,9
Canarias	2.909	12,4	26,9	15,7	7,2
Cantabria	46	4,7	11,2	8,2	4,3
Castilla y León	1.532	4,7	10,9	11,2	5,6
Castilla-La Mancha	1.502	8,1	10,7	15,5	4,6
Cataluña	11.335	13,5	21,4	22,7	9,4
Comunidad Valenciana	4.379	15,0	17,7	19,1	9,1
Extremadura	349	2,7	5,2	6,7	2,0
Galicia	1.450	2,9	10,5	5,8	2,1
Madrid	**25.109**	**14,3**	**22,1**	**22,4**	**10,9**
Murcia	845	14,4	12,2	21,4	9,8
Navarra	1.504	9,2	19,8	18,2	7,4
País Vasco	1.791	4,6	10,9	8,8	3,4
La Rioja	565	11,9	20,5	25,5	10,2
Ceuta	116	3,7	24,4	40,7	1,5
Melilla	181	7,7	46,7	48,8	5,2
Total	62.339	10,0	15,7	16,5	6,9

Fuente: (a) y (e): MTAS, *Boletín Estadístico de Extranjería e Inmigración*, núm. 14, 2007; (b): INE, *Padrón Municipal*, cifras provisionales; (c) y (d): INE, *Movimiento Natural de la Población*.

GRÁFICO 1
PORCENTAJE DE POBLACIÓN EXTRANJERA EN LA COMUNIDAD DE MADRID POR NACIONALIDAD (2007)



Fuente: INE, Padrón Municipal.

España. Es conocido que los americanos proceden muy mayoritariamente del área hispana; de los 421.844 americanos que viven en la región tan solo unos 6.500 proceden del área anglófona (EE.UU. y Canadá). Por otra parte, también conviene señalar que, por efecto de la ampliación de la UE, casi uno de cada tres extranjeros de la región son ya ciudadanos comunitarios; aunque transitoriamente a rumanos y búlgaros, con gran presencia en la región, se les aplique el régimen de extranjería a su acceso al trabajo por cuenta ajena. Por ello, también, el peso de los europeos no comunitarios es ya tan pequeño que hace inapropiado observarlos como un grupo singular. El doble predominio de inmigración de origen hispano y de países de la actual UE es un hecho muy relevante para el enfoque de las políticas de integración, como lo es la posición singular, y seguro que mucho más comprometida en esa perspectiva de integración, de la inmigración de origen africano.

El ritmo de entradas de población extranjera parece mantenerse aún en niveles propios de las fases iniciales del ciclo migratorio, pero el impacto demográfico en la CM es ya propio de una fase más madura (cuadro 2). El dato más sobresaliente en este sentido es el importante volumen de extranjeros que consiguen ya la nacionalidad por residencia: 25.109 personas en la CAM en 2006, una cifra pequeña si se compara con el total de extranjeros residentes, pero mucho más importante si se tiene en cuenta que muestra una clara tendencia al incremento (fueron 13.285 personas en 2005), que los nacionalizados en el año equivalen a casi la mitad del saldo anual de extranjeros empadronados entre enero de 2006 y enero de 2007, y que suponen el 40% del total de nacionalizados por esa vía en toda España en el año.

Ese impacto característico de un ciclo migratorio ya maduro es bien evidente en las magnitudes demográficas relativas a la formación de hogares: en la CAM los matrimonios con al menos un cónyuge extranjero y los nacimientos con padre y/o madre extranjero se acercan ya a uno de cada cuatro del total de los matrimonios formados o de los nacimientos habidos en 2006. En una proporción menor, los extranjeros ya eran el 10,9% del alumnado no universitario en el curso 2005-2006. En ambos tipos de dimensiones sociodemográficas, los hogares y la educación, Madrid es la región con mayor peso de población extranjera, si se exceptúa la situación singular de las regiones insulares o de las ciudades de Ceuta y Melilla.

Una parte importante del aumento reciente de la población extranjera y de su impacto demográfico ha de provenir del reagrupamiento familiar. Aunque es aún imposible cuantificar, los indicios disponibles señalan que ese flujo puede alcanzar a una proporción muy significativa de la población extranjera ya residente. La *Encuesta de Convivencia 2005*, realizada por el Observatorio de las Migraciones del Ayuntamiento de Madrid, indicaban expectativas muy altas de reagrupamiento familiar: entre los extranjeros los tres principales orígenes nacionales, quienes mostraban intención de reagrupar a uno o más familiares eran, el 43% de los marroquíes, el 39% de los ecuatorianos y el 24,5% de los rumanos.

La CAM confirma también su protagonismo en la movilidad geográfica interna de la población extranjera (Pumares, García y Asensio, 2006). Madrid constituye el gran foco español de recepción y distribución de población extranjera hacia el resto de España, principalmente de la inmigración de origen hispanoamericano y de la Europa no comunitaria. Por ello, su saldo migratorio de movimientos interprovinciales de población extranjera es negativo, pero también es un importante centro de destino de las migraciones recibidas en los otros principales focos de recepción, Barcelona y otras provincias de la costa mediterránea (Alicante, Málaga, Murcia y Almería, principalmente).

CUADRO 3

TASAS DE EMPLEO Y PARO POR SEXO Y NACIONALIDAD EN MADRID Y EN EL RESTO DE LAS CC.AA. (2007)
(Porcentajes sobre población total y activa entre 20 y 49 años, promedios [*] anuales)

Indicadores			Españoles		Extranjeros	
			2007	Var. año (pp)	2007	Var. año (pp)
Varones	CAM	Tasa empleo	87,6	1,1	87,3	-2,0
		Tasa paro	4,1	-0,1	7,3	1,0
	Resto España	Tasa empleo	84,5	0,5	84,3	-1,5
		Tasa paro	5,7	-0,5	9,9	0,7
Mujeres	CAM	Tasa empleo	73,5	2,0	73,3	-2,6
		Tasa paro	6,7	-0,7	11,3	0,3
	Resto España	Tasa empleo	64,2	1,7	62,2	-0,3
		Tasa paro	10,5	-1,1	14,9	-0,3

[*] Media tres primeros trimestres 2007.
Fuente: Explotación propia de los microdatos de INE, *Encuesta de Población Activa*.

2. Inmigración y mercado de trabajo

La población extranjera de la CAM viene manteniendo niveles de participación laboral muy similares a los de la población autóctona y superiores, en ambos grupos, a los que se mantienen en otras CC.AA. Sin embargo, los indicadores más generales del mercado de trabajo mostraron ya en 2007 signos claros de empeoramiento en la participación laboral de los extranjeros de la CAM respecto a la de los nacionales. Los muy recientes datos del cuarto trimestre de la EPA de 2007, ofrecen una tasa de empleo de los extranjeros de la CAM de 72,7 puntos, que significa una reducción de 3,6 puntos porcentuales respecto a la del cuarto trimestre de 2006, que fue de 76,3; sin embargo, la tasa de empleo de nacionales de la CAM se mantuvo en el mismo nivel, de 57,3 puntos.

Este peor comportamiento relativo del empleo de los inmigrantes se confirma con datos más desagregados, aunque éstos referidos a los tres primeros trimestres del años (cuadro 3). Atender al tramo de edad de de 20 a 49 años permite concentrarse en la mayor parte de la inmigración de carácter laboral y reducir el efecto sobre la participación laboral de la diferente composición por edad de inmigrantes y autóctonos. En se grupo de edad, la tasa de empleo de la población extranjera en la CAM retrocedió 2 puntos porcentuales en el caso de los varones, y nada menos que 2,6 puntos entre las mujeres, mientras que la evolución en la población de nacionalidad española siguió siendo positiva, con un aumento de 1,1 puntos porcentuales en los varones y de 2 puntos en las mujeres. A su vez, la tasa de paro de los extranjeros creció, 1,0 y 0,3 puntos entre, respectivamente, varones y mujeres en la CAM, frente a sendas reducciones de 0,1 y 0,7 puntos en las tasas de paro de la población de nacionalidad española en dicha comunidad autónoma.

Esta evolución se dio también en el resto de España pero, sobre todo en el caso de las mujeres, con pérdidas de empleo menos acusadas que las recogidas para Madrid. En las demás comunidades autónomas la tasa de empleo femenina (siempre de 20 a 49 años) de las extranjeras se redujo 0,3 puntos porcentuales, y la tasa de paro logró, al menos hasta el tercer trimestre del año, una pequeña reducción respecto a la de 2006. De igual forma, entre los varones extranjeros el empleo retrocedió 1,5 puntos en el resto de España (frente al ya citado descenso de 2 puntos en la CAM), y el paro creció 0,7 puntos.

CUADRO 4

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ACTIVA POR NACIONALIDAD EN MADRID Y EN EL RESTO DE LAS CC.AA. (2006-2007)
(Variaciones en miles de personas y en porcentajes, población entre 20 y 49 años de edad, promedios [*] anuales)

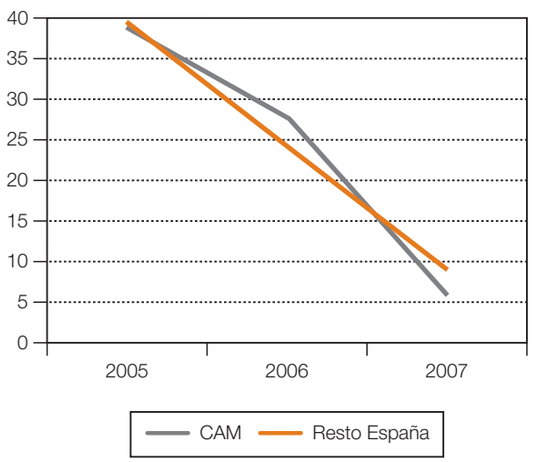
		Españoles		Extranjeros	
		Miles	%	Miles	%
CAM	Ocupados	18,3	1,0	29,4	6,0
	Parados	-7,0	-6,6	6,8	14,6
Resto España	Ocupados	101,0	0,9	221,9	13,1
	Parados	-89,3	-8,5	35,8	15,8

[*] Media tres primeros trimestres 2007.
Fuente: Explotación propia de los microdatos de INE, *Encuesta de Población Activa*.

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DE LOS AFILIADOS EXTRANJEROS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN MADRID Y EN EL RESTO DE LAS CC.AA. (2005-2007)

(Porcentajes de variación anual)

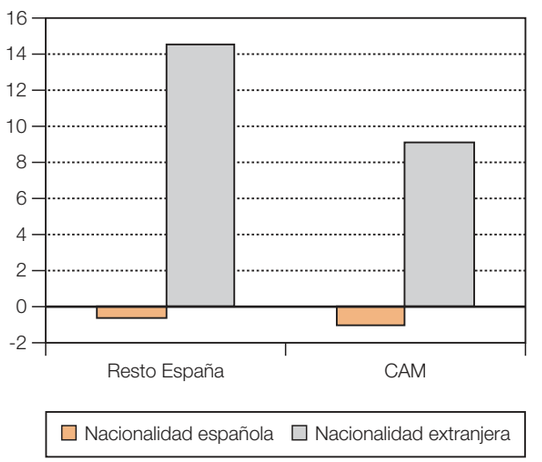


Fuente: MTAS, *Boletín de Estadísticas Laborales*.

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA Y EXTRANJERA DE 20 A 49 AÑOS EN MADRID Y EN EL RESTO DE LAS CC.AA., 2006-2007

(Porcentajes de variación, promedios anuales [*])



[*] Media tres primeros trimestres 2007.
Fuente: Explotación propia de los microdatos de INE, *Encuesta de Población Activa*.

Las cifras comparadas parecen apuntar, por otro lado, a que la peor posición de los extranjeros en Madrid, en 2007, no obedecería a una más acusada ralentización del crecimiento del empleo en el mercado de trabajo madrileño. La evolución de las tasas de empleo de las personas de nacionalidad española en la CAM son mejores que en el resto de España, tanto para el sexo masculino como para el femenino, y la propia variación en el número de ocupados es muy pareja, mientras que en el caso de los extranjeros el aumento del empleo en la región (6%) es claramente inferior al recogido para el resto de las comunidades (13,1%).

La afiliación de extranjeros a la Seguridad Social en 2007 muestra también un crecimiento anual inferior en la CAM (gráfico 2): un 6%, frente a un 9,1 en el resto de las CC.AA., y frente a un 2,7 y un 3%, respectivamente, en el total de la afiliación en alta. Esas cifras son muchísimo más bajas que las de los dos años anteriores y muestran también un descenso relativamente mayor en Madrid. En 2005, la afiliación de extranjeros creció en torno a un 40% en la CAM y en el resto de España; en 2006, en un 28 y un 26%, respectivamente.

Hay que prestar especial atención a los flujos netos de población extranjera en la región, pues si éstos suponen un ritmo de aumento del *stock* más alto que la capacidad de crear empleo, incluso en una mejor coyuntura económica —que no es el caso, a tenor de los distintos indicadores generales disponibles sobre la segunda mitad del año 2007— podrían darse tasas de empleo más bajas y de paro más altas. Pero atendiendo a la variación de población total, parece que este tipo de comportamiento se ha seguido más en el resto de España que en la CAM (gráfico 3). En efecto, los datos de la EPA muestran un crecimiento elevado de los extranjeros en 2007: un 9,1 por100 en esta comunidad en el tramo de 20 a 49 años; y nada menos que un 14,5% en el conjunto compuesto por las demás comunidades autónomas.

Así pues, todos los datos de la EPA hablan de un comportamiento menos favorable del empleo extranjero en la CAM, tanto en comparación con las personas de nacionalidad española en esta comunidad con atendiendo a los extranjeros en las demás comunidades autónomas. O lo que es lo mismo, una relativa mayor debilidad de su evolución más reciente en el mercado de trabajo madrileño. Ello refuerza el interés de afinar los rasgos diferenciales que presenta la distribución de la población activa extranjera, en especial los relacionados con las actividades económicas y las ocupaciones laborales.

Las cifras de afiliación permiten aproximar, aunque sólo sea en la parte más formal de la economía, la distribución de los extranjeros por actividades. De ese detalle se obtiene un panorama algo distinto en Madrid que en el resto de España, exceptuando el peso casi inexistente en la CAM de afiliación en el sector primario. Estas cifras son, por otro lado, bastante consistentes con las que se ofrecen en otros estudios para el conjunto de España a partir de la EPA (CES, 2007)

Atendiendo sólo a los sectores no agrarios, en torno a un 65% de los afiliados extranjeros de la CM trabajan en cuatro ramas: inmobiliarias, alquileres y servicios a empresas, construcción, hostelería y hogares que emplean personal doméstico; en el resto de España ese porcentaje es algo menor, un 61%. Si a ello se añade el peso del sector agrario, lo cual acentuaría la diferencia, cabe pensar que esa mayor concentración del empleo extranjero en Madrid en los citados sectores, al menos dos de ellos (construcción e inmobiliarias...) claramente más afectados por el cambio en la coyuntura, podría explicar en cierta medida la peor evolución del empleo de los extranjeros en la CAM en 2007.

Se trata de resultados muy provisionales, que habrá que ir afinando con la información que proporcionen las fuentes en los próximos períodos y que, muy probablemente, marcarán un cambio más o menos acentuado en función del curso económico general, tanto en la CAM como en el conjunto español. Pero indican, en todo caso, un panorama que podría resultar preocupante en poco tiempo, máxime si, como se señalaba al inicio, los flujos se mantienen elevados y se trata de una población prácticamente recién llegada y por ello, aunque no sólo por ello, poco integrada.□

NOTA

(1) Datos proporcionados por Ayuntamiento de Madrid, www.munimadrid.es.

BIBLIOGRAFÍA

CES, ***Economía, trabajo y sociedad 2006. Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral,*** *Consejo Económico y Social, Madrid.*

Observatorio de las Migraciones y de la Convivencia Intercultural de la Ciudad de Madrid (2006): ***Anuario de la convivencia intercultural. Ciudad de Madrid 2006,*** *Ayuntamiento de Madrid (www.munimadrid.es/observatorio).*

Pumares, P.; García, A. y Asencio, A. (2006): ***La movilidad laboral y geográfica de la población extranjera en España,*** *Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.*

RESUMEN

La EPA del cuarto trimestre de 2007 ha proporcionado una cifra de población extranjera en la CAM que se acerca al millón de efectivos, lo que significa que esta población sigue aumentando a un ritmo alto, aunque algo inferior al de los inicios de la década, habida cuenta también de que el ritmo de nacionalizaciones es ya importante y resta efectivos al stock *de extranjeros. La región Sin embargo, los datos más recientes de evolución del mercado de trabaja indican un comportamiento menos favorable del empleo extranjero en la región, tanto en comparación con las personas de nacionalidad española en esta comunidad con atendiendo a los extranjeros en las demás comunidades autónomas.*

Palabras clave*: Inmigración, Demografía, Mercado de trabajo.*



PANORAMA BIBLIOGRÁFICO

Coordinadora:

M.ª Eugenia Callejón
Economista

Las selecciones de novedades bibliográficas de 2007 presentadas en esta área del Balance vienen agrupadas en cuatro áreas de conocimiento, que engloban los principales temas económicos que han sido objeto de atención durante el pasado año.

En primer lugar, *José Antonio Alonso* se centra en la producción bibliográfica internacional, seleccionando las obras que considera más relevantes e inspiradoras para entender la dinámica internacional. Para ello, agrupa las publicaciones en torno a tres temas destacados en el año: el medio ambiente, la globalización y el desarrollo, y los mercados financieros.

A continuación, las novedades en economía española son comentadas, como es tradicional en este Balance, por *José María Serrano Sanz*, que nos desvela, a través de las obras aparecidas, en qué han trabajado los economistas españoles durante el pasado año. Así, además de los temas habituales, como las cuestiones territoriales, la historia económica y del pensamiento económico o los análisis sectoriales, en esta ocasión el autor destaca algunas obras sobre temas novedosos que muestran el interés de los economistas por campos en los cuales no se habían adentrado hasta ahora, como la inmigración o los aspectos económicos de la cultura. Finalmente, José María Serrano se refiere a algunos libros que examinan la economía española en su conjunto.

En cuanto a las novedades bibliográficas en economía financiera, *Ana Isabel Fernández* y *Víctor M. González* destacan un conjunto de obras representativas de los dos principales campos de interés de la disciplina, las finanzas corporativas y los mercados financieros.

Por último, la revisión de la literatura aparecida en 2007 sobre las organizaciones empresariales y su dirección corre a cargo de *Jesús Rodríguez Pomeda*, *Fernando Casani* y *Juan Ignacio Martín-Castilla*. Los grandes temas en los que se han centrado las novedades bibliográficas en esta área han sido el funcionamiento del sistema económico y el alcance de la globalización; la dirección empresarial y la gestión del cambio, abordadas desde nuevos enfoques; y el análisis de los casos de éxito empresarial. Finalmente, los autores comentan algunos libros españoles, que plantean aspectos de la gestión empresarial como la responsabilidad social corporativa, la dirección de *marketing*, los instrumentos de calidad en el tercer sector o la eficacia en la gestión del tiempo.

En definitiva, en esta sección hemos tratado de ofrecer un panorama ilustrativo de lo que ha sido la producción bibliográfica durante el año, con el objetivo de facilitar la selección de lecturas referidas a cada uno los principales temas económicos sobre los que se ha escrito en 2007.

La producción bibliográfica internacional

José Antonio Alonso
Catedrático de Economía Aplicada.
Director del ICEI

Resultaría imposible en el marco de esta pequeña crónica dar cuenta del conjunto de novedades que nos ha deparado la producción bibliográfica internacional en el ámbito de la economía durante el año que ahora se cierra. Son demasiados los campos de especialización, los autores relevantes y los títulos que han ido apareciendo en el mercado a lo largo de estos últimos doce meses. Algunos de ellos, aunque publicados originariamente en inglés, aparecieron, casi de forma simultánea, en castellano, tratando de alcanzar de forma más efectiva al cada vez más amplio y formado público hispanohablante. Una amplia producción, en suma, que está en consonancia con la relevancia de los problemas a los que se enfrenta la gobernabilidad del sistema económico internacional, en esta etapa de agigantados riesgos globales, y que responde, también, a las necesidades de información de una población mundial cada vez mejor formada y más deseosa de participar e influir en las decisiones colectivas en aquello que les afecta.

Ante la imposibilidad de hacer justicia a esa inabarcable colección de novedades, se optará por una estrategia alternativa: abandonar de antemano todo propósito exhaustivo y adoptar, a cambio, un criterio marcadamente selectivo, tratando de destacar aquellos temas que han concitado la atención durante el año y que han dado lugar a títulos relevantes e inspiradores para entender la dinámica internacional. Se acepta, como no puede ser de otro modo, que en la selección haya un punto de preferencia, y aun de capricho, de quien suscribe estas líneas. Se espera, en todo caso, que el lector coincida en la relevancia de alguna de las referencias a las que se alude, aun cuando se admita que otras más podrían, con igual derecho, haber formado parte de esta crónica.

1. Medio ambiente y cambio climático

La crónica ha de comenzar, sin duda, por el tema que nutrió, de manera estelar, la agenda internacional del año: el debate sobre los potenciales efectos asociados al cambio climático. Un premio Nobel de la Paz compartido entre un ex-vicepresidente de Estados Unidos, Al Gore, y un nutrido Panel Internacional de Expertos, formado a instancias de Naciones Unidas, así lo acredita. Pese a que se trata de un tema que supera la coyuntura de un determinado año, ha de reconocerse que ha sido en este pasado año, 2007, cuando el tema pasó a ser objeto de una creciente atención pública y mediática, alcanzando a segmentos crecientes de la población informada.

No puede decirse que la economía estuviese, inicialmente, bien equipada para afrontar el análisis del problema. El afán productivista que permea el pensamiento económico (con el crecimiento como meta ubicua), el recurso dominante a variables-flujo para medir los resultados económicos (sin reparar en su efecto sobre las variables-fondo) y la ausencia de mercados (o su imperfección) en buena parte de los recursos ambientales constituyen serios obstáculos para afrontar desde la economía el análisis de este tipo de problemas. No obstante, con notable consistencia y capacidad creativa, se han ido desarrollando a lo largo de las últimas tres décadas las bases de la *Economía Ambiental*: una disciplina joven, pero cada vez más productiva. Los argumentos de la economía no sólo nutren la investigación especializada, sino también influyen en la opinión de ambientalistas formados en otros campos disciplinarios.

Pues bien, la relación de las novedades bibliográficas en este ámbito ha de comenzar por una de carácter divulgativo: el libro, masivamente difundido, que ha sido escrito por el recientemente laureado Nobel de la Paz y referencia mediática Al Gore, *Una verdad incómoda. La crisis planetaria del calentamiento global y cómo afrontarla*. El libro recorre una línea argumental semejante a la adoptada en su espléndida película del mismo título, si bien en este caso aportando una más amplia referencia documental, gráfica y estadística. Es posible que para algunos expertos puedan existir argumentos discutibles o datos inadecuadamente interpretados, pero nadie puede negar a Al Gore su capacidad para transmitir al gran público, con elocuencia y pasión, la relevancia de un tema hasta entonces reservado a la opinión experta. Una capacidad que sedujo a diversos poderes públicos, que incorporaron el documental y el libro de Al Gore entre los materiales docentes que debían ser ofrecidos por el sistema educativo. Habrá quien piense que subyace a la adscripción de Al Gore al activismo ecológico una calculada estrategia para la promoción personal y el enriquecimiento privado. Una dirección hacia la que pareciera apuntar tanto su repentina conversión en figura mediática como la nutrida facturación que deriva de su incansable actividad como conferenciante, publicista y escritor. Ahora bien, frente a esa maledicencia, conviene recordar que antes de ser vicepresidente de Estados Unidos, Al Gore era ya conocido por sus incursiones académicas en el ámbito de la defensa ambiental.

La aportación de Al Gore fue relativamente coincidente en el tiempo con otra publicación que remite a un clásico de la literatura ambiental. Como es bien conocido, en 1972, a instancias del Club de Roma, se publicaba un estudio dirigido por Dennis Meadows, profesor del MIT, titulado *The Limits to Growth*. El libro incorporaba simulaciones que advertían acerca de la limitada compatibilidad entre el estilo de crecimiento económico entonces vigente y los recursos finitos del planeta, por una parte, y las agresiones ambientales (polución), por la otra. Veinte años más tarde, con mejores medios técnicos y una más sólida información, Dennis y Donald Meadows repitieron aquel ejercicio en un nuevo libro: *Beyond the Limits*. Pues bien, en 2006 salió en castellano un nuevo libro de esta pareja, en este caso acompañada por Jorgen Randers, titulado *Los límites del crecimiento 30 años después*, en el que se revisan los estudios anteriores y se ponen en contexto con los nuevos problemas surgidos en el panorama ambiental.

Con similar solidez académica, pero más específicamente dirigido a analizar las consecuencias del cambio climático, debe destacarse la publicación en el año del estudio que Nicholas Stern realizó a instancias del entonces presidente de gobierno británico, Toni Blair. El estudio, titulado *El Informe Stern. La verdad del cambio climático*, hace uso, con rigor, de una muy amplia variedad de herramientas analíticas con el objeto de medir los costes económicos del cambio climático y estimar la inversión que se requiere para evitarlos. Con notable escrupulosidad, Stern va haciendo explícitos los supuestos en los que fundamenta su medición. Algunos de ellos no son coincidentes con los de estudios previos, también en el ámbito económico, como el debido a Nordhaus y Boyer (2000), *Warming the World: the Economics of the Greenhouse Effect*, o el producido por el Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático, en 1995: Climate Change 1995: *Economic and Social Dimensions of Climate Change*. No obstante, el hecho de que las hipótesis —incluidas las referidas a la tasa de descuento que condiciona toda inversión proyectada en el futuro— sean explícitas ayuda a los lectores a contextualizar las estimaciones y compararlas con las de otros estudios.

La relevancia de estos temas ha motivado que desde instancias gubernamentales se hayan tratado de aportar informes y estudios para dar a conocer el grado de cumplimiento de los objetivos ambientales, entre otros los que se derivan del Protocolo de Kioto. En este ámbito resalta por su elevado contenido informativo el informe *El medio ambiente en Europa. Estado y perspectivas 2005*, elaborado a instancias de la Agencia Europea del Medio Ambiente y del Ministerio español de Medio Ambiente.

2. Globalización y desarrollo

Un segundo ámbito que ha sido objeto de nutridas aportaciones bibliográficas es el que se refiere a los efectos de la globalización sobre la desigualdad internacional o sobre las posibilidades de desarrollo económico del planeta. Se trata de un ámbito al que, desde hace unos años, se viene haciendo recurrentes aportaciones. El año 2007 no ha sido una excepción. Así en el año se conoció el amplio ensayo presentado por Eric S. Reinert, profesor de Economía del Desarrollo y consultor internacional, que presenta bajo el título *How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor*. El libro —que ha sido inmediatamente traducido al castellano por la editorial Crítica— insiste en el papel que la generación de capacidades nacionales en los ámbitos industriales y tecnológicos tiene en el desarrollo de un país. En opinión del autor, semejante objetivo choca con las demandas de desprotección de los mercados que deriva de los impulsos de la globalización y se aviene mal con el olvido que la cooperación internacional ha hecho de los objetivos productivos, en beneficio de los propósitos sociales. Para argumentar su posición Reinert recurre a un estudio comparado de la evolución de diversos países, unos con éxito económico, otros sumidos en el subdesarrollo. Su conclusión es inequívoca: se les está recomendando a los países en desarrollo políticas que no se derivan (y a veces van en contra) de la experiencia internacional.

Con similar propósito, pero con mayor vocación polemista y una más ágil prosa, destaca el trabajo de Ha-Joon Chang, *Bad Samaritans. Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World*. Las habilidades de Chang para desmontar los argumentos convencionales de la economía y analizar los problemas del desarrollo con una perspectiva renovadora y crítica ya las había puesto de manifiesto en su difundido libro, de 2002, *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective* (traducido al castellano por Editorial Catarata). El libro que ahora se presenta prosigue en esa orientación: a través de los diversos capítulos, Chang elige otros tantos supuestos en los que se fundamenta la ortodoxia de la política económica. Con un inteligente recurso a la experiencia internacional y con una argumentación clara y accesible, Chang desmonta cada uno de estos supuestos y deriva, como consecuencia, un campo de recomendaciones bien diferente al que emana de los organismos internacionales. De la lectura del libro no sólo se deriva una visión más matizada y compleja de los procesos de desarrollo, sino también una saludable visión ecléctica —alejada de toda ortodoxia— acerca de las vías que lo hacen posible.

La quiebra del Estado y la eclosión de guerras y conflictos abiertos es una de las experiencias que se asocian a las condiciones propias del subdesarrollo en los países más pobres. A estudiar las específicas condiciones de estos países se dedica el último libro de Paul Collier, profesor de la Universidad de Oxford, *The Bottom Billion. Why the Poorest Countries Are Failing and GAT Can Be Done About It*. Paul Collier es uno de los más reputados y prolíficos estudiosos de África subsahariana; además de ser uno de los creadores de esa joven disciplina que es la *Economía Política de los Conflictos*. Uno y otro hecho le dotan a Collier de un buen bagaje analítico para interpretar la situación de esa quinta parte de la población mundial que vive en los países más pobres del planeta. El libro es, hasta cierto punto, una presentación sumaria y ordenada de buena parte de los hallazgos generados por las muy diversas investigaciones que Collier ha venido realizando a lo largo de su trayectoria intelectual.

El análisis de la globalización suscita la reflexión acerca de la capacidad de provisión de bienes públicos que tiene la comunidad internacional: a esta temática están dirigidos dos importantes novedades del año. Subyace a estos estudios la convicción de que frente a unos mercados crecientemente integrados a escala internacional, existe una muy limitada capacidad para gobernar las nuevas interdependencias y ofrecer los bienes públicos que la sociedad demanda. En este ámbito problemático se sitúa el excelente libro de Scott Barret, *Why Cooperate? The Incentive to Supply Global Public Goods*. Especialista en los ámbitos ambientales, Barret extiende su análisis a otros temas que requieren de la cooperación internacional, como la paz, la seguridad financiera o las mejoras en el ámbito de la salud. Aunque en ocasiones apela a las posibilidades que brinda la teoría de juegos, manejada a un nivel muy elemental, el libro tiene el expreso propósito de llegar al gran público informado, por lo que rehúye tecnicismos innecesarios y mantiene una presentación sugerente y clara de los problemas.

En la misma línea se sitúa el texto editado por Vinay Bhargava, *Global Issues for Gobal Citizens. An Introduction to Key Development Challenges*, que editó el Banco Mundial. En este caso se trata de un libro colectivo, en el cada uno de los capítulos es tratado por diferentes especialistas; y, al tiempo, es un libro más enfocado a analizar las relaciones entre la provisión de bienes públicos y

los objetivos de desarrollo. En este sentido podría entenderse como una réplica a los estudios que en su momento había coordinado Inge Kaul, desde el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). De hecho, buena parte de los aspectos temáticos tratados en este libro se pueden encontrar, con matices que es de interés, en los libros editados por el PNUD.

Un referente obligado en los estudios sobre la globalización, Dani Rodrik, ha recopilado en un libro, recién salido este año, una colección de sus ensayos más recientes, publicados en distintos medios científicos, a los que acompaña una introducción expresamente construida para esta edición. El libro, titulado *Open Economics, Many Recipes. Globalization, Institutions, and Economic Growth*, no aporta materiales novedosos para los seguidores de los trabajos de Rodrik, pero es una buena ocasión para hacerse una panorámica integrada del pensamiento y aportaciones de este relevante profesor de la Kennedy School de Harvard.

Por último, aunque en un ámbito menos contemporáneo, cabe integrar en este capítulo el provocador libro del historiador Gregory Clark, *A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World*. En este caso se trata de una interpretación, novedosa y polémica, del proceso de desarrollo de la sociedad industrial. Partiendo de la semejanza en los niveles de desarrollo entre China y Europa —un supuesto bien fundamentado por Pomeranz en su premiado libro, *The Great Divergence*—, Clark sustenta la explicación de la ventaja europea en los modos de ruptura del equilibrio malthusiano que caracterizó el período previo: las clases altas aumentan el número de hijos, alimentando un proceso de movilidad social al hacer que parte de ellos pasen a ocupar estratos medios en la pirámide social, trasladando los mayores conocimientos y las nuevas actitudes que son propios de sus estratos de procedencia. Se trata de una hipótesis altamente polémica, que hermana la explicación del capitalismo con una cierta concepción de darwinismo social, que otorga a las clases altas el protagonismo (acaso inconsciente) del cambio social.

3. Mercados financieros

El tercer ámbito que se quiere reseñar es el referido al análisis de los mercados financieros internacionales. Dos estudios producidos en el año resaltan por su concepción global. El primero de ellos es el debido a Benjamín Cohen, *Global Monetary Governance*. Cohen es un analista sugerente de la economía internacional y en este libro recoge una colección de ensayos en los que da cuenta de su pensamiento básico acerca del funcionamiento de los mercados financieros y monetarios internacionales. El libro tiene tres partes claramente diferenciadas: una primera dedicada a los desafíos del sistema internacional, tomando en cuenta la ampliación de los mercados de capital; el segundo referido a los procedimientos para prevenir y tratar las crisis financieras; y, finalmente, un tercer apartado dedicado la nueva geografía del dinero, en la que se ponen en contraste la fortaleza de los mercados con la debilitada capacidad reguladora de gobiernos y organismos internacionales. El libro termina sometiendo a debate las dos alternativas monetarias que parecen haber tenido más eco durante la pasada década: dolarización frente a unión monetaria. Se trata de un libro sugerente y polémico, que merece la pena ser leído.

Con similar visión global, pero con una mayor atención a los problemas de desarrollo, es preciso citar el libro que coordinaron José Antonio Ocampo, Jan Kregel y Stephany Griffith-Jones, *International Finance and Development*. Los editores son tres reconocidos especialistas y el libro resulta de las actividades de análisis y debate que sobre la financiación internacional se suscitó desde el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas. El libro pretende dar continuidad a las reflexiones que emanaron de la Conferencia de Monterrey, tratando de mejorar el clima de financiación de los países en desarrollo, como vía para una globalización más equilibrada.

4. Consideración final

Como se había advertido al comienzo de este artículo, las referencias comentadas no agotan las novedades producidas en el año en el ámbito de la economía internacional, pero son un buen indicativo del interés de alguna de las aportaciones y de los ámbitos temáticos que han sido más cultivados. Una invitación, pues, a la lectura para todos aquellos que quieran entender mejor las tendencias económicas de la economía global.□

BIBLIOGRAFÍA

Barrett, S. (2007): ***Why Cooperate? The Incentive to Supply Global Public Goods,*** *Oxford, Oxford University Press.*

Bhargava, V. (ed.) (2006): ***Global Issues for Gobal Citizens. An Introduction to Key Development Challenges,*** *Washington, The World Bank.*

Chang, H.-J. (2002): **Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective,** *Londres, Anthem Press.*

— *(2007):* **Bad Samaritans. Poor policies and the Threat to the Developing World,** *London, Random House Business Book.*

Clark, G. (2007): **A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World,** *Princeton University Press.*

Cohen, B. (2007): **Global Monetary Governance,** *London, Routledge.*

Collier, P. (2007): **The Bottom Billion. Why the Poorest Countries Are Failing and GAT Can Be Done About It,** *Oxford, Oxford University Press.*

Gore, A. (2007): **Una verdad incómoda. La crisis planetaria del calentamiento global y cómo afrontarla,** *Barcelona, Gedisa.*

Intergovernmental Panel on Climate Change (1996): **Climate Change 1995: Economic and Social Dimensions of Climate Change,** *Cambridge, Cambridge University Press.*

Meadows, D.; Randers, J. y Meadows, D. (2006): **Los límites del crecimiento 30 años después,** *Madrid, Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores.*

Ministerio de Medio Ambiente (2007): **El medio ambiente en Europa. Estado y perspectivas 2005,** *Ministerio de Medio Ambiente, Madrid.*

Nordhaus, W. D. y Boyer, J. G. (2000): **Warming the World: the Economics of the Greenhouse Effect,** *Cambridge, MIT Press.*

Ocampo, J. A.; Kregel, J. y Griffith-Jones, S. (eds.) (2007): **International Finance and Development,** *Londres, Zed Books.*

Reinert, E. S. (2007): **How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor,** *Londres, Constable and Robinson LTD (existe traducción al castellano en Crítica Ediciones).*

Rodrik, D. (2007): **Open Economics, Many Recipes. Globalization, Institutions, and Economic Growth,** *Princeton University Press.*

Stern, N. (2007): **El Informe Stern. La verdad del cambio climático,** *Paidos, Barcelona.*

Novedades en Economía Española. Sombras de duda

José María Serrano Sanz
Universidad de Zaragoza

La coyuntura se ha vuelto sospechosa. El tránsito de 2007 a 2008 ha estado marcado por la aparición de sombras de duda en relación con la continuidad del excelente período por el que ha atravesado la economía española en los últimos años. La proximidad de las elecciones ha ejercido de amplificador y lo que podría haber sido un debate académico en otros tiempos se ha visto convertido, por la fuerza de esa circunstancia, en una agria polémica de tintes políticos. Valorar los indicios fragmentarios como anuncios de un brusco cambio de ciclo era el ideal de la oposición y restarles importancia la línea oficial.

Además de confuso un debate así resulta francamente incómodo, pues limita los planteamientos racionales. Y peligroso. Para la salud de la economía, porque la confianza es un valor frágil y difícil de reconstruir, pero importante para los resultados. Y también para los economistas, cuya credibilidad se resiente cuando parecen incapaces de ponerse de acuerdo sobre hechos objetivos.

Ahora bien, más allá de esas controversias, el momento económico tiene interés teórico, por la ambigüedad de algunos indicadores, y práctico, porque en crecimiento se vive mejor. El pulso de la economía —es decir, la demanda— parece sostenerse razonablemente bien por vía del consumo y de forma insuperable por la inversión en bienes de equipo. Si no hay problemas de financiación, la oferta parece poder recomponerse, restando protagonismo a la construcción y devolviéndoselo a la industria y los servicios. Y la financiación no debería representar un problema en el medio plazo, dado el exceso de ahorro mundial y la internacionalización financiera; y ni siquiera en el corto, vista la decisión con que los bancos centrales cooperan para paliar la crisis de liquidez entre entidades financieras.

Sin embargo, es cierto que el entorno internacional presenta en occidente más nubes que claros, con atonía en Europa, pérdida de vitalidad y desequilibrios amenazantes en Estados Unidos y exceso de demanda en los mercados de energía y materias primas. Y con riesgos claros en la inflación, dada la situación de abundancia de ahorro y políticas monetarias suaves antes mencionadas. Eso hace que en España muchas cosas dependan del mantenimiento de la demanda interna, pues ésta no parece recibir estímulos del exterior. De modo que el empleo y, en última instancia, el equilibrio, se sostienen en la única variable clave: la actividad nacional. Así que declararla viva o muerta ha adquirido valor político.

Esta situación, sin duda, nos hace añorar más a un maestro de economistas que nos ha dejado

en este año y que tuvo un permanente empeño durante decenios en sostener su independencia de juicio y hablar con claridad de cada coyuntura. Me refiero, claro está, al profesor Enrique Fuentes Quintana, fallecido en julio de 2007. No es éste el lugar apropiado para hacer su semblanza, pero tampoco es posible cerrar este año un balance de libros de economía sin una mínima alusión a su figura, pues fue uno de los más firmes impulsores de las publicaciones sobre economía española, por medio de libros o colecciones y, por supuesto, revistas. Ernest Lluch, admirador confeso, solía decir sobre su faceta de animador incansable: *Si el profesor Fuentes faltara los economistas españoles trabajaríamos menos*.

Y entrando ya en la materia que nos es más propia: ¿En que han trabajado los economistas españoles en 2007, si lo hemos de juzgar a la luz de los libros que han publicado? Pues en algunos temas de siempre, naturalmente, pero también en otros que resultan novedosos y muestran el interés que en los últimos años los economistas están teniendo por campos nuevos en los cuales no se habían adentrado hasta ahora. Aunque hay que reconocer que, si hablamos de áreas temáticas, siguen dominado las cuestiones territoriales. Hasta tal extremo que incluso algunos libros de tipo histórico, o en los que se hacen análisis de sectores tradicionales, acaban teñidos por esa preocupación un tanto agotadora que se ha despertado en España por los problemas de poder y equilibrio territorial.

Los libros de historia y de historia del pensamiento económico han vuelto a tener un cierto protagonismo en el año 2007. Tanto por su calidad media como por algunas ediciones singulares, vale la pena tomarlos en consideración al iniciar esta reseña. Acaso el libro más importante dentro de este apartado, y en algún grado de todo lo publicado, sea uno editado formalmente el año anterior pero distribuido en 2007. Me refiero a las *Memorias* de don José Larraz publicadas por la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Como es sabido, Larraz fue el ministro de Hacienda de la posguerra y en calidad de tal el encargado de poner término a los graves problemas planteados por la existencia durante tres años de dos pesetas, la republicana y la nacionalista, y de liquidar las consecuencias financieras de la guerra. Su testimonio —lleno de honestidad y sincero hasta la crudeza— que ha permanecido inédito hasta ahora es, no sólo necesario para conocer aquel intenso momento, sino imprescindible para entender las diversas concepciones económicas que coexistieron en el franquismo.

De entre los libros de historia del pensamiento vale la pena destacar el interesante catálogo de la exposición sobre 500 años de libros de economía españoles y portugueses (VV.AA., 2007a); resulta ser mucho más que un catálogo o un diccionario y acaba resultando casi una introducción al pensamiento económico peninsular del último medio milenio, además de estar muy bien editado. También vale la pena reseñar el libro dedicado por Sánchez Lissen (2007) a la que denomina *Escuela de Madrid*, que nos permite adentrarnos en un interesante conjunto de economistas que han sido protagonistas importantes en la investigación, la docencia y hasta en la política económica de la España del siglo XX.

En el apartado más propiamente de historia económica señalaremos primero un trabajo referido a la trayectoria de un sector industrial importante en el proceso de desarrollo, el textil (Llonc, 2007) y otro dedicado a estudiar una cuestión típicamente agraria en el desarrollo de la España contemporánea, los grandes patrimonios y las reformas agrarias, examinados en Robledo y López (eds.) (2007). Pero hay otros dos libros que teniendo perspectiva histórica, puesto que analizan todo el siglo XX, tienen también aquellos tintes territoriales a que nos referíamos hace un momento. Julio Alcaide continúa asombrosamente infatigable su larga y fecunda trayectoria y en esta ocasión (2007) analiza la evolución de la población española en el siglo XX por provincias y comunidades autónomas. También con la misma centuria como escenario y la población como objeto de estudio, aunque más específicamente vista desde la perspectiva del mercado de trabajo, es necesario referirse a Goerlich y Mas (2007). A través de un análisis de los diversos censos van haciendo un repaso de los cambios que se han producido tanto en el desarrollo económico español como en la distribución espacial del mismo.

En el ámbito del análisis estrictamente territorial tenemos también múltiples novedades referidas a variadas cuestiones, desde las más estrictamente económicas a las específicamente financieras o institucionales. Entre las primeras cabe señalar los indicadores de convergencia real para las regiones españolas actualizados por FUNCAS (VV.AA., 2007b). Otra actualización interesante del mismo signo es la que hacen Mas, Pérez y Uriel (2007) en relación con el *stock* y los servicios del capital en España y su distribución territorial, prolongada hasta 2005 y con ciertos refinamientos metodológicos como novedad adicional. Ligado a esto, aunque con un planteamiento original y deliberadamente polé-

mico vale la pena Bel y Fageda (2007) sobre los aeropuertos.

Entre las cuestiones institucionales o de organización de la actividad pública en el territorio hemos de referirnos a dos libros que tratan temas distintos pero relevantes. Utrilla (2007) analiza la proliferación de empresas públicas autonómicas y locales en los últimos años; un florecimiento, por cierto, que ha ido a contracorriente de la reducción del sector público empresarial por parte de la administración central. El otro libro (VV.AA., 2007c) se refiere a las nuevas formas de cooperación intermunicipal en diversos países occidentales y singularmente en España, donde destacan por su audacia y su innovadora propuesta de superación del minifundismo local las comarcas en Aragón.

A la controvertida cuestión de la financiación autonómica se refiere Lago y otros (2007), quienes examinan no sólo la situación actual sino las perspectivas y propuestas de futuro. Pero aún resulta más polémica desde el punto de vista del análisis de los economistas e incluso desde la propia disputa política el tema de las relaciones financieras entre las comunidades autónomas y la administración central, las denominadas balanzas fiscales. Sobre esta cuestión y analizando un período de quince años se ha publicado Uriel y Barberán (2007).

Análisis sectoriales más tradicionales son los que se dedican a la industria, la agricultura o la construcción. Sobre este último y a pesar del momento especial que vive el sector no ha aparecido recientemente nada nuevo de interés. Acaso los economistas, haciendo gala de su acostumbrada prudencia, esperan el desenlace de la delicada situación del sector para analizarlo. En cambio González Laxe y Sánchez (2007) examinan un sector tradicional la navegación marítima y la pesca, Garrido (2007) la localización y movilidad de empresas en España y Buesa y otros (2007) la cooperación en innovación entre empresas industriales y el papel que las ayudas públicas pueden jugar para estimularlas. A caballo entre el análisis de un sector tradicional y la introducción de nuevos enfoques están Baena y Pueyo (2007), quienes afrontan los efectos de las medidas para combatir el cambio climático sobre la competitividad de la industria española.

Tampoco sobre el mercado de trabajo ha habido grandes novedades, seguramente a consecuencia de la situación de agotamiento por exceso a que llevaron los múltiples libros de años atrás. En cambio se empieza a prestar una singular atención a una cuestión indudablemente relacionada con el comportamiento del mercado de trabajo, pero que tiene múltiples dimensiones que afectan no sólo a la economía sino hasta a la sociedad y a la cultura de la España de estos primeros compases del siglo XXI. Nos referimos, claro está, a la inmigración. Esta dimensión múltiple se analiza en Domínguez (2007) y también en Jimeno y Moreno (2007), quienes plantean nada menos que la cuestión de la sostenibilidad del modelo migratorio español. Como la inmigración es una realidad muy diversa entre las comunidades autónomas españolas, los estudios específicos acaban teniendo un interés propio, como dos publicados el último año y referidos uno a Cataluña (López i Casasnovas, 2007) y otro a Aragón (VV.AA., 2007d).

Uno de los nuevos ámbitos en los que se han producido novedades de interés es el campo de la cultura. Destacaremos primero dos que hacen originales planteamientos sobre cuestiones que han de acabar siendo de gran interés. Por una parte, García Delgado, Alonso y Jiménez (2007) estudian la economía del español y tratan de examinar cual es la contribución específica del idioma en sus distintos terrenos a la producción y la renta. Por otra parte, VV.AA. (2007e) aborda la posibilidad de valorar el conjunto de las actividades culturales en términos de renta. No obstante, en este como en otros terrenos ha habido adelantados; por eso no está de más recordar algunos trabajos de Ernest Lluch (2007) reeditados ahora como apuntes sobre economía y cultura. En esa encomiable labor que está llevando a cabo la Fundación Ernest Lluch para mantener vivo su recuerdo destaca también la publicación del segundo volumen de estudios en homenaje (VV.AA., 2007f); un amplio y variado conjunto de interesantes trabajos sobre diversos aspectos de la España contemporánea.

Por último, no ha dejado de haber en este año algunos libros que examinen la economía española como un conjunto. En especial destacaremos cuatro. Estefanía (2007) analiza la política económica del último medio siglo. Donges (2007) aunque sólo alude ocasionalmente a España es un autor tan interesante y buen conocedor de nuestra realidad que conviene reseñarlo. Pérez (2007) hace una reflexión sobre los puntos fuertes y débiles que tiene la economía española de hoy cara a sus posibilidades de futuro. Y VV.AA. (2007g) recoge un conjunto de reflexiones de interesantes autores españoles y extranjeros, como Rojo, Segura, Velarde o Camdessus entre otros, sobre el momento actual y las perspectivas de futuro.□

BIBLIOGRAFÍA

Alcaide Inchausti, J. (2007): **Evolución de la población española en el siglo xx por provincias y comunidades autónomas,** *Fundación BBVA, Madrid.*

Baena, A. y Pueyo, A. (2007): **Competitividad y cambio climático: nuevos retos para la industria española,** *Fund. EOI, Madrid.*

Bel, G. y Fageda, X. (2007): **Aeroports i Poder,** *Edicions 62, Barcelona.*

Buesa, M. y otros (2007): **La cooperación en innovación en España y el papel de las ayudas públicas,** *IEF, Madrid.*

Domínguez, R. (2007): **Inmigración: crecimiento económico e integración social,** *Universidad de Cantabria, Santander.*

Donges, J. (2007): **Estudios de política económica 1998-2006,** *Unión Editorial, Madrid.*

Estefanía, J. (2007): **La larga marcha: medio siglo de política (económica) entre la historia y la memoria,** *Península, Barcelona.*

García Delgado, J. L.; Alonso, J. A. y Jiménez, J. C. (2007): **Economía del español. Una introducción,** *Ariel, Barcelona.*

Garrido, R. (2007): **Localización y movilidad de empresas en España,** *Fund. EOI, Madrid.*

Goerlich, F.; Mas, M. y otros (2007): **Actividad y territorio. Un siglo de cambios,** *Fundación BBVA, Madrid.*

González Laxe, F. y Sánchez, R. (2007): **Lecciones de economía marítima,** *Ed. Netbiblo, Madrid.*

Jimeno, J. F. y Moreno, F. J. (2007): **La sostenibilidad económica y social del modelo migratorio español,** *CEPC, Madrid.*

Lago, S. y otros (2007): **La financiación del Estado de las Autonomías: perspectivas de futuro,** *IEF, Madrid.*

Larraz, J. (2006): **Memorias,** *Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid.*

Llonc, M. (2007): **Tejiendo en red. La industria del género de punto en Cataluña (1891-1936),** *Universidad de Barcelona, Barcelona.*

Lluch, E. (2007): **Apunts sobre Economia i Cultura,** *Pòrtic, Barcelona.*

López i Casasnovas, G. (2007): **Inmigración y transformación social en Cataluña. Aspectos socioeconómicos del fenómeno inmigratorio: las cuestiones relevantes,** *Fundación BBVA, Madrid.*

Mas, M.; Pérez García, F. y Uriel Jiménez, E. (2007): **El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial (1964-2005). Nueva metodología,** *Fundación BBVA, Madrid.*

Pérez, F. (2007): **Claves del desarrollo a largo plazo de la economía española,** *Fundación BBVA, Madrid*

Robledo, R. y López, S. (2007): **¿Interés particular, bienestar público? Grandes patrimonios y reformas agrarias,** *Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.*

Sánchez Lissen, R. (2007): **Los economistas de la «Escuela de Madrid»,** *IEE, Madrid.*

Uriel, E. y Barberán, R. (2007): **Las balanzas fiscales de las comunidades autónomas con la administración pública central (1991-2005),** *Fundación BBVA, Madrid.*

Utrilla, A. (2007): **El sector público empresarial, autonómico y local,** *IEE, Madrid.*

VV.AA. (2007a): **500 años de economía a través de los libros españoles y portugueses,** *Editorial Universidad Complutense, Madrid.*

— *(2007b):* **Indicadores de convergencia real para las regiones españolas,** *FUNCAS, Madrid.*

— *(2007c):* **Innovaciones en política territorial. Comarcas y otras experiencias internacionales de cooperación intermunicipal,** *Fundear, Zaragoza.*

— *(2007d):* **La inmigración en la economía aragonesa. Dos estudios,** *Fundear, Zaragoza.*

— *(2007e):* **El valor económico de la cultura en España,** *Ministerio de Cultura, Madrid.*

— *(2007f):* **Miscel.lania II,** *Fundación Ernest Lluch, Barcelona.*

— *(2007g):* **CAI en el siglo xxi. La economía,** *CAI, Zaragoza.*

Novedades bibliográficas en Economía Financiera

Ana I. Fernández
Víctor M. González
Universidad de Oviedo

De la abundante producción bibliográfica de economía financiera durante el año 2007 destacamos un conjunto de obras que resultan representativas de los principales campos de interés de la disciplina, como son, por una parte, las finanzas corporativas y por otra, los mercados financieros. La reseña de las novedades bibliográficas cabe realizarla a partir de la diferenciación de los diversos campos de interés que tienen cabida dentro de las finanzas, las decisiones financieras básicas de la empresa, las inversiones financieras, así como los aspectos propios del análisis institucional referidos a la organización y funcionamiento de los mercados e instituciones financieras.

1. Finanzas corporativas

En la última década los procesos de globalización financiera han dado paso a una creciente preocupación por el papel de los entornos legales e institucionales sobre el desarrollo económico y financiero y, así, el análisis del gobierno corporativo, en un sentido amplio, y su influencia sobre las decisiones financieras de las empresas e instituciones ha centrado el interés de los autores, como pone de manifiesto el número de obras publicadas también este año dentro de esta temática. El conjunto de principios y mecanismos destinados a mejorar la organización y gestión de una empresa que apela a los mercados para la obtención de recursos con que financiar sus inversiones se ha convertido en uno de los grandes debates económicos de los últimos años, al menos a juzgar por el interés despertado tanto entre académicos, profesionales y legisladores. En este sentido la investigación empírica reciente en el área de las finanzas sugiere un importante papel asociado a los niveles de protección legal de los inversores en cada entorno institucional, derivándose implicaciones sobre el grado de desarrollo de los mercados financieros, sobre la valoración que alcanzan los activos financieros que se negocian en ellos, sobre la facilidad para el acceso a financiación y sobre la eficiencia asignativa de los recursos.

Dentro de estos trabajos cabe destacar *El buen gobierno en España: Un análisis crítico* del que es autor B. Calzada. En él se reflejan los mecanismos del buen gobierno en España desde una óptica crítica, con el fin de situar los sistemas españoles de buen gobierno en el contexto internacional. El autor centra su estudio en la evolución en el tiempo de los mecanismos de gobierno desde el primer intento en 1998 con el Código Olivencia, pasando por el Informe Aldama hasta la revisión

más actual denominada Código Unificado. Se analizan los diferentes códigos poniendo de manifiesto tanto los aspectos positivos como las cuestiones que suscita derivadas de la complejidad de tratamiento y el exceso de recomendaciones.

Dentro de este mismo campo podemos mencionar otras importantes obras. En primer lugar, *Corporate Governance* es la segunda edición de un libro que presenta una revisión internacional del estado de la cuestión sobre el gobierno corporativo en Europa Continental, Europa del Este, Sudeste Asiático e India, Sudáfrica y Brasil. En segundo lugar tiene interés mencionar la obra *Corporate Governance in Japan. Institucional change and organizacional diversity*, que aborda específicamente las diferencias que existen cuando el referente es un país con un entorno basado en un modelo de estructura financiera con un fuerte peso de la banca y con una orientación o preocupación hacia los diferentes participantes en la empresa (*stakeholders*), características del entorno institucional de Japón. El libro analiza la forma en que las empresas japonesas están reformulando sus sistemas de gobierno corporativo, conduciendo a una mayor diversidad entre empresas y a nuevas formas híbridas de gobierno corporativo, aunando diferentes perspectivas del campo de la economía, las leyes, la sociología y el *management*. Por último, en la obra titulada *Law and Corporate Finance* se aborda específicamente la influencia que la regulación tiene sobre el desarrollo de los mercados financieros y su contribución al crecimiento económico, fundamentalmente, se revisa el desarrollo de las leyes que regulan los mercados financieros en Estados Unidos, proporcionando también un extensivo estudio de los efectos derivados de estas regulaciones. Los diferentes capítulos cubren aspectos tales como el papel de la regulación en las finanzas corporativas, finanzas del comportamiento y análisis empírico.

En el ámbito de las finanzas empresariales destacamos la obra editada por B. Espen Eckbo, que lleva por título *Handbook of Corporate Finance* (*Empirical Corporate Finance*, volumen 1, y reúne una excelente colección de artículos preparados por autores reputados que constituyen una referencia valida tanto para la investigación como para la docencia especializada. Este volumen —está anunciado un segundo volumen (1)— se centra en el estudio de temas cruciales en la economía financiera como el papel y la relevancia de los intermediarios financieros o los procesos de obtención de capital, ya sea a través de ofertas públicas o de fuentes privadas de capital. Además el libro contiene una primera parte dedicada a la presentación de cuestiones metodológicas y aspectos econométricos para el análisis de los diferentes temas. Los artículos escritos por investigadores reputados, entre los que destacan, S. P. Kothari, N. R. Prabhala, R. G. Hansen, R. W. Masulis, A. Ljungvist, V. Maksimovic y P. Gompers. Las diferentes contribuciones están escritas de forma accesible para un lector no especializado en investigación académica, al tiempo que ofrece a los estudiantes de doctorado una amplia visión del panorama investigador en finanzas corporativas y proporciona sugerentes posibilidades de trabajo futuro.

Interesante es también la obra compilatoria *The International Library of Financial Econometrics series*, editado por Andrew W. Lo, que recoge una cuidada selección de los artículos más importantes publicados en el campo de la econometría aplicada a las finanzas. Se trata de cinco volúmenes que incluyen 114 artículos publicados desde 1960 a 2004 que cubren tópicos tales como la hipótesis de recorrido aleatorio, procesos de memoria a largo plazo, valoración de activos, teoría de valoración por arbitraje, modelos de estructura temporal, microestructura de los mercados y métodos bayesianos y otras herramientas estadísticas. Los autores de esta colección incluyen entre otros a E. Fama, R. C. Merton, R. Roll, S. LeRoy, L. P. Hansen, A. MacKinlay y B. Mandelbrot.

Junto con estos temas, ligados al análisis del papel del gobierno corporativo y las diferencias institucionales para explicar los niveles de desarrollo económico y financiero, así como los avances en investigación financiera, coexisten en las novedades editoriales del pasado año nuevas ediciones de obras básicas, referidas al análisis de las decisiones financieras de las empresas que tratan de explicar la contribución de las decisiones de inversión y de financiación a la creación de valor para el accionista. Este es el caso del manual *Fundamentos de Finanzas Corporativas*, de R. Brealey y otros, del cual se publicó este año la quinta edición. Las novedades de esta nueva edición se centran en la cobertura ampliada de temas actuales como el gobierno corporativo, el comportamiento financiero y el comportamiento ético. En este mismo contexto de análisis de las decisiones de inversión empresariales se sitúa la obra de F. Blanco y otros, que se ocupa del tratamiento de las inversiones en activos productivos con el propósito de proporcionar indicadores y medidas tanto de su rentabilidad como de la oportunidad y conveniencia para la empresa. El libro desarrolla un enfoque teórico-práctico y se acompaña de ejercicios resueltos que ilustran las explicaciones teó-

ricas con el objetivo de facilitar la comprensión de la materia. Se han publicado también en este año dos libros útiles como material docente como son *Ejercicios resueltos de Finanzas y Casos prácticos de Finanzas Corporativas*. Ambos proporcionan un conjunto de ejemplos y casos de la realidad empresarial y abordan temas como la selección de inversiones productivas, valoración de activos de renta variable y fija, el coste de capital de la empresa, la decisión de endeudamiento y de dividendos, la valoración de empresas y la teoría de carteras.

2. Mercados financieros

En un momento en que se han desatado en los mercados internacionales turbulencias financieras como consecuencia de la crisis de hipotecas de alto riesgo (*subprime*), ha habido una reducción importante de las emisiones de valores a corto plazo y se ha frenado el espectacular crecimiento del mercado de crédito, que hasta hace poco se encontraba en plena ebullición de la mano de las numerosas operaciones corporativas de compraventa y fusiones, resulta de especial relevancia la aparición de una obra que no sólo por su actualidad o por lo ambicioso de su objetivo, la comprensión de las crisis financieras, resulta interesante sino que además añade un análisis riguroso en el tratamiento de la materia. *Understanding Financial Crises,* de Franklin Allen y Douglas Gale, proporciona al lector una visión de la historia de las crisis financieras y de las principales herramientas económicas para la toma de decisiones en estas situaciones. El libro proporciona una respuesta a cuestiones tales como: ¿qué causa las crisis financieras?, ¿pueden las crisis financieras ser anticipadas o incluso evitadas?, ¿qué se puede hacer para reducir su impacto?, ¿deberían los gobiernos e instituciones internacionales intervenir o por el contrario deberían dejar que las crisis siguieran su curso? Basado en la sólida investigación académica de los autores en el libro se desarrolla un modelo teórico para el análisis de las crisis financieras. A partir de una revisión de las crisis financieras ocurridas en Japón en los años ochenta, Noruega, Finlandia y Suecia en la segunda parte de los años ochenta, en Asia en 1997, o la crisis Argentina de 2001-2002, se proporciona a los lectores las herramientas económicas básicas para la comprensión de la literatura y se construyen una serie de modelos capaces de explicar las causas de las crisis y la toma de decisiones en esos entornos. El libro aborda la teoría moderna de la intermediación financiera, los mercados de activos financieros y las causas de la volatilidad del precio de los activos al tiempo que se discuten las interacciones entre bancos y mercados. También se analizan aspectos más especializados como la existencia de una regulación financiera óptima, las burbujas y el contagio financiero.

Consecuencia de la relevancia de la volatilidad de los mercados financieros sobre las decisiones económicas, han aparecido diversas obras que destacan la forma en que se incorporan en el estudio de las inversiones financieras nuevos métodos de gestión y control del riesgo que asumen los inversores, especialmente a partir de la consideración del nuevo acuerdo de capital de Basilea II que incentiva la utilización de modelos internos para la determinación del consumo de capital asociado a las características y la estructura del balance de cada entidad financiera. Mientras el desarrollo de técnicas de medida del riesgo altamente sofisticadas y de metodologías basadas en Valor en Riesgo (VaR) han atraído un elevado interés, se ha prestado menos atención sobre cómo estas medidas de riesgo pueden ser utilizadas efectivamente para mejorar los procesos de toma de decisiones bancarias. Esta es precisamente la idea que inspira el libro titulado *Value at risk and bank capital management*, en el que su autor, Francesco Saita, señala que aunque las técnicas de medición del riesgo de mercado, de crédito y operacional han mejorado en años recientes, las decisiones de gestión y asignación del capital y de gestión de riesgo han recibido menor atención. Las decisiones sobre gestión del capital deben considerar diferentes restricciones de capital y hacer frente a importantes dificultades derivadas de medidas agregadas de VaR. La conexión que se establece entre las técnicas más sofisticadas de medida del riesgo y el aspecto práctico relacionado con la toma de decisiones bancarias sobre la gestión y asignación del capital confieren a este libro un carácter único y proporciona a los lectores un enfoque teórico profundo combinado con una visión práctica y real de la estructura bancaria, de las restricciones operativas y regulatorias existentes y de los procesos de toma de decisiones.

La industria del ahorro en España se ha enfrentado en los últimos años a importantes cambios derivados de un proceso constante de innovación financiera y un fuerte aumento de la competencia por la aparición de nuevos vehículos de inversión. El análisis de las consecuencias derivadas de la publicación del Reglamento de Instituciones de Inversión Colectiva, de 4 de noviembre de 2005,

que ha significado un marco más flexible para la inversión colectiva en España se presentan en el libro *Nuevas Alternativas para la Inversión Colectiva: Fondos cotizados y Fondos de Inversión Libre* que recoge las ponencias presentadas en un curso de verano, con el mismo título, desarrollado en la Universidad de Oviedo y promovido por Bolsas y Mercados Españoles, con el fin de analizar la influencia de la inversión colectiva, y en particular de las nuevas formas de inversión colectiva como son los fondos cotizados y los fondos de inversión libre, sobre los mercados financieros. Tras una presentación de la situación de la inversión colectiva en España y de las diferentes modalidades de gestión, el libro contiene un análisis de las nuevas alternativas de inversión colectiva. Este análisis se realiza desde diversos puntos de vista, el del regulador, que facilita el marco legal para su desarrollo, el de los gestores de fondos, encargados de diseñar y poner al alcance de los inversores estos productos, y el de los investigadores, que facilitan mejoras en la gestión y medición de riesgos asociados.

El estudio de las fortalezas y debilidades de los modelos de microestructura de los mercados financieros es el punto de partida del libro titulado *Empirical Market Microstructure*, que representa una excelente novedad en la literatura reciente sobre microestructura de los mercados. En el libro se analizan las instituciones que regulan el funcionamiento de los mercados financieros, las fuerzas económicas que guían las estrategias de inversión y los métodos estadísticos de interpretación del ingente volumen de información generado por los mercados financieros. Representa, en este sentido, una importante aportación que contribuye a acercar la temática a los profesionales de los mercados financieros. El libro incluye numerosos ejercicios, soluciones y otros materiales que permiten una mejor comprensión de su contenido.

Los últimos años han sido testigos de cambios sustanciales en el ámbito de las inversiones financieras derivados de la presencia de nuevos activos financieros, la creación de nuevas estrategias, el excepcional avance tecnológico y el importante progreso de la teoría de valoración de inversiones financieras. En este contexto cabe situar la séptima edición de *Investments,* de Z. Bodie, que aborda su estudio a partir del análisis del entorno donde se toman las decisiones de inversión y pasando, a continuación, por los diferentes modelos y técnicas utilizados en la gestión de carteras de activos financieros. En esta nueva versión se actualizan temas y se da un mayor contenido a aspectos relacionados con la negociación de activos financieros, el binomio rentabilidad-riesgo, la diversificación, la teoría de carteras y las finanzas del comportamiento y el análisis técnico. Precisamente en el campo de las finanzas del comportamiento es donde se sitúa el libro titulado *La paradoja del bronce*, de M. Conthe, que aborda los mecanismos psicológicos que determinan la toma de decisiones de inversión financiera. El autor intenta responder a interrogantes del tipo de: ¿por qué, al decidir entre alternativas, suelen atraen más las apariencias que el contenido sustantivo?, ¿por qué se inventan explicaciones y causas donde hay azar?, ¿por qué inversores son reacios a diversificar internacionalmente las carteras de valores?, ¿a qué se debe la infalibilidad que se atribuye a un especulador? En definitiva, se trata de un repaso a los condicionantes psicológicos a los que se enfrenta el decisor y que son aplicables a las decisiones financieras pero también a ámbitos aparentemente no próximos a la economía.□

NOTA

(1) El volumen 2, por su parte, analizará tópicos directamente relacionados con las finanzas corporativas como son la decisión de dividendos y de estructura de capital, los procesos de insolvencia financiera, las adquisiciones de empresas y las reestructuraciones empresariales.

BIBLIOGRAFÍA

Alejandro, B. y González, V. M. (2007): **Nuevas alternativas para la inversión colectiva: fondos cotizados y fondos de inversión libre,** *Colección Estudios & Investigación, BME.*

Allen, F. y Gale, D. (2007): **Understanding financial crises,** *Oxford University Press.*

Aoki, M.; Jackson, G. y Miyajima, H. (2007): **Corporate governance in Japan. Institutional change and organizational diversity,** *Oxford University Press.*

Blanco, F.; Ferrando, M. y Martínez, M. F. (2007): **Dirección Financiera I. Selección de Inversiones,** *2.ª edición, Pirámide.*

Bodie, Z. (2007): **Investments,** *7.ª edición, McGraw-Hill.*

Brealey, R. A.; Myers, S. C. y Marcus, A. J. (2007): **Fundamentos de Finanzas Corporativas,** *5.ª edición, McGraw-Hill.*

Calzada, B. (2007): **El buen gobierno en España: Un análisis crítico,** *Ed. Instituto de Estudios Económicos.*

Conthe, M. (2007): **La paradoja del bronce: espejismos y sorpresas en el mundo de la economía y la política,** *Editorial Critica.*

Cross, F. B. y Prentice, R. A. (2007): **Law and Corporate Finance,** *Edward Elgar Publishing.*

Dalton, B. (2007): **Financial Products,** *Cambridge University Press.*
Eckbo, B. E. (2007): **Handbook of Corporate Finance,** *Elsevier Science.*
Hasbrouck, J. (2007): **Empirical market microestructure: The institutions, economics, and econometrics of securities trading,** *Oxford University Press.*
Lo, A. W. (2007): **The International Library of Financial Econometrics Series,** *Edward Elgar Publishing.*
López-Lubian, F. (2007): **Casos prácticos de Finanzas Corporativas,** *Ed. Thompson.*
Mallin, C. (2007): **Corporate Governance,** *2.ª edición, Oxford University Press.*
Prat, M. (2007): **Ejercicios resueltos de finanzas,** *Biblioteca Comillas, Economía.*
Saita, F. (2007): **Value at risk and bank capital management,** *Elsevier Science.*



Novedades bibliográficas en Dirección y Organización de Empresas. Matices, nuevos enfoques, espíritu crítico y continuidad

Jesús Rodríguez Pomeda
Fernando Casani
Juan Ignacio Martín-Castilla
Departamento de Organización de Empresas, UAM

Durante el año 2007 la literatura empresarial ha continuado ocupándose de los grandes temas económicos que han sido objeto de preocupación a lo largo de estos primeros años del siglo XXI. En primer lugar, el funcionamiento del sistema económico en la actualidad y el alcance de la globalización son objeto de análisis y controversia en distintas publicaciones. En nuestra revisión vamos a destacar las aportaciones realizadas en este campo por Ghemawat, que cuestiona la amplitud del fenómeno denominado globalización; por Baumol, Litan y Schramm, que identifican cuatro tipos diferentes de capitalismo contemporáneo frente a la idea convencional de un sistema único; y, finalmente en este apartado, las reflexiones de Reich y Greenspan, ambos con una gran experiencia en la práctica de la actividad económica en Estados Unidos desde sus respectivos puestos de la máxima responsabilidad.

En segundo lugar, la preocupación por la dirección empresarial y la gestión del cambio se recoge en distintas obras que ofrecen nuevos enfoques desde los que abordar los problemas empresariales derivados de este entorno económico, caracterizado por la incertidumbre y la ampliación de los mercados. En su nuevo libro el conocido *gurú* empresarial Gary Hamel plantea un paralelismo entre la innovación directiva (*Management 2.0*) y la *Web 2.0*. En nuestro país, Fernández Rodríguez ha editado una obra muy interesante de introducción a los denominados *Management Critical Studies*; en una línea similar, Alonso Benito analiza la función del trabajo en la modernidad y la postmodernidad. Desde una perspectiva más ortodoxa, O'Brien y Dyson, por una parte, y Haberberg y Rieple, por otra, nos ofrecen sus manuales para la dirección estratégica. La necesidad del cambio estratégico y la forma de llevarlo a cabo son tratadas por Buchanan, Ketley y Fitzgerald, a través del caso del sistema nacional de salud del Reino Unido. Para entender la forma en que se produce el cambio en los procesos cerebrales es interesante el enfoque planteado por Mora en su obra sobre neurocultura.

En tercer lugar, el análisis de los casos de éxito empresarial se recoge a distintos niveles en diferentes publicaciones. Weick y Sutcliffe nos hablan de las organizaciones de alta fiabilidad; el conocido empresario Donald Trump ofrece recetas para el éxito basadas en su experiencia y Ferriss presenta una auténtica guía vital para aquellas personas que quieren disfrutar la vida con una actividad económica que le permita la disponibilidad de tiempo y la movilidad.

Por último, de la literatura en castellano, recogemos algunos libros que abordan distintos aspectos de la gestión empresarial como son la responsabilidad social de la empresa, la dirección de *marketing*, los instrumentos de calidad en el tercer sector o la eficacia en la gestión del tiempo.

1. Globalización y sistema económico

Según Ghemawat (2007), entre 1995 y 2003 la tasa de incremento de la publicación de libros relacionados con la globalización se doblaba en períodos inferiores a dieciocho meses, es decir, superaba la Ley de Moore. Con datos de la Biblioteca del Congreso, entre 2000 y 2004 se publicaron más de cinco mil libros sobre el tema. Dentro de esta gigantesca marea informativa destacan las obras que, más allá de planteamientos apocalípticos, adoptan una perspectiva realista, superadora de lugares comunes, sintética y útil para los directivos. El libro de P. Ghemawat, *Redefining global strategy*, es una de tales obras. Tomando los últimos datos disponibles de variables tales como la inversión directa extranjera con respecto a la formación bruta global de capital fijo (que fue inferior al 10% entre 2003 y 2005), Ghemawat considera más adecuado hablar de *semiglobalización*. Una vez superado ese barullo de profetas de la globalización, se dedica a proponer una serie de herramientas analíticas que pueden ser utilizadas en el proceso de internacionalización de los negocios, y lo ilustra con diferentes ejemplos. Tales herramientas son el *modelo CAGE de distancias nacionales* (acrónimo derivado de las dimensiones *cultural, administrativa, geográfica y económica*), *el cuadro de mando de valor ADDING y el triángulo estratégico AAA*.

El cuadro de mando ADDING busca la evaluación de una serie de componentes de valor con respecto a la estrategia empresarial. El acrónimo responde a *añadir volumen o crecimiento*, *decrecimiento de los costes*, *diferenciación o incremento de la disponibilidad a pagar por parte del cliente*, *mejora del atractivo sectorial o poder de negociación*, *normalizar (u optimizar) el riesgo* y *generar conocimiento (así como otros recursos y capacidades).* El triángulo estratégico AAA representa un marco analítico a lo largo de tres dimensiones: adaptación (sensibilidad a la demanda local), agregación (economías de escala) y arbitraje (economías absolutas). En conjunto, se trata de una obra muy interesante, por su carácter desmitificador, pragmático (no en vano su autor tiene experiencia consultora junto a una impresionante trayectoria académica), sólidamente enraizado en la investigación más rigurosa y por la claridad y sencillez de su estilo.

Robert B. Reich fue secretario de Trabajo en la Administración Clinton, y es actualmente catedrático de políticas públicas de la Universidad de California en Berkeley. Escrito desde una perspectiva estadounidense, su libro es consecuencia de un esfuerzo por comprender cuáles son las líneas maestras del proceso globalizador y hacia dónde se dirigen. Con una sensibilidad próxima a la socialdemocracia, Reich reflexiona sobre la dialéctica *democracia-capitalismo*, partiendo de la premisa que democracia no es igual a la convocatoria periódica de elecciones, sino más bien al sistema que permite lograr objetivos que sólo pueden alcanzarse cuando los ciudadanos colaboran con otros ciudadanos, en suma, determinar las reglas del juego mediante el cual alcanzamos resultados que representan el bien común. La tesis que argumenta es la siguiente: las décadas más recientes han implicado una doble transferencia de poder, que opera alejándose de nuestras capacidades como ciudadanos y aproximándose a nuestras potencialidades como consumidores e inversores. Surge así lo que Reich llama *supercapitalismo*, que sería fruto de la difusión de las tecnologías —que fueron desarrolladas para combatir en la Guerra Fría— por todo el sistema productivo, para dar lugar a nuevos productos y servicios. La conclusión (contenida en el último capítulo, titulado *Una guía ciudadana del supercapitalismo*) es que el triunfo del supercapitalismo ha conducido al declinar de la democracia, pero este no es un resultado inevitable si se delimitan bien las esferas económica y política.

En una ocasión anterior comentamos en estas páginas un trabajo previo de William J. Baumol (actualmente profesor en la Stern School of Business, New York University, y profesor emérito de Princeton University) sobre el crecimiento económico y la innovación como motor del sistema capitalista (1). Este autor se ha distinguido por sus agudos análisis del capitalismo y de sus vigas maestras: la actividad emprendedora, el sistema institucional y el crecimiento económico. Con una firme base empírica, sus esclarecedores estudios nos iluminan la sala de máquinas de la economía de mercado al adoptar una visión lúcida que sirve de base para el desarrollo de una rigurosa argumentación económica.

El profesor Baumol (junto con sus colaboradores Litan y Schramm) vuelve a enseñarnos en *Good Capitalism, Bad Capitalism* cómo es hoy ese terri-

torio donde confluyen la empresa, el mercado y el Estado, y nuevamente haciendo trizas muchos lugares comunes. Por ejemplo, que el capitalismo contemporáneo —lejos de ser un sistema homogéneo— muestra cuatro categorías: *el capitalismo dirigido por el Estado* (el gobierno intenta dirigir al mercado apoyando determinados sectores con la esperanza de que se conviertan en *ganadores*); el *capitalismo oligárquico* (la parte más importante del poder y de la riqueza están en manos de un puñado de individuos y familias); *el capitalismo de las grandes empresas* (las actividades económicas fundamentales son llevadas a cabo por un conjunto de empresas gigantescas); y el *capitalismo emprendedor* (donde muchas pequeñas e innovadoras empresas juegan un papel determinante). Cada una de ellas es el origen de muy diferentes efectos sobre el crecimiento y el bienestar. No tienen mucho más en común que el reconocimiento del derecho a la propiedad privada, y esta obra nos permite comprender mejor sus circunstancias y resultados.

El libro publicado por Greenspan, *The Age of Turbulence*, nos acerca la figura y las ideas de esta importante personalidad. Esta extensa obra (531 páginas) tiene el indudable atractivo de reflejar la biografía y el pensamiento económico y político de una de las personas más poderosas de las últimas décadas. Basta para comprobarlo con mirar las fotografías que ilustran el libro. En ellas vemos al autor junto a los presidentes Nixon (en su campaña para la presidencia de 1967), Ford, Reagan, G. H. W. Bush y G. W. Bush, a Henry Kissinger (en 1975 reunido en el Despacho Oval con —entre otros— Donald Rumsfeld y Dick Cheney), a la reina Isabel II, a Mikhail Gorbachev, al entonces *Chancellor of the Exchequer* Gordon Brown, o al presidente chino Jiang Zemin.

No es posible resumir es estas pocas líneas tan jugoso e interesante libro. Pero no podemos resistirnos a recoger las predicciones de Greenspan para 2030 con respecto a los Estados Unidos. Dice que, dejando de lado cuestiones tales como una posible detonación nuclear en territorio estadounidense, una pandemia como la gripe aviar, una revitalización dramática del proteccionismo o el fracaso en encontrar una solución no inflacionaria para Medicare, concibe un futuro en el cual el producto interior bruto real de los EE.UU. sea superior al de 2006 en un 65%, un incremento de la relevancia económica de la propiedad intelectual (en sus aspectos legislativo y litigioso), y una Reserva Federal aprisionada entre las presiones inflacionistas y unas políticas populistas. Sin restar un ápice a la solvencia de su criterio, no queda claro si un político de alto nivel que ha prestado tan largos y destacados servicios a varias Administraciones republicanas considera populista el disparatado déficit fiscal generado por el aumento de gastos en defensa, seguridad interior y en la guerra de Irak, mientras, por el otro lado, Bush reducía los impuestos. Tal situación hizo que Greenspan supiera *cómo debía sentirse Casandra* (pág. 240).

2. Nuevo enfoque de la dirección empresarial

En un libro provocador, *The Future of Management*, Gary Hamel defiende la necesidad de un nuevo enfoque de la dirección empresarial. Parte de la constatación de que las empresas actuales son dirigidas por un conjunto de ideas generadas a comienzos del siglo pasado, y que es precisamente ese modelo de dirección moderna el que restringe el rendimiento de la organización. La propuesta consiste en que el lector, cada lector de forma personal, se convierta en un pionero de la dirección del siglo XXI. Esto es, que reinvente los principios, procesos y prácticas directivas en la era postmoderna. De este modo producirá *innovación directiva*, que consiste en la capacidad irrepetible de crear una ventaja competitiva de largo plazo para su empresa. La vía no consiste en repetir y sintetizar un conjunto de *buenas prácticas*, sino más bien en inventar hoy las mejores prácticas del mañana. ¿Cuáles son entonces las claves de esta construcción? Tener el coraje de dirigir (no limitarse a gestionar el pasado), comprometerse con una meta para intrépidos, reconstruir las ortodoxias propias, asumir unos nuevos y poderosos principios de conducta (tales como que la experimentación es preferible a la planificación, que hay que crear un *liderazgo distribuido*, o que la eficiencia operativa no equivale a la eficiencia estratégica), centrarse en las causas y no en los síntomas, rendición de cuentas sobre las innovaciones introducidas en la dirección, libertad para proponer alternativas al *statu quo* directivo. El autor concluye trazando un paralelismo entre la innovación directiva (*Management 2.0*) y la *Web 2.0*.

2.1. Critical Management Studies (CMS) (Estudios críticos de la gestión)

Comienzan a lograr una amplia difusión en nuestro país los trabajos de autores que discuten la esencia y la práctica de lo que convencionalmente se ha venido denominando *Administración de*

empresas. Esta corriente de pensamiento (que ya dispone de sólidas raíces en los ambientes académicos de Gran Bretaña, Francia o los Estados Unidos) combate el discurso dominante en muchas facultades y escuelas de negocios de todo el mundo.

La obra de Fernández Rodríguez (ed.), *Vigilar y organizar. Una introducción a los Critical Management Studies*, es sin duda un hito en tal difusión, convirtiéndose en una completa y muy recomendable introducción a los denominados *Critical Management Studies (CMS)* (que el propio editor traduce como *Estudios críticos de la gestión*). Como indica Grugulis en la introducción, su objetivo es comprender cómo son y funcionan en la realidad las organizaciones, lo que exige abandonar la fe y la propaganda vacua de tantos y tantos *libros de aeropuerto* para asumir un estudio científico de la gestión que sea digno de tal nombre.

Los CMS se enfrentan a las convicciones gerencialistas dominantes desde una perspectiva que, en términos genéricos, cabe calificar de postmoderna o postestructuralista. El impacto de las obras de Foucault o Baudrillard se hizo cada vez mayor en los académicos británicos de la gestión desde la década de 1980. Esas y otras semillas han producido un robusto árbol, del cual Fernández Rodríguez nos presenta algunas de sus ramas esenciales (Knights, Willmott, Burell y Linstead), así como uno de sus desarrollos básicos, cual es la teoría del proceso de trabajo. Culmina la obra colectiva con tres aportaciones que se centran en la evaluación de los CMS.

En una línea paralela, el profesor Alonso nos presenta *La crisis de la ciudadanía laboral*, su tercera reflexión teórica en forma de libro sobre el lugar de trabajo y su relación con la modernidad y la postmodernidad. Con un sólido y riguroso estilo que conjuga agudeza, erudición y humildad se coloca en una posición crítica hacia bastantes de los aspectos que configuran el trabajo en nuestra sociedad y su vinculación con la organización. Así, por ejemplo, destaca su análisis del discurso de la sociedad de la información y el declive de la reforma social (en el capítulo 1), que subtitula de manera ilustrativa *del* management *del caos al caos del* management. Aspecto relevante de dicho análisis es el colapso de la convergencia que, tras la segunda postguerra mundial, se observaba entre el discurso gerencialista dominante (basado en un modelo teórico de gestión empresarial racional) y las prácticas que llevaban a cabo los directivos en todo tipo de organizaciones. En los últimos años —defiende Alonso— se produce una fragmentación de los discursos de la gerencia y un divorcio acusado entre lo que ensalzan (la excelencia, la flexibilidad entendida como desburocratización...) y lo que practican (en esencia, cómo conseguir un uso más barato, temporal, inseguro, individualizado y desigual de la fuerza de trabajo). En conjunto, se trata de una monografía esclarecedora y profunda que nos facilita una amplia comprensión de los mecanismos económicos y productivos de las sociedades postmodernas.

2.2. Dirección estratégica y cambio organizativo

En línea con las propuestas basadas en los enfoques de dirección estratégica en un escenario caracterizado por la incertidumbre y el cambio, O'Brien y Dyson (de la Warwick University), coordinan a dieciséis investigadores pertenecientes a The Supporting Strategy Research Group en el desarrollo de los seis capítulos del libro *Supporting Strategic*. Allí abordan de una forma eminentemente práctica y analítica el proceso estratégico y los diferentes instrumentos y modelos para su comprensión. El planteamiento propuesto es proactivo, orientado a la acción basada en el conocimiento y la razón, así como de adaptación continua frente al cambio.

Cabe mencionar también una de las joyas de la corona de la estrategia, aparecida en 2007. Se trata de la obra *Strategic Management*, de Rieple y Haberberg (de Westminster University). Es un valioso texto que combina la didáctica con la práctica de una forma amena y con sentido común, orientada al desarrollo de capacidades para la reflexión estratégica crítica, rigurosa y creativa. La obra se apoya tanto en el desarrollo de casos prácticos de actualidad, a lo largo del texto, como a través de una página de recursos *on line*, donde el lector puede acudir a multitud de casos prácticos adicionales, así como a materiales para el apoyo a la docencia.

Por su parte, Buchanan, Ketley y Fitzgerald analizan en *The Sustainability and Spread of Organizational Change. Modernizing Healthcare* la diversidad de contextos complejos en los que se hace preciso acometer un proceso de cambio organizativo, así como los posibles enfoques. Para ello, los autores desarrollan el caso del proceso de modernización acometido desde el 2000 por el Sistema Nacional de Salud de Reino Unido (NHS), una de las mayores organizaciones a nivel mundial, y cómo supo afrontar las resistencias y desarrollar los elementos facilitadores necesarios para acometer un profundo cambio organizativo

de una forma coherente y sostenible, lo que exige un fuerte liderazgo.

Para dichos autores, las organizaciones no pueden comprender ni acometer el cambio si antes no son capaces de identificar y definir las diferentes posibilidades existentes para llevarlo a cabo (evaluando los objetivos de cada uno de ellos), así como dónde y cómo son susceptibles de ser aplicados, y, especialmente, las evidencias que los soportan. Por otra parte, se adopta una perspectiva secuencial o de proceso en la que se pone énfasis en la necesidad no sólo mantener, sino también ampliar el despliegue del cambio, lo cual viene condicionado por un amplio abanico de factores, tales como contexto, administración y gestión, liderazgo, política, personas y, por supuesto, la visión.

Desde una perspectiva totalmente diferente, pero que puede resultar complementaria intelectualmente, Mora nos obsequia con sus interesantes reflexiones sobre *neurocultura*, anunciando un nuevo ciclo cultural que reorientará y cambiará muchos, si no todos, los parámetros que han dirigido, constreñido y proporcionado el marco social hasta ahora conocido. Y ello porque el punto de referencia a partir del cual se crea el verdadero conocimiento ya no está tanto en los estímulos que percibimos del mundo externo como en los procesos cerebrales, a través de los cuales se elaboran las percepciones de ese mundo.

3. Éxito empresarial y personal

Desde la primera edición en 2001 de la obra *Managing the Unexpected*, de Weick y Sutcliffe, las circunstancias mundiales hacen superflua cualquier argumentación sobre la necesidad (para personas, organizaciones y sociedades) de superar situaciones difíciles y recuperar la forma y la posición tras un impacto externo. La última edición de 2007 ilustra cómo ciertas personas y organizaciones logran un alto rendimiento en entornos inciertos y donde un error tiene efectos potencialmente catastróficos. Tales organizaciones son denominadas en la literatura *organizaciones de alta fiabilidad*. El mensaje que Weick (un académico sumamente influente tras su *Sensemaking in Organizations,* de 1995) y Sutcliffe nos transmiten puede resumirse así: las expectativas pueden llevarte a un atolladero a menos que puedas crear una infraestructura de prevención que sea continuamente capaz de reconducir pequeños errores, resistirse a la excesiva simplificación de la realidad, permanecer sensible a las cuestiones operativas, mantener las capacidades que requiere la tenacidad y sacar partido de las variaciones locales de la experiencia. Una de las claves se halla en la cultura organizativa: considerando que la única persona a la que se puede cambiar es uno mismo, ese estado de atención vigilante puede ser un modelo para otros. El objetivo consiste en institucionalizar dicha capacidad anticipatoria de modo que puedan evitarse situaciones catastróficas como las analizadas en este libro. Una serie de *pequeñas victorias* jalonan el camino hacia ese objetivo: recordar que la atención vigilante requiere esfuerzo, ayudar a otros a reforzarla, crear nuevos marcos para tal atención y mitigar la complacencia.

Por su parte, el famoso, controvertido y exitoso empresario, Donald J. Trump (junto con Zanker, 2007) nos ofrece en *Think Big and Kick Ass in Business and Life* sus recetas para el triunfo. Tales recetas se resumen así: piensa a lo grande. Sólo entonces es posible usar la disciplina y la determinación para superar todos los obstáculos y alcanzar los objetivos planteados. El punto de partida también es descaradamente simple: pasar de no ser nadie a ser alguien. Trump ilustra esta cuestión con su propio ejemplo: apasionado por las negociaciones inmobiliarias, aprendió el negocio de su padre, y sólo entonces acudió a su primera negociación vestido de la manera impecable que corresponde a un empresario importante y haciendo creer a la otra parte que él tenía tras de sí la potencia de una gran empresa que en realidad empleaba a una sola persona: D. J. Trump. Con botas o sin ellas, otras admoniciones de Trump también encajarían a la perfección en la obra de Perrault: aprende de tus errores, nunca te rindas y la *fórmula del conocimiento* (*la mejor manera de aprender consiste en estudiar la historia de los éxitos y los fracasos en tu sector*). Sin querer restar interés a las jugosas reflexiones de Trump, no podemos pasar por alto el hecho de que la obra sirve para promocionar los seminarios de The Learning Annex, consultora fundada por su coautor Bill Zanker. ¿Cómo se denominan tales seminarios? *Piensa a lo grande*.

Para concluir este apartado con un enfoque completamente alejado de los cánones académicos, recogemos el libro de Ferriss *The 4-Hour Workweek*, que pretende ser una auténtica *guía vital* para personas que no desean esperar a la jubilación para disfrutar de la vida y abominan de las carreras profesionales al uso. Un *diseño del estilo de vida* que conduce a convertirse en un nuevo tipo de rico: aquel que concibe el lujo como

la disponibilidad de tiempo y de movilidad. Es decir, no persigue acumular dinero, sino poder gozar de un estilo de vida satisfactorio alejado de la esclavitud de horarios y rutinas oficinescas. ¿La clave? Como no podía ser de otro modo, se sintetiza en un acrónimo: DEAL. El autor bromea con la respuesta que ofrece a quienes le preguntan por las fuentes de ingresos que le permiten vivir de ese modo; su respuesta es *I'm a drug dealer*. Sin necesidad de caer en el lado oscuro, Ferriss propone *definir* (abandonar el sentido común y diseñar las reglas y los objetivos del *nuevo juego*), *eliminar* (la antigua manía de la gestión del tiempo para incrementar la productividad un 1.000%, cultivando la ignorancia selectiva o siguiendo una dieta *baja en información*), *automatizar* (generar flujos de caja mediante un piloto automático basado en el arbitraje o la externalización) y *liberar* (romper los lazos que nos atan a un lugar dado). Una obra curiosa en la que están entreveradas ocurrencias de pícaro con interesantes motivos de reflexión sobre el modo de vida de los profesionales contemporáneos.

4. Algunas aportaciones a la gestión en castellano

Concluimos esta apretada revisión bibliográfica citando algunos textos publicados originalmente en castellano que se enfocan hacia el estudio de algunos aspectos específicos de las organizaciones y de su dirección.

Se trata de *Los stakeholders y la acción social de la empresa*, de Martínez, Carbonell y Agüero, quienes analizan el impacto de la acción social sobre el fortalecimiento de las relaciones de la empresa con sus partícipes o *stakeholders*. Estudiando el fenómeno desde una perspectiva amplia y actual, el libro tiene por objetivo hacer comprensible al lector cómo una actitud de apertura a los problemas sociales repercute en las habilidades para competir de la empresa. También en esta línea Carantoña defiende en *Igualdad y diversidad* la necesidad de garantizar, junto a los derechos colectivos, el derecho individual a la igualdad de oportunidades, que puede verse lesionado al aplicar mecanismos de discriminación positiva.

Por su parte, Rivera y Garcillán presentan el proceso estratégico y operativo del *marketing* para ofrecer conceptos aplicables a todo tipo de empresas y mercados.

Decía Peter Drucker que sólo las organizaciones sin ánimo de lucro actúan en la comunidad, aprovechan sus oportunidades, movilizan sus recursos locales y solucionan sus problemas. En dicho sentido, el reto de actuar con calidad, gestionando de modo eficaz los recursos y cumpliendo los estándares impuestos en el campo de los servicios personales, es una constante hoy en día para las organizaciones del tercer sector español. En este ámbito puede recomendarse *Instrumentos para la gestión de la calidad en las ONG*, de García Alonso, quien profundiza en el significado de la calidad para las entidades no lucrativas de forma adaptada a sus necesidades. Para ello, se realiza un exhaustivo estudio comparativo de sistemas, modelos, normas y otros instrumentos orientados a la gestión de la calidad y que se están aplicando en distintos países.

Para terminar, otro tema hoy muy actual es el que nos propone Ballenato (*Gestión del tiempo. En busca de la eficacia*), quien nos introduce de forma teórica y práctica en el aprovechamiento y disfrute del tiempo a través de una reflexión para el cambio. De esta forma, nos propone una serie de consejos, técnicas y herramientas para mejorar su gestión, tales como la investigación sobre los *ladrones del tiempo*, la revisión de los hábitos de trabajo y de vida, el aprender a priorizar, a tomar decisiones. La finalidad última es poder tomar las riendas y decidir sobre la utilización de su tiempo, revisar sus hábitos de trabajo y de vida y hacerlos más saludables y eficaces.

En suma, el mosaico de las obras publicadas en 2007 sobre las organizaciones y su dirección nos muestra el esfuerzo por perfilar ideas aceptadas (si bien persiste una extensa literatura anclada en la corriente principal de pensamiento en esta área), la búsqueda de planteamientos radicalmente nuevos y la evaluación crítica del pensamiento directivo de las últimas décadas.□

NOTA

(1) Baumol, W. J. (2002): **The Free Market Innovation Machine,** *Princeton, NJ, Princeton University Press.*

BIBLIOGRAFÍA

Alonso, L. E. (2007): **La crisis de la ciudadanía laboral,** *Rubí (Barcelona), Anthropos Editorial.*

Ballenato, G. (2007): **Gestión del tiempo. En busca de la eficacia,** *Madrid, Pirámide.*

Baumol, W. J.; Litan, R. E. y Schramm, C. J. (2007): **Good Capitalism, Bad Capitalism,** *New Haven, CT, Yale University Press.*

Buchanan, D.; Ketley, D. y Fitzgerald, L. (2007): **The Sustainability and Spread of Organizational Change. Modernizing Healthcare.** *Oxford, Routledge.*

Carantoña, E. (2007): **Igualdad y diversidad,** *Madrid, Acción Empresarial.*

Fernández Rodríguez, C. J. (ed.) (2007): **Vigilar y organizar. Una introducción a los Critical Management Studies,** *Madrid, Siglo XXI de España Editores.*

Ferriss, T. (2007): **The 4-Hour Workweek. Escape 9-5, Live Anywhere, and Join the New Rich,** *Nueva York, NY, Crown Publishers.*

García Alonso, J. V. (2007): **Instrumentos para la gestión de la calidad en las ONG: Perspectiva internacional,** *Madrid, Fundación Luis Vives.*

Ghemawat, P. (2007): **Redefining global strategy. Crossing borders in a world where differences still matter,** *Boston, MA: Harvard Business School Press.*

Greenspan, A. (2007): **The Age of Turbulence. Adventures in a New World,** *Nueva York, NY, Penguin Press.*

Hamel, G. y Breen, B. (2007): **The Future of Management,** *Boston, MA, Harvard Business School Press.*

Haberberg, A. y Rieple, A. (2007): **Strategic Management: Theory and Application,** *Oxford, Oxford University Press.*

Martínez, J. L.; Carbonell, M. y Agüero, A. (2007): **Los stakeholders y la acción social de la empresa,** *Madrid, Marcial Pons.*

Mora, F. (2007): **Neurocultura. Una cultura basada en el cerebro,** *Madrid, Alianza Editorial.*

O'Brien, F. A. y Dyson, R. G (2007): **Supporting Strategic. Frameworks, Methods and Models,** *West Sussex, Whiley.*

Reich, R. B. (2007): **Supercapitalism. The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life,** *A. Knopf Publishing Group.*

Rivera, J. y Garcillán, M. de (2007): **Dirección de marketing. Fundamentos y aplicaciones,** *Madrid, ESIC.*

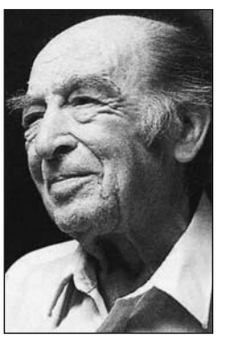
Trump, D. J. y Zanker, B. (2007): **Think Big and Kick Ass in Business and Life,** *Nueva York, NY, HarperCollins Publishers.*

Weick, K. E. y Sutcliffe, K. M. (2007): **Managing the Unexpected. Resilient Performance in an Age of Uncertainty,** *2nd ed. San Francisco, CA, Jossey-Bass.*

El Nobel de Economía 2007

José Luis Ferreira
Diego Moreno
Departamento de Economía,
Universidad Carlos III de Madrid

El Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel se concede en 2007 a Leonid Hurwicz, Eric Maskin y Roger Myerson por sus contribuciones a la teoría del *diseño de mecanismos*. En economía utilizamos el término *mecanismo* para referirnos genéricamente a las instituciones que organizan la actividad económica —como los mercados, los contratos o la regulación económica—. Estas instituciones condicionan la conducta de los agentes económicos y, en definitiva, determinan la asignación de los recursos económicos.


Leonid Hurwicz


Roger B. Myerson


Eric S. Maskin

La teoría económica clásica analiza las propiedades de las asignaciones de recursos que se generan en economías organizadas en torno a los mercados. Así, el Primer Teorema del Bienestar establece un conjunto de condiciones que garantizan que las asignaciones que genera una economía de mercado son eficientes (es decir, agotan las posibilidades de producción y de intercambio). En condiciones análogas, el Segundo Teorema del Bienestar establece que la cuestión de la equidad distributiva y la eficiencia económica pueden tratarse de manera independiente. Sin embargo, estas condiciones son tan restrictivas que en la práctica no puede esperarse que una economía de mercado por sí misma genere asignaciones eficientes. En particular, presumen una conducta precio-aceptante por parte de los agentes incompatible con la existencia de oligopolios, monopolios o cárteles. Asimismo, excluyen la existencia de efectos externos en la producción o el consumo; es decir, suponen que las actividades de producción o de consumo de unos agentes no afectan a las posibilidades de producción o al bienestar de otros agentes. Además, ignoran la existencia de bienes públicos; es decir, de bienes como la seguridad, cuyo consumo por parte de un agente no excluye el consumo de otros agentes. Finalmente, no contemplan la posibilidad de que los agentes posean información privada (acerca de su capacidad o de la calidad de los bienes que comercian, por ejemplo) relevante para la asignación de recursos.

La teoría del diseño de mecanismos se inicia con Leo Hurwicz (1960 y 1972), quien desarrolla un marco teórico que incorpora explícitamente la información privada y los objetivos y limitaciones de los agentes económicos y permite un análisis coherente de cualquier problema de asignación de recursos. En este marco teórico, conocer las consecuencias de la adopción de un mecanismo u otro requiere anticipar la respuesta de los agentes económicos, contrariamente a otros enfoques, como los de la economía clásica o el marxismo, que presumen un cierto comportamiento (precio-aceptante, por ejemplo) o no tienen en cuenta la reacción de los agentes a los cambios institucionales. Para ello, Hurwicz introduce el concepto central de *compatibilidad en incentivos*, que recoge las restricciones que un mecanismo debe satisfacer para ser consistente con el comportamiento racional de los agentes económicos.

En el análisis desarrollado por Hurwicz, los participantes comunican *mensajes* que son utilizados para determinar la asignación de recursos. Estos mensajes pueden ser una declaración de la disposición a pagar por la provisión de un bien público,

la cantidad que se puja para adquirir un bien en una subasta o los costes para obtener una cuota de producción en un plan quinquenal. Un mecanismo (de decisión o de asignación) se define mediante el conjunto de mensajes posibles que pueden comunicar los agentes y por una regla que determina la asignación de recursos en función de los mensajes recibidos. Dadas las preferencias de los agentes, un mecanismo define un juego. En consecuencia, este enfoque nos permite evaluar las consecuencias de la adopción de un mecanismo utilizando las herramientas que proporciona la teoría de los juegos.

La teoría del diseño de mecanismos permite plantear el problema de la asignación de los recursos desde una perspectiva general, en la que el mercado es simplemente una institución particular. En este contexto más amplio es posible plantear cuestiones como la eficiencia, la equidad o cualquier otro objetivo social o privado, incorporando explícitamente todas las restricciones, tanto las tecnológicas o las relacionadas de la escasez de los recursos como las derivadas de la existencia de información privada o de intereses contrapuestos entre los agentes que participan de la asignación que se genera. Así, este análisis muestra que, fuera del marco restrictivo en el que la teoría económica clásica obtiene los teoremas del bienestar, la eficiencia económica (en el sentido clásico) no puede esperarse. Además, sugiere que la definición clásica de optimalidad de Pareto, formulada tomando como referencia el conjunto de asignaciones tecnológicamente factibles, tiene que reconsiderarse para incorporar la compatibilidad en incentivos como una restricción adicional. Asimismo, el análisis revela que objetivos como la eficiencia y la equidad son interdependientes.

La perspectiva que proporciona la teoría del diseño de mecanismos ha permitido, por ejemplo, replantear el problema de la asignación de recursos en presencia de bienes públicos, justificando su financiación por vía impositiva como una alternativa más eficiente que otros mecanismos de decisión colectiva como el de contribución voluntaria. Pero las aplicaciones de la teoría del diseño de mecanismos se extienden prácticamente a todos los campos de la economía, desde los temas de intervención pública hasta la teoría de la regulación o las finanzas corporativas. Ejemplos concretos de aplicaciones de la teoría del diseño de mecanismos incluyen el diseño de políticas redistributivas en la discusión moderna del Estado del bienestar, las subastas del espectro electromagnético para las comunicaciones, el desarrollo de los microcréditos en países pobres y los mercados de emisiones contaminantes.

Aunque la teoría del diseño de mecanismos, con su alto nivel de abstracción, proporciona una perspectiva muy general y permite contemplar un conjunto muy amplio de instituciones posibles, la dificultad del análisis limitaba, inicialmente, la posibilidad de obtener conclusiones prácticas. El *principio de revelación*, formulado por Gibbard (1973) y desarrollado de manera independiente por un amplio grupo de investigadores durante la década de los setenta —Holmstrom (1977), Rosenthal (1978), Dasgupta, Hamond y Maskin (1979), Myerson (1979), etc.—, vino a simplificar enormemente el análisis. En una serie de artículos, Roger Myerson clarifica y desarrolla el principio de revelación (Myerson 1979, 1982, 1986), dotándolo de una operatividad que muestra mediante aplicaciones a la teoría de la regulación (Baron y Myerson, 1982) y, especialmente, a la teoría de subastas (Myerson, 1981).

El principio de revelación establece que cualquier resultado de equilibrio de un mecanismo indirecto (en el que el conjunto de mensajes posibles es arbitrario) puede obtenerse también mediante un *mecanismo directo equivalente* compatible en incentivos. En un mecanismo directo el conjunto de mensajes posibles de cada agente se reduce al conjunto de sus posibles características o *tipos* —es decir, sus preferencias, su tecnología, su información privada, etc.—. Puesto que el conjunto de características posibles de los agentes es un dato, para definir un mecanismo directo basta con identificar la regla que determina la asignación en función de estas características.

El principio de revelación se basa en una observación sencilla: en un equilibrio de un mecanismo cada individuo elige un cierto mensaje en función de su tipo. Para un equilibrio dado de un mecanismo indirecto puede construirse un mecanismo directo que genera un resultado idéntico. Para ello, basta asociar con cada perfil de tipos la asignación que el mecanismo indirecto original asocia a los mensajes de equilibrio que los participantes eligen para ese perfil de tipos. Dicho mecanismo directo es compatible en incentivos simplemente porque si algún individuo pudiera mejorar su bienestar pretendiendo que su tipo es otro, entonces en el mecanismo indirecto original existiría un mensaje que igualmente permitiría al individuo mejorar su bienestar, algo que es incompatible con que los mensajes originales sean de equilibrio.

Dado el objetivo con el que se plantea el problema de diseño de un mecanismo, el principio de revelación facilita enormemente el análisis, pues permite centrar la atención en la regla de asignación. En ocasiones, esto introduce una estructura matemática que permite la resolución de pro-

blemas a priori intratables. A pesar de que con frecuencia los mecanismos directos resultan ser un diseño institucional demasiado artificial, el análisis centrado en estos mecanismos permite identificar otros diseños institucionales viables desde el punto de vista práctico.

Con todo, el principio de revelación no resuelve un problema frecuente en la teoría del diseño de mecanismos: la existencia de múltiples equilibrios, algunos de los cuales no tienen las propiedades que se persiguen. La *teoría de la implementación* afronta esta cuestión replanteando el problema de diseño institucional: dada una *regla de elección social* (un objetivo concreto, ya sea social o privado), se trataría de diseñar un mecanismo que la *implemente* (es decir, cuyo conjunto de asignaciones de equilibrio sea consistente con esta regla de elección social).

Las contribuciones de Eric Maskin a la teoría de la implementación son decisivas: en un trabajo seminal, establece condiciones generales que una regla de elección social debe satisfacer para que exista un mecanismo que la implemente; además, demuestra que cualquier regla de elección social que satisfaga las propiedades de monotonicidad (en el sentido de Maskin) y no poder de veto es implementable siempre que haya tres o más agentes involucrados —véase Maskin (1977).

Hasta aquí hemos expuesto de una manera sucinta la aportación de la teoría de diseño de mecanismos al conjunto del análisis económico. La influencia de esta teoría va, sin embargo, más allá. En sus inicios, Hurwicz y sus colegas de la Fundación Cowles estaban interesados en conocer las propiedades de los sistemas económicos de planificación central. En unos tiempos en los que, académicamente, se proponía la computación perfecta frente a la competencia perfecta y en los que, política y socialmente, no eran todavía tan aparentes los problemas de las economías centralizadas, Hurwicz propuso un marco riguroso en el que comparar mecanismos alternativos.

Los primeros resultados obtenidos precisamente permitían comparar el funcionamiento del mercado como mecanismo de asignación frente a otros mecanismos centralizados. En ausencia de poder de mercado, externalidades o bienes públicos, en una economía con n bienes un mecanismo eficiente precisa que el espacio de mensajes tenga una dimensión no inferior a n - 1. El mercado competitivo alcanza este mínimo con sus n - 1 precios relativos. Sin embargo, un mecanismo centralizado necesita de un número de mensajes mucho mayor. Por consiguiente, un mecanismo centralizado eficiente resulta más vulnerable a errores (y manipulaciones) en la transmisión de la información. Estos resultados persuadieron a Hurwicz de las ventajas del mercado y en general de los mecanismos descentralizados frente a los mecanismos que precisan centralizar toda la información.

En el terreno político, una de las aportaciones importantes de la teoría del diseño de mecanismos es la separación conceptual entre los objetivos que se pretenden conseguir (eficiencia, igualdad, solidaridad, etc.) y los instrumentos (el mecanismo que mejor cumple estos objetivos). La orientación política o la discusión ideología debería circunscribirse a los objetivos (a cuánta eficiencia se renuncia a cambio de mayor igualdad, por ejemplo), dejando el diseño de los instrumentos (el mecanismo) en manos de los técnicos. No tiene sentido valorar los mecanismos centralizados o los descentralizados, como el mercado competitivo, como intrínsecamente buenos o malos. Dependiendo del objetivo social y de la naturaleza del problema (de las características de los bienes, de la información de los agentes, etc.), un tipo u otro será el más apropiado. Esta visión es muy distinta a la que se observa en los discursos políticos tradicionales, en los que es el mecanismo en sí el que parece ser el objeto de las preferencias.□

BIBLIOGRAFÍA

*Baron, D. y Myerson, R. (1982): «Regulating a monopolist with unknown costs», **Econometrica,** 50, 911-930.*

*Dasgupta, P.; Hammond, P. y Maskin, E. (1979): «The implementation of social choice rules: some general results on incentive compatibility», **Review of Economic Studies,** 46, 181-216.*

Holmstrom, B. (1977): «On incentives and control in organizations», Tesis doctoral, Stanford University.

*Hurwicz, L. (1972): «On informationally decentralized systems», en **Decision and Organization,** editado por Radner, R. y McGuire, C., North-Holland, Amsterdam.*

*— (1977): «Optimality and informational efficiency in resource allocation processes», en **Mathematical Methods in the Social Sciences,** editado por Arrow, K.; Karlin, S. y Suppes, P., Stanford University Press.*

*Maskin, E. (1999): «Nash equilibrium and welfare optimality», manuscrito 1977. Publicado en **Review of Economic Studies,** 66, 23-38.*

*Myerson, R. (1979): «Incentive compatibility and the bargaining problem», **Econometrica,** 47, 61-73.*

*— (1981): «Optimal auction design», **Mathematics of Operations Research,** 6, 58-73.*

*— (1982): «Optimal coordination mechanisms in generalized principal agent problems», **Journal of Mathematical Economics,** 11, 67-81.*

*— (1986): «Multistage games with communication», **Econometrica,** 54, 323-358.*

*Rosenthal, R. (1978): «Arbitration of two-party disputes under uncertainty», **Review of Economic Studies,** 45, 595-604.*

Bibliografías

LEONID HURWICZ

Libros

Studies in Linear and Non-Linear Programming, con K. J. Arrow y Hirofumi Uzawa, 1958.

Studies in Resource Allocation Processes, con Kenneth J. Arrow (eds.), Cambridge University Press, 1977.

Social Goals and Social Organization: Essays in Memory of Elisha Pazner, con David Schmeidler y Hugo Sonnenschein (eds.), Cambridge University Press, 1985.

Designing Economic Mechanisms, con Stanley Reiter, Cambridge University Press, 2006.

Artículos, documentos de trabajo, ponencias y conferencias publicadas

«Basic mathematical and statistical considerations in the study of rhythms and near-rhythms», Annals of the New York Academy of Sciences, 98:4, octubre 1962.

«Stochastic Models of Economic Fluctuations», Econometrica, 1944.

«The Theory of Economic Behavior», American Economic Review, 1945.

«Theory of the Firm and of Investment», Econometrica, 1946.

«What Has Happened to the Theory of Games?», American Economic Review, 43 (2), 1953.

«Reduction of Constrained Maxima to Saddle-Point Problems», con K. J. Arrow, Proceedings of the Third Berkeley Symposium, 1956.

«Gradient Methods for Constrained Maxima», con K. J. Arrow, Operations Research, 1957.

«On the Stability of Competitive Equilibrium I», con K. J. Arrow, Econometrica, 1958.

«On the Stability of Competitive Equilibrium, II», con K. J. Arrow, y J. D. Block, Econometrica, 1959.

«Competitive Stability under Weak Gross Substitutability: the Euclidian distance approach», con K. J. Arrow, International Economic Review, 1960.

«Some Remarks on the Equilibria of Economic Systems», con K. J. Arrow, Econometrica, 1960.

«Conditions for Economic Efficiency of Centralized and Decentralized Structures», en Grossman, editor: Value and Plan. Economic Calculation and Organization in Eastern Europe, University of California Press, Berkeley, 1960.

«Optimality and Informational Efficiency in Resource Allocation», en Arrow, Karlin y Suppes, editors: Mathematical Methods in Social Sciences, 1960.

«Constraint Qualifications in Non-Linear Programming», con K. J. Arrow y H. Uzawa, Naval Research Logistics Quarterly, 1961.

«On the structural form of interdependent systems. Logic, methodology and philosophy of science», Proceedings of 1960 International Congress, 1962.

«On the Concept and Possibility of Informational Decentralization», American Economic Review, 59 (2), 1969.

«On the Problem of Integrability of Demand Functions», en Chipman y cols., editors: Preferences, Utility and Demand, 1971.

«On the Integrability of Demand Functions», con H. Uzawa, en Chipman y cols., editors: Preferences, Utility and Demand, 1971.

«Revealed Preference without Demand Continuity Assumptions», con M. K. Richter, en Chipman y cols. (eds.), Preferences, Utility and Demand, 1971.

«Centralization and Decentralization in Economic Processes», en Eckstein (ed.), Computation of Economic Systems, 1971.

«On Informationally Decentralized Systems», en McGuire y Radner, editors: Decision and Organization, 1971.

«The Design of Mechanism for Resource Allocation», American Economic Review, 59 (2), 1973.

«On the Boundedness of the Feasible Set Without Convexity Assumptions», con Stanley Reiter, International Economic Review, vol. 14 (3), 1973.

«A Stochastic Decentralized Resource Allocation Process: Part I, Part II», con Roy Radner y Stanley Reiter, Econometrica, 43 (2) y 43 (3), 1975.

«On the Dimensional Requirements of Informationally Decentralized Pareto-Satisfactory Processes», Journal of Economic Theory, 1977.

«Construction of Outcome Functions Guaranteeing Existence and Pareto Optimality of Nash Equilibria», con David Schmeidler, Econometrica, 46 (6), 1978.

«Incentive Structures Maximizing Residual Gain under Incomplete Information», con Leonard Shapiro, Bell Journal of Economics, 9 (1), 1978.

«Ville Axioms and Consumer Theory», con M. K. Richter, 1978, Econometrica, 47 (3), 1979.

«Outcome Functions Yielding Walrasian and Lindahl Allocations at Nash Equilibrium Points», Review of Economic Studies, 46 (2), 1979.

«On Allocations Attainable through Nash Equilibria», Journal of Economic Theory, 21 (1), 1979.

«Socialism and incentives: Developing a framework», Journal of Comparative Economics, 3 (3), 1979.

«An integrability condition with applications to utility theory and thermodynamics», con Marcel K. Richter, Journal of Mathematical Economics, 6 (1), 1979.

«On the interaction between information and incentives in organizations», Communication and control in society, 1979.

«Discrete allocation mechanisms: dimensional requirements for resource-allocation mechanisms when desired outcomes are unbounded», con Thomas Marschak, Journal of Complexity, 1, 1985.

«Incentive aspects of decentralization», en K. J. Arrow, M. D. Intriligator: Handbook of Mathematical Economics, Elsevier, 1986.

«On the Stability of the Tatonnement Approach to Competitive Equilibrium», en Sonnenschein, editor: Models of Economic Dynamics, Springer Verlag, New York, 1986.

«On the Implementation of Social Choice Rules in Irrational Societies», en Heller y cols., editors: **Social choice and public decision making. Essays in Honor of Kenneth J. Arrow,** vol. I, Cambridge University Press, 1986.

«On the demand generated by a smooth and concavifiable preference ordering», con James Jordan y Yakkar Kannai, **Journal of Mathematical Economics,** 16 (2), 1987.

«Approximating a function by choosing a covering of its domain and k points from its range», con T. Marschak, **Journal of Complexity,** 4, 1988.

«Optimal intertemporal allocation mechanisms and decentralization of decisions», con Mukul Majumdar, **Journal of Economic Theory,** 45 (2), 1988.

«A necessary condition for decentralization and an application to intertemporal allocation», con Hans Weinberger, **Journal of Economic Theory,** 51 (2), 1990.

«On the Generic Nonoptimality of Dominant-Strategy Allocation Mechanisms: A General Theorem That Includes Pure Exchange Economies», con Mark Walker, **Econometrica,** 58 (3), 1990.

«The price mechanism, decentralization, and incentives», **Journal of Asian Economics,** 2 (2), 1991.

«Implementation and Enforcement in Institutional Modeling», en Barnett y cols. (eds.), **Political Economy: Institutions, Competition, and Representation,** International Symposium in Economic Theory and Econometrics, vol 7, 1993.

«Institutional change and the theory of mechanism design», **Academia Economic Papers,** 22: 2, 1994.

«Feasible Nash Implementation of Social Choice Rules When the Designer Does not Know Endowment or Production Sets» con E. Maskin y A. Postlewaite, en J. O. Ledyard, editor: **Economics of Informational Decentralization: Complexity, Efficiency and Stability: Essays in Honor of Stanley Reiter,** 1995.

«Implicit Functions and Diffeomorphisms without C1», **Working Papers, Minnesota - Centre for Economic Research,** Springer, 1995.

«What is the Coase Theorem?», **Japan and the World Economy,** 7 (1), 1995.

«On Transversals and Systems of Distinct Representatives», **Discussion Papers, Northwestern University,** Centre for Mathematical Studies in Economics and Management Science, 1997.

«Revisiting Externalities», **Journal of Public Economic Theory,** 1 (2), 1999.

«Original papers: Transversals, systems of distinct representatives, mechanism design, and matching», con Stanley Reiter, **Review of Economic Design,** 6 (2), 2001.

«Comparing finite mechanisms», con Thomas Marschak, **Economic Theory,** 21 (4), 2003.

«Finite allocation mechanisms: approximate Walrasian versus approximate Direct Revelation», **Economic Theory,** 21 (2), 2003.

«Optimization and Lagrange multipliers: non-C1 constraints and "minimal" constraint qualifications», con M. K. Richter, **Advances in Mathematical Economics,** 5, 2003.

«Implicit functions and diffeomorphisms without C1», con M. K. Richter, **Advances in Mathematical Economics,** 5, 2003.

«Incentive aspects of decentralization», en K. J. Arrow, M.D. Intriligator, W.: **Handbook of Mathematical Economics,** 2.ª edición, Elsevier, 2005

ERIC S. MASKIN

Libros

Economic Analysis of Markets and Games, con P. Dasgupta, D. Gale y O. Hart, editores, MIT Press, 1992.

Recent Developments in Game Theory, ed., Edward Elgar Publishing, 1999.

Planning, Shortage, and Transformation, con A. Simonovits, editores, MIT Press, 2000.

Artículos, documentos de trabajo, ponencias y conferencias publicadas

«A Theorem on Utilitarianism», **Review of Economic Studies,** vol. XLVI (4), 1978.

«Fonctions de Préférence Collective Définies sur des Domaines de Préférence Individuelle Soumis à des Constraintes», **Cahiers du Seminaire d'Econométrie,** Centre National de la Recherche Scientifique, 1979.

«A Differential Approach to Expected Utility Maximizing Mechanisms», con J. J. Laffont, en J. J. Laffont (ed.): **Aggregation and Revelation of Preferences,** North Holland, 1979.

«Implementation and Strong Nash Equilibrium», en J. J. Laffont (ed.): **Aggregation and Revelation of Preferences,** North Holland, 1979.

«Decision-Making under Ignorance with Implications for Social Choice», **Theory and Decision,** 11, 1979.

«The Implementation of Social Choice Rules: Some General Results on Incentive Compatibility», con P. Dasgupta y P. Hammond, **Review of Economic Studies,** vol. XLVI (2), 1979.

«An Equilibrium Analysis of Search and Breach of Contracts, I: Steady States», con P. Diamond, **Bell Journal of Economics,** 10, 1979.

«On the Difficulty of Attaining Distributional Goals with Imperfect Information», con J. J. Laffont, **Scandinavian Journal of Economics,** 1979.

«Voting for Public Alternatives: Some Notes on Majority Rule», **National Tax Journal,** vol. XXXII, 1979.

«Condorcet Proportions and Kelly's Conjectures», con P. Fishburn y W. Gehrlein, **Discrete Applied Mathematics,** 1, 1979.

«Progress Report on Kelly's Majority Conjectures», con P. Fishburn y W. Gehrlein, **Economics Letters,** 2, 1979.

«On Imperfect Information and Optimal Pollution Control», con P. Dasgupta y P. Hammond, **Review of Economic Studies,** 1980.

«A Differentiable Approach to Dominant Strategy Mechanisms», con J. J. Laffont, **Econometrica,** 48, 1980.

«On First-best Taxation», en J. R. C. Lecomber y M. Slater (eds.), **Income Distribution: The Limits to Redistribution,** Scientechnica, 1980.

«Optimal Reservation Price in the Vickrey Auction», con J. J. Laffont, **Economics Letters,** 6, 1980.

«An Equilibrium Analysis of Search and Breach of Contract, II: A Non-Steady Example», con P. Diamond, **Journal of Economic Theory,** 1981.

«Nash and Dominant Strategy Implementation in Economic Environments», con J. J. Laffont, **Journal of Mathematical Economics,** 1982.

«A Characterization of Strongly Locally Incentive-Compatible Planning Procedures with Public Goods», con J. J. Laffont, **Review of Economic Studies,** 50, 1983.

«The Theory of Incentives: An Overview», con J. J. Laffont, en W. Hildenbrand (ed.), **Advances in Economic Theory** (invited lectures from the 4th World Congress of the Econometric Society), Cambridge University Press, 1982.

«The Gains to Making Losers Pay en High Bid Auctions», con J. Riley, en R. Englebrecht-Wiggans, M. Shubik, y R. Stark

(eds.), **Auctions, Bidding, and Contracting,** New York University Press, 1983.

«Monopolistic Quantity Rationing», con V. Bohm, H. Polemarchakis y A. Postlewaite, **Quarterly Journal of Economics,** 1983.

«Unemployment with Observable Aggregate Shocks», con O.Hart y S. Grossman, **Journal of Political Economy,** 1983. Reeditado en S. Grossman, **The Informational Role of Prices,** MIT Press, 1989.

«A Second-Best Approach to Incentive Compatibility», con J. J. Laffont, en M. Boyer y R. Kihlstrom (eds.), **Bayesian Models in Economic Theory,** Elsevier Science Publishers, 1984.

«On the Efficiency of Fixed Price Equilibria», con J. Tirole, **Journal of Economic Theory,** 32, 1984.

«Optimal Auctions with Risk-Averse Buyers», con J. Riley, **Econometrica,** vol. 52, núm. 6, 1984. Reeditado en P. Klemperer (ed.), **The Economic Theory of Auctions,** Londres: Edward Elgar, 2000.

«Monopoly with Incomplete Information», con J. Riley, **Rand Journal of Economics,** vol. 15, núm. 2, Summer 1984. Reeditado en G. Norman (ed.), **The Economics of Price Discrimination,** Cheltenham: Edward Elgar, 1999; reeditado también en M. Waldman y J. R. Johnson (eds.), **Pricing Tactics, Strategies, and Outcomes,** vol. I, Cheltenham: Edward Elgar, 2007.

«Auction Theory with Private Values», con J. Riley, **American Economic Review,** 75 (2), 1985, reeditado en P. Klemperer (ed.), **The Economic Theory of Auctions,** Londres: Edward Elgar, 2000.

«Input Versus Output Incentive Schemes», con J. Riley, **Journal of Public Economics,** 28 (l), 1985.

«The Theory of Implementation in Nash Equilibrium: A Survey», en L. Hurwicz, D. Schmeidler, y H. Sonnenschein (eds.), **Social Goals And Social Organization: Volume in Memory of Elisha Pazner,** Cambridge University Press, 1985. Reeditado en A. Rubinstein (ed.), **Game Theory in Economics,** London: Edward Elgar, 1995.

«The Existence of Equilibrium in Discontinuous Economic Games, Part I (Theory)», con P. Dasgupta, **Review of Economic Studies,** 53 (l), 1986. Reeditado en K. Binmore y P. Dasgupta (eds.), **Economic Organizations as Games,** Oxford: Basil Blackwell, 1986.

«The Existence of Equilibrium in Discontinuous Economic Games, Part II (Applications)», con P. Dasgupta, **Review of Economic Studies,** 53 (1), 1986. Reeditado en K. Binmore y P. Dasgupta (eds.), **Economic Organizations as Games,** Oxford: Basil Blackwell, 1986.

«An Example of a Repeated Partnership Game with Discounting and with Uniformly Inefficient Equilibria», con R. Radner y R. Myerson, **Review of Economic Studies,** 53 (l), 1986.

«The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information», con D. Fudenberg, **Econometrica,** 54 (3), 1986. Reeditado en A. Rubinstein (ed.), **Game Theory in Economics,** Londres: Edward Elgar, 1995.

«The Existence of Equilibrium with Price-Setting Firms», **American Economic Review,** 76 (2), 1986.

«Optimal Bayesian Mechanisms», en W. Heller, R. Starr, y D. Starrett (eds.), **Uncertainty, Information and Communication,** vol. 3 (essays in honor of Kenneth Arrow), Cambridge University Press, 1986.

«On the Fair Allocation of Indivisible Goods», en G. Feiwel (ed.), **Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy** (essays in honor of Kenneth Arrow), MacMillan, 1987.

«Monopoly with Asymmetric Information about Quality: Behavior and Regulation», con J. J. Laffont, **European Economic Review,** 31 (1), 1987.

«A Theory of Dynamic Oligopoly, III: Cournot Competition», con J. Tirole, **European Economic Review,** 31 (4), 1987. «Corrigendum», **European Economic Review,** 32 (7), 1988.

«Optimal Nonlinear Pricing with Two-Dimensional Characteristics», con J. J. Laffont y J. C. Rochet, en T. Groves, R. Radner y S. Reiter (eds.), **Information, Incentives and Economic Mechanisms** (essays in honor of Leonid Hurwicz), University of Minnesota Press, Minneapolis, 1987.

«Correlated Equilibria and Sunspots», con J. Tirole, **Journal of Economic Theory,** 43 (2), 1987.

«The Simple Economics of Research Portfolios», con P. Dasgupta, **Economic Journal,** 97, 1987.

«A Theory of Dynamic Oligopoly, I: Overview and Quantity Competition with Large Fixed Costs», con J. Tirole, **Econometrica,** 56 (3), 1988.

«A Theory of Dynamic Oligopoly, II: Price Competition, Kinked Demand Curves and Edgeworth Cycles», con J. Tirole, **Econometrica,** 56 (3), 1988. Reeditado en J. Gabszewicz y J. F. Thisse (eds.), **Microeconomic Theories of Imperfect Competition: Old Problems and New Perspectives,** Londres: Edward Elgar Publishing, 1999.

«Optimal Multi-Unit Auctions», con J. Riley, en F. Hahn (ed.), **The Economics of Missing Markets, Information, and Games,** Oxford University Press, 1989. Reeditado en P. Klemperer, **The Economic Theory of Auctions,** Londres: Edward Elgar, 2000.

«Renegotiation in Repeated Games», con J. Farrell, **Games and Economic Behavior,** 1, 7, 1989. Reeditado en E. Maskin (ed.), **Recent Developments in Game Theory,** Londres: Edward Elgar, 1999.

«Renegotiation-Proof Equilibrium: Reply», con J. Farrell, **Journal of Economic Theory,** 49 (2), 1989.

«Efficient Renegotiation-Proof Equilibria in Repeated Games», con R. Evans, **Games and Economic Behavior,** 1, 1989.

«Rational Expectations with Imperfect Competition: A Bertrand-Edgeworth Example», con J. J. Laffont, **Economics Letters,** 30, 1989.

«Disadvantageous Oil Tariffs and Dynamic Consistency», con D. Newbery, **American Economic Review,** 80 (l), 1990.

«The Efficient Market Hypothesis and Insider Trading on the Stock Market», con J. J. Laffont, **Journal of Political Economy,** 98 (l), 1990.

«The Principal-Agent Relationship with an Informed Principal: The Case of Private Values», con J. Tirole, **Econometrica,** 58 (2), 1990. Reeditado en J. J. Laffont (ed.), **The Principal-Agent Model: The Economic Theory of Incentives,** Londres: Edward Elgar Publishing, 2003.

«Nash and Perfect Equilibria of Discounted Repeated Games», con D. Fudenberg, **Journal of Economic Theory,** 51, 1990.

«Contract Renegotiation in Models of Asymmetric Information», con M. Dewatripont, **European Economic Review,** 34 (2&3), 1990.

«Evolution and Cooperation in Noisy Repeated Games», con D. Fudenberg, **American Economic Review,** 80 (2), 1990. Reeditado en E. Maskin (ed.), **Recent Developments in Game Theory,** Londres: Edward Elgar, 1999.

«Repeated Games with Long and Short-Run Players», con D. Fudenberg y D. Kreps, **Review of Economic Studies,** 57, 1990.

«On the Dispensability of Public Randomization in Discounted Repeated Games», con D. Fudenberg, **Journal of Economic Theory,** 53, 1991.

«The Principal-Agent Relationship with an Informed Principal, II: Common Values», con J. Tirole, **Econometrica,** 60 (l), 1992.
«Production Fluctuations and Fiscal Policy in an Economy with Aggregate and Idiosyncratic Shocks», con O. Hart, en P. Dasgupta, D. Gale, O. Hart y E. Maskin (eds.), **Economic Analysis of Markets and Games** (essays in honor of Frank Hahn), MIT Press, 1992.
«Auctions and Privatization», en Horst Siebert (ed.), **Privatization,** J. C. B. Mohr Publisher, 1992.
«Centralization of Credit and Long-Term Investment», con M. Dewatripont, en P. Bardhan y J. Roemer (eds.), **Market Socialism: The Current Debate,** Oxford University Press, 1993.
«The Invisible Hand and Externalities», **American Economic Review,** 1994, vol. 84, núm. 2.
«Conceptual Economic Theory», en P. Klein (ed.), **The Role of Economic Theory,** Kluwer Academic Publishers, 1994.
«The Folk Theorem with Imperfect Public Information», con D. Fudenberg y D. Levine, **Econometrica,** 62 (5), 1994. Reeditado en E. Maskin (ed.), **Recent Developments in Game Theory,** Londres: Edward Elgar, 1999.
«Majority Rule, Social Welfare Functions, and Games Forms», en K. Basu, P. Pattanaik y K. Suzumura (eds.), **Choice, Welfare, and Development** (essays in honor of Amartya Sen), Oxford University Press, 1995.
«Feasible Nash Implementation of Social Choice Rules when the Designer does not Know Endowments or Production Sets», con L. Hurwicz y A. Postlewaite, en J. Ledyard (ed.), **The Economics of Informational Decentralization: Complexity, Efficiency and Stability** (essays in honor of Stanley Reiter), Boston: Kluwer Academic Publishers, 1995.
«Credit and Efficiency in Centralized and Decentralized Economies», con M. Dewatripont, **Review of Economic Studies,** 62, 1995. Reeditado en S. Bhattacharya, A. Boot y A. Thakor (eds.), **Credit, Intermediation and the Macroeconomy Models and Perspectives,** Oxford University Press, 2004.
«Long-Term Investment by Japanese and American Firms», **Japan and the World Economy,** 7, 1995.
«Contractual Contingencies and Renegotiation», con M. Dewatripont, **Rand Journal of Economics,** 1995.
«A Walrasian Theory of Money and Barter», con A. Banerjee, **Quarterly Journal of Economics,** vol. CXI, (4), 1996. Reeditado en español como «Una teoría walrasiana de dinero y trueque», **Gaceta de Economía,** 3 (5), 1997.
«Theories of the Soft Budget Constraint», **Japan and the World Economy,** 1996.
«Nash Equilibrium and Welfare Optimality», **Review of Economic Studies,** 66, 1999. Reeditado en J. J. Laffont (ed.), **The Principal Agent Model: The Economic Theory of Incentives,** Londres: Edward Elgar, 2003.
«Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts», con J. Tirole, **Review of Economic Studies,** 66, 1999.
«Two Remarks on the Property-Rights Literature», con J. Tirole, **Review of Economic Studies,** 66, 1999.
«Implementation and Renegotiation», con J. Moore, **Review of Economic Studies,** 66, 1999.
«Recent Theoretical Work on the Soft Budget Constraint», **American Economic Review,** 89, núm. 2, 1999.
«Democracy and the Good», con P. Dasgupta, en I. Shapiro y C. Hacker-Cordon (eds.), **Rethinking Democracy for a New Century,** Nueva York: Cambridge University Press, 1999.
«Uncertainty and Entry Deterrence», **Economic Theory,** 14, 1999.
«Bargaining, Production, and Monotonicity in Economic Environments», con M. Chen, **Journal of Economic Theory,** 89 (1), 1999.
«Introduction», en E. Maskin (ed.), **Recent Developments in Game Theory,** Londres: Edward Elgar, 1999.
«Managing Ecosystem Resources» con K. Arrow, G. Dailey, P. Dasgupta, S. Levin, K.-G. Maler, D. Starrett, T. Sterner y T. Tietenberg, **Environmental Science and Technology,** 34, 2000.
«Efficient Auctions», con P. Dasgupta, **Quarterly Journal of Economics,** vol. CXV, 2000.
«Auctions, Development, and Privatization: Efficient Auctions with Liquidity-Constrained Buyers» (text of the Marshall lecture to the European Economic Association), **European Economic Review,** vol. 44 (4-6), 2000.
«Equilibrium in Sealed High Bid Auctions», con J. Riley, **Review of Economic Studies,** 67, 2000.
«Asymmetric Auctions», con J. Riley, **Review of Economic Studies,** 67, 2000. Reeditado en P. Klemperer (ed.), **The Economic Theory of Auctions,** Londres: Edward Elgar, 2000.
«Soft Budget Constraints and Transition», con M. Dewatripont y G. Roland, en E. Maskin y A. Simonovits (eds.), **Planning, Shortage and Transformation** (essays in honor of Janos Kornai), Cambridge: MIT Press, 2000.
«Incentives, Information, and Organizational Form», con Y. Qian y C. Xu, **Review of Economic Studies,** 67, 2000.
«Soft Budget Constraint Theories: From Centralization to the Market» con C. Xu, **Economics of Transition,** 9, 2001. Reeditado en E. Berglof y G. Roland (eds.), **The Economics of Transition: Proceedings of the 5th Nobel Symposium,** Palgrave Macmillan, 2007.
«Markov Perfect Equilibrium, I: Observable Actions», con J. Tirole, **Journal of Economic Theory,** 100, 2001.
«Kinds of Theory», en T. Negishi, R. Ramachandran y K. Mino (eds.), **Economic Theory, Dynamics and Markets** (essays in honor of Ryuzo Sato), Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001.
«Roy Radner and Incentive Theory», **Review of Economic Design,** 6, 2001. Reeditado en T. Ichiishi y T. Marschak (eds.), **Markets, Games, and Organizations** (essays in honor of Roy Radner), Berlín: Springer, 2002.
«On Indescribable Contingencies and Incomplete Contracts», **European Economic Review,** 46 (4-5), 2002.
«Implementation Theory», con T. Sjöström, en K. Arrow, A. Sen, y K. Suzumura (eds.), **Handbook of Social Choice Theory,** vol. I, Amsterdam: North Holland, 2002.
«Auctions and Efficiency», text of the Seattle lecture, en M. Dewatripont, L. Hansen, y S. Turnovsky (eds.), **Advances in Economic Theory** (invited lectures from the 8th World Congress of the Econometric Society), Cambridge University Press, 2003.
«Mechanism Design for the Environment», con S. Baliga, en K. G. Mäler y J. Vincent (eds.), **Handbook of Environmental Economics,** Elsevier Science/North Holland, vol. 1, 2003.
«Uniqueness of Equilibrium in Sealed High-Bid Auctions», con J. Riley, **Games and Economic Behavior** (issue in memory of Robert Rosenthal), 45, 2003.
«Understanding the Soft Budget Constraint», con J. Kornai y G. Roland, **Journal of Economic Literature,** 41 (4), 2003. Reeditado en húngaro en **Közgazdasági Szemle,** 60, 2004 (7-8), y (9). Reeditado en ruso en **Voprosy Economiki,** 11, 2004.

«The Fairest Vote of All», con P. Dasgupta, **Scientific American,** 290 (3), 2004.
«Jean-Jacques Laffont: A Look Back», **Journal of the European Economic Association,** 2 (5), 2004.
«The Politician and the Judge: Accountability in Government», con J. Tirole, **American Economic Review,** 94 (4), 2004.
«The Unity of Auction Theory», **Journal of Economic Literature,** 42 (4), 2004.
«Why Has Inequality Increased in China?», **Division of Labor and Transaction Costs,** 1 (1), 2005.
«Public Goods and Public Science», en K. Maskus y J. Reichman (eds.), **International Public Goods and Transfer of Technology Under a Globalized Intellectual Property Regime,** Cambridge University Press, 2005.
«Uncertainty and Hyperbolic Discounting», con P. Dasgupta, **American Economic Review,** 95 (4), 2005. (Ganador del «2007 Erik Kempe Award»).
«On the Rationale for Penalty Default Rules», **Florida State University Law Review,** 33 (3), 2006.
«On the Fundamental Theorems of General Equilibrium» con K. Roberts, **Economic Theory** (de próxima publicación).
«Sequential Innovation, Patents, and Imitation» con J. Bessen, **Rand Journal of Economics** (de próxima publicación).
«Public-Private Partnerships and Government Spending Limits» con J. Tirole, **International Journal of Industrial Organization** (de próxima publicación).
«On the Robustness of Majority Rule», con P. Dasgupta, **Journal of the European Economic Association** (de próxima publicación).

ROGER B. MYERSON

Libros

Game Theory: Analysis of Conflict, Harvard University Press, 1991. Edición en chino publicada por China Economics Publishing House, 2001.
Probability Models for Economic Decisions, Duxbury Press, 2005.

Artículos, documentos de trabajo, ponencias y conferencias publicadas

«Values of Games in Partition Function Form», **International Journal of Game Theory,** 6, 1977.
«Graphs and Cooperation in Games», **Mathematics of Operations Research,** 2, 1977.
«Two-Person Bargaining Problems and Comparable Utility», **Econometrica,** 45, 1977.
«Discussion, of Harsanyi's "Bayesian Decision Theory and Utilitarian Ethics"», **American Economic Review,** 68, 1978.
«Refinements of the Nash Equilibrium Concept», **International Journal of Game Theory,** 7, 1978.
«Threat Equilibria and Fair Settlements in Cooperative Games», **Mathematics of Operations Research,** 3, 1978.
«Incentive Compatibility and the Bargaining Problem», **Econometrica,** 47, 1979.
«An Axiomatic Derivation of Subjective Probability, Utility, and Evaluation Functions», **Theory and Decision,** 11, 1979.
With W. Thomson, «Monotonicity and Independence Axioms», **International Journal of Game Theory,** 9, 1980.
«Conference Structures and Fair Allocation Rules», **International Journal of Game Theory,** 9, 1980.
«An Algorithm for Computing Equilibria in a Linear Monetary Economy», **Mathematical Programming,** 21, 1981.
«Utilitarianism, Egalitarianism, and the Timing Effect in Social Choice Problems», **Econometrica,** 49, 1981.
«Prices and Market Imbalance Indexes in a General Equilibrium Model», **CMSEMS DP,** núm. 339, August, 1978. Traducción al francés en **Les Cahiers du Seminaire d'Econometrie,** 22, 1980. Centre Nationale de la Recherche Scientifique, Paris.
«Optimal Auction Design», **Mathematics of Operations Research,** 6, 1981.
«Regulating a Monopolist with Unknown Costs», con D. P. Baron, **Econometrica,** 50, 1982.
«Optimal Coordination Mechanisms in Generalized Principal-Agent Problems», **Journal of Mathematical Economics,** 10, 1982.
«The Basic Theory of Optimal Auctions», en R. Engelbrecht-Wiggans, M. Shubik y R. Stark (eds), **Auctions, Bidding and Contracts,** NYU Press, 1983.
«Efficient Mechanisms for Bilateral Trading», con M. A. Satterthwaite, **Journal of Economic Theory,** 29, 1983.
«Mechanism Design by an Informed Principal», **Econometrica,** 51, 1983.
«Efficient and Durable Decision Rules with Incomplete Information», con B. Holmstrom, **Econometrica,** 51, 1983.
«A Dynamic Microeconomic Model with Durable Goods and Adaptive Expectation», **Journal of Economic Behaviour and Organization,** 4, 1983.
«Two-Person Bargaining Problems with Incomplete Information», **Econometrica,** 52, 1984.
«Cooperative Games with Incomplete Information», **International Journal of Game Theory,** 13, 1984.
«Bayesian Equilibrium and Incentive Compatibility», en L. Hurwicz, D. Schmeidler, y H. Sonnenschein (eds), **Social Goals and Social Organization,** Cambridge University Press, 1985.
«Analysis of Two Bargaining Problems with Incomplete Information», en A. Roth (ed.), **Game Theoretic Models of Bargaining,** Cambridge University Press, 1985.
«An Example of a Repeated Partnership Game with Discounting and Uniformly Inefficient Equilibria», con R. Radner y E. Maskin, **Review of Economic Studies,** 53, 1986.
«Multistage Games with Communication», **Econometrica,** 54, 1986.
«Acceptable and Predominant Correlated Equilibria», **International Journal of Game Theory,** 15, 1986.
«An Introduction to Game Theory», en S. Reiter (ed.), **Studies in Mathematical Economics,** Mathematical Association of America, 1986.
«Negotiation in Games: A Theoretical Overview», en W. Heller, R. Starr y D. Starrett (eds.), **Essays in Honor of Kenneth J. Arrow 3,** Cambridge University Press, 1986.
«Incentive Constraints and Optimal Communication Systems», en W. Heller, R. Starr y D. Starrett (eds.), **Procedings of the Second Conference on Theoretical Aspects of Reasoning about Knowledge,** Los Altos: Morgan Kaufmann, 1988.
«Endogenous Formation of Links Between Players and of Coalitions: an Application of the Shapley Value», con R. J. Aumann, en A. E. Roth (ed.), **The Shapley Value,** Cambridge University Press, 1988.
«Mechanism Design», en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), **The New Palgrave: Allocation, Information, and Markets,** Nueva York: Norton, 1989.
«Credible Negotiation Statements and Coherent Plans», **Journal of Economic Theory,** 48, 1989.
«Analysis of Incentives in Bargaining and Mediation», en H. P. Young (ed.), **Negotiation Analysis,** University of Michigan Press, 1991.
«Viscous Population Equilibria», con G. B. Pollock y J. M. Swinkels, **Games and Economic Behavior,** 3, 1991.

«On the Value of Game Theory in Social Science», **Rationality and Society,** 4, 1992.
«Fictitious-Transfer Solutions in Cooperative Game Theory», en R. Selten (ed.), **Rational Interaction,** Springer-Verlag, 1992.
«Mechanism Design and Incentive Constraints» y «Revelation Principle», en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), **New Palgrave Dictionary of Money and Finance,** Nueva York: Stockton Press, 1992.
«A Theory of Voting Equilibria», con R. J. Weber, **American Political Science Review,** 87, 1993.
«Effectiveness of Electoral Systems for Reducing Government Corruption: A Game Theoretic Analysis», **Games and Economic Behavior,** 5, 1993.
«Review of "Advances in the Spatial Theory of Voting" and "Models of Multiparty Electoral Competition"», **Journal of Economic Literature,** 31 (1), 1993.
«Proportional Representation, Approval Voting, and Coalitionally Straightforward Elections», en W. A. Barnett, M. J. Hinich y N. J. Schofield (eds,), **Political Economy: Institutions, Competition, and Representation,** Cambridge University Press, 1993.
«An Experiment on Coordination in Multicandidate Elections: the Importance of Polls and Election Histories», con R. Forsythe, T. A. Rietz y R. J. Weber, **Social Choice and Welfare,** 10, 1993.
«Incentives to Cultivate Favored Minorities under Alternative Electoral Systems», **American Political Science Review,** 87, 1993.
«Communication, Correlated Equilibria, and Incentive Compatibility», capítulo 24 en R. J. Aumann y S. Hart (eds.), **Handbook of Game Theory,** vol. 2, Elsevier Science, 1994.
«Sustainable Matching Plans with Adverse Selection», **Games and Economic Behavior,** 9, 1995.
«Analysis of Democratic Institutions: Structure, Conduct, and Perfomance», **Journal of Economic Perspectives,** 9:1, 1995.
«Axiomatic Derivation of Scoring Rules without the Ordering Assumption», **Social Choice and Welfare,** 12, 1995.
«An Early Paper on the Refinement of Nash Equilibrium», **Duke Mathematical Journal,** 81, 1996.
«John Nash's Contribution to Economics», **Games and Economic Behavior,** 14, 1996.
«Análisis económico de las instituciones políticas: una introducción», traducido al español por J. Ignacio Conde Ruiz, **Cuadernos Económicos,** 62, 1996.
«Sustainable Equilibria in Culturally Familiar Games», en W. Albers, W. Gueth, P. Hammerstein, B. Moldovanu y E. van Damme (eds.), **Understanding Strategic Interaction: Essays in Honor of Reinhard Selten,** Springer-Verlag, 1997.
«Economic Analysis of Political Institutions: An Introduction», en D. Kreps y K. Wallis (eds.), **Advances in Economic Theory and Econometrics: Theory and Applications,** volumen 1, Cambridge University Press, 1997.
«Game-Theoretic Models of Bargaining: An Introduction for Economists Studying the Transnational Commons», en P. Dasgupta, K.-G. Maler y A. Vercelli (eds.), **The Economics of Transnational Commons,** Oxford University Press, 1997.
«Dual Reduction and Elementary Games», **Games and Economic Behavior,** 21, 1997.
«Population Uncertainty and Poisson Games», **International Journal of Game Theory,** 27, 1998.
«Extended Poisson Games and the Condorcet Jury Theorem», **Games and Economic Behavior,** 25, 1998.
«Working in Game Theory: A Personal Perspective» en M. Szenberg (ed.), **Passion and Craft: How Economists Work,** University of Michigan Press, 1998.
«Campaign Finance Levels as Coordinating Signals in Three-Way, Experimental Elections», con Thomas Rietz y Robert Weber, **Economics and Politics,** 10, 1998.
«Bicameralism and its Consequences for the Internal Organization of Legislatures», con Daniel Diermeier, **American Economic Review,** 89, 1999.
«Theoretical Comparisons of Electoral Systems», **European Economic Review,** 43, 1999.
«Informational Origins of Political Bias Towards Critical Groups of Voters», **European Economic Review,** 43, 1999.
«Nash Equilibrium and the History of Economic Theory», **Journal of Economic Literature,** 37, 1999.
«Large Poisson Games», **Journal of Economic Theory,** 94, 2000.
«Economic Analysis of Constitutions», **Chicago Law Review,** 67, 2000.
«Learning Game Theory from John Harsanyi», **Games and Economic Behavior,** 36, 2001.
«Review of "Incentives and Political Economy" by Jean-Jacques Laffont», **Journal of Economic Literature,** 39, 2001.
«Comparison of Scoring Rules in Poisson Voting Games», **Journal of Economic Theory,** 103, 2002.
«Political Economics and the Weimar Disaster», **Journal of Institutional and Theoretical Economics,** 160, 2004.
«Justice, Institutions, and Multiple Equilibria», **Chicago Journal of International Law,** 2004.
«Harsanyi's Games with Incomplete Information», **Management Science,** 50, 2004.
«Federalism and Incentives for Success of Democracy», **Quarterly Journal of Political Science,** 1, 2006.
«On Game-Theoretic Consistency and the Theory of International Relations», **Journal of Theoretical Politics,** 18, 2006.
«Bipolar Multicandidate Elections with Corruption», **Scandinavian Journal of Economics,** 108, 2006.
«A Macroeconomic Model of Russian Transition: the Role of Oligarchic Property Rights», con Serguey Braguinsky, **Economics of Transition,** 15, 2007.
«Virtual Utility and the Core for Games with Incomplete Information», **Journal of Economic Theory,** 136, 2007.
«Capital and Growth with Oligarchic Property Rights», con Serguey Braguinsky, **Review of Economic Dynamics,** 10, 2007.
«John C. Harsanyi»; «Revelation Principle» y reedición de «Mechanism Design» de próxima publicación en **New Palgrave Dictionary of Economics,** 2008.
«Sequential Equilibria in Bayesian Games with Communication», con Dino Gerardi, de próxima publicación en **Games and Economic Behavior.**
«John F. Nash, Jr.», de próxima publicación en **International Encyclopedia of the Social Sciences,** 2nd edition.
«The Autocrat's Credibility Problem and Foundations of the Constitutional State», de próxima publicación en **American Political Science Review.**

Fuentes

www.econ.umn.edu/faculty/hurwicz.
http://www.econ.umn.edu/ERLpapercol2007.pdf.
http://ideas.repec.org/e/phu171.html.
www.sss.ias.edu/community/maskin.php.
http://home.uchicago.edu/~rmyerson.

Relación elaborada por
M.ª Eugenia Callejón

ÍNDICE DE AUTORES

A

Alcaide, C. 312
Alonso, J. A. 40, 61, 376
Arias Cañete, M. 34

B

Berges, A. 110, 112
Betancor, O. 283
Blas, R. de 368
Bote, V. 360

C

Callejón, M. E. 374, 400
Casani, F. 390
Cerbán, M. M. 277
Chuliá, C. 125
Coronado, D. 277
Cortina, A. 314
Cuadrado Roura, J. R. 101
Cuervo, A. 232

D

Díaz Ferrán, G. 234
Domínguez Martínez, J. M. 169
Durán, A. 228

E

Espinosa de los Monteros, C. 243
Estefanía, J. 330

F

Fernández, A. I. 385
Fernández de Lis, S. 112
Ferreira, J. L. 397
Fuentes, R. 272

G

García Delgado, J. L. 334
García Grande, M. J. 70
García Mora, A. 136
García Santos, M. N. 320
García Segovia, F. 228
González, V. M. 385
González de Frutos, P. 132
Gutiérrez, R. 368

H

Herce, J. A. 254
Herrarte, A. 211

I

Iglesias, C. 203
Iranzo, J. E. 232
Izquierdo, G. 246
Izquierdo, M. 196

J

Jiménez, J. C. 93
Jiménez Guerrero, L. 298

L

Laborda, A. 146
Lagares, M. 157
López, A. L. 258
López Blanco, C. 303
López Morales, J. M. 70

LL

Llorente, R. 203

M

Madrid, M. 53
Malo de Molina, J. L. 27
Maroto, M. R. 340
Martín Acebes, A. 238
Martín-Castilla, J. I. 390
Melguizo Esteso, A. 185
Mirat, M. 308
Moraleda, A. 294
Moreno, D. 397
Mulas-Granados, C. 42
Myro, R. 68

N

Nafría, I. 308
Núñez, S. 121

O

Ondategui, J. C. 347
Ontiveros, E. 10, 22

P

Perelli, O. 354
Piera, E. 336

R

Rato, R. de 12
Recio, M. L. 246
Río, R. de 325
Rodríguez Pomeda, J. 390
Ros, F. 290
Ruiz Aguirre, P. 84
Rus, G. de 252

S

Sáez, F. 194, 211
Santillana, I. 288
Santiso, J. 48
Serrano Sanz, J. M. 381
Solbes, P. 37

T

Trullén, J. 77

V

Valero, F. J. 110, 136
Valle, V. 144
Vaquero, A. 219
Viladrich, M. 266
Villaverde, J. 180
Viñals, J. 16
Visintin, S. 101
Vives, X. 258