ECONOMISTAS

¡!

España 2011. Un Balance



131
2012
Año XXX
EXTRA

ECONOMISTAS
COLEGIO DE MADRID
Marzo 2012 - Número 131. Extraordinario

Director
Jaime Requeijo

Consejo de Redacción
Fernando Bécker
José M.ª de la Cruz
Juan José Durán
José M.ª Espí
Pascual Fernández
Juan Emilio Iranzo
Fernando Peña
Amelia Pérez Zabaleta
José M.ª Rotellar

Secretario de Redacción
José M.ª Pérez Montero

Diseño de Portada
Manuel Estrada

Fotografía de Interior
Producciones Jejo

Redacción y Administración
Colegio de Economistas de Madrid
Flora, 1 - 28013 Madrid
91 559 46 02
revista.economistas@cemad.es
www.revistaeconomistas.com

Impresión
Raíz Técnicas Gráficas

Depósito Legal
M-13.155-1983
ISSN 0212-4386

Colegio de Economistas de Madrid

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

Panorama general

7	*José Viñals*	El desafío global: la hora de las buenas políticas
12	*José Luis Malo de Molina*	La crisis de la deuda soberana y la recaída de la economía española
18	*Mauro F. Guillén*	Las multinacionales emergentes: motivaciones y consecuencias de su expansión internacional

Entorno internacional

25	*Vicente Donoso y Víctor Martín*	Factores de la recuperación comercial
34	*José Luis Curbelo y Susana Franco*	Factores clave para la mejora de la competitividad sostenible de la economía española en la *nueva complejidad*
47	*Isabel Álvarez, Sara Ballesteros, Cipriano Quirós y José Guimón*	La I+D de las empresas extranjeras en España: hacia una mayor colaboración

Sectores productivos

57	*Julio Rodríguez*	Vivienda. 2011, el año de todos los ajustes
73	*Juan Antonio Duro*	El sector turístico: una expansión aliviadora
81	*Gisela Di Meglio y Luis Rubalcaba*	Competitividad y dinamismo de los servicios en la crisis económica española
91	*M.ª Jesús Yagüe*	La liberalización de los horarios comerciales ¿a quién beneficia?
103	*Natalia Fabra*	Retos regulatorios y temas pendientes en el sector eléctrico español
112	*Diego Rodríguez*	La evolución reciente de la industria en España

Sistema financiero

120	*Ángel Berges y Daniel Manzano*	Deuda soberana y deuda bancaria: peligrosa circularidad
130	*Pedro Pablo Villasante*	La crisis y los bancos españoles
136	*José María Méndez y Luis Teijeiro*	Nuevo contexto, nuevas cajas
143	*Marta de Castro*	La banca cooperativa, un modelo que funciona durante la crisis
148	*Francisco J. Valero y Enrique Martín*	Los consumidores de servicios financieros y la crisis

Sector público

158	*Rosa Urbanos Garrido, Beatriz González López-Valcárcel y Jaume Puig Junoy*	La crisis económica llega a la sanidad pública
163	*Miguel Ángel García Díaz*	Presente y futuro del sistema de pensiones español
167	*Santiago Díaz de Sarralde y Carlos Garcimartín*	La crisis de recaudación en el Impuesto de Sociedades
173	*José García Montalvo*	La desgravación a la compra de vivienda en España: una reconsideración
181	*Ana Herrero*	Financiación autonómica y pacto fiscal

Capital humano y empleo

188	*Carlos Álvarez Aledo*	Mercado de trabajo: balance global
196	*Julián Moral Carcedo, Valentín Bote Álvarez-Carrasco y Fernando García-Belenguer Campos*	Limitaciones a la creación de empleo: divergencias por niveles educativos
202	*Felipe Sáez*	Importancia de la flexibilidad laboral en la empresa
208	*Nicolás Carrasco*	El comportamiento del paro de larga duración tras la crisis
218	*Alberto Vaquero*	La inserción laboral de los jóvenes en España en un contexto de crisis

La empresa

230	*Juan Rosell*	Las empresas españolas en un año complicado

235	*Eduardo Montes*	El déficit tarifario
240	*Luis Serrano*	Retos y situación actual del sector químico en España
244	*Joan Mesquida*	El *boom* turístico
250	*Fernando Giménez Barriocanal*	Los medios de comunicación en España

Infraestructuras y medio ambiente

258	*Xavier Labandeira*	Otra oportunidad perdida para la reforma fiscal verde
265	*Fernando González Laxe*	Balance de la gestión portuaria
271	*Juan Ignacio Lema*	La reforma estructural de la navegación aérea y el nuevo modelo de gestión aeroportuaria de AENA
279	*José A. Herce*	El dilema de las infraestructuras: entr e la banda ancha y la vía estrecha
283	*Germà Bel*	Grandes infraestructuras terrestres: parar y pensar

Economía de Madrid

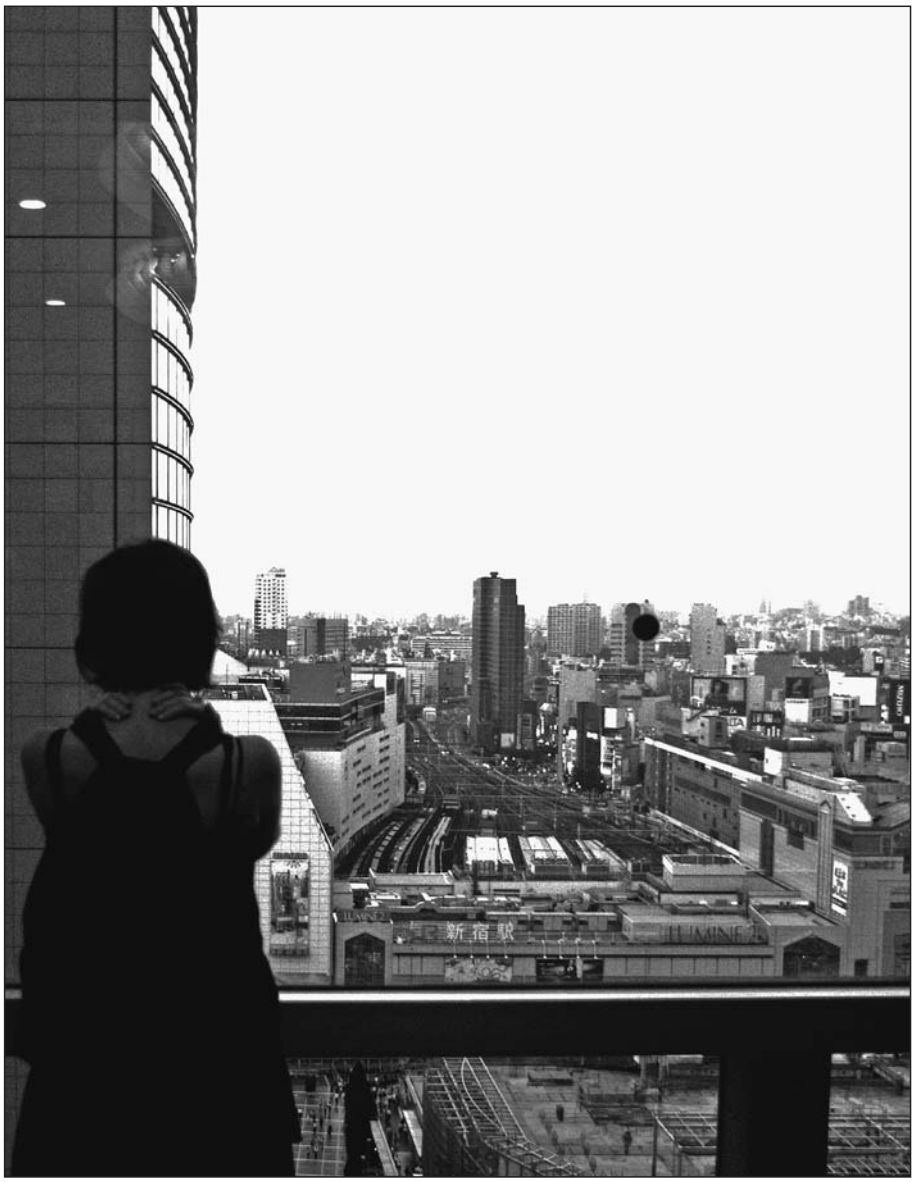
289	*Mauro F. Guillén y Esteban García-Canal*	La internacionalización del tejido empresarial madrileño
293	*Francisco Cabrillo, Rocío Albert y Rogelio Biazzi*	La Comunidad de Madrid en el índice de libertad económica en España 2011
303	*Valentín Bote Álvarez-Carrasco*	El mercado de trabajo: entre Sísifo y las discrepancias de fuentes estadísticas

Panorama bibliográfico

311	*José María Serrano Sanz*	Novedades en Economía Española. En la hora decisiva
315	*David Cano*	Panorama bibliográfico en Economía Financiera

Premio Nobel de Economía 2011

323	*Alfonso Novales*	El Nobel premia el análisis empírico de evaluación de políticas económicas



PANORAMA GENERAL

Los artículos de esta sección han sido solicitados por **Emilio Ontiveros.** *Analistas Financieros Internacionales y Universidad Autónoma de Madrid*

El desafío global: la hora de las buenas políticas

José Viñals (*)
Consejero Financiero y Director de Asuntos Monetarios y Mercados Financieros del Fondo Monetario International

Durante el pasado año la economía global se ha adentrado en una nueva y peligrosa fase de la crisis que viene padeciendo desde el verano del 2007. El ritmo de crecimiento se ha desacelerado y se han recrudecido las tensiones financieras. Ambos rasgos están íntimamente vinculados entre sí y reflejan la actual crisis de confianza que planea sobre la situación de las principales economías avanzadas. El epicentro de los graves problemas actuales está en el área del euro, en donde la crisis que comenzó afectando a Grecia se ha extendido a otros países de la zona tan importantes como Italia, España e incluso Francia y ha hecho que se ponga en tela de juicio la viabilidad de la moneda única. A estos problemas se añaden las dificultades de Estados Unidos y Japón para hacer frente a los importantes desafíos derivados del insatisfactorio estado de sus finanzas públicas.

Esta es la pesada herencia con que arranca 2012, ejercicio en el que se prevé una nueva desaceleración del ritmo de la actividad económica a escala global, que podría ser especialmente intensa si no se pone remedio con carácter urgente a los graves problemas que padecen las principales áreas. Solo si se adoptan con prontitud decisiones políticas de calado, valientes y acertadas, será posible cerrar definitivamente las profundas heridas dejadas por la crisis y evitar un agravamiento de esta a escala global que tendría enormes costes económicos y sociales.

1. 2011: La recuperación económica pierde fuelle y se agrava la crisis de confianza

Según las estimaciones más recientes, el crecimiento económico mundial en 2011 fue el 3,8%, lo que supone una desaleración respecto al 5,2% del año precedente. La expansión económica se repartió una vez más de forma desigual, con las economías avanzadas registrando tasas de crecimiento considerablemente más moderadas (1,6%) que las economías emergentes y en desarrollo (6,2%), en lo que se ha venido a denominar la *recuperación a dos velocidades*.

Sin embargo, dentro de cada uno de estos grupos de países también hay diferencias reseñables. Así, en las economías avanzadas, el muy modesto crecimiento de los Estados Unidos (1,8%) y la Unión Europea (1,6%) contrasta con el descenso de la actividad en Japón (-0,9%). Y, en las economías emergentes y en desarrollo, el brío de la expansión de China (9,2%) y la India (7,4%) supera notablemente los registros de eco-

nomías latinoamericanas como México (4,1%) o Brasil (2,9%), aunque estos no dejan de ser meritorios en un ejercicio en el que el contexto exterior ha sido menos favorable.

Pero ¿cuáles son las *principales razones* que explican que la recuperación económica haya perdido fuelle, particularmente en el caso de los países avanzados? En el caso de los Estados Unidos, la persistente debilidad del mercado de la vivienda, que tras cinco años de fuerte depresión aún dista de haberse estabilizado, constituye una rémora, tanto para el consumo como para la inversión, que se refleja en la atonía de la demanda privada. El elevado endeudamiento hipotecario de las familias norteamericanas y el hecho de que un 22% de las hipotecas concedidas supere el valor de mercado de las viviendas (*under water*) constituye no solo una rémora para el consumo sino un riesgo para los bancos acreedores. En el caso de Japón, a las debilidades económicas estructurales que perviven tras la década perdida ha venido a sumarse el efecto adverso del terremoto que azotó al país. Su impacto también se dejó sentir en otras economías, al dislocar numerosas cadenas globales de producción y elevar, de forma transitoria, los precios de la energía.

Sin embargo, el factor más importante a la hora de explicar la pérdida de vigor de la recuperación económica internacional lo constituye la crisis de la zona euro. El avance de la crisis de deuda soberana desde Grecia hasta países tan importantes como Italia o España no solo ha perjudicado el crecimiento y hecho que se cuestione abiertamente la viabilidad del proyecto de moneda única, sino que ha provocado una crisis de confianza global.

Desde que comenzó la crisis de la deuda soberana europea a comienzos del 2010 han sido numerosas las medidas tomadas para intentar atajar sus consecuencias más perniciosas. Sin embargo, la lentitud de los procesos de decisión a nivel político en la zona euro y la falta de acuerdos de calado han hecho imposible, hasta la fecha, poner en marcha un plan completo para restablecer la confianza. De ahí que los mercados hayan valorado como demasiado tímidas o tardías las diversas iniciativas que durante el pasado año se han planteado para resolver los problemas que planean sobre el futuro del euro. Y tampoco ha ayudado a recuperar la confianza las reiteradas discrepancias públicas entre los responsables políticos europeos sobre cuestiones clave como, por ejemplo, la conveniencia de la operación de renegociación de la deuda en Grecia, la posible emisión de Eurobonos o el grado de activismo deseable por parte del Banco Central Europeo en la compra de deuda pública en Italia y España.

Esta disfuncionalidad en los mecanismos de toma de decisiones políticas y de comunicación en la zona euro ha permitido que la crisis fuera escalando desde los mercados de deuda a los sistemas bancarios, desatando un círculo vicioso que pesa como una losa sobre la estabilidad económica y financiera del área. Así, la falta de confianza en la deuda pública incide negativamente sobre la banca, tenedora de importantes volúmenes de deuda pública y beneficiaria de garantías públicas para sus emisiones de deuda bancaria. Y las dificultades de los bancos se reflejan en la elevación de los pasivos contingentes y la deuda del Estado, complicando la sostenibilidad de las finanzas públicas. Todo ello hace que los países percibidos como más vulnerables tengan dificultades para colocar su deuda en el mercado a tipos de interés razonables y que los bancos vean seriamente limitada su capacidad para financiarse en los mercados, lo que, a su vez, compromete el flujo de crédito a empresas y familias y erosiona la actividad económica.

Sin embargo, en diciembre y enero ha habido avances importantes que abren un camino a la esperanza. En primer lugar, las decisiones de las cumbres europeas de impulsar el gobierno económico del área del euro, reforzar el marco de disciplina presupuestaria, mejorar la solvencia de los bancos y avanzar a mediados del 2012 la entrada en vigor del Mecanismo Europeo de Estabilidad. En segundo lugar, el inicio por el Banco Central Europeo de subastas de liquidez a tres años con normas más flexibles para el colateral, que permiten conjurar el riesgo de que algunos bancos tengan serias dificultades para hacer frente a la refinanciación de su deuda en los próximos meses. Esta última medida se une a la adoptada en noviembre conjuntamente por la Reserva Federal y los principales bancos centrales de facilitar la liquidez en dólares (y otras monedas) mediante el abaratamiento de las líneas de *swaps*. Y, por último pero no menos importante, las medidas anunciadas por los nuevos gobiernos de España e Italia, que avanzan en la resolución de los problemas económicos de ambos países.

2. 2012: La hora de las buenas políticas

El presente año ha comenzado con un mejor tono en los mercados financieros, que recoge la acogida favorable que han tenido las últimas medida adoptadas en la zona euro. Sin embargo, los

problemas de fondo, principalmente en Europa pero también en los Estados Unidos, siguen sin resolverse, lo que constituye un factor de incertidumbre que va a pesar sobre la evolución económica internacional.

Según las previsiones más recientes del Fondo Monetario Internacional, el escenario central o más probable para el presente ejercicio es que continúe la pérdida de vigor del crecimiento mundial. Este se prevé que sea el 3,3%, lo que supone cinco décimas menos que en 2011. Las economías avanzadas se espera que crezcan el 1,2% y las economías emergentes y en desarrollo el 5,4%. China e India seguirán siendo los países con ritmos de expansión más fuertes, el 8,2% y 7,0%, respectivamente, mientras que Brasil y México crecerán entre el 3% y 3,5%, y los Estados Unidos y Japón lo harán a ritmos del 1,7-1,8%. En cambio, se prevé que la zona euro entre en recesión, con una contracción del 0,5%.

Es importante señalar que estas previsiones suponen que en la zona euro van a instrumentarse las medidas, a nivel nacional y del conjunto del área, que permitan superar la crisis. Por tanto, la situación económica durante el presente año será considerablemente más adversa en la zona euro y a nivel global si no se toman dichas medidas.

3. La zona euro

La principal razón que explica el debilitamiento del crecimiento a nivel global es el notable empeoramiento de la situación en el área del euro. Dado su peso en la economía mundial, la recesión prevista no solo merma el crecimiento global de forma directa sino también de forma indirecta, a través de los vínculos comerciales y financieros existentes con el resto de economías. Dos son los factores que van a pesar de forma especial sobre el crecimiento europeo este año: las políticas de reducción del déficit público y el desapalancamiento (*deleveraging*) de los bancos.

Tras el sustancial deterioro de las *finanzas públicas* ocurrido durante la crisis en numerosos países europeos y las dudas suscitadas en los mercados acerca de la capacidad de algunos Estados para garantizar la sostenibilidad de sus finanzas públicas, resulta imprescindible acometer estrategias de reducción del déficit público que permitan restablecer la confianza. Dichas estrategias deben ser creíbles y tanto más ambiciosas en el medio plazo cuanto peor sea la situación de partida de las cuentas públicas. Pero su ritmo de ejecución debe pautarse en el tiempo adecuadamente para generar efectos positivos, y no negativos, sobre la confianza. En otras palabras, las políticas de consolidación fiscal deben entenderse como una carrera de fondo y no como un *sprint*. Su ritmo de ejecución, en consecuencia, debe ser lo suficientemente intenso como para evitar el rechazo de los mercados ante la poca determinación de las autoridades y lo suficientemente gradual como para evitar un impacto tan negativo sobre la actividad que reavive las dudas de los mercados acerca de la sostenibilidad económica, política y social de las estrategias de consolidación fiscal.

Puesto que la mayoría de las economías europeas deben avanzar en los procesos de saneamiento de las finanzas públicas, es importante recabar la ayuda de otras políticas que favorezcan el ritmo de actividad económica en las condiciones actuales. El papel de la política monetaria es esencial y, dados los riesgos a la baja que planean sobre el crecimiento y la inflación, debe mantener un tono tan acomodante como sea preciso. Esencial es también el papel de las reformas estructurales en los mercados de trabajo y productos para asentar la competitividad y favorecer mayores ritmos de crecimiento sostenido. Es cierto que las reformas estructurales, en general, rinden beneficios principalmente en el medio y largo plazo. Pero cuando las economías están sometidas a rigideces severas que limitan notablemente el normal funcionamiento de los mercados, su levantamiento puede generar efectos favorables sobre el crecimiento también en el corto plazo, particularmente si conducen a una mejoría del clima general de confianza. En consecuencia, alcanzar un buen *policy mix* entre políticas fiscales, monetarias y reformas estructurales resulta clave para avanzar en la solución de los problemas que planean sobre el área del euro.

El proceso de *desapalancamiento bancario* también va a condicionar la evolución económica prevista en el presente año. Dicho proceso puede ser de especial intensidad en el área del euro como consecuencia de las necesidades de saneamiento de los balances bancarios y del estado general de la economía. En una crisis como la actual, generada por el excesivo apalancamiento de bancos, empresas y familias, es natural que tenga lugar un proceso de desapalancamiento en los balances de todos ellos. A su vez, en un entorno económico difícil, los bancos encuentran menos prestatarios con la capacidad suficiente para devolver los créditos concedidos, lo que limita naturalmente la concesión de crédito.

Lo que es importante es que el desapalancamiento transcurra de forma ordenada y no lleve a un *cierre del grifo* del crédito que deje fuera a prestatarios con la suficiente calidad crediticia. Afortunadamente, las operaciones de suministro de liquidez a tres años del Banco Central Europeo permiten que los bancos no se vean abocados a tener que reducir drásticamente el suministro de crédito por falta de fondos. Per o los bancos europeos también tienen que cumplir con los requisitos de capital de la Autoridad Bancaria Europea, lo que debe hacerse elevando los niveles de capital bancario y no reduciendo el crédito al sector privado. Si así se hace, se evitará un proceso de desapalancamiento excesivo o desordenado que, dada la notable presencia de los bancos del área del euro en otras zonas y —muy especialmente— en el centro y este de Europa, podría tener efectos muy nocivos no solo dentro del área sino a escala global.

Pero en el área del euro no solo hay que actuar en los frentes mencionados sino que hay que activar con carácter urgente un *cortafuegos* sólido que permita estabilizar la delicada situación actual. Para ello es vital llegar a un acuerdo político que aumente sustancialmente la dotación del Mecanismo Europeo de Estabilidad por encima de los 500.000 millones de euros previstos y que amplíe la flexibilidad de sus actuaciones para devolver la confianza a los mercados de deuda pública y al sistema bancario. A su vez, las gestiones que se están llevando a cabo para incrementar en 500.000 millones de dólares de capacidad de préstamo del Fondo Monetario Internacional están encaminadas a crear un cortafuegos global que ayude a estabilizar plenamente la situación en el área del euro y a contrarrestar posibles repercusiones desfavorables sobre otras economías.

Estos pasos, que implican una mayor solidaridad dentro del área del euro, son el complemento indispensable de los ya acordados —pero pendientes de instrumentar— para avanzar hacia una mayor disciplina en el ámbito de las políticas fiscales y de competividad.

4. Estados Unidos y Japón

Ambos países tienen retos muy importantes en el campo de las finanzas públicas, con déficit en torno al 9-10% del PIB y un endeudamiento público del 102% y 233% del PIB, respectivamente. Es notable que con estas cifras, peores que las de algunas de los países de la zona euro que están bajo la lupa de los mercados, ni Estados Unidos ni Japón hayan experimentado dificultad alguna para colocar su deuda, incluso tras la reducción de la valoración de su calidad crediticia por alguna de las principales agencias de *rating* en el verano pasado.

La razón es que la deuda pública americana es el *activo de refugio* por excelencia, con una gran demanda por parte de inversores públicos y privados, y que la deuda pública de Japón tiene una gran demanda por parte de los inversiones japoneses. Sin embargo, dado el tamaño de los mercados de deuda pública de estos países y su papel central en los mercados financieros mundiales, especialmente de la deuda norteamericana, es primordial que los inversores continúen confiando en ellos. Ello requiere poner en marcha en Estados Unidos y Japón estrategias de consolidación fiscal que aseguren la sostenibilidad de sus finanzas públicas en el medio plazo. Como en el caso europeo, los disfuncionalidades del sistema político en ambos países han sido, hasta la fecha, el principal obstáculo que ha impedido adoptar las medidas necesarias.

5. Conclusiones

Para concluir, el año 2012 comienza con la pesada herencia de una crisis de confianza a nivel global que tiene su epicentro en la zona euro. Esto hace pensar que el crecimiento económico global perderá fuerza de nuevo, siendo la zona euro el área de mayor debilidad. A su vez, existe el riesgo de que una escalada de los problemas europeos provoque una espiral contractiva de graves consecuencias económicas y sociales. Sin embargo, aún se está a tiempo de remediar la situación y recuperar la estabilidad. Pero ello requiere actuar con urgencia y de forma colectiva, tanto dentro de la zona euro como a nivel global.

Es la hora de las buenas políticas y de los buenos políticos.□

NOTA

(*) Las opiniones contenidas en el artículo son exclusivamente personales.

RESUMEN

Durante el pasado año la economía global se ha adentrado en una nueva y peligrosa fase de la crisis que viene padeciendo desde el verano del 2007. El ritmo de crecimiento se ha desacelerado y se han recrudecido las tensiones financieras. Ambos rasgos están íntimamente vinculados entre sí y reflejan la actual crisis de confianza que planea sobre la situación de las principales economías avanzadas. El epicentro de los graves problemas actuales está en el área del euro, en donde la crisis que comenzó afectando a Grecia se ha extendido a otros países de la zona tan importantes como Italia, España e incluso Francia y ha hecho que se ponga en tela de juicio la viabilidad de la moneda única. A estos problemas se añaden las dificultades de Estados Unidos y Japón para hacer frente a los importantes desafíos derivados del insatisfactorio estado de sus finanzas públicas.

Esta es la pesada herencia con que arranca 2012, ejercicio en el que se prevé una nueva desaceleración del ritmo de la actividad económica a escala global, que podría ser especialmente intensa si no se pone remedio con carácter urgente a los graves problemas que padecen las principales áreas. Solo si se adoptan con prontitud decisiones políticas de calado, valientes y acertadas, será posible cerrar definitivamente las profundas heridas dejadas por la crisis y evitar un agravamiento de esta a escala global que tendría enormes costes económicos y sociales.

Palabras claves: *Crisis, Recuperación, Estabilidad financiera, Euro, Confianza, Política fiscal, Desapalancamiento, Cortafuegos.*

La crisis de la deuda soberana y la recaída de la economía española

José Luis Malo de Molina
Director general del Servicio de Estudios del Banco de España

Tras más de cuatro años de propagación de la crisis financiera internacional, desencadenada en 2007 con el derrumbamiento de las hipotecas subprime norteamericanas, en 2011 la economía española se vio arrastrada a una recaída, cuando apenas había logrado salir de la más grave recesión de las últimas décadas. Así, después de una frágil y vacilante recuperación en 2010 y primera parte de 2011, a partir del verano los principales indicadores de la economía española empezaron a apuntar hacia el inicio de una nueva fase de contracción, muy influida por el agravamiento de la crisis de la deuda soberana del euro y por el deterioro del clima económico mundial, pero también por las complicaciones propias del difícil ajuste interno.

Es la primera vez que la economía se enfrenta, en medio de una recesión larga y profunda, a la experiencia de la recaída, el temido *double dip*, y lo hace en medio de unas condiciones particularmente adversas como consecuencia de la inestabilidad financiera del área del euro, de los altos niveles de paro alcanzados y del inexistente margen de maniobra para el manejo de los instrumentos tradicionales de estabilización de la demanda agregada. La política monetaria común ha desplegado ya prácticamente todo su posible potencial expansivo y la política fiscal se encuentra constreñida por la imprescindible consolidación fiscal, que es esencial para recuperar la confianza de los inversores, de los organismos internacionales y de los propios ajustes económicos domésticos. Se trata de una situación que plantea riesgos y retos considerables.

1. La crisis de la deuda soberana del área euro

Un condicionamiento de primer orden de la accidentada trayectoria de la economía española en los últimos años es el propio desarrollo de la crisis de la deuda soberana en el área del euro. Las tensiones desatadas por los graves desequilibrios acumulados en algunos países y las grietas emergidas en el sistema de gobernanza económica de la moneda única han ido aumentando en intensidad hasta el punto de contagiar a dos de las cuatro grandes economías del área, Italia y España, y de llegar a afectar a algunos de los países pertenecientes al núcleo más estable de la misma. Esta línea de creciente tirantez ha ido poniendo al descubierto la insuficiencia de los diversos intentos de articular una respuesta convincente frente las fragilidades que se han puesto de manifiesto en la arquitectura institucional del área del euro. En 2011 se realizaron tres cumbres europeas, en julio, octubre y diciembre, de las que se esperaba que la

situación se encauzara y que las tensiones se apaciguaran. Los resultados se mostraron insatisfactorios y no lograron despejar con la suficiente contundencia las especulaciones de algunos analistas sobre la viabilidad de la moneda única en la forma en que fue fundada y como ha sido conocida en sus primeros años de existencia.

El hecho de que no se haya logrado dar todavía una respuesta global suficientemente articulada no debe ocultar, sin embargo, los avances que se están produciendo, aunque sean aún parciales y su ritmo pueda parecer hasta el momento demasiado lento (Caballero y cols., 2011). En particular, en la cumbre del 9 de diciembre se dieron algunos pasos de indudable calado que incorporaban algunos de los ingredientes necesarios para parar la peligrosa dinámica en la que habían entrado los mercados, que, de prolongarse, encerraba un enorme potencial desestabilizador, no solo para el área sino para la economía mundial en su conjunto.

El bloqueo al que se había llegado en el mercado interbancario del euro y el dislocamiento de los mercados de deuda soberana en un buen número de países miembros contenía peligrosos gérmenes de desintegración y suponían graves obstáculos para la correcta transmisión de la política monetaria común a toda el área. Una situación tan comprometida requería una respuesta a varios niveles. Por una parte, a la política monetaria le correspondía afrontar los riesgos específicos del recrudecimiento de las tendencias contractivas y de la restricción financiera, y desempeñar una función estabilizadora que asegurase la correcta transmisión de la política monetaria única. Por otra parte, a las autoridades europeas les competía la responsabilidad principal en la articulación de propuestas de reforma institucional que permitiesen avanzar en la solución de las lagunas y fragilidades que se han puesto de manifiesto durante la crisis; dichas lagunas y fragilidades han impedido, hasta ahora, la eficacia de los gobernanza económica del área y de los mecanismos de gestión de la crisis y de rescate que se han puesto en marcha pero que han resultado insuficientes para frenar el contagio y estabilizar a los países más amenazados. Por último, a los gobiernos de los países más afectados les incumbía, en primerísimo lugar, adoptar medidas de política económica doméstica con la energía suficiente para convencer a los inversores y mercados de su determinación para enderezar los desajustes y desequilibrios que se encuentran en la base de sus dificultades para hacer frente a sus compromisos de pago y reanudar una senda de crecimiento que haga verosímil la magnitud del esfuerzo necesario.

2. La reacción del BCE

En el terreno de la política monetaria, el BCE ha adoptado un amplio conjunto de medidas que aseguran no solo un tono expansivo de la política monetaria, en consonancia con el deterioro de las previsiones de crecimiento y la ausencia de riesgos inflacionistas, bajando el tipo de interés de la subasta principal hasta el 1%, sino que también amplían el abanico de medidas no convencionales para restaurar el normal funcionamiento de los canales a través de los cuales opera la política monetaria y muy en particular los que garantizan un normal funcionamiento del sistema bancario y, por tanto, que el crédito pueda fluir de manera eficiente y satisfacer la demanda solvente de empresas y familias. Entre estas medidas destacan la ampliación hasta los tres años del plazo al que los bancos pueden tomar fondos del BCE, el aumento del conjunto de activos que estos mismos bancos pueden aportar como garantía para los préstamos obtenidos del BCE y una reducción a la mitad del coeficiente de reservas mínimas obligatorias hasta el 1%. Con estas acciones, el BCE ha desplegado una contribución sin precedentes para reducir desde su campo de actuación, que es el de la política monetaria, las tensiones a las que se enfrentan las entidades e impulsar, en la medida de lo posible, las decisiones de concesión de crédito.

A la vez, el BCE mantiene su programa de compra de valores como contribución a la estabilización de los mercados de deuda, necesaria para la correcta transmisión de la política monetaria. Con esta labor pretende actuar de puente hasta que los mecanismos de estabilización europeos estén operativos, en una actividad que tiene un carácter temporal y que, por lo tanto, no puede considerarse como un sustitutivo de la acción que corresponde a las autoridades europeas para afrontar con rapidez y coherencia los graves problemas institucionales emergidos. No se puede perder de vista que el establecimiento de un dispositivo persuasivo de estabilización, capaz de convencer a los mercados sobre la posibilidad de enderezar los desequilibrios en los países afectados y disuadir, a la vez, cualquier forma de especulación sobre su posible contagio a otros o a la estabilidad global del área, es un tarea compleja que plantea cuestiones delicadas de *moral hazard* y de reparto del esfuerzo financiero entre los países miembros en términos de la asunción de riesgos y de potenciales transferencias de rentas si dichos riesgos se materializan. Una materia particularmente sensible cuando se aborda desde una

estructura de gobernanza en la que los parlamentos nacionales mantienen la plena soberanía en la gestión de sus presupuestos.

3. Los avances hacia una unión de estabilidad fiscal

Las dificultades a las que se enfrenta la intervención estabilizadora del BCE en los mercados de deuda reflejan, en último extremo, la imperiosa necesidad de una articulación más elaborada y consistente de las políticas pr esupuestarias y estructurales de los países que comparten la misma moneda y, por lo tanto, una gobernanza económica mucho más sólida, que implica una mayor cesión de soberanía a favor de una unión económica y fiscal más estructurada (Mongelli y Vega, 2006). En este terreno se han centrado los esfuerzos de las instituciones europeas, pero el avance se ha enfrentado a resistencias y obstáculos considerables. Después de los pasos dados con la reforma de la gobernanza mediante el conjunto de medidas llamado *six pack*, finalmente aprobado por el Parlamento europeo, en la cumbre europea del 9 de diciembre se tomaron nuevas decisiones de gran alcance para afianzar un marco sólido de disciplina y estabilidad presupuestaria y fortalecer los mecanismos de estabilización que se han ido aprobando. En esta ocasión, las propuestas se han formulado al nivel más alto de exigencia, al plantearse en términos de un nuevo acuerdo internacional que se aprobará por el procedimiento más diligente posible. En concreto, se ha puesto en marcha un nuevo pacto presupuestario que establece una nueva regla fiscal que sitúa como límite para el déficit estructural anual el 0,5% del PIB nominal y que deberá contener un mecanismo de corrección que se activará de forma automática en caso de desviación. También se ha reforzado el automatismo de las sanciones en el procedimiento de déficit excesivo, en línea con lo demandado por el BCE y el Parlamento europeo.

Una arquitectura institucional robusta debe basarse en reglas sólidas de disciplina fiscal que eviten las dudas sobre los riesgos de solvencia, pero también ha de disponer de mecanismos creíbles para el tratamiento y gestión de posibles situaciones de crisis. Los avances en el fortalecimiento de los mecanismos de estabilización han sido, sin embargo, menos resolutivos. Se ha adelantado la puesta en marcha del Mecanismo de Estabilidad Europea, se han flexibilizado sus procedimientos de decisión, descartando el requisito de la unanimidad, y se ha acelerado el desembolso de las aportaciones, lo que permite complementar el margen de actuación de la actual Facilidad Europea de Estabilidad Financiera, cuyos proyectos de apalancamiento siguen adelante. Se ha decidido también que los Estados miembros de la UE realicen una aportación adicional al FMI de 200.000 millones de euros, que supone un incremento sustancial de los recursos disponibles para el tratamiento de las crisis. Junto a todo ello, ha tenido gran relevancia la decisión de descartar categóricamente la posibilidad de que la restructuración de la deuda de un Estado miembro forme parte de los procesos de ajuste contemplados, dejando claro que lo acordado para Grecia es un caso excepcional no repetible. La mera expectativa de que algún país del área del euro tenga que pasar por una situación de impago de sus deudas incrementa las probabilidades de que otros países puedan tener que afrontar procesos similares en el futuro y ello se incorpora, como es lógico, en las cotizaciones de su deuda pública acentuando los movimientos de contagio. El anuncio del recurso a la involucración del sector privado en el segundo programa de rescate de Grecia, a pesar de los términos limitados en los que finalmente fue aprobado, lejos de contribuir al enderezamiento de las tensiones, las extendió y agravó (Malo de Molina, 2011). Cabe esperar que la nueva clarificación, que despeja la ambigüedad suscitada por la declaración de Deauville, conduzca hacia valoraciones de los mercados más ajustadas de los riesgos reales de las emisiones soberanas de los países del euro, que sorprendentemente estaban incorporando expectativas de impago injustificadamente elevadas.

En todo caso, la tercera pieza imprescindible para la credibilidad de cualquier solución de la crisis en el área del euro es la reacción de los gobiernos de los países más vulnerables. En este sentido, la superación del riesgo de bloqueo en Grecia, con el cambio de gobierno y el apoyo mayoritario del parlamento a las medidas de ajuste, se ha venido a sumar a la buena marcha de los programas de rescate en Irlanda y Portugal. A su vez, en Italia se han adoptado medidas con un alcance y una ambición que dejan pocas dudas sobre la voluntad política de dar la prioridad necesaria al enderezamiento de las finanzas públicas hacia una senda de sostenibilidad. El panorama se completa con la expectativa de los mercados de que el nuevo Gobierno español, salido de las elecciones generales del 20 de noviembre, presentará en la primera parte de 2012 un programa seriamente basado en la consolidación fiscal y las reformas estructurales.

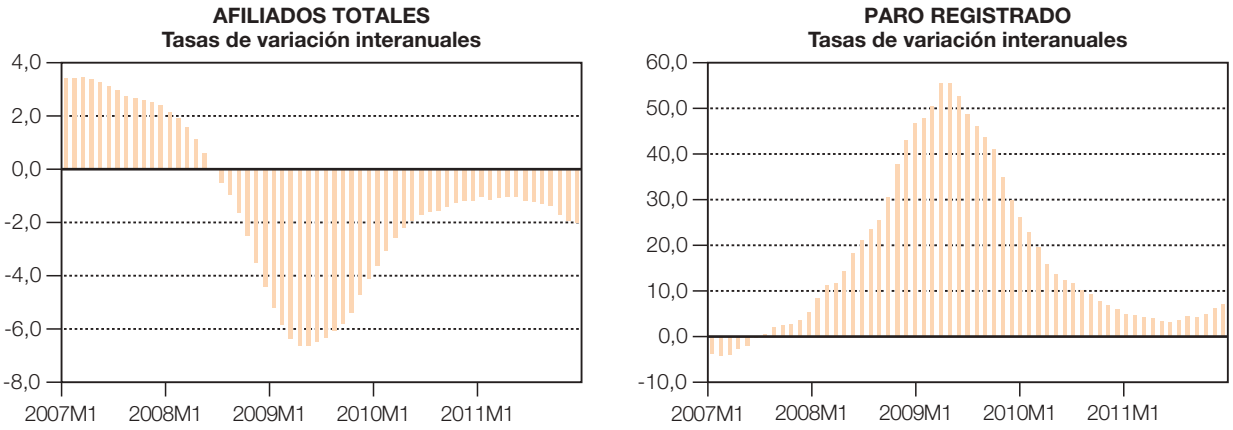
4. Recaída y ajuste de la economía española

En este marco tan complejo se insertan las dificultades específicas del ajuste de la economía española en una coyuntura marcada por una recaída de la actividad, después de una prolongada etapa de crisis. Tras el estancamiento de la actividad en el tercer trimestre de 2011, todos los indicadores disponibles apuntan hacia una contracción en el cuarto trimestre del año, en sintonía con las previsiones disponibles para el área del euro, donde también se espera una tasa de variación intertrimestral negativa para el conjunto de la zona. El desfallecimiento de la demanda exterior neta, que venía actuando como soporte de la débil recuperación, y la continuación de la contención de la demanda interna configuran un escenario de debilidad en el que se suman los efectos de la inestabilidad del Área del Euro con los de los propios ajustes internos.

Uno de los aspectos más notorios de la gravedad de la situación por la que atraviesa la economía española es la continuidad del proceso de destrucción de empleo y de aumento del paro (Izquierdo y Lacuesta, 2010). Ni una ni otra variable han llegado a estabilizarse y lo que es peor, como puede verse en el gráfico 1, los datos más recientes apuntan a un nuevo recrudecimiento del mismo, como síntoma innegable de los graves problemas estructurales que arrastra el mercado de trabajo español. Mientras no se alcance suelo en la destrucción de empleo, variable hacia la que las distorsiones del sistema de negociación colectiva y de contratación laboral desplazan todo el peso del ajuste de las empresas y de la economía, será muy difícil que se generen expectativas capaces de sostener la recuperación de la demanda. Abrir una vía de respiro a la situación laboral mediante medidas que faciliten la contratación y la estabilización de las plantillas, con unos niveles de costes salariales compatibles con la competitividad de las empresas, es fundamental para el cambio de tendencia de la economía española, sobre todo si se tiene en cuenta que la recaída se produce desde niveles de paro muy elevados y cuando la corrección inmobiliaria no ha concluido, como demuestra la trayectoria descendente de demanda, precios e iniciaciones de viviendas. La reanimación del empleo resulta también crucial para la recuperación de la confianza de los inversores internacionales y de los agentes económicos domésticos porque son conscientes de la fragilidad que para la economía española supone el deficiente funcionamiento del mercado laboral.

La tarea de enderezar los desequilibrios acumulados en el terreno de la competitividad va más allá de las mejoras necesarias en el mercado de trabajo y abarca un amplio conjunto de reformas estructurales que deben permitir aumentar la capacidad y la flexibilidad de la oferta. La relevancia de

GRÁFICO 1
AFILIADOS TOTALES Y PARO REGISTRADO
(En porcentaje)



Nota: Último dato disponible: 2011M12.
Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Servicio Público de Empleo.

esta vía de actuación se ve incrementada por el hecho de que la reanudación del crecimiento tenga que hacerse en una situación en la que resulta imprescindible reducir el alto nivel de endeudamiento, tanto público como sobre todo privado y bajo las condiciones especificas de pertenencia al área de la moneda común y de enorme aversión al riesgo de los mercados financieros, que está precisamente focalizada en los países periféricos del euro. La necesidad de consolidación fiscal no solo priva de la posibilidad de un apoyo a la demanda por este canal sino que introduce elementos añadidos de inevitable constricción a corto plazo, a la vez que las condiciones financieras continúan siendo adversas, tanto desde el punto de vista del coste como del de la disponibilidad de fondos, para el impulso de las decisiones de gasto. La culminación de la reestructuración del sector financiero puede proporcionar algún alivio al flujo de crédito hacia la economía, pero ello no deberá interrumpir el imprescindible proceso de desapalancamiento de empresas y familias. Esta necesidad se deriva tanto de los niveles excesivamente elevados de deuda acumulada por estos sectores como del hecho de que una parte importante de este endeudamiento se ha financiado con recursos del resto del mundo, lo que hace que los pasivos exteriores netos sean relativamente elevados en un contexto de notables dificultades para el acceso a la financiación externa. De ello se deduce que el crecimiento en el futuro inmediato deberá ser poco intensivo en el uso de recursos ajenos y basarse sobre todo en el aumento de la capacidad de generación de recursos internos de las empresas a través de la contención de costes y el saneamiento de balances (Nuño, 2011). Esa ha sido la pauta normal en las etapas de corrección de los excesos de gasto basados en el recurso al endeudamiento y así habrá de ser, con mayor razón, en esta ocasión en la que la crisis financiera ha sido más profunda. La experiencia histórica de los procesos de desapalancamiento muestra que estos tienen una duración relativamente prolongada, alrededor de seis años de media, y que durante los primeros años han venido acompañados en la mayoría de casos de una ligera contracción del PIB. La modalidad de desapalancamiento más habitual es la que se produce a través de un crecimiento económico moderado no basado en la expansión de la deuda. La duración del proceso depende de la capacidad de la economía para restaurar el crecimiento sin que este descanse en una apelación al crédito, lo que depende de la capacidad de que el crecimiento se asiente en el dinamismo de las exportaciones y la mejora de la competitividad.

5. Los retos para la política económica

Todo lo dicho hasta ahora configura un margen muy estrecho para la actuación de los agentes y de la política económica. En circunstancias como las actuales, en las que muchos sectores, empresas y, sobre todo, familias atraviesan dificultades que pueden afectar a sus posibilidades de futuro, más importante que afinar en el diagnóstico de corto plazo, que está rodeado de mucha incertidumbre, es identificar con claridad el rumbo que hay que seguir para salir de la crisis y la orientación de la política económica necesaria para conseguirlo. Una idea esencial es que el norte al que debe apuntar la brújula de la política económica es el mantenimiento de la economía española en la corriente central europea, que ha sido el rumbo que ha permitido la modernización de la economía española en las últimas décadas y la consecución de un régimen de estabilidad y un aumento del bienestar sin precedentes en la historia económica reciente. En las condiciones actuales, el seguimiento de ese rumbo implica asumir todos los requerimientos que se derivan de la necesidad de estabilización del euro, entre los que se encuentra, como país miembro de la moneda única, la necesidad de proseguir con una estrategia de consolidación fiscal y de reformas estructurales.

Esta estrategia es la que permite dar respuesta a las fragilidades propias que han emergido y resolver los problemas de confianza que amenazan con bloquear a la economía y desbaratar los avances conseguidos en las últimas décadas. No es cierto que la consolidación fiscal y las reformas estructurales haya que hacerlas para calmar los mercados o las exigencias de los socios o las autoridades europeas. Es verdad que los mercados cometen excesos en todas direcciones. Exageran la bonanza. Agravan la desconfianza. Y a veces pueden reducir los márgenes de maniobra, acortar los tiempos disponibles y, en el límite, poner en marcha círculos viciosos de expectativas negativas que pueden tender a autorrealizarse. También es verdad que los fallos de la gobernanza europea se han podido traducir en movimientos pendulares desde la complacencia hasta el apremio exigente a los países con problemas. Pero, más allá de lo enojoso que puedan resultar estos hechos, la consolidación fiscal y las reformas son imprescindibles para enderezar los fundamentos cuando se han acumulado los desequilibrios ya mencionados, que incorporan elementos de insostenibilidad.

Desde el punto de vista de la gestión de la política económica resulta contraproducente plantear las reformas como una exigencia externa

porque impide que los agentes perciban los beneficios intrínsecos que se derivan de las mismas y porque debilita la capacidad de movilización de los esfuerzos sociales a corto plazo. En el límite, este planteamiento tan extendido en algunos medios, podría llevar a pensar que sin la presión externa serían posibles otras salidas menos exigentes a corto plazo y fomentar una huida hacia delante de consecuencias perniciosas. También es erróneo plantear los esfuerzos necesarios de austeridad y ajuste en contradicción con el impulso del crecimiento. Por el contrario, dichos esfuerzos son la semilla de una reanudación del dinamismo en consonancia con nuestro potencial de crecimiento que volverá a fructificar como ya lo hizo en el pasado en circunstancias de dificultades similares.

La experiencia demuestra que cuando se toman medidas y se hacen las reformas es cuando se puede recuperar la confianza y hacer que los mercados descubran que sus expectativas negativas no estaban fundadas. Tenemos ejemplos muy recientes de ello. A finales de 2010 parecía inexorable que la intervención y rescate de la economía portuguesa, que ya se barruntaba como inevitable, arrastrase también a la economía española en un escalón más en el avance de las expectativas autorrealizables de los mercados. Y aquello no ocurrió porque se tomaron con prontitud algunas medidas convincentes. Por otra parte, el plan de recapitalización de las cajas permitió romper el falso paralelismo con la situación irlandesa, en la que la crisis inmobiliaria había acarreado el colapso del sistema financiero y la quiebra de las finanzas públicas. Además, la reforma de las pensiones, realizada con un amplio acuerdo político y social, supuso un paso de gran trascendencia para asegurar su sostenibilidad a medio plazo y tuvo un gran valor simbólico, por cuanto representaba la voluntad de abordar una estrategia reformista como principal forma de respuesta a los retos planteados y a la capacidad de hacerlo movilizando las energías y los pactos sociales necesarios.

Lo mismo se puede decir del acuerdo de los dos grandes partidos que permitió reformar la Constitución para introducir reglas estrictas para el déficit y el endeudamiento públicos (Hernández de Cos, 2011), adelantándose a los requisitos que se iban a establecer en la cumbre europea del 9 de diciembre. Aquella iniciativa que avanzaba en la dirección adecuada sirvió de protección efectiva en los momentos de grave inestabilidad que se vivieron a partir del verano de 2011. Ambas experiencias permiten contemplar con esperanza los frutos de los esfuerzos que todos los agentes de la economía española tienen que realizar para despejar las dudas que todavía se ciernen sobre nuestro horizonte. A esta orientación responde el programa del nuevo Gobierno surgido tras las elecciones generales del 20 de noviembre y al que corresponde dirigir la política económica en una encrucijada decisiva para el futuro a medio plazo de la economía española.□

BIBLIOGRAFÍA

*Caballero, J. C.; García Perea, P. y Gordo, E. (2011): «La reforma de la gobernanza económica en la UEM», **Boletín Económico**, Banco de España, enero.*

*Hernández de Cos, P. (2011): «La reforma del marco fiscal en España: los límites constitucionales y la nueva regla de crecimiento del gasto público», **Boletín Económico**, Banco de España, septiembre.*

*Izquierdo, M. y Lacuesta, A. (2010): «Desarrollos recientes en el mercado de trabajo», **Papeles de Economía Española**, 124.*

*Malo de Molina, J. L. (2011): «La crisis y las insuficiencias de la arquitectura institucional de la moneda única», **Información Comercial Española - Revista de Economía**, Ministerio de Economía y Competitividad (pendiente de publicación).*

*Mongellil, F. y Vega, J. L. (2006): «What effects is EMU having on the euro area and its member countries?», **Working Paper**, núm. 599, European Central Bank.*

*Nuño, G. (2011): «El proceso de ajuste económico después de crisis financieras: una perspectiva histórica», **Boletín Económico**, Banco de España, septiembre.*

RESUMEN

La economía española afronta a finales de 2011 una coyuntura crítica, debido a la confluencia de la agudización de la crisis de la deuda soberana en el área del euro con una recaída de la actividad y un agravamiento de la destrucción de empleo, tras más de tres años de deterioro continuado de la situación económica. La superación de la crisis de la deuda soberana requiere avances decididos en la gobernanza económica del área del euro, un reforzamiento de los mecanismos de estabilidad y el encauzamiento de la situación de los países más vulnerables. La política económica española se ha de guiar por el objetivo de mantener a la economía en la corriente central europea, mediante el progreso en la consolidación fiscal y las reformas estructurales necesarias para aumentar la competitividad, que debe ser el principal resorte de crecimiento, mientras avanza el necesario proceso de desapalancamiento.

Palabras clave: *Unión monetaria, Euro, Gobernanza económica del área del euro, Crisis de la deuda soberana, Consolidación fiscal, Reformas estructurales.*

Las multinacionales emergentes: motivaciones y consecuencias de su expansión internacional

Mauro F. Guillén
Director del Lauder Institute, Wharton School

Las economías emergentes han experimentado una serie de cambios fundamentales durante las tres últimas décadas. El más importante se refiere por supuesto a su gran crecimiento económico. Dependiendo de la metodología empleada para realizar las conversiones monetarias, las economías emergentes representan ya entre el 40 y el 50% del conjunto de la economía global. El segundo cambio fundamental se refiere a los enormes excedentes por cuenta corriente de estas economías, que les ha permitido llegar a acumular más del 75% de las reservas de divisas existentes en el mundo. Un tercer cambio cardinal se ha verificado con el surgimiento de grandes mercados de consumo. Casi el 50% del valor de las ventas al por menor en el mundo se encuentra ya en las economías emergentes. Sus mercados financieros también se han desarrollado rápidamente. El 30% de la capitalización bursátil mundial se encuentra en mercados emergentes. Y un último cambio fundamental se refiere al auge de inversión directa en el extranjero protagonizada por empresas multinacionales de países emergentes. Casi un 30% del total de los flujos anuales de inversión directa en el mundo son atribuibles a multinacionales de estos países.

Las primeras multinacionales de países emergentes surgieron inmediatamente después de la segunda guerra mundial de países como Argentina, México y Brasil. Las multinacionales taiwanesas, tailandesas y de otros países del este y el sureste asiático comenzaron su expansión internacional en los años sesenta. Durante los años ochenta y noventa se sumaron las multinacionales de China y Oriente Próximo. Ya existen también multinacionales africanas.

El grueso de la inversión directa en el exterior de multinacionales de países emergentes se produjo a partir de 1990. El cuadr o 1 refleja los *stocks* acumulados de inversión directa a finales de 1990 y de 2010, tanto en valor absoluto como en relación al PIB de cada país de origen. Los mayores inversores en el exterior en términos absolutos son Rusia, China, Taiwán, Brasil, Corea del Sur, Sudáfrica, México y los Emiratos Árabes Unidos. Hong Kong, Singapur y Panamá aparecen como el origen de gran volumen de inversiones, aunque la mayoría son capital en tránsito. En términos relativos, los países que han realizado más inversiones por unidad de PIB son Taiwán, Malasia, Sudáfrica, Chile y los Emiratos Árabes Unidos.

Las multinacionales de países emergentes han surgido de prácticamente todos los sectores de

CUADRO 1
***STOCKS* DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTRANJERO**

País	Miles de millones de dólares		Porcentaje del PIB	
	1990	2010	1990	2010
China	4,5	297,6	1,1	5,1
Hong Kong	11,9	948,5	15,5	419,5
Taiwán	30,4	201,2	18,4	46,6
India	0,1	92,4	0,0	5,6
Singapur	7,8	300,0	21,2	139,4
Corea del Sur	2,3	140,0	0,9	13,8
Malaisia	0,8	96,8	1,7	41,0
Argentina	6,1	29,8	4,3	8,1
Brasil	41,0	180,9	9,4	8,8
Chile	0,2	49,8	0,5	24,1
Colombia	0,4	22,7	1,0	8,1
México	2,7	66,2	1,0	6,4
Panamá	3,9	31,6	73,4	114,8
Perú	0,1	3,3	0,4	2,1
Venezuela	1,2	19,9	2,6	5,1
Rusia	—	433,7	—	29,4
Turquía	1,2	23,8	0,6	3,2
EAU	0,1	55,6	0,0	20,0
Egipto	0,2	5,4	0,4	2,5
Sudáfrica	15,0	81,1	13,4	22,5
Irlanda	14,9	348,7	31,2	171,1
España	15,7	660,2	3,0	46,9
Estados Unidos	731,8	4.843,3	12,6	33,0
Francia	112,4	1.523,0	9,0	59,1
Alemania	151,6	1.421,3	8,8	43,0
Italia	60,2	475,6	5,3	23,2
Holanda	106,9	890,2	35,9	113,9
Reino Unido	229,3	1.689,3	23,1	75,3
Japón	201,4	831,1	6,7	15,1
Países desarrollados	1.948,6	16.803,5	11,1	41,4
Países en desarrollo	145,2	3.131,8	4,1	15,7
Total mundial	**2.086,8**	**20.408,3**	**9,9**	**32,6**

Fuente: UNCTAD (2011).

actividad. En minería, la brasileña Vale es la tercera del mundo, mientras que la rusa Gazprom es el mayor grupo energético. En alimentación, nos encontramos con la mayor panificadora industrial del mundo, la mexicana Bimbo, la mayor cárnica, la brasileña JBS, y la mayor productora de caramelos, la argentina Arcor. En bebidas, la mexicana Grupo Modelo es la tercera cervecera del mundo. La argentina Tenaris es la mayor productora de tubos sin costura. La mexicana Cemex es la segunda mayor cementera. La china Haier es la mayor empresa de electrodomésticos y BYD la mayor fabricante de baterías de níquel-cadmio. La taiwanesa Acer y la china Lenovo son la segunda y cuarta marca de ordenadores personales, respectivamente. La brasileña Embraer es la mayor empresa en el segmento de aviones regionales. La empresa DP World de Dubai es el cuarto operador mundial de puertos. Tata Communications de India es el mayor operador al por mayor de telefonía de voz, mientras que Infosys y Wipro se encuentran entre las mayores empresas de servicios de información. Hay muchas otras empresas de países emergentes que todavía no son líderes en su sector, pero que podrían serlo a medio plazo.

Todos los estudios y rankings de las mayores empresas multinacionales del mundo incluyen ya numerosos ejemplos de empresas de países emergentes (Goldstein 2007; Van Agtmael 2007;

Accenture 2009; BCG 2008; UNCTAD 2011). La literatura académica sobre el tema también está aumentando rápidamente (Cuervo-Cazurra 2008; Guillén y García-Canal 2010; Ramamurti y Singh eds. 2009).

1. Las motivaciones de su expansión internacional

Al igual que en las economías desarrolladas, la inversión extranjera directa por parte de las multinacionales de países emergentes obedece a una serie de factores diversos. En muchos casos las barreras proteccionistas en los mercados de destino han incentivado la inversión en plantas de fabricación. En sus comienzos, la expansión internacional de empresas como Bimbo o Arcor se verificó para superar estos obstáculos. La distancia geográfica (con el consiguiente aumento de los costes de transporte) inclinó a empresas como Acer (ordenadores personales), Impsa en la fabricación de grúas, Tenaris (tubos sin costura) y Modelo (cerveza) a internacionalizar su producción. Algunas empresas se han establecido en el exterior por una combinación de proteccionismo en el mercado de destino y la necesidad de ofrecer servicio a los clientes, como en los casos de Haier y Embraer. Evidentemente, las empresas del sector de infraestructuras tienen que invertir en el exterior para poder servir a sus clientes, como es el caso de constructoras (Orascom, Odebrecht), operadoras de telecomunicaciones (América Móvil, Bharti Airtel, Carso, Orascom Telecom, Tata Communications), aerolíneas (Avianca Taca, Copa, LAN), navieras (Sudamericana de Vapores), medios (Cisneros, Televisa, Cinépolis), bancos (Itaú, Bradesco, ICICI, Industrial and Commercial Bank of China), operadoras portuarias (DP World) o empresas de distribución (Grupo Casa Saba, Falabella, Cencosud). Otras empresas han querido reducir costes de producción estableciéndose en un país emergente distinto al de origen y con costes más reducidos, sobre todo en el caso de las empresas taiwanesas y chinas. Finalmente, numerosas empresas han invertido en el exterior en busca de activos estratégicos tales como materias primas (Cnooc, Sinopec, Petrobras, Vale), marcas de gran consumo (Bimbo) o tecnología (Tata Motors, Geely, SABIC, Suzlon, Dr. Reddy´s).

Por lo tanto, las motivaciones para invertir en el exterior dependen no tanto del país de origen sino del sector de actividad. Eso sí, se dan diferencias por país derivadas del dinamismo de distintos sectores. Por ejemplo, las mayores multinacionales mexicanas fabrican bienes de consumo o de producción u operan en sectores regulados como las telecomunicaciones, mientras que las brasileñas suelen estar concentradas en la industria pesada, la energía y las infraestructuras.

2. Consecuencias de la expansión de las multinacionales de países emergentes

La inversión directa en el extranjero es un fenómeno que viene asociado con la pujanza de las empresas de un país en términos tecnológicos, comerciales u organizativos. Por tanto, es una manifestación del dinamismo de la economía del país de origen y suele coincidir con su desarrollo económico. Normalmente, los países suelen primero atraer inversión del resto del mundo y con el tiempo y el crecimiento las empresas locales comienzan a acumular destrezas, recursos o capacidades que persiguen explotar en otros países. Este proceso puede conllevar ciertas consecuencias macroeconómicas, financieras, laborales, verticales, de imagen, diplomáticas y geopolíticas.

Desde un punto de vista macroeconómico, la inversión directa en el extranjero puede ayudar a equilibrar las distintas partidas de la balanza de pagos. Por ejemplo, la inversión en actividades comerciales en el exterior contribuye a una mayor y más estable actividad exportadora, tal y como se detecta en el caso de las empresas latinoamericanas y asiáticas de gran consumo. La inversión en fabricación, si bien puede provocar deslocalización de puestos de trabajo, también puede contribuir a una especialización de la economía en fases productivas de mayor valor añadido, como viene produciéndose en China a lo largo de la última década. Ambos tipos de inversión reportan rentas que se pueden repatriar en forma de dividendos.

La inversión en activos estratégicos de índole tecnológica puede ayudar a reducir desequilibrios en la balanza de regalías y asistencia técnica. Durante la primera década de este siglo, los residentes de economías emergentes han pasado de obtener solamente el 5% del total de nuevas patentes aprobadas en el mundo a casi un 10%. En 2009 unas 120 empresas de países emergentes se encontraban entre las 1.000 con un mayor volume de gasto en I+D, mientras que en 2004 eran

solamente unas 60 (World Bank, 2011: 77). Gran parte de este esfuerzo innovador es atribuible a las empresas chinas e indias.

Por último, la inversión directa en el extranjero puede amortiguar situaciones en las que se produzca un sobrecalentamiento económico o una sobrevaloración de la moneda local. Cuando una economía tiene importantes inversiones directas en el exterior se generan una serie de *efectos sede* que redundan una mayor adaptabilidad al cambio y una mayor flexibilidad ante choques exógenos.

Estos efectos macroeconómicos se han dejado sentir en América Latina durante la última década a medida que las inversiones directas de sus empresas han cobrado importancia. Resulta difícil cuantificar el efecto sobre la balanza comercial por falta de información estadística, pero es posible aseverar que el gran *boom* exportador latinoamericano de los últimos años ha venido protagonizado por empresas multinacionales tanto locales como extranjeras en los sectores de minería, petróleo, transformación de metales y bienes de consumo. Otras consecuencias de la creciente inversión en el exterior sí se pueden cuantificar. Por ejemplo, en 2009 las multinacionales asiáticas generaron unos 99.100 millones de dólares de beneficios y en 2010 unos 116.800 millones. Las cifras para las multinacionales latinoamericanas fueron de 7.700 y 8.800 millones, respectivamente, y para las multinacionales de Oriente Próximo de 6.700 y 6.900 millones, respectivamente (UNCTAD, 2011: 45, 52, 58).

Al contrario que en las economías más desarrolladas, la deslocalización de puestos de trabajo en las economías emergentes a causa de la inversión en el exterior ha sido relativamente limitada, aunque sí ha sido históricamente una de las motivaciones de la inversión de las multinacionales de países con costes elevados, como es el caso de Argentina y Taiwán. Cada vez más, las empresas chinas realizan inversiones en el exterior buscando costes de mano de obra más reducidos que en el país de origen.

En cuanto al impacto de la inversión sobre la balanza de pagos tecnológica, las empresas multinacionales taiwanesas y chinas han tenido históricamente un impacto negativo dado que han necesitado importar tecnología para poder competir. En los últimos años, se observa una clara tendencia hacia un mayor desarrollo tecnológico local y también un mayor número de adquisiciones en Europa y Estados Unidos de empresas con activos tecnológicos. Recientemente, las empresas de India también han realizado este tipo de inversiones. En el caso latinoamericano puede afirmarse que ha sido limitado puesto que han sido muy escasas las adquisiciones de empresas con el objetivo de apropiarse de este tipo de recursos o capacidades, si bien la adquisición de marcas por parte de empresas de bienes de consumo sí ha sido algo más importante.

Las consecuencias financieras de la inversión directa en el extranjero pueden ser tanto positivas como negativas. Entre las primeras se encuentra la posible expansión y profundización de los mercados de capitales, dado que las empresas pueden crecer en tamaño y en necesidades de financiación a medida que se desenvuelven en otros países. No cabe duda de que los mercados bursátiles y de deuda en China, Taiwán, India, Brasil, México y Chile se han beneficiado no solamente de las privatizaciones sino también de la expansión internacional de las empresas locales, tanto las controladas por grupos familiares como las de antigua propiedad estatal.

Pero las inversiones en el exterior también pueden traer consecuencias negativas para el país de origen y sus mercados de capitales si se producen crisis importantes en los mercados de destino de las multinacionales. Por ejemplo, la crisis argentina de 2001-2002 trajo consecuencias importantes para la economía y los mercados financieros españoles, si bien la pertenencia al euro amortiguó el efecto (Guillén, 2005). Las inversiones de las empresas multinacionales de países emergentes —al contrario que las españolas— no se concentran en un número pequeño de países.

Las consecuencias de la inversión en el extranjero para el mercado de trabajo se pueden dividir en dos. Por una parte, se puede dar el efecto de deslocalización apuntado anteriormente, que de momento no se ha manifestado de manera generalizada en las economías emergentes (salvo en Taiwán). Por otra, se puede generar una demanda de personal técnico cualificado para cubrir puestos en las actividades de apoyo y de dirección de la empresa multinacional tanto en el país de origen como en las distintas subsidiarias en el extranjero. No se dispone de información estadística sistemática sobre este segundo tipo de efecto, pero cada vez se observa con mayor frecuencia que las multinacionales de países emergentes acuden a los mercados locales e internacionales de mano de obra técnica cualificada para cubrir vacantes. Este efecto se está verificando de manera muy pronunciada sobre todo en el caso chino.

Las consecuencias verticales de la inversión directa en el extranjero pueden manifestarse de dos maneras. La primera consiste en un aumento de la exportación de insumos desde el país de origen, mientras que la segunda consiste en el llamado efecto arrastre, es decir, la réplica de las inversiones de una empresa por parte de su suministrador o proveedor. Desgraciadamente, tampoco existen estadísticas o estudios de este efecto. La evidencia de casos específicos de empresas señala que son las multinacionales chinas las que arrastran a mayor número de otras empresas de su país de origen ya sea como exportadoras o como inversoras directas.

3. Consecuencias para las multinacionales españolas

El auge de la inversión directa por parte de multinacionales de economías emergentes trae consigo amenazas y oportunidades para las multinacionales españolas. De momento se verifica una escasa competencia directa entre ellas. En la actualidad cabe apuntar los casos de las empresas de telecomunicaciones, pero solamente en América Latina (América Móvil, Carso), puesto que las que operan en Asia o en África no suponen competencia directa (Bharti Airtel, Orascom Telecom) y las constructoras (sobre todo las brasileñas y en algunos casos las chinas). En general, en los sectores de infraestructuras y de banca, las multinacionales españolas pueden beneficiarse del auge inversor de las economías emergentes, salvo en América Latina, puesto que pueden realizarse acuerdos de colaboración, como ya viene ocurriendo en China.

En los sectores manufactureros no se da competencia directa, aunque a medio plazo empresas españolas del sector textil y de la confección podrían verse afectadas. En cuanto a la adquisición de empresas industriales españolas por parte de multinacionales de países emergentes, las únicas de cierta envergadura han sido las acometidas por Cemex durante los últimos veinte años, que en general han redundado en una mayor eficiencia del sector cementero español. Dados los desequilibrios por cuenta corriente de la economía española y el endeudamiento de numerosas empresas, resulta probable y seguramente beneficioso que multinacionales de países emergentes adquieran participaciones en el capital de empresas españolas o compren activos concretos.

4. Conclusión

Las crecientes inversiones directas por parte de multinacionales de países emergentes son uno de los grandes cambios que venimos presenciando en la economía global. En la medida en la que las economías emergentes continúen creciendo de manera estable y sostenible, cabe pensar que en unos años países como China, India, Brasil, México, Egipto y quizás Argentina cuenten con un abanico de grandes empresas internacionales similar al que posee España. Las consecuencias macroeconómicas y financieras de esta expansión internacional se presentan relativamente positivas dado que las inversiones no se encuentran concentradas en sectores o países de destino determinados. Las actividades de las multinacionales de países emergentes pueden de hecho ayudar a compensar algunos de los desequilibrios macroeconómicos y financieros característicos de las economías emergentes de alto crecimiento. En cualquier caso, se trata de un fenómeno perfectamente predecible y consistente con el mayor desarrollo económico de los países emergentes.□

BIBLIOGRAFÍA

*Accenture (2008): **The Rise of the Emerging-Market Multinational**. Pamfleto.*

*BCG (2009): **The 2009 BCG 100 New Global Challengers**. **Pamfleto**.*

*Cuervo-Cazurra, Álvaro (2008): «The multinationalization of developing country MNEs: The case of multilatinas», **Journal of International Management** 14(2) (Junio): 138-154.*

*Goldstein, A. (2007): **Multinational Companies from Emerging Economies**, Nueva York: Palgrave Macmillan.*

*Guillén, Mauro F. (2005): **The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy**, Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press. [Traducción al castellano: **El auge de la empresa multinacional española**, Madrid: Marcial Pons, 2006].*

*Guillén, Mauro F. y García-Canal, Esteban. (2010): **The New Multinationals: Spanish Firms in a Global Context**, Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press. [Traducción al castellano: **Las nuevas multinacionales**, Barcelona: Ariel, 2010.*

Ramamurti, Ravi; Jitendra, J. y Singh, V. (eds.) (2009): ***Emerging Multinationals from Emerging Markets****, Cambridge: Cambridge University Press.*

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2011): ***World Investment Report 2011****, Nueva York: Naciones Unidas.*

Van Agtmael, Antoine. (2007): ***The Emerging Markets Century: How a New Breed of World-Class Companies Is Overtaking the World****, Nueva York: Free Press.*

World Bank (2011): ***Multipolarity: The New Global Economy****. Washington, DC: The World Bank.*

RESUMEN

Durante la última década las empresas multinacionales de economías emergentes han invertido casi tres billones de dólares en el extranjero, de los cuales las dos terceras partes han tenido Estados Unidos, Europa o África como destino. Las empresas chinas, taiwanesas, indias, brasileñas y mexicanas han sido las más activas. Entre las mayores multinacionales de países emergentes se encuentran grupos de control familiar y empresas estatales, algunas privatizadas en parte. Se observan pautas sectoriales muy acentuadas por país. Las motivaciones de este fenómeno tienen que ver con la propia dinámica de desarrollo económico de los países y la búsqueda de mercados, tecnología y recursos naturales. Las empresas multinacionales españolas pueden beneficiarse de esta oleada inversora, sobre todo a través de acuerdos de colaboración con multinacionales emergentes.

Palabras clave: *Inversión directa en el extranjero, Empresas multinacionales, Economías emergentes.*



ENTORNO INTERNACIONAL

Los artículos de esta sección han sido solicitados por **José Antonio Alonso.** *Catedrático de Economía Aplicada, UCM*

Factores de la recuperación comercial

Vicente Donoso
Universidad Complutense de Madrid e ICEI
Víctor Martín
Universidad Rey Juan Carlos e ICEI

1. Introducción

En el presente trabajo repasamos algunos de los hechos y cifras más relevantes del comercio exterior español de mercancías, abarcando sobre todo desde la aparición de la actual crisis hasta los últimos datos disponibles para 2011. En este marco lo que pretendemos es analizar, en un momento posterior, mediante la elaboración de las pertinentes matrices de productos, cuáles han sido los renglones que han tirado más o menos de las cifras de nuestro comercio.

Para ello dividimos el trabajo en los siguientes apartados, después de este primero de introducción. En el segundo se presentan las cifras agregadas desde 2007; en el tercero se reflexiona sobre los rasgos más sobresalientes del comportamiento de productos y mercados; en el cuarto se presentan las matrices de dinamismo y cuota de mercado y se analizan los productos más destacados desde esa perspectiva; y finalmente en el quinto se extraen algunas conclusiones.

2. Efectos de la crisis

Los años de reciente crisis han dejado su huella en las cifras del comercio exterior. Como se advierte en el cuadro 1, los años 2008 y 2009 han registrado una desaceleración, en el primero de ellos, y una profunda caída, en el segundo, de las magnitudes tanto de exportación como de importación de mercancías. Pero también se advierte en el citado cuadro que los efectos adversos han sido más acusados en las compras internacionales de España que en sus ventas. De manera que en el año de mayor impacto, esto es en 2009, las ventas españolas al exterior cayeron en algo más de un 15%, pero las compras lo hicieron en más del 27%. El resultado de esta disparidad de dinámicas condujo a que la tasa de cobertura que venía deteriorándose en años anteriores, notablemente desde la introducción del euro, se elevó hasta el 77,5%, esto es más de 10 puntos por encima de la correspondiente al bienio anterior. Sin embargo, es un triste consuelo presentar estas cifras como un éxito de nuestros productos, puesto que más bien se debió al literal derrumbe de las importaciones antes que a una vigorosa ganancia de competitividad por parte española. Si acaso, cabe atribuirnos el mérito de haber sabido mantener el dinamismo de las ventas por encima de aquel de las compras.

Distinto, y más esperanzado, es el panorama que se dibuja en 2010. Pues, en efecto, los datos agregados del citado año indican tres aspectos

CUADRO 1

VALOR Y TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS DE ESPAÑA
(Millones de euros y porcentaje)

	2007	2008	2009	2010	2011 (1)
Exportaciones					
Millones de euros	185.023	189.228	159.890	186.780	158.222
Tasa de crecimiento (%)	–	2,27	–15,50	16,82	16,00
Importaciones					
Millones de euros	285.038	283.388	206.116	240.056	193.705
Tasa de crecimiento (%)	–	-0,58	–27,27	16,47	9,90
Tasa de cobertura (%)	64,9	66,7	77,5	77,8	81,6

Nota: (1) Enero-septiembre. Crecimiento sobre igual período de 2010.
Fuente: Elaborado a partir de DataComex. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

que cabe interpretar en clave positiva, o si se prefiere, de mérito del comercio exterior español. El primero es la recuperación del valor de las exportaciones, hasta cifras similares a las anteriores a la crisis, en 2007. El segundo es el vigoroso dinamismo que han manifestado, habiendo alcanzado un incremento del 16,8%. Tercero es el mantenimiento de una tasa de cobertura cercana al 78%, si bien, a consecuencia del crecimiento parejo de ventas y compras internacionales, apenas mejora unas décimas en relación con la de 2009.

Estas virtudes que se acaban de enumerar se confirman a la luz de los datos disponibles hasta septiembre de 2011, con algunos matices. Crecen las importaciones, casi al 10%; pero crecen aún más las exportaciones, hasta el 16%, y como resultado, hay una nueva y sensible mejora de la tasa de cobertura, que se sitúa cerca del 82%. Un matiz importante es que las importaciones han perdido unos seis puntos de dinamismo con respecto al año anterior, y algo similar ha ocurrido con las exportaciones, aunque en este caso la diferencia no llega a un punto. La interpretación de estos datos es que aún estamos en una situación volátil por los efectos persistentes de la crisis, y por tanto resulta prematuro decir si, habiendo aprendido de los recientes episodios, las exportaciones españolas han sabido ganar en competitividad para poder mantener la tasa de cobertura por encima del 80%; este sería un buen resultado en comparación con registros recientes que la situaban por debajo del 70%.

3. Productos y mercados en 2011

Con los datos disponibles entre enero y septiembre de 2011 se puede trazar una imagen de la evolución más detallada de nuestro comercio exterior. Empezando por los productos, se aprecia (cuadro 2) que el mayor peso en las *exportaciones* lo siguen teniendo cuatro sectores, a bastante distancia del resto. Por orden de importancia, son: semimanufacturas, bienes de equipo, sector del automóvil y alimentos. De estos sectores, el único que ha ganado unas décimas de peso según los datos de 2011 ha sido el sector del automóvil, lo que indica también que es el único de los grandes sectores que ha crecido por encima del promedio general.

Por lo que respecta a los sectores más dinámicos, esto es, aquellos que han crecido a un ritmo sensiblemente mayor que el promedio, se trata de actividades con bastante menor peso en las ventas de España. Por orden de tasa de crecimiento: Otras mercancías, productos energéticos y materias primas. Son, en conjunto, productos más sensibles al precio que aquellos que se han enumerado como importantes, y donde la depreciación del euro ha podido jugar un apreciable papel de estímulo de nuestras ventas internacionales.

Desde el punto de vista de las *importaciones*, hay una diferencia clara en la relevancia de los grandes sectores, sobresaliendo por su peso seminaufacturas, productos energéticos y bienes de equipo. Como ya se señaló en el caso de las exportaciones, la dinámica de las importaciones ha seguido una senda dispar con respecto a la importancia de los sectores. Pues, en efecto, tan solo los productos energéticos aparecen con un dinamismo notablemente superior al promedio (9,9%). El resto de sectores dinámicos son bastante menos relevantes: otras mercancías, materias primas y, en menor medida, alimentos. Hay que destacar el pobre resultado del sector del automóvil, que registra una tasa de crecimiento nega-

CUADRO 2

COMERCIO DE MERCANCÍAS DE ESPAÑA, POR PRODUCTOS

	2011 ene-sep						2011 (3)	2010 (3)	Var. Saldo 2011-2010
	Exportaciones			Importaciones			Saldo	Saldo	
	mill. euros	% (1)	tva (2)	mill. euros	% (1)	tva (2)	mill. euros	mill. euros	mill. euros
Alimentos	22.064	13,9	8,9	19.972	10,3	11,6	2.092	2.371	–280
Productos energéticos	10.224	6,5	50,0	41.372	21,4	28,6	–31.148	–25.362	–5.786
Materias primas	4.348	2,7	31,3	8.422	4,3	25,7	–4.074	–3.390	–684
Semimanufacturas	41.870	26,5	10,4	43.425	22,4	6,8	–1.555	–2.755	1.200
Bienes de equipo	31.455	19,9	15,1	34.401	17,8	–0,8	–2.946	–7.355	4.409
Sector automóvil	25.597	16,2	17,4	19.802	10,2	7,0	5.794	3.301	2.494
Bienes de cons. dura.	2.577	1,6	0,8	4.784	2,5	–18,8	–2.207	–3.335	1.128
Manuf. de consumo	12.954	8,2	9,4	20.114	10,4	5,3	–7.160	–7.255	95
Otras mercancías	7.133	4,5	55,8	1.413	0,7	96,7	5.720	3.861	1.859
Total sectores	**158.222**	**100,0**	**16,0**	**193.705**	**100,0**	**9,9**	**–35.483**	**–39.919**	**4.435**

Notas:
(1) Porcentaje sobre el total.
(2) Tasa de variación anual respecto del mismo período de 2010.
(3) Período enero-septiembre.
Fuente: Elaborado a partir de DataComex. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

tiva (–0,8), lo que quizá sea uno de los indicadores más expresivos de la crisis de consumo que padece la economía española.

El balance de esta combinación de peso relativo y dinámica entre las exportaciones e importaciones arroja algunos datos interesantes para ver la actual evolución del comercio. Lo primero a señalar es la mejora provisional del saldo total en 4.435 millones de euros. De modo que, si se mantienen las proporciones en el último trimestre del año, estaremos en presencia de una modesta mejora tanto en la magnitud del déficit como en la cobertura de las operaciones exteriores, en relación con igual período de enero-septiembre de 2010.

Para completar esta visión de lo ocurrido, sobre todo en el año 2011, se comentarán los aspectos más sobresalientes de los *mercados exteriores* de España. Hay una apreciable coincidencia en los grandes rasgos de los destinos geográficos de la exportación y de la importación, pero también existen matices dignos de subrayarse (cuadro 3).

Sin duda el mayor mercado de las exportaciones españolas lo sigue constituyendo la Unión Europea-27 (UE-27), con un 66% entre enero-septiembre de 2011. De todos modos, en comparación con igual período de 2010, esto significa una pérdida de un punto de cuota, debido a que el crecimiento de las ventas en la citada área (12,9%) ha sido inferior a la media total (16%). En comparación con el gran mercado de la UE-27 los restantes mercados de las exportaciones españolas representan porcentajes reducidos, siendo el mayor (con un 7,8% de cuota) el de los países europeos que no pertenecen a la UE-27. Por lo que respecta a su dinámica, todos estos mercados han crecido por encima de la media total, si exceptuamos África en su conjunto. Hay que destacar, en Asia, el aumento de las exportaciones hacia China y Japón, con tasas en torno a los 10 y 15 puntos por encima de la media total, aunque partiendo de cuotas de comercio aún bajas, que deberíamos esforzarnos por aumentar en el futuro, dada la relevancia creciente del continente asiático en la economía mundial.

Por lo que se refiere a las importaciones, hay que decir que el área de la UE-27 es con gran diferencia la primera abastecedora de España, con un 52% entre enero y septiembre de 2011. Sin embargo, debido sin duda a la actual crisis, el crecimiento de las importaciones desde la Unión Europea ha sido muy bajo (3,9%) con respecto a la media total (9,9%) y en comparación con el crecimiento de las importaciones provenientes del resto de las áreas comerciales. Esta inferior dinámica explica que el peso de las importaciones procedentes de la UE-27 sobre el total importado haya retrocedido casi 2,5 puntos si se compara con 2010.

Como ya indicamos para las exportaciones, también puede decirse para las importaciones que los mercados restantes son pequeños en comparación con la UE-27, con una excepción que cada vez cobra más importancia. Nos referimos

CUADRO 3

COMERCIO DE MERCANCÍAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

Áreas geográficas	2010				2011 ene-sep					
	Exportaciones		Importaciones		Exportaciones			Importaciones		
	mill. euros	% (1)	mill. euros	% (1)	mill. euros	% (1)	tva (2)	mill. euros	% (1)	tva (2)
Unión Europea-27	**126.291**	**67,6**	**131.252**	**54,7**	**104.263**	**65,9**	**12,9**	**101.089**	**52,2**	**3,9**
Alemania	19.576	10,5	28.175	11,7	16.018	10,1	11,7	22.653	11,7	7,3
Francia	33.942	18,2	26.038	10,8	27.868	17,6	11,0	21.074	10,9	9,3
Italia	16.489	8,8	16.965	7,1	12.818	8,1	6,8	12.726	6,6	2,9
Reino Unido	11.541	6,2	10.944	4,6	10.315	6,5	20,3	7.793	4,0	–4,3
Portugal	16.440	8,8	8.458	3,5	12.343	7,8	3,4	6.900	3,6	11,0
Resto de Europa	**12.801**	**6,9**	**14.875**	**6,2**	**12.342**	**7,8**	**34,4**	**13.871**	**7,2**	**28,5**
Rusia	1.991	1,1	6.070	2,5	1.865	1,2	33,2	6.838	3,5	56,3
América del Norte	**7.499**	**4,0**	**10.601**	**4,4**	**6.942**	**4,4**	**26,1**	**8.642**	**4,5**	**15,9**
Estados Unidos	6.592	3,5	9.650	4,0	6.079	3,8	25,5	7.831	4,0	14,6
América Latina	**10.085**	**5,4**	**12.579**	**5,2**	**8.861**	**5,6**	**24,8**	**11.142**	**5,8**	**20,9**
Argentina	824	0,4	1.770	0,7	747	0,5	27,8	1.532	0,8	30,4
Brasil	2.202	1,2	3.049	1,3	2.007	1,3	27,3	2.697	1,4	14,2
México	2.806	1,5	2.970	1,2	2.189	1,4	7,9	2.623	1,4	23,8
Asia	**13.956**	**7,5**	**46.226**	**19,3**	**12.158**	**7,7**	**18,0**	**39.124**	**20,2**	**13,7**
China	2.663	1,4	18.916	7,9	2.457	1,6	27,6	14.178	7,3	0,7
Corea del Sur	742	0,4	1.655	0,7	595	0,4	8,5	1.234	0,6	–2,7
India	1.181	0,6	2.545	1,1	1.009	0,6	18,7	2.132	1,1	13,8
Japón	1.416	0,8	3.470	1,4	1.346	0,9	30,1	2.424	1,3	–7,2
África	**10.437**	**5,6**	**21.556**	**9,0**	**8.427**	**5,3**	**10,4**	**17.664**	**9,1**	**15,9**
Argelia	2.041	1,1	4.558	1,9	1.748	1,1	15,7	4.064	2,1	22,7
Marruecos	3.483	1,9	2.747	1,1	3.062	1,9	19,8	2.352	1,2	14,7
Sudáfrica	860	0,5	956	0,4	727	0,5	16,4	826	0,4	20,0
Oceanía	**1.246**	**0,7**	**967**	**0,4**	**1.310**	**0,8**	**35,7**	**847**	**0,4**	**35,7**
Total mundo	186.780	100,0	240.056	100,0	158.222	100,0	16,0	193.705	100,0	9,9

(1) Porcentaje sobre el total.
(2) Tasa de variación anual respecto del mismo período de 2010.
Fuente: DataComex. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

al continente asiático, que representa ya en torno al 20% del total importado por España; y dentro de ese continente, destaca China (7,3%) que se ha convertido en el tercer proveedor de España, por detrás solamente de Alemania (11,7%) y Francia (10,9%), según los últimos datos disponibles hasta septiembre de 2011.

Finalmente, si se consideran las diversas áreas geográficas en relación con el saldo comercial (cuadro 4), lo primero que debe destacarse es la modesta reducción del saldo negativo, esto es, del déficit, en 4.435 millones de euros, durante enero-septiembre de 2011 en relación con igual período de 2010. En esta reducción del déficit, el protagonismo ha correspondido a la UE-27, cuyo saldo pasó de un déficit de 4.930 millones de euros a un superávit de 3.174. En dicho resultado debe destacarse la mejora en más de 2.000 millones de euros del superávit con el Reino Unido y de 970 millones de euros del superávit con Francia. Por el contrario, hay que destacar, en la Europa no comunitaria, un empeoramiento del déficit con Rusia en 1.999 millones de euros. En tanto que en África también empeora el déficit en más de 1.600 millones de euros, y sobre todo en Asia, donde lo hace en más de 2.800 millones, a pesar de los mejores resultados obtenidos en China y Japón.

4. Factores de la recuperación

El último aspecto que deseamos abordar para el análisis de la evolución del saldo exterior de mercancías es el referido al estudio más desagregado y detallado de aquellas actividades que han podido contribuir de forma más significativa a dicha recuperación. Para ello se han confeccionado las matrices que se presentan en los cuadros 5 y 6. Su elaboración se ha hecho conforme a los siguientes criterios:

CUADRO 4
SALDOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

	Saldo (mill. euros)		Variación 2011-2010
	2011 ene-sep	2010 ene-sep	
Unión Europea-27	3.174	-4.930	8.104
Alemania	-6.635	-6.779	144
Francia	6.793	5.823	970
Italia	92	-366	458
Reino Unido	2.523	431	2.092
Portugal	5.443	5.714	-271
Resto de Europa	-1.530	-1.617	88
Rusia	-4.973	-2.974	-1.999
América del Norte	-1.700	-1.947	247
Estados Unidos	-1.751	-1.989	238
América Latina	-2.281	-2.119	-162
Argentina	-785	-591	-195
Brasil	-691	-786	95
México	-434	-90	-344
Asia	-26.966	-24.096	-2.870
China	-11.721	-12.152	431
Corea del Sur	-639	-719	81
India	-1.123	-1.024	-99
Japón	-1.078	-1.578	499
África	-9.237	-7.611	-1.627
Argelia	-2.316	-1.801	-515
Marruecos	710	505	204
Sudáfrica	-99	-64	-35
Oceanía	463	341	122
Total mundo	-35.483	-39.919	4.435

Fuente: DataComex. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

a) Para darles más consistencia a los resultados, y menos volatilidad, se han obtenido las medias del comercio del trienio de la crisis, 2008-2010.

b) Para evitar una multiplicidad poco manejable de partidas de comercio, se han excluido aquellas que no alcanzan una cuota superior al 0,15% en el correspondiente comercio de exportación o de importación; las partidas consideradas suman tanto en compras como en ventas internacionales, en torno al 98% del total del comercio.

c) Se han trazado dos ejes: el horizontal que registra la tasa de variación porcentual *(dinamismo)* de las diversas partidas; el vertical que registra el peso de la partida *(cuota)* sobre el total de partidas consideradas, es decir, de aquellas que superan un peso del 0,15% del total.

d) La intersección de ambos ejes (que se realiza en el valor medio tanto de la cuota como del dinamismo) da como resultado un total de cuatro celdas, con el significado que se deduce claramente de su representación.

Comenzando por *las exportaciones* (cuadro 5), y destacando tan solo los resultados más sobresalientes, en el *cuadrante 1* se agrupan aquellas partidas que en cuota y en dinamismo superan las medias. En conjunto suman algo más del 19% de las ventas españolas en el exterior, y entre ellas destacan los sectores: combustibles minerales, productos farmacéuticos y fundición de hierro y acero, que serían las tres actividades que durante el trienio de crisis han sigo más significativas y mejor se han comportado.

Por el contrario, en el *cuadrante 2* se recogen aquellas partidas de elevada cuota (de hecho, las tres primeras, las de mayor peso en nuestras ventas), pero que han tenido un dinamismo promedio inferior a la media y, por tanto, en el conjunto del trienio han perdido posiciones relativas y han retardado la expansión de las exportaciones. Entre ellas destacamos: vehículos automóviles, reactores nucleares y artefactos mecánicos, máquinas, aparatos y material eléctrico y plástico y sus manufacturas, cuya importancia se destaca por el dato de que entre las cuatro suman más del 36% del total de exportaciones del trienio 2008-2010.

Las 17 partidas de estos dos cuadrantes suman el 70% de las ventas promedio del trienio considerado, lo que acentúa su importancia comercial.

Por el contrario las 82 actividades restantes se reparten en torno al 30% del comercio por lo que su contribución al resultado total es sensiblemente inferior. Los peores registros se agrupan en el *cuadrante 3,* con menor cuota y menor dinamismo que el promedio. Entre ellas pueden mencionarse algunas partidas que tienen acreditado un buen comportamiento en nuestro comercio, pero que han sido afectadas sensiblemente por la crisis: grasas y aceites animales o vegetales, productos cerámicos, muebles, aluminio y sus manufacturas y calzado, cuyo peso conjunto alcanza casi el 6% de las exportaciones.

Finalmente, en el *cuadrante 4* se agrupan actividades que se han comportado bien en lo que respecta a su crecimiento pero que pesan en nuestro comercio por debajo de la media. Destaquemos: aeronaves, prendas y complementos de vestir de punto, aceites esenciales y resinoides, cobre y sus manufacturas, con un peso conjunto de casi el 6%. Las restantes actividades contempladas, por debajo del cobre, representan cada una menos del 1% de las exportaciones.

Naturalmente, en la mejora del saldo exterior, que se ha comentado en páginas anteriores, influye no solo la recuperación de las exportaciones sino también el freno o el retroceso de las *importaciones*. En el cuadro 6 se presenta la matriz de las compras, elaborada con los criterios que se han

CUADRO 5
EXPORTACIONES, 2008-2010

	Dinamismo bajo (Crec. < 5,22%)	Dinamismo alto (Crec. > 5,22%)
CUOTA ALTA (> 1,49%)	87 Vehículos automóviles y tractores 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes 39 Plástico y sus manufacturas 08 Frutas y frutos comestibles 73 Manufacturas de fundición, de hierro o acero 07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios 29 Productos químicos orgánicos 48 Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón 40 Caucho y sus manufacturas 22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación 30 Productos farmacéuticos 72 Fundición, hierro y acero 99 Conjuntos y composiciones diversos 62 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto 02 Carne y despojos comestibles
CUOTA BAJA (< 1,49%)	15 Grasas y aceites animales o vegetales 69 Productos cerámicos 94 Muebles 76 Aluminio y sus manufacturas 64 Calzado, polainas y artículos análogos 20 Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas 03 Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos 32 Extractos curtientes o tintóreos 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión 68 Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas 44 Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera 70 Vidrio y sus manufacturas 83 Manufacturas diversas de metal común 04 Leche y productos lácteos; huevos de aves; miel natural 34 Jabón, agentes de superficie orgánicos, etcétera 28 Productos químicos inorgánicos 16 Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos 19 Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería 49 Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas 95 Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte 52 Algodón 82 Herramientas y útiles; artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común 42 Manufacturas de cuero 54 Filamentos sintéticos o artificiales 17 Azúcares y artículos de confitería 10 Cereales 63 Los demás artículos textiles confeccionados 55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas 96 Manufacturas diversas 56 Guata, fieltro y tela sin tejer	88 Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto 33 Aceites esenciales y resinoides 74 Cobre y sus manufacturas 38 Productos diversos de las industrias químicas 89 Barcos y demás artefactos flotantes 21 Preparaciones alimenticias diversas 71 Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias 25 Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos 86 Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes 47 Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas 31 Abonos 23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias 79 Cinc y sus manufacturas 41 Pieles (excepto la peletería) y cueros 18 Cacao y sus preparaciones 01 Animales vivos 12 Semillas y frutos oleaginosos

Nota: Cuota y crecimiento promedio en el trienio 2008-2010. Partidas ordenadas en función de la cuota en orden descendente. Solo se han tenido en cuenta aquellas partidas con una cuota superior al 0,15%, lo que representa aproximadamente el 98% de las exportaciones totales de mercancías.
Fuente: DataComex. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

mencionado. Su consulta es suficientemente significativa, por lo que, a continuación, se mencionarán únicamente los rasgos más destacados.

Así, en el *cuadrante 1*, se registran aquellas partidas que juntan peso y dinamismo por encima de la media del total de importaciones consi-

CUADRO 6

IMPORTACIONES, 2008-2010

	Dinamismo bajo (Crec. < 0,85%)	Dinamismo alto (Crec. > 0,85%)
CUOTA ALTA (> 1,87%)	87 Vehículos automóviles y tractores. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes 72 Fundición, hierro y acero 39 Plástico y sus manufacturas	27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación 30 Productos farmacéuticos 29 Productos químicos orgánicos 62 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CUOTA BAJA (< 1,87%)	48 Papel y cartón 94 Muebles 10 Cereales 88 Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes 76 Aluminio y sus manufacturas 95 Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios 04 Leche y productos lácteos 22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre 32 Extractos curtientes o tintóreos colorantes 44 Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera 23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias 74 Cobre y sus manufacturas 70 Vidrio y sus manufacturas 83 Manufacturas diversas de metal común 02 Carne y despojos comestibles 07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios 99 Conjuntos y composiciones diversos 63 Los demás artículos textiles confeccionados 71 Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, etcétera 20 Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas 82 Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común 34 Jabón, agentes de superficie orgánicos, etc. 25 Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos 49 Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas 91 Aparatos de relojería y sus partes 69 Productos cerámicos 68 Manufacturas de piedra, etc. 86 Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes 96 Manufacturas diversas 35 Materias albuminoideas 54 Filamentos sintéticos o artificiales 52 Algodón 41 Pieles (excepto la peletería) y cueros 55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	38 Productos diversos de las industrias químicas 40 Caucho y sus manufacturas 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas 33 Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética 64 Calzado, polainas y artículos análogos 28 Productos químicos inorgánicos 12 Semillas y frutos oleaginosos 24 Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados 21 Preparaciones alimenticias diversas 15 Grasas y aceites animales o vegetales 42 Manufacturas de cuero 19 Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche 89 Barcos y demás artefactos flotantes 16 Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos 18 Cacao y sus preparaciones 09 Café, té, yerba mate y especias 31 Abonos 17 Azúcares y artículos de confitería 47 Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas

Nota: Cuota y crecimiento promedio en el trienio 2008-2010. Partidas ordenadas en función de la cuota en orden descendente. Solo se han tenido en cuenta aquellas partidas con una cuota superior al 0,15%, lo que representa aproximadamente el 98% de las importaciones totales de mercancías.
Fuente: DataComex. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

deradas. Mencionemos de forma destaca los combustibles minerales y lo productos farmacéuticos. En cuanto a los primeros, con un 18% de cuota y un crecimiento del 7%, son sin duda la primera hipoteca de nuestro comercio exterior; en cuanto a los segundos, con 4,5% de cuota y un dinamismo promedio durante el trienio de casi el 10%, se acreditan también como una de las actividades que más lastran la mejora de los resultados exteriores. Pueden añadirse, con menor relevancia, productos químicos orgánicos, y prendas y complementos de vestir tanto de punto

como de otros géneros, hasta completar casi el 30% de importaciones que representan las cinco actividades de este cuadrante.

En el otro extremo, es decir, entre aquellas partidas que con su importante peso y fuerte caída más han contribuido a mejorar el saldo, pueden mencionarse, según se registra en el *cuadrante 2:* vehículos automóviles (con un 10% de cuota y una caída en el promedio trienal del 17%), reactores nucleares (9,5% de cuota y retroceso del 10%), máquinas, aparatos y material eléctrico (9% de cuota y una caída del 4,6%); el resto de las cinco actividades, hasta completar en torno al 35% que suman sobre el total de las compras internacionales de España, está compuesto por: fundición, hierro y acero (3,3% de cuota y 3,5% de caída) y plástico y sus manufacturas (3% de cuota y 3,1% de retroceso).

El conjunto de las diez actividades agrupadas en estos dos cuadrantes asciende al 67% del total de las importaciones del trienio, y poca duda cabe acerca de su protagonismo en los resultados de las importaciones en particular y del saldo comercial en general, tanto por lo que se refiere a lo que pueda lastrar ese resultado el comportamiento de las mencionadas en el primer cuadrante cuanto a lo que pueda estimular su mejora el comportamiento deficiente de las mencionadas en el segundo cuadrante.

El restante 33% de las importaciones se distribuye entre las otras 89 partidas, pero ya con un peso sensiblemente inferior a las mencionadas. Podrían destacarse como manufacturas con una cuota inferior a la media, pero aún significativa (entre 1,2 y 1,8% del comercio) a la importación de pescados, crustáceos y moluscos, manufacturas de fundición de hierro y acero, papel y cartón, muebles y mobiliario medico-quirúrgico; pero todas ellas afectadas en el promedio del trienio, de caídas desde severas (11% de manufacturas de fundición de hierro y acero) hasta moderadas (1,8% de pescados crustáceos y moluscos).

5. Conclusión

Los recientes años de crisis, a contar desde 2008, han aportado apreciables cambios en las cifras del comercio exterior de España. Lo primero que se advierte, tras su consulta, es que los resultados adversos, cifrados en el entorno de los 100.000 millones de euros, en 2007, se han ido moderando a lo largo de estos cuatro años hasta un déficit que se sitúa en menos de la mitad de la cifra mencionada. La mejora de los resultados se debió, en un principio, a la gran caída de las importaciones, por encima de la apreciable desaceleración de las exportaciones. Dada la situación de extrema fragilidad de la cuenta corriente de España, esta mejora ha sido sin duda beneficiosa, aunque lo que ha venido a indicar, con la acusada caída de algunos de los productos fundamentales de nuestras compras, es la debilidad del consumo (vehículos automóviles) y de la inversión (reactores, maquinaria eléctrica), en tanto que los hábitos inveterados, la devaluación del euro y la subida del precio del barril mantenían el elevado dinamismo de nuestras compras de combustibles.

Los datos disponibles hasta septiembre de 2011 indican un horizonte más optimista, puesto que la persistencia de la mejora en el saldo se lleva a cabo gracias a un crecimiento sensiblemente más acusado de las exportaciones (16%) que de las importaciones (9,9%), con el protagonismo de sectores tan importantes como el de semimanufacturas y automóviles.

Y, por mercados, la mejora en más de 8.000 millones de euros del resultado con la UE-27, en tanto que empeora en África y sobre todo en Asia, son los principales rasgos de la evolución geográfica.□

RESUMEN

El presente trabajo parte del análisis de los resultados del comercio exterior durante estos años de crisis, a contar desde 2008, y se centra después en comentar algunos datos significativos en relación con los productos y mercados exteriores más sobresalientes. Por último, para poder apreciar mejor la evidente mejora de los resultados (medidos por el saldo comercial) que se han ido produciendo, se presentan sendas matrices de dinamismo/cuota de mercado, tanto para las exportaciones como para las importaciones, con las que se desciende con detalle hasta aquellos sectores que han sido motores de la recuperación o del freno exterior.

Palabras clave: *Exportaciones, Importaciones, Saldo comercial, Matrices dinamismo/cuota de mercado, Crisis económica.*

PLAN DE PENSIONES DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID

NOS PREOCUPAMOS HOY POR SU TRANQUILIDAD DE MAÑANA

El Plan de Pensiones del Colegio de Economistas de Madrid está diseñado en exclusiva para sus colegiados, y le permitirá vivir el futuro disfrutando desde hoy de sus ventajas fiscales y de la interesante rentabilidad que ofrece este Plan. Venga a vernos y compruébelo.

bankia.es

Bankia



CAJA MADRID
PENSIONES

Factores clave para la mejora de la competitividad sostenible de la economía española en la *nueva complejidad*

José Luis Curbelo
Susana Franco
Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad y Deusto Business School (*)

Pocos analistas cuestionan en la actualidad, cuando la economía española se encuentra sumida en un doloroso estancamiento, que, como sucedió en otras economías occidentales, la prosperidad de la década que finalizó en 2008 se basó en un gasto insostenible. Otros capítulos de este volumen dan cumplida cuenta de las circunstancias de ese gasto y de sus causas, origen, financiación y consecuencias. No obstante lo anterior, en ese tiempo algunas empresas españolas se lanzaron decididamente a los mercados internacionales, de modo que, incluso en un contexto en el que en el comercio internacional mundial entraban de manera significativa nuevos países exportadores, la participación de las exportaciones manufactureras españolas en los mercados globales creció ligeramente en la primera década del siglo. De aquí que se pueda argumentar el no deterioro de la competitividad *ex-post* de las exportaciones españolas. Esta muy honrosa presencia de las exportaciones industriales españolas se consiguió incluso a pesar de que la competitividad en costes por unidad de producto (que en este artículo llamaremos competitividad *ex-ante*) de las manufacturas sufrió un apreciable deterioro respecto de la de los países competidores. El análisis de esta pérdida de competitividad en costes se debió, contrariamente a lo que tantos análisis simplistas (y, añadiríamos, interesados) concluyen, no tanto a la evolución de los costes laborales horarios, que en ese tiempo crecieron de forma moderada e inferior a la de los países competidores, sino a la exigua mejora de productividad de la industria española, medida esta en *output* por hora trabajada, cuya evolución fue peor que la de los países competidores.

La consideración conjunta de ambos elementos, *ex-ante* y *ex-post*, del análisis de la competitividad nos permite concluir que para aumentar la presencia en los mercados de exportación, más allá de la evolución de los costes salariales, cuya moderación es en cualquier caso necesaria, hay otros factores que son clave para mejorar la competitividad. Como dice la ya bien conocida frase de Krugman, *la productividad no lo es todo, pero a largo plazo lo es casi todo* (1).

La mejora de la competitividad sostenible —aquella que aparte de permitir una mayor participación de la producción nacional/regional en la economía global es compatible con las aspiraciones de bienestar de la población y posibilita crecientes estándares de vida— solo puede conseguirse sobre la base de la mejora de la productividad. No es algo que se pueda conseguir a corto plazo. *No es un sprint, es un maratón*, que dice Michael

Porter, para el que no es suficiente el tradicional recurso fácil, tan familiar por otra parte en la historia económica española, de las devaluaciones competitivas, la reducción drástica de los salarios o la generación de desempleo. Es un empeño que exige cooperación entre los sectores público y privado, así como importantes dosis de coordinación y colaboración interinstitucional.

El Gobierno que acaba de formarse a finales de 2011 parece identificar con acierto —el epíteto *competitividad* acompaña como segunda alma el nombre del Ministerio de Economía y Competitividad— el *reto de la competitividad* como uno de los desafíos fundamentales de la economía española. El contexto macroeconómico para iniciar la andadura es de austeridad y alta incertidumbre, y a las débiles perspectivas de crecimiento a medio plazo en las economías avanzadas se une la inestabilidad del sistema monetario europeo y la escasez y carestía del crédito disponible. El contexto político y social es, también, relativamente convulso. Pero además de estas tendencias más o menos coyunturales, se están produciendo transformaciones profundas de carácter estructural que están dando lugar a una *nueva complejidad* en las relaciones económicas, políticas, culturales, de seguridad, etc., a nivel global que es preciso analizar y entender, en tanto en cuanto afectan de un modo determinante a las propias posibilidades de crecimiento a largo plazo de la economía española. En particular, y entre otros elementos, es conveniente entender las profundas consecuencias de la globalización para la economía nacional y sus diferentes territorios, el papel central del conocimiento en la estructuración de la emergente geografía económica global y las posibilidades de los diferentes sectores económicos, *clústeres*, y empresas para insertarse competitivamente en las cadenas de producción globales. También hay que tomar en consideración el marco de gobernanza del que se dotan las sociedades de democracia avanzada para la gestión de su economía política.

Esta contribución al balance del año 2011 de la economía española intenta reflexionar sobre los factores clave para la mejora de la competitividad sostenible de la economía española en una era marcada por lo que hemos denominado *nueva complejidad*. Para ello, primero, procura definir lo que entendemos por nueva complejidad; segundo, analiza la evolución de la competitividad de las manufacturas españolas en los mercados globales; y, tercero, identifica los pilares clave sobre los que se tendrá que asentar el futuro competitivo español.

1. Una emergente *nueva complejidad* (2)

Estamos presenciando la re-emergencia de una economía global post-occidental. En paralelo al débil crecimiento durante los últimos cuatro años de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, y como colofón de un proceso que arrancó hace más de una década, están emergido nuevos actores económicos en países distantes que no solo compiten en los mercados de bienes y servicios y alteran los flujos tanto de *commodities* como de los factores de producción, sino que también compiten por desplegar su hegemonía económica y política a nivel global (3). El estancamiento demográfico de los países occidentales y su relativa estabilidad social contrastan con el dinamismo demográfico y la movilidad social de los países emergentes, que en su proceso de crecimiento presionan sobre la disponibilidad de recursos, fundamentalmente alimentos y energía, en un mundo en el que existe una creciente preocupación colectiva por los efectos derivados del eventual cambio climático. A nivel global, pero especialmente en los países de democracia avanzada, las sociedades, al tiempo que están azoradas por los efectos de la globalización en el modo de vida de los ciudadanos, vindican una profundización de los procesos democráticos y mayor participación en la gestión de lo público. Al contrario que en las nuevas economías emergentes, en las que los objetivos de crecimiento económico y de disminución de la lacerante exclusión social se identifican en gran medida con el interés general, los objetivos de la políticas públicas en los países de democracia avanzada son cada vez más complejos, exigen conciliar intereses, privados y públicos, legítimamente diversos, con instancias de poder múltiples, y con una creciente preocupación por el largo plazo y la sostenibilidad.

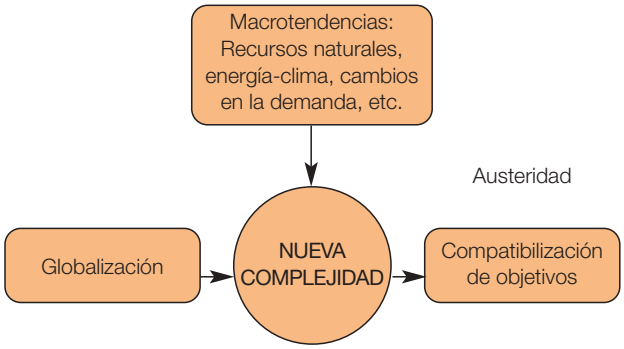
Las transformaciones son de profundo calado, y afectan tanto a la geografía económica, incluido el despliegue global de las actividades productivas, como el comportamiento de la práctica totalidad de los actores económicos y sociales relevantes para la competitividad en los mercados abiertos. En este contexto, es pertinente, como para Dan Breznitz y John Zysman, plantearse la siguiente pregunta: ¿Pueden las naciones ricas seguir siendo ricas en una economía global rápidamente cambiante? (4).

Los distintos elementos que definen la nueva complejidad se pueden agrupar en tres bloques de factores, esquemáticamente presentados en el gráfico 1:

1) Transformaciones asociadas a la globalización.

GRÁFICO 1

FACTORES QUE DEFINEN LA *NUEVA COMPLEJIDAD*



2) Macrotendencias acerca de la disponibilidad de recursos naturales, la estructura demográfica y los patrones de demanda.

3) Necesidad de hacer compatibles objetivos diversos de las políticas públicas.

1.1. Transformaciones asociadas a la globalización

El cambio tecnológico y los avances en las tecnologías de la información y la comunicación están transformando la geografía de la producción, de modo que en la actualidad los procesos productivos tienden organizarse en cadenas de valor globales que abarcan a los diferentes territorios. Podría hablarse, pues, de una economía global donde la producción está funcional y territorialmente fragmentada. En ella, cada territorio deja de especializarse como antaño en un sector económico (p. ej., textil, calzado, maquinaria, etc.) para hacerlo en fases particulares (transformadores, instrumentos de control, etc.) de un proceso global. En cada territorio se desarrollarán aquellas fases del proceso global en las que la región presenta ventajas competitivas. En la conformación de estas ventajas competitivas, de un modo creciente adquieren particular relevancia el conocimiento y la capacidad de aprendizaje de las personas e instituciones (empresas, administraciones, sistema de innovación, ciencia y tecnología, etc.) que confluyen en un territorio, así como su apertura a los flujos de talento, innovación. En paralelo:

— Se modifican las relaciones entre los sectores productivos, emergiendo en la literatura económica el concepto de *nueva industria*, como integración de los sectores manufactureros con los servicios a la producción, intensivos en conocimiento (5).

— Se alteran las relaciones entre lo local y lo global, de modo que cada territorio se especializa en aquellos segmentos de actividad para los que tiene ventajas competitivas y, muy particularmente, según su capacidad de aportar conocimiento.

— Se hace crecientemente compleja la gestión global del sistema, lo que exige avances en la gobernanza multipolar (coexisten muchos actores públicos y privados) y multinivel (confluyen varias administraciones).

1.2. Macrotendencias acerca de la disponibilidad de recursos naturales, la estructura demográfica y los patrones de demanda

Junto al conjunto de relaciones cambiantes derivadas de la globalización, la emergente nueva complejidad se caracteriza por otra serie de macrotendencias relacionadas con los cambios estructurales en la oferta y disponibilidad de factores productivos y en los patrones de la demanda. Esas macrotendencias son origen, simultáneamente, de tensiones/amenazas al tiempo que abren nuevas posibilidades para la innovación y el emprendimiento. De entre las diferentes macrotendencias, son de señalar las siguientes:

— Creciente tensión por parte de los partícipes en la economía global respecto de su acceso a los factores productivos, recursos naturales y *commodities* escasos disponibles. En algún caso esas tensiones se pueden traducir en conflictos de orden geopolítico (p. ej., acceso a la energía y a sus corredores de transporte), mientras en otros casos la escasez de ciertos factores actúa como acicate a la innovación y al desarrollo de nuevas actividades empresariales (p. ej., avances en las energías renovables).

— Envejecimiento progresivo y cada vez más patente de la población de varios países desarrollados, con sus inevitables consecuencias, tanto sobre los sistemas de previsión y composición del ingreso y gasto fiscal como sobre las posibilidades de expansión de la demanda. Desde el lado positivo, el envejecimiento de la población en las sociedades del bienestar puede ser un acicate a la innovación sobre la base de las demandas consustanciales a esa estructura poblacional.

— Finalmente, se está produciendo un desplazamiento de la masa crítica de demanda hacia el *Global South* (6), donde se está dando una industrialización acelerada, que es crecientemente más sofisticada tecnológicamente y donde están emergiendo pujantes clases medias que exhiben nuevos patrones de consumo.

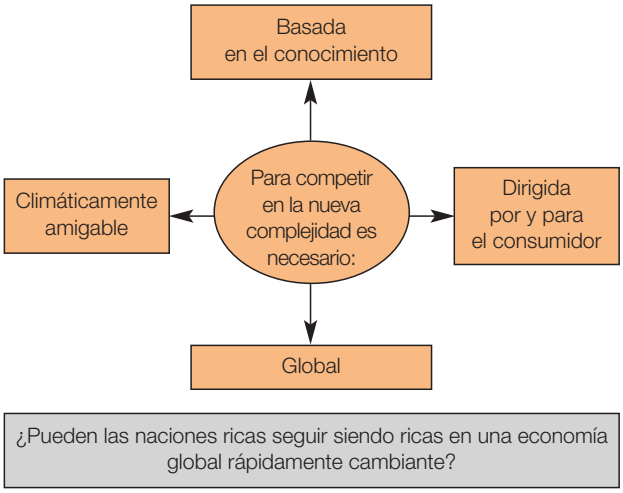
1.3. *Necesidad de hacer compatibles los objetivos de las políticas públicas*

Los distintos intereses legítimos presentes en las sociedades democráticas complejas hacen cada vez más apremiante la necesidad de hacer compatibles, o cuanto menos, gestionar, los distintos objetivos que la sociedad en su conjunto identifica para las políticas públicas. Unos objetivos que, además de trascender los límites de la soberanía de cada ámbito de poder (dado que múltiples intereses y soberanías pueden afectar a cada decisión), están confusamente definidos en el seno de una amplia constelación de actores, donde el conocimiento es siempre parcial, aunque difusa y asimétricamente distribuido entre los diversos actores, y donde ninguno de ellos cuenta con una capacidad jerárquica para definir unívocamente los objetivos generales.

En este contexto, emergen algunos *trade-offs* inmediatos que las sociedades complejas tienen que encauzar, tales como que los beneficios empresariales y el crecimiento económico sean compatibles, por un lado, con el bienestar de la sociedad, entendido en un sentido amplio que va más allá del puramente económico, y, por otro, con la necesidad de conseguir la sostenibilidad medioambiental. Al mismo tiempo, los intereses del corto plazo han de medirse en relación con los del largo plazo, en la línea de lo planteado por Daniel Innerarity (7) con respecto a los límites que para la gobernabilidad de las sociedades democráticas tiene la convencional política de hipotecar el futuro para evitar dar solución a las contradicciones del presente. En frase del mismo filósofo, *la política, que estaba acostumbrada al control y la jerarquía, se ve obligada a [...] desarrollar una inteligencia cooperativa, reconstruir la confianza y pensar en los efectos sistémicos de las decisiones*.

Para competir en la nueva complejidad, las naciones/regiones que no pueden competir sobre la base de los costes han de especializarse en actividades intensivas en conocimiento, en productos y servicios para nichos concretos de demanda, operando a nivel global y adquiriendo conocimiento global, al tiempo que se respetan los condicionantes derivados del cambio climático y la sostenibilidad medioambiental. Lo anterior está llevando a plantear una evolución en la forma de entender la producción y analizar la competitividad, pasando de centrarse en la fábrica y la manufactura (elementos que cada vez más son una reliquia de estadios de producción anteriores), a hablar de *clústeres* y segmentos concretos de producción en cadenas globales de valor, o, más recientemente, de *Knowledge Hubs*. En esta era de nueva complejidad, el conocimiento se erige como elemento central, vertebrador del conjunto del sistema. El gráfico 2, que se inspira en una presentación reciente del profesor noruego Torger Reve en la Harvard Business School (diciembre de 2011), presenta esquemáticamente la lógica subyacente para que las sociedades avanzadas puedan competir en la nueva complejidad.

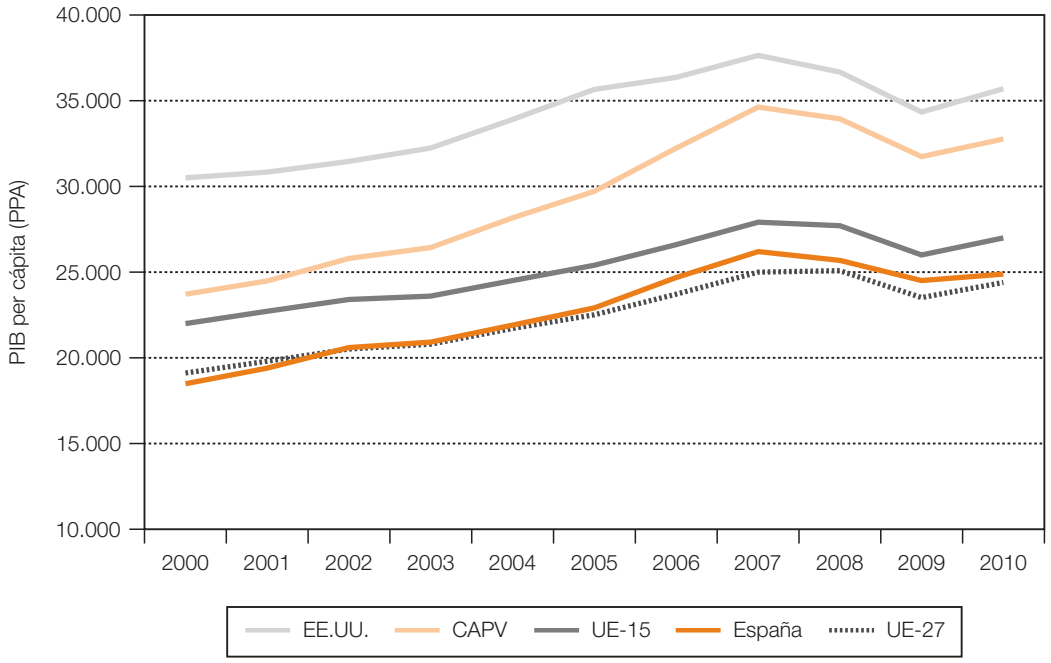
GRÁFICO 2
ESTRATEGIA PARA COMPETIR EN LA *NUEVA COMPLEJIDAD*



2. Diagnóstico de la situación competitiva de España

Antes de entrar en detalle sobre los distintos factores clave para la competitividad, se hace necesario realizar un diagnóstico de la posición competitiva de España y cuál ha sido su evolución en los últimos años. Unos cuántos gráficos pueden ayudar en esta labor. El gráfico 3 muestra la evolución del PIB per cápita nacional, medido en paridad de poder adquisitivo y comparado con las medias europeas y estadounidense. Hasta el año 2007 el PIB per cápita español estuvo convergiendo con las medias europeas (sobrepasando a la de la UE27 y aproximándose a la UE15), pero aún lejos de la de Estados Unidos. Sin embargo, ese proceso de convergencia se estanca en los últimos años. Además, el proceso no fue homogéneo en todo el territorio espa-

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA



Fuente: AMECO y Eustat. Elaboración propia.

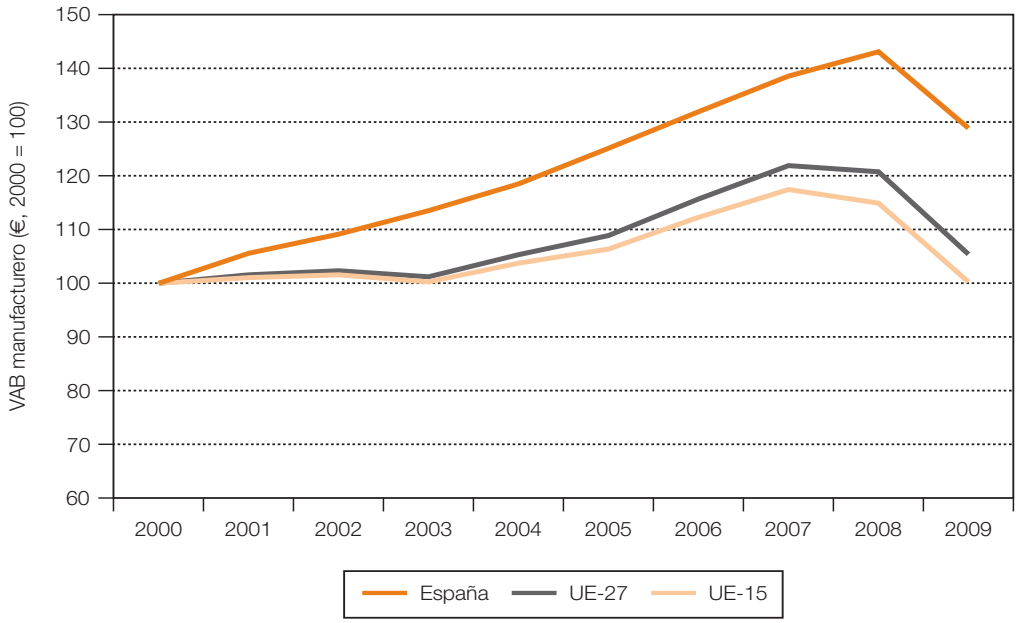
ñol. Y así, por ejemplo, como se observa en el mismo gráfico, la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), partía ya de valores superiores a los de la media de la UE15 en el año 2000, y su crecimiento fue más pronunciado, llegando a acercarse a los valores estadounidenses, aunque también sufrió una caída a partir del año 2007, que parece haberse revertido en el 2010.

En este proceso de convergencia influyó indudablemente el sector de la construcción, pero lo que a menudo se enfatiza mucho menos es que también se produjo una convergencia en el sector industrial. Así, en el gráfico 4 se puede observar que la evolución del VAB manufacturero en España fue bastante superior a la media europea. Utilizando un argumento *porteriano*, se podría decir que España ha sido un país relativamente exitoso en avanzar en un modelo de crecimiento basado en la mejora de la eficiencia y en la incorporación extensiva de empleo, y que, sin embargo, a la vista del impacto de la crisis, no lo fue tanto en transitar hacia un modelo basado en la innovación.

Para entender esa evolución del sector manufacturero, podemos analizar los indicadores de competitividad *ex-ante* (costes y precios) y *ex-post* (exportaciones). La competitividad *ex-ante* de la economía española la podemos medir en términos del coste laboral incorporado a cada unidad de producto. El gráfico 5 refleja la evolución de los costes laborales unitarios del sector manufacturero desde 1995 a 2010. Como se observa, la evolución de los costes laborales unitarios fue peor que en otros países, es decir, que la competitividad manufacturera *ex-ante* de España disminuyó en la última década.

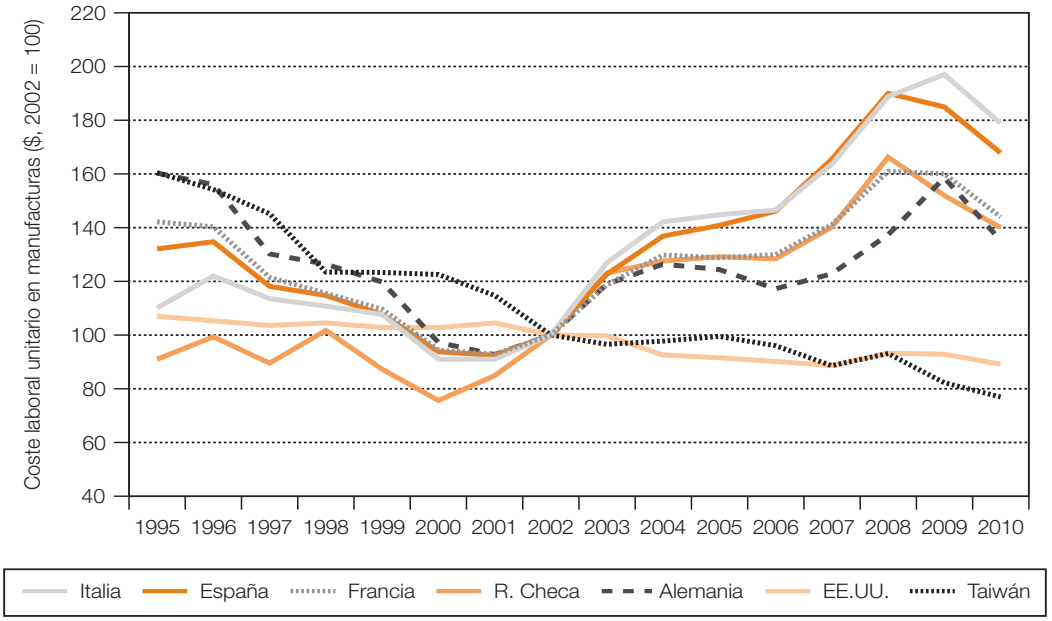
El coste laboral unitario depende tanto del coste laboral por hora trabajada como de la productividad. El gráfico 6 presenta la evolución de los costes laborales por hora medidos en dólares, que dependerá tanto de la evolución de los costes en euros como de la variación en los tipos de cambio. Como se puede observar, los costes laborales horarios se mantuvieron bastante por debajo de los de los países europeos avanzados y de EE.UU., pero por encima de los países de Europa del Este y de algunos países emergentes (que son competidores de España en algunos rubros industriales).

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DEL VAB MANUFACTURERO



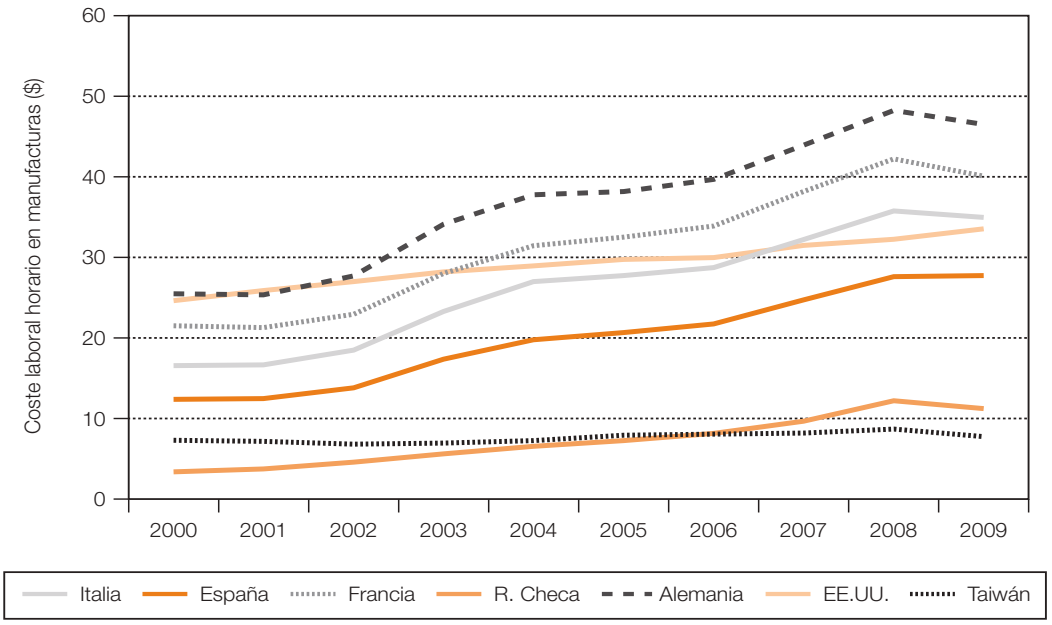
Fuente: AMECO. Elaboración propia.

GRÁFICO 5
COSTES LABORALES POR UNIDAD DE PRODUCTO



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics. Elaboración propia.

GRÁFICO 6
COSTES LABORALES HORARIOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics. Elaboración propia.

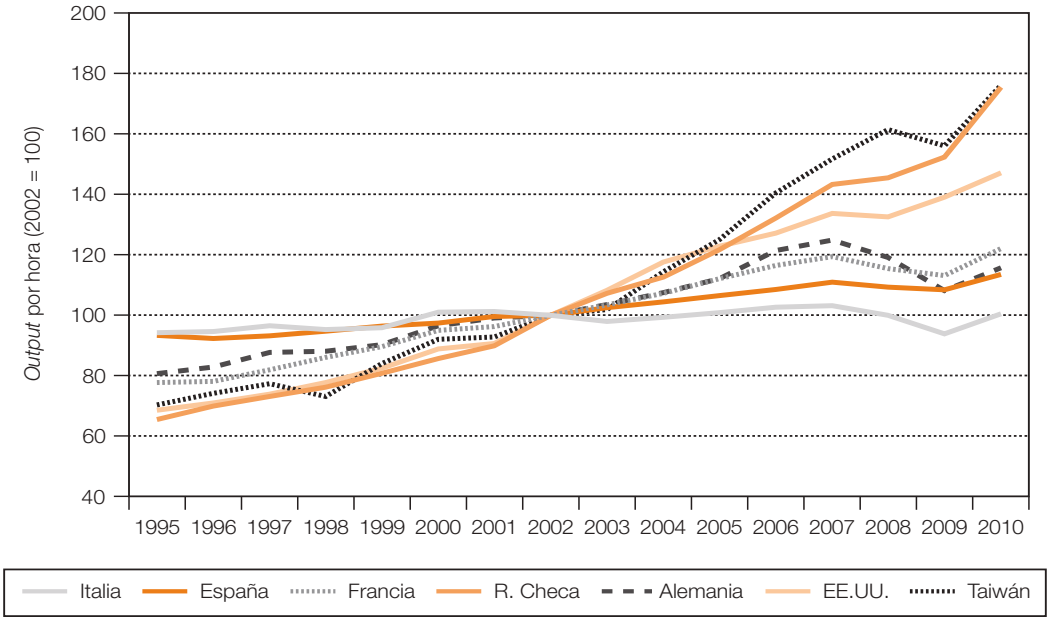
Es decir, la negativa evolución de los costes laborales unitarios no parece haberse debido al encarecimiento relativo diferencial de los costes laborales horarios, sino que estuvo principalmente motivada por la exigua mejora en la productividad (véase el gráfico 7), cuya evolución fue peor que la de otros países competidores, tanto de Europa Occidental como del Este, de la de EE.UU. o de los países emergentes. Y todo ello teniendo en cuenta que el empleo se contrajo a partir de 2007, por lo que el mantenimiento de la productividad en los últimos años se está realizando en España con una inaceptable caída del empleo.

Sin embargo, y no obstante la pérdida de competitividad *ex-ante* de la industria española, en el gráfico 8, la competitividad *ex-post*, medida en términos de cuota de mercado, se ha mantenido e incluso incrementado ligeramente entre 2000 y 2009. El eje vertical de ese gráfico muestra la cuota de las exportaciones de cada *clúster* español con respecto al volumen mundial de exportaciones de ese mismo *clúster*, mientras que el eje horizontal mide la variación de esa cuota. Es decir, cuanto más arriba están los sectores, mayor es su cuota y cuanto más a la derecha, más ha aumentado la misma (p. ej., los materiales de construcción exportados por España representan más del 6% del total de exportaciones mundiales del sector, pero esa cuota ha descendido de forma importante desde el año 2000). Las líneas discontinuas representan la media de las exportaciones de todos los sectores españoles (que suponen aproximadamente un 2% del comercio mundial y han crecido aproximadamente un uno por mil desde 2009). En algunos sectores, a pesar de la negativa evolución de la competitividad *ex-ante* que se deriva de la evolución de los costes laborales por unidad de producto, la economía española ha ganado cuotas de mercado. De aquí se concluye que hay otros factores de competitividad más allá de los costes.

Para los próximos años, acentuado por el hecho de que los otros componentes de la demanda agregada no presentarán gran dinamismo, la economía española no tiene otra opción para crecer, que aumentar sus cuotas de exportación, y para ello tiene que, a corto y medio plazo, controlar los costes laborales unitarios moderando salarios; pero, sobre todo, mejorar la productividad (idealmente, sin que sea a costa de la pérdida de empleo) y diversificar la oferta productiva.

GRÁFICO 7

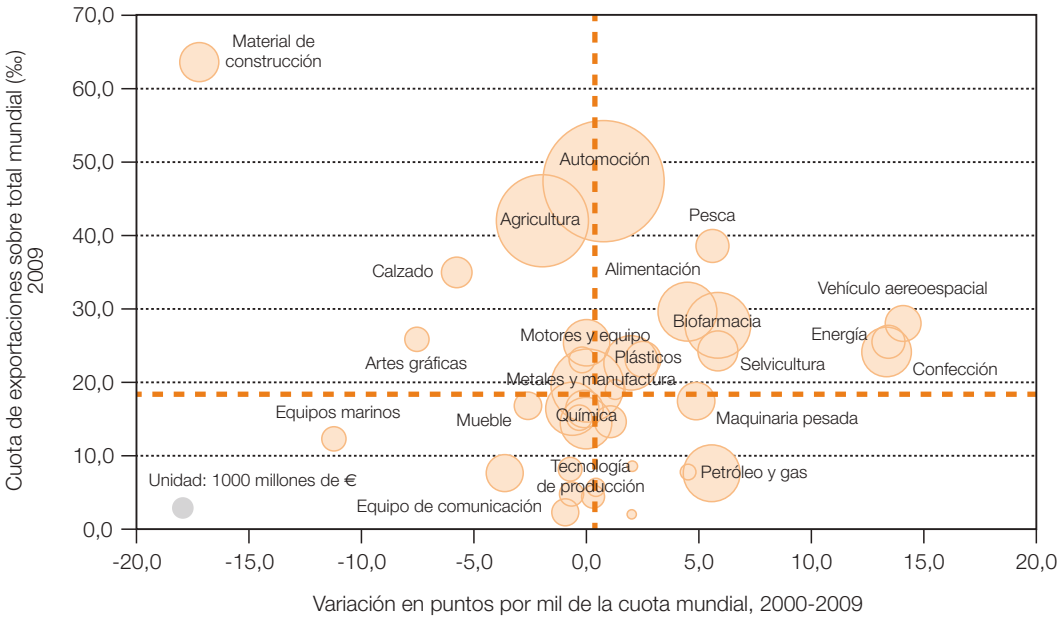
PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR MANUFACTURERO



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics. Elaboración propia.

GRÁFICO 8

CUOTAS DE MERCADO



Fuente: Elaboración propia a partir de Comtrade (UN).

3. Pilares clave para la competitividad

En el contexto de la nueva complejidad arriba definida, y teniendo en cuenta el anterior diagnóstico de la situación española, se identifican tres pilares clave para la construcción de la competitividad sostenible:

Pilar I. *Diversidad de la economía* y sus agentes, que constituye la base para desarrollar y adaptar las actividades productivas y para asegurar el buen posicionamiento de las mismas en las cadenas globales de valor. Esta diversidad se refleja en distintos ámbitos sobre los que es preciso reflexionar:

— Estructura productiva (o el qué se produce, cómo, por quién, etc.);

— Procesos de innovación de las empresas (o el cómo se acomodan e impulsan las empresas existentes a los cambios del mercado); y

— Dinámica en el emprendimiento (o qué nuevas actividades se desarrollan en una economía concreta).

Pilar II. *Capacidades y formas de aprendizaje* de las personas y organizaciones, que son críticas para responder con agilidad a un contexto incierto y cambiante basado en el conocimiento. Por tanto, son importantes:

— La estructura demográfica y las repercusiones del envejecimiento en la competitividad;

— La formación del capital humano; y

— Los procesos de aprendizaje *en* y *entre* las empresas.

Pilar III. *Apertura y conectividad* del país y sus actores, que son críticos para que las actividades que se desarrollen fluyan en los mercados y se coloquen y mantengan en la vanguardia del conocimiento. Son relevantes:

— Las infraestructuras para la conectividad (físicas y de telecomunicaciones);

— La internacionalización de bienes, servicios, y capitales; y

— La internacionalización de las personas y el conocimiento.

Tener éxito en el contexto de la nueva complejidad conlleva conocer, corregir, aprovechar y desarrollar las oportunidades derivadas en cada uno de esos pilares. El gráfico 9 resume brevemente las principales recomendaciones que sugerimos para cada uno de esos pilares y que desarrollamos a continuación.

GRÁFICO 9

PILARES PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD

I. Diversidad	• Ampliar la visión estratégica acerca de la estructura productiva • Combinar estrategias de innovación • Superar los estrangulamientos que obstaculizan la actividad emprendedora
II. Capacidades y aprendizaje	• Enfrentar el impacto de la crisis demográfica • Mejorar la eficiencia y calidad del sistema educativo y la formación continua • Impulsar aprendizaje *en* y *entre* las empresas
III. Apertura y conectividad	• Mejorar gestión de las infraestructuras • Fomentar los flujos comerciales y de inversión con el exterior en ambas direcciones • Movilizar talento y romper tendencias locales a la endogamia

3.1. Diversidad

Para potenciar la diversidad de la economía española se hace necesario avanzar en varios ámbitos. En primer lugar, ser requiere ampliar la visión estratégica, tanto pública como privada, acerca de la *estructura productiva*, superando el paradigma idílico de la *pequeña empresa individual* y afrontando el reto del tamaño y del funcionamiento de las empresas en un sistema económico integrado en cadenas globales de valor. Es preciso asumir que el tamaño importa: las empresas no son grandes o pequeñas en abstracto, sino en base a las condiciones de competencia de su respectivo subsector. Existe un tamaño crítico que es importante alcanzar. En este sentido, y en paralelo, es necesario también pasar de una visión de empresa individual, a prestar más atención a los grupos empresariales, ya que las vinculaciones accionariales entre distintas empresas están cada vez más desarrolladas y afectan al modo en que las empresas se financian y actúan, al tiempo que pueden ser un paliativo a los problemas de dimensión de la empresa española.

Por otra parte, los cambios en la estructura productiva requieren que adaptemos la forma en que acometemos su estudio, dejando de enfocarnos primordialmente en el concepto de industria y sector, para incorporar nuevos conceptos, como el de *nueva industria*, que incorpora, junto a las actividades manufacturas, las actividades de conocimiento y servicios avanzados a la empresa (incluida la institucionalización y funcionamiento de los sistemas de innovación), que permiten incorporar la creciente complejidad de las relaciones entre los tradicionalmente estancos sectores productivos de la contabilidad nacional. En una economía glo-

bal estructurada de acuerdo a cadenas globales de valor en las que cada territorio se especializa en aquellas actividades en las que presenta ventajas competitivas derivadas de su capacidad de aplicar conocimiento a la producción, es incorrecto olvidar la pata del conocimiento en la identificación y promoción de la industria. Se necesita igualmente reflexionar sobre nuevos modelos de colaboración e interrelación entre empresas y entre empresas y el sector público más allá de los *clústeres* tradicionales, analizando las experiencias de colaboración inter-*clúster* y distintos tipos de cadenas globales de valor, o los *clústeres* horizontales y las llamadas *plataformas*, que se basan en elementos más transversales (8).

Todo ello induce a reflexionar sobre el modelo de crecimiento a desarrollar. Sobre lo que se podría llamar estrategia de política industrial. Para ello se hace imperioso tomar en consideración elementos tales como la llamada *variedad relacionada*. En el debate entre especialización productiva y diversificación sectorial, el análisis comparado muestra que los territorios o países con un nivel superior de variedad relacionada son los que están mostrando un mayor crecimiento económico y del empleo (9). La variedad relacionada se entiende como la existencia de relaciones entre las actividades que se desarrollan en el país, lo que facilita que los agentes identifiquen sinergias y absorban y se nutran de conocimiento mutuo (10). El principio subyacente del argumento es el de que la construcción de la competitividad se consigue con mayores posibilidades de éxito construyendo y evolucionando desde las fortalezas de la economía en cuestión, sin saltos en el vacío (lo que algunos autores llamaron estrategias de *leapfrogging*) (11) que podrían llevar al voluntarismo y al uso ineficiente de los recursos. Para desarrollar la variedad relacionada es preciso fomentar la creatividad y avanzar hacia la *frontera del conocimiento*, no tanto para empujar esa frontera —aunque también, si hay posibilidades realistas—, sino para absorber el conocimiento. En este sentido, es necesario reflexionar sobre el papel del sistema de ciencia y tecnología en su relación con el sector productivo.

Una estrategia de diversificación complementaria a la de la variedad relacionada es la de *especialización inteligente* promovida por la Comisión Europea, que se basa en focalizar las nuevas tecnologías e innovaciones en ámbitos concretos ligados a la estructura productiva existente en el territorio (12).

Un segundo aspecto relativo a la diversificación tiene que ver con el fomento de la combinación de diferentes *estrategias de innovación*. Se deben buscar estrategias mixtas de innovación en las empresas y en los territorios. Es decir, se ha de fomentar que no solo se den innovaciones de producto o simplemente tecnológicas, sino que se combinen en distinta medida con innovaciones de proceso y basadas en la experiencia. Se requiere asimismo impulsar la innovación embebida *(demand o user driven innovation)*.

Un tercer y último elemento que queremos destacar es el de la superación de los estrangulamientos de todo tipo que obstaculizan la *actividad emprendedora* y fundamentalmente del emprendimiento de base tecnológica. Para ello, se necesita fomentar la creatividad de los emprendedores y, en nuestro país, eliminar los solapamientos entre distintas administraciones que generan ineficiencias.

3.2. Capacidades y aprendizaje

El segundo pilar en el que se debe asentar la competitividad española hace referencia al desarrollo de los recursos humanos y las capacidades de aprendizaje de las personas y las empresas. Para ello es necesario, en primer lugar, enfrentar el impacto de la *crisis demográfica*. En los próximos años se espera una caída de la población activa, que, de acuerdo a las proyecciones de un reciente informe publicado por Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad (13), se sitúa en torno a las 800.000 personas en diez años, es decir, un 3,5% de la misma. Esta caída no es homogénea en todo el territorio, siendo particularmente dramática en algunas comunidades autónomas, como la vasca, donde el descenso puede estar por encima del 12%. La caída en España se centra especialmente en la cohorte de 20 a 34 años, que se reduciría en torno al 25% (un 31% en el caso del País Vasco) y es particularmente preocupante porque esta cohorte de edad es la más productiva y en la que se concentran en mayor medida el emprendimiento y la innovación. Si bien esta tendencia demográfica tiene un primer efecto positivo en tanto que minora el denominador (población activa) del cálculo de la tasa de paro, los efectos cara a la competitividad pueden ser devastadores, toda vez que supone un aumento en la tasa de dependencia que pasará a estar por encima del 50% (y cercana al 60% en el País Vasco), además de privar al conjunto de la economía nacional del activo esencial para el crecimiento económico. Para paliar los efectos negativos de esta tendencia se requiere: (1) un aumento muy importante de la productividad; (2) el reciclaje permanente de la población activa, y en particu-

lar de los desempleados, de manera que puedan permanecer/entrar en el mercado laboral con empleos de mayor productividad; y (3) la prolongación de la vida laboral.

Por otra parte, es importante dejar de ver la crisis demográfica únicamente como una amenaza para pasar a considerarla una oportunidad. Las personas mayores, que en una importante proporción tienen una aceptable capacidad de consumo, y en cualquier caso son beneficiarias del Estado del bienestar, son, sin lugar a dudas, un nicho importante de la demanda de consumo, ocio, asistencia, salud, etc. Constituyen, por tanto, un segmento de población en el que el mundo de la innovación tiene aún un amplio recorrido.

En segundo lugar, es preciso mejorar la eficiencia y calidad del *sistema educativo* y la *formación continua*. Algunos puntos de preocupación en este ámbito tienen que ver con la formación básica y otros con el encaje de los graduados en el mercado. España está afectada por una alta tasa de abandono escolar. El porcentaje de población de 18 a 24 años que no había completado la Educación Secundaria Superior y no seguía ningún tipo de formación en 2009 se situaba en torno al 31% y se encontraba entre los más altos de Europa, solo detrás de Portugal. Además, la formación técnica y científica es escasa: el número de graduados en carreras técnicas, que son de las que más encaje tienen en el mer cado, se encuentra por debajo de la media europea. También, como muchos análisis centrados en las demandas de los empresarios muestran, es necesario potenciar las competencias más transversales en la formación de los trabajadores, particularmente en temas que atañen a la gestión en una economía abierta: idiomas, trabajo en equipo, liderazgo, comunicación, etc.

Por último, se requiere impulsar el *aprendizaje en y entre las empresas*. Para ello, hay que potenciar la innovación organizativa en las empresas y, sobre todo, mejorar la capacidad de absorción de las pymes, para que sean capaces de absorber la innovación y el conocimiento que se genere tanto a su alrededor como en los centros tecnológicos de excelencia. En este sentido, pueden ser de interés los programas que fomenten la incorporación de tecnólogos en la empresa; tecnólogos cuya función principal es servir de eslabón entr e la empresa y el sistema de innovación. Dan Breznitz enfatiza la importancia de que el sistema de ciencia y tecnología tome en cuenta que su papel en la búsqueda de la excelencia no es necesariamente el de empujar la frontera del conocimiento, sino conseguir que el conocimiento y la innovación de excelencia entren en el sistema empresarial. Se debería promover asimismo la colaboración con clientes (a través de lo que se ha venido a llamar *innovación embebida*) y proveedores (a través de la dinamización, cuando existan, de las asociaciones *clúster*) como canal para la generación y difusión del aprendizaje.

3.3. Apertura y conectividad

Para que una economía tenga éxito en el contexto de la nueva complejidad es preciso mirar hacia *afuera* al tiempo que se construye *dentro* un sistema coherente y abierto, excelente, eficiente y competitivo. En este sentido, tras años de impresionante esfuerzo nacional de construcción de infraestructuras, que una vez superado un determinado umbral de disponibilidad tienen rentabilidad decreciente, y en un contexto de inevitable austeridad fiscal, es necesario supeditar la política de infraestructuras a la mejora de la competitividad. En particular, se requiere mejorar la gestión de las infraestructuras existentes, frecuentemente a través del fomento del partenariado público-privado y de una mejora de la cooperación interinstitucional.

Es necesario también fomentar las exportaciones y las importaciones que incorporen innovación y valor añadido tecnológico, así como la inversión en el exterior, no solo motivada por el abaratamiento de costes, sino también para: 1) entender las formas de consumo, esencial para la innovación embebida, de una demanda emergente que se origina en entornos geográficos lejanos y, por regla general, desconocidos; 2) captar talento, maximizar la entropía de las organizaciones, esencial para el proceso de innovación en las economías abiertas; y 3) consolidar y desarrollar mercados, diversificando los destinos de acuerdo con las tendencias cambiantes de la demanda internacional.

Por otro lado, el fomento de la atracción de inversiones tampoco ha de estar únicamente motivada por las necesidades de absorción de desempleo. La política de fomento de la inversión externa en España debe ser parte de una estrategia industrial centrada en el fomento de la variedad relacionada y de la especialización inteligente: no se trata de atraer activamente cualquier inversión, sino aquella que aporte conocimiento e innovación y ayude en la estrategia de diversificación escogida. Por último, es preciso igualmente movilizar talento y romper las tendencias locales a la endogamia: se trata tanto de movilizar los recursos humanos entre las regiones de España, como de facilitar la inmigración/emigración de recursos humanos cualificados.

4. Reflexiones finales

En este artículo hemos analizado los condicionantes de carácter coyuntural y cambios estructurales en la economía global que afectan el desarrollo competitivo de la economía española. Hemos reflexionado sobre la emergente nueva complejidad caracterizada por: la globalización, la relevancia de asuntos tales como la disponibilidad y costes de los recursos naturales y la energía, el desplazamiento o incorporación de la demanda a los países emergentes y sus clases medias, y la relevancia de consideraciones acerca de la relación entre crecimiento económico y bienestar, sostenibilidad medioambiental y largo plazo. El artículo argumenta la importancia del talento y el conocimiento como elemento articulador del conjunto del sistema y su papel en la conformación de la emergente geografía económica global.

En este contexto, hemos analizado la evolución de la competitividad de la economía española en la década previa a la eclosión de la crisis, para confirmar que si bien la economía española tiene algunas actividades que son perfectamente competitivas, incluso líderes, en sus nichos de especialización, habiendo incrementado su presencia en los mercados globales, el conjunto de la economía española perdió en la referida década competitividad *ex-ante*: se produjo un deterioro, respecto de los países competidores, de los costes laborales unitarios. Un deterioro que no se debió tanto, contrariamente a los argumentos simplistas (e interesados) de algunos, a la evolución de los costes laborales horarios sino a una baja productividad relativa del sector industrial.

En un contexto global en el que el conocimiento se erige como el elemento que ordena y articula el despliegue geográfico de las actividades económicas y se articulan a través de cadenas de valor globales, la mejora sostenible de la competitividad pasa, por tanto, por la mejora drástica y sostenible de la productividad, sin recurrir, de modo espurio, a la r epresión sistemática del empleo y de los costes salariales (recursos bien conocidos en la historia económica española), ni, por ser imposible en el contexto del euro, a las devaluaciones competitivas. Para que España sea competitiva en lo que se ha venido a llamar *estadio de la innovación* es necesario, sí, moderar los costes laborales, pero, sobre todo, incrementar la productividad poniendo el énfasis en los aspectos microeconómicos de la misma: incorporar innovación, fomentar la creatividad y el emprendimiento, y diversificar la oferta productiva a través de lo que se ha venido a llamar *variedad relacionada* y *especialización inteligente*.

Hemos argumentado la necesidad de construir la competitividad sostenible futura sobre tres pilares a los que hemos llamado: diversidad, aprendizaje y apertura. En este reto no sirve el *corta y pega* ni el *business as usual*, y es necesario construir colectivamente el futuro. Los actores son muchos y diversificados: unos públicos y otros privados; unos se desarrollan a nivel de las administraciones regionales y locales, y otros a niveles centralizados o supranacionales; unos requieren transformaciones institucionales limitadas, y otros necesitan alteraciones más profundas. Pero, en cualquier caso, es preciso avanzar en los diagnósticos compartidos, la explicitación de los consensos, y disensos, y la búsqueda de soluciones transaccionales. Es preciso desarrollar una inteligencia cooperativa y construir la confianza entre los diversos actores públicos y privados.

Hasta no hace mucho se solía decir que *la competitividad a todos preocupa, pero que de ella nadie se ocupa*. La razón de esta aparente paradoja se achacaba a que construir activamente la competitividad sostenible exige visiones y compromisos de largo plazo, incompatibles por lo general con los ciclos políticos, e implica decisiones y niveles de coordinación y cooperación institucional, administrativa y entre actores diversos, públicos y privados, difíciles de materializar. El presidente Rajoy parece haber identificado que el reto de la competitividad es un reto compartido que, aunque a todos preocupa, precisa que alguien se ocupe de ella. Y ha encargado al ministro de Guindos que se ocupe de su fomento. Para el éxito del encargo sería preciso que, sin olvidar el marco macroeconómico de estabilidad necesario, prestara atención a la construcción institucional de un marco microeconómico que permitiera el desarrollo competitivo de los agentes. Su éxito será el éxito de la economía española.□

NOTAS

(*) Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad es un instituto de investigación adscrito a la Universidad de Deusto con sedes en San Sebastián y Bilbao. Sus actividades están patrocinadas por el Gobierno Vasco, la Diputación Foral de Gipuzkoa, y las empresas Repsol-Petronor, Euskaltel, Kutxa, Iberdrola, Gamesa, y el Boston Consulting Group. José Luis Curbelo es su director y Susana Franco una de sus investigadoras. Ver www.orkestra.deusto.es.

(1) Véase Krugman (1990).

(2) Para un desarrollo más extenso del concepto de **nueva complejidad** ver Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad (2011).
(3) Colectivamente a ese conjunto de países (China, India, Brasil, Argentina, Sudáfrica, etc.) les denominamos **Global South**.
(4) Breznitz y Zysman **(forthcoming)**.
(5) Véase, por ejemplo, Baró Tomàs y Villafaña Muñoz (2009)
(6) Ver la nota 3 más arriba.
(7) Innerartiy (2009; 2011) y el artículo «La era de los límites» en **El País**, 29 de diciembre de 2011.
(8) Véase, por ejemplo, la metodología para la construcción de «plataformas de desarrollo regional» propuesta por Harmaakorpi (2006)
(9) Véanse, por ejemplo, los análisis de Frenken y cols. (2007) y de Boschma y cols. **(forthcoming)**.
(10) Ricardo Haussman y su equipo han desarrollado la analogía del proceso de crecimiento de los países en la de un bosque y unos monos que saltan de árbol en árbol. La contigüidad entre los árboles (actividades relacionadas entre sí), permite a los monos saltar de árbol en árbol y llegar a su destino con mayor facilidad que si esos árboles se dispusieran en el espacio con gran distancia entre ellos (no relación relevante entre actividades económicas). Ver Hidalgo, Klinger, Barabasi y Hausmann (2007).
(11) Véase Brezis y cols. (1994) y Dosi y cols. (1994).
(12) Para una introducción al concepto de especialización inteligente, véase Foray y cols. (2009).
(13) Ferreiro Aparicio y cols. (2011).

BIBLIOGRAFÍA

Baró Tomàs, E. y Villafaña Muñoz, C. (2009): «La nova indústria: el sector central de l'economia catalana», **Papers d'economia industrial** 26, Generalitat de Catalunya.

Boschma, R.; Minondo, A. y Navarro, M. (2011): «Related variety and regional growth in Spain», **Papers in Regional Science**.

Brezis, E.; Krugman, P. y Tsiddon, D. (1994): «Leapfrogging International Competition: A Theory of Cycles and National Technological Leadership», **American Economic Review**, vol. 83:1211-1219.

Breznitz, D. y Zysman, J. (eds.) (forthcoming), **Can Wealthy Nations Stay Rich?**, Oxford University Press.

Dosi, G.; Freeman, C. y Fabianic, S. (1994): «The Process of Economic Development: Introducing Some Stylized Facts and Theories on Technologies, Firms and Institutions», **Industrial and Corporate Change** 3 (1):1-45.

Ferreiro Aparicio, J.; Gálvez Gálvez, C. y González Flores, A. (2011): «Envejecimiento y Mercado de trabajo en Euskadi», San Sebastián: Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad; Publicaciones Deusto.

Foray, D.; David, P. A. y Hall, B. (2009): «Smart Specialisation: the Concept», **Knowledge Economists Policy Brief** 9, June.

Frenken, K.; Von Oort, F. y Verburg, T. (2007): «Related variety, unrelated variety and regional economic growth". **Regional Studies** 41 (5):685-697.

Harmaakorpi, V. (2006): «Regional Development Platform Method (RDPM) as a Tool for Regional Innovation Policy», **European Planning Studies** 14 (8):1085-1104.

Hidalgo, C. A.; Klinger, B.; Barabasi, A. L. y Hausmann, R. (2007): «The Product Space Conditions the Development of Nations», **Science** 317:482-487.

Innerarity, D. (2009): **El futuro y sus enemigos**, Barcelona: Paidós.

— (2011): **La democracia del conocimiento**, Barcelona: Paidós.

Krugman, Paul (1990): **The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in the 1990s**, Cambridge (Massachusetts) [etc.]: MIT.

Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad (2011): **Informe de Competitividad del País Vasco 2011. Liderar en la nueva complejidad**. San Sebastián: Instituto Vasco de Competitividad-Fundación Deusto; Publicaciones Deusto.

RESUMEN

Este artículo reflexiona sobre los factores clave para la mejora de la competitividad sostenible de la economía española en un contexto caracterizado por una nueva complejidad *ligada a transformaciones asociadas a la globalización, a la disponibilidad de recursos naturales, a los cambios en la estructura demográfica y los patrones de demanda, así como a la necesidad de compatibilizar los distintos objetivos de las políticas públicas. Tras llevar a cabo un diagnóstico de la situación competitiva española, tanto* ex-ante *como* ex-post, *se identifican tres pilares clave para la construcción de la competitividad: la diversidad de la economía y sus agentes, las capacidades y formas de aprendizaje de las personas y las organizaciones y la apertura y conectividad del país y sus actores. Se enfatiza la necesidad de aumentar la productividad incorporando innovación, fomentando la creatividad y el emprendimiento y diversificando la oferta productiva a través de la variedad relacionada y la especialización inteligente. Para ello es preciso prestar especial atención a la generación y absorción de conocimiento, tanto nacional como extranjero, construyendo colectivamente el futuro.*

Palabras clave: *Competitividad, Nueva complejidad, Variedad relacionada, Especialización inteligente.*

La I+D de las empresas extranjeras en España: hacia una mayor colaboración

Isabel Álvarez
Sara Ballesteros
Cipriano Quirós
Universidad Complutense de Madrid
José Guimón
Universidad Autónoma de Madrid

1. Introducción

Las empresas multinacionales son responsables de la mayor parte del gasto en I+D empresarial y sus decisiones de localización acaban por condicionar la distribución geográfica mundial de la I+D. Los potenciales efectos positivos sobre la capacidad innovadora del país o del territorio receptor, así como su mayor y más ventajosa integración en las redes productivas globales, vienen a justificar los esfuerzos nacionales de atracción de los centros de I+D de las empresas multinacionales (EMN), tal como se señala en Cantwell y Piscitello (2002). Dos cambios han acompañado la creciente internacionalización de la I+D en los últimos años. Por un lado, es mayor la relevancia de las actividades de I+D de alcance global frente a las estrictamente ligadas a la adaptación del producto o proceso al contexto local; y, por otro, también se han dado modificaciones en su distribución geográfica, al haber ido alcanzado una mayor importancia los países asiáticos, aspectos que se confirman en Carlsson (2006) y Edler (2008). Al tiempo, la colaboración en I+D con otras empresas, así como con universidades y centros públicos de I+D, se ha vuelto un elemento cada vez más importante en las estrategias de innovación de las empresas (Chesbrough, 2003), lo cual es aplicable también al caso específico de las filiales de empresas multinacionales que realizan actividades de I+D en países distintos al de la matriz; de hecho, la posibilidad de acceder a conocimiento externo a través de la colaboración con centros de excelencia internacionales se confirma como uno de los factores explicativos de la internacionalización de la I+D empresarial (OCDE, 2011).

En España, las filiales de multinacionales extranjeras representan aproximadamente un tercio del gasto en I+D empresarial, lo que justifica su consideración como un agente activo del sistema nacional de innovación que, sin embargo, no siempre es tenido en cuenta en el diagnóstico y la evaluación del sistema de forma explícita. La inversión extranjera en I+D puede contribuir al fortalecimiento de las capacidades tecnológicas nacionales y acelerar el tan necesario cambio de modelo productivo hacia una mayor especialización en industrias y servicios intensivos en conocimiento. Las actividades innovadoras que realizan las empresas extranjeras generan un efecto positivo directo en el sistema nacional de innovación porque contribuyen a los resultados tecnológicos agregados y su internacionalización. Igualmente, también cabe pensar en efectos indirectos a través de diversas vías, desde la demostración de buenas prácticas a los poten-

ciales efectos de derrame que pueden hacer mejorar los procesos de aprendizaje de competidores y proveedores (Görg y Strobl, 2001; Narula, 2003). En todo caso, la valoración que justificaría a priori los esfuerzos de los gobiernos de diferentes latitudes por atraer inversiones foráneas reside en los potenciales efectos positivos en términos de productividad y, por ende, de competitividad. No obstante, tales efectos no son automáticos ni se generan en el vacío, y tampoco son similares en todas las localizaciones sino que, por el contrario, son bastante dependientes del contexto, siendo más probable que tengan lugar allí donde el marco institucional es más propicio y donde hay probadas capacidades científicas y tecnológicas.

Ante la existencia de posibles externalidades positivas que puede generar la pr esencia de empresas extranjeras tecnológicamente activas e innovadoras, el beneficio social superaría al privado, quedando justificada una intervención pública que persiga el objetivo de maximizar tales beneficios. Una de las vías en las que dicha intervención gana todo el sentido es la de promocionar una mayor integración de las empresas extranjeras en el sistema nacional de innovación y, para ello, se hace necesario tener un mejor conocimiento de cuáles son las conexiones que esas empresas mantienen o pueden llegar a mantener con el resto de agentes del sistema. De ahí que sea interesante contar con un diagnóstico de las características de las redes de colaboración que desarrollan las empresas extranjeras innovadoras en España. Dos motivos fundamentales justifican que se ponga el acento en fomentar la colaboración en I+D de las empresas extranjeras en España: primero, la posibilidad de reforzar procesos de aprendizaje mutuo, lo que puede tener efectos positivos en el desarrollo de capacidades tecnológicas nacionales y en términos de competitividad. Y segundo, el hecho de que un mayor arraigo de la I+D de las multinacionales en el contexto local hace menos probable el riesgo de deslocalización, creando las condiciones necesarias para que la subsidiaria pueda ampliar sus competencias y llegar a convertirse en un centro de excelencia internacional en el seno de la cadena de valor global de la multinacional. A tales efectos, la colaboración se perfila como un elemento crítico que permite aumentar la base de conocimiento de las subsidiarias y generar competencias dinámicas, relacionadas con su capacidad de adaptación a las nuevas estrategias empresariales y los cambios tecnológicos globales, a la vez que puede derivar en una mayor integración de estas empresas en los sistemas regionales de innovación.

Habida cuenta de la importancia de fomentar el arraigo de la inversión directa extranjera (IDE) en el sistema español de innovación, en el último año se ha llevado a cabo un estudio sobre la colaboración de las empresas extranjeras innovadoras en las distintas comunidades autónomas, trabajo que se realizó de forma coordinada entre la sociedad estatal Invest in Spain y el equipo de investigadores que escriben este artículo. A continuación se presentan algunos resultados de ese estudio, aunque por problemas de espacio no se desarrolla el análisis por comunidades autónomas; no obstante, para más información puede consultarse el informe completo que se encuentra disponible en la página web de Invest in Spain (1).

2. La I+D de las empresas extranjeras en España

Las empresas de capital extranjero realizan aproximadamente un tercio del gasto interno en I+D del sector empresarial en España, aspecto que confirma su importancia relativa en el sistema nacional de innovación. El valor de este ratio es similar al promedio en la Unión Europea, supera al de Francia, Italia o Alemania, y es menor que en Reino Unido, Suecia o Irlanda (OCDE, 2011). Además, en algunos trabajos que se han ocupado de analizar con mayor detalle el impacto de la IDE sobre el sistema español de innovación se revela que las filiales de EMN extranjeras localizadas en España operan principalmente en industrias de alto contenido tecnológico y son superiores a las empresas de capital nacional en gasto en formación, I+D y otras variables tecnológicas (Álvarez y Molero, 2005). Por ello, cabe advertir el potencial impacto positivo que pueden ejercer estas empresas sobre el sistema nacional de innovación, aunque esas diferencias tienden a atenuarse si se controla tanto por el sector como por el tamaño (Añón y cols., 2011). En este sentido, existe alguna evidencia empírica en la que se detecta que el comportamiento innovador es semejante entre las grandes empresas de capital nacional y las empr esas extranjeras, mientras que ambos grupos aparecen como más activos tecnológicamente que las empresas de mediano y pequeño tamaño de capital nacional (Molero y García, 2008). Al tiempo, el análisis de la medición de los efectos de derrame de conocimiento derivados de la presencia de capital extranjero (o *spillovers*), muestra que los derrames son positivos y especialmente significativos en aquellas industrias con mayor capacidad de absorción de conocimiento (Álvarez y Molero, 2005).

Un trabajo reciente (ESADE, 2010) estudia el atractivo de España como país receptor de IDE, atendiendo a una serie de indicadores cuantitativos y realizando una comparación de la situación actual y de la tendencia reciente en 18 países que son competidores directos de España en términos de captación de IDE. Los resultados del mencionado estudio sitúan a España en la séptima posición en cuanto a recepción de flujos de IDE, tras un proceso de atracción de inversiones que parece haber evolucionado desde la captación de inversiones determinada por la presencia de bajos costes y mercados domésticos poco sofisticados, a la recepción de inversiones en actividades avanzadas, de mayor valor añadido y nivel tecnológico. La elevada presencia de empresas multinacionales se refleja en el *stock* de IDE, aunque al considerar la I+D y la producción tecnológica como indicadores de atractivo la posición de España es inferior a la media de los países analizados. No obstante, en los últimos años se ha venido dando un notable crecimiento del esfuerzo en I+D, un resultado que también es consecuencia del impulso llevado a cabo desde las Administraciones públicas.

Otro estudio específico de la capacidad española para atraer y retener actividades de I+D e innovación de las multinacionales extranjeras en el que se analizan las actividades de I+D de las filiales de siete empresas multinacionales localizadas en España, concluye que no parecen detectarse importantes fortalezas en cuanto a la diferenciación por oferta tecnológica en el país y tampoco en cuanto a su coste (Miravitlles y cols., 2010a). Un factor de debilidad que en este estudio se destaca repetidamente es la escasa colaboración entre universidades y empresas; no obstante, se valora de forma positiva la calidad y cualificación del personal científico y el esfuerzo en cuanto a la definición de políticas en materia de I+D. Tales consideraciones llevan a situar al país en una posición intermedia en la competencia por la atracción de I+D internacional, lo cual está en consonancia con la caracterización de España en el grupo de *innovadores moderados* de acuerdo al índice sintético de innovación que elabora la Unión Europea (UE, 2011).

Resultados similares se desprenden de otros análisis recientes (Valls y cols., 2009; Miravitlles y cols., 2010b), en los que se hace uso de la información procedente de una encuesta a 125 filiales de empresas extranjeras establecidas en España. Algunas de las conclusiones de estos subrayan que la experiencia de la matriz y la colaboración con el grupo son los factores que más peso tienen en la actividad de I+D de las filiales, mientras que, por el contrario, el entorno local no parece ser el más propicio para crear habilidades y ventajas para la internacionalización de la I+D. De hecho, en términos generales, la I+D que realizan las empresas extranjeras está más relacionada con el desarrollo que con la investigación y se realiza más frecuentemente para la explotación que para la creación de nuevas capacidades tecnológicas; esto es, está más orientada a la mejora de productos y procesos (adaptación) que a la creación de novedades radicales.

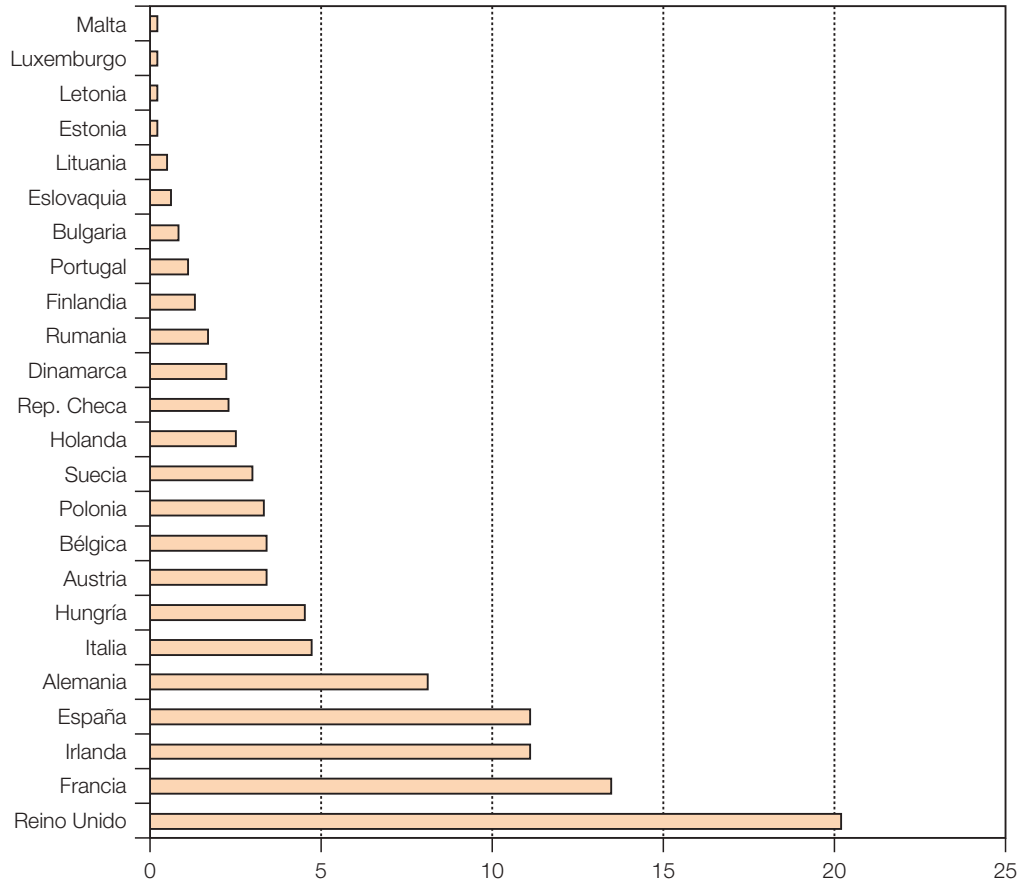
En cualquier caso, al atender al número de centros de I+D abiertos por empresas extranjeras, según datos contenidos en la base de datos de FDI Markets para el período comprendido entre 2003 y 2010, podemos observar que la posición española en el contexto europeo ha sido una de las más ventajosas de Europa en la última década (gráfico 1). Salvando el peso de Reino Unido y Francia como localizaciones para tales centros de I+D —conjuntamente aglutinan cerca de un tercio de los centros—, España se sitúa en la siguiente posición preferente, con un peso similar al correspondiente a Irlanda, en torno al 11%. Es preciso puntualizar que esta información se refiere exclusivamente al número de nuevos centros de I+D creado por multinacionales extranjeras durante ese período, pero no tiene en cuenta su tamaño, ya sea en lo relativo al montante de la inversión o al número de empleados, y tampoco tiene en cuenta el peso y la evolución de las actividades de I+D de empresas extranjeras previamente existentes.

De acuerdo a la información estadística más reciente que proporciona la Encuesta de Innovación que elabora el INE (INE, 2011), las empresas extranjeras —empresas privadas con algún tipo de participación de capital extranjero— representan en España el 6% de las empresas innovadoras, mientras que son las empresas de capital privado nacional las que resultan ser predominantes (cuadro 1). No obstante, al diferenciar por tamaño empresarial, esta proporción es notablemente superior, llegando a ser el 33% entre las grandes empresas —con 250 empleados y más—. Dentro de este último grupo, nótese que las empresas con 50% o más de capital extranjero suponen más del 25% de las empresas innovadoras.

Otra fuente de información estadística, más adecuada aún para el estudio de la innovación y las formas de colaboración en España, es el Panel de Innovación Tecnológica (PITEC) que elabora el INE en colaboración con la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología y la Fundación COTEC,

GRÁFICO 1

NUEVOS CENTROS DE I+D ABIERTOS POR EMN EXTRANJERAS, 2003-2010
(En porcentaje de la UE)



Fuente: Elaboración propia a partir de *FDI Markets*.

CUADRO 1

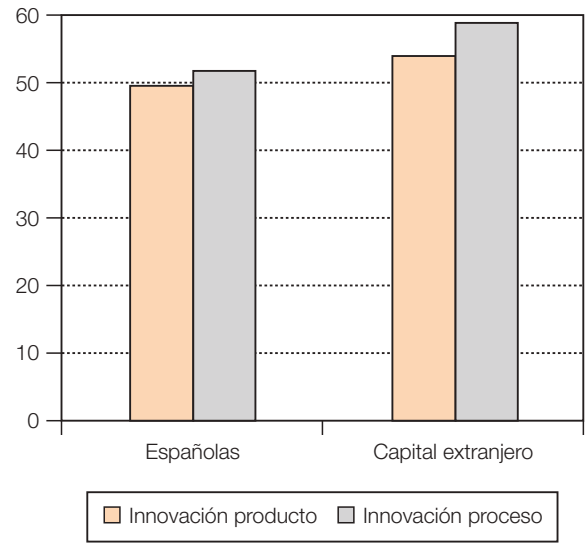
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN EL PERÍODO 2007-2009.
EMPRESAS INNOVADORAS

Tipo de empresa	Menos de 250 empleados		250 y más empleados		Total	
	Total	%	Total	%	Total	%
Pública	849	2,29	109	5,72	959	2,46
Privada nacional	34.235	92,19	1.170	61,42	35.405	90,68
Privada con participación capital extranjero (< 10%)	263	0,71	56	2,94	319	0,82
Privada con participación capital extranjero (≥ 50 y < 50%)	387	1,04	68	3,57	455	1,17
Privada con participación capital extranjero (≥ 50%)	1.222	3,29	495	25,98	1.718	4,40
Asoc. Investigación y otras instituciones de investigación	180	0,48	7	0,37	187	0,48
Total	37.136	100,00	1.905	100,00	39.043	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de INE.

a partir de las sucesivas ediciones de la Encuesta de Innovación que fueron iniciadas en 2003 (2). En particular, las empresas extranjeras, definidas como aquellas con una participación de capital extranjero superior al 10%, suponen en la encuesta de 2008 un 13% del total de empresas presentes en la muestra; esta representación es algo superior a la que supone para el conjunto de empresas instaladas en España, próxima al 10% del total de empresas (3). Como puede observarse en el gráfico 2, más de la mitad de las empresas extranjeras incluidas en PITEC han declarado haber introducido al menos una innovación de producto en los dos últimos años, porcentaje que se eleva casi hasta el 60% en el caso de la innovación de procesos. Aunque no existen diferencias sustanciales con el peso correspondiente a las empresas españolas en uno y otro tipo de innovación, en ambos casos es superior para el grupo de extranjeras.

GRÁFICO 2
TIPOS DE INNOVACIÓN
(En porcentaje de empresas)



Fuente: Elaboración propia a partir de PITEC.

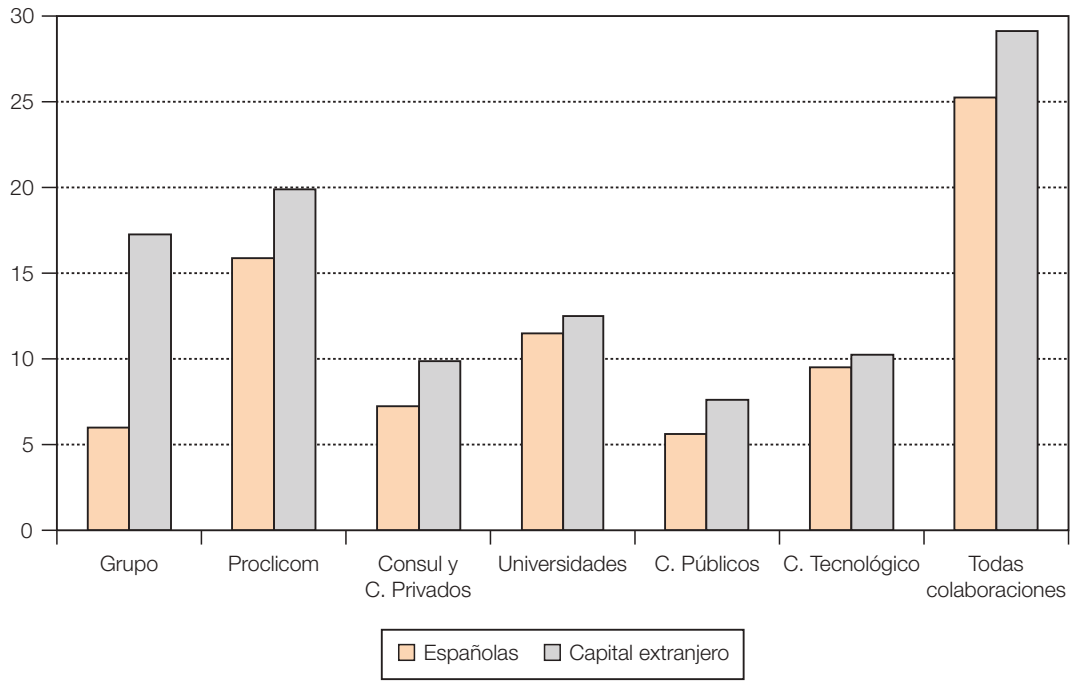
3. La colaboración en I+D

Atendiendo ahora a la colaboración que llevan a cabo las empresas para sus actividades de innovación, en el gráfico 3 puede observarse que, teniendo en cuenta la diversidad de potenciales agentes para colaborar, la proporción de empresas extranjeras que colabora para innovar (casi un 30%) es algo mayor a la correspondiente al colectivo de españolas (un 25%). Además, destaca el peso de empresas extranjeras que colaboran con otras empresas tanto de su mismo grupo empresarial (un 17%) como con las que resultan de sus relaciones verticales —aguas arriba y aguas abajo— e incluso horizontales; en concreto, un 20% de las extranjeras declara mantener colaboración con proveedores, clientes y competidores (4). Aunque ciertamente en menor medida, tampoco es despreciable que más del 10% de las empresas extranjeras colabora tanto con universidades como con centros tecnológicos, siendo la colaboración con centros públicos de investigación la que está menor representada en el colectivo de extranjeras (5).

En el estudio reciente que se ha realizado en colaboración con Invest in Spain se analizaron estas fuentes estadísticas en mayor profundidad y, con el objetivo de recabar una mayor cantidad de información específica, también se preparó una encuesta que fue enviada a un conjunto de empresas extranjeras de entre las más innovadoras que operan en España, habiéndose obtenido un total de 89 respuestas válidas (ICEI-Invest in Spain, 2011) (6). Aunque no se trata de una muestra representativa, el análisis de resultados permite avanzar hacia una mayor comprensión de los patrones de colaboración en I+D de las empresas extranjeras en nuestro país. También se desarrolló una serie de 12 estudios de caso a partir del análisis de fuentes de información secundarias y de la realización de entrevistas personales con directivos de esas empresas.

Algunos de los resultados obtenidos en este estudio permiten confirmar que las empresas extranjeras han ido creando con el tiempo redes de colaboración en I+D con las universidades, los centros tecnológicos y con otras empresas españolas, siendo especialmente destacable el ámbito autonómico en la mayoría de los casos. Además, hay indicios claros de que esa colaboración está cobrando una mayor importancia estratégica en años recientes, tendencia que podría explicarse ateniendo a dos aspectos básicos. En primer lugar, los cambios que durante la última década se han dado en las estrategias de innovación de las empresas multinacionales, transitándose hacia un modelo cada vez más abierto (Chesbrough, 2003), donde se presta mayor importancia a las fuentes externas de conocimiento y a la colaboración con otros agentes del sistema, lo

GRÁFICO 3
TIPOS DE COLABORACIÓN
(En porcentaje de empresas)



Fuente: Elaboración propia a partir de PITEC.

que ha generado incentivos que impulsan a las subsidiarias internacionales a estrechar su colaboración con agentes del sistema nacional o regional de innovación en los que se establecen. En segundo lugar, la evolución de las empresas subsidiarias hacia competencias más creativas, autónomas y de ámbito internacional dentro del grupo empresarial, haciendo cada vez más necesario contar con socios tecnológicos de calidad en el extranjero, lo que les permite poder desempeñar ese tipo de funciones más avanzadas.

Un elemento adicional, estrechamente vinculado a la colaboración en I+D con otras empresas españolas, es el potencial de atracción que tienen algunas grandes empresas españolas y la consolidación de ciertos clústeres tecnológicos en industrias estratégicas en nuestro país, tales como los correspondientes a energías renovables, transporte ferroviario, aeronáutica, tecnologías de la información o biotecnología. Como es bien sabido, muchas de las grandes empresas españolas se han convertido en líderes mundiales en distintos nichos de mercado y cuentan con una sólida presencia global, particularmente fuerte en Latinoamérica. La posibilidad de establecer alianzas estratégicas con estas empresas españolas constituye un factor importante que contribuye a la atracción de empresas extranjeras innovadoras. En concreto, es preciso destacar el potencial de España como centro de negocios para multinacionales de países emergentes con planes de expansión en Europa y Latinoamérica; la clave estaría en tratar de aprovechar este tipo de motivaciones estratégicas para impulsar también las ventajas de España como centro para el desarrollo de actividades de I+D de ámbito internacional.

Respecto a la colaboración en I+D con universidades españolas, los resultados del estudio muestran también que la interacción universidad-empresa está cobrando una mayor importancia durante los últimos años, y es previsible que siga siendo así en el futuro. Entre los distintos mecanismos posibles de colaboración universidad-empresa, cabe destacar el creciente interés por las llamadas Cátedras de Patrocinio, que conducen a la colaboración en actividades investiga-

doras y docentes en un campo determinado, durante un período de tiempo más o menos prolongado. Este tipo de convenios permiten trascender el horizonte de un proyecto individual, proporcionando una estructura duradera y flexible que permite la contratación de personal administrativo e investigador y el manejo de fondos, al tiempo que se minimiza la burocracia. Otra tendencia destacable es la mayor implicación de las empresas extranjeras en programas de formación de posgrado de las universidades, que se manifiesta tanto a través de la oferta de becas y premios, como a través de su mayor implicación en la docencia, mediante la participación en cursos especializados y también en la formación de personal investigador a través de la codirección de tesis doctorales e incluso a través de la invitación a estudiantes de posgrado para desarrollar sus proyectos de investigación en el seno de la empresa. Este tipo de colaboraciones tiene posibles efectos positivos para las empresas, en términos de captación de talento e incluso de formación de sus futuros empleados. Al tiempo, puede ser considerado como un posible instrumento en el seno de sus programas de responsabilidad social corporativa. Para el sistema nacional de innovación, estas colaboraciones contribuyen a mejorar la formación del capital humano y su adaptación a las necesidades de la empresa. Además, la colaboración en actividades de formación puede verse como la semilla de una futura colaboración en actividades de I+D.

Por último, entre los resultados que se manifiestan en diversas dimensiones del estudio de la colaboración que realizan las empresas extranjeras innovadoras se encuentra la recurrencia al grupo empresarial, la subcontratación de I+D a la matriz, habiendo sido valorada como la fuente de conocimiento más importante para llevar a cabo innovaciones. La mayor relevancia atribuida al grupo internacional como fuente de conocimiento frente a los agentes regionales más próximos geográficamente podría indicar, si quiera de forma indirecta, una debilidad relativa del entorno, lo que lleva a subrayar la pertinencia de seguir actuando para reforzar la calidad del sistema español de innovación.

4. Implicaciones para las políticas públicas

El atractivo de España como destino de inversión extranjera intensiva en I+D ha mejorado en el seno europeo en la última década; no obstante, no son pocos los retos que se presentan en el actual contexto de continuas transformaciones, con el extremo dinamismo que muestras las denominadas economías emergentes y el clima de incertidumbre provocado por el impacto de la crisis internacional. Tales circunstancias hacen más pertinentes aún los esfuerzos orientados a captar nuevas inversiones en I+D de multinacionales extranjeras, y a favorecer la estabilidad y expansión de las ya existentes. Dichos esfuerzos se traducen en la práctica en la necesidad de una acción coordinada de las políticas de innovación y las políticas de promoción de la inversión extranjera (Guimón, 2009; OCDE, 2011).

Entre los propósitos de las políticas que persiguen aumentar la captación de inversión extranjera en I+D, resulta prioritario el incremento del atractivo del sistema español de innovación. Algunos de los ámbitos a los que cabe dirigir las acciones son, entre otros, la mejora de la calidad del capital humano, de universidades, de centros tecnológicos, centros públicos de I+D y de las instituciones intermediarias, tales como parques científicos y tecnológicos. Siguiendo una aproximación sistémica de la innovación, gana todo el sentido subrayar la importancia de profundizar en las interacciones entre los agentes e identificar los posibles *fallos sistémicos* que justifican una intervención pública concienzuda (Chaminade y Edquist, 2008). En este sentido, el marco conceptual conocido como el de la *triple hélice* ha venido a destacar que la interacción entre los distintos ejes (gobierno-universidades-empresas) puede generar r esultados fructíferos en el sistema, haciéndose necesario que los gobiernos adopten no solo el papel de reguladores y financiadores sino también el de catalizadores (Etzkowitz y Leydrsdorff, 2000).

Además del desarrollo de las capacidades científicas y tecnológicas nacionales, es preciso poner de relieve la importancia que alcanzan los procesos de aprendizaje que se generan con la participación desde España en redes transnacionales de investigación. Una perspectiva que podría explotarse en mayor medida es la de dar a conocer a España ante las empresas extranjeras innovadoras como una plataforma eficiente que permite la colaboración con universidades del país y de otros países europeos, así como la participación conjunta en proyectos y consorcios de investigación en el seno de la Unión Europea, tratando además de maximizar las ventajas que confiere la participación en el Espacio Europeo de Investigación en la atracción de inversión extranjera en I+D. Resulta plausible pensar que este puede convertirse en un factor especialmente

relevante en el caso de aquellas multinacionales procedentes de países emergentes, cuya inversión en I+D en Europa ha crecido sustancialmente en años recientes y se prevé continúe creciendo en el futuro, entre las que potencialmente predominen las estrategias de búsqueda de activos de conocimiento.

Asimismo, una fortaleza que muestra España como localización de actividades de I+D de las empresas multinacionales y que podría tratar de explotarse con mayor intensidad reside en su capacidad de atraer talento del exterior, gracias a la pertenencia a la UE, los lazos con Latinoamérica y el alto nivel de calidad de vida que se atribuye al país. Además de la libre circulación de personas en el ámbito europeo, la entrada de trabajadores extracomunitarios cualificados se ha visto recientemente favorecida en el marco del nuevo Reglamento de Extranjería aprobado en 2011, que contempla un nuevo procedimiento de admisión más ágil para los investigadores.

Por otra parte, es preciso seguir avanzando hacia una mayor orientación de la actividad de universidades y centros públicos de I+D españoles hacia las demandas tecnológicas de las empresas. Las formas que puede adoptar la consecución de este objetivo pueden ser diversas, desde la mejora de la eficiencia y la flexibilidad de las oficinas de gestión de proyectos y de transferencia tecnológica que permitan reducir las trabas administrativas, hasta el impulso a *spin-off* universitarios y a la actividad de organizaciones intermedias ya existentes. En esta línea, puede pensarse en la necesidad de hacer avanzar la gestión de las universidades hacia mayores grados de autonomía y hacia la adopción de nuevas formas de gobierno, que estén más orientadas a la ampliación de su ámbito de actuación en la sociedad y, en particular, a potenciar su *tercera misión* como socio de innovación de las empresas.

En un contexto como el actual, caracterizado por una creciente competencia internacional por atraer la I+D de las multinacionales, cobra una relevancia renovada la oferta de incentivos públicos, ya sean deducciones fiscales o subvenciones directas ofrecidas a las empresas que inviertan en I+D. España es uno de los países que mayores incentivos fiscales ofrece a la I+D empresarial, lo cual ha favorecido la atracción de inversión extranjera en I+D. También existen numerosas líneas de financiación a proyectos de I+D tanto en el ámbito nacional como autonómico, a las que pueden concurrir no solo empresas de capital nacional sino también las empresas extranjeras localizadas en España. Cabe destacar también que en el año 2009 Invest in Spain lanzó un nuevo programa de incentivos propio, con financiación procedente del Fondo Tecnológico 2007-2013 de la Comisión Europea, que está dirigido específicamente a estimular las actividades de I+D de las empresas extranjeras en España. En cualquier caso, sería recomendable tomar medidas encaminadas a simplificar el sistema de incentivos actual, reduciendo los trámites administrativos, y a impulsar una mayor coordinación de los distintos programas gestionados por distintos estamentos de las Administraciones públicas.

Finalmente, es preciso subrayar que la intervención pública debe también contemplar otro tipo de actuaciones complementarias a las subvenciones directas y los incentivos fiscales, tales como, por ejemplo, la prestación de servicios de búsqueda de socios tecnológicos; facilitar el acceso a instalaciones e infraestructuras en parques tecnológicos; la elaboración de directrices para la gestión de la propiedad intelectual en los proyectos de I+D en colaboración; o la organización de plataformas tecnológicas que favorezcan la colaboración. En este sentido, es preciso considerar la posibilidad de que el Gobierno preste un apoyo más individualizado e integrador a las empresas extranjeras innovadoras, comprometiéndose en mayor medida con su evolución y con sus retos estratégicos ante la matriz, en lugar de centrarse exclusivamente en el análisis de proyectos individuales para su posible financiación en convocatorias públicas. Este tipo de enfoque, más ágil y proactivo, ha sido aplicado con mucho éxito por países tales como Irlanda, Singapur, Corea del Sur y República Checa, entre otros.□

NOTAS

(1) ICEI – Invest in Spain (2011), en: http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6274032_6274018_0,00.html

(2) No obstante, cabe aclarar que la muestra de empresas con la que se trabaja en PITEC no es representativa de la población de empresas españolas al detectarse dos tipos de sesgos. En primer lugar, la preponderancia de empresas que realizan actividades de I+D internamente, ya que estas suponen alrededor del 48% de la muestra y, en segundo lugar, la sobrerrepresentación de las empresas de mayor tamaño (el 27% de las empresas de la muestra tienen más de 200 trabajadores).

(3) El número de empresas extranjeras puede identificarse a partir de fuentes secundarias, tal como realizan Miravitlles y cols. (2010), haciendo uso de las bases de datos de SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) y la de Fomento de la Producción. Con una población que

asciende a 15.582 empresas, se detectan 1.599 empresas con alguna participación de capital extranjero, lo que viene a representar un 10% del total de empresas (número que se reduce a 1.072 si se eleva a 50% el mínimo de participación de capital extranjero).

(4) Este resultado es similar al obtenido en el análisis de un conjunto de industrias específicas también para el caso español, en Álvarez y cols. (2009).

(5) Aspecto este que también se observa en Rama y Fernández (2010), donde se subraya que este resultado es poco esperable habida cuenta de la importancia que en España tienen los centros públicos como agentes ejecutores del gasto en I+D.

(6) Ese trabajo puede consultarse en ICEI-Invest in Spain (2011): http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6274032_6274018_0,00.html

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, I.; Marín, R. y Fonfría, A. (2009): «The role of networking in the competitiveness of firms», **Technological Forecasting & Social Change** 76, págs. 410–421.

Álvarez, I. y Molero, J. (2005): «Technology and the generation of international spillovers: an application to Spanish manufacturing firms», **Research Policy**, 34, págs. 1440-1452.

Añón, D.; Manjón, M. y Mañez, J. A. (2011): «¿Obtienen las multinacionales mayores rendimientos de sus actividades de I+D?» **Papeles de Economía Española**, 127, págs. 140-155.

Cantwell, J. y Piscitello, L. (2002): «The location of technological activities of MNCs in European regions: The role of spillovers and local competencies", **Journal of International Management**, 8, págs. 69-96.

Carlsson, B. (2006): «Internationalization of innovation systems: A survey of the literature», **Research Policy**, 35(1), págs. 56-67.

Chaminade, C. y Edquist, C. (2008): «Rationales for public policy intervention in the innovation process: A systems of innovation approach». En: Kulhman, S.; Shapira, P.; Smits, R. (eds.) **Innovation Policy - Theory and Practice**, Edward Elgar, Cheltenham.

Chesbrough, H. (2003): **Open innovation**. Harvard University Press, Cambridge.

Edler, J. (2008): «Creative internationalization: widening the perspectives on analysis and policy regarding international R&D activities», **The Journal of Technology Transfer**, 33(4), págs. 337-352.

Esade (2010): **Análisis Comparativo del Atractivo de España para la IED**, ESADE, Invest in Spain, Madrid.

Etzkowitz, H. y Leydesdorff, L. (2000): «The dynamics of innovation: from national systems and "mode 2" to a triple helix of university-industry-government relations», **Research Policy**, 29, págs. 109-123.

Görg, H. y Strobl, E. (2001): «Multinational companies and productivity spillovers: a meta-analysis», **The Economic Journal**, 111 (475), págs. 723-739.

Guimón, J. (2009): «Government strategies to attract R&D-intensive FDI», **Journal of Technology Transfer**, 34, págs. 364-379.

ICEI-Inves in Spain (2011): **La colaboración de empresas extranjeras innovadoras en España**, ICEI-Invest in Spain, Madrid.

Miravitlles, P.; Carballosa, A. y Guitart, L. (2010a): «Internacionalización de la actividad de I+D en las filiales de multinacionales extranjeras en España: ¿Explotación o creación de ventajas competitivas?», **Universia Business Review**, 4.º trim., págs.12-29.

Miravitlles, P.; Guitart, L.; Achcaoucaou, F. y Núñez, A. (2010b): **Factores de atracción y retención de los centros de I+D e innovación de las multinacionales extranjeras en España**. Universitat de Barcelona.

Molero, J. y García, A. (2008): «The innovative activity of foreign subsidiaries in the Spanish Innovation System: An evaluation of their impact from a sectoral taxonomy approach», **Technovation**, 28, 11.

Narula, R. (2003): **Globalization and Technology**, Polity Press, Cambridge.

OCDE (2011): «Location factors for international investment in innovation, Attractiveness for Innovation», en OCDE: **Location Factors for International Investment**, OECD.

Rama, R. y Fernández-Sastre, J. (2010): «La cooperación para la innovación tecnológica en España», **Apuntes de Ciencia y Tecnología**, núm. 36, octubre, págs. 21-28.

Unión Europea (2011): **EU Innovation Scoreboard 2010**, Bruselas.

Valls, J.; Miratvilles, P.; Carballosa, A.; Guitart, L. y Castán, J. (2009): **Filiales de multinacionales en España: I+D y Competitividad**, Documenta Universitaria, Barcelona.

RESUMEN

La internacionalización de la I+D es un proceso altamente condicionado por las decisiones que llevan a cabo las empresas multinacionales a la hora de localizar este tipo de actividades en el extranjero. Tales decisiones están determinadas por las características del sistema productivo y de innovación que presentan los territorios en los que se establecen. Es por ello que analizar las formas de colaboración entre empresas extranjeras y agentes locales gana interés para la definición de políticas de atracción de centros de I+D de empresas extranjeras, una misión en la que participa en España la sociedad estatal Invest in Spain.

Palabras clave: *Innovación, Multinacionales, Colaboración, Políticas de atracción de IDE.*



SECTORES PRODUCTIVOS

Los artículos de esta sección han sido solicitados por **Rafael Myro.** *Catedrático de Economía Aplicada, UCM*

Vivienda. 2011, el año de todos los ajustes

Julio Rodríguez
Doctor en Ciencias Económicas, UCM.
Vocal del CES de la Comunidad de Madrid
y del Consejo Superior de Estadistica.
Ha sido presidente del BHE y de Caja Granada

1. Introducción

En 2011 persistió el perfil deprimido del mercado de vivienda en España. En dicho ejercicio se acentuó el retroceso de los precios de la vivienda, después de tres años previos de descensos. La demanda de vivienda volvió a disminuir, una vez desaparecidas las ventajas fiscales de 2010, y también como consecuencia del nuevo descenso del empleo y del persistente racionamiento de crédito. En 2011 continuó el ya intenso ajuste del mercado de vivienda por el lado de la nueva oferta. En dicho ejercicio se produjo el menor aumento del parque de viviendas de España de la segunda década del siglo XXI. La política de vivienda corrigió la inicial elevación del IVA al 8% con la reducción al 4% desde el verano y mantuvo la línea de potenciar el alquiler y la rehabilitación. No hay expectativas inmediatas de mejora de la situación del mercado, al menos hasta bien avanzado 2012.

En el apartado segundo de este trabajo se comenta la evolución de los precios de la vivienda en 2011. En el tercero se analiza la evolución de la demanda de vivienda y en el cuarto se resume la evolución de la oferta de vivienda. La política de vivienda de 2011 se describe en el apartado quinto y en el sexto se describe un posible escenario cuantitativo del mercado de vivienda en 2011-2012.

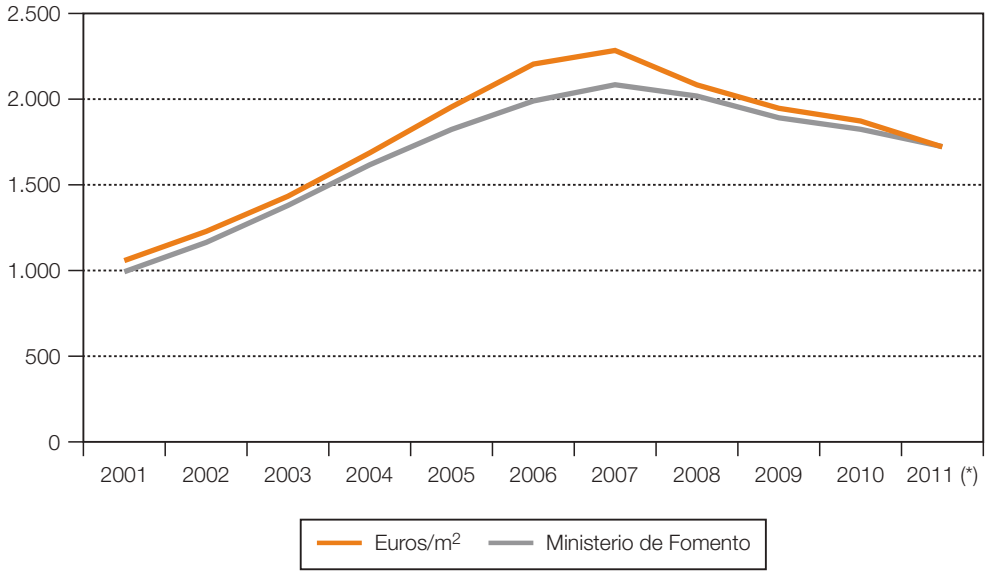
2. Evolución de los precios de la vivienda en España en 2011

En 2011 se acentuó el retroceso de los precios de la vivienda en España respecto de 2010. La estadística más utilizada de precios de vivienda, la del Ministerio de Fomento, apoyada en un amplio número de tasaciones, registró un descenso interanual del 5,6% en el tercer trimestre de 2011, frente al -3,5% de 2010. Los precios de las viviendas han descendido, pues, por cuarto año consecutivo.

Según la empresa tasadora Tinsa, el descenso de precios se aceleró desde el -3,9% de 2010 hasta el -8%, que fue la tasa interanual de noviembre de 2011.La estadística de precios de vivienda del INE, apoyada en los valores y superficies declarados en las escrituras de compraventa intervenidas por los notarios, registró una caída interanual del -7,4% en el tercer trimestre de 2011, también mas intensa que el -1,9% del mismo trimestre de 2010.

La evolución de fondo del mercado de vivienda implica que en los resultados definitivos los descensos de precios en 2011 serán más acusados que los anticipados. La estadística del INE

GRÁFICO 1
PRECIOS DE LAS VIVIENDAS, EUROS/M². DATOS A FIN DE AÑO, 2001-2011



(*) Previsión.
Fuente: Ministerio de Fomento y Tinsa.

revela que el descenso de 2011 ha sido más intenso en los precios de las viviendas usadas (-8,3% en el tercer trimestre) que en las de nueva construcción (-5%).

El mercado de vivienda fue de nuevo en 2011 más deprimido en España que en el promedio de la Eurozona. En el segundo trimestre de 2011 los precios descendieron en España en un 5,2%, mientras que el total de la Eurozona los precios de la vivienda crecieron en un 1,1% en el mismo período. Dentro de dicha área económica se distinguen tres grupos de países (BCE, 2011). Por un lado están los que, como España, Irlanda y Holanda, registraron disminuciones significativas de los precios en 2011. En segundo lugar aparecen aquellos en los que dichos precios no solo han tocado fondo, sino que, además, han pasado a registrar aumentos de cierto alcance (Bélgica, Francia y Finlandia). Por último está el grupo de países en los que el ciclo alcista reciente tuvo una intensidad poco relevante (Alemania e Italia), registrándose aumentos leves en 2011.

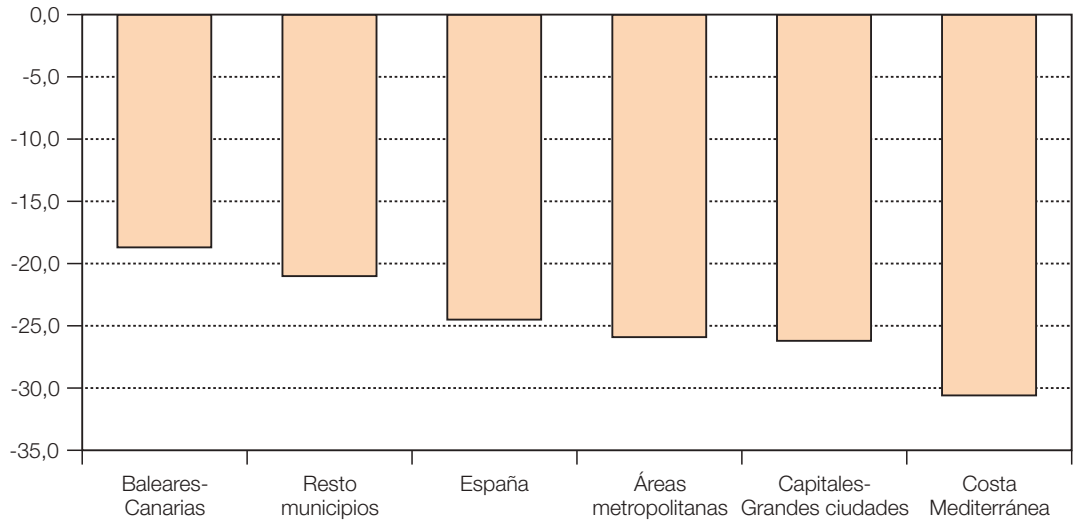
Los precios de las viviendas se situar on en 1.729,3 euros/m² en el tercer trimestre de 2011, según el Ministerio de Fomento. El precio medio de una vivienda de 90 metros cuadrados en España era, pues de unos 155.600 euros en dicho trimestre, equivalentes a siete salarios anuales medios del período citado (gráfico 1). Dicho nivel era muy superior al de 4,5 salarios anuales de 1997, inmediatamente previo al inicio de la última fase de expansión del mercado de vivienda en España.

El recorrido a la baja de los precios de las viviendas, tras el nivel máximo alcanzado a fines de 2007, ha sido del -17,7% en el caso de la estadística de tasaciones del Ministerio de Fomento, del -18,2% en el caso de la estadística trimestral del INE basada en los precios declarados a los notarios y, por último, ha presentado la máxima intensidad en la estadística de Tinsa, el -24,5%. Por áreas territoriales de España, también según T insa, desde diciembre de 2007 hasta noviembre de 2011 las menores caídas de precios correspondieron a las viviendas vendidas en Canarias y Baleares, mientras que los retrocesos más acusados fueron los de la costa mediterránea (-30,6%) (gráfico 2).

En cuanto a la evolución de dicho recorrido de precios a la baja en la fase de recesión por comunidades autónomas, segun la estadística del Ministerio de Fomento, los descensos menos importantes de los precios de las viviendas fueron los de Extremadura (-3,1%), mientras que las caídas mayores correspondieron a Murcia (-22,7%) y Madrid (-23,6%) (gráfico 3).

GRÁFICO 2

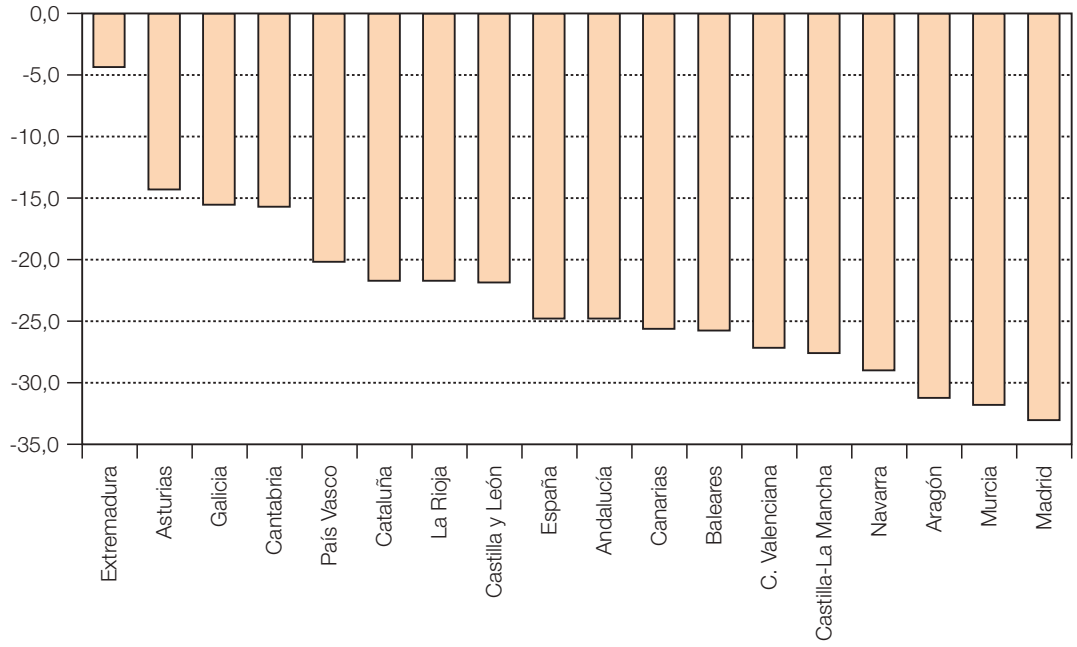
PRECIOS DE LA VIVIENDA. DESCENSOS ACUMULADOS: VARIACIÓN NOVIEMBRE 2011/DICIEMBRE 2007
(En porcentaje)



Fuente: Tinsa.

GRÁFICO 3

PRECIOS DE LAS VIVIENDAS. VARIACIONES ENTRE EL PUNTO MÁS ELEVADO (2008 I) Y EL ÚLTIMO DATO DISPONIBLE (2011 III). ESPAÑA Y CC.A.A.
(En porcentaje)



Fuente: Xxxxxxx xxxxxx xxxxxx.

La intensificación de los descensos de precios de las viviendas en España en 2011 tiene su origen en la mayor debilidad de la demanda de vivienda en el último ejercicio y en la insuficiente caída de los precios en los tres primeros años de crisis. Una vez desaparecidos los estímulos fiscales que estuvieron presentes en 2010 (anuncio de elevación del IVA que grava las ventas de viviendas de nueva construcción desde el 1 de julio de 2010 y eliminación de la desgravación por compra de vivienda en el impuesto sobre la renta de las personas físicas a partir del 1 de enero de 2011) volvió a advertirse en 2011 la prolongada debilidad de la demanda.

Además, en 2011 es notoria la evolución negativa sufrida por las variables que fundamentan la demanda de vivienda. Todavía resultan elevados los precios de las viviendas respecto de los niveles medios salariales de la economía española, como antes se comentó. Frente a una demanda a todas luces disminuida, ha persistido un aumento modesto, pero positivo, de la oferta de viviendas, a la vista del nuevo crecimiento del 0,6% experimentado por el parque de viviendas de España. La situación de incertidumbre que caracteriza al mercado de vivienda en España a finales de 2011, junto a los elevados precios relativos medios de la vivienda, implicaban, pues, que todavía queda recorrido a la baja para los precios de las viviendas a finales de 2011.

3. Demanda de vivienda. Financiación

Tras la moderada recuperación experimentada en 2010, las ventas de viviendas volvieron a descender en 2011.La transmisiones inmobiliarias de viviendas formalizadas ante notario retrocedieron en un 29,4% sobre 2010 en los tres primeros trimestres de 2011, mientras que las compraventas registradas de viviendas disminuyeron en un -18,6% en enero-octubre de este año.

La mayor parte de las variables que explican el comportamiento de la demanda de vivienda (renta disponible, creación de hogares, condiciones de financiación, accesibilidad) experimentaron en 2011 un comportamiento poco proclive al aumento de la demanda de vivienda. La persistente caída del empleo y la escasa disponibilidad de crédito bancario fueron las variables más trascendentes a efectos de explicar el débil comportamiento del mercado de vivienda el pasado año.

La renta disponible real de los hogares, cuyo crecimiento se desaceleró al inicio de la recesión, pasó a registrar descensos en 2010-2011, especialmente en el último año. En 2011 ha persistido el retroceso del empleo. Según la Contabilidad Nacional Trimestral del INE, el número de puestos de trabajo descendió en un -1,5% en el tercer trimestre de 2011 sobre el mismo período de 2010, correspondiente a una disminución anual de 172.500 puestos de trabajo. El ritmo de descenso de los afiliados a la Seguridad Social se ha acentuado en la segunda parte de 2011, destacando la caída interanual del -1,9% correspondiente a noviembre.

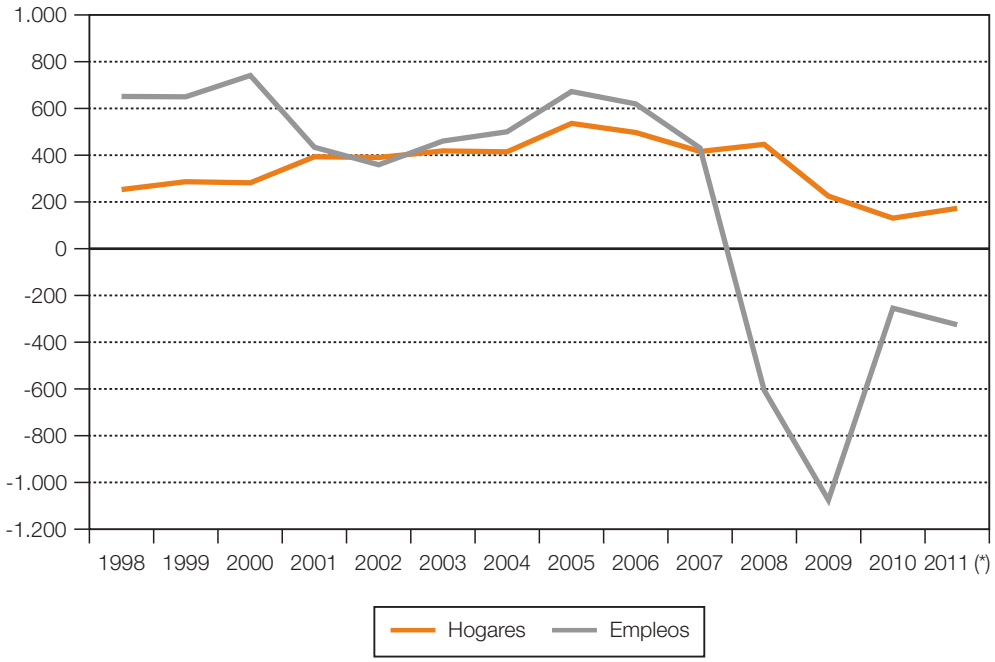
El importante retroceso del empleo, prolongado durante cuatro ejercicios anuales después de 2007, ha estado acompañado de una desaceleración del ritmo de creación de nuevos hogares (gráfico 4) en dicho período. El aumento medio anual del total de hogares fue del 2,7% entre 1997 y 2007, mientras que entre 2007 y 2011 el ritmo citado ha descendido hasta el 1,45%. Dicha variación de 2010-2011 corresponde a un aumento anual neto inferior a los 200.000 nuevos hogares netos al año. Un menor ritmo de creación de hogares implica, por supuesto, un empuje menor de la demanda de vivienda.

El Padrón Municipal de Población de 1 de enero de 2011 ha recogido un descenso ligero del -0,3% en el número de inmigrantes residentes en España, descenso que tuvo lugar en 2010 y que posiblemente haya continuado a lo largo de 2011. El total de inmigrantes residentes en España ascendió desde los 637.000 de 1998 hasta 4.483.000 a 1-1-2007, el 9,9% de la población de España. Dicho total siguió creciendo hasta el Padrón de 2010 (5.747.700, el 12,2% de la población de España) para pasar a retroceder (-17.000) por primera vez en el Padrón de 2011. Esta circunstancia implica una menor presión de la demanda de vivienda por parte de un segmento de la población que fue especialmente dinámico en la fase de auge anterior.

En cuanto a las condiciones financieras, en 2011 subieron los tipos de interés de los préstamos a comprador de vivienda, pero los niveles máximos alcanzados no resultaron especialmente elevados (3,70% fue el mayor tipo de interés medio mensual de 2011). Dicha evolución ha sido consecuencia de la política monetaria más laxa del BCE en la segunda mitad de 2011, aunque los mayores diferenciales practicados por las entidades de crédito han impedido el descenso de los tipos. Los plazos medios de los préstamos a comprador han descendido hasta los 25 años en promedio según la Estadística Registral Inmobiliaria, lo que implica un retroceso moderado respecto de los niveles practicados en la fase de auge.

GRÁFICO 4

EMPLEO (CNTR) Y HOGARES (EPA). VARIACIONES ABSOLUTAS ANUALES, 1998-2011



(*) Datos hasta el tercer trimestre.
Fuente: Ministerio de Fomento y Tinsa.

Pero lo más trascendente de 2011 en materia de financiación crediticia, decisiva para el acceso a la vivienda en propiedad, ha sido la presencia de un nuevo proceso de racionamiento de crédito. La oferta de crédito es menor porque *la incertidumbre económica eleva los estándares de concesión de las entidades y porque los mercados de emisión de renta fija se han cerrado en los últimos meses para las entidades europeas* (Banco de España, 2011). Los préstamos a comprador de vivienda, que habían crecido a un ritmo medio anual del 20% entre 1997 y 2007, desaceleraron el crecimiento hasta un 0,7% entre 2007 y 2011. En este último ejercicio el saldo vivo de dichos préstamos a comprador de vivienda descendió en un -1,1% sobre 2010 (tasa interanual de octubre).

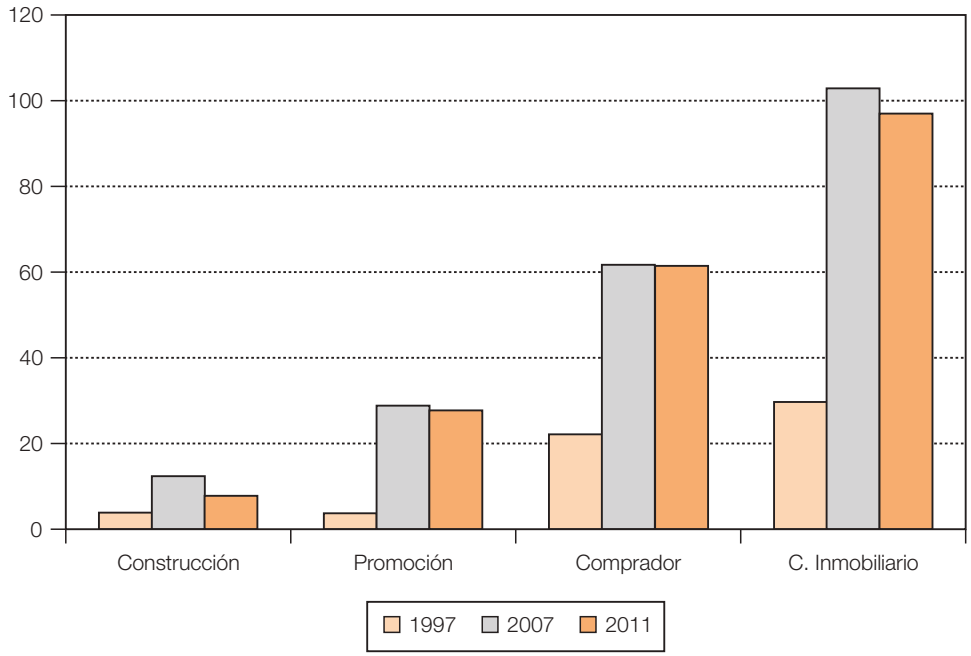
El saldo vivo del crédito inmobiliario (promotor, constructor y comprador) ha reforzado el ritmo de descenso desde el -1,9% de 2010 hasta el -3,6% de junio de 2011. El retroceso ha sido mayor en el caso de los préstamos a promotor y a constructor, que concentran los riesgos de más difícil recuperación para las entidades de crédito. El crédito inmobiliario suponía el 29,7% del PIB a 31-12-1997, pasó a suponer el 102,3% a 31-12-2007, retrocediendo hasta el 97% del PIB en 2011. En esta disminución han sido decisivos los fuertes descensos sufridos por los componentes del crédito a constructor y a promotor (gráfico 5).

Los resultados de la encuesta de préstamos del Banco de España (gráfico 6) subrayan la intensa caída de los nuevos préstamos formalizados a comprador de vivienda. Estos últimos, tras disminuir en un 5% en 2010, han descendido en un -44,4% en el período enero-octubre de 2011 sobre el mismo período del año precedente, el mayor retroceso anual desde 2007.

En 2011, las cajas de ahorros, las entidades de crédito con mayor peso en sus balances de los créditos inmobiliarios, han desaparecido prácticamente del panorama financiero español, pasando a convertirse, por lo general, en accionistas de los nuevos bancos creados tras las fusiones de entidades. Los riesgos problemáticos de las entidades de crédito vinculadas a la promoción inmobiliaria ascendían a 176.000 millones de euros a 30-6-2011, equivalente al 11,4% de la cartera crediticia (Banco de España, 2011).

GRÁFICO 5

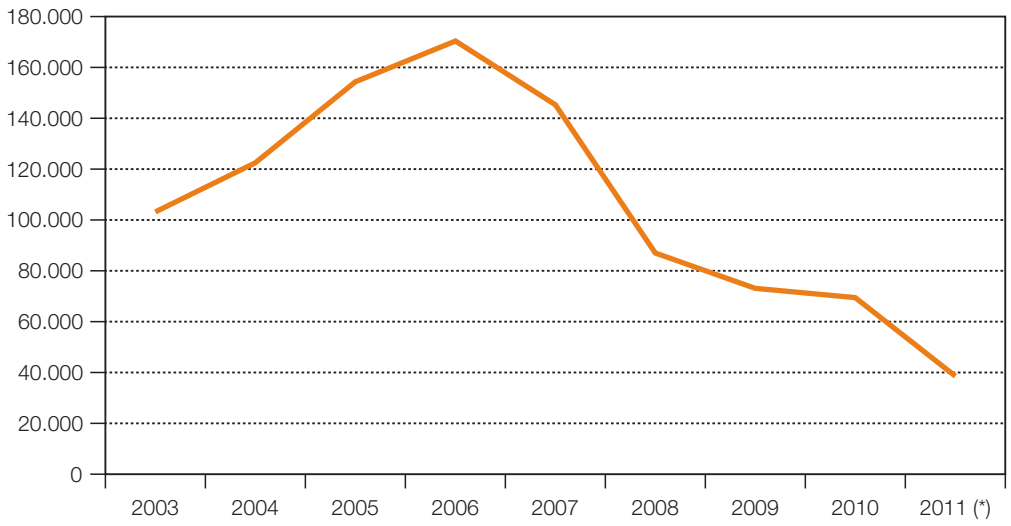
CREDITO INMOBILIARIO Y COMPONENTES (PROMOTOR, CONSTRUCTOR Y COMPRADOR).
(Porcentajes del PIB en 1997-2007-2011)



(*) Previsión.
Fuente: Xxxxxxx xxxxxx xxxxx.

GRÁFICO 6

ENCUESTA DE PRESTAMOS DEL BANCO DE ESPAÑA. CRÉDITO A COMPRADOR DE VIVIENDA. NUEVAS OPERACIONES FORMALIZADAS, MILLONES DE EUROS. TOTALES ANUALES, 2003-2011



(*) Previsión con datos hasta octubre.
Fuente: Xxxxxxx xxxxxx xxxxx.

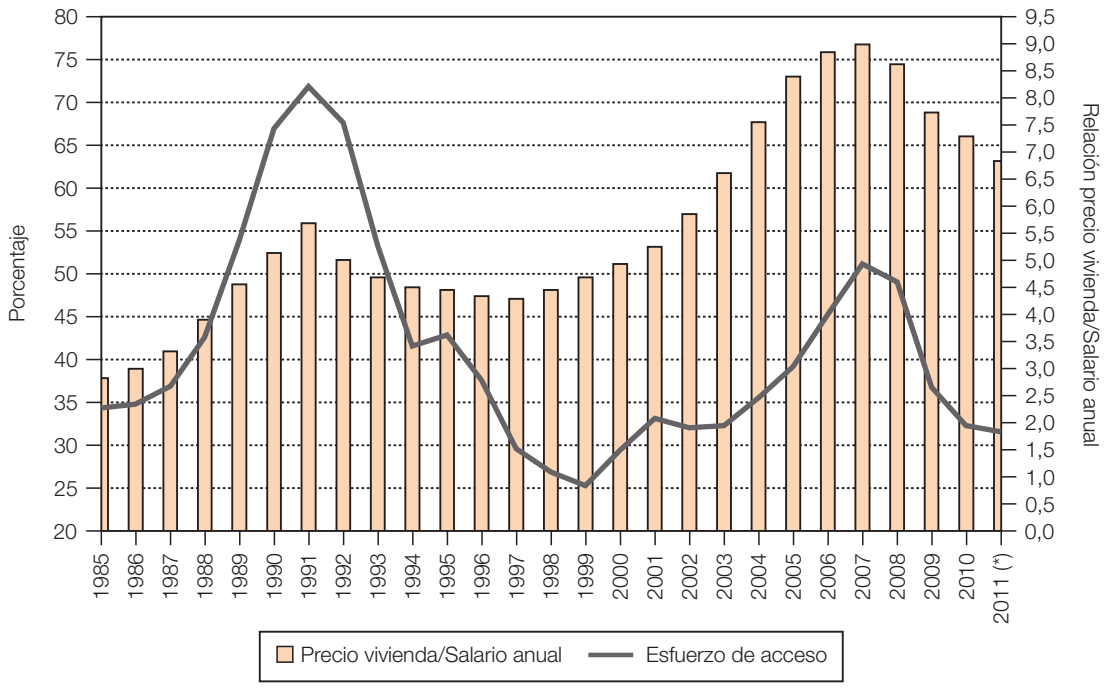
El prolongado descenso de los precios de venta de las viviendas, la realidad de unos aumentos salariales positivos incluso en 2011, junto a los más reducidos tipos de interés de los créditos a comprador de vivienda, han mejorado las condiciones de accesibilidad a la vivienda después del inicio de la crisis en 2007. El precio medio de una vivienda en España de 90 metros cuadrados en 2011, situado en el entorno de los 155.300 euros, equivale a 6,8 salarios anuales. Este nivel de precios relativos queda sustancialmente por debajo de los nueve salarios anuales necesarios para comprar una vivienda en 2007, aunque supera los 4,3 salarios de 1997 (gráfico 7).

La financiación crediticia de la compra de la vivienda al tipo medio de mer cado de 2011, 3,25% a 25 años, ocasionaría un esfuerzo del 31,6% de los ingresos familiares en el caso del hogar de nueva creación que tuviese unos ingresos equivalentes al salario medio anual. Dicho nivel de esfuerzo queda sustancialmente por debajo del 51,2% de 2007. Pero la mejora de la accesibilidad a la vivienda en 2011 no ha ejercido una influencia trascendente en 2011. El fuerte endurecimiento crediticio antes citado ha frenado la financiación a los hogares. Además, las duras condiciones del mercado de trabajo, en el que la mayor flexibilidad introducida está siendo acompañada por unos salarios sustancialmente tocados a la baja, hace difícil el acceso a la vivienda en propiedad entre los jóvenes hogares de nueva creación y puede también favorecer una mayor presencia del alquiler.

El retroceso de las ventas de viviendas en los tres primeros trimestres de 2011 sobre el mismo período de 2010 (-29,4%) ha sido más acusado en las viviendas de nueva construcción (-43%) que en el caso de las viviendas usadas (-19,5%), según la estadística de transmisiones inmobiliarias derivada de las escrituras formalizadas ante notario (gráfico 8). Por autonomías, los menores descensos tuvieron lugar en las de mayor presencia del turismo, caso de Canarias (-20,4%) y Baleares (-21,3%). Aragón (-39,5%) y Galicia (-41,5%),

GRÁFICO 7

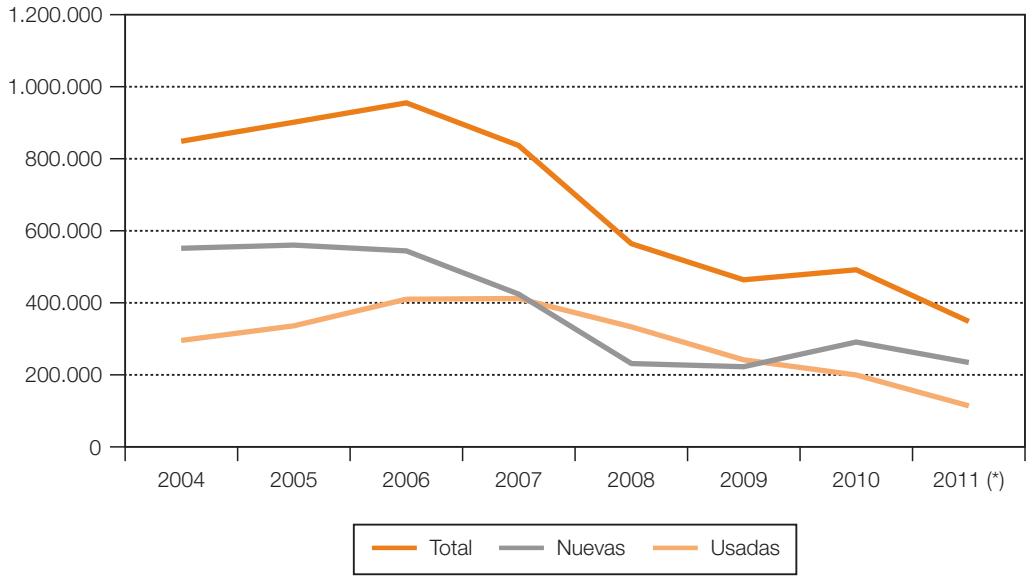
ACCESIBILIDAD A LA VIVIENDA. PRIMER ACCESO. ESFUERZO BRUTO.
Medias anuales, 1985-2011



Esfuerzo de acceso: Proporción renta familiar precisa para acceder a una vivienda de 90 m^2 construidos, con un prestamo a 25 años. (*) Previsión.
Fuente: Estimación propia con datos del INE, Ministerio de Vivienda y BdE.

GRÁFICO 8

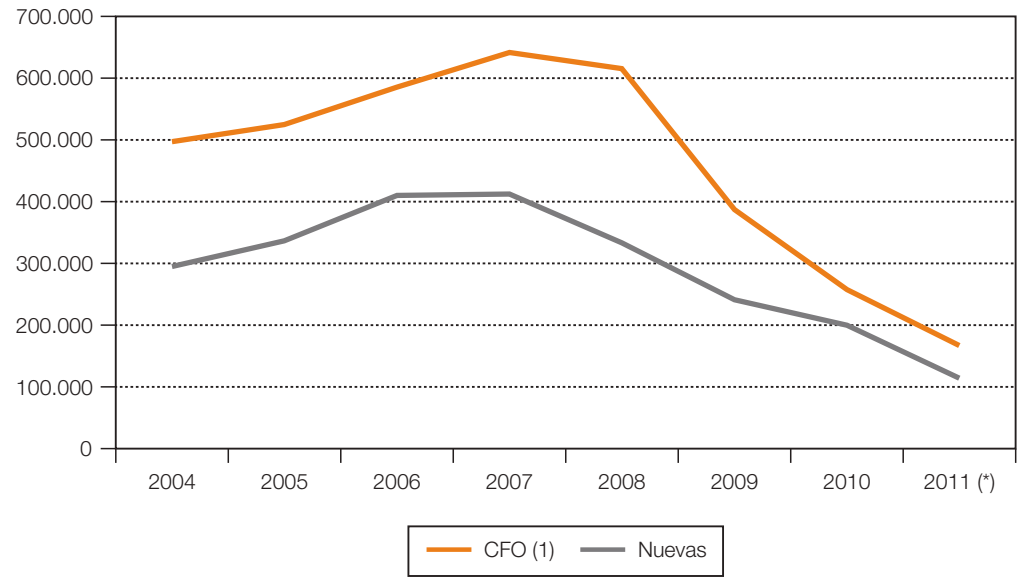
TRANSMISIONES DE VIVIENDAS (NOTARIOS). TOTALES ANUALES, NUEVAS Y DE SEGUNDA MANO 2004-2011



(*) Previsión con datos hasta el tercer trimestre.
Fuente: Ministerio de Fomento.

GRÁFICO 9

FORMACIÓN DEL *STOCK* DE VIVIENDAS NO VENDIDAS. VIVIENDAS TERMINADAS (CFO) Y TRANSMISIONES DE VIVIENDAS NUEVAS. TOTALES ANUALES, 2004-2011



(*) Previsión con datos hasta el tercer trimestre.
Fuente: Ministerio de Fomento.

por el contrario, presentaron los mayores descensos de las ventas en el citado período de 2011.

En 2011 las compraventas de viviendas de nueva construcción han vuelto a situarse netamente por debajo de las viviendas terminadas, estimadas estas últimas a partir de los certificados de fin de obra de los Colegios de Arquitectos Técnicos (gráfico 9). Esta evolución apunta hacia un posible nuevo aumento del *stock* de viviendas terminadas y no vendidas.

4. La oferta de viviendas en 2011 en España

El descenso de los precios de las viviendas, las abundantes incertidumbres que planean sobre el mercado de vivienda en general y la realidad de un importante número de viviendas sin vender explican el fuerte retroceso experimentado por la nueva oferta de viviendas desde el inicio de la crisis. El descenso en cuestión volvió a reproducirse en 2011, a la vista de la disminución interanual de los visados de dirección de obra nueva de los Colegios de Arquitectos Técnicos en un 11,5% durante el período enero-septiembre de 2011, respecto de 2010. Dicho indicador es el que más se aproxima a las viviendas iniciadas en España (gráfico 10).

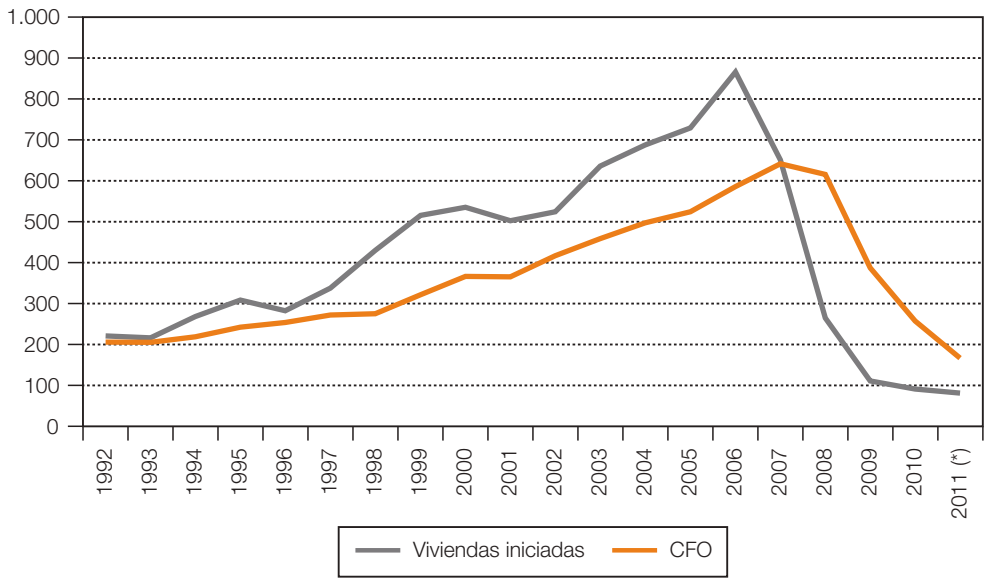
Junto a los visados de obra nueva, los visados para rehabilitación y ampliación de vivienda también sufrieron caídas similares en 2011. Los visados para rehabilitación supusieron el 25,5% del total de visados de dirección de obra en los nueve primeros meses de 2011.

El número de viviendas iniciadas en 2011 puede, pues, haberse situado por debajo de las 85.000 en 2011, el más reducido desde que se dispone de la estadisticas citadas. El comportamiento de las viviendas iniciadas por autonomías ha presentado una evolución heterogénea entre enero y septiembre de 2011. En dicho período fueron significativos los aumentos sobre 2010 de las viviendas iniciadas en Canarias (86,9%), Navarra (39,9%), País Vasco (28,6%) y Madrid (24,5%),mientras que las caídas más acusadas tuvieron lugar en Asturias (-59,2%) y Murcia (-62,4%) (gráfico 10 bis).

El descenso de las viviendas terminadas, estimadas a partir de los certificados de fin de obra de los colegios de aparejadores, fue del 35,3% en el mismo período de tiempo. Esto último implica una adición al parque de viviendas de España de unas 167.000 viviendas en 2011. En principio, el ritmo anual de terminación de viviendas en este ejercicio fue superior al de ventas de dichas viviendas de nueva construcción, por lo que todo apun-

GRÁFICO 10

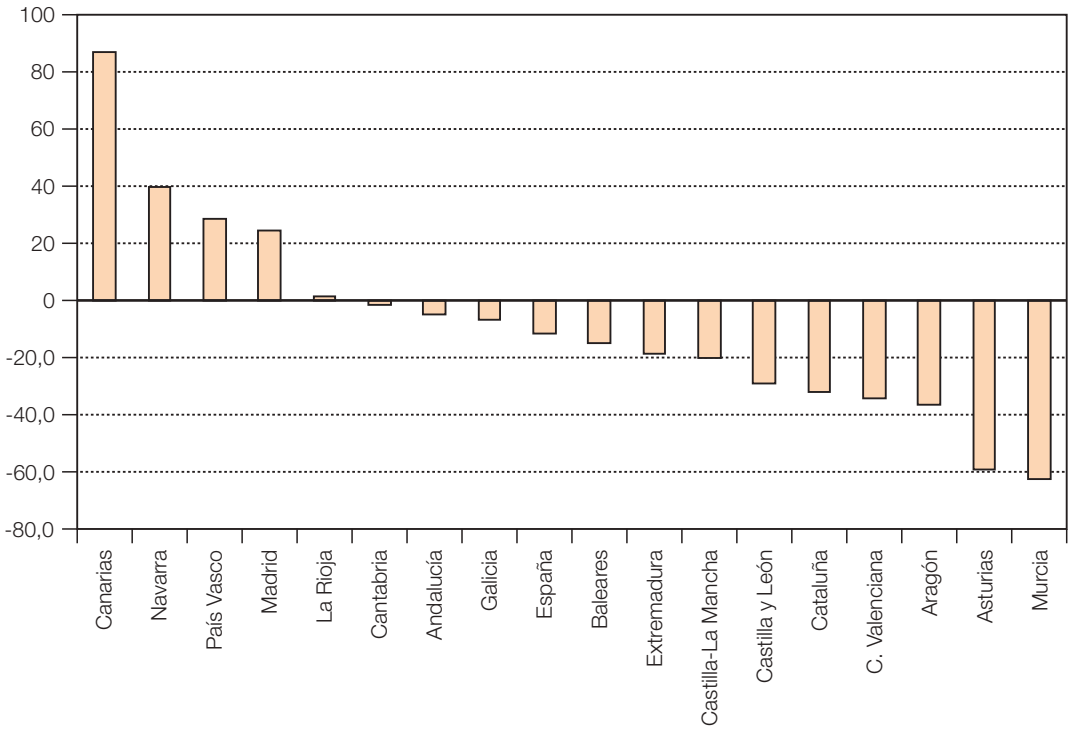
VISADOS DE APAREJADORES. VIVIENDAS INICIADAS Y TERMINADAS. SERIE ANUAL, 1992-2011



(*) Previsión, con datos hasta septiembre.
Fuente: Xxxxxx xxxxx xxxxxxx xxx.

GRÁFICO 10 BIS

VISADOS DE DIRECCIÓN DE OBRA NUEVA DE LOS COLEGIOS DE APAREJADORES. VARIACIONES INTERANUALES, 2011/2010 (ENERO-SEPTIEMBRE)



Fuente: Ministerio de Fomento.

ta a un nuevo aumento del *stock* de viviendas terminadas y no vendidas en 2011.

Si se estima el *stock* citado a partir de 2004 y se considera que todo lo autopromocionado (cooperativas, autopromotores individuales y comunidades de propietarios) está vendido, a fines de 2011 el *stock* en cuestión ascendería a 680.000 viviendas, mientras que si no se toma en consideración a la autopromoción se situaría en 1.142.000. Lo anterior implica que el *stock* aparente de viviendas de nueva construcción no vendidas se situó, a fines de 2011, en un intervalo delimitado por las dos cifras citadas, equivalente a una proporción del parque de viviendas de España situada en dicha fecha entre el 2,6% y el 4,4%.

El Ministerio de Fomento publicó en 2011 una estimación del *stock* de viviendas terminadas y no vendidas referido a 31-12-2010. Dicha estimación se realizó eliminando del *stock* toda la autopromoción y limitó la estimación al período 2005-2010. Bajo estos supuestos la estimación resultante fue de 687.523 viviendas nuevas no vendidas, equivalentes al 2,66% del parque de viviendas de España en la fecha citada (gráfico 11).

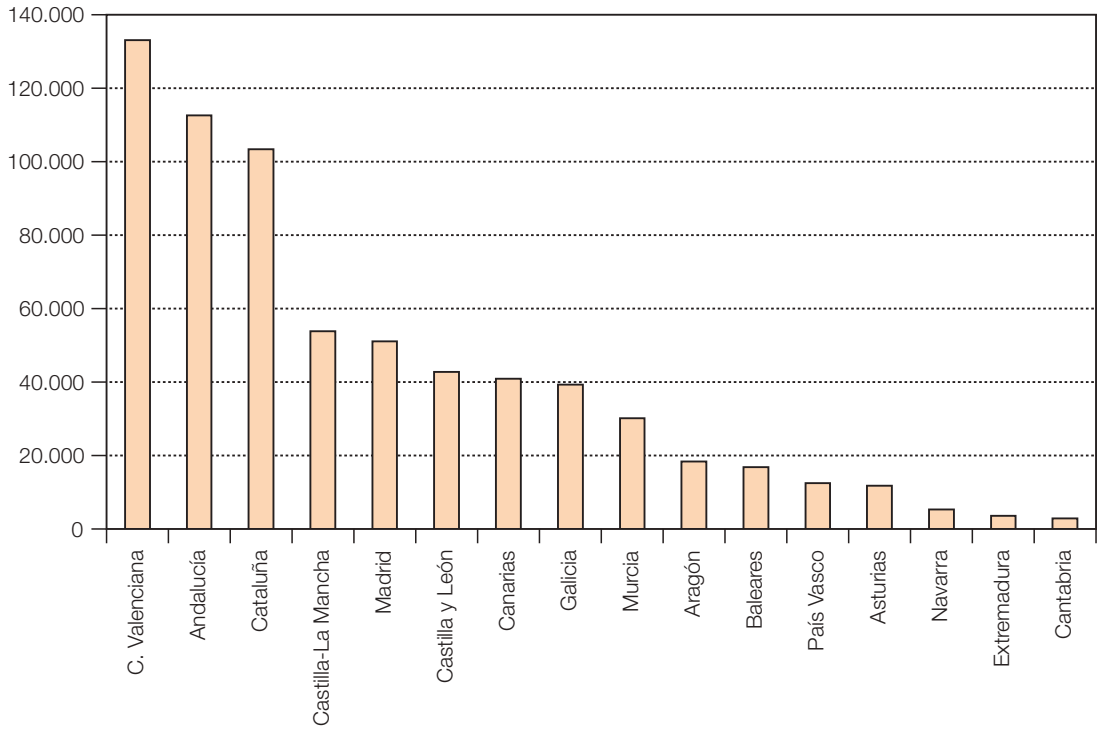
En tres autonomías dicho *stock* superaba las 100.000 viviendas: Comunidad Valenciana (133.023 viviendas), Andalucía (112.647) y Cataluña (103.302). En relación con el parque de viviendas, los niveles más elevados de viviendas nuevas no vendidas fueron los de La Rioja (4,69%), Castilla-La Mancha (4,22%) y la Comunidad Valenciana (4,15%). Las autonomías de Extremadura (0,54%) y Cantabria (0,42%) presentaron los niveles relativos más reducidos.

El Ministerio de Fomento estimó en 25,8 millones de viviendas el parque de viviendas existente a 31-12-2010. Esto supuso un aumento acumulado del 22,8% sobre el parque estimado en el Censo de Viviendas de 2001. Los aumentos más acusados del parque de viviendas a lo largo de la segunda década del siglo XXI correspondieron a las autonomías de Murcia (37,1%) y Castilla-La Mancha (29,3%), mientras que los más reducidos fueron los de Extremadura (16,8%) y País Vasco (14,6%) (gráfico 12).

GRÁFICO 11

CC.AA. *STOCK* DE VIVIENDAS TERMINADAS Y NO VENDIDAS (2005-2010), A 31 DE DICIEMBRE DE 2010

Número de viviendas



Fuente: Ministerio de Fomento, estimaciones.

Las estimaciones del Ministerio de Fomento sobre el nivel del parque de viviendas de España en los años posteriores al resultado del Censo decenal de Viviendas de 2001 revelan que el aumento medio anual del parque de viviendas entre 2001 y 2007 fue del 2,3% anual, mientras que después de 2007 el ritmo citado se ha desacelerado hasta el 1,8%. Como antes se indicó, el parque de viviendas de España aumentó en 2011 en unas 166.700 viviendas. En términos netos, corregidas de demoliciones, la adición neta de viviendas al parque debió aproximarse a las 159.000 viviendas, lo que implica 25.996.000 viviendas a 31-12-2011, y un aumento del 0,6% sobre el año anterior. Dicha cifra supone una relación de 1,49 viviendas por hogar, muy por encima del 1,10 correspondiente al conjunto de la eurozona.

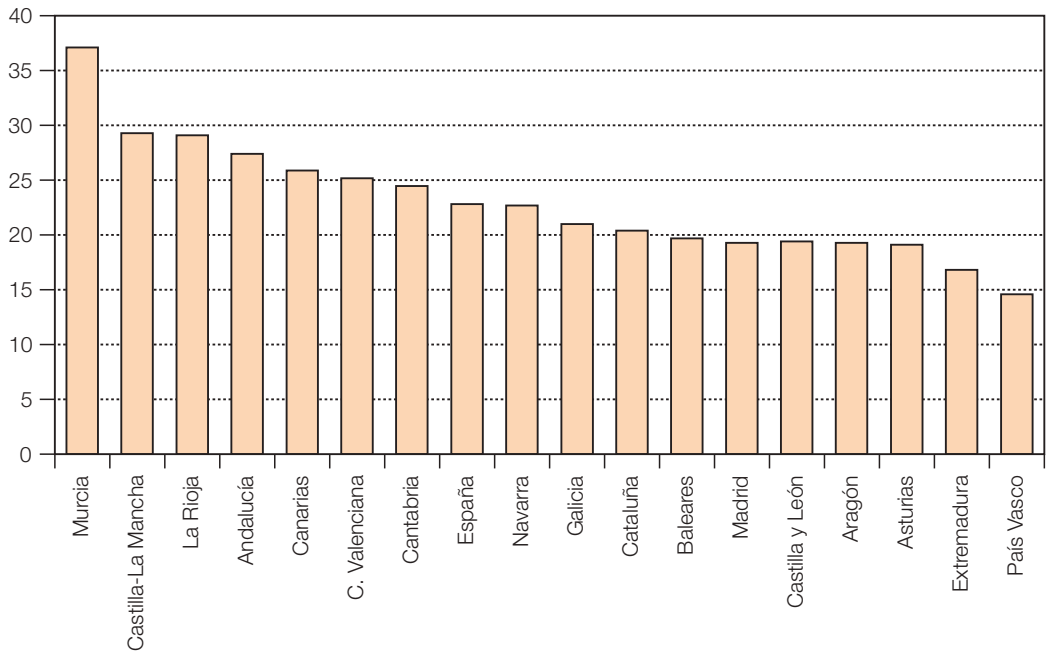
La inversión en vivienda a precios constantes estimada en la Contabilidad Nacional de España, retrocedió en un 5,1% sobre 2010 en los tres primeros trimestres de 2011. Dicho retroceso, que sucede al de los tres años precedentes, resultó ser el menos intenso desde el inicio de la crisis e implicó una detracción al crecimiento del PIB de unas cuatro décimas de punto porcentual. Dicha aportación negativa al crecimiento por parte de la construcción residencial también fue menos acusada en 2011 que los tres años precedentes (gráfico 13) y resulta coherente con el comportamiento del empleo, donde la construcción residencial explica el 60% del empleo desaparecido desde el inicio de la crisis en 2007.

5. Política de vivienda en 2011

Los cambios en la fiscalidad de la vivienda y las medidas de fomento de la rehabilitación han sido las medidas más relevantes establecidas en materia de política de vivienda en 2011. El Real Decreto 1713/2010 (*BOE* de 18-12-2010), vigente desde 1 de enero de 2011, recortó algunas de las ayudas contempladas en el vigente Plan de Vivienda 2009-2012 (PEVR), destacando la eli-

GRÁFICO 12

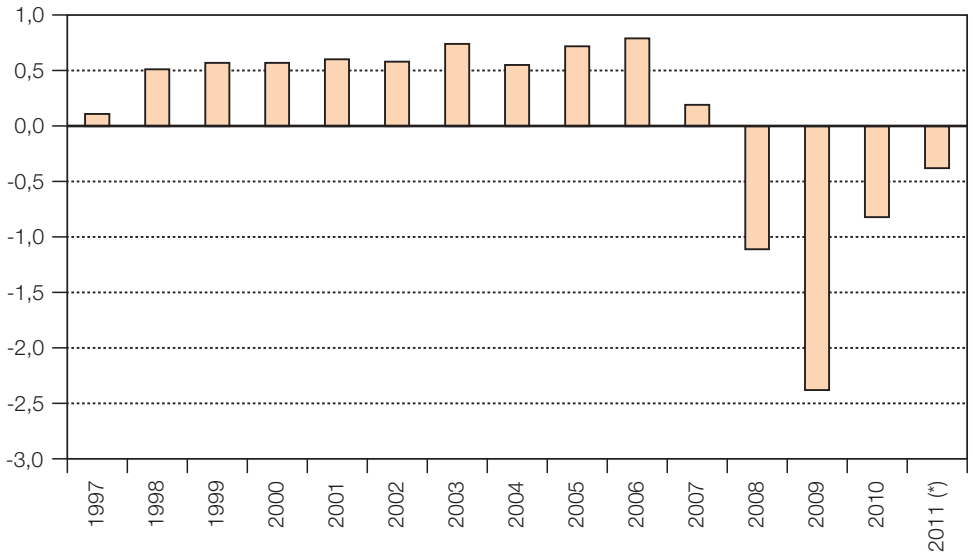
VARIACIONES RELATIVAS DEL *STOCK* TOTAL DE VIVIENDA. ESPAÑA Y CC.AA., 2010/2001
(En porcentaje)



Fuente: Ministerio de Vivienda, estimaciones.

GRÁFICO 13

INVERSIÓN EN VIVIENDA. APORTACIÓN AL CRECIMIENTO DEL PIB EN PUNTOS PORCENTUALES, 1997-2011



(*) Previsión,con datos hasta el tercer trimestre.
Fuente: Xxxxxxxx xxxxxxxx xxxxxx.

minación desde 2011 de la Ayuda Estatal de Entrada (AEDE) en los préstamos convenidos a comprador.

La Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2011 (PGE 2011), entre otros aspectos, incorporó la elevación desde el 7% hasta el 8% del tipo impositivo del IVA sobre el precio de venta de las viviendas de nueva construcción en vigor desde el 1 de julio de 2010. Los PGE 2011 eliminaron la desgravación a la compra de vivienda habitual en el IRPF (el 15% de las cantidades satisfechas en el año, con un total de 9.015 euros) para los contribuyentes con ingr esos anuales superiores a 24.107 euros desde el 1 de enero de 2011. Las comunidades forales País Vasco y Navarra mantuvieron dicha desgravación y son varias las autonomías que han continuado aplicándola en el tramo transferido del IRPF. Lo anterior implica que la desgravación a la vivienda en propiedad ha persistido en gran medida en 2011.

Los PGE 2011 reforzaron la desgravación a los particulares que alquilen una vivienda de su propiedad, pasando la reducción de los rendimientos desde el 50% hasta el 60%. Dicha reducción será del 100% si la vivienda se alquila a un menor de 30 años. Las ayudas previstas a la vivienda en los PGE 2011 ascendían a 7.626 millones de euros (el 0,71% del PIB previsto para 2011). Las ayudas directas suponían el 15,9% de la cuantía estimada total de las ayudas, mientras que las ayudas fiscales alcanzaban el 84,9%, destacando la relevancia de las desgravaciones en el IRPF.

Otras novedades de 2011 fueron las relativas al apoyo a la renovación y rehabilitación de viviendas, incluidas en la Ley de Economía Sostenible, y la ampliación de las ayudas fiscales introducidas en la Ley de PGE de 2011 en materia de ayudas a las citadas obras de mejora de las viviendas.

La Disposición Adicional 29ª del Real Decreto-Ley 5/2011, *BOE* de 6-5-2011, ha reforzado la cuantía de la deducción fiscal por obras de mejora reguladas en la ley de presupuestos de 2011 y en la normativa correspondiente al IRPF. Los contribuyentes con base imponible no superior a 71.007,2 euros anuales podrán deducir hasta el 20% (hasta hora dicha deducción ascendía al 10%) de las cantidades satisfechas por obras realizadas en cualquier vivienda de la propiedad del contribuyente o en el edificio de la vivienda. Las cantidades que superen la base máxima anual se podrán distribuir entre los cuatro ejercicios anuales siguientes. La base acumulada total no superará los 20.000 euros por vivienda.

El Gobierno aprobó en Consejo de Ministros de 19 de agosto un paquete de medidas de política económica que tuvieron su plasmación en el Real Decreto 9/2011, de 19 de agosto (*BOE* de 20 de agosto de 2011). Así, según la Disposición Transitoria 4ª del Real Decreto citado, se aplicará un tipo reducido del 4% en el IVA que grava las primeras transacciones de viviendas de nueva construcción. Dicha reducción se aplicaría entre el 20 de agosto y el 31 de diciembre de 2011. El fuerte descenso del tipo impositivo pretende mejorar las ventas de viviendas de nueva construcción, aunque reducirá los ingresos fiscales derivados del IVA.

En 2011 la vivienda protegida supuso el 10,9% de las transmisiones inmobiliarias realizadas en los tres primeros trimestres de 2011. Dicha participación es más alta en las ventas de viviendas de nueva construcción que entre las usadas e implica que las viviendas protegidas desempeñan todavía un papel cualitativamente importante en España. Ello no elimina la conveniencia de proceder a realizar modificaciones sensibles en el diseño de dicho componente de la política de vivienda.

La Ley 37/2011 (*BOE* de 11-10-2011) supone un nuevo intento de agilizar los procedimientos de recuperación de la vivienda en caso de impago de los alquileres, persiguiéndose que los propietarios-arrendadores puedan recuperar la vivienda en no más de tres meses tras la presentación de la demanda. Los resultados del nuevo cambio en la Ley de Enjuiciamiento Civil dependerán de los medios personales con los que se dote a las Comisiones de Lanzamiento, lo que corresponde a las comunidades autónomas. Se trata, pues, de una medida de apoyo al alquiler, en la línea del Gobierno de España del período 2004-2011.

Por último, el *BOE* de 9-11-2011 ha recogido el texto del Reglamento de la Ley de Suelo, cuyo texto refundido se aprobó en el R.D. Legislativo 2/2008. El reglamento citado desarrolla el texto refundido de la Ley del Suelo en lo relativo a la valoración inmobiliaria, recogiendo los métodos y técnicas de valoración en los supuestos contemplados en la Ley de Suelo citada.

Los cambios políticos derivados de los resultados electorales de 20-11-2011 implican que se mantendrán y reforzarán las ayudas fiscales al acceso a la vivienda en propiedad (IVA e IRPF) y que posiblemente se recorten las ayudas al alquiler. También es posible se modifique la normativa de suelo posterior a 2004 en un sentido más convergente con la de 1998.

CUADRO 1

PREVISIONES DEL MERCADO INMOBILIARIO, 2003-2004, 2010-2011 ESPAÑA
(En porcentajes)

	2010	2011 (P)	2012 (P)
Hogares			
1.1. Variación relativa del *stock*	0,8	0,9	1,0
1.2. Variación absoluta	131.300	150.000	175.000
2. Tipos de interés. Créditos-vivienda (medias anuales)			
Valores absolutos (TAE)	2,77	3,40	3,25
3. Créditos a comprador de vivienda (mill. euros)	69.478	38.200	40.000
Variación	-5,0	-45,0	4,7
4. Ventas de viviendas			
4.1. Transmisiones de viviendas (Notarios)	491.300	344.000	362.000
Variación	5,9	-30,0	5,2
Precios			
5. Precios de las viviendas (cuarto trimestre)			
Previsiones de variación nominal	-3,5	-7,0	0,0
Oferta			
6. Inversión en vivienda. Contabilidad Nacional			
Aportacion aumento PIB	-0,82	-0,38	0,00
4. Viviendas Iniciadas (*)	91.662	85.000	90.000
5. Viviendas Terminadas (**)	257.443	167.000	100.000

(P) Previsión.
(*) Visados Colegios de Arquitectos Técnicos.
(**) Consejo Superior del Notariado.
Fuente: Estimación propia, Funcas, Banco de España, INE, Ministerio de Fomento.

6. Previsiones 2011-2012

El ejercicio de 2011 terminó en un contexto de acrecentada incertidumbre sobre la evolución económica general y sobre el mercado de vivienda en particular. El retroceso de los créditos a comprador (-45%), el fuerte descenso del empleo, la aceleración de los descensos de los precios de venta de las viviendas (-17,7% fue el descenso acumulado) fueron los hechos mas destacables de 2011, junto a la profundización del ajuste en la nueva oferta de vivienda (85.000 viviendas iniciadas, la cifra menor desde que se dispone del correspondiente indicador). El *stock* de viviendas terminadas y no vendidas se mantuvo al final de 2011 en un nivel particularmente elevado (entre 680,000 y 1.142.000 viviendas) respecto del existente en la misma fecha del año precedente.

En 2012 (cuadro 1) todo indica que persistirán unas duras condiciones en el mercado de trabajo. Ello implica que la creación neta de hogares se mantendrá en unos niveles similares a los de 2011, esto es, por debajo de los 200.000 hogares. Los tipos de interés de los préstamos descenderán en 2012, previéndose en este contexto un leve aumento de los préstamos a comprador. Las ventas de viviendas solo crecerían en este contexto de forma ligera sobre 2011, pudiendo mejorar el peso de las viviendas nuevas en el total de las ventas a la vista de la continuidad en las ayudas fiscales a la venta de viviendas de nueva construcción.

Los precios de las viviendas desacelerarán el descenso en 2012 (-2,5%). Las viviendas iniciadas se mantendrán en un nivel algo superior al de 2011 (90.000), retrocediendo el número de viviendas terminadas (100.000). La aportación al crecimiento de la inversión en vivienda será ligeramente negativa, pero con menos intensidad que en los cuatro años precedentes. □

BIBLIOGRAFÍA

*Banco Central Europeo (2011): «House price developments in the euro area and the United States», **Boletín Mensual**, noviembre.*

Banco de España (2011): «Informe de Estabilidad Financiera», 11/2011.

RESUMEN

El mercado de vivienda presentó en España durante 2011 un perfil más deprimido que el del ejercicio precedente. La etapa de recesión del último ciclo de la vivienda, desarrollada entre 2007 y 2011, ha resultado especialmente abrupta en España, a la vista del intenso ajuste a la baja registrado en magnitudes tales como crédito, ventas, nueva oferta y construcción residencial. Las previsiones son de continuidad de la tendencia seguida en 2011. Todo apunta a que la postrada situación del mercado de vivienda se prolongará durante buena parte de 2012. Un mercado de vivienda deprimido ejerce una influencia deflacionista sobre el conjunto de la economía, como lo confirman las aportaciones negativas de la inversión en vivienda a la variación anual del PIB de los cuatro últimos ejercicios anuales. El nuevo Gobierno va a reforzar las ayudas fiscales a la propiedad, limitará las destinadas al alquiler y posiblemente modificará la ley de suelo de la etapa de gobierno socialista. La reducción del stock de viviendas terminadas y no vendidas viene a ser un objetivo de política económica general, estrechamente relacionado con los cambios pendientes en el sistema financiero. La actualización de la política de vivienda protegida, el mejor conocimiento del alquiler en España, la actualización de la normativa hipotecaria, el apoyo efectivo a la rehabilitación, son aspectos a los que podría dirigirse el esfuerzo del Gobierno central en materia de política de vivienda.

Palabras clave: *Hogares, Empleo, Crédito, Accesibilidad, Stock pendiente de venta, Fiscalidad, Alquileres.*

CON EL MISMO Y DECIDIDO AFÁN DE CONTINUAR MANTENIENDO LA CONFIANZA DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID, PONEMOS A DISPOSICIÓN DE LOS COLEGIADOS NUESTRAS MEJORES COBERTURAS AL PRECIO MÁS JUSTO.

SEGUROS Ges

> Geshogar

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

> Póliza Colectiva de Vida y Accidentes

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



SEGUROS Ges

siempre cerca

El sector turístico: una expansión aliviadora

Juan Antonio Duro
Catedrático de Economía, Universitat Rovira i Virgili

1. La coyuntura general

La coyuntura económica global es ciertamente poco halagüeña. Con una crisis financiera europea sin corrección, con una ralentización económica global (o incluso peor) en ciernes y los efectos de los procesos de consolidación fiscal pública, las expectativas y confianza de los agentes están bajo mínimos. En estas condiciones, los sectores productores habrían de recibir el golpe de manera intensa.

El sector turístico, como objeto de la demanda de los consumidores, podría verse hipotéticamente afectado. Estamos hablando, sin embargo, de un sector en el que España y el grueso de sus CC.AA. mantienen una fuerte posición competitiva internacional, que las hace especialmente resistentes a los vaivenes de la economía internacional, aunque obviamente hasta cierto punto. Además, el consumo turístico se ha demostrado fuertemente resistente en los procesos de debilidad económica dado el carácter prácticamente básico de su demanda. Esto es, el consumo de viajes, tengan la motivación que tengan, aparece como una demanda casi de primera necesidad, con resistencia a la baja ante escenarios económicos adversos. Evidentemente, el ajuste puede existir, ante un escenario como el actual y el del futuro más próximo, pero este no se concretaría tanto en el mismo viaje como en las otras variables objeto de decisión por parte del turista, esto es, los días de estancia o el gasto total y promedio a realizar en el viaje.

En el caso del consumo turístico, a diferencia de otros consumos, es, además, peculiar por cuanto hay que contar con los efectos de elementos no previstos o puntuales que pueden afectar su materialización en los destinos. Este es el caso, por ejemplo, de la Jornada de la Juventud en Madrid en agosto del 2011 o, más relevante, el efecto rebote desde los inciertos destinos del Magreb ante la inestabilidad creada por la primavera árabe.

En este artículo se van a revisar las principales señales asociadas a diversos indicador es de coyuntura turística para el 2011 con el objeto de contextualizar el papel del sector en la evolución de la economía española de este año. El texto se organiza, pues, de la forma siguiente. En la sección segunda se revisa la evolución del turismo a tenor de las señales que desprenden indicadores de demanda bien conocidos, tanto generales como algunas de sus descomposiciones disponibles más atractivas. Finalmente, la tercera sección recoge las principales consideraciones vertidas en el escrito.

2. Evolución de los indicadores globales

2.1. Señales globales

El análisis global, de carácter cuantitativo, de la coyuntura turística en España proviene fundamentalmente del uso de datos procedentes de tres instituciones. Por un lado, del Instituto Nacional de Estadística (INE), que lleva a cabo las encuestas de ocupación de los alojamientos turísticos y que nos permite tener una caracterización bastante completa de los flujos turísticos y algunas de sus descomposiciones más relevantes; por otro, el Instituto de Estudios Turísticos (IET), que lleva a cabo, y explota inicialmente, encuestas destinadas al conocimiento del turismo emisor (esto es, la encuesta llamada Frontur y la Egatur) y del nacional (la Familitur); y, finalmente, el Banco de España, institución que facilita la información estadística asociada a la subbalanza de turismo y viajes y, por tanto, permite obtener la evolución a corto plazo de los ingresos exteriores en concepto de viajes turísticos. De hecho, el panorama que dibujan estas encuestas, sus características y la información de sectores y subsectores que proveen sitúan a nuestro país en una posición aventajada en cuanto a nivel y calidad, de las estadísticas turísticas.

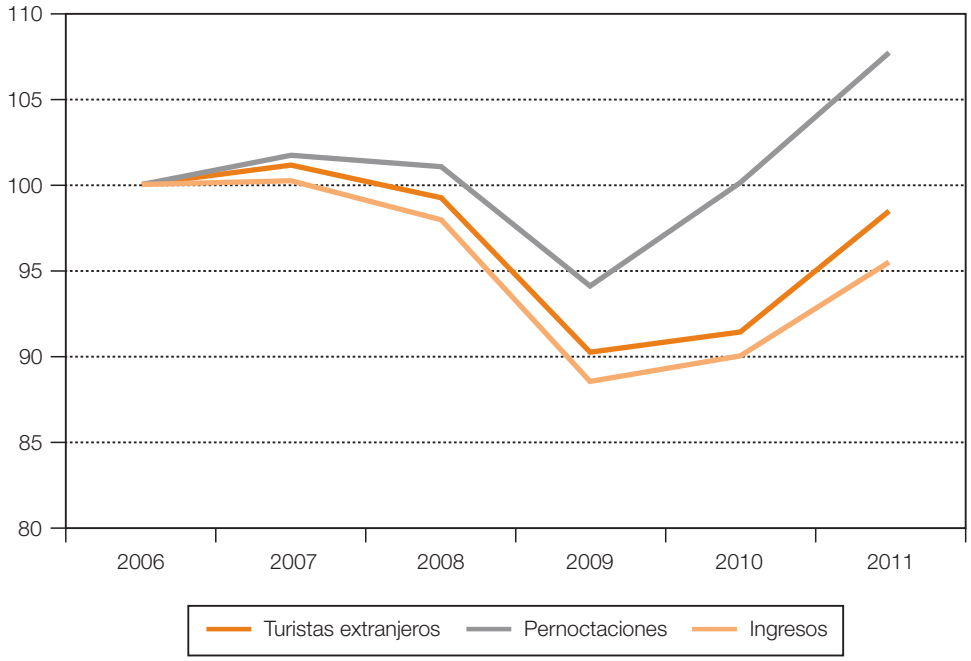
En primer lugar, y como análisis inicial, se presenta la evolución de tres indicadores parciales *proxy* de la evolución de la actividad turística en nuestro país, tomando como referencia anual los acumulados disponibles en la fecha de redacción de este texto. Así, en el caso del volumen de turistas extranjeros, los datos disponibles acaban en el mes de noviembre y, por tanto, contabilizan el grueso de la demanda r ealizada en todo el año 2011. En segundo lugar, se han considerado las pernoctaciones hoteleras, que acaban en el mismo mes, y que como ventaja analítica respecto al indicador de demanda anterior es que permite incluir el mercado nacional. Finalmente, se incluyen los resultados de los ingresos turísticos, procedentes de la balanza de pagos del Banco de España, y que nos permite manejar un indicador más próximo al impacto de la demanda sobre el crecimiento económico de nuestro país. El rasgo diferencial es que ahora los datos acumulados acaban en el mes de septiembre. Estos ingresos están homogeneizados en términos reales por medio del uso del IPC general. La serie temporal comienza en el año 2006 por dos razones: en primer lugar, este es el primer año homogéneo de la serie de demanda hotelera, tras el cambio metodológico sucedido en la muestra de establecimientos ese mismo año; en segundo lugar, porque pretendemos en este texto llevar a cabo solo un análisis de corto y medio plazo, por lo cual nos parece suficiente analíticamente comenzar en un año como el anterior.

En este sentido, los datos reflejan, de manera unánime, el proceso de recuperación experimentado desde el ejercicio del 2010, tras el derrumbe de los flujos concretado en el año 2009, verdadero *annus horribilis* para el turismo español y, de hecho, también en términos generales. Así, el año 2009 refleja con especial crudeza los efectos de la crisis global, que generalmente se data su comienzo en el segundo semestre del 2008. Pero ya en el año 2010 se produjo un efecto rebote, atribuible tanto a los indicios de recuperación de nuestros principales mercados emisores (los principales países europeos) como a las evidentes fortalezas competitivas del producto español. El ejercicio del 2011, de hecho, no constituye significativamente sólo una prolongación del proceso de recuperación acaecido en el 2010 sino incluso un repunte. En particular, el volumen de turistas extranjeros creció hasta noviembre del 2011 en un espectacular 7,7%, una tasa significativamente mayor que el 1,3% logrado en el 2010. De hecho, desde el año 2007 los ritmos se desaceleran e incluso se reducen ya en el 2008. Así las cosas, y más allá de la crisis, el turismo español ya venía dando síntomas de debilidad desde el 2006. También las pernoctaciones hoteleras han crecido en el 2011 un relevante 7,5%, mayor que el 6,5% registrado en el 2010 (1). Finalmente, los ingresos reales crecen en el 2011 un 6,1%, frente al 1,7% registrado en el 2010.

El punto que subyace a la espectacular evolución del 2011, fuertemente reconfortante para un año en que la economía española muestra una atonía significativa, es que parte del repunte sería atribuible a factores propios y parte a factores más bien prestados por los problemas de inestabilidad de algunos de nuestros principales competidores del norte de África. En todo caso, no debemos olvidar que precisamente una de nuestras ventajas comparativas nace precisamente de la estabilidad sociopolítica de nuestro país. En todo caso, y más allá de lo anterior, parece razonable pensar en la fortaleza del sector, que a pesar de lo que está cayendo se resiste al declive y a acompañar, así, al resto de la economía española en su tránsito por la atonía y la debilidad.

Ante la situación general, los precios obviamente se han mantenido poco vigorosos. En todo caso, la buena coyuntura del 2011 se ha traducido en una menor presión sobre estos y, por

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN INDICADORES DE DEMANDA TURÍSTICA ANUALES, 2006-2011



Nota: Series indexadas (2006=100).
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Frontur (Intituto de Estudios Turísticos), Encuesta de Ocupación Hotelera (INE) y Banco de España.

tanto, en crecimientos superiores a los de años anteriores. Así, el Índice de Precios Hoteleros (INE) ha crecido un 0,9% (en promedio hasta septiembre), que contrasta con la caída del 0,8% y del 6,2% registradas en el 2010 y 2009, respectivamente. El IPC de la rúbrica de restauración y hosteleria, por otra parte, ha crecido en el 2011 un 1,6%, algo más del 1,2% de aumento registrado en 2010. De hecho, desde el 2009 los crecimientos de los precios son menores que en la fase anterior, fiel reflejo de los cambios en las estrategias competitivas que ha comportado la crisis general.

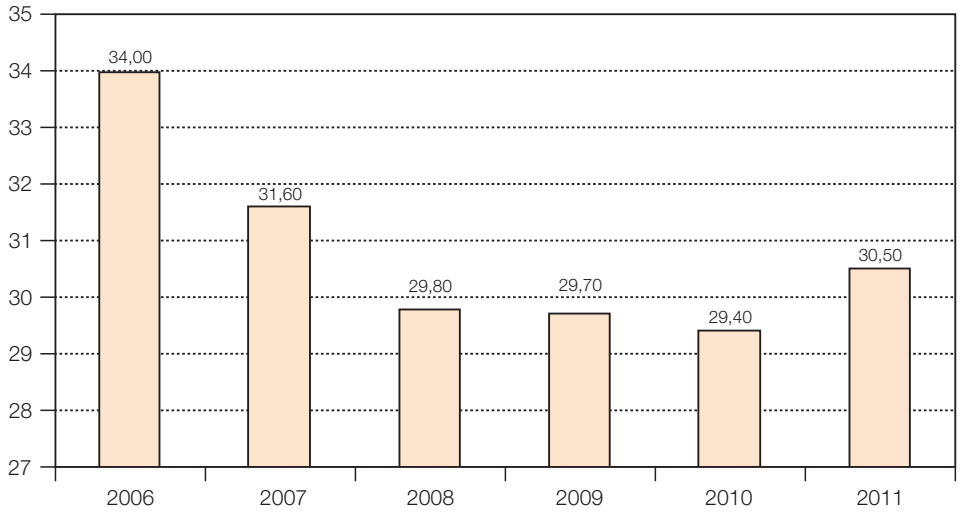
La crisis y el propio cambio en el perfil del consumidor ha provocado un cambio cualitativamente interesante de la demanda en relación a su especial sensibilidad-precio. Así, los datos indican que en el 2011 parece haber renacido el interés por los paquetes turísticos, después de años con una tendencia decreciente marcada. En particular, los turistas extranjeros que viajan con paquete habrían pasado en el ejercicio 2011 ha significar el 30,5% de los viajes totales, frente al 29,4% del 2010.

2.2. Señales brindadas por segmentaciones relevantes

En esta sección se pasa revista a los resultados derivados de diversas descomposiciones disponibles de los indicadores anteriores y que revelan rasgos cualitativos interesantes que subyacen a la evolución anterior. En primer lugar, hemos considerado la distribución de los turistas extranjeros por formatos de alojamiento. En particular, se separa la evolución del formato hotelero, reglado y típicamente de mayor impacto económico sobre los destinos, del no hotelero, cuya parte importante está fuera mercado o es de menor impacto (i.e. alojamiento residencial). En este sentido, los datos revelan un crecimiento superior del formato hotelero, que es el que está liderando la recuperación, y que significa dos terceras partes de la demanda total. *Ceteris paribus*, este resultado parece teóricamente consistente con la hipótesis de producto superior para este formato y que contrasta con otros formatos de alojamiento. De hecho, de entre la demanda del formato no hotelero la que registra mayor crecimiento es la vivienda alquilada, con un 18%.

GRÁFICO 2

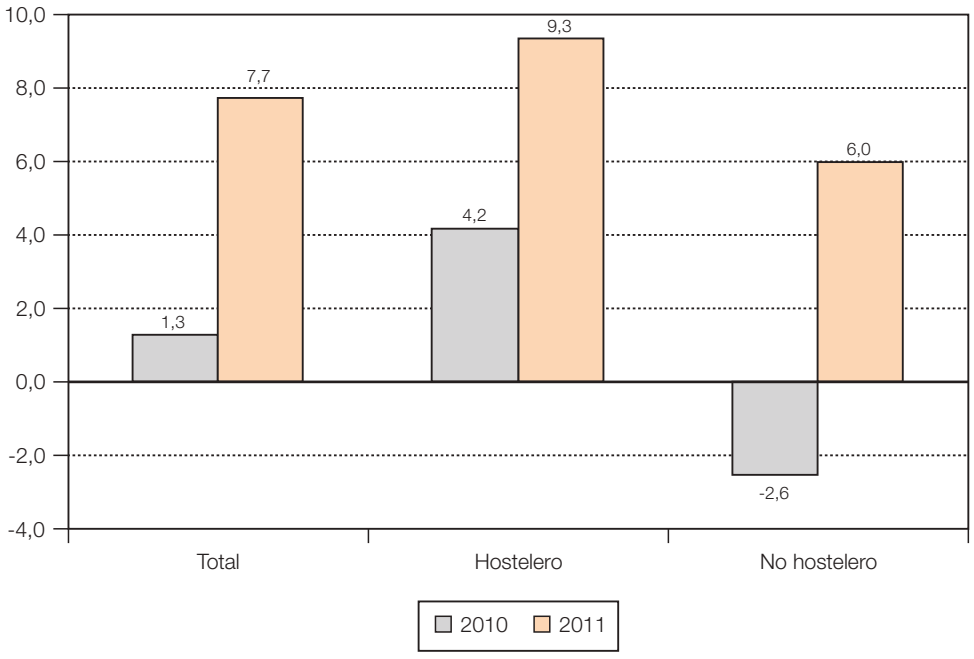
PESO DE LA CONTRATACIÓN PAQUETE TURÍSTICO SOBRE EL TOTAL DE TURISTAS EXTRANJEROS, 2006-2011
(En porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Frontur (Instituto de Estudios Turísticos).

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN TURISTAS EXTRANJEROS POR TIPO DE ALOJAMIENTO, 2010-2011
(En porcentaje)



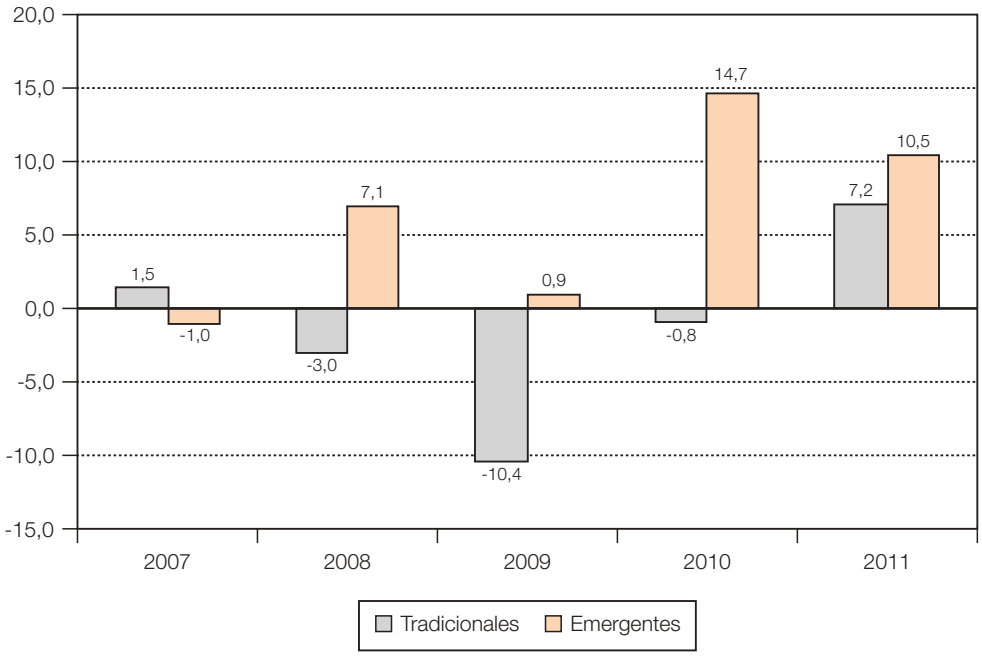
Nota: Las cifras son tasas interanuales a partir de los datos acumulados hasta noviembre.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Frontur (Instituto de Estudios Turísticos).

En segundo lugar, los datos de turistas extranjeros nos permiten, asimismo, conocer el papel de los distintos mercados emisores en la evolución expansiva reconocida en el ejercicio del 2011. En este sentido, y por simplicidad, hemos reproducido las evoluciones del grupo de países emergentes y del de los tradicionales. Los primeros incluyen países típicamente de poco peso en la demanda global (concentran el 15,6% del total) pero de gran potencial de crecimiento. Aglutinan, pues, una de las principales líneas estratégicas del futuro del sector (2). Los datos revelan dos aspectos básicos. En primer lugar, típicamente son los países emergentes los que más crecen. En este sentido, el *gap* entre ambos es especialmente paradigmático en los años 2006 y, sobretodo, en 2010. En segundo lugar, el *gap* entre ambos ha sido menor en el 2011. De hecho, es en la recuperación y elevado crecimiento de los mercados tradicionales donde se asienta fundamentalmente el crecimiento global de este año en el mercado exterior. Por encima de todos lidera la recuperación de los mercados tradicionales el Reino Unido (principal mercado con un 24% de los turistas totales), que con un crecimiento del 9,2% (que contrasta con la caída del 6,1% del año 2010) ha aportado 2,2 puntos porcentuales del crecimiento global (que recordemos ha sido del 7,7%) (3). Tras el mercado británico se sitúa el holandés, que con un espectacular aumento del 23,1% en 2011 ha aportado 1 punto porcentual al crecimiento global.

La limitación, en todo caso, de estos datos es la omisión del turismo nacional en el análisis coyuntural. Para ello, y como complemento, podemos utilizar las cifras obtenidas de las pernoctaciones hoteleras. En este sentido, los datos reflejan la disparidad de comportamiento entr e el mercado nacional y el extranjero en este 2011. Así, mientras que las pernoctaciones hoteleras materializadas por los turistas residentes en el exterior crecen un 14,3% la de los españoles se han rebajado un 1,7%, fuertemente afectadas por la situación económica interna en nuestro país, concretada en altas tasas de paro, la caída de la confianza y los procesos de consolidación fisca-

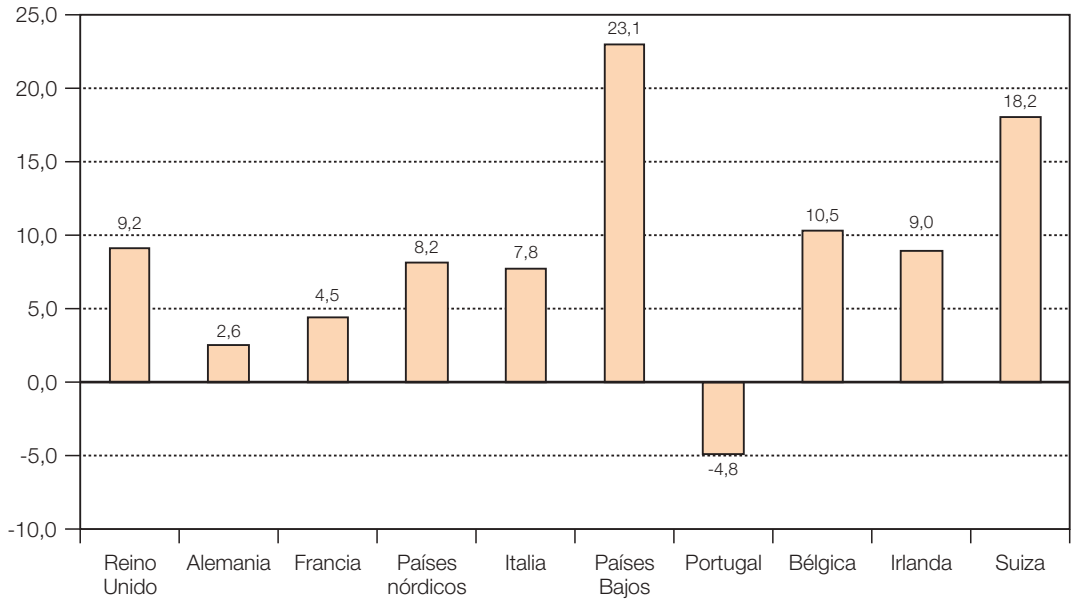
GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN TURISTAS EXTRANJEROS POR GRUPOS DE PAÍSES, 2007-2011
(En porcentaje)



Nota: Las cifras son tasas interanuales a partir de los datos acumulados hasta noviembre.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Frontur (Instituto de Estudios Turísticos).

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN TURISTAS EXTRANJEROS POR PAÍSES GRUPO TRADICIONALES, 2011
(En porcentaje)



Nota: Las cifras son tasas interanuales a partir de los datos acumulados hasta noviembre. Los países están ordenados de forma descendente en función de su peso sobre la demanda total.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Frontur (Instituto de Estudios Turísticos).

les. La adaptación de los viajes de los españoles a la situación económica se ha materializado en menores estancias hoteleras y su inclinación por formatos de alojamiento más baratos como el residencial o los acampamentos.

Finalmente, se procede a segmentar la demanda del 2011 por destinos geográficos. En el caso de la encuesta Frontur, del Instituto de Estudios Turísticos, esto puede hacerse por CC.AA. de destino principal hasta cierta demanda materializada, caso en el cual aparece un grupo de resto. En este sentido, y como se observa en el gráfico 7, el crecimiento de la demanda se ha materializado especialmente en los destinos insulares, sobre todo Canarias, pero también de una manera importante en la comunidad Valenciana, todos ellos muy beneficiados por el efecto rebote, que parece haberse concentrado en mercados como el británico o el alemán.

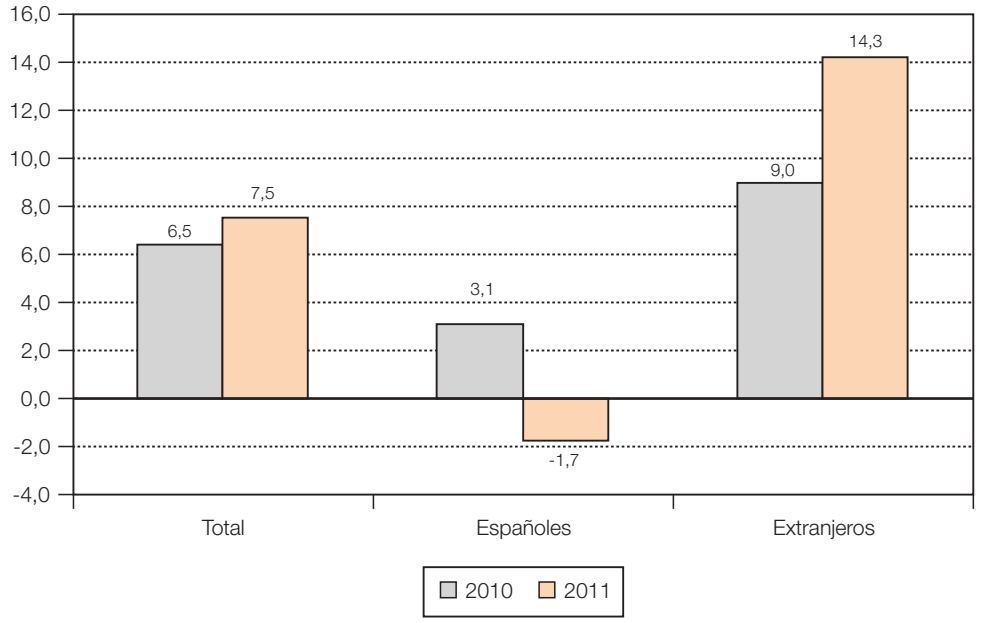
3. Consideraciones finales

El sector turístico se ha convertido en uno de los principales propulsores de la economía española en el 2011, por otra parte muy necesitada dados sus problemas generalizados. Los indicadores disponibles señalan elevados crecimientos, al menos por la parte extranjera, pues el mercado español ha permanecido muy débil. Una parte de este *buen año* es atribuible al efecto rebote por los problemas de estabilidad acaecidos en destinos parcialmente competitivos del norte de África. En todo caso, esta es una de las ventajas comparativas de nuestro país, su estabilidad sociopolítica, incluso no amenazada por las altas tasas de paro existentes. Han sido los mercados tradicionales los principales explicativos de esta evolución, estando a la cabeza el mercado británico, en grave regresión desde el 2007. Por destinos, el crecimiento ha beneficiado especialmente a las CC.AA. insulares. Se ha observado que la crisis ha agudizado la sensibilidad de los turistas ante el precio y se ha detectado en el año 2011, por ejemplo, un crecimiento diferencial de los turistas extranjeros que han viajado con paquete contratado.

Las perspectivas a corto plazo no son tan positivas. En primer lugar, es previsible que parte del efecto rebote, del que nos hemos beneficiado en

GRÁFICO 6

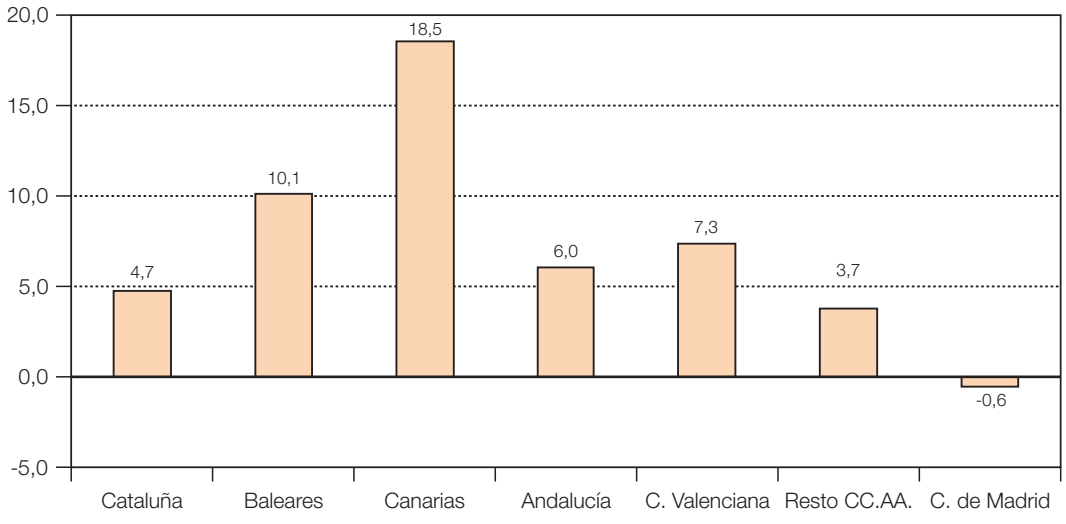
MERCADO NACIONAL *VERSUS* EXTRANJERO. CRECIMIENTO PERNOCTACIONES HOTELERAS, 2010- 2011
(En porcentaje)



Nota: Las cifras son tasas interanuales a partir de los datos acumulados hasta noviembre.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EOH (INE).

GRÁFICO 7

CRECIMIENTO TURISTAS EXTRANJEROS POR CC.AA. DE DESTINO PRINCIPAL, 2011
(En porcentaje)



Nota: Las cifras son tasas interanuales a partir de los datos acumulados hasta noviembre. Las CC.AA. están ordenadas de forma descendente en función de su peso sobre la demanda total.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Frontur (Instituto de Estudios Turísticos).

el 2011, desaparezca ante los avances de los destinos inestables. En segundo lugar, la desaceleración en el crecimiento de nuestros mercados tradicionales, empezando por Alemania, hará que estos mercados aporten menos en el año 2012. En tercer lugar, es esperable que el mercado español siga igual, o incluso peor, en el 2012, cuando se noten con especial crudeza los efectos de los ajustes públicos ante la urgente necesidad de rebajar los déficits.

En todo caso, hay esperanzas. Los mercados emergentes no cuentan más allá del 16% de la demanda total exterior y es esperable que aumente su peso, por su gran potencial de crecimiento. La confianza es que aumente la penetración del producto turístico español en estos mercados no solo por su reducido peso sino por la confianza en la calidad y posibilidades del (multi) producto español en mercados como los de Europa del Este y, en especial, el asiático y el americano. La agilización de visados, la promoción turística y el desarrollo de productos rentables son la clave. Productos que, en especial, se han de basar, si se quiere conquistar a estos emergentes, en los culturales y gastronómicos, y no tanto en los climáticos (de los que no hay que olvidarse por su penetración en tradicionales y resto de Europa), con una especial sensibilidad, además, a los aspectos medioambientales de los productos y destinos. Y el tema es que toda España puede jugar en este tablero.

Finalmente, no queremos dejar escapar la oportunidad de ensalzar la importancia y capacidad productiva del sector turístico español, con empresas bandera en el mercado mundial y que conducen a que España se sitúe en las primeras posiciones de un *ranking* mundial. No hay muchas ocasiones en que podamos decir algo parecido de un sector que es pura y fundamentalmente exportador. Ha llegado la hora, creemos, de exigir a los gobiernos (a todos) que atribuyan al sector la importancia que se merece no como uno de los sectores prioritarios de apoyo sino como el sector prioritario de apoyo. Es, sin ningún géner o de dudas, el sector más importante que tenemos y donde hemos demostrado nuestra valía en los mercados internacionales. No tengamos rubor, España es una potencia turística mundial.□

NOTAS

(1) Se observa, pues, una desviación en el crecimiento de la demanda del 2010 según se tomen los turistas extranjeros o las pernoctaciones hoteleras. Este resultado, sin ir más lejos, ilustra un rasgo característico de las series turísticas y sus posibles divergencias en las señales que se desprenden. Este rasgo recomienda el uso de una panoplia de indicadores con el objeto de tener una imagen no sesgada de la evolución coyuntural del sector.

(2) El grupo de los mercados tradicionales incluye Alemania, Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suiza y países nórdicos. De esta manera, el grupo de países emergentes incluiría el resto de Europa y del mundo.

(3) Un mercado británico que en el período 2007-2010 se redujo en un 23%, o lo que es lo mismo, se dejó 3,5 millones de turistas.

RESUMEN

El sector turístico en España se ha convertido en el ejercicio de 2011 en uno de los principales protagonistas expansivos, ensalzando su papel en la recuperación, ya iniciado en el 2010, y subrayando su capacidad competitiva exterior. El trabajo lleva a cabo un análisis de la coyuntura turística del 2011 a partir de diversos indicadores coyunturales parciales, tambien explora diversas segmentaciones con el objeto de conocer algunos factores explicativos de interés. Entre estos últimos resultados se encuentra el papel crucial del sector exterior en esta expansión (y en particular del mercado británico), así como el excelente comportamiento de los destinos insulares y la recuperación de los paquetes turísticos. El artículo finaliza reclamando la imprescindible y justa priorización del sector en las políticas de apoyo público sectorial.

Palabras clave: *Indicadores de coyuntura turística, Segmentaciones de la demanda, Crecimiento turístico.*

Competitividad y dinamismo de los servicios en la crisis económica española

Gisela Di Meglio
Luis Rubalcaba
Universidad de Alcalá

1. Introducción

La crisis económica que está sufriendo España desde 2007 está siendo de una dureza extrema, y de muy poco están sirviendo las décimas de crecimiento con las que nos ha despedido 2011. La crisis de la economía española ha obedecido a muchas causas, algunas coincidentes con las que explican la crisis financiera internacional y otras propias, relacionadas con nuestro modelo productivo poco competitivo, entre otras muchas razones de tipo económico-financiero y también de tipo cultural o antropológico. Hay razones que han afectado al conjunto de los sectores mientras que otras han afectado a algunos en particular, como la construcción o los servicios financieros. En cualquier caso, el estudio de ramas concretas de la economía nos permite conocer mejor lo que está pasando realmente y de dónde pueden venir nuestras posibilidades de una recuperación firme y sostenida anclada en sistema productivos fuertes. En este contexto, mirar a los servicios resulta del todo necesario.

El protagonismo de los servicios emerge, en primer lugar, de su relevancia dentro del tejido productivo nacional; su participación en el total de la actividad económica se ha incrementado progresivamente y hoy supera los dos tercios del Producto Interior Bruto (PIB). En segundo lugar, la evolución del sector ha ofrecido cierto contrapunto al desplome evidenciado por el resto de las actividades productivas en la presente crisis financiera y económica, lo que podría sugerir que el sector tuviera una capacidad para ser protagonista de la recuperación. ¿Será así? ¿Podemos confiar en los servicios para salir adelante? Ofrecer elementos de juicio para responder a esta cuestión es lo que se propone el presente artículo a través del estudio del comportamiento del sector servicios tanto en los mercados internacionales (comercio exterior) como en el mercado nacional (niveles de actividad, empleo y productividad).

El análisis empírico se plantea desde una doble perspectiva: por un lado, se examina la evolución reciente del sector durante el año 2011, por otro, se presenta una comparativa de su evolución antes y después de la crisis desatada en 2007. Se utilizan datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España del Instituto Nacional de Estadística (INE) (base 2008), corregidos de efectos estacionales y de calendario, que se encuentran disponibles desde el primer trimestre de 2000.

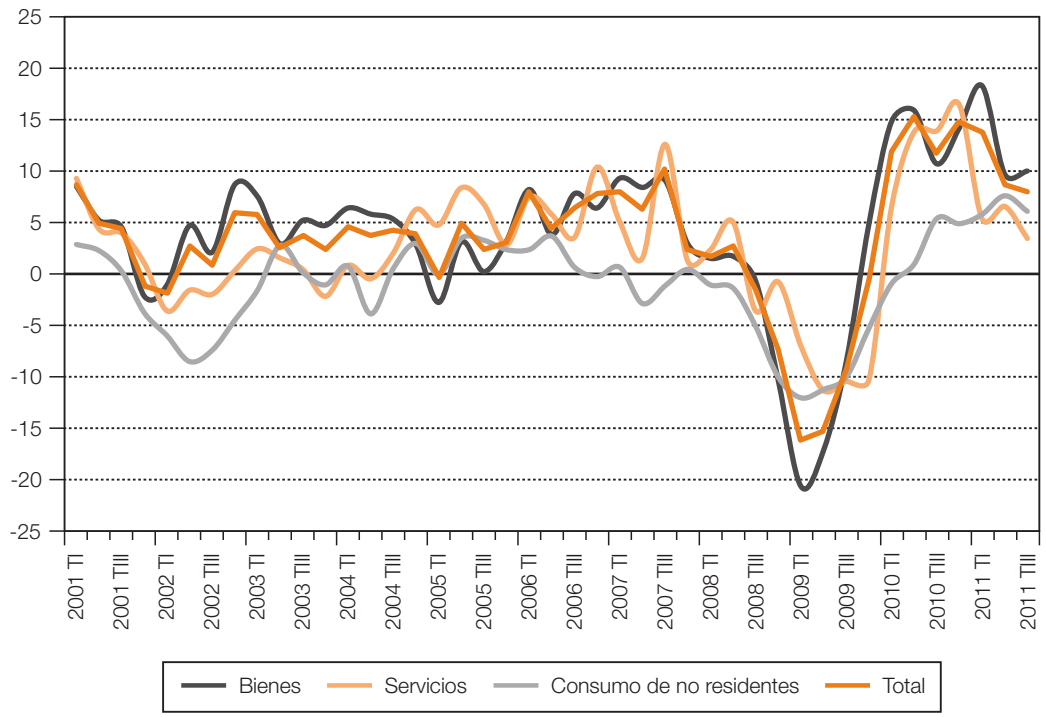
2. La competitividad de los servicios y el pulso de la demanda externa

España ha sufrido más severamente los impactos de la crisis en su sistema económico, experimentando una recesión más duradera y una recuperación que se está desarrollando a un ritmo menor que en la media de los ventisiete países de la Unión Europea. En el tercer trimestre de 2011, el valor real de los bienes y servicios generados por la economía española ha crecido un 0,8% en relación al mismo período del año anterior. La débil reactivación, iniciada en 2010 tras de la severa recesión de 2009, continúa durante este año para el cual se espera que la tasa de crecimiento del PIB sea finalmente de 0,7% (FUNCAS, 2011). La recuperación se explica fundamentalmente por el pulso de la demanda externa que logra contrarrestar la fuerte caída de la demanda interna. Mientras que la primera ha aportado un 2% al crecimiento del PIB en el último trimestre de 2011, la segunda ha contribuido negativamente con un -1,2%.

La gran contracción de la formación bruta de capital fijo (especialmente de la inversión en activos de construcción) y el declive del gasto en consumo final (en particular de las administraciones públicas) son las principales fuerzas que explican la trayectoria descendente de la demanda nacional. Los hogares, las administraciones públicas y las empresas se encuentran aún en pleno proceso de ajuste de sus gastos e inversiones en un contexto de incertidumbre y de fuertes restricciones crediticias. Por otra parte, la revitalización de los flujos comerciales internacionales así como la competitividad de los bienes y servicios españoles en los mercados (de la mano de una mayor diversificación en materia de productos) resultan clave para entender el dinamismo de la demanda exterior que podría permitir una salida sostenible de la crisis.

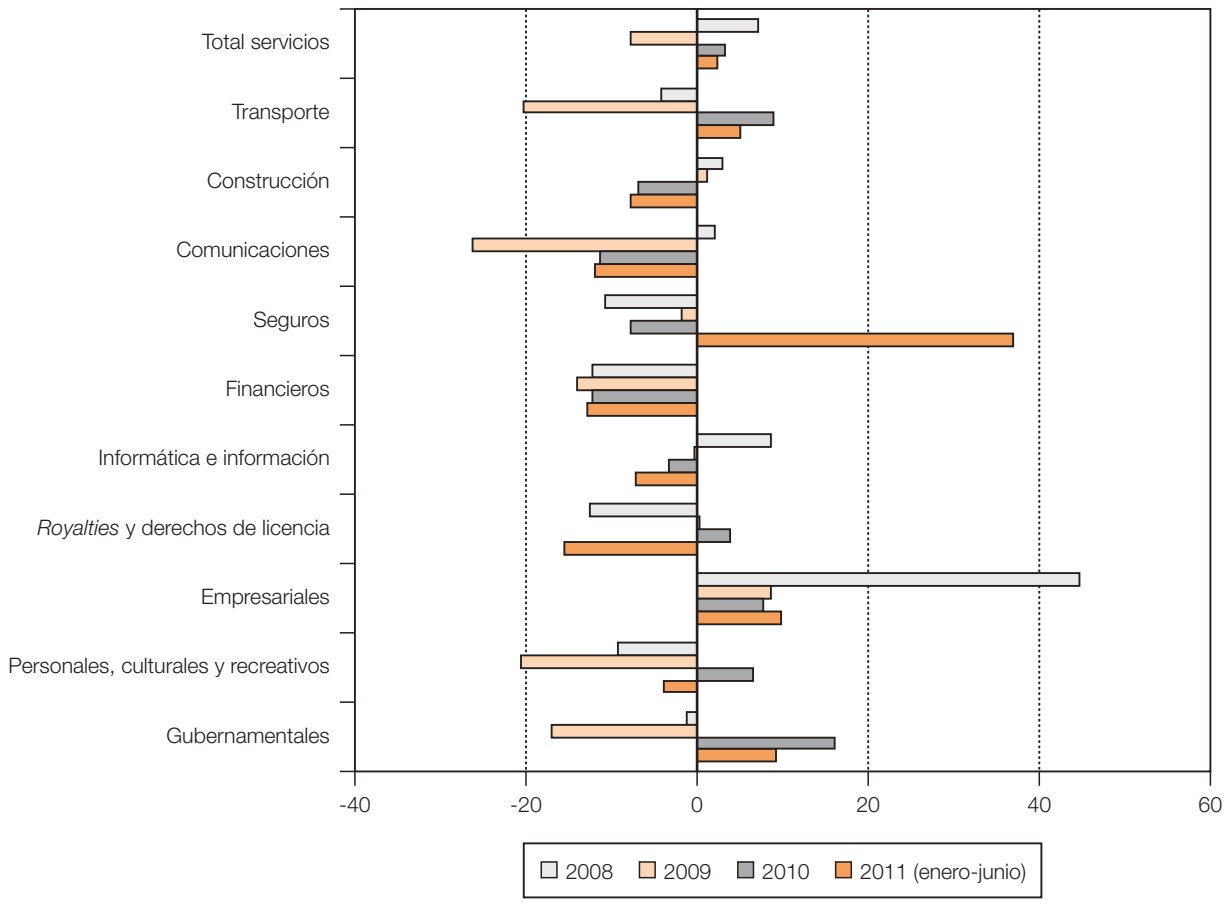
Como se detalla en el gráfico 1, las exportaciones reales de bienes y servicios muestran una ligera desaceleración durante 2011. Su crecimiento interanual se sitúa en un 8,1% en el último tri-

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES REALES
(Variación interanual, en porcentaje)



Fuente: INE, Contabilidad Nacional Trimestral de España.

GRÁFICO 2
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS
(Variaciones anuales acumuladas)



Fuente: INE, Índices de Comercio Exterior de Servicios. Base 2007. Datos disponibles desde 2008. Ultimo dato publicado: 2.º trimestre 2011 (14 octubre 2011).

mestre; el valor más bajo desde el comienzo de la recuperación. Las ventas internacionales de bienes han sido el principal motor de dicho crecimiento: se han incrementado un 10% en el tercer trimestre del año en relación al anterior y, en el acumulado de 2011, ya han recuperado los niveles del año 2006. A pesar de que las exportaciones de servicios han experimentado una ralentización en comparación con el año 2010, es posible observar el aumento del pulso del turismo (consumo de no residentes en el territorio nacional) que se encontraba relativamente rezagado durante el año anterior. Varios son los factores que explican el mayor dinamismo de los ingresos por turismo durante este año: la recuperación experimentada por economías emisoras de turistas a España, la depreciación del euro frente al dólar y la libra, así como la inestabilidad política en el norte de África y Medio Oriente que ha propiciado el desplazamiento de turistas hacia otros destinos como España.

La ralentización de las exportaciones de servicios no turísticos se explica, por un lado, por la caída de las ventas internacionales en royalties y en servicios personales (en contraste con la tendencia ascendente experimentada en 2010) y, por otro, por el menor avance que muestran el transporte y los servicios gubernamentales (gráfico 2). No obstante, destaca durante el 2011 la mejora de las exportaciones de seguros; subsector que logra revertir así la tendencia negativa de los últimos años. Asimismo, los servicios a empresas,

CUADRO 1

EVOLUCIÓN DE LA CUOTA MUNDIAL DE EXPORTACIONES, BIENES Y SERVICIOS COMERCIALES

Exportaciones de bienes					Exportaciones de servicios comerciales			
	País	Cuota mundial 2010	Crec. anual cuota 2000-2007	Crec. anual cuota 2007-2010	País	Cuota mundial 2010	Crec. anual cuota 2000-2007	Crec. anual cuota 2007-2010
1	China	10,4	11,6	5,7	1 Estados Unidos	14,0	–4,4	1,1
2	Estados Unidos	8,4	–5,6	0,8	2 Alemania	6,3	2,8	–1,1
3	Alemania	8,3	1,4	–4,2	3 Reino Unido	6,1	0,6	–10,1
4	Japón	5,1	–5,4	–0,3	4 China	4,6	8,0	8,5
5	Países Bajos	3,8	1,2	–1,5	5 Francia	3,9	–3,5	–4,0
6	Francia	3,4	–3,4	–5,2	6 Japón	3,8	–3,3	0,3
7	Rep. Corea	3,1	–0,1	4,8	7 India	3,3	12,2	9,1
8	Italia	2,9	–0,6	–6,5	**8 España**	**3,3**	**0,8**	**–3,7**
9	Bélgica	2,7	0,8	–4,3	9 Países Bajos	3,1	–0,3	–1,4
10	Reino Unido	2,7	–4,9	–5,5	10 Singapur	3,0	3,7	6,6
11	Hong Kong, China	2,6	–3,3	1,8	11 Hong Kong, China	2,9	–1,3	5,0
12	Rusia	2,6	6,2	1,2	12 Italia	2,6	–2,2	–7,0
13	Canadá	2,5	–5,1	–5,5	13 Irlanda	2,6	11,2	–1,1
14	Singapur	2,3	0,0	2,6	14 Bélgica	2,2	—	1,4
15	México	2,0	–4,0	0,3	15 Rep. Corea	2,2	0,1	1,8
16	Taipéi, China	1,8	–4,1	0,8	16 Suiza	2,1	–0,7	3,7
17	Arabia Saudí	1,6	4,7	–0,6	17 Luxemburgo	1,9	—	–0,7
18	**España**	**1,6**	**0,2**	**–3,8**	18 Canadá	1,8	–5,0	–0,8
19	Emiratos Árabes Unidos	1,4	7,2	4,1	19 Suecia	1,7	2,9	–2,0
20	India	1,4	7,0	9,9	20 Dinamarca	1,6	1,5	–3,8

Nota: Tasas anuales de crecimiento. No hay datos de exportaciones de servicios para Bélgica y Luxemburgo en el año 2000.
Fuente: World Trade Organisation.

única categoría terciaria que ha experimentado tasas positivas de crecimiento durante todos los años de crisis, han crecido un 10% en el acumulado de 2011, superando de esta manera el ascenso del año precedente.

Por su parte, en línea con la leve recuperación del PIB, las importaciones de bienes y servicios muestran tasas positivas de crecimiento, si bien muy reducidas en el ter cer trimestre del año (0,8%). Mientras que los bienes muestran un incremento del 2,4% interanual, los servicios registran caídas de sus compras externas del orden del 5%. Dicha caída se explica por el descenso de las importaciones en transportes, construcción, servicios empresariales y gubernamentales.

En el contexto internacional, es posible observar que España ha perdido peso en la cuota mundial de exportaciones de bienes y de servicios comerciales durante los años de crisis (2007-2010), como se detalla en el cuadro 1. No obstante, este retroceso (ligeramente menos acusado en servicios que en el caso de las mercancías) resulta ser menor al que han experimentado otras economías europeas como Italia, Francia o Reino Unido. De esta manera, España ha defendido comparativamente mejor su posición competitiva frente al ascenso comercial de países emergentes como India, China o Singapur. Por sectores, ha sido el turismo la categoría que más cuota mundial de exportaciones ha perdido durante los años de crisis (-5,7% anual entre 2007 y 2010) mientras que el transporte y los otros servicios comerciales muestran pérdidas de posiciones relativas menores (-3,7 y -1,4%, respectivamente). En particular, en otros servicios comerciales la pérdida de cuota mundial fue sustancialmente menor que la experimentada por Grecia (-8,5%), Italia (-7,3%) y Portugal (-4,9%).

El sostenimiento y reforzamiento de las posiciones internacionales en servicios y, particularmente, en los servicios no turísticos, resulta ser fundamental dentro de un modelo de crecimiento sustentado en la demanda externa (Myro, 2010). A tal fin, resulta esencial profundizar la internacionalización de dichos servicios (estimulando la competencia y reduciendo las barreras al comercio —objetivo de la Directiva de Servicios)—, así como incrementar la diversificación de las ventajas competitivas de la economía española, dando protagonismo a servicios avanzados como los de tipo

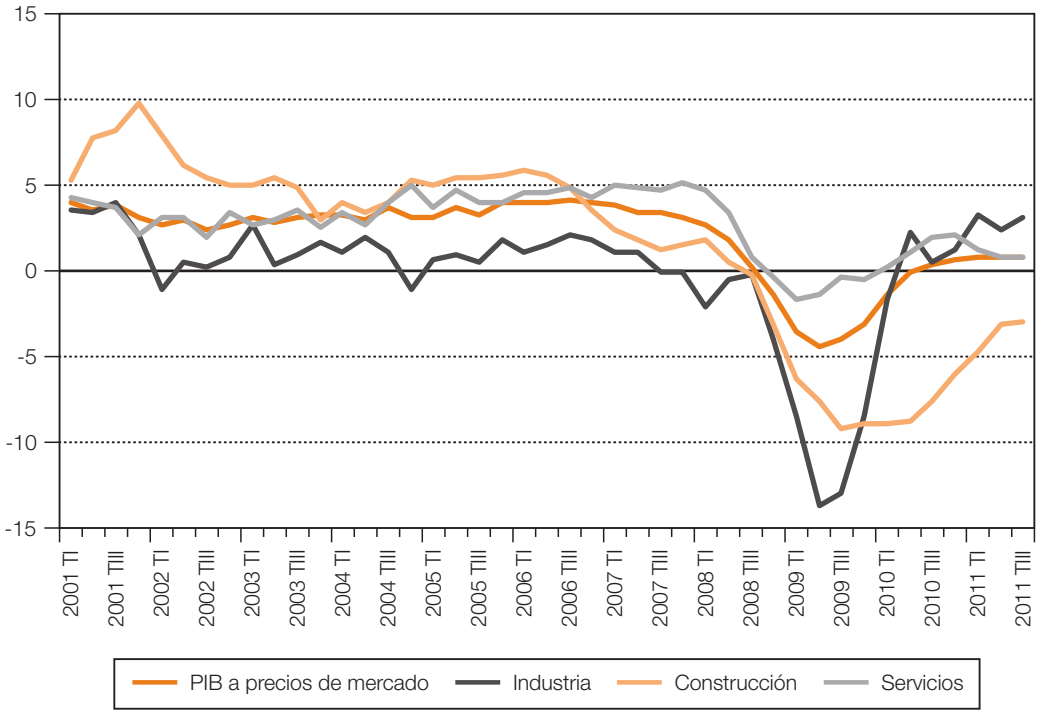
empresarial (Di Meglio y Rubalcaba, 2009) que tienen gran proyección para la adquisición de ventajas competitivas en el nuevo *offshoring* internacional de servicios (Rubalcaba y cols., 2009).

3. Los servicios y la reestructuración del valor añadido y del empleo

Desde la perspectiva de la oferta es posible notar que, desde el comienzo de la crisis económica, el valor añadido bruto (VAB) generado por los servicios ha mostrado un comportamiento mucho más estable que el de la industria o la construcción. Como se muestra en el gráfico 3, su desaceleración ha sido más tardía y su contracción ha sido menos pronunciada. No obstante, dado que el agregado de servicios lo componen actividades de naturaleza heterogénea es posible observar, dentro del mismo, comportamientos diversos. En este sentido cabe destacar que las actividades financieras y de seguros muestran las mayores oscilaciones en el crecimiento interanual de su VAB durante el período 2007-2011 (1). La gran volatilidad de su evolución se vincula, naturalmente, con la crisis financiera que ha provocado que dichas actividades se hayan visto particularmente afectadas por restricciones crediticias, procesos de reestructuración y altos niveles de incertidumbre.

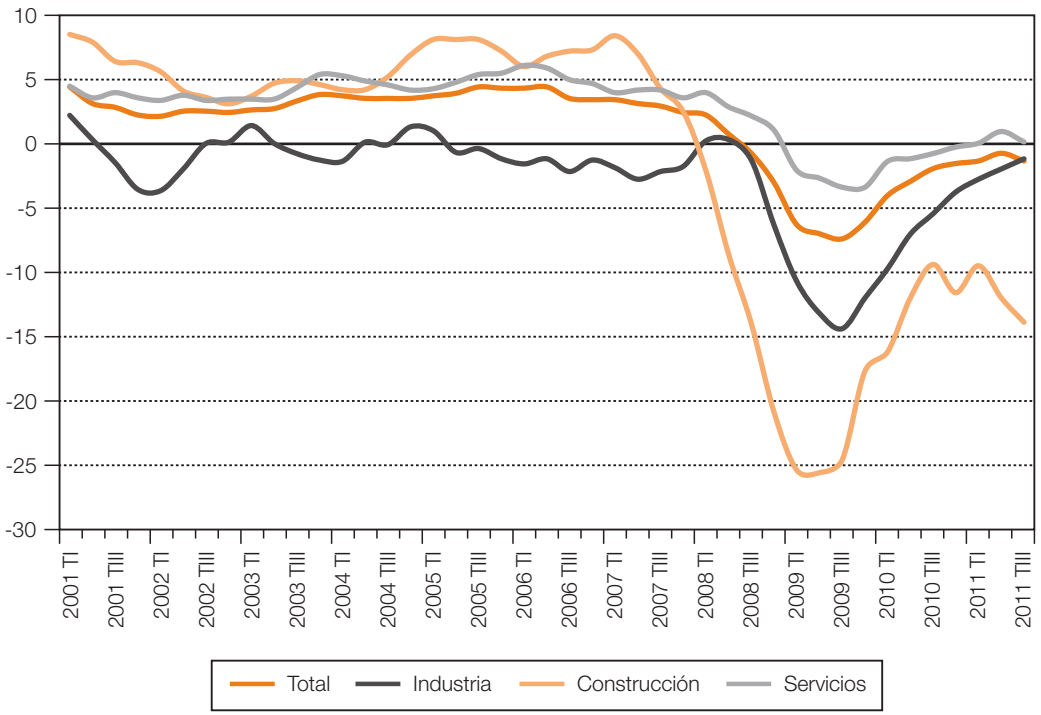
Durante el 2011, el VAB en servicios ha evolucionado con menos intensidad que el industrial (0,8% *versus* 3,1%, según los datos del último trimestre). Los servicios profesionales son los que han mostrado el mayor crecimiento interanual (2,2%) en el último trimestre de 2011, seguidos de las actividades inmobiliarias (1,8%) y de las actividades de información y comunicación y los servicios públicos (1,4%). El comercio, el transporte y la hostelería, así como los servicios financieros, han crecido más débilmente, al 0,5 y 0,3%, respectivamente. En el otro extremo, las actividades recrea-tivas/artísticas han decrecido un 3,8%.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SECTORIAL
(Variación interanual, en porcentaje)



Nota: Índices de volumen encadenados base 2008.
Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD
(Variación interanual, en porcentaje)



Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE.

Cuando se observan los datos de empleo por ramas de actividad, el sector servicios muestra nuevamente un comportamiento mucho más estable que el resto de actividades económicas (gráfico 4). El proceso de destrucción de empleo comenzó relativamente más tarde en dicho sector y se ha mostrado más atenuado que en la industria y en la construcción. A diferencia de lo que sucede con el valor añadido, dentro las actividades terciarias, las mayores fluctuaciones en la variación anual del empleo entre 2007 y 2011 la muestran los servicios inmobiliarios, si bien la mayor volatilidad la muestra el sector de la construcción (2).

Cabe destacar que, durante 2011, el sector terciario ha sido el único capaz de crear puestos de trabajo, si bien a un ritmo muy débil y que se ha desacelerado notablemente en el tercer trimestre (llegando al 0,2% de variación anual). Dicho incremento en el número de ocupados se ha producido únicamente en el sector de comercio, transporte y hostelería (1,7%) y en los servicios públicos (0,9%).

A fin de examinar si la crisis ha impulsado cambios en la composición de la estructura del valor añadido y del empleo, el cuadro 2 muestra datos relativos de participaciones sectoriales y sus respectivos crecimientos anuales entre los terceros trimestres de los años 2000, 2007 y 2011. Dentro de los grandes agregados, el sector servicios ha sido el único que ha ganado peso relativo en el total del valor añadido generado durante la crisis: su participación relativa ha crecido al 1% interanual entre el último trimestre de 2007 y el de 2011 frente al 0,3% del período 2000-2007. Dentro de los servicios, cabe destacar el notable incremento de la relevancia de dos subsectores: los servicios públicos y el comercio, transporte y hostelería. Esta última categoría ha revertido la pérdida de peso relativo que experimentó durante 2000-2007. Las actividades inmobiliarias y las profesionales también han ganado terreno dentro del VAB total. Por el contrario, las actividades recreativas y artísticas, las comunicaciones y los servicios financieros han perdido importancia rela-

CUADRO 2

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA SECTORIAL DEL VALOR AÑADIDO Y DEL EMPLEO

	Valor añadido			Empleo		
	Participación sectorial relativa (PSR) 2011TIII	Crecimiento anual PSR 2000-2007	Crecimiento anual PSR 2007-2011	Participación sectorial relativa (PSR) 2011TIII	Crecimiento anual PSR 2000-2007	Crecimiento anual PSR 2007-2011
Total	100,0			100,0		
Agricultura	2,6	–6,1	–1,7	4,1	–5,7	0,4
Industria	17,0	–2,6	–0,2	12,3	–4,2	–2,9
Construcción	11,5	4,1	–4,6	7,6	2,2	–14,1
Servicios	68,9	0,3	1,0	76,0	1,0	2,5
Comercio, transporte y hostelería	24,3	–0,5	1,6	29,0	0,7	1,3
Información y comunicaciones	3,9	–1,0	–1,6	2,3	–0,2	2,3
Actividades financieras y de seguros	4,2	3,0	–7,9	2,1	–1,6	1,5
Actividades inmobiliarias	7,7	1,4	2,9	1,0	5,4	–1,3
Actividades profesionales	7,6	2,1	1,2	11,9	5,8	3,7
Administración pública, Sanidad y Educación	17,9	0,1	2,6	21,2	–0,3	4,3
Actividades artísticas, recreativas y otros servicios	3,4	–1,0	-0,2	8,6	0,7	1,7

Nota: Crecimientos anuales en base a los terceros trimestres de cada año.
Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE.

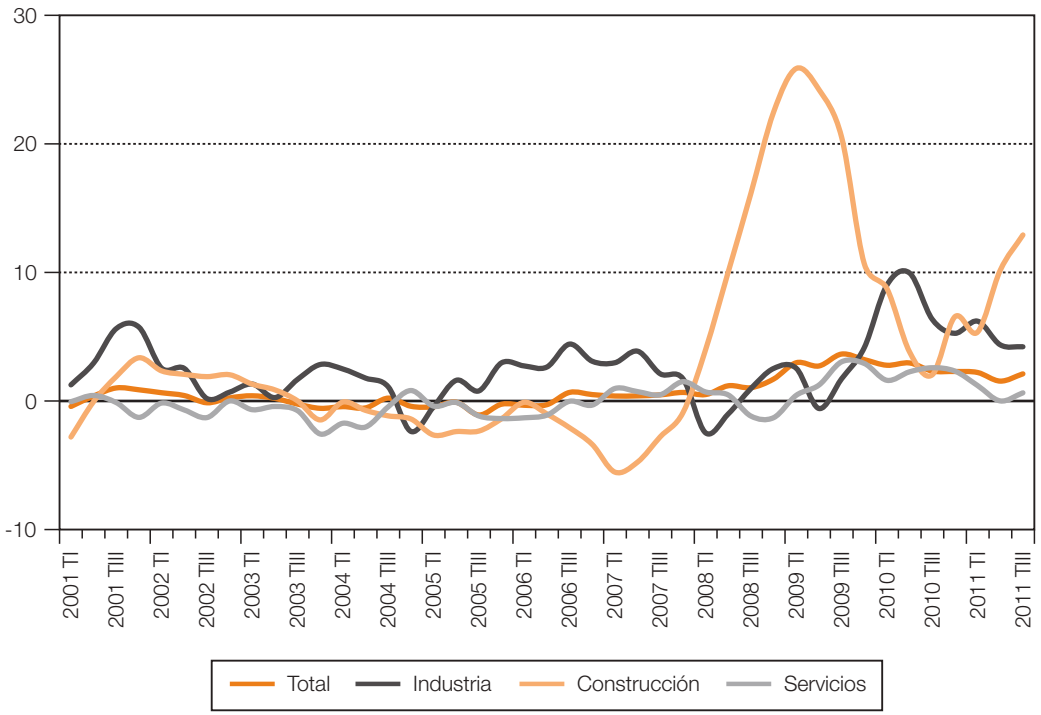
tiva dentro de la generación de riqueza. Como era de esperarse, este último ha sido el más perjudicado por la crisis: su VAB relativo se contrajo a un ritmo de casi 8% anual entre 2007 y 2011.

La crisis ha provocado, por un lado, el cierre de empresas (fundamentalmente las pequeñas) y, por otro, el reajuste de la plantilla de empleados en las que siguen operativas. Esto ha propiciado la relocalización de la mano de obra a nivel intra e intersectorial. Ante el desplome de la industria y, fundamentalmente, de la construcción, los servicios han sido el sector agregado que más ha incrementado su participación en el menguante empleo total, tal como indica el cuadro 2. En el tercer trimestre de 2011 el 76% de los ocupados se concentra en actividades terciarias contra el 68,7% del mismo período de 2007. Esto se explica por la menor contracción experimentada por el sector en comparación al total de las actividades económicas, tal como se mencionó anteriormente. La mayor parte de las ramas de servicios (comercio, transporte y hostelería, información y comunicaciones, actividades financieras, actividades artísticas) se han vuelto relativamente más importantes porque se han contraído en menor proporción que el total. El subsector que representa al sector público (administración, sanidad y educación), junto con las actividades profesionales, son los únicos que han experimentado un crecimiento en el número de ocupados desde 2007, elevando, por ende, su peso en el empleo total. En el otro extremo, las actividades inmobiliarias son las únicas de tipo terciario que han disminuido ligeramente su participación en el empleo total.

4. Sobre las variaciones de la productividad laboral española

De la valoración conjunta de la evolución del valor añadido y del empleo es posible deducir el comportamiento de una de las variables clave para evaluar los logros macroeconómicos de un país: la productividad por trabajador. El gráfico 4 y el cuadro 3 comparan la evolución del valor añadido generado por persona ocupada antes y después de la crisis (3). Es posible observar que durante la fase expansiva que experimentó la economía española, previa al 2007, el crecimiento de la productividad laboral total fue prácticamente nulo (0,1% anual entre los terceros trimestres de 2000 y 2007). En particular, el sector servicios y muchos de sus subsectores mostraron una leve desaceleración de dicha variable motivada por el fuerte pulso de la creación de empleo. Este pobre

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL
(Tasas de variación interanual, en porcentaje)



Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE.

desempeño en términos de productividad laboral colocó a España por debajo de las tasas de crecimiento medias de UE-15.

Sin embargo, tras la crisis desde 2007, la economía española muestra una notable mejora de su productividad total (a un ritmo de crecimiento del 2,3% anual entre los terceros trimestres de 2007-2011), situándose por encima del incremento promedio europeo. Dicho avance, como se detalla en el cuadro 3, se observa en casi todos los sectores económicos, excepto en dos categorías terciarias: actividades profesionales (donde se ha generado empleo en mayor medida que valor añadido) y actividades artísticas y recreativas (donde la caída del empleo no ha compensado la del valor añadido). Cabe destacar igualmente el caso de los servicios públicos, cuyo incremento de la productividad se explica por un mayor avance el valor añadido en relación al incremento del empleo. En el resto de los sectores, el incremento de la productividad por trabajador se explica fundamentalmente por la fuerte y rápida destrucción de empleo ocurrida durante los últimos tres años, y no por la incorporación de avances tecnológicos en la producción, por la mayor acumulación de capital o por la presencia de mayor eficiencia en los procesos productivos. Tal como señalan Maroto y Cuadrado (2011), el crecimiento de la productividad multifactorial total (que tiene en cuenta las mejoras en eficiencia el uso y combinación de factores) durante la crisis fue muy negativo. Por lo tanto, la mejora reciente de la productividad laboral debe entenderse como un efecto de la fluctuación cíclica, coyuntural y transitorio; pero no como un reflejo de la solución de los problemas estructurales que enfrenta la economía española en esta materia.

Estas consideraciones evidencian, asimismo, el comportamiento *contra-cíclico* de la productividad laboral española (descendente en la fase expansiva previa a la crisis y ascendente en el período posterior) en contraposición con la tendencia observada en otras economías (Maroto y Cuadrado, 2011). No obstante, cabe destacar que a nivel sectorial pueden observarse compor-

CUADRO 3

CRECIMIENTO DEL VALOR AÑADIDO, DEL EMPLEO Y LA PRODUCTIVIDAD LABORAL
(en porcentaje)

	Crecimiento anual valor añadido [a]		Crecimiento anual empleo		Crecimiento anual productividad por trabajador	
	2000-2007	2007-2011	2000-2007	2007-2011	2000-2007	2007-2011
Total	3,4	-0,7	3,3	-2,9	0,1	2,3
Agricultura	–0,4	–1,3	–2,4	–2,5	2,0	1,2
Industria	1,3	–2,6	–0,9	–5,8	2,3	3,3
Construcción	4,8	–5,1	5,5	–17,0	–0,7	11,9
Servicios	3,8	0,9	4,3	–0,4	–0,5	1,3
Comercio, transporte y hostelería	2,7	0,0	4,0	–1,6	–1,2	1,6
Información y comunicaciones	4,3	0,8	3,0	–0,6	1,2	1,5
Actividades financieras y de seguros	10,3	–0,7	1,7	–1,4	8,7	0,7
Actividades inmobiliarias	2,4	1,3	8,7	–4,3	–6,3	5,6
Actividades profesionales	4,7	0,5	9,1	0,8	–4,4	–0,3
Servicios públicos	3,4	2,8	3,0	1,4	0,5	1,4
Actividades artísticas y recreativas	3,5	–1,3	4,0	–1,2	–0,6	–0,1

(a) Valor añadido constante a precios de 2008.
Fuente: En base a Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE.

tamientos diferenciados de la relación entre productividad y comportamiento cíclico (Mar oto, 2010), correspondientes a la heterogeneidad presente en materia de productividad en servicios a nivel internacionales (Maroto y Rubalcaba, 2008).

5. Reflexión final

Los servicios han manifestado un comportamiento mucho más estable durante la crisis que el resto de las actividades económicas: su contracción en términos de valor añadido y empleo ha sido más tardía y menos pronunciada. De esta manera, el sector de mayor peso de la economía española ha ofrecido cierto contrapunto al desplome evidenciado por la industria y la construcción. No obstante, dicho contrapunto no es homogéneo (los servicios financier os atraviesan un situación delicada a diferencia de los empresariales de mayor empuje y resistencia, o del turismo con un comportamiento más voluble a lo largo de la crisis) y los servicios, en su conjunto, aún deben ganar en fortaleza y sostenibilidad, tanto en materia de competitividad en los mercados internacionales como en materia de productividad nacional. Es decir, que los servicios se comporten mejor que otros sectores en la crisis no significa que se estén poniendo los mimbres para que se conviertan en el motor de la recuperación. No es oro todo lo que reluce.

Esta afirmación la podemos comprender al ver a España como octavo país exportador de servicios comerciales del mundo, lo que podría dar una pauta de la capacidad de su tejido productivo para internacionalizarse. Pero ese dato sigue estando muy condicionado por el turismo, aunque hay otros servicios que están mejorando mucho su capacidad exportadora en los últimos años. El cambio de un modelo exportador basado en el turismo a otro modelo, basado en servicios de contenido más avanzados, resulta clave para sostener la competitividad en unos mercados internacionales donde las economías en desarrollo ganan cada vez más peso. También dentro del turismo necesitamos ir hacia un sector de más calidad y competitividad. Lo mismo podríamos decir de otros sectores como el comercio, el transporte, los servicios culturales, los servicios digitales y de ocio o los servicios públicos. Pero hay que destacar la importancia de los servicios a empresas, que lideran el crecimiento sectorial de las economías más avanzadas por su efectos sobre el conjunto de actividades económicas (Rubalcaba y Kox, 2010).

Para que nuestros servicios españoles den un salto de calidad y se pongan al mando de una recuperación económica diferencial, con anclaje en un sistema productivo competitivo, son necesarias actuaciones decididas por parte de todos, pero especialmente de empresas y de administraciones. Esto, que es válido para toda Europa

(Rubalcaba, 2008), es particularmente pertinente para España. Resulta urgente la innovación, la calidad y la diferenciación, algo sobre lo que empresas de servicios y administraciones deberían trabajar para lograr un desarrollo en un campo todavía muy virgen en España, a diferencia de lo que pasa en otros países: los servicios necesitan de políticas de I+D e innovación y competitividad que tradicionalmente han vivido y viven al margen de la mayoría de los servicios. Por otra parte, la vía de la mejor regulación y la liberalización, con la efectiva transposición de la Directiva de Servicios que impulsa el mercado interior, también resulta de vital importancia para que se fomente la competitividad en la prestación de los servicios, aunque tampoco basta. También necesitamos mercados de trabajo más amigables y flexibles con las formas de producir servicios competitivos. En definitiva, los servicios necesitan reformas estructurales que ayuden a su productividad y su competitividad. De este modo, los servicios podrán ser mejores protagonistas en la recuperación de la crisis y, por ende, contribuir al crecimiento y al bienestar de la sociedad.□

NOTAS

(1) La desviación estándar de la tasa de variación interanual del valor añadido en los servicios financieros entre el tercer trimestre de 2007 y el tercer trimestre de 2011 es de 10,2%. Le sigue la industria manufacturera con una variabilidad del crecimiento del VAB de 6%.

(2) La desviación estándar de la tasa de variación interanual del empleo en los servicios inmobiliarios entre el tercer trimestre de 2007 y el tercer trimestre de 2011 es de 7,5%, mientras que la variabilidad del crecimiento de la construcción es de 8,8%.

(3) La evolución de la productividad por hora trabajada es similar a la de la productividad por trabajador, si bien se muestra levemente más atenuada, dado el menor retroceso experimentado por las horas trabajadas durante el período de crisis en relación al número de ocupados.

BIBLIOGRAFÍA

*Di Meglio, G. y Rubalcaba, L. (2009): «Comercio de servicios: cambios y oprortunidades», **Economistas**, núm. 119, extraordinario, págs. 49-56.*

*FUNCAS (2011): «Previsiones Económicas para España 2011-2012», Dirección de Coyuntura y Estadística, 21 de noviembre de 2011. Disponible en: **http://www.funcas.es/indicadores/Coyuntura_Nacional_Internacional.asp***

*Maroto, A. y Rubalcaba, L. (2008): Service Productivity Revisited. **The Service Industries Journal**, vol. 28, núm. 3, págs. 337-353.*

*Maroto, A. (2010): «Productivity growth and cyclical dynamics in the service sector. The Spanish case», **The Service Industries Journal**, 31(5):725-745.*

*Maroto, A. y Cuadrado, J. R. (2011): «La productividad y el ciclo económico en España: el único beneficiado de la crisis económica?», artículo presentado en las **X Jornadas de Política Económica**, Málaga, 20 y 21 octubre 2011.*

*Myro, R. (2011): «La industria y los servicios: competitividad y recuperación», **Economistas**, núm. 126, págs. 111-118.*

*Rubalcaba, L. (2008): **Los servicios en la economía europea: desafíos e implicaciones de política económica**, Marcial Pons-Fundación Rafael del Pino, Madrid.*

*Rubalcaba, L. y Kox, H. (Editores) (2010): **Los servicios a empresas en el crecimiento económico europeo**, Marcial Pons-Fundación Rafael del Pino, Madrid.*

*Rubalcaba, L.; Di Meglio, G. y Van Welsum, D. (2009): Deslocalización y offshoring de servicios a empresas, **Papeles de Economía Española**, núm. 120, págs. 224-235.*

RESUMEN

Durante la crisis económica, el sector servicios ha ofrecido cierto contrapunto al desplome del resto de actividades económicas, en particular, de la industria y la construcción. No obstante, dicho contrapunto no ha sido homogéneo entre categorías de servicios y el sector aún debe ganar mucho para contribuir a un crecimiento sostenido, tanto en competitividad en los mercados internacionales como en productividad. A tal fin, el sector requiere que se produzcan reformas estructurales.

Palabras clave: *Servicios, Competitividad, Productividad, Crisis económica.*

La liberalización de los horarios comerciales, ¿a quién beneficia?

M.ª Jesús Yagüe
Universidad Autónoma de Madrid

1. Introducción

Las mayores defensoras de la total liberalización de los horarios comerciales son las agrupaciones que representan al gran comercio. En frente se encuentra la postura de los que defienden mantener una regulación horaria para el sector, que limite la libre apertura de los comercios tanto en las horas semanales totales como en el número de aperturas en domingos y días festivos. Sus argumentos son de naturaleza económica pero también de carácter social. Entre los primeros, destacan: 1) que la libertad horaria no lleva aparejada un incremento paralelo de la cifra global de negocios del sector, 2) que genera un incremento de los costes salariales que se traslada a los precios, 3) que afecta a la distribución del negocio entre el gran comercio y el pequeño, perjudicando a este último y, por tanto, favoreciendo la concentración de la oferta y sus consecuencia nocivas para la competencia. En el ámbito social, se hace especial referencia al deterioro de la vida ciudadana en los centros de las ciudades, y a la falta de conciliación de la vida familiar y laboral de los empleados del sector y de los propietarios de los pequeños comercios. Entre los máximos defensores de mantener regulados los horarios comerciales se encuentran la mayoría de las asociaciones sectoriales de pequeños comerciantes.

Ante esta situación, las comunidades autónomas (CC.AA.) que son las administraciones con competencias en este ámbito de la regulación del sector comercial, se encuentran divididas, aunque la mayor parte de las mismas ha optado por mantener un horario semanal global ajustado al mínimo de 72 horas que estableció la Ley de Comercio 1/2004 y un número de aperturas en domingo y festivos igual al mínimo legal de ocho días al año. Entre las comunidades que han optado por una mayor libertad horaria se encuentra, a la cabeza, Madrid, con un horario semanal de 90 horas y 22 días festivos de apertura de los comercios, que para el 2012 se amplia hasta una libertad total de aperturas durante todos los domingos y festivos del año, trasladando a los comerciantes la decisión de abrir los días que consideren más oportunos para su actividad. Otras comunidades que en los últimos años han ampliado su horario hasta las 90 horas semanales son: la Comunidad Valenciana, Navarra, La Rioja y Canarias, y que han abierto más de ocho días festivos son Canarias y Murcia. Estas diferencias de regulación son un claro reflejo de las diferentes valoraciones que los gobiernos regionales hacen del impacto que tiene

CUADRO 1

ADAPTACIÓN DE LA LEGISLACIÓN ESTATAL A LAS COMUNIDADES DE MADRID Y CATALUÑA

Comunidad autónoma	Horas semanales (domingos y festivos)							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Cataluña (8/2004)	90 (12)	72 (8)	72 (8)	72 (8)	72 (8)	72 (8)	72 (8)	72 (8)
Madrid (Ley 1/2008)	90 (21)	90 (20)	90 (20)	90 (20)	90 (20)	90 (20)	90(20)	90 (20)
Estatal (Ley 1/2004)	90 (12)				72 (8)			

Fuente: Elaboración propia a partir de la regulación de horarios comerciales de Cataluña y Madrid.

la liberalización de los horarios comerciales sobre la economía y la sociedad de sus respectivas comunidades.

Finalmente, tanto los comerciantes como las autoridades incorporan a este debate el impacto que la liberalización de los horarios comerciales se espera que provoque en los consumidores. De forma general, se afirma que la libertad de horarios beneficia a los consumidores. Se argumenta que sin costes adicionales, los consumidores prefieren un mayor horario porque les permite distribuir mejor sus actividades de compra y trasladarlas a las franjas horarias y a los días de la semana en los que el tiempo tiene menor valor económico para ellos. Sin embargo, este mayor servicio comercial está asociado a un mayor coste, que, al menos en parte, se trasladará a los precios de los productos comercializados, y por tanto, deberá ser asumido por los propios consumidores. El diferencial neto de bienestar para el consumidor dependerá de las magnitudes de los impactos, positivo, que percibe el consumidor en su función de utilidad por disponer de horarios más amplios, y negativo, que soporta el consumidor al tener que pagar precios superiores por los mismos productos por la extensión del servicio horario. Sin embargo, cuando se consulta a los consumidores su opinión sobre este tema, se comprueba que el debate tiene para la mayoría una importancia muy reducida y que sus opiniones en poco o en nada se soportan en los argumentos económicos previos, que se presentan como válidos en el marco teórico.

En este trabajo se pretende contribuir al debate planteado aportando algunos datos sobre la magnitud del impacto económico que podría esperarse de la adopción de una mayor liberalización horaria del sector comercial en las CC.AA. que todavía no han optado por esta vía. Se examinarán las diferencias observadas sobre la evolución del volumen de negocio y del empleo entre dos comunidades que tienen una participación importante en el sector del comercio minorista a nivel nacional, Cataluña y Madrid (medido por la variable volumen de negocio, Cataluña representaba el 17,5% del total para el último año disponible y Madrid el 14,5%), y cuyas regulaciones horarias se encuentran en los dos polos opuestos (cuadro 1). Cataluña representa a las comunidades con menor libertad horaria y Madrid a las que optan por una libertad total. Además, se aporta la evidencia existente sobre los beneficios que los consumidores perciben que recibirían con una mayor libertad de horarios comerciales.

2. Impacto económico de la regulación horaria

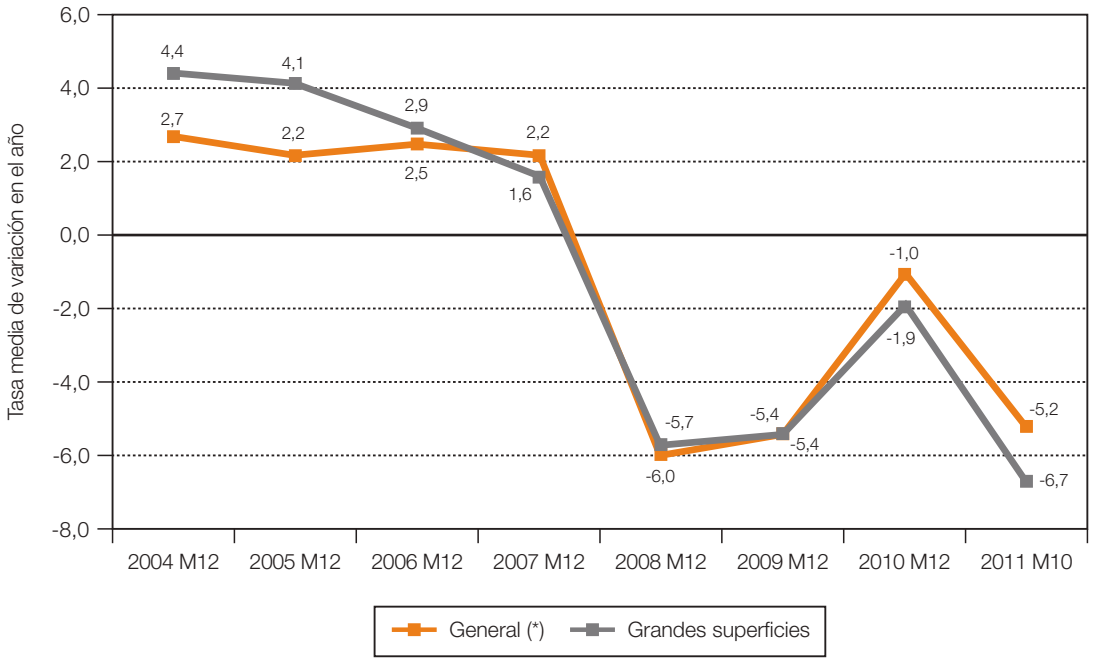
Antes de pasar a analizar el impacto que tiene la regulación de horarios comerciales sobre los principales indicadores económicos del sector es oportuno presentar aquí, la evolución que la actividad comercial ha seguido en nuestro país desde la aprobación de la normativa estatal, Ley 1/2004, de regulación de horarios comerciales.

Tal como muestra la tasa de variación del índice de ventas a precios constantes (gráfico 1), el año 2008 marca el cambio de tendencia en el mercado minorista, tanto en su conjunto como para las empresas de venta al por menor de gran formato. En dicho año y los tres siguientes se muestran caídas sucesivas de la actividad, y aunque la menor magnitud de las cifras negativas del año 2010, anunciaban una posible desaceleración de la crisis, los datos disponibles hasta octubre de 2011, sugieren lo contrario, una nueva profundización en la caída del negocio minorista, la que seguramente no es ajena a las fuertes tensiones de los mercados financieros derivadas de la grave crisis de solvencia a la que desde mediados de año está sometido nuestro país.

En este contexto de crisis resulta de sumo interés analizar si la regulación de los horarios comerciales tiene un impacto significativo sobre los principales indicadores de la actividad minorista, las

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE VENTAS DEL COMERCIO MINORISTA EN ESPAÑA, 2004-2011



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Índices de Comercio al Por Menor. INE.

ventas y el empleo. Para ello, se comparan los dos modelos extremos de horarios comerciales vigentes en España durante 2011, los de la Comunidad Catalana y de la Comunidad de Madrid, ambas con una participación elevada en el comer cio nacional. En 2011, Cataluña ha mantenido el horario de apertura semanal y el calendario de aperturas en domingos y festivos en el mínimo legal, 72 horas semanales y ocho días de apertura en domingos y festivos, mientras que la Comunidad de Madrid ha tenido el modelo más liberal con horarios de 90 horas semanales y 22 días de apertura en domingos y festivos (gráfico 2).

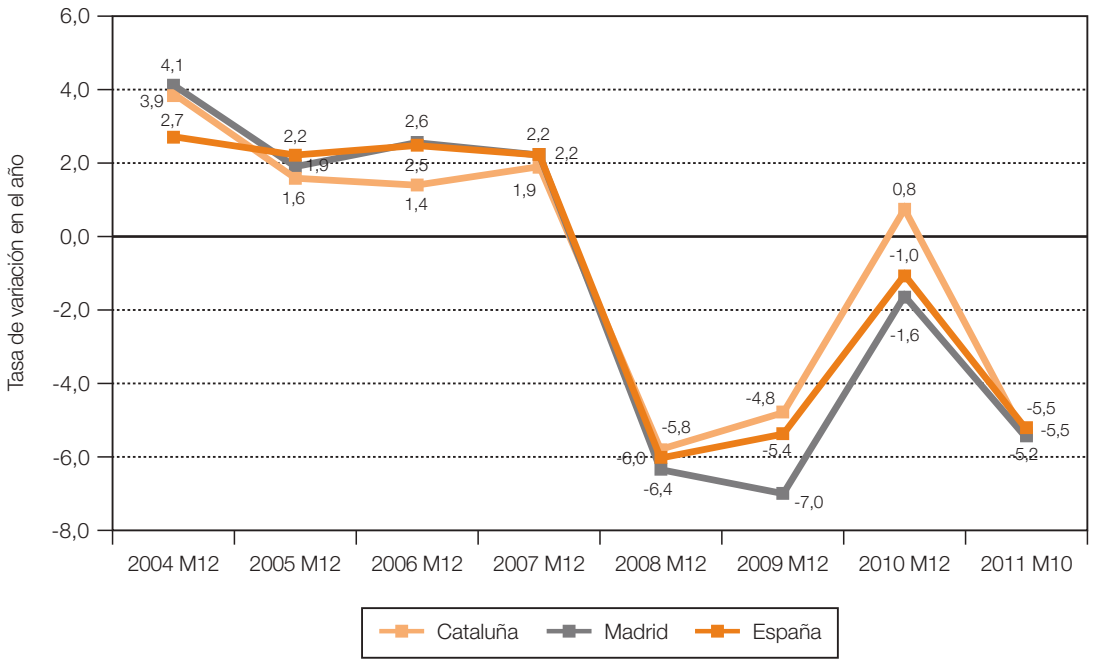
En la comparación del índice de ventas entre Cataluña y Madrid se aprecian claramente diferenciados los dos subperíodos del ciclo económico, ya que mientras en los años de crecimiento real del volumen de actividad, la menor apertura de los establecimientos comerciales catalanes supuso unas tasas de crecimiento del negocio minorista inferior para su CC.AA., en la fase de recesión, 2008-2010, el decrecimiento de la actividad en la comunidad madrileña ha sido nítidamente mayor que en la comunidad catalana. Con los datos de 2011, se comprueba que en este último año ambas comunidades han sufrido una caída real del negocio minorista de similar cuantía y en ambos caso ligeramente superior a la media española.

Por tanto, no se aprecia indicio alguno que justifique el argumento de que en períodos de crisis la liberalización de horarios comerciales es un instrumento útil para incrementar la actividad del sector minorista.

Pero, y respecto al empleo, ¿se encuentran indicios claros de que la liberalización de horarios comerciales ha actuado de motor dinamizador de la ocupación en el sector durante los últimos años?

La observación del gráfico 3 nos proporciona una realidad similar a la comentada para la variable de actividad comercial, si bien las tasas de variación anuales del empleo presentan cifras de menor magnitud y algunos retardos en el tiempo. Los años 2009 y 2010 muestran una caída del empleo superior en la comunidad madrileña que en la catalana, si bien en 2011, hay indicios de que el empleo en el sector minorista madrileño cierre el año con un leve incremento frente al ligero retroceso del sector catalán. En relación a la media española, la comunidad de Madrid mues-

GRÁFICO 2
COMPARACIÓN DE LA TASA DE VARIACIÓN DEL ÍNDICE DE VENTAS DEL COMERCIO MINORISTA (*) ENTRE CATALUÑA Y MADRID



(*) Sin estaciones de servicio.
Fuente: INE. Índices del Comercio al por Menor. Diciembre 2011.

tra una mayor destrucción de empleo durante 2009 y 2010, a pesar de ser la CC.AA. más liberal, si bien en 2011 se aprecian síntomas de mejoría mientras que la media española sigue reflejando una tendencia negativa.

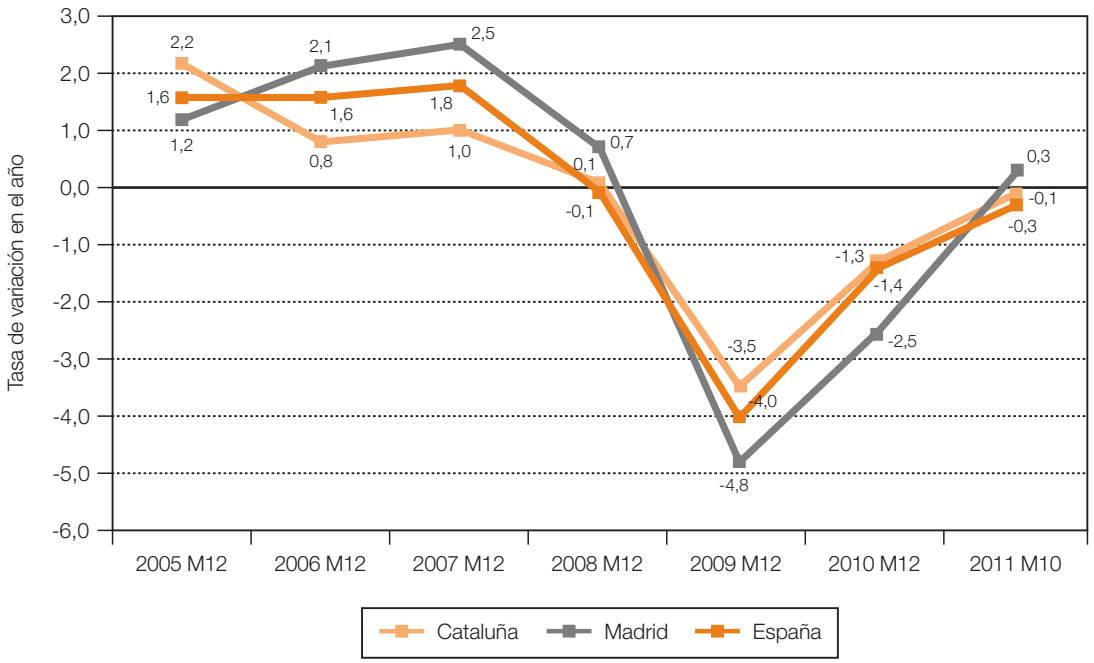
Por tanto, con los datos de empleo, tampoco se puede concluir que la liberalización de horarios sea un factor determinante para la recuperación del sector ya que durante dos de los cuatro años de recesión, Madrid, con una política de horarios más liberal, ha perdido empleo en el sector minorista a un ritmo notablemente más elevado que Cataluña, e incluso que la media nacional.

En conclusión, los datos analizados animan a pensar que ni el volumen de ventas ni el empleo en el sector minorista están significativamente afectados por la regulación de horarios comerciales. Muy por el contrario, son otros factores de naturaleza económica, especialmente de demanda, los que están impactando sobre el ritmo de decrecimiento del sector. En estas circunstancias, no hay suficientes datos que acrediten que la liberalización de horarios deba considerarse un aspecto normativo relevante para la reactivación económica del sector comercial en situaciones de crisis profundas, como la que en este momento está inmerso nuestro país.

3. La regulación horaria y los consumidores

En este apartado tratamos de identificar los beneficios que los consumidores, en general, perciben con una mayor amplitud de horarios comerciales, así como, si existen segmentos de consumidores interesados en una mayor liberalización (o liberalización total), y si los hay que dimensión y perfil comprador tienen. Para ello, se analiza la opinión que sobre la regulación de horarios y su importancia como factor de elección de establecimiento han vertido los consumidores españoles en diferentes oleadas del barómetro que realiza el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). En Cruz (2004) se encuentran recogidos algunos de los principales resultados obtenidos de los barómetros realizados hasta 2004. En 2011, en el baró-

GRÁFICO 3
COMPARACIÓN DE LA TASA DE VARIACIÓN DE LA OCUPACIÓN EN EL COMERCIO MINORISTA (*) ENTRE CATALUÑA Y MADRID



(*) Sin estaciones de servicio.
Fuente: INE. Índices del Comercio al Por Menor. Diciembre 21011.

metro de abril, el CIS ha vuelto a preguntar sobre este asunto a los españoles, lo que permite actualizar los resultados anteriores.

Antes de dar respuesta a estos interrogantes es preciso recordar que el horario, como atributo destacado de la *conveniencia* del servicio comercial junto a la localización o proximidad, servicios de aparcamiento, comunicaciones, etc., determina, en parte, la elección que realizan los consumidores de los establecimientos minoristas. Junto al servicio de conveniencia, los consumidores también toman en consideración antes de realizar sus compras otros factores, como son los precios o el surtido. Por ello, en la decisión de compra se enfrentan diferentes preferencias de los consumidores. Por un lado, los consumidores desean pagar lo menos posible por disponer de los servicios comerciales que necesitan, pero saben que el menor precio puede afectar al nivel y a la calidad del servicio obtenido (tiendas de descuento). Por otro lado, los consumidores pueden querer comprar a cualquier hora del día y cualquier día de la semana (tiendas de conveniencia o 24 horas) pero saben que lo harán a unos precios superiores ya que las tiendas cargarán en sus precios los mayores costes que soportan por ofrecer este servicio ampliado.

La importancia relativa que los consumidores otorgan a todos estos factores varía según el tipo de compra: compra cotidiana, periódica o compra esporádica. De la misma forma, la importancia relativa de cada factor en la elección del establecimiento y en las decisiones de compra del consumidor varía a lo largo del tiempo, en función de los cambios que experimenten los contextos económico, social, político y personal, etc., que lo rodean.

3.1. Análisis de la opinión de los ciudadanos españoles respecto a la desregulación de los horarios comerciales

Con respecto a la desregulación *total* de horarios los distintos barómetros han preguntado a los consumidores la cuestión siguiente: *¿Está usted a favor de que las horas de apertura y cierre de los comercios sean establecidas libremente por los propios comerciantes o piensa, por el contrario,*

CUADRO 2

LIBERTAD DE APERTURA FRENTE A LA NORMATIVA GENERAL DE REGULACIÓN HORARIA

	Septiembre 1995	Julio 1998	Noviembre 1999	Septiembre 2004	Abril 2011
Establecidos libremente	34,5	41,4	45,6	36,0	40,2
Normativa general	54,57	47,2	43,7	56,4	53,1
NS	10,4	10,6	9,8	6,3	5,9
NC	0,4	0,7	0,9	1,2	0,8
N	2.487,0	2.483,0	2.491,0	2.483,0	2.463,0

Fuente: CIS. Barómetros mensuales.

que deben ser fijadas por una normativa de carácter general? La opinión de los consumidores españoles ha evolucionado en direcciones contrarias según el momento económico y político en el que se encontraba el país, pero en todo momento, salvo en 1999, es superior el porcentaje de españoles que prefieren la existencia de algún tipo de normativa general (cuadro 2).

Con la información más reciente, la opinión mayoritaria, 53,1% de la muestra, es favorable a que los horarios comerciales se regulen mediante una normativa general y no sean fijados libremente por los comerciantes, tal como propone en su normativa de horarios la Comunidad de Madrid para el año 2012.

Por otro lado a la pregunta: *En conjunto, ¿es usted partidario/a del sistema actual de regulación de horarios y apertura de comercios en domingos y festivos o, por el contrario, prefiere el sistema de plena libertad de apertura y cierre de los establecimientos comerciales?*, el 51,8% de los encuestados en 2011 prefieren la limitación actual de horarios. Por tanto, los resultados del último barómetro, indican que la opinión de los ciudadanos españoles es nítidamente favorable al sistema actual de regulación de horarios que contempla limitaciones semanales horarias y limitaciones de aperturas en domingos y festivos, pero en términos de mínimos, y que son los sistemas regulatorios autonómicos complementarios los que imponen los horarios máximos que son diferentes según CC.AA.

Para cerrar la valoración que los consumidores hacen de la limitación horaria que incorpora la regulación en España, se analiza la cuestión que plantea el barómetro del CIS respecto al perjuicio percibido por los españoles al estar sometidos a dicha regulación. Concretamente se les pregunta: *Como usted seguramente sabe, en España los horarios comerciales y la apertura de comercios en domingos y festivos están regulados por ley. Personalmente, y teniendo en cuenta sus hábitos de compra, ¿hasta qué punto se siente usted perjudicado/a por la limitación de apertura de establecimientos comerciales en domingos y festivos: muy perjudicado/a, bastante, poco o nada perjudicado/a?*

La información contenida en el cuadro 3 no deja lugar a ninguna duda: el perjuicio percibido por los españoles, derivado de la regulación hora-

CUADRO 3

GRADO DE PERJUICIO PERCIBIDO POR LA LIMITACIÓN DE APERTURA

	Septiembre 1995	Julio 1998	Noviembre 1999	Septiembre 2004	Abril 2011
Mucho	1,0	1,4	1,4	2,1	2,0
Bastante	5,0	8,1	8,9	8,3	7,8
Poco	22,2	27,3	23,2	29,8	26,2
Nada	66,6	59,4	62,5	58,1	61,3
Mucho + bastante	6,0	9,5	10,3	10,4	9,8
Poco + nada	88,8	86,7	85,7	87,9	87,5
NS	4,7	3,6	3,3	1,4	1,9
NC	0,5	0,3	0,7	0,3	0,7
N	2.480,0	2.485,0	2.489,0	2.483,0	2.463,0

Fuente: CIS. Barómetros mensuales.

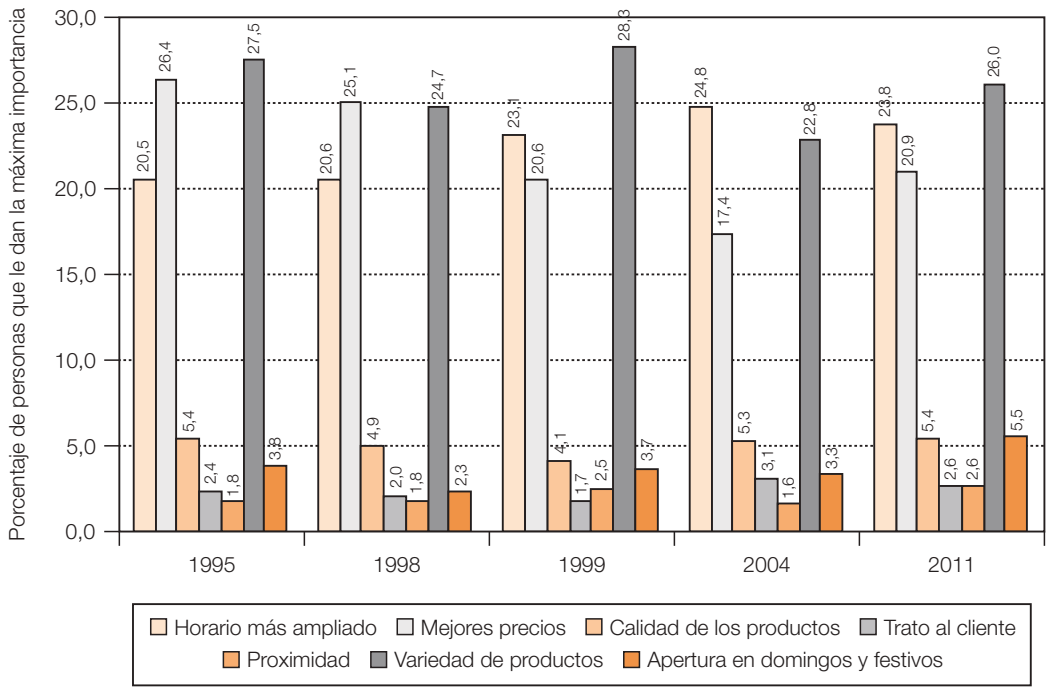
ria vigente en cada momento y en cada contexto territorial, solo se aprecia como muy perjudicial por un porcentaje de la población mínimo, entre el 1,0 y el 2,1%, según el barómetro analizado. En la actualidad se sitúa en el 2%. Aunque este porcentaje ha aumentado desde 1995 hasta la actualidad, la mayoría de la población (el 98% o más) no ha percibido ni percibe ningún perjuicio significativo derivado de la limitación horaria recogida en la regulación española. Sin embargo, desde el 66,6% de los consumidores que no percibía ningún perjuicio en 1995 y el 61,3% que no lo percibe en la actualidad se aprecia una tendencia decreciente en este colectivo de la población española. El análisis temporal de las respuestas dadas a esta pregunta constata que el porcentaje de los que perciben algún perjuicio, tras situarse en 1998 en un nivel próximo al 10%, se ha mantenido, ligeramente por encima o por debajo, en el resto de los barómetros, por lo que se puede concluir que la población que se siente afectada negativamente por la limitación de horarios comerciales representa aproximadamente un 10% del total. Por el contrario, el porcentaje de los que consideran que esta regulación no les afecta negativamente en absoluto o ligeramente se ha situado entre el 85% y el 90% en todo momento, por lo que se puede afirmar que la repercusión de la regulación de horarios comerciales sobre la vida cotidiana de la amplia mayoría de los ciudadanos es muy limitada o nula.

3.2. *Importancia que conceden los consumidores a los horarios comerciales en la elección de los establecimientos comerciales*

Los sucesivos barómetros del CIS han preguntado a los consumidores sobre la importancia que para ellos tienen la amplitud de horarios y el número de aperturas en domingos y festivos. La pregunta se formula como sigue: *De las siguientes razones que aparecen en esta tarjeta, me gustaría que me dijera ¿cuál es la que a usted le parece más importante para comprar en grandes almacenes? ¿Y para comprar en tiendas o boutiques? ¿Y para comprar en supermercados? ¿Y para comprar en hipermercados?*

GRÁFICO 4

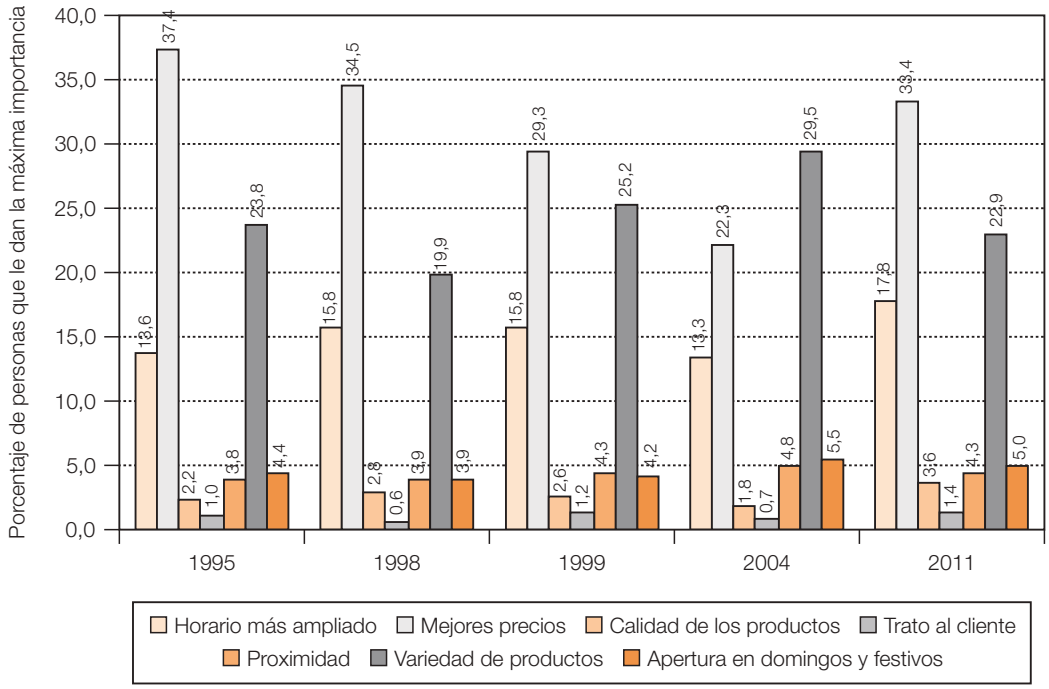
IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS HORARIOS EN LA ELECCIÓN DE LOS GRANDES ALMACENES



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los barómetros del CIS.

GRÁFICO 5

IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS HORARIOS EN LA ELECCIÓN DE LOS HIPERMERCADOS



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los barómetros del CIS.

Los resultados obtenidos para los grandes almacenes, hipermercados, supermercados y tiendas o boutiques se presentan en los gráficos 4, 5, 6 y 7, respectivamente.

Según los datos del gráfico 4, el 23,6% de las personas consideran el factor de amplitud de horarios el más importante cuando eligen para sus compras el formato *Grandes almacenes*, el segundo porcentaje más alto después del 26,0% correspondiente a la variedad de productos y seguido por los mejores precios con un 20,3%. El porcentaje de personas que considera la apertura en domingos y festivos el factor más importante para elegir comprar en los grandes almacenes se limita, por el contrario, al 5,5%.

Estos porcentajes destacan que la amplitud de horario semanal es un factor de gran importancia para los consumidores de grandes almacenes, el segundo, después de la variedad de productos, mientras, que la importancia de la apertura en domingos y festivos es muy bajo. Además, la serie temporal indica que la importancia del factor amplitud de horarios ha experimentado un ligero aumento en porcentaje absoluto y en posición relativa, en los últimos quince años.

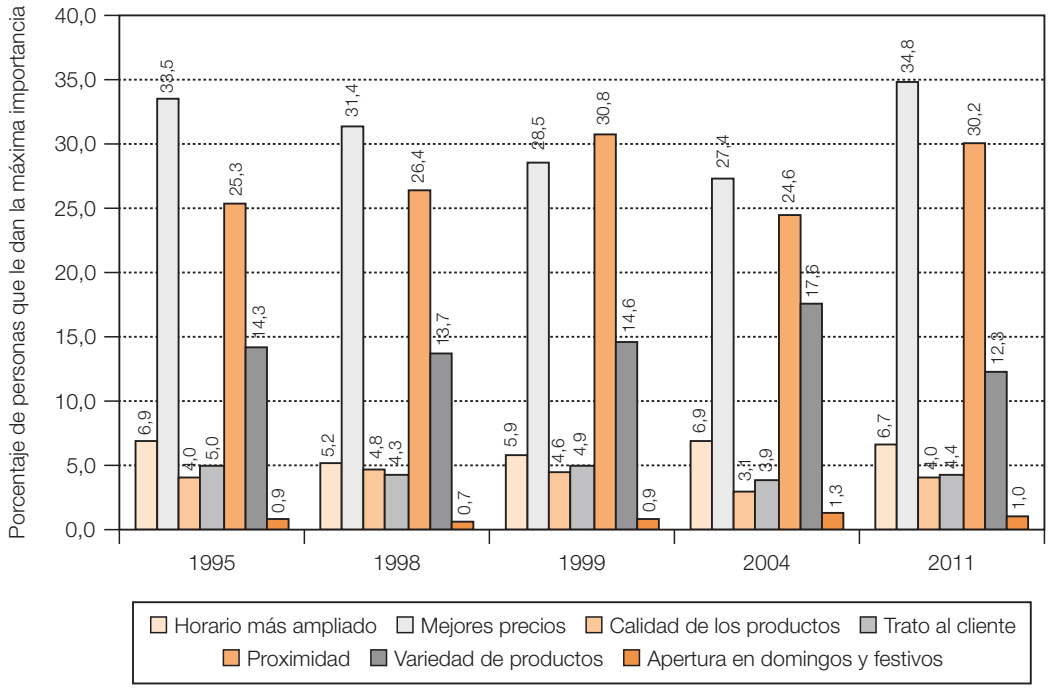
Para el caso de los hipermercados (gráfico 5) la amplitud de horarios ocupa, en la actualidad, la tercera posición en términos de porcentaje. El 17,8%, de encuestados considera este el factor el más importante para elegir este tipo de establecimiento comercial, a la vez que las aperturas en domingos y festivos, con un 5%, ocupa la cuarta posición. Estos factores se sitúan por debajo del porcentaje de individuos que eligen estos establecimientos porque tienen los mejores precios y los que lo hacen porque tienen una amplia variedad de productos.

Con los datos disponibles desde 1995, tanto la amplitud de horarios como la apertura en domingos y festivos han incrementado el porcentaje de individuos que los consideran los más importantes, si bien el primero ha ganado cuatro puntos porcentuales y el segundo solo 0,6.

En el gráfico 6 se ilustra la importancia que tienen los horarios en la elección que hacen los ciudadanos del formato supermercado. Frente a los elevados porcentajes que registra este factor en

GRÁFICO 6

IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS HORARIOS EN LA ELECCIÓN DE LOS SUPERMERCADOS



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los barómetros del CIS.

los gráficos 4 y 5, referidos a grandes almacenes y a hipermercados, el porcentaje para el caso de los compradores en supermercados es mucho más modesto, el 6,7%, que representa la cuarta posición, situándose en la dos primeras los factores de precio y proximidad.

Para estos establecimientos la apertura en domingos y festivos no representa apenas importancia, ya que solo un 1% de los encuestados manifiesta que los elige por esta razón. Además, estos porcentajes, ofrecidos por el barómetro de 2011, no son significativamente distintos a los ofrecidos por el barómetro desde 1995.

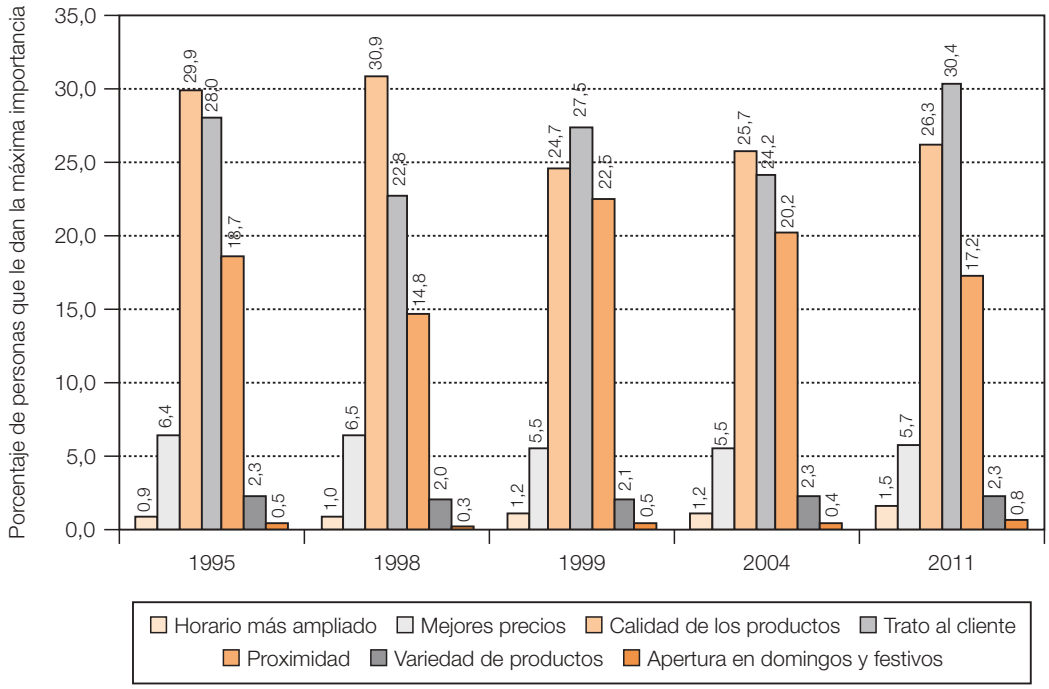
Para el caso de las tiendas o boutiques (gráfico 7), los factores relacionados con la amplitud de horarios y apertura en festivos tienen una importancia insignificante, ya que entre los dos no alcanzan ni un 3% de personas que los consideren la principal razón de elegir este tipo de establecimientos para sus compras. Por el contrario, la mayor parte de las personas indican como la principal razón para comprar en ellas, el trato al cliente, la calidad de los productos y la proximidad, por este orden.

Comparando la información proporcionada por los cuatro gráficos, es necesario concluir que la amplitud de horarios se revela un factor relativamente importante en el proceso de decisión de compra en la elección del formato *gran almacén*, especialmente para productos de compra periódica o esporádica, y la del *hipermercado* para la compra de productos de gran consumo, la cesta cotidiana de productos de alimentación y droguería, de mucha menor importancia tiene para la elección de los supermercados y prácticamente nula para la elección de boutiques.

Los consumidores, en general, no reclaman una mayor amplitud de horarios, ni perciben un grado de perjuicio en la regulación actual que justifique tomar medidas de liberalización total, siguiendo la estela de la Comunidad de Madrid. Son, en todo caso, las empresas de grandes almacenes y de hipermercados las que podrían verse beneficiadas con una mayor liberalización, en el caso en que los consumidores que encuentran en la amplitud de horarios y en las aperturas en festivos, la principal razón de compra ampliasen sus compras en

GRÁFICO 7

IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS HORARIOS EN LA ELECCIÓN DE LAS TIENDAS O BOUTIQUES



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los barómetros del CIS.

estos formatos, que seguramente ya son los habituales en los que vienen realizándolas.

4. Conclusiones

Después de este análisis, si nos volvemos a formular la misma pregunta: la liberalización de los horarios comerciales ¿a quién beneficia? La respuesta que se encuentra es simple. Los beneficios de la liberalización de horarios, de haberlos, habría que buscarlos en los resultados económicos que presenten las cadenas minoristas con grandes formatos comerciales. Y ¿cómo se llega a esta conclusión? Se llega a esta conclusión porque, por un lado, se ha comprobado que la liberalización de horarios no ha resultado ser un factor dinamizador del sector comercial en aquellas CC.AA. en las que la amplitud de horarios y aperturas en festivos ha sido mayor, por lo que puede afirmarse que este recurso no beneficia al crecimiento del sector en general.

Y por otro lado, a la pregunta ¿beneficia a alguno de los agentes económicos, consumidores o comerciantes, implicados? La respuesta la dan los propios agentes:

Respecto a los primeros, ¿los consumidores piden mayor amplitud de horarios?, la respuesta es claramente negativa, y ¿cuándo valoran su necesidad de mayor amplitud de horarios, qué contestan?, de nuevo la mayoría tiene claro que no necesita una mayor amplitud de horarios comerciales, y ¿se sienten perjudicados por la norma?, ampliamente, tampoco. No obstante, reconocen que la amplitud de horarios es un factor importante cuando eligen realizar sus compras en un gran almacén o un hipermercado.

Respecto a los comerciantes, ¿quiénes solicitan la liberalización de los horarios? Desde luego, no el pequeño comercio, que cuando las autoridades ofrecen propuestas de ampliación de horarios o la liberalización total como lo ha hecho recientemente la Comunidad de Madrid para 2012, responden, que ni las han pedido, ni las necesitan, e incluso van más allá, las consideran gravemente perjudiciales. Por tanto, solo la reclaman algunas de las grandes empresas de la distribución, y ¿qué argumentos esgrimen? El crecimiento de la actividad, del empleo

y un mayor servicio a los consumidores. Sin embargo, en situaciones de recesión, como la actual, los dos primeros solo pueden darse a costa del pequeño comercio, ya que se ha comprobado que la actividad global del sector no decrece menos por mantener aperturas más amplias, y el tercero solo es reclamado por los consumidores cuando quieren hacer sus compras, tal como se ha dicho, en grandes almacenes o en hipermercados.□

BIBLIOGRAFÍA

*Cruz, I. (2004): «La regulación de los horarios comerciales», **Distribución y Consumo**, 77, págs. 5-10.*

RESUMEN

En 2011 se ha reabierto el viejo debate sobre la amplitud de horarios comerciales, especialmente a raíz de que la Comunidad de Madrid haya decidido una liberalización total para el año 2012. Los colectivos que abogan por la total liberalización argumentan que favorece el empleo y la competitividad del comercio, y los contrarios a ella que favorece el consumo irracional e impulsivo y que destruye una parte del pequeño y mediano comercio. El análisis realizado permite concluir que esta medida, por sí misma, no impulsa la actividad comercial global y que la mayoría de los consumidores ni la reclaman ni la valoran positivamente.

Palabras clave: *Liberalización del comercio minorista, Regulación de horarios comerciales, Crisis en el comercio minorista.*

La revista ECONOMISTAS está disponible en Internet

www.revistaeconomistas.com



Características

- Acceso a todo el histórico de la revista. ¡Desde el número 1!
- Búsqueda de artículos:
  - Por número de la revista
  - Por autor
  - Por texto
- Posibilidad de comentar artículos y contactar con sus autores.
- Acceso desde cualquier sitio o dispositivo.

Los colegiados podrán acceder a la versión on-line de la revista solicitando al Colegio la clave de acceso, si aún no la tienen.

Colegio de Economistas de Madrid
c/ Flora, nº 1 - 28013 Madrid
Tel: +34 91 559 46 02
Fax:+34 91 559 29 16
cem@cemad.es

Retos regulatorios y temas pendientes en el sector eléctrico español

Natalia Fabra (*)
Profesora titular en el Departamento de Economía, Universidad Carlos III de Madrid e investigadora asociada al CEPR

El balance del 2011 constituye un buen motivo para hacer repaso de los retos regulatorios y temas pendientes a los que se enfrentará el sector eléctrico español en el año 2012 y sucesivos. Por una parte, los sectores eléctricos se encuentran ante un punto de inflexión, porque el mayor peso que tendrán que aportar las energías renovables al *mix* energético nacional cuestiona —de forma clara— la conveniencia de los mecanismos regulatorios vigentes para la retribución de la generación e incorporación de las distintas tecnologías que concurren en el suministro eléctrico. Pero en España será difícil afrontar semejante reto sin antes resolver los problemas que hereda nuestro sector eléctrico, fruto de una mala regulación —la que se inauguró con la aprobación de la Ley del Sector Eléctrico de 1997, con sus sucesivas interpretaciones y modificaciones—, y cuya consecuencia más evidente es el déficit tarifario que supera ya los 24.000 millones de euros.

Bajo estos dos epígrafes —retos regulatorios y temas pendientes— en este breve artículo se apuntan y abren interrogantes sobre algunas de las cuestiones que centrarán el debate regulatorio en materia eléctrica durante los próximos años.

1. Retos regulatorios

La insostenibilidad del actual modelo energético hace inevitable que en los próximos años experimente una profunda transformación. La presión de la demanda creciente sobre los recursos energéticos a escala global tiene importantísimas repercusiones y riesgos, pero la solución al problema también puede aportar un importante estímulo a las economías occidentales en recesión. De hecho, la política energética constituye uno de los ejes de las políticas europeas, con objetivos vinculantes en reducción de emisiones, en incremento de la potencia renovable instalada y en ahorro y eficiencia energética.

Entre los sectores emisores, el sector eléctrico tiene el mayor potencial de reducción de emisiones al permitir la integración de las energías renovables en la dieta energética del país. Además, a través de la incorporación del coche eléctrico a la demanda de electricidad, el sector eléctrico puede contribuir a minorar el uso de combustibles fósiles en el sector del transporte, principal responsable de las emisiones de gases de efecto invernadero en los sectores difusos. El objetivo de la Comisión Europea a 2020 es que las emisiones procedentes del sector eléctrico se reduzcan, con respecto a valores del 1990, de un 54 a un 68%,

y que para 2050 se hayan prácticamente eliminado. Para cumplir este objetivo, se estima que en Europa la capacidad de generación instalada libre de emisiones habrá de crecer del 45% actual, al 60% en 2020 y a casi al 100% en 2050 (Comisión Europea, 2011).

En este contexto, la gestión y la preparación para el cambio de modelo constituyen una prioridad que hay que empezar a abor dar ya. El período 2012-2020 es un período de transición hacia un futuro en el que, gracias al aprovechamiento de las curvas de aprendizaje (1), las tecnologías renovables presentarán costes medios inferiores a los costes de las tecnologías térmicas convencionales (2). La dificultad radica en establecer la senda para el cambio, desde un escenario con predominio de tecnologías convencionales hacia otro en el que en la cobertura de la demanda predomine la aportación de las energías renovables.

A continuación se abordan dos cuestiones, de distinta naturaleza, que surgen ante el cambio en el modelo energético: una se refiere a los mecanismos regulatorios y de mercado adecuados para la retribución de la energía eléctrica y la incorporación de nueva potencia; la otra se refiere a la sostenibilidad económica del modelo.

1.1. La retribución de la producción eléctrica

En el suministro eléctrico concurren diversas tecnologías de generación (nuclear, hidroeléctrica, carbón, gas, renovable, etc.) con estructuras de costes muy dispares, que producen un bien perfectamente homogéneo, los kWh, cuyo precio es el mismo independientemente de su origen. A grandes rasgos, existe una relación inversa entre los costes fijos y los costes variables de las distintas tecnologías. Por ejemplo, en órdenes de magnitud, el coste variable de una central nuclear es una cuarta parte del coste variable de una central de ciclo combinado, mientras que sus costes fijos por MW instalado reflejan una relación inversa.

En el corto plazo, la optimización exige la incorporación de las distintas tecnologías a la cobertura de demanda en orden creciente a sus costes variables. Es decir, las tecnologías con bajos costes variables (y altos costes fijos) operan casi continuamente a lo largo de las 24 horas del día, siendo las tecnologías de mayores costes variables (y menores costes fijos) las responsables de seguir la estacionalidad y volatilidad de la demanda. Este hecho se ve reflejado en las tasas de utilización de las centrales nucleares, de carbón, ciclos combinados y fuel-gas, siendo mayores para aquellas centrales con menores costes variables (véase cuadro 1) (3).

El precio de mercado lo fija la central más cara necesaria para la cobertura de la demanda, generalmente una central de gas o de carbón, y esta determina la retribución de todas las centrales en funcionamiento. La relación inversa entre los costes fijos y los variables de las distintas tecnologías, que a su vez implica una relación inversa entre los costes fijos y sus horas de funcionamiento, permite que las centrales con mayores costes fijos obtengan mayores ingresos vía mercado, y viceversa. Pero no existe garantía de que los márgenes entre el precio y los costes variables de unas y otras cubran, o no excedan, sus costes medios. Solo la competencia en la etapa de inversión podría garantizar que los precios del mercado eléctrico reflejasen los costes medios de tecnologías tan dispares, pero esto no se produce porque las barreras a la entrada (de diversa naturaleza) imposibilitan la competencia entre inversores para acceder a segmentos clave, como el nuclear y la gran hidráulica. Así, se producen desequilibrios retributivos que implican que unas centrales puedan experimentar pérdidas, al tiempo que otras experimentan fuertes ganancias.

Pero este desequilibrio entre ingresos y costes —fruto de un diseño regulatorio que es inadecuado porque ignora la falta de competencia entre los inversores— podría verse acentuado en un futuro muy cercano —si no ya, en el momento presente— con el mayor peso de las energías renovables en la cobertura de la demanda.

A diferencia de las centrales térmicas convencionales, las tecnologías de origen renovable se caracterizan por unos costes variables muy bajos, casi nulos; y a diferencia de las centrales hidráulicas, no tienen costes de oportunidad porque la mayor parte de la energía de origen renovable no es regulable; es decir, no es almacenable, se pierde si no se vierte a la red (4). Por ello, en un contexto en el que energías renovables supongan el 70% de la capacidad de generación, es previsible que los precios del mercado eléctrico durante gran parte de las horas sean cero, y durante un número residual de horas, sean iguales al coste marginal térmico. Las horas de funcionamiento de las centrales térmicas se verán fuertemente reducidas, y su retribución de mercado será previsiblemente inferior a sus costes medios, mientras que no hay ninguna razón que haga pensar que la retribución de mercado de las energías renovables, como la del resto de tecnologías, sea la adecuada.

CUADRO 1

BALANCE ELÉCTRICO ANUAL Y POTENCIA INSTALADA. AÑO 2011

Tecnologías	Energía (GWh)	Energía (%)	Potencia (MW)	Potencia (%)	Tasa de utilización (*)
Régimen ordinario	179.365	68	64.823	64	32%
Hidráulica	27.650	10	17.537	17	18%
Nuclear	57.670	22	7.777	8	85%
Carbón	43.426	16	11.700	12	42%
Fuel / gas	0	0	2.540	3	0%
Ciclo combinado	50.619	19	25.269	25	23%
Régimen especial	92.353	35	35.754	36	29%
Hidráulica	5.155	2	2.036	2	29%
Eólica	41.661	16	20.733	21	23%
Solar fotovoltaica	7.569	3	3.903	4	22%
Solar termoeléctrica	2.029	1	949	1	24%
Térmica renovable	4.336	2	1.062	1	47%
Térmica no renovable	31.603	12	7.071	7	51%
Total	264.529	100	100.576	100	30%

(*) Definida como el número de horas equivalentes de funcionamiento (energía/potencia) sobre las 8.760 horas del año. Nótese que este cálculo no tiene en cuenta la disponibilidad, que aproximadamente es del 90-95% para las térmicas, del 20-25% para las renovables y del 50% para las térmicas no renovables del Régimen Especial. Si se tuviera en cuenta la Tasa de Utilización de la Energía Disponible, se comprobaría que las renovables se utilizan al 100% sobre el disponible (al igual que la Hidráulica del Régimen Ordinario).
Fuente: REE.

Por tanto, cabe preguntarse: ¿será el mercado eléctrico, tal y como está diseñado en la mayoría de los países, y entre ellos España, el mecanismo adecuado para la determinación de la retribución de las distintas tecnologías que concurren en el suministro eléctrico, cuando el coste marginal de producir electricidad será nulo durante una gran parte de las horas? ¿O necesitaremos un nuevo diseño de mercado que tenga capacidad para asignar y determinar de forma eficiente la producción y los precios?

1.2. La incorporación y retribución de las nuevas inversiones en energías renovables

La incorporación de nueva potencia renovable para alcanzar los objetivos europeos evidencia, más que nunca, la relevancia de cómo retribuir las nuevas inversiones y qué senda seguir. Por una parte, el aprovechamiento de las curvas de aprendizaje, de fuerte pendiente, puede aconsejar que la incorporación de la potencia renovable se retrase en el tiempo, concentrándose en los últimos años de la década de 2020, coincidiendo con el posible cierre de las centrales nucleares. Pero por otra parte, será difícil alcanzar la parte baja de la curva de costes si no damos continuidad a las políticas de apoyo a las renovables. En esta línea, la Comisión Europea (2011) afirma de forma tajante que *if investments are postponed, they will cost more from 2011 to 2050 and create greater disruption in the longer term.* En cualquier caso, lo que parece claro al tratarse de un bien público, es la necesidad de coordinación entre las políticas europeas de fomento de las renovables para evitar comportamientos de países oportunistas y permitir que el descenso por la curva de costes se realice en el menor tiempo.

Con costes variables nulos y sin capacidad de decidir el momento de producción, casi toda la eficiencia de la producción con fuentes energéticas renovables se juega en la etapa de la inversión. Por ello, los mecanismos que se adopten para incorporar y remunerar a las inversiones renovables son clave, incluso más que para el resto de tecnologías convencionales. ¿Seguimos apostando por un sistema de *feed-in tariffs*? ¿Fijadas administrativamente o a través de subastas competitivas? ¿La remuneración de las nuevas instalaciones, habrá que fijarla para toda la vida útil o para un período inferior? ¿Es conveniente adoptar el mismo modelo regulatorio para tecnologías que ya han alcanzado un elevado grado de madurez (solar térmica con regulación, solar fotovoltaica y eólica) que para otras en estados más incipientes de desarrollo (geotérmica, maremotriz, etc.)?

La fijación de las tarifas a través de mecanismos competitivos, como las subastas, podría constituir una alternativa adecuada al sistema de las *feed-in tariffs* para las tecnologías renovables que ya han alcanzado un suficiente grado de

madurez. Dos razones fundamentales lo justifican. Primero, a través de las subastas se podría extraer de los inversores información no disponible para el regulador —como su coste— aspecto clave ante la posibilidad cierta de que la tecnología experimente una significativa reducción de costes en el medio/corto plazo. Con una fuerte pendiente en la curva de aprendizaje, es muy probable que el nivel de tarifas que resulte adecuado hoy sea pronto excesivo. Y segundo, por efecto de la competencia a través de las subastas, se podrían ajustar las rentabilidades de las nuevas inversiones para así contener el coste del fomento de las renovables. En cualquier caso, es imprescindible salvaguardar la seguridad jurídica de que la retribución obtenida mediante las subastas permanecerá vigente para toda la vida útil de la inversión. Esto constituye un elemento esencial de este sistema de captura de los costes de aprendizaje a favor de los consumidores, y elimina barreras a la entrada asociadas al riesgo solo franqueables para las grandes empresas.

Las subastas presentan otra serie de ventajas, como: 1) la *credibilidad*: las tarifas fijadas administrativamente, al ser menos flexibles, pueden resultar más vulnerables al oportunismo regulatorio, y de esta manera, resultar menos creíbles para los potenciales inversores, que por ello exigirán mayores primas para llevar a cabo sus inversiones; 2) la *legitimidad*: si bien las asociaciones de inversores o patronales pudieran mostrarse contrarios ante una reducción de tarifas reguladas, podrán oponerse en menor medida a reducciones tarifarias si estas surgen del proceso de licitación. Como afirma Paul Klemperer, *una subasta obliga a los empresarios a poner el dinero en lo que dicen cuando hacen su oferta* y nadie les obliga a participar si no lo consideran ventajoso. Del mismo modo, no habrá lugar a posibles quejas ante el valor de las primas a las renovables si éstas se determinan en procesos competitivos; y 3) la *predicción*: la subasta permite saber con anterioridad cuánta potencia se incorporará (5) y cuál será su coste para los consumidores. No obstante, para que las subastas funcionen de manera adecuada es importante que su diseño sea el adecuado, de tal manera que se fomente la participación de un gran número de agentes, se facilite la contención de precios y se evite la colusión entre los pujadores.

Por último, en ocasiones se ha podido observar que los costes de algunos de los componentes o materiales necesarios para la inversión en tecnologías renovables son endógenos a las tarifas con las que se retribuye su energía, de tal modo que tarifas más generosas no han supuesto un mayor margen para los promotores de las nuevas instalaciones, sino aguas arriba para los productores de los *inputs* necesarios. Por ejemplo, seguramente la fuerte caída experimentada en el coste de los módulos solares fotovoltaicos tras el *boom* de los últimos años sea un ejemplo de esta relación de endogenidad entre coste y tarifas; aunque lo cierto es que es difícil discernir qué parte de la reducción del coste se debe a este efecto y qué parte se debe a la mejora tecnológica. Por ello, ¿en vez de remunerar directamente a los inversores, sería preferible apoyar el I+D+i para favorecer la reducción de costes y así el aumento de la rentabilidad de los inversores? ¿Y una combinación de ambas?

1.3. La garantía de suministro y los pagos de capacidad a las centrales térmicas

Con el mayor peso de las renovables en la cobertura, la cuestión de cómo asegurar la garantía del suministro adquiere particular relevancia. Las fuentes primarias autóctonas de energía renovable disminuyen la dependencia energética exterior de España, contribuyendo así a la garantía de suministro a largo plazo (6). Sin embargo, en el corto plazo, un elevado peso de las energías renovables puede generar problemas de garantía de suministro, al dificultar la igualación instantánea, e imprescindible, entre oferta y demanda de electricidad.

A diferencia de las centrales térmicas, las energías renovables aportan una capacidad firme al sistema inferior a su potencia, porque su producción está ligada a aportaciones naturales (lluvia, sol, viento) no constantes y de difícil previsión (en el cuadro 1 se aprecia que la tasa de utilización de las energías renovables no supera el 30%, a pesar de ser su coste variable nulo). Por ello, para absorber las variaciones en la disponibilidad de las fuentes renovables, la garantía de suministro en el sector eléctrico exige el mantenimiento de una capacidad de reserva firme y flexible que aporte fiabilidad al sistema.

Así, el mayor peso de las renovables en la cobertura de la demanda modifica (está ya modificando de forma sustancial) el papel de las centrales térmicas en la cobertura de la demanda: desplazadas por las energías renovables, pasarán de suministrar energía a suministrar potencia firme disponible que contrarreste las oscilaciones de las aportaciones naturales. Las bajas tasas de utilización de esta potencia firme reducen la rentabilidad de las centrales térmicas, incluso a valores negativos, afectando al correspondiente proceso inversor y así a la garantía de suministro.

A las nuevas centrales que conformen la reserva de potencia firme del sistema, para que tengan incentivos a la inversión, ¿bastará pagarles por la energía producida, o habrá que retribuir su aportación a la garantía del suministro? En España, las centrales térmicas reciben unos complementos regulados fijados de manera administrativa, que se denominan, en términos generales, *pagos por capacidad*. En otros países existen mecanismos retributivos alternativos, como los Mercados de Capacidad o las Subastas de Capacidad (7), como las que se está contemplando implantar en el Reino Unido (Ofgem, 2011). ¿Se ha realizado en España una reflexión sobre la conveniencia de adoptar unos u otros mecanismos? (8).

¿Y las centrales térmicas ya existentes? Durante 2010, ante la bajada en las horas de funcionamiento de los ciclos combinados, desde el sector se ha estado reclamando al regulador una compensación por la merma en su rentabilidad. ¿La menor rentabilidad de los ciclos combinados, se ha debido a la expansión de las energías renovables, respaldada por una regulación que no era predecible por las agentes cuando realizaron las inversiones, o se ha debido a una posible sobreinversión? Es importante dilucidar esta cuestión porque de ello depende el que las compensaciones solicitadas puedan ser o no legítimas (9).

1.4. La energía nuclear

En su *Road-map for moving to a competitive low-carbon economy in 2050* la Comisión Europea incluye a la energía nuclear en la lista de tecnologías cuyo peso habrá de aumentar en el *mix* energético para cumplir con los objetivos de reducción de emisiones. No obstante, lo cierto es que la publicación del *Road-map* se produjo solo tres días antes del accidente nuclear de Fukushima, que ha supuesto un serio freno al desarrollo de la energía nuclear en Europa al evidenciar la dificultad de reducir a cero los riesgos de un accidente nuclear. De hecho, Alemania y Bélgica ya han anunciado el cierre de todos sus reactores nucleares, a pesar de que recientemente ambos gobiernos habían decidido alargar la licencia de explotación de varias centrales (previo pago de varias centenas de millones de euros).

En España, el nuevo Ejecutivo acaba de anunciar que se va a alargar hasta 2019 la licencia de explotación de la central nuclear de Santa María de Garoña. ¿Resulta legítimo (o incluso eficiente) que siga recibiendo el precio del mercado, que incorpora un amplio margen sobre sus costes variables, una vez que ya agotada su vida útil se puede considerar que ha recuperado la totalidad de sus costes fijos? ¿Se podría optar en España por la vía belga o por la vía alemana (finalmente frustrada por el apagón nuclear) de extraer parte de los beneficios regulatorios que les supondría a sus propietarios la prolongación de la vida útil de la centrales? E incluso, ¿tiene sentido que inversiones que fueron protegidas de los cambios regulatorios para evitar efectos retroactivos negativos sobre su retribución, generen, para los consumidores, costes inesperados que también tendrían una naturaleza retroactiva? Los propietarios de la central argumentan que tendrán que llevar a cabo elevadas inversiones para adoptar las medidas de seguridad exigidas por el CSN, poniendo en duda —como alegan— la rentabilidad de la operación. Pero si esto es así, el precio de mercado retribuiría exactamente sus nuevos costes medios, y entonces efectivamente habría que cuestionar la extensión de la licencia de explotación de Garoña porque su aportación a la eficiencia económica sería nula.

Garoña es una central nuclear relativamente pequeña (su potencia apenas supera los 400 MW, y es por tanto de un tamaño similar a una central de ciclo combinado de gas). Por ello, su cierre no hubiera tenido efecto alguno sobre el precio de mercado (de hecho, el que permanezca abierta tampoco abaratará la electricidad). Pero, si en un futuro se opta por la vía del cierre paulatino de las centrales a medida que vayan alcanzado el final de su vida útil, ¿cuál será el previsible impacto sobre el precio de la electricidad y sobre la garantía de suministro? ¿Cómo se cubrirá el hueco que ahora ocupan en la cobertura las centrales nucleares?

1.5. ¿Cómo se va a financiar el esfuerzo inversor en energías renovables?

El cambio en el modelo energético tiene costes. A fecha de hoy, ninguna de las tecnologías de generación con fuentes renovables presenta costes medios (privados) competitivos con sus alternativas térmicas (lo que se denomina *paridad de red*). Esto quiere decir que hasta que los costes medios de las tecnologías renovables no caigan por debajo de los costes medios de las tecnologías convencionales, el coste del suministro eléctrico crecerá. La Comisión Europea estima que los servicios y productos energéticos (incluyendo el transporte) van a constituir una partida muy importante en el gasto de los hogares, incrementándose al 16% en 2030, para reducirse más adelante solo muy ligeramente hasta el 15% en 2050. ¿Qué

reformulación regulatoria puede plantearse para hacer compatibles sostenibilidad económica y sostenibilidad medioambiental?

La primera, condición necesaria para la sostenibilidad económica del sistema, es liberar al consumidor de los costes y rentas injustificadas que paga por su suministro eléctrico. No será posible acometer la transformación del modelo energético si no se atajan ya las deficiencias del marco regulatorio vigente. A continuación se apuntan dos de los principales temas pendientes de solución.

2. Temas pendientes

2.1. El déficit tarifario

El primero de los temas pendientes es el déficit tarifario, que supera ya los 24.000 millones de euros, con un ritmo de crecimiento de 3.000 a 5.000 millones de euros anuales, a pesar de que las tarifas eléctricas hayan aumentado en más de un 80% desde 2004. El aumento de los precios de la energía está afectando negativamente a los consumidores y a la competitividad de las empresas españolas, y está provocando que algunas empresas extranjeras asentadas en España consideren la deslocalización. A ello se suma el que la financiación del déficit tarifario, a través de su titulización, está provocando un fuerte sobrecoste en 2011, las colocaciones de deuda fueron muy costosas para el consumidor, que tuvo que afrontar tipos de interés de entre el 4,8 y el 8,1%, a pesar de que la deuda reconocida y avalada por el Estado (déficit tarifario) tiene un coste financiero reconocido no superior al 2%. Estamos por tanto ante un problema de urgencia nacional.

¿A qué se debe la insostenibilidad del marco regulatorio actual? El déficit tarifario es la diferencia entre el precio de mercado y la tarifa eléctrica, y no entre la tarifa y el coste del suministro —como muchas veces se hace creer a la opinión pública—. Por tanto, el déficit surge bien porque las tarifas que pagan los consumidores sean demasiado bajas, o porque lo ingresos que perciben las empresas sean demasiado altos, o por una combinación de ambas. ¿El déficit tarifario es un déficit de naturaleza regulatoria, o de naturaleza económica? ¿Son las tarifas la razón del déficit tarifario o es el actual diseño regulatorio del sector eléctrico español, que genera elevadas r entas a las empresas generadoras? Estas cuestiones son capitales porque de su respuesta depende la conveniencia de adoptar unas u otras medidas para atajar el déficit tarifario (10).

2.2. Las tarifas de último recurso y la comercialización de electricidad

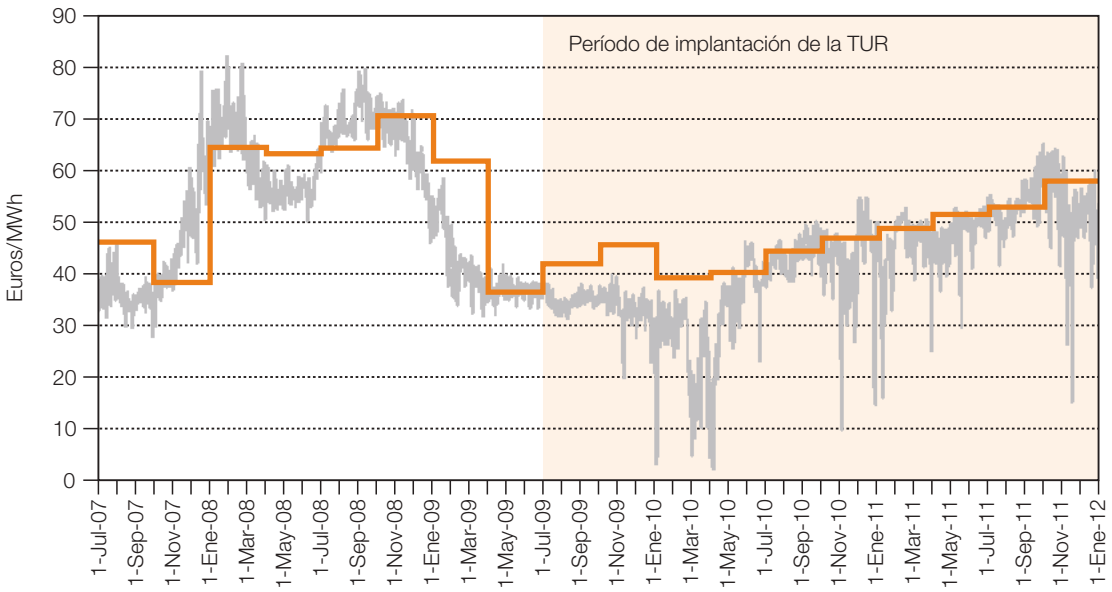
Al problema del déficit tarifario se suma el que, desde hace dos años, por un problema del diseño regulatorio de tarifa de último recurso (TUR) que afecta a más de 22 millones de consumidores (y que inevitablemente constituye la referencia del precio que pagan las pymes y las grandes empresas), el precio que pagan los consumidores se sitúa un 9% por encima de los precios del mercado eléctrico (gráfico 1).

¿Qué puede estar detrás de este sobreprecio? El precio que sirve para fijar el coste de la energía en la TUR se determina a través de las subastas CESUR. En ellas se subastan dos pr oductos: Carga Base Trimestral (para el suministro de electricidad durante las 24 horas del día durante el período de entrega) y Carga Punta Trimestral (de 8 a 20 horas de lunes a viernes), según una subasta del tipo *reloj descendente*. Participan del lado de la demanda los comercializadores de último recurso (denominados CUR, que por decisión del regulador son: EON, Endesa, Gas Natural, Hidrocantábrico e Iberdrola). Los CUR están integrados verticalmente con la generación, y horizontalmente con los comercializadores del mercado libre (es decir, pertenecen a grupos empresariales con filiales que también están presentes en el segmento de la generación y de la comercialización a precios no regulados). Mientras que la demanda en esta subasta es pasiva (los CUR no participan en la subasta y reciben unos porcentajes predeterminados de la electricidad finalmente vendida), los vendedores participan de forma activa indicando, en cada ronda de la subasta, la cantidad de cada producto que están dispuestos a vender al precio de la ronda. La subasta finaliza cuando las cantidades ofrecidas por los vendedores por cada producto son iguales o inferiores a la cantidad total demandada por el regulador; el precio de cada producto, que es el mismo para todos los adjudicatarios, es el precio de la última ronda. Los derechos de cobro o las obligaciones de pago resultantes de la subasta se liquidan por diferencias, hora a hora, entre los precios de la subasta CESUR y los del mercado diario de generación (11).

La empresas eléctricas integradas verticalmente tienen un triple interés en que el precio resultante de las subastas CESUR sea lo más elevado posible. Por una parte, las ofertas de los comercializadores en el mercado libre suelen estar referenciadas a descuentos sobre la TUR (12). Es decir, cuanto mayor sea el precio CESUR mayor será el margen de beneficios del que dispondrán los

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DEL MERCADO DIARIO Y DEL PRECIO DEL CONTRATO BASE DE LAS SUBASTAS CESUR



Fuente: CNE, OMEL.

comercializadores en el mercado libre, también integrados en los mismos grupos empresariales. Por otra parte, los CUR reciben del regulador unos pagos por la venta de energía a los consumidores acogidos a la TUR iguales al producto entre el precio CESUR y el 50% de sus ventas, teniendo que comprar el 50% restante en otros mercados (13). Es decir, cuanto mayor sea el pr ecio CESUR, mayor será el margen de beneficios que obtiene el grupo integrado a través de sus compras netas en otros mercados. Por último, pero no por ello menos importante, los generadores y los *traders* de electricidad asumen riesgo al vender parte de su energía a plazo, y por ello exigen una prima de riesgo en forma de precios superiores a los precios esperados en el mercado diario (y no al contrario, como puede ocurrir en otros mercados). Ello es así porque los costes de generación de electricidad fluctúan día a día, y esas fluctuaciones se trasladan a los precios del mercado al contado, generando así una cobertura natural a aquellos generadores que venden su electricidad en el mercado *spot*. Quienes la venden a plazo, a precios que no variarán con las fluctuaciones de los costes, se exponen así a una mayor volatilidad en sus márgenes. Los *forward premia* que se están verificando en las CESUR no resultan sorprendentes, como establece la literatura económica y evidencia empírica al respecto (14), cuando son los compradores quienes demandan la cobertura del riesgo de precio, y no los vendedores.

Pues bien, si efectivamente las empresas integradas verticalmente tienen un triple incentivo a elevar los precios CESUR, ¿cómo pueden influir sobre las subastas CESUR? (15). Por dos vías. Primera vía: retirándose de la subasta, es decir, eliminando presión competitiva. Desconocemos la identidad de las empresas finalmente adjudicatarias en las subastas CESUR, porque existe un inexplicable alto grado de opacidad en torno a ellas (a diferencia de lo que ocurre con el mercado de producción de electricidad, que es un ejemplo por la cantidad y la calidad de los datos que hace públicos). Pero sí sabemos que el 90% de la energía suministrada en las subastas del último año corresponde a empresas diferentes a las cinco grandes eléctricas, lo cual es consistente con la idea aquí apuntada. Segunda vía: elevando de forma artificial el precio de los mercados OTC, poco líquidos y opacos, para así alterar las expectativas sobre los precios futuros de la electricidad, y con ello generando inflación sobre los precios de las subastas CESUR (16).

A todo esto hay que añadir la existencia de una elevada retribución regulada (primas de riesgo por cantidad y margen comercial de los CUR) que incrementan aún más, sin justificación, los beneficios de los CUR y del grupo al que pertenecen, y con ello los costes para el consumidor.

Parece por tanto que el sobreprecio que los consumidores están pagando por la electricidad por efecto de las subastas CESUR responde a un problema de diseño regulatorio, y es, en esa medida, atajable.

Por último, en julio de 2012 se habrán cumplido tres años desde la eliminación de las tarifas integrales, habrá pasado por tanto tiempo suficiente para hacer una evaluación de la experiencia. Será conveniente entonces pr eguntarse: ¿aportan algún valor añadido relevante los comercializadores al mercado de la electricidad? (17) ¿Cómo está afectando a los consumidores eléctricos, sin derecho a TUR, la obligación de acudir al mercado libre? ¿Hay competencia efectiva entre los comercializadores de electricidad? ¿Se han superado los problemas de competencia que se verificaron en una primera etapa en cuanto al cambio de comercializador? ¿Qué hubieran pagado los consumidores de haber pagado un *passthrough* de las precios del mercado diario en vez de tarifas basadas en los precios CESUR-CUR-TUR?

3. A modo de conclusión

Sin la pretensión de ser exhaustivos —la limitación de espacio lo exige— estas serán seguramente algunas de las cuestiones en torno a los que girará el debate regulatorio en el sector eléctrico. El cambio en el modelo energético —del predominio de las energías convencionales hacia el predominio de las energías renovables— implica un cambio de paradigma en la organización de la actividad de generación, del diseño de su mercado y de la regulación de su retribución. El aumento del peso de las energías renovables en la dieta del país será costoso en corto plazo, reflejo de las externalidades positivas que generan: mayor independencia energética, innovación y desarrollo, creación de empleo, mejora de nuestra balanza de pagos, contención de la contaminación medioambiental… pero además, en el largo plazo, permitirá la reducción de los costes de la generación porque el aprovechamiento de las curvas de aprendizaje apunta hacia una alta competitividad de las tecnologías renovables frente a sus alternativas térmicas. La transformación del modelo energético, si no se atajan ya las deficiencias del marco regulatorio vigente, no podrá alcanzarse porque las deficiencias regulatorias actuales suponen sobrecostes injustificados para los consumidores, que impedirían la sostenibilidad económica de la transición.

La regulación del sector eléctrico español se encuentra en una encrucijada, y todavía no están claros los planes del nuevo gobierno en materia energética. Pero las novedades regulatorias no parecen apuntar en la buena dirección: el 27 de Enero de 2010 se ha aprobado un Real Decreto por el que se suspende de forma temporal las primas a las nuevas instalaciones del régimen especial (renovables, residuos y cogeneración). Parece ser que el cambio de modelo energético y productivo de nuestro país todavía tendrá que esperar.□

NOTAS

(*) Miembro del Grupo de Reflexión sobre Energía del Instituto Pascual Madoz de la Universidad Carlos III. Web: www.eco.uc3m.es/nfabra.

(1) Por ejemplo, véanse McDonald y Schrattenholzer (2011), y Nemet (2006), entre otros.

(2) Joskow (2011) argumenta que la comparación de los costes de unas y otras tecnologías no basta, porque además hay que tener en cuenta el coste de la energía a la que sustituyen al producir y la fiabilidad que aportan. Esto se discute más adelante.

(3) Las tasas de utilización de las tecnologías renovables responden a la disponibilidad de los recursos naturales.

(4) Una excepción es la energía termosolar, que es gestionable y almacenable. Joskow (2011) discute y cuantifica las implicaciones que tiene sobre el valor de las renovables el hecho de que no sean gestionables.

(5) Esta solución implica la responsabilidad del regulador sobre la planificación energética incluyendo no sólo la cobertura sino también las características o mix *de esa cobertura, cuestión justificada por las características de bien público presentes.*

(6) Se necesitan incrementos anuales no inferiores al 8% en la inversión en energías renovables para que el grado de dependencia energética de España del exterior se sitúe por debajo del 80% actual. Sin las energías renovables, la dependencia de energía primaria se situaría en torno al 90% en el año 2020 (Agosti y Padilla, 2010).

(7) Véase Joskow (2007) y Creti y Fabra (2007).

(8) Al respecto, parece claro que la potencia firme que necesitará un futuro en el que predominarán las tecnologías renovables tendrá que basarse en centrales de gas de ciclo simple e hidroeléctricas de bombeo. Inversiones en nuevos ciclos combinados de gas no parecen tener cabida en el futuro por sus altos costes fijos relativos.

(9) A este respecto, véase la discusión de Agosti y Padilla (2010), quienes argumentan que «estas compensaciones se justifican tanto en términos de eficiencia como de justicia».

(10) *En Fabra Utray (2011), incluido en el Balance de la Revista del Colegio de Economistas del 2011, se discuten en detalle estas cuestiones.*
(11) *Véase la Web del administrador de la subastas, OMEL, para una descripción más detallada,* http://www.subastascesur.omel.es.
(12) *Véase ww.comparador.cne.es.por, el comprador de ofertas de energía de la CNE.*
(13) *Un cambio normativo reciente exige que los CUR adquieran, por el 50% restante, la energía al régimen especial, lo cual ha reducido sus márgenes, así como las primas equivalentes del régimen especial.*
(14) *Véanse Longstaff y Wang (2004), Karakatsani y Bunn (2005), Bessembinder y Lemmon (2002). Por ejemploe, en el Mercado forward del Reino Unido se han verificado* forward premia *del 9%, al igual que en Powernext, donde además se observa que los* premia *se reducen a medida que el contrato se aproxima a su vencimiento.*
(15) *Antes las sospechas de manipulación, en noviembre de 2010 el Ejecutivo encargó a la CNE una investigación sobre el funcionamiento de las subastas CESUR.*
(16) *Un efecto similar, aplicado a las ventas virtuales de capacidad, se analiza en Schultz (2009).*
(17) *Véase Joskow (2000).*

BIBLIOGRAFÍA

Agosti, L. y Padilla, J. (2010): «Promoción de las energías renovables: La experiencia de españa», capítulo 15, en Moselle, Padilla y Schmalensee: **Electricidad Verde: Energías Renovables y Sistema Eléctrico**, *Editorial Marcial Pons.*

Bessembinder, H. y Lemmon, M. L. (2002): «Equilibrium pricing and optimal hedging in electricity forward markets», **Journal of Finance**, *57, 1347-1382.*

Comisión Europea (2011): Road-map for moving to a competitive low-carbon economy in 2050, marzo, http://ec.europa.eu/clima/policies/roadmap/index_en.htm.

Creti, A. y Fabra, N. (2007): «Supply Security and Short-Run Capacity Markets for Electricity», **Energy Economics**, *vol. 29 (2), págs. 259-276.*

Comisión Europea (2011): Communication «Energy Roadmap 2050», diciembre. Disponible en http://ec.europa.eu/energy/energy2020/roadmap/index_en.htm.

Fabra Utray, J. (2011): «Sostenibilidad económica y sostenibilidad medioambinetal: ¿Son compatibles en el sector eléctrico? Balance 2010», **Revista del Colegio de Economistas** *126.*

Joskow, P. (2000): «Why Do We Need Electricity Retailers? or Can You Get It Cheaper Retail?», disponible en http://econ-www.mit.edu/faculty/pjoskow/papers.

— (2007): «Capacity Payments in Imperfect Electricity Markets: Need and Design», disponible en http://econ-www.mit.edu/faculty/pjoskow/papers.

— (2011): «Comparing the Costs of Intermittent and Dispatchable Electricity Generating Technologies,» **American Economic Review**, *vol. 101(3), págs. 238-241.*

Karakatsani, N. V. y Bunn, D. W. (2005): «Diurnal reversals of electricity forward premia,» mimeo, Department of Decision Sciences, London Business School.

Longstaff, F. A. Wang, A. W. (2004): «Electricity forward prices: A high-frequency empirical analysis,» **Journal of Finance**, *59, 1877-1900.*

McDonald, A. y Schrattenholzer, L. (2011): «Learning rates for energy technologies», **Energy Policy**, *vol. 29(4), págs. 255-261.*

Nemet, G. F. (2006): Beyond the learning curve: factors influencing cost reductions in photovoltaics, **Energy Policy**, *vol. 34 (17), págs. 3218–3232.*

Ofgem (2011): Project Discovery. Disponible en http://www.ofgem.gov.uk/markets/whlmkts/discovery/Pages/ProjectDiscovery.aspx.

Red Eléctrica de España (2012): El sistema eléctrico español, Avance del informe 2011. Disponible en http://www.ree.es/sistema_electrico/pdf/infosis/Avance_REE_2011.pdf.

Schultz, C. (2009): Virtual Capacity and Competition, mimeo, Universidad de Copenhagen.

RESUMEN

Los sectores eléctricos se encuentran ante un punto de inflexión: el mayor peso que tendrán que aportar las energías renovables al mix energético nacional cuestiona la conveniencia de los mecanismos regulatorios vigentes para la retribución de la generación e incorporación de las distintas tecnologías. Pero en España será difícil afrontar semejante reto sin antes resolver los problemas que hereda nuestro sector eléctrico. En este artículo se abren interrogantes sobre algunos de los retos y temas pendientes que centrarán el debate regulatorio en materia eléctrica durante los próximos años.

Palabras Clave: *Energías renovables, Garantía de suministro, Energía nuclear, Déficit tarifario, Tarifas de último recurso.*

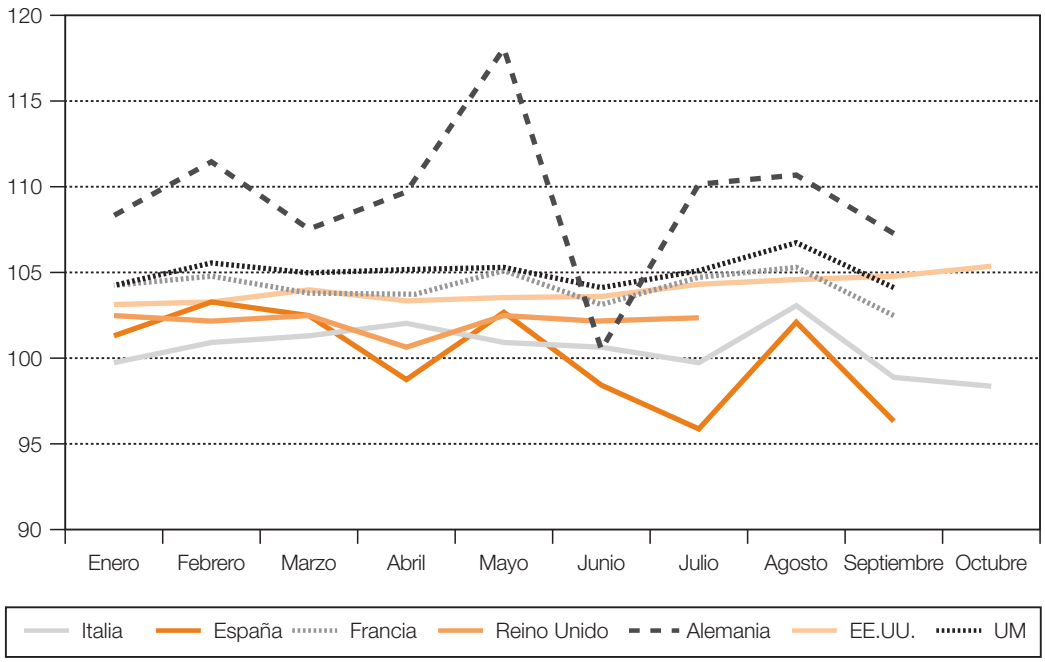
La evolución reciente de la industria en España

Diego Rodríguez
Universidad Complutense de Madrid y GRIPICO

El desplome en las actividades de construcción desde 2008 ha generado el efecto colateral de un ligero aumento en el peso relativo del sector manufacturero en el conjunto de la actividad económica. Los datos de Contabilidad Nacional Trimestral correspondientes a los tres primeros trimestres del año 2011 indican que las manufacturas aportan el 12,3% del PIB. Ese dato es siete décimas superior al de 2009, pero aún se sitúa cinco puntos porcentuales por debajo del registrado en el año 2000, cuando el conjunto de las manufacturas aportó un 16,2% del valor añadido agregado. En cualquier caso, antes de valorar positivamente tal circunstancia, que sería coherente con un cambio de estructura productiva favorable hacia actividades con mayor generación de valor y contenido tecnológico, conviene tener presente cuál está siendo la evolución más reciente del sector industrial. Ese es el propósito de este trabajo. A tal respecto, conviene indicar de entrada que el sector industrial, y las manufacturas en particular, ejemplifica con nitidez el cambio de escenario en la evolución económica de España a medida que transcurría el año 2011, que se cierra con los peores datos de variación interanual de la producción industrial desde finales de 2009.

En la descripción que aquí se realiza se utiliza fundamentalmente el Índice de Producción Industrial, para el que en el momento de realizar este artículo se disponía de datos hasta el mes de noviembre. Este análisis se combina con la evolución a largo plazo mostrada por otras estadísticas, entre ellas la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales (ESEE). Esta última permite observar cuál está siendo el comportamiento diferencial de las empresas pequeñas y medianas, frente a las grandes, en este período de crisis. Lamentablemente, mientras que a finales de 2011 el INE publicó algunas importantes estadísticas de carácter estructural con datos del año anterior, como la Encuesta sobre Innovación en las Empresas de 2010, la nueva Cuenta Satélite del Turismo o la Contabilidad Regional de España 2008-2010 (con la nueva base 2008 de la CNE), en el momento de realización de este artículo no estaba aún disponible la Encuesta Industrial de 2010. Hay que esperar hasta febrero de 2012 para disponer de esa información. La situación es peor para el caso de la Encuesta Anual de Servicios, pues en ese caso la información de 2010 no se hace pública hasta junio de 2012. Ambas estadísticas son herramientas básicas para analizar posibles cambios estructurales y proporcionan una imagen más sólida y amplia de las características de los dos principales agregados sectoriales. Sin embargo, ha de

GRÁFICO 1
ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE
(Con base 2010 = 100 para cada país)



Fuente: OCDE y elaboración propia.

reconocerse que los últimos tiempos dificultan un análisis sosegado de la información proporcionada por las encuestas estructurales, cuya información necesariamente se encuentra más alejada de los últimos acontecimientos. Claramente, el sector industrial ejemplifica esa situación.

1. Evolución general

La variación media del Índice de Producción Industrial (IPI) en los once primeros meses de 2011 se situó en -1,4%. A este dato, ya de por sí negativo, hay que añadir dos características muy preocupantes. Por un lado, un clarísimo deterioro de la producción industrial a medida que transcurría el año. Por otro lado, un comportamiento profundamente negativo en la evolución a medio plazo de algunos agregados sectoriales, que no logran remontar tras la caída del bienio 2008/2009. En esta sección analizaremos con más detalle la producción agregada, mientras que en el siguiente daremos algunos rasgos generales de los grandes agregados sectoriales.

La evolución negativa de la producción industrial en 2011 queda patente cuando se considera que, con datos corregidos por efecto calendario, la variación interanual del IPI pasó desde el 3,6% interanual en febrero al -7,0% de noviembre. Además, el deterioro desde el mes de agosto, en el que aún se situó en tasas ligeramente positivas, ha sido muy acusado. Como puede apreciarse en el gráfico 1, esa evolución negativa superó la tendencia a la baja también registrada en otros países de nuestro entorno. A tal respecto, el IPI de sector manufacturero español, que registró la peor evolución entre 2005 y 2010 de entre los países contemplados en el gráfico, volvió a registrar en 2011 un diferencial negativo. Mientras que los niveles de los índices de producción industrial de Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos superan con claridad los niveles de 2005, ese no es el caso de España, donde el IPI medio de las manufacturas está más de quince puntos por debajo del nivel de partida con base 100 en el año 2005. Más en concreto, el índice general había crecido algo más del 7% en los dos años siguientes (2006 y 2007). Sin

CUADRO 1

LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA EN ESPAÑA: 2010 Y 2011

Diversas fuentes: años 2010 y 2011				ESEE (año 2010)		
				Tamaño de la empresa (núm. de trabajadores)		
	2010	2011(*)	Fuente		<200	>200
Indice de Producción Industrial filtrado (2)	0,8	-1,4	INE	Producción real de bienes y servicios (5)	4,2	12,0
Indice de Precios Indust. sin energía (2)	1,3	4,2	INE	Deflactor de consumos intermedios (5)	0,8	1,8
Utilización de la capacidad (3)	72,0	73,3	MINETUR	Utilización de la capacidad (3)	72,3	76,0
Valor añadido de la industria (volumen) (2)	0,6	2,9	INE	Valor añadido real (5)	4,2	25,5
Ocupados Industria con energía (2)	-5,9	-1,6	INE	Personal total medio (5)	-3,2	-3,1
Exportaciones (nom.) (2)	17,4	16,6	Aduanas	Exportaciones (nom.) (5)	18,4	10,1
Importaciones (nom.) (2)	14,2	10,9	Aduanas	Importaciones (nom.) (5)	11,9	28,7

(1) Período más reciente disponible
(2) Tasas de variación interanual en porcentaje, referidas a las medias en los que va de año.
(3) Nivel medio de la variable en 2010.
(4) Los valores para la ESEE se refieren a medias (simples o ponderadas, según el caso) de cada estrato de tamaño.
(5) Media ponderada de las variaciones.
Fuente: MINETUR, INE, Fundación SEPI y elaboración propia.

embargo, se desplomó hasta un valor de 83,6 (es decir, un 22% de caída) en 2009, mientras que el valor medio de 2010 fue solo ligeramente superior. La tendencia negativa en el transcurso de 2011 lo sitúa en 83,9. La conclusión es evidente: en términos generales, el sector industrial ha logrado cierta estabilización tras la profunda caída experimentada desde los máximos de mediados de 2007, pero en modo alguno ha comenzado a recuperar el terreno perdido. Por el contrario, los últimos datos indican una preocupante recaída.

La comparación con la información de otras fuentes estadísticas resulta especialmente pertinente para estos años de crisis económica, donde la magnitud de los cambios hace que muchos de los indicadores sobre la evolución de la industria muestren resultados no contemplados hasta ahora en las series históricas. El cuadro 1 muestra una comparación de los indicadores básicos sobre la evolución de la actividad, el empleo y los precios, elaborados en su mayor parte por el INE o el MITYC, con los calculados a partir de la ESEE. Como puede observarse, los valores medios que se derivan de la ESEE 2010 se sitúan en estrecha sintonía con los valores agregados. Esa fuente había detectado la mejoría relativa en la posición del sector industrial en 2010, tras la fuerte caída de la actividad experimentada el año anterior . De hecho, en ese año se produjo una importante reducción en el porcentaje de empresas que definen sus mercados como recesivos. Por el contrario, el porcentaje de empresas que definieron sus mercados como estables o expansivos aumentó en 8,6 puntos porcentuales en las empresas de 200 y menos trabajadores, y en casi 20 puntos en las de mayor tamaño.

La evolución de las magnitudes básicas presentadas en el cuadro 1 confirma la mejora que se produjo en la percepción de las empresas en ese año. Como puede observarse, en 2010 se produjo un notable aumento en los volúmenes de las ventas y de la producción real de bienes y servicios. En su interpretación hay que considerar el desplome acaecido en estas variables en el año anterior. En particular, las ventas en términos reales aumentaron a una tasa del 4,7% para las empresas de 200 y menos trabajadores, y del 6,9% en las de mayor tamaño. Por su parte, la producción de bienes y servicios registró valores cercanos a esa cifra (4,2%) para las empresas pequeñas, aunque significativamente mayores para las grandes (12,0%) (1). En consonancia con la evolución de las ventas y de la producción, los consumos intermedios en términos reales también aumentaron, haciéndolo en el entorno del 4 y 9% en las empresas pequeñas y grandes, respectivamente. Además, ese aumento se produjo en un contexto caracterizado por una notable

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA POR TRAMOS DE TAMAÑO
2006-2010

	Tamaño de la empresa (núm. de trabajadores)					
	200 y menos			Más de 200		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Ventas (1)	**-5,3**	**-16,4**	**4,7**	**-8,1**	**-16,8**	**6,9**
Prod. de bienes y servicios (1)	-5,0	-18,0	4,2	-8,4	-17,6	12,0
Consumos intermedios (1)	-6,7	-22,1	4,3	-8,5	-19,5	8,7
Utilización capacidad (2)	-4,4	-8,1	0,6	-4,5	-9,3	2,4
Exportaciones (3)	6,0	-14,2	18,4	-8,8	-19,2	10,1
Importaciones (3)	5,3	-18,5	11,9	-13,4	-30,2	28,7
Ventas (3)	**-3,7**	**-17,5**	**5,9**	**-7,1**	**-19,8**	**9,6**
Propensión exportadora (4)	13,3	14,9	16,9	34,6	36,3	36,2
Propensión importadora (4)	6,5	6,5	7,3	16,6	17,1	18,7

(1) Variación porcentual en términos reales, media ponderada.
(2) Diferencia de porcentajes, media simple
(3) Variaciones porcentuales en términos nominales, medias ponderadas.
(4) Porcentajes, medias simples.
Fuente: Encuesta Sobre Estrategias Empresariales (Fundación SEPI) y elaboración propia.

expansión de los precios de los consumos intermedios, arrastrados fundamentalmente por el fuerte crecimiento de los precios de las materias primas. La mejora en los niveles de actividad con respecto a la situación profundamente recesiva del año previo se reflejó también en una ligera mejora en la utilización de la capacidad instalada.

En general, la evolución de las empresas industriales en 2010 había sido mejor para las empresas de mayor tamaño. La excepción a esa circunstancia se encuentra en el comportamiento de los flujos de exportación, para los que la ESEE indicaba que la magnífica evolución de las exportaciones industriales en ese año había tenido en las empresas de pequeño y mediano tamaño un protagonista muy destacado. De hecho, los datos sugerían que el aumento de las ventas en las pymes estaba siendo impulsado de una manera abrumadora por la demanda externa, en un contexto caracterizado por la persistente caída de la demanda interior. Como puede apreciarse en el cuadro 2, donde se ofrece información de la ESEE para los tres años de crisis, este mejor comportamiento relativo de las exportaciones en el caso de las pymes es una circunstancia que ya viene siendo observada en los últimos años.

2. Heterogeneidad sectorial

El panorama general descrito con anterioridad, caracterizado por una caída notable de la actividad a medida que transcurría el año, es compatible con una elevada heterogeneidad en el comportamiento entre sectores. Aunque ninguna agrupación alcanza el nivel de partida (esto es, el valor 100 de 2005), sin duda la situación más crítica es la de la producción de bienes de consumo duradero. En ese caso, el valor medio del Índice de Producción Industrial en lo que va de año es de 57,9. En esa agrupación (basada en el Reglamento (CE) 656/2007 de la Comisión de 14 de junio de 2007) se incluyen, además de la fabricación de aparatos electrónicos y ópticos, joyería y aparatos domésticos, un sector muy importante: el de la fabricación de muebles, con un valor medio del índice de 53,2 en lo que va de año.

¿Qué otros grupos de actividad (CNAE-2009 a 3 dígitos) tienen valores similares? Pues entre ellos están, no por casualidad, los de Fabricación de productos cerámicos para la construcción (con un valor medio hasta octubre de 52,1), los de Fabricación de cemento, cal y yeso (45,4) o de Fabricación de elementos metálicos para la construcción (65,8). De hecho, un sencillo cálculo permite aproximar cuál es el IPI medio más directamente vinculado a la construcción. Para ello es necesario acudir a la Tabla de destino de la producción interior a precios básicos para 2007, en el Marco *Input-Output* , y seleccionar los productos más relevantes en el proceso de producción de la rama construcción. La principal dificultad en este cálculo reside en que es necesario combinar dos clasificaciones distintas: la CNAE-93 en las Tablas

CUADRO 3
LA CONSTRUCCIÓN Y EL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

Rama de actividad	Índice de Producción Industrial (1)	Peso relativo en los consumos intermedios de la construcción (2)
Productos metálicos	69,7	32,30
Otros productos minerales no metálicos	50,1	23,54
Maquinaria y material eléctrico	74,6	8,69
Productos de metalurgia	87,6	6,45
Artículos de cerámica	50,1	5,69
Madera, corcho y sus productos	52,6	4,32
— Total seis principales ramas industriales suministradoras (media ponderada)	60,6	81,00
Resto de ramas manufactureras (media ponderada)	70,3	19,00

(1) Índice de Producción Industrial filtrado hasta octubre de 2011.
(2) Peso relativo en términos de los consumos intermedios con origen en ramas manufactureras. El peso relativo de las ramas no manufactureras en los consumos intermedios de la construcción asciende al 72,68% del total, según la Tabla de Destino de 2007.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y elaboración propia.

Input-Output, que aún no han sido publicadas con la nueva base de la Contabilidad Nacional, y la CNAE-2009 en el IPI.

Como puede observarse en el cuadro 3, el IPI medio de los seis sectores industriales que son los principales abastecedores de la construcción, que en su conjunto abastecen un 81% de los *inputs* de la construcción procedentes de la construcción, fue de 60,2 en octubre de 2011. El valor medio correspondiente al resto de sectores manufactureros, ponderados por su importancia relativa en los consumos intermedios de la rama de construcción, fue de un 70,3. Por supuesto, en este cálculo solo se consideran los arrastres intermedios desde el sector de la construcción en términos de consumos intermedios, pero el efecto del desplome en la construcción y venta de viviendas no para ahí. El sector de fabricación de muebles referido con anterioridad es un claro ejemplo de esa situación.

Desde el punto de vista de los grandes agregados por destinos finales, solo la elaboración de bienes de equipo y, en menor proporción, los bienes de consumo no duradero se salvan de la situación general. Los de consumo duradero caen nada menos que un 9,9% en media anual, en estrecha conexión con la situación del mercado laboral, la incertidumbre y los problemas de financiación de créditos.

Es importante resaltar de modo especial al sector de bienes de equipo, que registra un crecimiento medio del 1,3% a lo largo del año, muy llamativo en el contexto de caída general. Este sector agrupa a un conjunto amplio de empresas con una clara vocación exportadora, lo que evidentemente les ha permitido capear mejor la crisis. De hecho, los datos sobre comercio exterior indican que las ventas al exterior de bienes de equipo, que es el principal sector exportador, registraron un incremento cercano al 15% hasta octubre.

3. Conclusiones

La evolución de la producción industrial en 2011 se caracterizó por una clara tendencia decreciente a medida que transcurría el año. Aunque se partía de unas expectativas favorables tras estabilizar la histórica caída del año 2009, la situación fue deteriorándose de modo progresivo, para terminar el año con caídas que comienzan a ser similares a las observadas en aquel *annus horribilis* para la industria. Como es razonable, la persistencia en la destrucción de actividad en la construcción tuvo parte de culpa en esa situación. Las actividades ligadas a ese sector, bien sea como suministradores de *inputs* básicos (por ejemplo, ramas de productos cerámicos) o como productores de bienes finales de consumo duraderos (por ejemplo, ramas de muebles y de electrodomésticos), continúan resintiéndose de la caída persistente en la construcción de viviendas, a la que se une en 2011 la reducción drástica de la inversión en infraestructuras públicas. Sin embargo, la evolución negativa de la actividad industrial va mucho más allá de esa situación de arrastre con respecto a la construcción. Aunque hay algunas excepciones, como la de productos farmacéuticos, la gran mayoría de ramas industriales muestran claros síntomas de agotamiento en su crecimiento.

En este contexto, caben pocas dudas de que la evolución más cercana del sector industrial, en un período próximo para el que ya se descuenta la atonía, cuando no caída, de la demanda interna, va a estar marcada por lo que pueda ocurrir en el sector exterior. En ese sentido, el aumento de la propensión exportadora en las empresas industriales españolas en el período de crisis ha sido muy relevante, especialmente entre las empresas de pequeño y mediano tamaño. Ese aumento ha permitido romper con la tendencia casi plana observada en la propensión exportadora de las empresas industriales, medida como el porcentaje de las exportaciones sobre las ventas totales, desde comienzos de la pasada década. Aunque parece poco razonable esperar que se puedan sostener de modo dilatado en el tiempo los magníficos resultados que se han venido registrando en las exportaciones industriales en los dos últimos años, algunos rasgos apuntan en un sentido optimista. Entre ellos cabe destacar el aumento observado en la diversificación geográfica de las exportaciones.□

NOTA

(1) La diferencia entre la variación de las ventas y de la producción se debe a la variación de las existencias de ventas, esto es, de productos terminados y en curso de fabricación.

RESUMEN

En este trabajo se describe la evolución más reciente del sector manufacturero en España. Para ello se hace uso, fundamentalmente, de la información proporcionada por el Índice de Producción Industrial y la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales. Los rasgos más destacados son una caída notable de los niveles de producción a medida que transcurría el año 2011, que vuelve a acercar al sector a los niveles mínimos de 2009, así como una elevada heterogeneidad en el dinamismo sectorial. El elevado dinamismo exportador, manifestado en un aumento a la propensión exportadora de las empresas, se ha convertido en el elemento clave para la evolución a corto y medio plazo del sector industrial.
Palabras clave: *Industria, Producción industrial, Exportaciones.*



SISTEMA FINANCIERO

Los artículos de esta sección han sido solicitados por **Ángel Berges** y **Francisco J. Valero.** *Socios de Analistas Financieros Internacionales, Grupo Afi. Catedráticos de la UAM*

Introducción

Por cuarto año consecutivo, esta sección gira en torno a la crisis financiera que nos rodea y sus implicaciones para nuestro país. En esta ocasión, el elemento más destacable, objeto del primer artículo, es el agravamiento de la crisis de deuda soberana, que ya venía de antes, pero que ha entrado en un peligroso proceso de retroalimentación entre dicha deuda y las entidades bancarias. Este proceso ha afectado al conjunto del área euro y, dentro de ella, especialmente a los que se suelen denominar países periféricos, entre los que se incluye España.

La profundidad de este proceso ha sido tal que ha puesto de manifiesto la gran debilidad que supone una unión monetaria sin el apoyo de una unidad económica suficientemente desarrollada y, sobre todo, dotada de mecanismos apropiados para tomar decisiones eficaces en tiempos razonables. Está por ver que el intento de intensificar esa unión económica para los países del área euro a través de un nuevo tratado tenga los efectos que se esperan de él.

A continuación, se incluyen sendos artículos que desarrollan la visión que sobre la crisis mantienen representantes cualificados de las tres asociaciones que agrupan a las entidades de depósito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Todos estos sectores han sufrido cambios en la dirección de una reducción de su número de entidades y la emergencia de entidades más solventes y con mayor capacidad competitiva en un entorno que se presupone que va seguir siendo difícil, independientemente de la crisis.

En todo caso, si hay un sector que ha sufrido cambios profundos, este es el de las cajas de ahorros, que no solo ha visto una drástica reducción del número de entidades independientes que lo forman, sino que, además, ha sido testigo de una importante mutación, en la medida que casi todas estas entidades operan ahora a través de bancos. Se ha roto, por tanto, esa línea de separación entre entidades de depósito que era su forma jurídica, que ya solo opera para las cooperativas de crédito.

Incluso, se ha desvanecido aquella asimetría que tanto se aireaba en ocasiones sobre el hecho de que las cajas de ahorros pudieran comprar bancos pero estos no pudieran adquirir aquellas. Aunque sea como consecuencia de la crisis de una caja y de su correspondiente banco, ya existe un ejemplo en que este ha sido adjudicado a un banco propiamente dicho. No podemos descartar que en el inmediato futuro se produzcan otras operaciones similares. En todo caso, el sistema bancario que salga de la crisis se va a parecer poco al que existía al inicio de la misma.

La sección se cierra con un artículo que trata de la protección de los consumidores de servicios financieros, un tema importante en la medida en que en épocas de crisis puede aumentar el potencial de conflictos y, al mismo tiempo, en una crisis de la intensidad que estamos viviendo, algunos de ellos pueden entrar en serias dificultades al no poder satisfacer su deudas a sus debidos tiempo y forma. Esto se ha hecho especialmente relevante en el ámbito del crédito hipotecario, lo que explica que sea también aquel que haya recibido mayor atención por parte de los reguladores.

Ángel Berges y Francisco J. Valero

Deuda soberana y deuda bancaria: peligrosa circularidad

Ángel Berges
Daniel Manzano
Socios de Analistas Financieros Internacionales

1. Introducción

El agravamiento de la crisis soberana, especialmente virulenta en el caso de los países del euro, ha puesto de manifiesto un peligroso proceso de autoalimentación entre la credibilidad y solvencia de la deuda pública y la de los sistemas bancarios de los diferentes países. Dicho proceso habría entrado en 2011 en una tercera fase, tras las dos primeras registradas respectivamente en 2008 y 2010, y constata la extraordinaria influencia mutua entre Estados y sistema bancario, bajo un modelo de intermediación financiera que descansa en una percepción de *malla de seguridad* pública, que llevada a extremos puede desembocar en su propia autodestrucción.

Ese círculo vicioso está implícito en lo que la literatura sobre economía bancaria ha venido denominando *riesgo moral (moral hazard)* desde hace medio siglo, y que ha sido objeto de numerosos análisis empíricos en cuanto a crisis bancarias, su magnitud, duración y efectos sobre la estabilidad y el crecimiento. Pero nunca antes la magnitud de los riesgos en una crisis bancaria había sido de tal calibre como para poner en peligro, con la generalidad con la que está aconteciendo, la propia solvencia de los Estados, de tal manera que su capacidad de garantizar la estabilidad financiera se ve también cuestionada, y con ello la capacidad de los sistemas bancarios para recuperar su normal funcionamiento y garantizar el necesario flujo financiero hacia los sectores productivos.

No debe extrañar, por tanto, que las medidas de política económica que se tomen, tanto a nivel nacional como europeo, deben combinar en paralelo elementos de credibilidad sobre las finanzas públicas con otras de racionalización de los sistemas bancarios y de estímulos para que normalicen su función de concesión de crédito a la economía.

Esa necesidad de actuación en el doble flanco *deuda pública/bancos* es, si cabe, mucho más perentoria en los países del euro por dos motivos. En primer lugar, por las dificultades de gobernanza económica en un área integrada en lo monetario pero no en lo fiscal. Y en segundo lugar, por la elevada bancarización del área euro, donde el canal crediticio bancario representa casi las tres cuartas partes de los flujos financieros en la economía, cuando en Estados Unidos escasamente supera la cuarta parte.

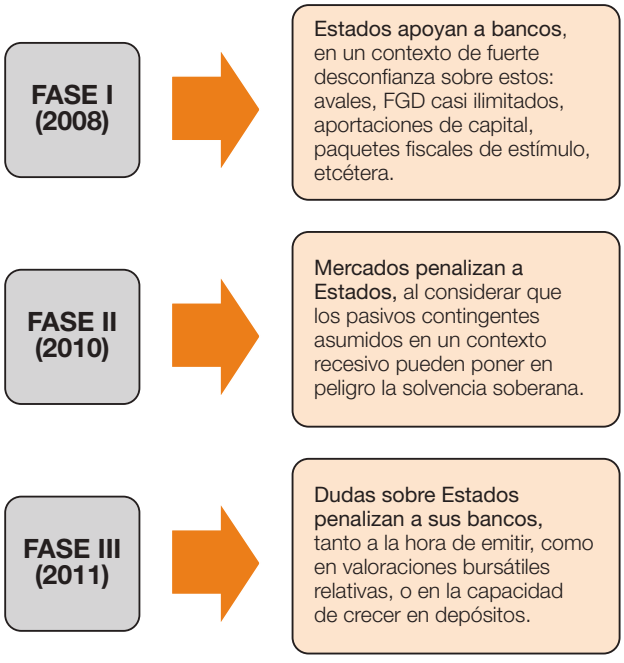
Sobre dichas bases, el presente artículo parte de los antecedentes que, desde el inicio de la crisis, han provocado un fuerte deterioro de las finan-

zas públicas en la mayoría de países, en una buena parte como consecuencia de los apoyos públicos que, directa o indirectamente, ha habido que otorgar a los sistemas bancarios. En segundo lugar, analizamos cómo ese deterioro de las finanzas públicas, y con ello de la percepción de riesgo soberano por los mercados, contamina a los bancos, tanto en términos de dificultar su apelación a los mercados mayoristas, como en términos de encarecer su pasivo minorista, al tener que competir con los elevados tipos ofrecidos por el sector público. Finalmente, analizamos la mezcla de decisiones que a nivel europeo se han tomado en los últimos meses en aras de romper ese peligroso círculo vicioso que se ha desarrollado entre los riesgos soberanos y los riesgos bancarios.

2. Estados y bancos: la espiral sin límite

En esa espiral entre riesgos bancarios y riesgos soberanos, que se ha venido autoalimentando peligrosamente desde el inicio de la crisis, se pueden distinguir tres fases, como se resume en el gráfico 1.

GRÁFICO 1
RIESGOS BANCARIOS FRENTE A RIESGOS SOBERANOS



La primera fase tiene lugar en 2008, tras la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de dicho año. Dicho evento, y en particular la percepción de que ya no había bancos suficientemente importantes para que no se les deje caer (el conocido *too big to fail*), generó una pérdida de confianza en todos los sistemas bancarios, con retiradas masivas de depósitos, que obligaron a los Estados a intervenir de forma generalizada con múltiples instrumentos: sin duda el más contundente fue una intensa elevación de la garantía de los depositantes (en algunos países esa garantía se concedió con carácter ilimitado; en el español se quintuplicó la cobertura máxima existente hasta entonces). Junto a ello, se inyectaron enormes sumas de capital, y se llevaron a cabo programas de compra de activos dañados, así como de emisiones avaladas.

Pero adicionalmente a todo lo anterior, la crisis obligó a los Estados a asumir importantes paquetes de estímulo fiscal en 2009, bien de forma proactiva —reducciones de impuestos o programas de gasto público— o reactivamente, a través de los denominados estabilizadores automáticos —mayores prestaciones por desempleo, menores recaudaciones impositivas por menor actividad, etcétera.

Todos estos paquetes de soporte público han contribuido a incrementar fuertemente la deuda pública en la mayoría de países, al tiempo que los sectores privados —empresas y familias, fundamentalmente— llevaban a cabo procesos de reducción de su deuda viva. El desapalancamiento de los sectores privados está siendo muy heterogéneo en intensidad y rapidez: son Estados Unidos y el Reino Unido los países en los que dicho proceso está produciéndose con una mayor intensidad, mientras que en los restantes, entre ellos España, dicho desapalancamiento privado se está produciendo con mucha más lentitud. En todo caso, y sin menoscabo del grado de ajuste del endeudamiento privado, lo que es incuestionable es el fuerte crecimiento que ha experimentado el endeudamiento público en todos los países desde 2008 hasta la fecha: en dicho período se han acumulado importantes incrementos de la deuda pública, como puede comprobarse en el cuadro 1 para los países del área euro.

Un incremento tan intenso de la deuda pública en tan corto período de tiempo no podía ser inocuo desde la perspectiva de los mercados, especialmente en cuanto a su percepción de la capacidad de los Estados para hacer frente a dichas deudas. El gráfico 2 ilustra cómo el incremento que se ha producido precisamente en las primas de riesgo de los países (medidas por sus CDS, o

CUADRO 1

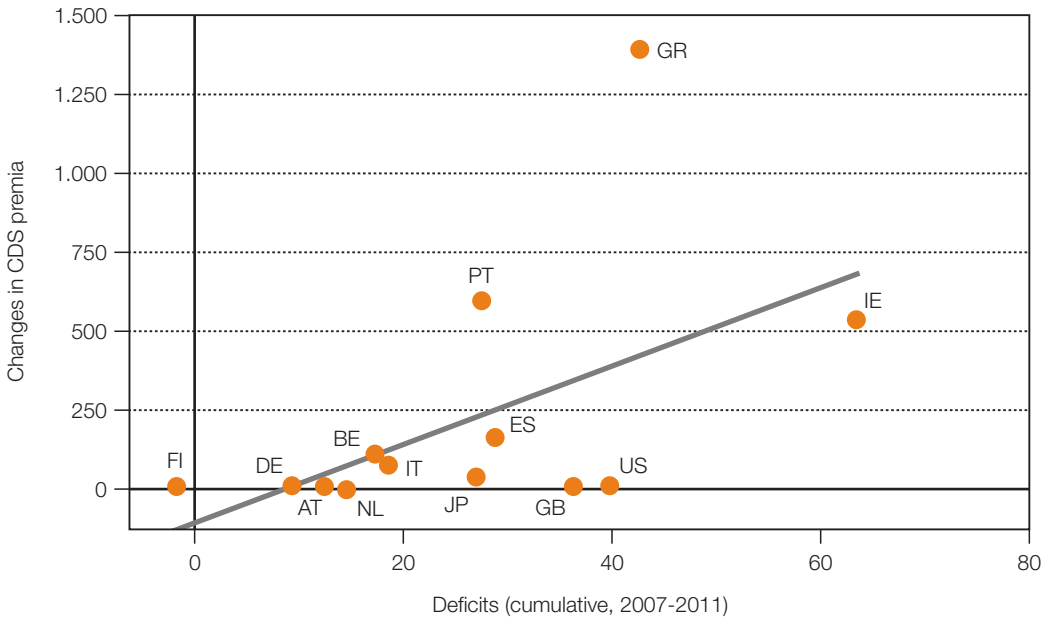
DETERIORO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS EN LOS PAÍSES DEL EURO
(2008-2013; percentaje of GDP)

	General government budget balance						General government gross debt					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bélgica	-1,3	-5,8	-4,1	-3,6	-4,6	-4,5	89,3	95,9	96,2	97,2	99,2	100,3
Alemania	-0,1	-3,2	-4,3	-1,3	-1,0	-0,7	66,7	74,4	83,2	81,7	81,2	79,9
Estonia	-2,9	-2,0	0,2	0,8	-1,8	-0,8	4,5	7,2	6,7	5,8	6,0	6,1
Irlanda	-7,3	-14,2	-31,3	-10,3	-8,6	-7,8	44,3	65,2	94,9	108,1	117,5	121,1
Grecia	-9,8	-15,8	-10,6	-8,9	-7,0	-6,8	113,0	129,3	144,9	162,8	198,3	198,5
España	-4,5	-11,2	-9,3	-6,6	-5,9	-5,3	40,1	53,8	61,0	69,6	73,8	78,0
Francia	-3,3	-7,5	-7,1	-5,8	-5,3	-5,1	68,2	79,0	82,3	85,4	89,2	91,7
Italia	-2,7	-5,4	-4,6	-4,0	-2,3	-1,2	105,8	115,5	118,4	120,5	120,5	118,7
Chipre	0,9	-6,1	-5,3	-6,7	-4,9	-4,7	48,9	58,5	61,5	64,9	68,4	70,9
Luxemburgo	3,0	-0,9	-1,1	-0,6	-1,1	-0,9	13,7	14,8	19,1	19,5	20,2	20,3
Malta	-4,6	-3,7	-3,6	-3,0	-3,5	-3,6	62,2	67,8	69,0	69,6	70,8	71,5
Holanda	0,5	-5,6	-5,1	-4,3	-3,1	-2,7	58,5	60,8	62,9	64,2	64,9	66,0
Austria	-0,9	-4,1	-4,4	-3,4	-3,1	-2,9	63,8	69,5	71,8	72,2	73,3	73,7
Portugal	-3,6	-10,1	-9,8	-5,8	-4,5	-3,2	71,6	83,0	93,3	101,6	111,0	112,1
Eslovenia	-1,9	-6,1	-5,8	-5,7	-5,3	-5,7	21,9	35,3	38,8	45,5	50,1	54,6
Eslovaquia	-2,1	-8,0	-7,7	-5,8	-4,9	-5,0	27,8	35,5	41,0	44,5	47,5	51,1
Finlandia	4,3	-2,5	-2,5	-1,0	-0,7	-0,7	33,9	43,3	48,3	49,1	51,8	53,5
Eurozona	**-2,1**	**-6,4**	**-6,2**	**-4,1**	**-3,4**	**-3,0**	**70,1**	**79,8**	**85,6**	**88,0**	**90,4**	**90,9**

Fuente: European Commission, *European Economic Forecast-autumn 2011*. ECB, Financial Stability Review, dic. 2011.

GRÁFICO 2

RIESGO SOBERANO (CDS): IMPACTO DE LOS DÉFICITS ACUMULADOS

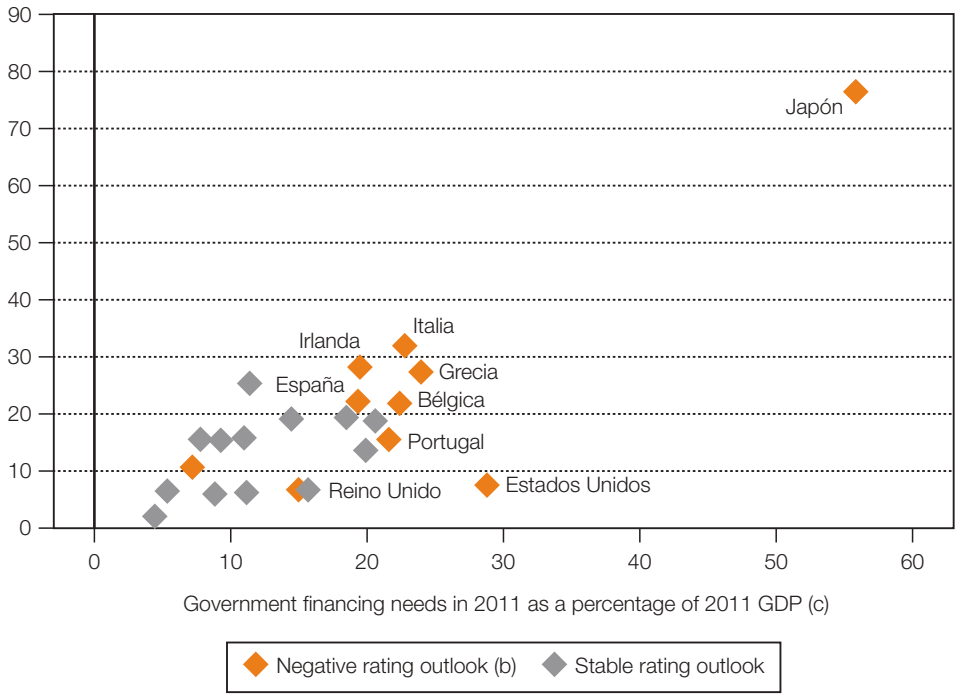


Fuente: BIS 81st Annual Report, Junio 2011.

GRÁFICO 3

NECESIDADES FINANCIERAS PÚBLICAS Y FINANCIACIÓN BANCARIA DE LAS MISMAS

Domestic bank claims on government as a percentage of 2010 GDP (a)



(a) Includes all claims of domestic depository institutions (excluding the central bank) on their own general government.
(b) Outlook is based on the most negative of the three major agencies' ratings.
(c) Using IMF 2011 GDP projections.
Fuente: IMF *Global Financial Stability Report* (Abril 2011). Bank of England - Financial Stability Report Junio 2011.

Credit Default Swaps) guarda una relación muy estrecha con el déficit acumulado registrado por los diferentes países. Dicha relación directa corrobora, por tanto, lo que hemos denominado segunda fase en el círculo vicioso entre riesgo bancario y riesgo soberano: el deterioro de las cuentas públicas, en gran medida provocado por la necesidad de los Estados de tomar medidas para paliar la crisis bancaria de 2008 (primera fase), termina impactando adversamente en la percepción de la capacidad de pago de la deuda pública y con ello a las primas de riesgo imputadas a la misma.

Ese generalizado deterioro en la percepción de solvencia de la deuda pública ha supuesto, especialmente en el área euro, la ruptura de un paradigma de la economía financiera, como es la existencia de un *activo sin riesgo*. Esa constatación de que la deuda pública pasa a ser un activo de riesgo va a tener importantes implicaciones sobre los tenedores de esa deuda pública, que están sometidos a un mayor *riesgo de precio* consecuencia de alteraciones en la percepción de la calidad crediticia, en la medida en que el valor de mercado de sus tenencias de deuda puede sufrir, por la variación de las primas de riesgo que el mercado imputa a la misma.

En la medida en que los bancos sean tenedores significativos de la deuda pública de sus respectivos países, estaríamos entrando en una especie de círculo vicioso, que define lo que hemos venido en denominar tercera fase de la espiral entre riesgos bancarios y soberanos: el deterioro de la deuda pública que hubo que asumir para paliar la crisis bancaria inicial, se vuelve ahora en contra de los bancos, principales detentadores de dicha deuda pública.

En efecto, como ilustra el gráfico 3 para una amplia muestra de países, se produce una relación directa y muy intensa entre las necesidades de financiación pública y el peso de la financiación bancaria destinada al sector público, lo cual no debe sorprender, habida cuenta de la relevancia

que los bancos tienen en la financiación de la economía, y, por tanto, también de la parte de la misma referida al sector público.

De hecho, como puede comprobarse en el gráfico mencionado, Estados Unidos es sin duda el país que más se aleja de la línea de regresión que vincula necesidades financieras públicas con financiación bancaria de las mismas. Ese caso peculiar de Estados Unidos tiene que ver, sin duda, con la caracterización de su sistema financiero, como mencionamos en la introducción de este artículo, como mucho más *orientado a mercados* en detrimento de la financiación bancaria.

Al margen del mencionado caso de Estados Unidos, en la mayoría de los restantes países se pone de manifiesto, por tanto, una creciente simbiosis entre riesgos bancarios y riesgos soberanos, de tal manera que unos y otros van a guardar una elevada correlación. A modo de ejemplo, valga señalar que la correlación entre los CDS bancarios y soberanos es muy elevada, habiendo oscilado entre 0,5 y 0,7, lo que pone claramente de manifiesto cómo la vinculación entre ambos riesgos se ha estrechado notablemente y requiere una solución conjunta al círculo vicioso.

3. Contaminación del negocio minorista

La mencionada ruptura de un paradigma clásico en economía financiera, cual es el de la existencia de un activo sin riesgo (la deuda pública), va a tener también importantes implicaciones sobre el modelo de intermediación financiera tradicional.

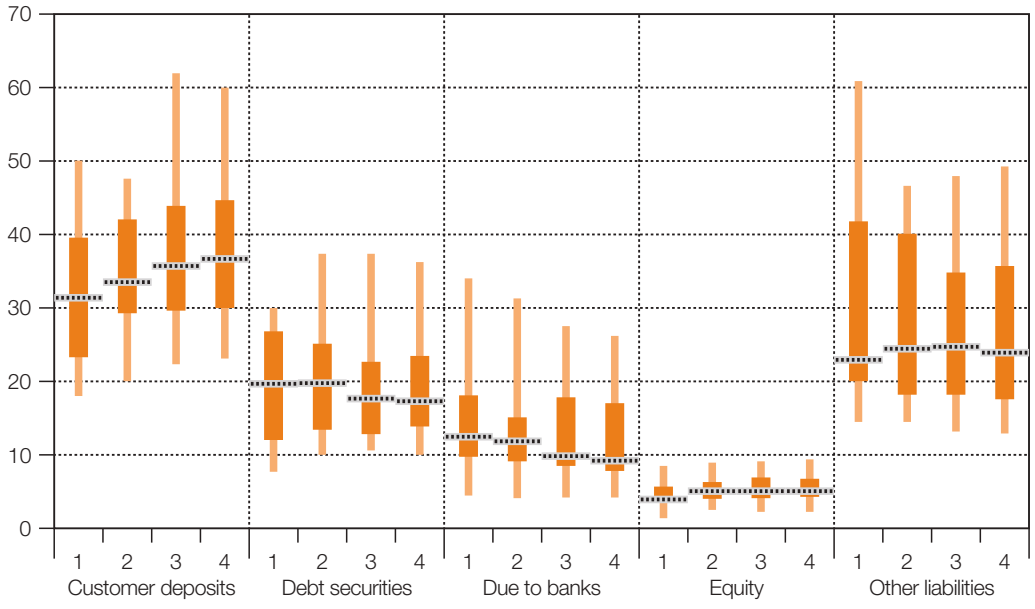
En las entidades financieras de prácticamente todos los países, la preocupación por los vencimientos mayoristas, y las reducidas posibilidades de renovación total de los mismos, han tenido como efecto colateral inmediato el incremento de la presión por la captación de pasivo minorista. Esa presión ha estado vigente prácticamente desde el inicio de la crisis, cuando se empezaron a detectar los primeros síntomas de mal funcionamiento de los mercados financieros mayoristas, y se ha visto especialmente agudizada en el último año.

Para corroborar esa tendencia podemos analizar el gráfico 4 que, para el conjunto del sistema bancario del área euro, ilustra la evolución del peso de los diferentes pasivos financieros.

Merece destacarse cómo los depósitos de clientes, que apenas alcanzaban un 30% del total de los pasivos en 2009, han incrementado su

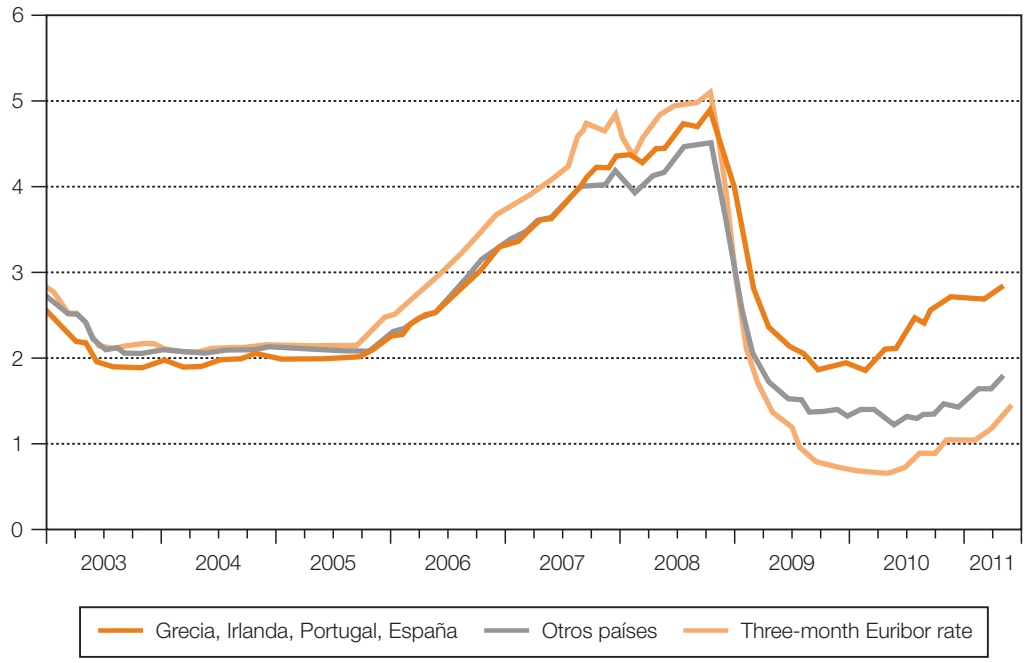
GRÁFICO 4

SISTEMAS BANCARIOS DEL ÁREA EURO: PESO DE LOS DIFERENTES PASIVOS FINANCIEROS



Notas: The figure are based on available data for a sub-sample of LCBGs for which results for all presented data points were available. For some banks the share of customer deposits may be understated due to a lack of full disclosures. 1: 2008; 2: 2009; 3: 2010; 4: H1 2011.
Fuente: Individual institutions' financial reports and ECB calculations. ECB. Financial Stability review, diciembre 2011.

GRÁFICO 5
COSTE DE LOS DEPÓSITOS A PLAZO
Term deposits



Fuente: ECB, Financial Stability Review, dic. 2011.

peso en más de doce puntos porcentuales. Especialmente intenso ha sido el crecimiento durante el último año, al constatarse que las dificultades de emisión en los mercados mayoristas se convertían en estructurales, y al incrementarse el número de países (incluyendo algunos, como Francia) cuyos bancos tenían dificultades de renovación en los mercados.

En paralelo con el creciente peso de los depósitos y también, aunque en mucha menor medida, de los recursos propios, reducían sensiblemente su peso las dos fuentes de financiación más vinculadas a mercados mayoristas: la toma de depósitos en el interbancario y los valores representativos de deuda.

En todo caso, la presión por la captación de pasivo minorista no solo tiene que ver con el mal funcionamiento de los mercados mayoristas, sino con una tendencia más estructural hacia un reequilibrio de la liquidez en los bancos, en la que el peso de los depósitos de clientes sobre el balance, y sobre la inversión crediticia debe corregir los excesos cometidos durante la década de *boom* previa al estallido de la crisis.

En un contexto semejante, la vulnerabilidad no se refiere solo a la potencial pérdida de depósitos, sino también a la presión sobre el coste de los depósitos que se mantienen en el balance de las entidades. Y es precisamente en este ámbito donde es necesario traer de nuevo a colación el carácter autoalimentador entre los riesgos soberanos y los de sus sistemas bancarios, pero con la *contaminación* afectando ya al núcleo del negocio minorista, como son los depósitos de clientes.

El gráfico 5 es suficientemente representativo de esa contaminación. El mismo refleja el coste de los depósitos a plazo en los países del área euro, clasificados en dos grupos: por un lado los denominados *periféricos*, en los que se incluye a Grecia, Irlanda, Portugal y España, y por otro el resto.

Dos mensajes emergen claramente de dicho gráfico. En primer lugar, puede comprobarse cómo, la diferencia de coste entre los dos grupos de países se ha incrementado significativamente durante los dos últimos años, llevando a situarse en prácticamente un punto porcentual a mediados de 2011. Ello no hace sino recoger el efecto del deterioro que se ha producido en la deuda públi-

ca del primer grupo de países, que se traslada ineludiblemente al coste de sus depósitos bancarios, en la medida en que los depositantes cuentan con una oportunidad de colocación en su deuda pública en niveles más elevados, lo que sin duda presiona al alza sobre sus exigencias de retribución en los depósitos.

Baste señalar, a modo de ejemplo, el caso español a finales de 2011. Las letras del Tesoro a un año han generado durante buena parte de ese año una rentabilidad entre el 3 y el 5% para los suscriptores que acuden a la subasta mensual de dichos títulos, que gozan de la máxima garantía de recuperación, al menos frente a cualquier otro instrumento financiero en la jurisdicción española. En tal caso, parece razonable pensar que dicha rentabilidad actúe como un *suelo* relativo en el coste de los depósitos a plazo dentro el sistema bancario español. Esa argumentación nos lleva a resaltar la otra conclusión que emerge del gráfico anterior, y es que en todos los países el coste de los depósitos es sustancialmente mayor que el Euribor, siendo la diferencia mucho más acusada en el caso de los países denominados periféricos, en los que el coste de los depósitos a plazo puede superar en casi 1,5 p.p. a dicha referencia de mercado.

Las implicaciones de ese encarecimiento estructural del pasivo son extraordinariamente adversas para el núcleo básico del negocio bancario minorista, cual es el margen de intermediación con clientes, medido como la diferencia entre los ingresos financieros percibidos de la actividad crediticia y el coste de los pasivos con que la misma se financia. En muchos países, y especialmente en el caso español, el grueso de la actividad crediticia se materializa en préstamos hipotecarios, con plazos muy elevados hasta su amortización y con un tipo de interés variable, referenciado al Euribor, pero con diferenciales sobre el mismo que son claramente inferiores a los que actualmente se están pagando por los depósitos. En tal caso, resulta extraordinariamente difícil obtener un margen de intermediación mínimamente apropiado para, una vez deducidos los gastos de explotación y la cobertura de pérdidas esperadas por riesgo de crédito, retribuir al capital invertido.

Son, sin duda, esas dificultades para generar una rentabilidad aceptable, y sostenida, las que están detrás del cuestionamiento que se ha venido realizando de la capacidad de los bancos para generar valor para sus accionistas, justo en un contexto en que son necesarias aportaciones de nuevo capital, como consecuencia de las nuevas exigencias regulatorias. Eso es lo que se pone de manifiesto en el gráfico 6, que ilustra la evolución de la valoración bursátil relativa de los bancos, medida por el ratio *Price to book* (relación entre valor de mercado y valor en libros), y comparando los bancos de área euro con los de EE.UU., Reino Unido y Suiza.

La tendencia ha sido a la baja en todos los casos, hasta el punto de que a finales de 2011 todos los sistemas bancarios tienen un valor claramente inferior a su valor en libros; de hecho, en el caso del área euro, el ratio de valoración se halla incluso por debajo de 0,5 en media, reproduciendo la situación que se alcanzó momentáneamente en los primeros meses de 2009.

En un momento tan depresivo de las valoraciones de los bancos en bolsa, resulta extraordinariamente difícil apelar a los mercados en busca de nuevo capital, por lo que decisiones regulatorias encaminadas a exigir más capital en el corto plazo pueden tener efectos depresivos adicionales sobre la actividad crediticia del sistema bancario.

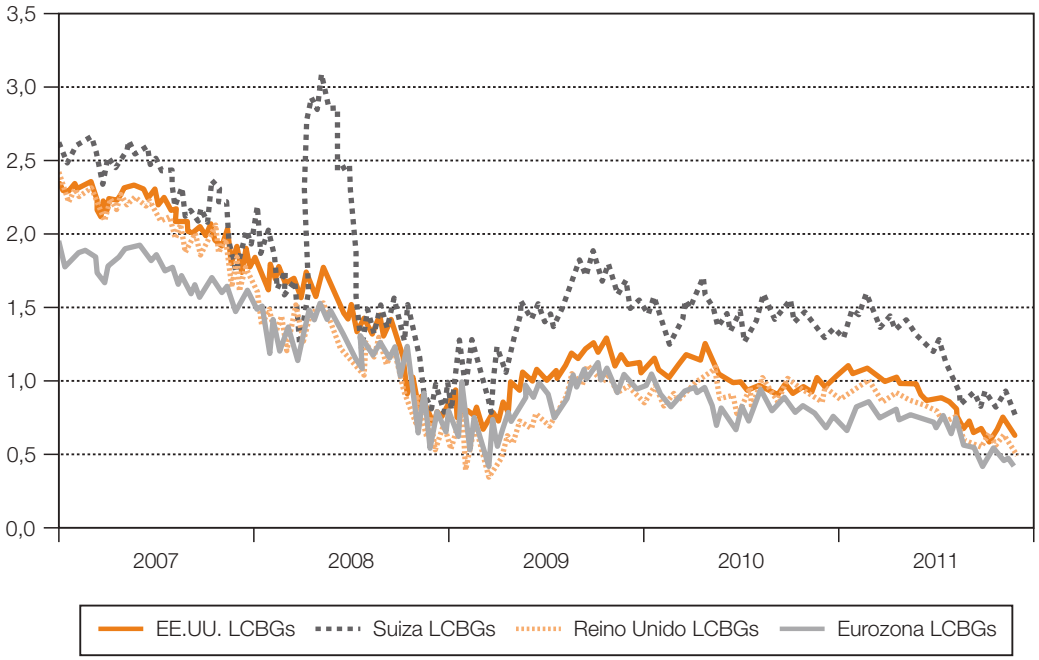
Es en dicho contexto en el que cabe analizar las decisiones y medidas tomadas por los gobernantes europeos en el último año, en aras de romper el mencionado círculo vicioso entre la deuda soberana y la estabilidad de los sistemas bancarios.

4. Medidas tomadas: errores y un último acierto

Como señalábamos al inicio, la tercera fase de la espiral de riesgos bancarios/riesgos soberanos emerge plenamente en 2011 y tiene sus raíces en las tardías, descoordinadas y a veces desconcertantes decisiones (*no decisiones* en algunos momentos) que se fueron adoptando en la zona euro para hacer frente a la situación de insolvencia, ya bien conocida desde 2010, de las finanzas públicas griegas. La incapacidad en el seno de la Unión Europea, y más en particular dentro de la unión monetaria, para dar una respuesta a tiempo y mínimamente satisfactoria y creíble, fundamentalmente como consecuencia de no disponer de una arquitectura y de mecanismos institucionales para enfrentar una situación de este tipo, termina por facilitar la extensión y amplificación del problema. El rescate no bien definido inicialmente de Grecia, acaba generando una incertidumbre de considerable magnitud que termina por arrastrar a Irlanda y Portugal hacia primas de riesgo insoportables, y finalmente también a su obligado rescate. La contaminación llega a Italia y España,

GRÁFICO 6

VALORACIÓN BURSÁTIL RELATIVA (*PRICE TO BOOK*) DE LOS BANCOS: ÁREA EURO *VERSUS* EE.UU., REINO UNIDO, SUIZA



Nota: The latest estimates were revised at the turn of October and November (for four banks) and in the period 11-17 November 2011 and refer to the estimated book values per share at the end of the next fiscal year and target prices covering a horizon up to 18 months with a horizon of 6 to 12 months being the most widely used.
Fuente: Bloomber, Thomson Reuters and ECB calculations. ECB, Financial Stability Review, diciembre 2011.

la tercera y cuarta economías, respectivamente, de la eurozona, en la segunda mitad de año, y la presión sobre el riesgo soberano aumenta hasta poner en riego de ruptura la propia unión monetaria.

A ese aumento de la presión de los mercados contribuye el propio diseño de los tests de stress sobre el sistema bancario de la EBA (European Banking Authority) que se realizaron en la primavera de 2011 y cuyos resultados se publicaron en julio. Su antecedente más inmediato habían sido los *stress test* realizados un año antes por el CEBS (Comité Europeo de Supervisores Bancarios) en colaboración con los bancos centrales nacionales a solicitud del ECOFIN. Como entonces, el objetivo era evaluar la fortaleza financiera global del sector bancario de la Unión Europea y la capacidad de absorción de pérdidas de posibles impactos adicionales en los riesgos de crédito y de mercado en un ejercicio de transparencia. La inclusión del riesgo soberano, contemplando la aplicación de *hair-cuts* para la deuda pública, que en la práctica ponían en tela de juicio la solvencia de algunos Estados, no hizo sino a alentar más la especulación y contribuyó a estrechar el vínculo del riesgo bancario y riesgo soberano, haciendo más compleja la ruptura de la espiral en la que se estaba incurriendo en el área euro.

Para ello los líderes europeos convinieron una solución basada en tres pilares que se materializó en la cumbre del 26 de octubre: a) la concesión de un nuevo paquete de asistencia financiera a Grecia, por importe de 100.000 millones, al tiempo que se acordaba una participación del sector privado, con quitas del 50%; b) una ampliación hasta un billón de euros en la capacidad de apalancamiento del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (EFSF); y c) un ejercicio de recapitalización obligada de la gran banca europea (los denominados bancos sistémicamente importantes) por un monto agregado de 108.000 millones de euros.

Dejando al margen la insuficiente concreción operativa de los dos primeros y las dudas que poco después volvieron a suscitarse sobre sus posibilidades de aplicación efectiva, lo cierto es

que la tercera era en el fondo un tanto contradictoria con la filosofía implícita en Basilea III. Es verdad que en el cálculo de los requerimientos de capital exigidos a los bancos sistémicos dejaron de aplicarse *hair-cuts* a la deuda pública, pero sin embargo se les exigió un colchón adicional transitorio por las minusvalías ya producidas. Al tiempo, se elevaba incluso el listón del capital requerido por encima del que Basilea III pretende establecer de forma progresiva a partir de 2013, asumiendo la generación de colchones de capital de seguridad en épocas de bonanza para ser utilizados en caso de necesidad en períodos recesivos o de crisis financiera. Es decir, una lógica anticíclica opuesta a la procíclica que se impuso en la cumbre de octubre, con la presunción, en este último caso, de que el reforzamiento de los niveles de capital, con el apoyo público si finalmente fuese necesario, permitiría restaurar la confianza en el sistema bancario; el objetivo más urgente entonces.

Lo cierto es que, más allá de las reacciones inicialmente positivas de los mercados, estos volvieron a castigar poco después las primas de riesgo de la deuda soberana, incluyendo la de países centrales, como Francia, y, por supuesto, las cotizaciones de las entidades bancarias, que llegaron a definir nuevos mínimos. El impacto contractivo de la política de consolidación fiscal impuesto por Alemania al conjunto de la eurozona, junto a la dificultad de que, en un contexto de mayores exigencias de capital, el sistema bancario aumentase su flujo crediticio al sector real contribuyó a deteriorar las expectativas económicas, que ya alertaban en todo caso de la posibilidad de que la eurozona entrase en un nuevo período recesivo.

El fallo del paquete que supuestamente debería haber servido de cortafuegos dio paso, en las últimas semanas del año, a la única alternativa que probablemente cabía presumir tenía, desde el inicio de la escalada riesgo soberano/riesgo bancario en la eurozona, capacidad para serlo y evitar el colapso: la presencia del BCE suministrando financiación masiva e ilimitada a medio plazo a la banca. Que esta decisión de intervención, homologable por su contundencia a las adoptadas en otros contextos por la Reserva Federal o el Banco de Inglaterra, se tomase tras el acuerdo de *pacto fiscal* alcanzado en el Consejo Europeo de principios de diciembre sobre la base de la propuesta francoalemana, dice mucho de la solución conjunta que ha pretendido darse a los dos riesgos mencionados.

Con la oposición del Reino Unido, que hará que el *pacto fiscal* se instrumente como un pacto intergubernamental y no como una modificación de los Tratados de la Unión Europea, se impusieron las tesis germanas que se concretaron en: a) introducción de una *regla de oro* en las constituciones nacionales para garantizar el equilibrio presupuestario, b) capacidad de supervisión e, incluso de veto de los presupuestos nacionales por parte de la Comisión, c) establecimiento de mecanismos ex ante para la corrección del déficit y la deuda, y de sanciones con carácter automático para países con déficit excesivo, y d) reforzamiento de la integración fiscal y de la gobernanza económica.

El BCE, por su parte, procedió a bajar su tipo de intervención y generar expectativas de bajadas adicionales, a reducir el coeficiente de caja, liberando en torno a 100.000 millones de liquidez para las entidades de la eurozona, y a anunciar la convocatoria de dos subastas *full-allotment* de inyección de liquidez a tres años con tipos efectivos que no superarían el 1%. Los resultados de la primera celebrada a finales de diciembre, ya conocidos en el momento de escribir este artículo, dicen mucho de la potencia de esta medida, capaz no solo de solventar buena parte de las necesidades de financiación a medio plazo de las entidades bancarias, sino también indirectamente de los Estados más presionados, dado el incentivo existente a la puesta en marcha de estrategias de *carry-trade* por parte de las primeras (financiación a muy bajo coste en el BCE adquiriendo deuda pública que proporciona rentabilidades elevadas). Esto a su vez, está teniendo su impacto en la reducción de las primas de riesgo (soberanas y bancarias), y muy probablemente terminará teniéndolo en las referencias de coste para la captación de los depósitos minorista, lo que dará cierto soporte a las cuentas de resultado del sector.

Estas decisivas, contundentes y acertadas decisiones del BCE no garantizan en cualquier caso per se la estabilización definitiva del proceso en espiral riesgo soberano/riesgo bancario objeto de análisis. La inestabilidad e incertidumbre generada en los últimos meses ha propiciado la entrada de la propia eurozona en un nuevo proceso recesivo, singularmente intenso en algunos países como el nuestro, que amenaza con intensificarse si los esfuerzos de consolidación fiscal se acometen al ritmo que estaba previsto para un escenario macroeconómico de moderado relanzamiento económico, lejos de aquel en el que se encuentra la eurozona. Y en estas circunstancias no puede descartarse la posibilidad, ahora más remota en todo caso, de que pueda cebarse nuevamente la bomba que alimenta los dos riesgos.□

RESUMEN

Este artículo pretende explicar la más importante mutación que se ha producido en la crisis financiera actual, especialmente dentro del área euro y, dentro de ella, de los denominados países periféricos, entre los que se encuentra España. La crisis ha pasado de ser inicialmente bancaria a una crisis que también afecta a la deuda soberana, lo cual ha realimentado a su vez la primera. Esto implica que Estados y entidades bancarias se ven sometidos a importantes riesgos sobre su solvencia mientras esta circularidad no se rompa, especialmente cuando no se adoptan rápidamente medidas eficaces en esta dirección. En este sentido, la Unión Europea, que no es una auténtica unión económica, más concretamente en el plano fiscal, debería dotarse de un marco institucional más apropiado para actuar frente a este tipo de crisis, que sobrepasa claramente las fronteras entre países, por lo que impide que haya soluciones puramente nacionales.
Palabras clave: *Crisis financiera, Deuda pública, Sistema bancario, Unión Europea, Área euro, Política económica, Déficit público, Riesgo soberano, Riesgo de mercado, Crédito, Depósitos, Financiación mayorista.*

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL

ADARTIA

✓ **SEGURO COLECTIVO**

El Colegio de Economistas de Madrid ha negociado, a través de **Adartia Global Correduría de Seguros** y la Compañía MAPFRE, un seguro exclusivo especialmente diseñado para la actividad de economista.

✓ **COBERTURAS**

- Responsabilidades derivadas de la actividad de **economista** -Responsabilidad Civil Profesional, Explotación, Locativa, Patronal y daños a expedientes y documentos.
- Coberturas opcionales para la actividad **concursal y auditoría**

✓ **VENTAJAS**

- **Excelentes condiciones económicas**
- **Alta protección en coberturas**
- **Adaptación concreta a la profesión del economista**
- **Posibilidad de elección del límite de indemnización**
- Asegurado por **MAPFRE**: Compañía líder en el mercado Asegurador español

NO DUDES EN CONSULTARNOS

Telf.: **902.10.36.32**

E-mail: **colegios@adartia.es**

La crisis y los bancos españoles

Pedro Pablo Villasante
Secretario General de la Asociación Española de Banca

1. La crisis y los bancos españoles

Hace cuatro años que se inició la crisis económica global que todavía padecemos. Su gravedad, extensión geográfica y duración han superado las previsiones y las estimaciones de daños formuladas por las autoridades nacionales y por los organismos económicos internacionales.

Desde su inicio y a lo largo de estos años, la crisis ha ido mutando y retroalimentándose. De crisis financiera en 2007 y 2008, a crisis económica en 2009. Desde mediados de 2010 se convierte en crisis de deuda soberana de los países europeos y en 2011 se transforma en crisis política de la eurozona. Esta evolución ha supuesto que sus efectos perniciosos sobre los mercados financieros y sobre la economía real no se hayan podido resolver, sino que, al contrario, se han ido acumulando y agravando.

Gracias a la coordinada y rápida reacción de los gobiernos y bancos centrales de los principales países económicamente desarrollados, a finales de 2008, después de la quiebra del banco de inversión norteamericano Lehman Brothers, se pudo impedir que la economía mundial cayera en una depresión. No obstante, no se pudo evitar una severa contracción de la economía mundial en 2009, conocida como *la gran recesión*, que lamentablemente ocasionó importantes cifras de desempleo.

Se evitó la depresión económica gracias a las cuantiosísimas ayudas de los gobiernos para recapitalizar los bancos con problemas y a los estímulos fiscales para reactivar la economía real y minimizar el coste social de la recesión. Por su parte, los bancos centrales ayudaron con un alivio monetario sin precedentes, bajando los tipos de interés e inyectando enormes cantidades de liquidez en sus sistemas financieros.

Con la crisis financiera y sus efectos de paralización de los mercados de financiación mayorista, pronto se puso de manifiesto la fragilidad y los desequilibrios existentes en las bases del desarrollo económico de muchos países avanzados. Estas debilidades estuvieron enmascaradas durante años gracias a la abundante liquidez disponible en los mercados, a los reducidos tipos de interés, a veces incluso negativos en términos reales, a la prolongación en el tiempo de las políticas monetarias laxas con las que los bancos centrales han combatido las tensiones en los mercados de capitales, y al avance de la desregulación financiera, fundamentalmente, en los países anglosajones.

Desgraciadamente, la contrapartida fue la acumulación de elevadísimos niveles de endeuda-

miento por parte de los agentes económicos, públicos y privados, que tardará años en poderse corregir y dificultará una rápida recuperación de la economía.

La crisis de deuda soberana de algunos países de la eurozona, y su efecto contagio a otros considerados como débiles, se ha convertido finalmente en la crisis fiscal del euro y ha provocado, desde el verano de 2011, situaciones de tensión en los mercados financieros similares a las vividas a lo largo del cuarto trimestre de 2008 tras la caída de Lehman Brothers. Se ha puesto de manifiesto la debilidad institucional de la eurozona, que cuenta con unión monetaria sin que exista una unión económica común ni un banco central que pueda respaldar la deuda de sus estados. También se ha puesto de manifiesto la lentitud con la que los gobiernos de la eurozona toman sus decisiones ante las dificultades existentes; tiempos políticos que no son admitidos por la impaciencia y rapidez con la que operan los mercados financieros.

1.1. El difícil entorno en España

En España, la crisis financiera y posterior recesión económica han supuesto una intensa contracción de la demanda privada, tanto del consumo como de la inversión, con una fortísima destrucción de empleo que se ha traducido en un notable deterioro de las cuentas públicas. La paralización de los mercados financieros mayoristas y las sospechas de que la crisis de Grecia, Irlanda y Portugal se pueda extender también a nuestro país, han supuesto un incremento considerable del coste de nuestra financiación, que está dificultando y retrasando la recuperación de la economía española, con exceso de endeudamiento y que todavía tiene que digerir ajustes tras su *boom* inmobiliario. La crisis también ha afectado al sistema financiero español, y nuestras autoridades, después de facilitar diferentes apoyos de liquidez y capital, tuvieron que nacionalizar a varias cajas de ahorros a finales de septiembre de 2011.

Pero a diferencia de otros países, la recesión económica en España no fue provocada por las dificultades de su sistema financiero, sino que la crisis se vio agravada por la necesidad de corregir algunos desequilibrios propios previamente acumulados, entre los que cabe destacar el diferencial desfavorable de precios y costes, el boom inmobiliario, el endeudamiento del sector privado y la elevada necesidad de financiación exterior de nuestra economía, que debemos corregir si queremos volver a una senda de crecimiento estable y sostenible en el tiempo.

En este complejo y difícil entorno económico y financiero, que dura ya más de cuatro años y que es poco propicio para el desarrollo de la actividad bancaria, los bancos españoles han podido capear el temporal con sus propios medios, sin necesidad de ser recapitalizados mediante inyecciones de capital público, a diferencia de lo que ha ocurrido con algunos de sus principales competidores internacionales, que sí han recibido elevadísimas ayudas de capital de sus gobiernos.

Los bancos españoles practican un modelo de negocio basado en la banca comercial de intermediación minorista, enfocada a satisfacer con calidad las necesidades financieras de sus clientes, hogares y empresas, con el ánimo de establecer vínculos comerciales duraderos, mediante la captación del ahorro y la concesión y mantenimiento en balance, hasta su vencimiento, de sus operaciones crediticias. Actividad bancaria que ha sido considerada por las autoridades reguladoras internacionales como económica y socialmente útil, ya que está estrechamente conectada a la economía real, y produce ingresos recurrentes y sostenibles con un menor riesgo relativo en sus operaciones.

Basándose en este modelo de negocio, que se ha demostrado resistente a la crisis financiera internacional y que las autoridades de algunos países quieren ahora proteger, los bancos españoles han acompasado el crecimiento de su actividad, dentro y fuera de España, con el desarrollo de sólidos sistemas de gestión, con prudentes políticas de asunción de riesgos financieros y estrictos criterios de provisionamiento de inversiones que, a pesar de las dificultades existentes, ha permitido a las dos mayores entidades convertirse en grupos bancarios internacionales, solventes y rentables.

1.2. Resultados y estrategias

A lo largo de la crisis, la banca española en su conjunto ha continuado publicando, cada año, beneficios y rentabilidades positivas, aunque naturalmente inferiores a los que obtenía antes del año 2007, por la menor actividad existente y por el empeoramiento de la calidad de las carteras crediticias, con incrementos en la morosidad y en la necesidad de realizar mayores provisiones.

El beneficio consolidado acumulado desde el año 2007 a septiembre de 2011 asciende a 80.019 millones de euros, con un beneficio atribuido de 73.794 millones, que se ha obtenido después de haber contabilizado, contra la cuenta de resulta-

dos consolidada, saneamientos por un total de 92.656 millones de euros (un 125% de beneficio atribuido). A 30 de septiembre de 2011, la rentabilidad media de los bancos españoles es del 8,56% medida en términos de ROE atribuido.

Pero más importante, si cabe, que seguir en beneficios es que, en medio de la mayor crisis financiera de la era moderna, los bancos españoles continúan potenciando su capacidad competitiva con una clara estrategia empresarial dirigida a:

— *Fortalecer su balance:*
- Incremento del capital.
- Esfuerzo en saneamientos
- Mejora de la estructura de financiación y de la liquidez.

— *Preservar la eficiencia operativa.*

— *Diversificar geográficamente sus actividades.*

2. Fortalecimiento del balance

2.1. Incremento del capital

Parte esencial de la estrategia de la banca española desde que empezaron las turbulencias financieras en 2007, ha sido reforzar la elevada solvencia patrimonial con que tradicionalmente operaba y que, como se ha comentado anteriormente, lo ha conseguido por sus propios medios, sin ningún tipo de ayuda pública, mediante una política de capitalización de gran parte de los beneficios obtenidos, apelando a los mercados de capitales y reduciendo el consumo de sus activos ponderados por riesgo.

Así, a 30 de septiembre de 2011, el nivel de capitalización de los grupos bancarios españoles sigue muy por encima del requerimiento regulatorio mínimo del 8%, con un ratio BIS del 12,61%, lo que refleja un exceso de recursos propios de 48.804 millones de euros sobre los mínimos necesarios exigidos por la Directiva de Requerimientos de Capital (CRD, según sus siglas en inglés). La parte de mayor calidad del ratio de solvencia, el core capital, es de 9,32%, 321 puntos básicos superior al existente en diciembre 2007.

Las cifras anteriores aumentan su significado si tenemos en cuenta que entre las fechas contempladas, los bancos españoles incrementaron el importe del activo total de su balance consolidado en un 38,8% hasta situarse, a septiembre de 2011, en 2,3 billones de euros.

Asimismo, los bancos españoles se encuentran en condiciones de cumplir con los nuevos requerimientos de más capital y de mejor calidad contemplados en la propuesta regulatoria conocida como Basilea III, no solo porque ya operan con altos niveles de capital de la mayor calidad, sino porque continúan generando beneficios de forma recurrente y como práctica habitual mantienen una prudente política de capitalización con *pay-outs* de alrededor del 50%.

Las autoridades internacionales están demandando a sus bancos mayores niveles de capital de la mayor calidad, para así corregir la percepción de fragilidad del sistema bancario internacional y superar la desconfianza existente sobre su solvencia y capacidad para financiar la reactivación de la economía. Asimismo, están sometiendo a los bancos a severas pruebas de *stress*, de tal manera que, si no pueden cumplir con los requerimientos por sus propios medios apelando al mercado, serán capitalizados (en algunos casos nuevamente) con fondos públicos.

En España, el Real Decreto-ley 2/2011, de 18 de febrero, para el reforzamiento del sistema financiero, anticipó parcialmente a 30 de marzo de 2011, los mayores requerimientos de capital demandados por Basilea III, estableciendo para las entidades de crédito españolas un capital principal mínimo del 8% (o del 10% si no tienen su capital en manos de terceros en al menos un 20%, y si además presentan un ratio de financiación mayorista superior al 20%). Todos los bancos españoles cumplen con este nuevo requerimiento de capital.

Por su parte, en 2011, los bancos españoles han vuelto a superar las pruebas de resistencia *(stress tests)* realizadas a la banca europea por la Autoridad Bancaria Europea (EBA, según sus siglas en inglés), en base a sus balances de diciembre de 2010 y publicadas en julio de 2011, en las que establecía un capital mínimo Core Tier 1 del 5% y en las que se fijaron escenarios adversos de crecimiento para los años 2011 y 2012 y cuantiosas necesidades de saneamiento, con duras hipótesis de caída del valor de los activos inmobiliarios en su poder.

La severidad de las pruebas de resistencia realizadas por las autoridades de supervisión europeas se ha visto cuestionada al no haber incluido nuevamente entre sus hipótesis la posibilidad de impago de la deuda pública emitida por los estados europeos. Esta circunstancia solo benefició a otros sistemas bancarios europeos cuyos bancos, al contrario que la banca española, sí tienen importantes exposiciones en deuda soberana europea de países que han sido rescatados por autoridades internacionales y para la que en algún caso se están solicitando importantes quitas voluntarias a las exposiciones pertenecientes a acreedores privados.

Asimismo, tras el acuerdo alcanzado por el Consejo Europeo el 26 de octubre de 2011 para restaurar la confianza en el sector bancario europeo, consistente en solicitar a las principales entidades de crédito europeas contar a final de junio de 2012 con un ratio de Core Tier 1 del 9%, contemplando en su cálculo la valoración a precios de mercado de sus exposiciones en deuda soberana europea, los bancos españoles afectados por este nuevo requerimiento han manifestado que disponen de capacidad para cumplirlo con sus propios medios y en el plazo establecido, por lo que no pedirán ayudas públicas para su cumplimiento ni alterarán sus planes futuros.

2.2. Esfuerzo en saneamientos

Pero, además de cumplir en exceso con los requerimientos de capital exigidos, lo imprescindible para fortalecer los balances bancarios es que los recursos propios declarados sean efectivos y en este sentido hay que señalar que los bancos españoles han continuado realizando, a lo largo de los últimos cuatro años, un importante esfuerzo en el saneamiento de sus activos mediante la dotación anual contra la cuenta de resultados de elevados fondos de provisión, estimados con estrictos criterios de valoración, que han ayudado a reforzar la calidad de sus balances.

Como ya se ha indicado, los saneamientos realizados contra la cuenta consolidada por la banca española, desde el año 2007 a septiembre de 2011, ascienden a 92.656 millones de euros, 18.862 millones más que el beneficio consolidado atribuido publicado en dicho período y han supuesto que, en términos sobre activos totales medios, el nivel de saneamiento anual sea 2,8 veces superior a la cantidad que se alcanzaba antes de la crisis, y ha pasado ahora a suponer un 50% del margen del explotación consolidado.

El índice de morosidad de los bancos españoles ha crecido con fuerza en estos cuatro años, situándose, a 30 de septiembre de 2011, en un 6,19% en el agregado individual en España y en un 4,65% en el agregado consolidado. A pesar del incremento experimentado por la mora, los niveles de cobertura se sitúan en el 52% en el agregado individual en España y en el 59% en el consolidado.

2.3. Mejora de la estructura de financiación y liquidez

Parte de la estrategia central de los bancos españoles a lo largo de esta crisis para fortalecer sus balances se ha centrado en mejorar también su estructura financiera y de liquidez, mediante la intensificación de la captación de depósitos de clientes con mayor vinculación, para poder así incrementar la estabilidad de sus fuentes de financiación y reducir la obtenida en los mercados al por mayor, que son más volátiles. El porcentaje de cobertura de depósitos sobre créditos se ha situado en los primeros nueve meses de 2011 en un 81%, cuando a finales del 2007 estaba en un 63%.

En cuanto a la financiación mayorista, los bancos españoles continúan emitiendo en estos mercados cuando las circunstancias lo permiten para mantener el mercado abierto, alargar los plazos y tener cubiertos por anticipado sus vencimientos, así como para reducir la necesidad de obtener financiación del Banco Central Europeo.

3. Preservar la eficiencia operativa

Otro importantísimo vértice de la estrategia de los bancos españoles para ganar competitividad es el continuo esfuerzo que realizan para ser eficientes, optimizando su estructura operativa y reduciendo sus costes de explotación.

Trabajar eficientemente es objetivo y característica tradicional de la banca española que, como es conocido, opera con los mejores ratios de eficiencia de la banca comercial internacional. La eficiencia les permite ser competitivos y les proporciona la agilidad necesaria para resistir mejor la adversidad económica.

Ser eficiente es clave, y tiene más mérito en un modelo de negocio de banca comercial minorista, en donde es necesario disponer de una infraestructura que permita la proximidad con el cliente. Desde el comienzo de la crisis bancaria internacional, el ratio de eficiencia consolidado de los bancos españoles ha permanecido por debajo del 50%, y esto a pesar de las numerosas adquisiciones internacionales realizadas, que luego comentaré.

Además, es necesario señalar que las ganancias en eficiencia no solo se consiguen mediante una estricta disciplina de los costes operativos, sino que también son el fruto de importantes inversiones en tecnología, de constantes mejoras de las aplicaciones informáticas y formación de los recursos humanos que, junto al desarrollo de sistemas operativos y nuevas funcionalidades, permiten simplificar las rutinas de trabajo, mejorando al mismo tiempo la calidad y la aceptación de los productos y servicios finan-

cieros ofrecidos a mayores bases de clientes, cada vez más internacionales.

4. Diversificación geográfica de la actividad

Los bancos españoles han sabido crecer fuera de España gestionando con acierto los riesgos empresariales y financieros propios de su crecimiento y expansión internacional, lo que les ha permitido una efectiva diversificación de sus negocios y fuentes de ingresos.

A lo largo de la crisis internacional, la banca española ha continuado dinamizando y consolidando sus franquicias internacionales, demostrando tener capacidad y flexibilidad para adaptarse a nuevos entor nos económicos y a las dinámicas bancarias de cada nuevo mercado, incluso en los considerados económica y financieramente más desarrollados que el nuestro. La crisis ha dado oportunidades de expansión a nuevos países y de consolidación de su posición relevante en los sistemas financieros en los que ya opera. De los 2,3 billones de euros del balance consolidado de los bancos españoles, a septiembre de 2011, el 35,3% lo aportan las filiales internacionales, que contribuyen con un 59,3% al resultado atribuido obtenido.

A lo largo de estos años, la banca española ha sido capaz de ejecutar con éxito y rapidez la nada fácil tarea de integrar a sus nuevas franquicias en la plataforma tecnológica común del grupo y de extender a sus bancos filiales internacionales la cultura de gestión de riesgos propia, que les permite controlar y preservar la solvencia del grupo.

Es de especial interés señalar que el desarrollo internacional de la banca española se ha estructurado a través de bancos filiales locales, que operan con autonomía, financiera y de capital, dentro del grupo al que pertenecen. De esta manera, se mitiga el riesgo de interconexión financiera y se introduce en el grupo bancario mayor estabilidad.

En un criterio compartido con su supervisor, los bancos españoles optaron desde el principio de su expansión internacional por estructuras no complejas, fuera de paraísos fiscales, y en las que primase la transparencia y la estabilidad del grupo, sobre otras estructuras practicadas por sus competidores, más opacas e interconectadas y de aparente mayor rentabilidad a corto plazo, pero con mayores riesgos de estabilidad y sostenibilidad.

Para finalizar, hay que resaltar que las autoridades financieras de los diferentes países donde están presentes nuestros bancos han reconocido la significativa contribución que los bancos españoles han tenido en el desarrollo de sus sistemas bancarios, con la introducción de mayor competencia y avanzados sistemas de pago y de gestión de riesgos.

Lamentablemente, no podemos terminar este artículo hablando de la crisis en tiempo pasado y sus ulteriores manifestaciones continúan siendo una incógnita que habrá que despejar en los próximos meses. Confiamos en que las autoridades europeas sean capaces de reconducir la situación hacia la estabilidad y confianza en el euro, lo que sin duda contribuirá a retornar a una senda de crecimiento económico estable y sostenible. Los bancos españoles están haciendo los esfuerzos necesarios para afrontar los nuevos retos y apoyar con solvencia y eficiencia la recuperación de la economía española.□

BIBLIOGRAFÍA

Banco de España (2011): ***Informe de Estabilidad Financiera****. Mayo y noviembre.*

European Banking Authority (2011): «The EBA published today the results of its 2011 EU-wide stress test». 15 julio.

— (2011): «The EBA details the EU measures to restore confidence in the banking sector». 26 octubre.

— (2011): «The EBA publishes recommendation and final results of bank recapitalisation plan as part of co-ordinated measures to restore confidence in the banking sector». 9 diciembre.

Financial Services Authority (2009): «The Turner Review». Reino Unido.

Independent Commission on Banking (2011): «Final Report. Recommendations». Reino Unido.

Real Decreto Ley 2/2011, del 18 de febrero, para reforzamiento del sistema financiero. ***Boletín Oficial del Estado****, 19, febrero.*

«Statement of the EU Heads of State or Government» (2011), 26 octubre.

RESUMEN

Hace cuatro años que se inició la crisis económica global que todavía padecemos. A lo largo de estos años, la crisis ha ido mutando y retroalimentándose. De crisis financiera pasó a económica y posteriormente se convirtió en crisis de deuda soberana de los países europeos. En el año 2011 se transforma en crisis política de la eurozona.

La crisis financiera, y sus efectos de paralización de los mercados financieros mayoristas, ha puesto de manifiesto la fragilidad y los desequilibrios existentes en las bases del desarrollo económico de las economías avanzadas y la acumulación de elevadísimos niveles de endeudamiento, públi-

cos y privados, que tardará en poderse corregir y dificultará la recuperación de la economía de estos países.

En este complejo y difícil entorno económico y financiero, poco propicio para el desarrollo de la actividad bancaria, los bancos españoles han podido capear el temporal sin recibir ayudas públicas de capital. Siguen practicando su modelo de negocio de banca comercial de intermediación minorista, que se ha demostrado resistente a la crisis financiera internacional, y siguen potenciando su capacidad competitiva fortaleciendo su balance, preservando su eficiencia operativa y diversificando geográficamente sus actividades.

Palabras clave: *Crisis financiera, Deuda soberana, Euro, Mercados financieros, Liquidez, Recesión, Endeudamiento privado, Solvencia, Autoridad Bancaria Europea, Pruebas de resistencia, Saneamiento, Prestamista de último recurso, Banca comercial, Competitividad, Diversificación geográfica, Internacionalización.*

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

Nuevo contexto, nuevas cajas

José María Méndez
Director general de la Confederación Española de Cajas de Ahorros

Luis Teijeiro
Director de Regulación y Estudios de la Confederación Española de Cajas de Ahorros

1. Situación de partida

En un contexto macroeconómico y financiero muy favorable, las cajas de ahorros experimentaron un fuerte desarrollo en la década comprendida entre 1997 y 2007, que se manifestó en un notable aumento de la capacidad instalada, con un crecimiento del 50% en el número de oficinas y del 45% en el de empleados. El proceso se apoyó en una etapa expansiva de la economía, y especialmente en el auge del sector inmobiliario. Esto motivó que el crédito hipotecario se desarrollara de modo muy intenso, llegando a representar en 2007 el 70% del crédito total concedido por el sector, tal y como refleja el gráfico 1.

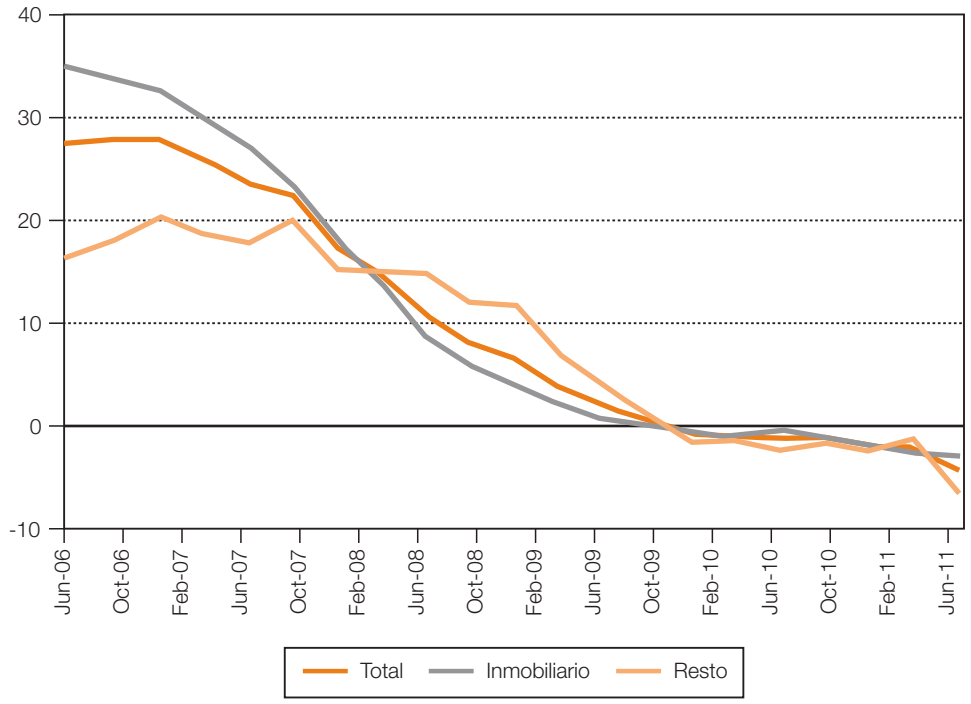
Esta coyuntura acabó derivando en una excesiva exposición al sector inmobiliario, lo que ha acabado siendo uno de los principales problemas de las entidades españolas, y particularmente de algunas cajas, dado su tradicional papel preponderante en la financiación de las familias y en general en el mercado hipotecario.

Para financiar este fuerte crecimiento del crédito, las entidades aumentaron su recurso a la financiación mayorista, al tiempo que reforzaban su base de depósitos minoristas, llegando a crecer estos últimos a tasas del 20% en 2006 y 2007. Esta larga etapa de crecimiento vino también marcada por un paulatino estrechamiento del margen de intereses, que pasaron de representar el 3% de ATM en 1997 al 1,6% sobre ATM en 2007. A partir de la segunda mitad del 2009, la desaceleración del negocio bancario y el contexto de bajos tipos de interés derivado de la crisis acentuaron el deterioro de los márgenes de intereses del sector, que registraron una caída interanual del 25% en 2010 y, como se observa en el gráfico 2, pasaron a situarse ligeramente por debajo del 1% de ATM en el primer semestre de 2011. Este factor, unido a las mayores provisiones realizadas en este período, ha motivado un continuado descenso de los beneficios atribuidos a nivel consolidado, que se situaron en el 0,4% sobre ATM en el primer semestre de 2011, erigiéndose como uno de los factores desencadenantes del proceso de reestructuración.

2. Reformas normativas

La reestructuración del sector ha venido impulsada y apoyada por distintos hitos regulatorios que se han sucedido a lo largo de los últimos dos años y medio.

GRÁFICO 1
VARIACIÓN INTERANUAL DEL CRÉDITO OSR SECTOR CAJAS



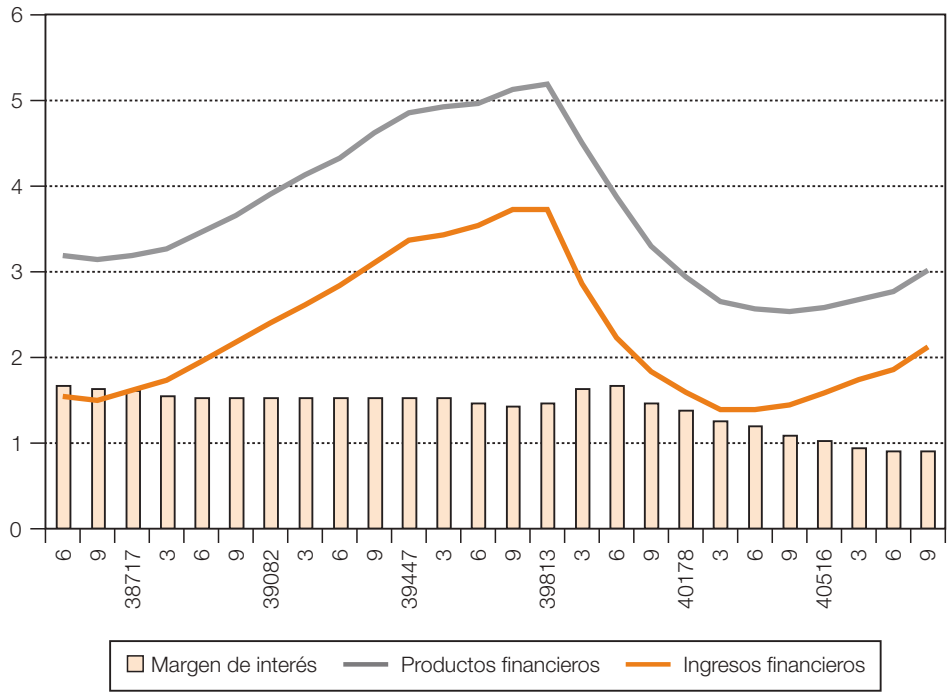
Fuente: Estado T-13 y elaboración propia.

Por una parte, y a medida que avanzaba la crisis, se pusieron de manifiesto las limitaciones intrínsecas que las cajas de ahorros tenían para generar recursos propios de la máxima calidad, y que las situaban en desventaja competitiva con el resto de la industria. Esta necesidad se hizo posteriormente más acuciante, si cabe, dados los nuevos requerimientos nacionales en materia de capital introducidos en febrero por el Real Decreto-Ley 2/2011. Por ello, desde la propia Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) se impulsó una reforma estructural que articulara distintas alternativas de generación de capital, y que al tiempo incorporara mejoras en el ámbito del gobierno corporativo. Esta iniciativa culminó con la publicación del Real Decreto-Ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las cajas de ahorros. La reforma permitió a las cajas captar más y mejor capital, ofreciendo para ello distintas posibilidades: (i) emisión de cuotas participativas con derecho de voto; (ii) integración en un sistema institucional de protección (SIP), con un banco como entidad central; y (iii), ejercicio indirecto de la actividad, mediante la cesión de todo el negocio financiero a un banco instrumental controlado por la caja.

En general, todo el sector ha optado por la creación de bancos instrumentales a través de los que las cajas (bien individualmente, bien de forma colectiva previa creación de un SIP) pasan a ejercer su actividad financiera. De esta forma se promueven prácticas de gobierno corporativo más homologables y se facilita la capitalización de los grupos resultantes de la consolidación. En la actualidad, las nuevas *cajas bancos* cotizadas representan ya más del 50% de los activos del sector.

Por otro lado, en el verano de 2009, con la publicación del Real Decreto-Ley 9/2009, de 26 de junio, sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito, se creaba el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), con una dotación inicial de 9.000 millones de euros y la capacidad de endeudarse por hasta diez veces esa cantidad. Su objetivo era doble: por un lado, posibilitar la reestructuración de entidades de crédito no viables; por otro, apoyar procesos de integración de entidades sin problemas de solvencia, a fin de mejorar

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL MARGEN DE INTERÉS DEL SECTOR CAJAS SOBRE PORCENTAJE ATM



su tamaño y eficiencia ante el nuevo entorno económico. Para ello, el FROB podía otorgar financiación en condiciones de mercado, instrumentada fundamentalmente a través de la adquisición de participaciones preferentes convertibles emitidas por las entidades. El Real Decreto-Ley del FROB fue modificado posteriormente a través del Real Decreto-Ley 2/2011, de 18 de febrero, para el reforzamiento del sistema financiero, a fin de que la forma de participación del FROB en las entidades se realizase a través de la suscripción de acciones ordinarias (el llamado FROB 2), con el objetivo fundamental de recapitalizar a las entidades para cumplir con los nuevos requerimientos de solvencia.

3. Proceso de reestructuración

En los últimos dos años se ha acometido el mayor proceso de reestructuración de las cajas de ahorros de toda su historia, que pese a no estar completamente finalizado ya ha obtenido importantes resultados en términos de saneamientos, consolidación y reducción de la capacidad instalada. En primer lugar, el esfuerzo de saneamiento del balance realizado ha sido muy relevante, con una dotación de 105.000 millones de euros (10% del PIB) en concepto de provisiones entre enero de 2008 y junio de 2011. Por otra parte, el intenso proceso de consolidación ha alterado significativamente el panorama del sector, reduciendo el número de entidades desde las cuarenta y cinco cajas que existían a principios de 2010, a quince entidades o grupos en septiembre de 2011. En total, el número de procesos de integración asciende a catorce: siete fusiones o adquisiciones y cinco sistemas institucionales de protección (SIP) ya culminados, junto con dos procesos que están actualmente en fase de ejecución. Una consecuencia directa de esta dinámica ha sido la ampliación de la dimensión media por entidad, que ha pasado de 28.500 millones de euros en activos totales a comienzos de 2010, a 85.000 millones de euros a septiembre de 2011, prácticamente el triple. Asimismo, los planes de integración han permitido corregir una parte importante del exceso de capacidad instalada en el sector, con un notable descenso del número de oficinas y empleados, tal y como reflejan los gráficos 3 y 4.

GRÁFICO 3
VARIACIÓN TRIMESTRAL DE OFICINAS DEL SECTOR CAJAS

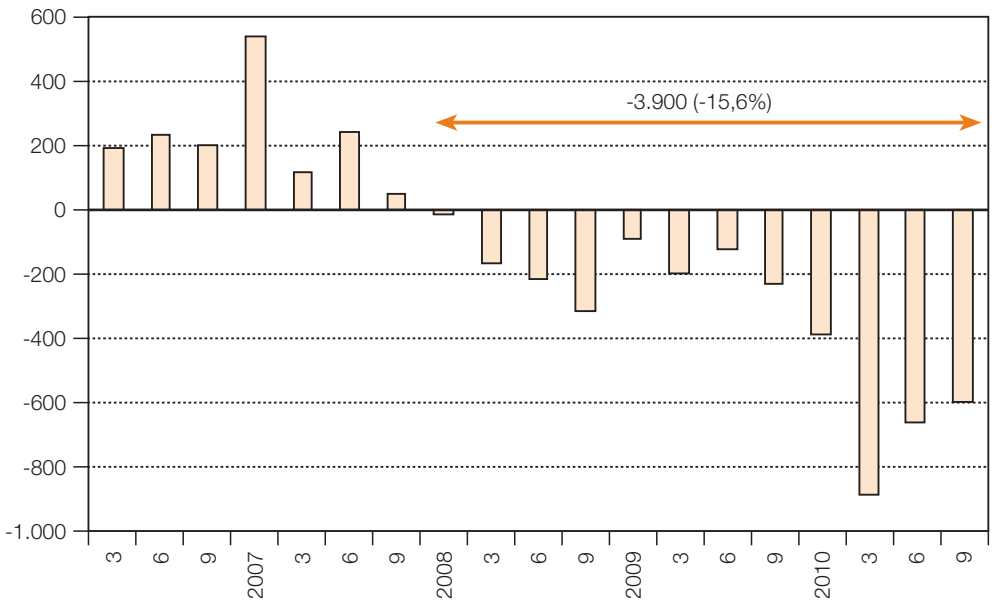


GRÁFICO 4
VARIACIÓN TRIMESTRAL DE EMPLEADOS DEL SECTOR CAJAS

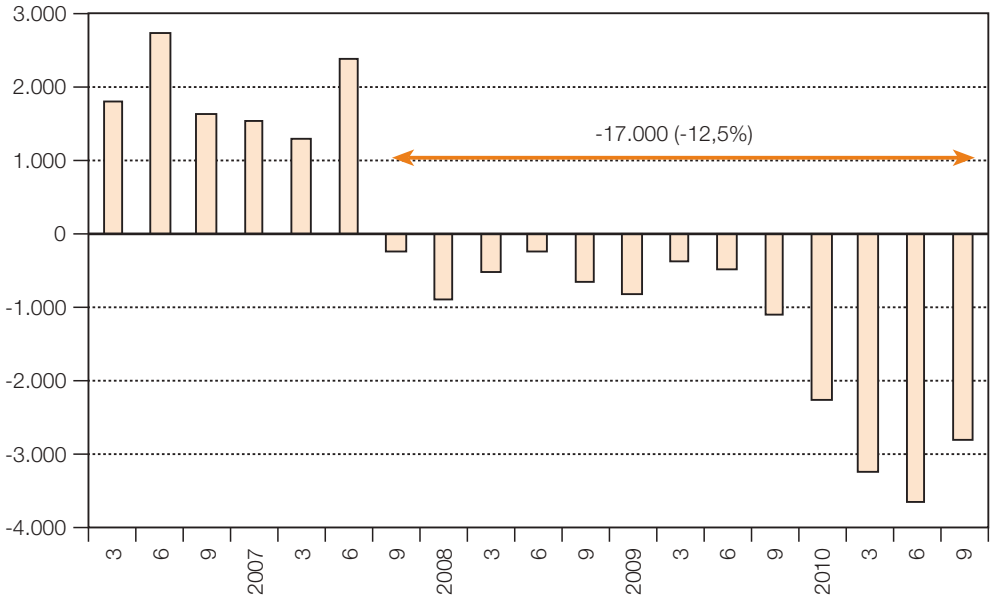
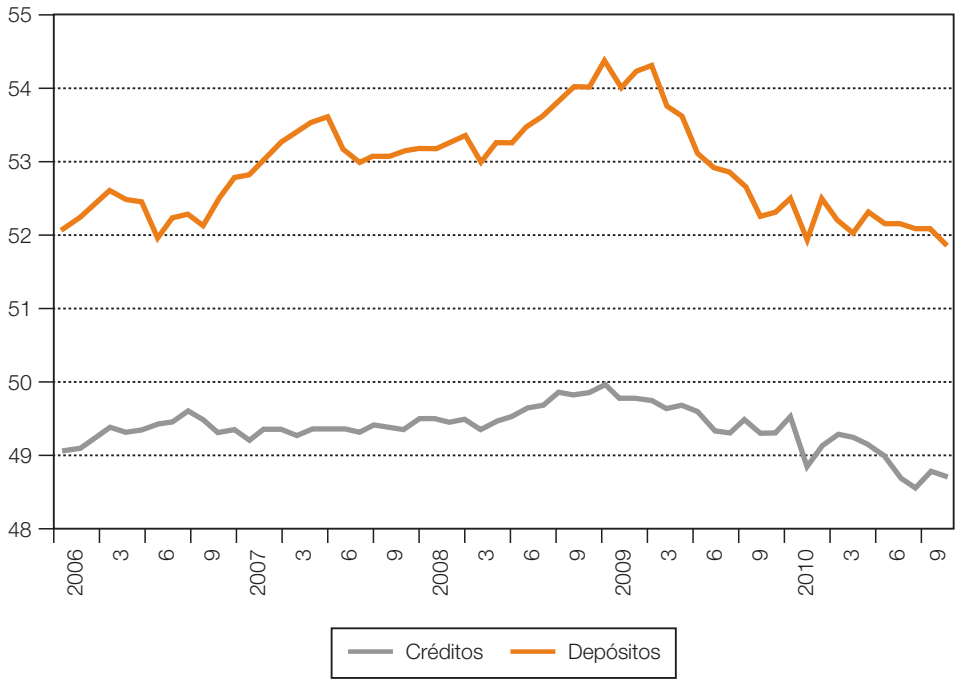


GRÁFICO 5
CUOTAS DE MERCADO OSR SECTOR CAJAS



Fuente: Balances públicos individuales (M-1) y elaboración propia.

El éxito del proceso en curso puede medirse en que más de tres años después del comienzo de la crisis, y pese al descenso de los depósitos y créditos a otros sectores residentes (OSR), el sector de cajas sigue manteniendo su posición de liderazgo en el negocio minorista, tal y como refleja el gráfico 5. Así, su cuota de mercado en depósitos a OSR ha repuntado ligeramente desde finales de 2010, situándose en torno al 52,7% en agosto de 2011 (frente al 40,4% de los bancos). Por su parte, el crédito a OSR ha retrocedido una media del 2% interanual en el último año y medio, pese a lo cual la cuota de mer cado agregada (48,8% en agosto de 2011), sigue superando a la de los bancos (45,7%).

4. Nueva CECA: modificación de estatutos

La CECA ha jugado un papel clave como foco de discusión y propuesta del nuevo marco regulatorio nacional e internacional. A fin de seguir desempeñando este importante papel, y de adaptarse a la nueva configuración del sector del ahorro, ha llevado a cabo una ambiciosa revisión de sus estatutos. Así, en los órganos de gobierno de la Confederación se pasa a dar cabida a todas las entidades del sector: cajas de ahorros, entidades centrales de los SIP, bancos instrumentales a través de los que una caja de ahorros realice su actividad financiera y entidades de crédito, distintas de las anteriores, cuyo patrimonio proceda de una o varias cajas de ahorros. En concreto, en el consejo de administración se pasa de la tradicional representación territorial, articulada a través de federaciones, a la representación por cajas o grupos de cajas. Se adapta de esta forma su composición a la nueva realidad del sector, que pivota ya sobre estructuras societarias distintas.

5. Conclusiones

El proceso de reestructuración de las cajas de ahorros debe entenderse como un paso más dentro del profundo cambio que están sufriendo el sistema financiero y la economía española en

su conjunto. Las reglas del juego han cambiado, y el sector financiero tiene que adaptarse a la nueva realidad regulatoria y de mercado. En este contexto, no era admisible el inmovilismo. Con las profundas reformas que se han acometido, las nuevas *cajas bancos* se están preparando para afrontar su futuro con decisión, y sin merma de sus señas de identidad (especialización en familias y pymes, obra social y vinculación territorial). Una vez culmine el proceso de ajuste, su dimensión y estructura corporativa colocará al sector de cajas en una buena situación para poder aprovechar las oportunidades de crecimiento que se planteen.□

RESUMEN

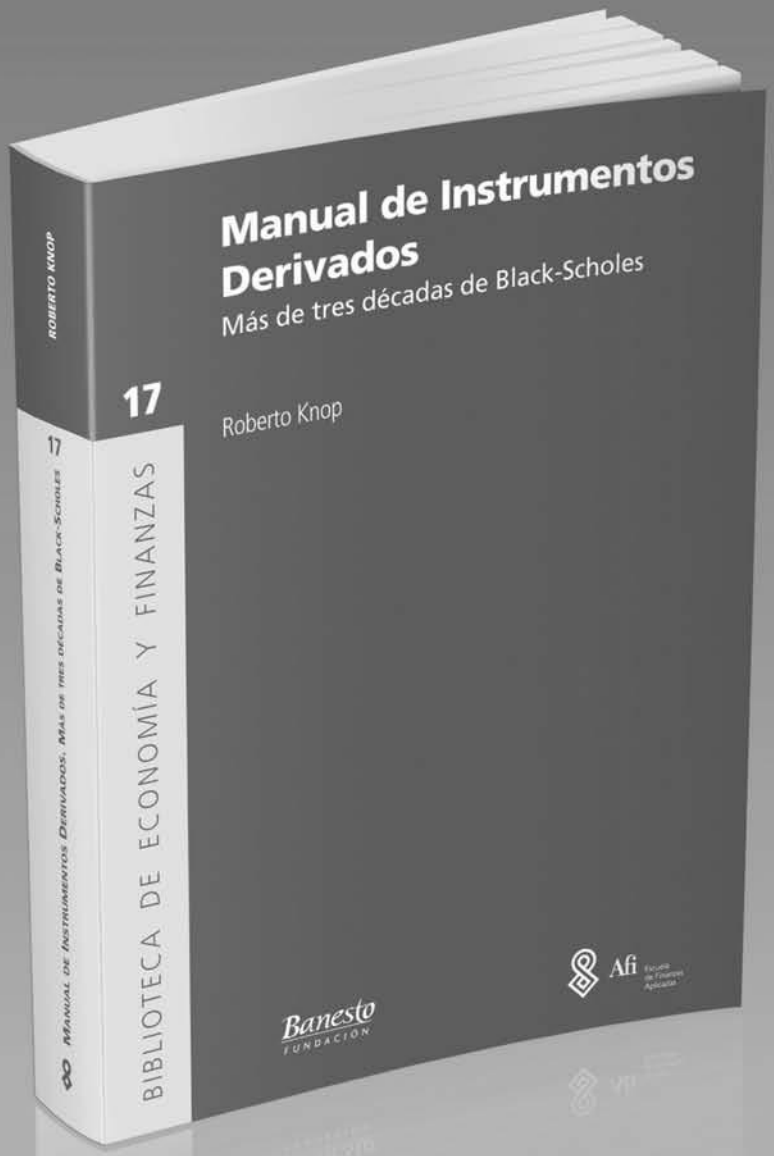
El presente artículo repasa la evolución del proceso de reestructuración del sector de cajas de ahorros en los últimos años, a raíz de la crisis financiera internacional y el desequilibrio generado por un crecimiento excesivo del sector inmobiliario. Para ello se comienza con un análisis de la situación de partida del sector, así como de los factores desencadenantes del proceso de integración y reestructuración. Se revisan a continuación los distintos instrumentos normativos en los que el mismo se ha apoyado, o bien que han impulsado su desarrollo. Finalmente, se detallan los principales logros obtenidos hasta la fecha en aspectos tan relevantes como los saneamientos realizados o la reducción de la capacidad instalada.

Palabras clave: *Crisis financiera, Sistema financiero, Cajas de ahorros, Reestructuración, Sistemas institucionales de protección, Negocio minorista, Sector inmobiliario, Crédito hipotecario, Saneamientos.*

Manual de Instrumentos Derivados

Más de tres décadas de Black-Scholes

El autor, Roberto Knop, emplea en este manual un enfoque práctico, aportando ejemplos y análisis que permiten al lector conocer de una manera didáctica el complejo funcionamiento de los principales derivados



El Mundo
(suplemento económico "Mercados")

"En el libro se analizan las profundas transformaciones de las que están siendo objeto los derivados durante estos días convulsos".

El País
(suplemento económico "Negocios")

"Para moverse en los mercados. Análisis riguroso y práctico de los instrumentos financieros".

ABC
(suplemento económico "Empresa")

"Ofrece un enfoque práctico con las novedades que se han producido en los mercados de instrumentos derivados".

Negocio

"Una lección de control de los derivados".

DISTRIBUIDO POR: Thomson-Aranzadi / Logista
A la venta en las principales librerías

AUTOR: Roberto Knop
EDITOR: Afi Ediciones Empresa Global
COLECCIÓN: Biblioteca de Economía y Finanzas
PÁGINAS: 408
ISBN: 978-84-89378-62-9
PRECIO: 30 euros (4% IVA incluido)

Afi

Banesto FUNDACIÓN

Afi Ediciones Empresa Global • C/ Españoleto, 19. 28010 Madrid | Tel. 91 520 01 66 | Fax. 91 520 01 49 • www.eeg.afi.es | e-mail: ediciones@afi.es

La banca cooperativa, un modelo que funciona durante la crisis

Marta de Castro
Secretaria general de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito

1. Supervivientes de la crisis

Ahora que la crisis financiera lleva ya un amplio recorrido y sigue sin percibirse la recuperación con claridad, es necesario hacer un alto en el camino. Sobre todo, porque esta crisis, que tuvo su origen en el sistema financiero de Estados Unidos, ha sembrado las dudas en la economía mundial, ha generado el pánico entre los inversores, ha cerrado prácticamente los mercados de financiación y ha destapado los grandes desequilibrios que acumulan algunos países. Los gobiernos y las instituciones internacionales se han visto obligados a tomar medidas excepcionales para evitar el colapso. A las repetidas inyecciones de capital y recortes de los tipos de interés de los bancos centrales para restablecer la situación, se han sumado las intervenciones de los gobiernos para frenar la caída del sistema.

Ante toda esta falta de liquidez y solvencia es importante analizar un modelo de banca que está siendo capaz de capear la delicada situación: la banca cooperativa. Las cooperativas de crédito son el tercer pilar del sistema financiero español junto con los bancos y cajas de ahorros.

Sus características cualitativas y cuantitativas han hecho de este sector uno de los actores a tener en cuenta de nuestro sistema financiero. No solo porque su activo supera los 120.000 millones de euros, posee una cuota de mercado en depósitos superior al 6% y de crédito del 5,3% —últimos datos disponibles—, sino porque su cercanía a socios y clientes e implantación y arraigo en la comunidad en la que desarrollan sus actividades han permitido que sea el único sector capaz de sortear esta difícil situación.

Desde que comenzó la crisis, las cooperativas de crédito, que están representadas a nivel institucional en su totalidad por la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (Unacc), no han tenido que solicitar dinero público para recapitalizarse. En el proceso de fortalecimiento de la banca española, el FROB ha tenido que destinar más de 17.000 millones de euros a mejorar los balances de las entidades, pero este capital no ha tenido como destinatario el sector de las cooperativas de crédito.

Su solvencia y buen hacer le han permitido, desde el primer momento, cumplir con los nuevos requisitos de capital establecidos por el Gobierno a mediados de febrero de este año. Según el Real Decreto-ley 2/2011, de 18 de febrero, para el reforzamiento del sistema financiero, las cooperativas de crédito debían alcanzar un 8% de capital en vez de un 10%, ante su baja depen-

dencia al mercado mayorista y la amplia base accionarial que tienen, en la terminología cooperativa, amplia base social. Y desde el principio todas las cooperativas de crédito han cumplido gracias al buen nivel de capitalización que han mantenido a lo largo de los años.

2. Un modelo de banca diferente

El buen hacer del modelo cooperativo ha residido principalmente en sus cimientos. En primer lugar, es un sector con pleno conocimiento de sus clientes y de sus socios. Aunque en los últimos años se ha puesto de moda el *back to basic* —volver al modelo de banca tradicional de captar depósitos y conceder créditos—, las cooperativas de crédito no han tenido que cambiar su forma de hacer negocio, ya que esta es la esencia de su éxito. Su baja implicación en el mercado inmobiliario y en los productos financieros sofisticados les ha permitido tener unos ratios solventes y consistentes ante este delicado panorama.

Este modelo, definido por Giovanni y Giovanni (2011) como *originate to hold* —originar para mantener—, consiste en mantener los préstamos creados por la entidad en su balance, lo que le hace ser consciente del nivel de riesgo que la entidad asume en todo momento; un control que no pudieron llevar otras entidades, que seguían un modelo de negocio más centrado en originar para distribuir —*originate to distribute*— y que ha ocasionado grandes problemas en la actualidad. Aunque hasta hace pocos años, el primero era un modelo de negocio que despertaba grandes críticas, por tener gran apego a la economía real, ha demostrado ser uno de los más fiables, como bien muestran los datos sobre el sector.

El profundo conocimiento del cliente se plasma en que las cooperativas de crédito se han mantenido como el sector con la menor tasa de morosidad de toda la banca española durante la crisis financiera. La atomización y la diversificación sectorial, dos características propias de su negocio marcadamente minorista, han permitido reducir el riesgo crediticio global de su cartera de préstamos y le han proporcionado unos fondos más estables en una época menos procíclica. En el primer trimestre —últimos datos disponibles en el Banco de España—, el porcentaje de créditos dudosos se situó en el 5,24%, una cifra inferior al 6,26% de los bancos y al 5,96% de las cajas de ahorros.

Además, esta baja tasa de morosidad no ha venido acompañada por un descenso de la financiación. A través de una cuidadosa gestión del riesgo, las cooperativas de crédito han sido capaces de mantener una constante cartera de crédito, que supera los 95.000 millones de euros. Estos datos demuestran que, en el ámbito local, las cooperativas de crédito sobresalen entre las entidades preferidas por las empresas y autónomos, con cuotas de mercado en crédito que rebasan el 25% en un gran número de provincias, como es el caso de Almería, Navarra, Soria, Teruel o Zamora durante este ejercicio.

En parte, esta estructura de negocio se debe a la particularidad de su régimen jurídico. Aunque tienen una naturaleza mixta, ya que son entidades de crédito y, por tanto, se rigen por la regulación financiera establecida por el Ministerio de Economía y por el Banco de España, también son sociedades cooperativas. Así, de acuerdo con la normativa vigente, las cooperativas de crédito pueden realizar toda clase de operaciones activas, pasivas y de servicios permitidas a las entidades de crédito con atención preferente a las necesidades financieras de sus socios. De hecho, el conjunto de las operaciones activas con terceros de una cooperativa de crédito, es decir, las personas que no sean socios, no puede alcanzar el 50% de los recursos totales de la entidad.

3. La inclusión social

Existe otra serie de cualidades menos cuantitativas y tangibles, que se han puesto en valor durante esta crisis y que han permitido también el crecimiento de su negocio, como es el caso de la inclusión social. La profunda implantación en algunas regiones, con un exhaustivo conocimiento de sus socios y clientes son elementos propios de la banca cooperativa que contribuyen a atenuar la exclusión financiera en nuestro país. De esta forma, se ha incentivado el desarrollo financiero en la región atendiendo a las necesidades de los ciudadanos, que otros intermediarios no cubrían.

Y es que la eficiencia llevada a términos extremos provoca, como efecto indeseado y auténtico daño colateral, la exclusión financiera de una parte de la población. Se trata de un juego de sensibles equilibrios en el que las cooperativas de crédito están llamadas, ahora más que nunca, a ejercer un papel muy relevante. Este mayor conocimiento de sus socios y clientes facilita su asistencia crediticia y está permitiendo cubrir los huecos que están dejando otras entidades del sector ante la reestructuración que están sufriendo.

4. Integración silenciosa

A pesar de que estas particularidades han sido vitales para solventar la difícil situación, las cooperativas de crédito no han sido ajenas al contexto económico global y al delicado momento del sector financiero. En primer lugar, porque desde el punto de vista macroeconómico, las cooperativas de crédito van a tener que convivir en los próximos meses con una economía de débiles crecimientos, una alta tasa de desempleo y una escasa demanda interna. En segundo lugar, el propio negocio del sector se va a ver afectado por los altos vencimientos de deuda de la gran banca, que tendrán que refinanciarse en un mercado mayorista cerrado, lo que puede crear tensiones en el mercado minorista.

Además, el sector financiero se enfrenta a un período complejo, en el que tanto las novedades regulatorias a escala nacional como internacional, como es el caso de Basilea III, como su ejecución, van a condicionar las estrategias y el comportamiento de las variables de negocio.

La alta interconexión que existe entre todo este tipo de cuestiones debe obligar a las cooperativas de crédito a fortalecer sus bases financieras, sobre todo, porque el contagio y la falta de confianza son dos ingredientes mortales para cualquier tipo de entidad. De ahí la importancia de seguir trabajando y consolidando el modelo de banca cooperativa.

De hecho, el sector de las cooperativas de crédito ya ha dado pasos importantes en este área. Los procesos de integración en este sector se han realizado mediante fusiones y a través de la creación de sistemas institucionales de protección (SIP), que permiten compartir liquidez y riesgo entre distintas entidades.

En la actualidad, en el sector se han autorizado cuatro sistemas institucionales de protección: el del Grupo Cooperativo Cajamar, que agrupa a siete cooperativas de crédito —además de Cajamar se incluyen la Caja de Crédito Petrer, Caixa Rural de Turis, Caja Rural de Casinos, Caixa Rural Albalat dels Sorells, Caixa Rural Castelló y Caja Rural de Canarias—; el de CRM, cuya cabecera es Ruralcaja y que se constituye gracias a 14 cajas rurales más de la comunidad valenciana — Altea, Almenara, Callosa d'en Sarria, Burriana, Torrent, Alquerías del Niño Perdido, Cheste, Nules, Chilches, Vilavella, Vilafamés, Villar, Alginet y Credit Valencia—; el de Solventia, que está compuesto por 6 cooperativas —encabezado por Caja Rural de Almendralejo, también participan las cajas rurales de Utrera, Baena, Adamuz, Cañete de las Torres y Nueva Carteya— y el último que acaba de aprobar el Banco de España es el Grupo Cooperativo Ibérico de Crédito, que está conformado por Caja Rural del Sur, Caja Rural de Córdoba y Caja Rural de Extremadura (ver gráfico 1).

Pero a estos SIP hay que sumar todos los procesos de fusión que se han vivido ya en el sector y que comenzaron en 2008, con la fusión por absorción de Caja Rural del Duero por Cajamar, que también ha integrado a Caja Rural de Balears en 2010 y Caja Campo en 2011. También hemos sido testigos de la absorción de Caja de Abogados por parte de Multicaja en 2009 y de la Caja Rural de Roda por la Caja Rural de Albacete. Por último, en las recientes semanas hemos conocido la aprobación de la fusión de la Caja Rural de Ciudad Real, la de Albacete y la de Cuenca en una sola cooperativa de crédito, Globalcaja, y así como la de Multicaja y Cajalón para la creación de la Nueva Caja Rural de Aragón.

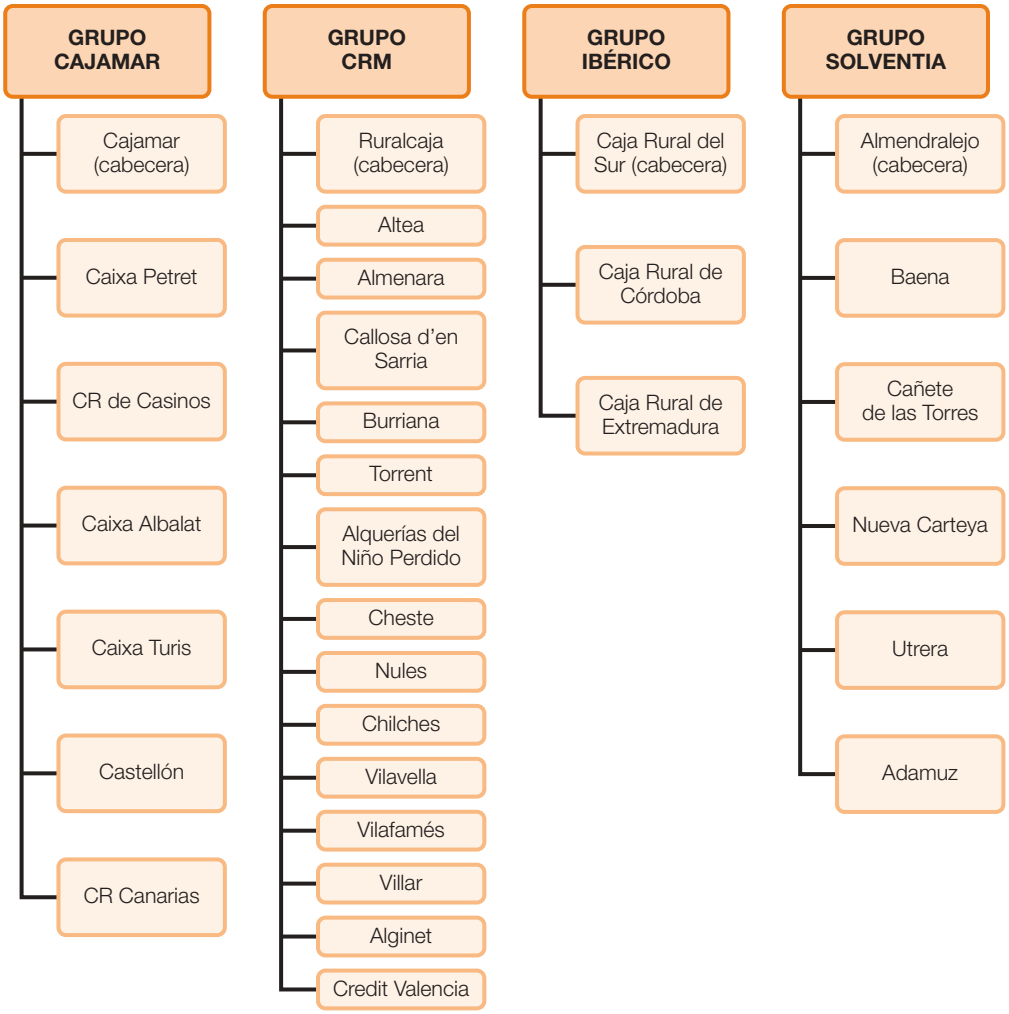
Por último, se ha anunciado la fusión de Cajamar y Ruralcaja que, en un futuro muy próximo, dará lugar a la nueva entidad Cajas Rurales Unidas. Estos movimientos y otros más que están ahora mismo en proceso, como el anunciado por Caja Rural de Burgos, que absorberá a Caja Rural de Segovia y a Caja Rural de Fuentepelayo, nos llevan a vislumbrar un futuro muy próximo ya por debajo de 44 entidades o grupos.

En un mundo cada vez más global, que exige una mayor capacidad tecnológica para la industria, mayores recursos de capital, mayores requerimientos de información, de gobierno corporativo y en el que hay una mayor demanda de productos personalizados, es importante incrementar las sinergias entre las entidades. Somos conscientes de que estos pasos permitirán ganar eficiencia y solidez para afrontar los nuevos retos que surjan.

5. Conclusiones

La nueva hoja de ruta deberá estar prevista en un mundo con una nueva legislación, más rigurosa y exhaustiva y un reconocimiento de la diversidad de la industria bancaria. Y es en esta línea donde el modelo de banca cooperativa tiene que seguir creciendo. Sobre todo por el alto potencial que todavía tiene este sector en nuestro país. En España, las cooperativas de crédito manejan un activo superior a los 120.000 millones de euros, lo que representa un 12% del PIB nacional. Sin embargo, si se compara con Europa, existe una gran capacidad para ganar tamaño. Con más de cinco billones de euros en activos,

GRÁFICO 1
GRUPOS CONSOLIDABLES EN LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO



Fuente: Elaboración propia con la información de las cooperativas de crédito.

la banca cooperativa en la Unión Europea tiene una cuota de mercado en depósitos del 18% y de créditos del 20,1%, lejos de los niveles de las entidades españolas.

Por eso, es importante que las cooperativas de crédito continúen con sus procesos de consolidación para que ganen en eficiencia y productividad, que son las recetas necesarias para que este sector salga fortalecido en toda esta crisis financiera.

Cuando el sistema financiero internacional está en pleno debate, estudiando medidas que sirvan de cortafuegos en este tipo de crisis entre la economía financiera y la real, tal vez sería necesario extraer y aplicar al resto del sistema varios de los pilares de la banca cooperativa que han permitido que este sector mantenga su solvencia y estabilidad tras varios años de crisis continuada.

Desde la Unacc no cejaremos en el empeño para que cada día este modelo de hacer banca tenga mayor reconocimiento en nuestro país. Además, nuestro objetivo es que las nuevas exigencias que se le impongan a la banca como consecuencia de esta crisis tengan en cuenta las particularidades propias de nuestro sector y no penalicen al modelo de banca cooperativa,

que ha contribuido poderosamente a la disminución de los riesgos totales del actual sistema financiero. □

BIBLILOGRAFÍA

Giovanni, Ferri y Giovanni, Pesce (2011): ***Regulation and the viability of cooperative bank****. University of Bari (Italia), junio.*

RESUMEN

El conjunto de las cooperativas de crédito españolas viene mostrando un buen comportamiento, en estos tiempos difíciles para la actividad de las entidades de depósito, sobre la base de un negocio sólido y con el apoyo de un buen conocimiento de sus clientes y socios. Como prueba, ninguna de estas cooperativas se ha visto necesitada de recibir ayuda pública o de someterse a un mayor coeficiente de solvencia requerido. A pesar de ello, el sector de estas entidades ha sido testigo de diferentes procesos de transformación en su seno, que, entre fusiones y sistemas institucionales de protección, han reducido considerablemente el número de ellas, pero, al mismo tiempo, las preparan para enfrentarse mejor a los retos de su inmediato futuro. Dado que el peso en España de este sector es inferior al que tiene en la Unión Europea, cabe esperar un importante potencial de crecimiento del mismo en nuestro país.

Palabras clave: *Crisis financiera, Sistema financiero, Cooperativas de crédito, Cajas rurales, Reestructuración, Banca minorista, Gestión de riesgos, Inclusión social, Sistemas institucionales de protección.*

Los consumidores de servicios financieros y la crisis

Francisco J. Valero
Enrique Martín
Socios de Analistas Financieros Internacionales

1. Introducción

La crisis financiera en la que nos encontramos, que dura ya más de cuatro años, ha afectado de forma significativa tanto a las entidades financieras, de las que en este artículo solo nos ocuparemos de las bancarias, como a sus clientes, en particular a los que pueden calificarse como consumidores.

Dentro de este contexto, en muchas ocasiones se plantea la divergencia de intereses y los conflictos que pueden surgir entre estos últimos y las primeras como proveedoras de servicios financieros. Como consecuencia inmediata, surge la cuestión de la defensa o protección de los consumidores frente a aquellas.

En particular, la necesidad de ayudar a las entidades con problemas, y muy especialmente a aquellas que han entrado en crisis, implica un desvío de la atención y los recursos de los poderes públicos hacia ellas aparentemente en contra de los consumidores, una buena parte de los cuales se han visto afectados muy negativamente por la crisis, debido a la pérdida de su empleo o la depreciación de su patrimonio.

No es extraño que esta conflictividad se haya concentrado en el ámbito del crédito hipotecario, no tanto porque determinadas modalidades del mismo hayan estado presentes en el origen de la crisis en Estados Unidos, las denominadas *hipotecas subprimes*, como por la relevancia cuantitativa y cualitativa que tiene dicho crédito para las personas físicas. Esto es especialmente cierto por lo que respecta a la financiación de su vivienda habitual, teniendo en cuenta, desde luego, el elevado importe y la larga duración con que se suele concertar ese tipo de crédito.

Con este contexto, nuestro artículo, dentro de la limitación del espacio disponible, se plantea algunas reflexiones en torno a los siguientes extremos, partiendo de la base que en 2011 se han adoptado iniciativas relevantes para la protección de los consumidores de servicios financieros, en España y fuera de ella, concr etamente en la Unión Europea (UE) (1), entre las que destacan precisamente las que se relacionan directamente con el crédito hipotecario:

— La protección del consumidor de servicios financieros debe situarse bajo una perspectiva integradora, no meramente de conflicto con sus proveedores, independientemente de que este conflicto exista y deban preverse vías eficaces para su solución razonable.

— Los servicios financieros, y la posición de las entidades y los consumidores frente a ellos,

deben contemplarse dentro del entramado jurídico-institucional que da forma a los primeros y en los que se mueven los segundos. Esto es especialmente aplicable al crédito hipotecario, que no es un mero producto financiero, en la medida que incorpora una garantía real, objeto de regulación por el derecho civil, que en el caso español y de otros países ha configurado un sistema de justicia preventiva, destinado a reducir al máximo la conflictividad y los costes de la misma. En este sistema intervienen los notarios y registradores de la propiedad.

— Lo anterior no implica que la situación actual de este tema en España sea satisfactoria y, en consecuencia, no necesite ninguna modificación. Al contrario, la crisis actual ha puesto de manifiesto algunas serias deficiencias, que, en la medida de lo posible, deberían ser corregidas por la regulación.

2. El consumidor ante los servicios financieros

La perspectiva integradora con que entendemos que debe contemplarse la posición del consumidor ante las entidades financieras se deriva, ante todo, de la gran relevancia que tiene el conjunto de los mismos para la financiación de la economía, así como para la actividad de dichas entidades.

Así, por ejemplo, en función de los últimos datos disponibles cuando se escribe este artículo, el sector formado por los hogares y las IPSFL (2) presenta una posición financiera neta frente al resto de los sectores de la economía equivalente al 79.4% del PIB (3), siendo el que la financia en mayor medida si prescindimos del sector exterior. Por lo que respecta a la actividad de las entidades bancarias, dicho sector es el destino del 30,7% de la financiación de las mismas a los sectores residentes de la economía española, fr ente al 44,6% de las empresas no financieras (4).

Al margen de esta relevancia cuantitativa, la perspectiva integradora que exponemos se deriva del hecho que podemos encontrar importantes aspectos que son de interés común para ambos y, en consecuencia, afectan al conjunto de la sociedad y la economía.

De entrada, si el funcionamiento del sistema financiero se basa en la confianza, porque su materia prima, el dinero, también se fundamenta en ella, se explica claramente que la protección del consumidor constituya uno de los dos grandes objetivos de la regulación financiera, siendo el otro la estabilidad financiera, es decir, el buen funcionamiento, no solo individual, sino también en su conjunto, de todas las instituciones que forman parte del sistema, incluyendo sus diferentes entidades y mercados.

Tal y como refleja el gráfico 1, la estabilidad financiera y la protección de los consumidores constituyen la versión macro y micro, respectivamente, de la confianza sobre la que se asienta la actuación del sistema financier o y ambas se encuentran estrechamente relacionadas:

— Como ha demostrado la actual crisis, la falta de estabilidad financiera puede someter al consumidor a riesgos no previstos, no solo financieros, ante los que puede tener escasa capacidad de defensa o protección por sí mismo.

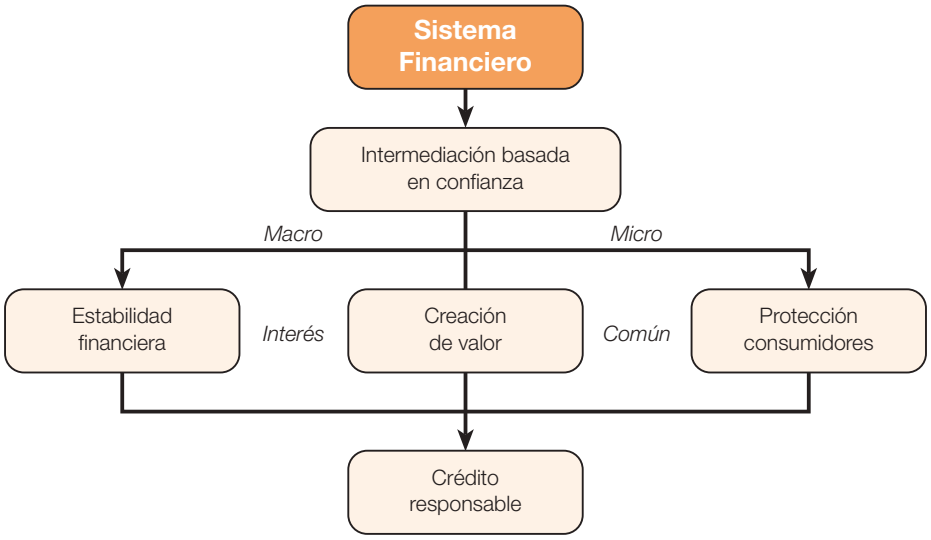
— En la dirección contraria, como se vio en la etapa inmediatamente siguiente al *crash* bursátil de 1929, un número elevado de consumidores desprotegidos pueden implicar una seria amenaza a la estabilidad financiera. Por esta razón se pusieron en marcha los sistemas de garantía de depósitos en Estados Unidos en 1933, en la época de la Gran Depresión, y no es de extrañar que estos sistemas hayan jugado en la crisis actual un importante papel tranquilizador para el conjunto de la población en Europa (5).

Por tanto, ambos objetivos no siempre deben de considerarse contrapuestos entre sí, sino que pueden, y deben, reforzarse mutuamente. Si esto es así, ambos tienen interés general para el conjunto de la sociedad y la economía, por lo que deben ser promovidos y defendidos por las Administraciones Públicas (AAPP), no necesariamente desde una perspectiva estrictamente legal.

Sin embargo, existen ocasiones en que ambos objetivos se han considerado contrapuestos, en el sentido de que las entidades financieras mantienen unos objetivos de solvencia y rentabilidad que pueden entrar en conflicto con la protección de sus clientes. Hay que tener muy en cuenta que los consumidores, individualmente considerados, no disponen apenas de capacidad de negociación frente a las entidades financieras cuando necesitan hacer uso de los servicios que prestan estas.

En nuestra opinión, contraponer sin más los intereses de las empresas con los de sus clientes no es la mejor forma de que unas y otros se beneficien mutuamente de su relación. Por un lado, una empresa competitiva debe ser capaz de generar valor para su clientela que justifique los ingresos que reciba de esta, véase Porter (2009). Por otro, los desarrollos modernos de lo que se conoce como responsabilidad social de la empresa exigen que esta tenga en cuenta los intereses de todas sus grupos interesados, incluyendo sus clientes, no solo los de sus propietarios o directivos.

GRÁFICO 1
SISTEMA FINANCIERO Y PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR



Como ejemplo de este interés mutuo y esta creación de valor a la que acabamos de referirnos, el gráfico recoge, entre otros posibles temas que apuntan en ambas direcciones, el del crédito responsable, que se había manejado por la CE y se ha incorporado a la regulación española, como veremos más adelante.

El crédito responsable, entendiendo por tal el más seguro y sostenible posible, debe de ser un objetivo fundamental en la política pública en esta materia, pero también un objetivo de los consumidores, compartido en alguna medida con las empresas proveedoras de sus bienes y servicios. De hecho, en este ámbito, el acento de la responsabilidad suele situarse en las entidades financieras, aunque, en realidad, dicha responsabilidad se reparte inevitablemente entre prestatario y prestamista (6), no necesariamente a partes iguales.

La crisis ha hecho emerger claramente esta circunstancia, desde el punto de vista de los consumidores, sobre todo en el crédito para la adquisición de vivienda, aunque no solo en este. En efecto, teniendo en cuenta los elevados precios que ha adquirido la vivienda en nuestro país:

— Por un lado, las entidades financieras han otorgado más crédito del que hubiera aconsejado una política más responsable, sobre todo desde la perspectiva que el crecimiento de los precios de la vivienda no se podía mantener indefinidamente en el tiempo.

— Por otro, como consecuencia de la reducción de ingresos, derivada de la crisis, que han experimentado algunas de las personas o entidades endeudadas con el crédito anterior, se han mostrado a la postre incapaces de atender sus compromisos crediticios a sus debidos y tiempo y forma, lo que les ha llevado a entrar en dificultades financieras graves, perdiendo incluso en algunos casos el bien o bienes financiados.

— Las entidades prestamistas han tenido que asumir progresivamente esta morosidad, en algunos casos falencia, que no solo ha afectado negativamente a su rentabilidad y a su solvencia, sino que, además, ha tenido el efecto de restringir el crédito a los agentes económicos en general, como consecuencia de estos efectos y de la mayor incertidumbre sobre su recuperación. Con ello, se han expandido a toda la economía los términos del problema.

Estas consideraciones explican por qué en la crisis actual algunas situaciones problemáticas derivadas de la misma se han intentado solventar mediante el diálogo y la negociación entre la entidad y los clientes afectados. Algunas entidades han seguido expresamente políticas de cierta flexibilidad frente a sus clientes con dificultades. Creemos que esta flexibilidad ha de ser pr omovida como vía de solución de los problemas, e incluso se puede tener prevista mediante cláusulas contractuales que la contemplen expresamente (7).

Este mismo tema ha dado lugar, en España y otros países, al denominado *endeudamiento excesivo*, o también *sobrendeudamiento*, que ha visto reforzada su relevancia por la crisis financiera. En efecto, como consecuencia de esta y de la fuerte pérdida de puestos de trabajo que se ha generado en España, el número de personas que se han visto impedidas de atender adecuadamente a sus deudas, en particular frente a las entidades financieras prestamistas, se ha incrementado de manera muy significativa.

La apropiada resolución de situaciones de endeudamiento excesivo es una cuestión muy necesaria desde el punto de vista de los consumidores, siempre que se tengan muy en cuenta algunos principios básicos:

— Que no se generen comportamientos demasiado arriesgados por parte del consumidor que, a la postre, aumenten, en lugar de r educir, la dimensión del problema. El endeudamiento excesivo no puede ser nunca excusa para que el consumidor rehúya sus propias responsabilidades.

— Todo lo que suponga elevar el coste de las operaciones para las entidades financieras, dificultar la ejecución de las garantías, etc., implicará de una u otra forma una menor disposición a prestar por parte de ellas o hacerlo en condiciones suficientemente atractivas para el consumidor en términos del importe, el coste o el plazo.

Es decir, la solución que se quiera dar al mencionado endeudamiento excesivo debe descansar sobre unas bases equilibradas, que, al mismo tiempo que no dificulten la concesión de crédito a quien lo necesite en términos razonables, prevean situaciones a las que, de producirse, habrá que darles una salida efectiva, también de una forma equilibrada.

En particular, en el ámbito del crédito hipotecario, debe tenerse muy en cuenta que la morosidad de las personas físicas es comparativamente muy baja cuando afecta a su vivienda habitual, por lo que hay que contraponer el interés general de quienes buscan financiar esa vivienda con las mejores condiciones posibles con la solución de situaciones difíciles derivadas de atender debidamente los compromisos derivados de dicha financiación, incluso cuando tales situaciones escapan de la voluntad de los afectados.

3. La regulación española en 2011

En este apartado analizamos de forma panorámica las iniciativas reguladores que se han producido en 2011 en nuestro país. Conviene destacar que, al igual que sucede con la UE, las soluciones adoptadas hasta ahora van en la línea de mejorar la transparencia, es decir la información disponible al consumidor, pero no introducen cambios sustantivos en las condiciones básicas de los créditos, un tema que implica atender a la complejidad antes mencionada.

En el ámbito hipotecario, a esta complejidad se le ha intentado dar respuesta en sede parlamentaria en la legislatura anterior con una subcomisión para el análisis y reforma del sistema hipotecario español. La convocatoria de elecciones generales interrumpió los trabajos de la misma, aunque ya se ha anunciado la próxima constitución de una nueva subcomisión dentro de la legislatura actual, que es de esperar continúe los trabajos de la anterior.

En España, las iniciativas reguladoras sobre el tema que nos ocupa han sido numerosas y claramente orientadas a las operaciones crediticias, no solo de carácter hipotecario (8), sino también de crédito al consumo (9).

No obstante, con carácter más general, hay que destacar dos iniciativas:

— La Ley 2/2011, de 4 de marzo, de economía sostenible (LES), con un contenido muy extenso y variado, del cual, a los efectos de este artículo, solo nos interesan los artículos 29 y 31.

— La Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios.

La primera fija, art. 29.1, el principio de responsabilidad en el crédito, según el cual la entidad prestamista, antes de que se celebre el contrato de crédito o préstamo, debe evaluar la solvencia del posible prestatario sobre la base de una información suficiente. Esta información podrá incluir la facilitada por el solicitante, así como la resultante de la consulta de ficheros automatizados de datos.

Las entidades facilitarán a los consumidores, de manera accesible y, en especial, a través de la oportuna información precontractual, las explicaciones adecuadas para que puedan evaluar si todos los productos bancarios que les ofrecen, en particular los depósitos a plazo y los créditos o préstamos hipotecarios o personales, se ajustan a sus intereses, necesidades y a su situación financiera, haciendo especial r eferencia a las características esenciales de dichos productos y los efectos específicos que puedan tener sobre el consumidor, en especial las consecuencias en caso de impago.

En segundo lugar, la ley faculta al entonces ministro de Economía y Hacienda, art. 29.2, para

que apruebe las normas necesarias para garantizar el adecuado nivel de protección de los usuarios de servicios financieros en sus relaciones con las entidades de crédito, incluyéndose, en todo caso, las medidas relacionadas con la transparencia de las condiciones financieras de los préstamos y créditos hipotecarios y del crédito al consumo. Entre estas normas, cabe destacar las dirigidas a promover las prácticas de concesión responsable de préstamos o créditos.

La Orden EHA/2899/2011, que en lo sustancial entra en vigor a los 6 meses de su publicación en el BOE, es un texto de alcance muy completo, ya que afecta a todos los servicios propiamente bancarios, dejando fuera las operaciones y actividades que corresponden a otros ámbitos financieros, como pueden ser las relacionadas con el mercado de valores. De sus 34 artículos, 14 son disposiciones generales para dichos servicios, pero, de los restantes (10), 16 corresponden a créditos y préstamos, y, de estos, 14 se refieren a los de carácter hipotecario, incluyendo uno dedicado a la hipoteca inversa. Los otros tratan del préstamo responsable y de los créditos al consumo.

En relación con el préstamo responsable, la orden exige que las entidades cuenten con procedimientos internos específicamente desarrollados para llevar a cabo la evaluación de la solvencia de los pr estatarios, que serán r evisados periódicamente por las propias entidades.

Es importante destacar que, en el supuesto de créditos o préstamos con garantía real, como es la hipotecaria, los criterios para determinar la concesión o no del crédito o préstamo, la cuantía máxima del mismo y las características de su tipo de interés y de su sistema de amortización deben fundamentarse, preferentemente, en la capacidad estimada del cliente para hacer frente a sus obligaciones de pago previstas a lo largo de la vida del crédito o préstamo, y no exclusivamente en el valor esperado de la garantía.

Esta exigencia relativiza, desde luego, el papel de la garantía en la obtención de financiación por los prestatarios, pero, al mismo tiempo, refleja más claramente el principio básico de que el responsable de atender al crédito es, en todo caso, el prestatario, de ahí la importancia de valorar su capacidad de pago.

Además, la orden pone mucho énfasis en la información precontractual, para la que se prevén los siguientes documentos o informaciones:

— Guía de acceso al préstamo hipotecario, a elaborar por el Banco de España, a la que podrá accederse no solo desde este, sino también en las propias entidades de crédito.

— Ficha de información precontractual (FIPRE), con información clara y suficiente sobre los préstamos que oferta la entidad.

— Ficha de información personalizada (FIPER) (11), en la que se tiene en cuenta la información suministrada por el prestatario: necesidades de financiación, situación financiera y preferencias.

— Oferta vinculante, materializada en una FIPER con la información correspondiente a la oferta.

— Información adicional sobre instrumentos de cobertura del riesgo de tipo de interés.

— Información adicional sobre cláusulas suelo y techo.

Estos dos últimos elementos, que han sido muy criticados y generado mucha conflictividad, se recogerán como sendos anexos a la FIPER. Su regulación no significa que se den por buenos tal y como los ofrezcan las entidades, sino que se les exige una transparencia mayor, precisamente porque pueden resultar más difíciles de comprender. Si hay demanda fundada sobre ellos, no hay razón para prohibirlos, porque pueden ser útiles en determinadas circunstancias, pero las entidades no deberían ofrecerlos más que a clientes que conozcan plenamente sus posibilidades y riesgos.

4. Los temas pendientes

Con representar un avance relevante lo que hemos expuesto hasta ahora, quedan pendientes temas a los que debe darse algún tipo de solución razonable y equilibrada, especialmente cuando se han descartado otras posibles vías de actuación. Nos estamos refiriendo a aspectos tales como:

— La polémica levantada en torno a la dación en pago, véase Alemany (2011), por el lado de los consumidores, y Buil y Mailet (2011) y Oliver Wyman (2011), por el correspondiente a las entidades bancarias.

— Las ejecuciones hipotecarias.

— Alternativas a la aplicación de la ley concursal en el tema del sobrendeudamiento.

En relación a la dación en pago, la particularidad de la responsabilidad personal ilimitada en las hipotecas bajo regulación española —aunque esta responsabilidad puede limitarse a la propia garantía hipotecaria por acuerdo de las partes— es un elemento relevante de nuestro sistema hipotecario y afecta al conjunto de la actividad bancaria —no en vano las hipotecas finalistas constituyen el principal colateral con las que las entidades pueden conseguir financiación, bien a través de cédulas hipotecarias o a través de titulizaciones de dichos préstamos—.

Por tanto, cualquier debate ha de abordarse con una visión amplia que considere todas las implicaciones. En primer lugar, la posibilidad de pactar la limitación de la responsabilidad del deudor por acuerdo de las partes ya existía, art. 140 de la Ley Hipotecaria. Lógicamente, dicha limitación debería reflejarse en las condiciones de precio, plazo y volumen concedido de los créditos que limitasen dicha responsabilidad, y probablemente ese sea el motivo de su escaso uso. Dada esta posibilidad no utilizada, no cabe plantear una retroactividad obligatoria.

Otra cuestión es plantear si, para futuras operaciones, las condiciones por defecto deberían considerar dicha responsabilidad limitada. En ese caso, es previsible que las entidades ajustasen las condiciones de su oferta, elevando el coste —por las menores garantías—, acortando plazos y reduciendo el importe concedido.

Estas reflexiones no implican, sin embargo, la negación de un problema que puede requerir una solución, como es el de aquellos deudores que, por cambios en su situación financiera y patrimonial, no son capaces de hacer frente a sus compromisos. En estos casos se plantea que ese deterioro de la situación de múltiples hogares viene en paralelo a una caída en el valor de las garantías que deja sin cubrir una parte de la deuda contraída.

Para esos casos, las entidades ya han utilizado dos tipos de alternativas que han ido orientadas a mitigar los impactos de la mora, alguna de las cuales implica, tácitamente, una dación en pago:

— Dación en pago de la vivienda y posterior alquiler al anterior acreditado, que solo es posible cuando el valor de la deuda es igual o inferior al del inmueble y el acreditado mantiene la capacidad de pago de un alquiler, que genera a las entidades la necesidad de contar con la infraestructura para la tenencia y administración de los inmuebles alquilados.

— Flexibilización de la financiación, fundamentalmente mediante fórmulas *interest-only*, en las que se define un período de carencia en la amortización de capital. En estos casos, igualmente, el acreditado ha de mantener una cierta capacidad de pago, aunque aquí la reducción de pagos mensuales es más significativa.

Otras alternativas que tienen cabida en el marco legal no han sido utilizadas apenas, aunque cabría explorarlas de forma más amplia, como son las relativas a la separación entre la nuda propiedad y el usufructo, ya usadas en otros ámbitos —licuación de patrimonio inmobiliario de personas mayores—.

Esta solución, que actuaría de forma similar a la dación con alquiler posterior, podría evitar los desahucios al poder retener los anteriores propietarios el uso de la vivienda, al tiempo que las entidades ya habrían ejecutado su garantía y podrían incluso vender la nuda propiedad. Si el usufructo no se define como vitalicio, sino temporal, esta venta será tanto más sencilla cuanto más corto sea el plazo de dicho usufructo.

Este difícil equilibrio podría encontrar dificultades en el caso de propietarios jóvenes, y la experiencia muestra que la venta de la nuda propiedad y la retención del usufructo es algo habitualmente más utilizado para poder licuar parte del patrimonio inmobiliario en edades avanzadas. En estos casos podría fijarse un plazo para *resolver* la situación, que daría margen de maniobra a los acreditados para buscar soluciones alternativas.

De forma estrechamente vinculada a la polémica sobre la dación en pago y la responsabilidad ilimitada de los acreditados, está el análisis de las posibles mejoras de los procesos de ejecución hipotecaria, ya que es en estos donde, en ocasiones, queda sin cubrir la totalidad de la deuda al ejecutar la garantía.

En este ámbito es posible identificar diferentes medidas que podrían ayudar a evitar la adjudicación en subasta por parte de las entidades acreedoras:

— Elevación del precio mínimo para la adjudicación por parte de las entidades. Este ya se elevó en 2011 a un 60% del valor de garantía hipotecaria en el caso de viviendas que sean residencia del deudor, y se mantiene en el 50% para otros activos. Parece poco razonable promover una elevación de dichos porcentajes ya que para las entidades la ejecución es solo un mecanismo para poder hacer valer las garantías, pero genera costes —en provisiones, gastos de comercialización, gastos de gestión—, que pueden justificar dichos recortes.

— Aumento de la concurrencia, para lo cual habría que modificar tanto exigencias procedimentales —depósitos, plazos para el pago…— que impiden el acceso de particulares como otros aspectos intrínsecos a la propia naturaleza de la operación. El hecho de que la vivienda esté ocupada por el anterior propietario, que no se tenga acceso a la misma para conocer su estado o que tras la adjudicación haya que iniciar un proceso para lograr la toma de posesión hace que el volumen de interesados sea muy reducido. La generación de incentivos positivos para los deudores podría facilitar todo este proceso, de modo que los posibles compradores pudiesen examinar la

vivienda y tener certeza de que podrán tomar posesión de la misma de forma inmediata. Estos incentivos podrían tomar la forma de quitas sobre la deuda existente, aunque fuesen de menor cuantía y, fundamentalmente, el cese del devengo de los intereses de demora desde el momento en que se pusiese la vivienda a disposición del acreedor o del juzgado responsable de la subasta.

Cualquier elemento que introdujese concurrencia en los procesos de subasta judicial, que redujese los plazos desde la subasta hasta la efectiva toma de posesión y que hiciese más transparente el proceso finalmente redundaría en que el importe recuperado por la entidad acreedora por el inmueble sería superior y la deuda sobre la que se mantendrían como responsables los deudores podría reducirse.

En todo caso, para aquellas situaciones en las que se mantuviese un volumen de deuda aún significativo, parece razonable arbitrar mecanismos que simplifiquen su tratamiento, como alternativas a la aplicación de la ley concursal en casos de sobrendeudamiento. Si bien esta ley prevé la posibilidad del concurso de acreedores para personas físicas, su uso ha sido escaso —en torno a 200 concursos solicitados por trimestre en 2011— y son varios los factores que lo explican. Entre ellos, cabría destacar la complejidad y coste del proceso y, adicionalmente, la particularidad de que, en el caso de personas físicas, es más habitual que las deudas se concentren en un único acreedor que se dé una multiplicidad de acreedores, como ocurre en las empresas.

En todo caso, una simplificación del proceso que permitiese combinar alguno de los elementos arriba mencionados, podría aportar soluciones a las situaciones de sobrendeudamiento y, sobre todo, a aquellas en las que el cambio de la situación financiera de un particular o de una familia haga difícil hacer frente a todos sus compromisos de deuda. Si, mediante un procedimiento administrativo o judicial sencillo, se combinasen alguna de las medidas previamente mencionadas, todas las partes implicadas podrían beneficiarse:

— Definición de una carencia temporal en la que solo se afrontase el pago de los intereses o se acumulase la deuda con un esquema de intereses de demora regulado.

— Rápida ejecución de las garantías con la colaboración de los acreditados —puesta de las mismas a disposición de los juzgados desde el inicio del procedimiento, facilidades para su venta…—.

— Instrumentación de medidas mitigantes de la ejecución de garantías —p. ej., garantía de usufructo de la vivienda habitual durante un período razonablemente corto de 12-24 meses.

— Posible quita de aquellas deudas que no pudiesen ser cubiertas por las garantías y el patrimonio existente, una vez hechos los mejores esfuerzos para hacer frente a las mismas.

Lógicamente, estos esquemas requieren de un marco legal e institucional adecuado, pero podrían permitir adecuar las soluciones a las verdaderas necesidades de las familias afectadas, minimizando el riesgo de uso ventajoso de esta protección por parte de deudores que simplemente quisiesen eludir sus compromisos.

5. Conclusiones

La protección de los consumidores cobra especial relevancia en las fases recesivas del ciclo por diferentes factores. Tal como se ha planteado en este artículo, las situaciones litigiosas entre clientes y entidades financieras aumentan por el incremento de la mora. Por otro lado, otra serie de productos financieros, que no se han tratado en este artículo, generan igualmente conflictos entre los intereses de los clientes y de las entidades —coberturas de riesgo de interés en las que los clientes asumen importantes pérdidas, productos financieros híbridos comercializados cuya valoración cae muy por debajo del valor invertido…—.

Las necesidades de restructuración y recapitalización de las entidades generan también tensiones adicionales, no solo por los errores operativos que pueden generarse en cualquier proceso de integración —a veces afectados también por las exigentes iniciativas de ahorro de costes—, sino también por las presiones para generar capital que, en cierto modo, pueden provocar situaciones en las que el equilibrio entre la defensa de la solvencia de las entidades y la defensa del consumidor pueden entrar en conflicto. Por ello, es razonable que los procesos hacia una mayor regulación bancaria vengan acompañados de una adaptación y reforzamiento de las medidas de protección del consumidor, y es previsible que así siga siendo en el futuro.□

NOTAS

(1) La Comisión Europea (CE) ha presentado una propuesta de directiva sobre los contratos de crédito para bienes inmuebles de uso residencial, COM (2011)142, actualmente en tramitación, que va en una línea muy similar a la orden que se menciona más adelante en este trabajo.

A destacar que la preocupación de la CE por este tipo de crédito se remonta a un proyecto de directiva que formó parte de los objetivos a conseguir con vistas a construir un mercado único europeo más efectivo, dentro del libro verde «Completando el mercado interior», COM (85)310.

(2) *Instituciones privadas sin fines de lucro.*

(3) *Junio 2011. Banco de España.* **Cuentas Financieras de la Economía Española.**

(4) *Octubre 2011. Banco de España.* **Boletín Económico.**

(5) *Véase Fernández de Lis; Manzano; Ontiveros, E., y Valero (2009), en donde se analiza el papel jugado por los sistemas de garantía de depósito en la crisis actual en el ámbito europeo, págs. 16-21, y, con mayor perspectiva histórica, en las crisis bancarias registradas en España, págs. 36-40 y 42-43.*

(6) *Es muy significativa la denominación que utilizó la CE en una consulta pública sobre el tema:* http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2009/responsible_lending_en.htm.

(7) *Por ejemplo, se podría prever, como se menciona más adelante y se ha hecho en algunas ocasiones en nuestro país, que el prestatario pueda tener opción a seguir habitando en la vivienda hipotecada como inquilino.*

(8) *Además de las que se mencionan en el texto, destacamos en este ámbito las siguientes, por orden cronológico: Real Decreto 106/2011, de 28 de enero, por el que se crea y regula el Registro estatal de empresas previsto en la Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito, y se fija el importe mínimo del seguro de responsabilidad o aval bancario para el ejercicio de estas actividades, que no afecta a las entidades de crédito. Real Decreto-Ley 8/2011, de 1 de julio, de medidas de apoyo a los deudores hipotecarios, de control del gasto público y cancelación de deudas con empresas y autónomos contraídas por las entidades locales, de fomento de la actividad empresarial e impulso de la rehabilitación y de simplificación administrativa. Real Decreto 1612/2011, de 14 de noviembre, por el que se modifican los Reales Decretos 1426/1989, de 17 de noviembre, y 1427/1989, de 17 de noviembre, por los que se aprueban los aranceles de los notarios y los registradores, así como el Decreto 757/1973, de 29 de marzo, por el que se aprueba el arancel de los registradores mercantiles.*

(9) *Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo.*

(10) *Corresponden tres a los depósitos y uno a los servicios de pago.*

(11) *Los modelos de ambas fichas, y de sus correspondientes variantes para la hipoteca inversa, así como las instrucciones para cumplimentar cada uno de ellos, figuran en sendos anexos de la orden.*

BIBLIOGRAFÍA

Alemany, Adriá (2011): **Análisis sobre el impacto de las ejecuciones hipotecarias en el Estado español**, *Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH), febrero.*

Buil, María Pilar; Mialet, Anna (2011): **La responsabilidad limitada en los créditos hipotecarios: mitos y realidades**, *Documento de trabajo 08/11, Estudios y Análisis Económico, la Caixa, septiembre.*

Fernández de Lis, S.; Manzano, D.; Ontiveros, E. y Valero, F. J. (2009): **Rescates y reestructuración bancaria: el caso español**, *Fundación Alternativas, Documento de trabajo 152/2009.*

Oliver Wyman (2011): **Mercado hipotecario español: Análisis de las repercusiones de un eventual cambio regulatorio.**

Porter, Michael E. (2009): **Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia**, *Pirámide, Madrid, 2009. La edición más antigua en español data de 1982.*

RESUMEN

La crisis económica y, en particular, el apoyo público a las entidades financieras afectadas por la misma no impide que se mantenga, incluso se refuerce, la protección de los consumidores de servicios financieros, como ha ocurrido en España y otros países. La misma crisis ha puesto de manifiesto situaciones de gran dificultad para un buen número de dichos consumidores, a las que debería darse una solución equilibrada, teniendo en cuenta todas las cuestiones implicadas. Esto es especialmente relevante en el ámbito del crédito hipotecario que financia la vivienda habitual, que es el terreno donde más se ha avanzado en dicha protección, pero en el que quedan importantes cuestiones pendientes, que deberían resolverse en un futuro inmediato. En todo caso, la solución a todos los problemas no tiene por qué corresponder siempre a la regulación, ya que en algunas ocasiones se derivarán de la negociación entre las partes.

Palabras clave: *Crisis financiera, Entidades de crédito, Protección de consumidores, Crédito responsable, Crédito hipotecario, Endeudamiento excesivo, Dación en pago, Ejecuciones hipotecarias, Concurso.*



SECTOR PÚBLICO

Los artículos de esta sección han sido solicitados por **Jesús Ruiz-Huerta.** *Catedrático de Economía Aplicada, Universidad Rey Juan Carlos*

Introducción

En esta sección de la revista se recoge el examen de distintas políticas concretas del sector público, aunque con importantes repercusiones en el conjunto de las cuentas públicas.

En la vertiente del gasto, se incluyen dos trabajos sobre los capítulos que destinan mayores recursos a garantizar el bienestar de los ciudadanos en las economías de la OCDE: El gasto en sanidad, el más importante de los gastos en especie del modelo social europeo y que hoy gestionan las Comunidades Autónomas en España, que es analizado por tres especialistas del sector (*Rosa Urbanos, Beatriz González* y *Jaume Puig*). En la colaboración, se plantean los problemas de esta modalidad de gasto, que tiende a crecer en todas partes, y se analizan las vías posibles para conseguir aprovechar la situación de crisis con la finalidad de mejorar la eficiencia del sistema, pero sin poner en cuestión el mantenimiento y la garantía de calidad de este servicio público.

El segundo trabajo, de *Miguel Angel García*, da cuenta de la evolución de los datos de la Seguridad Social y del alcance de la reforma de 2010 (Ley 27/2011), poniendo de manifiesto los principales riesgos del sistema y las consecuencias que pueden esperarse de la reforma mencionada, explicando al tiempo las razones que la justificaban.

Por lo que respecta a los ingresos, se incluyen también dos trabajos sobre cuestiones de gran actualidad en el sistema fiscal español:

El primero, debido a *Santiago Díaz de Sarralde* y *Carlos Garcimartín*, centra su atención en la crisis de recaudación del Impuesto de Sociedades, el tercero de los grandes impuestos en términos de capacidad recaudatoria. Los autores tratan de explicar qué factores, además de la caída de los excedentes empresariales, pueden justificar la intensidad del recorte recaudatorio que se ha producido en los años de la crisis; por otro lado, ofrecen algunas posibles vías de mejora del tributo para asegurar una recaudación adecuada, ayudando así a mantener los estándares de servicios públicos básicos.

José García Montalvo, por su parte, ofrece un análisis de la desgravación fiscal a la vivienda, uno de los gastos fiscales más controvertidos, que ha sido objeto de sucesivas reformas por parte de los gobiernos españoles en los pasados ejercicios. El trabajo intenta diseccionar las principales ventajas e inconvenientes de la desgravación, especialmente (pero no solo) desde la óptica de la eficiencia, concluyendo que, desde su análisis, no hay justificación económica suficiente para defender esta modalidad de gasto fiscal.

La última colaboración, debida a *Ana Herrero*, es una reflexión sobre otra cuestión polémica que, en el ámbito del Sector Público Español, ha ocupado un cierto protagonismo en el debate político y económico. Me refiero a la propuesta de pacto fiscal que ha lanzado el gobierno de la Generalitat de Cataluña, con la finalidad de promover el cambio de relaciones del gobierno autonómico con el resto del Estado. El artículo, después de explicar los rasgos básicos de la propuesta y el contexto en el que se efectúa, ofrece algunas consideraciones sobre el alcance de la misma y su viabilidad en el marco actual.

Jesús Ruiz-Huerta

La crisis económica llega a la sanidad pública (*)

Rosa Urbanos Garrido
Universidad Complutense de Madrid
Beatriz González López-Valcárcel
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Jaume Puig Junoy
Universitat Pompeu Fabra de Barcelona

1. Introducción

La necesidad de controlar el déficit y el endeudamiento públicos de la economía española ha impuesto la introducción de ajustes presupuestarios tanto en la Administración Central como en los gobiernos autonómicos, que han repercutido directamente sobre las prestaciones sociales y, en particular, sobre la sanidad. Las primeras medidas adoptadas en 2010, de ámbito estatal, consistieron en otra reducción unilateral de precios de medicamentos y una reducción salarial generalizada. Durante el año 2011 se han registrado duros ajustes por parte de los Servicios Regionales de Salud que, en general, han adoptado la forma de nuevos recortes lineales, ya sea en el ámbito de los gastos de personal —a través de la reducción de las retribuciones y el aumento de los despidos—, o en la actividad clínica —mediante, por ejemplo, el cierre de algunas áreas de grandes hospitales—. El denominador común de estos recortes ha sido el de estar guiados por la urgencia de cuadrar las cuentas públicas, de tal forma que únicamente parecen haber tomado en consideración el previsible impacto económico a corto plazo, ignorando otros efectos, económicos y de resultados en salud, de medio y largo plazo.

La difícil coyuntura económica en la que se encuentra el país y, por ende, el Sistema Nacional de Salud (SNS), que actualmente absorbe un 6% del PIB y más de un tercio de los presupuestos autonómicos, ha favorecido la aparición de un buen número de informes sobre el *diagnóstico* de la sanidad pública y las soluciones que podrían articularse para garantizar su solvencia o sostenibilidad en el futuro (1). Todos ellos coinciden en que el sistema sanitario público dispone de un amplio margen de mejora en términos de eficiencia, calidad clínica y buen gobierno. El presente artículo tiene como objetivo contribuir a la literatura citada aportando un conjunto de recomendaciones orientadas a aprovechar dichos márgenes, y a lograr, desde una visión de largo plazo, un Sistema Nacional de Salud eficaz, equitativo, solvente y más fuerte frente a futuras crisis.

2. ¿Qué reformas debe abordar el Sistema Nacional de Salud?

Uno de los aspectos prioritarios en la reforma del SNS se basa en la introducción de criterios de financiación selectiva de las tecnologías y prestaciones sanitarias. En un mundo en el que las innovaciones diagnósticas y terapéuticas surgen cada

vez a un ritmo más rápido y multiplican el precio de las prestaciones preexistentes, en el que su autorización se ha trasladado al nivel supranacional, y no siempre se hace con conocimiento pleno de su eficacia, se precisan reglas de decisión que ayuden a diferenciar lo que aporta valor de lo que no, que permitan discriminar entre alternativas y que establezcan límites en relación con lo que puede ser razonable pagar por cada unidad de resultado (por ejemplo, por cada año de vida ganado ajustado por calidad o AVAC). Esto es, las decisiones sobre financiación y asignación de recursos públicos en sanidad deberían basarse en la efectividad clínica y la relación coste-efectividad. La creación de una agencia evaluadora independiente, del estilo del National Institute for Health and Clinical Excellence británico constituiría, en este sentido, un avance hacia la racionalidad.

Por otra parte, disponemos de numerosas pruebas de que más (gasto, actividad) no siempre es mejor (salud), y de que podrían obtenerse ganancias de eficiencia (en términos de ahorro de recursos y/o de mayor calidad de la asistencia prestada) suprimiendo intervenciones de valor escaso o dudoso y de aquellas que provocan daño a los pacientes. Es lo que la literatura llama *desinversión* sanitaria. Por ejemplo, un estudio reciente de la Audit Comission del Reino Unido muestra que la eliminación de aproximadamente 250 procedimientos con limitado valor clínico permitiría reducir el gasto sanitario entre 179 y 441 millones de libras esterlinas (Audit Comission, 2011). Los profesionales sanitarios, y en particular los médicos, podrían liderar este movimiento, que en algunas áreas tiene un gran potencial de mejora (Smith y Hillner, 2011). El SNS tiene asimismo importantes retos para evitar o minimizar los efectos adversos evitables derivados de la prestación de servicios médicos y medicamentos.

El camino de hacer más con menos requiere fomentar con incentivos basados en el conocimiento científico la corresponsabilización de pacientes, profesionales e industria. La de la industria mediante contratos de riesgo compartido cuando hay demasiada incertidumbre sobre la eficacia, hasta que se demuestre la efectividad de los nuevos medicamentos o tecnologías —si una tecnología no es eficaz, no hay pago—. La de los pacientes, revisando el copago farmacéutico actual y eliminando la amplia exención relacionada con la jubilación, sea a la edad que sea y al margen de la renta, mediante el diseño de copagos evitables —el SNS financia el medicamento equivalente de precio menor, y si el paciente lo desea, que pague la diferencia—, diferenciales —cuanto más necesario y costo/efectivo, menor copago—, con exención de los más pobres y con límites máximos para los más enfermos (Puig y Rodríguez, 2011). Por último, la corresponsabilización de los profesionales y equipos exige que los incentivos, financieros y no financieros, favorezcan adecuar la práctica clínica al conocimiento científico y reduzcan las variaciones injustificadas en esta práctica.

La reforma del SNS exige algunos cambios en la política de personal. En primer lugar, disponer de un registro de profesionales sanitarios, y en particular de médicos, es de máxima prioridad, de bajo coste y esencial para planificar. El *numerus clausus* de Medicina y el número de plazas MIR convocadas anualmente se podrían establecer con datos fidedignos de los recursos humanos disponibles en el sistema. En segundo lugar, la retribución variable vinculada a objetivos debería tender a aumentar en relación con la retribución fija y tendría que basarse en una evaluación individual y de los equipos de esfuerzo y rendimiento. En la medida de lo posible habría que evitar el pago por acto, práctica común en los planes de choque contra las listas de espera, dado que las denominadas *peonadas* favorecen la inducción de demanda, suponen un coste adicional para el sistema e incentivan la pérdida de productividad en horario regular. Algunas fórmulas de pago no salariales, como el pago per cápita a equipos de atención primaria, podrían mejorar la calidad de la atención.

La carrera profesional, que en la práctica ha sido una forma encubierta de aumento salarial generalizado, tiene potencial para incentivar el profesionalismo y el trabajo bien hecho que hay que aprovechar. Pero la evaluación de competencias, y su retribución, no deberían ser uniformes. Por ejemplo, no conviene exigir que todos los médicos asistenciales sean investigadores o aporten méritos de investigación, sino que sean buenos profesionales.

La red asistencial pública necesita dotarse de instrumentos de gestión de recursos humanos que le den flexibilidad y adaptabilidad a las necesidades. La única forma que tienen los centros públicos de ganar competitividad es flexibilizando la gestión con herramientas adecuadas y profesionalizando el propio ejercicio de la medicina. De ahí que en algún caso se haya sugerido la gradual desfuncionarización de los profesionales sanitarios (Bernal y cols., 2011).

Por otra parte, siguen siendo necesarias algunas reestructuraciones en la gestión sanitaria para poder acabar con dos de los problemas más arraigados del SNS: el escaso peso de la atención primaria y la falta de coordinación entre niveles asis-

tenciales, que derivan simultáneamente en ineficiencias y mermas de la calidad. Los patrones de morbimortalidad han cambiado, y la carga asistencial se concentra hoy en los pacientes crónicos y pluripatológicos. Estos, junto con los pacientes frágiles y terminales, constituyen un reto para la atención primaria y para el actual hospital general de agudos, excesivamente segmentado e hiperespecializado. Las estrategias de crónicos y paliativos exigen cambios en la arquitectura organizativa de la red sanitaria.

La superación de los problemas citados puede tener su base en las fórmulas de integración de organizaciones, articuladas tanto en el nivel macro como en los niveles meso y micro. La atención primaria podría ser una buena plataforma para desarrollar estrategias de integración, a través de la creación de consorcios donde los profesionales de primaria, especializada, atención sociosanitaria y salud comunitaria trabajasen en colaboración. De este modo, habría que favorecer la creación de grupos clínicamente integrados y redes de proveedores integradas, basadas en la elección del paciente donde fuera posible, y vinculados a través de contratos (Curry y cols., 2010). Frente a la actual compartimentación de niveles asistenciales, la integración de presupuestos a través de una financiación prospectiva basada en una cápita ajustada por las características de la población cubierta contribuiría a fomentar la atención integral de la salud y la dependencia y a visualizar los costes totales derivados de su atención. La integración a nivel macro debería incluir, entre otras cosas, la obligación de rendir cuentas sobre el desempeño de las organizaciones en su ámbito geográfico correspondiente, lo que a su vez favorecería la introducción de mecanismos de pago por resultados, reforzando así los incentivos a ofrecer una asistencia resolutiva y orientada a mantener una población sana y cuidada.

Por su parte, la integración a nivel meso se centraría en las necesidades de grupos de pacientes y poblaciones específicas, como la población mayor o los pacientes con enfermedades crónicas a través, por ejemplo, de programas de gestión de enfermedades. Por último, la integración a nivel micro incluiría una variedad de enfoques que irían desde la gestión de casos a las guardias virtuales o la teleasistencia. La evidencia muestra que el uso de múltiples estrategias para reforzar la coordinación de cuidados resulta más exitoso que el desarrollo de estrategias aisladas (Curry y cols., 2010).

Es importante señalar que, a pesar de la abrumadora evidencia sobre que los factores determinantes de la salud sobrepasan el ámbito estrictamente biológico y de provisión de cuidados sanitarios (WHO, 2008), la política de salud continúa siendo fundamentalmente sanitaria. En este sentido, se necesita reequilibrar la balanza entre las actuaciones centradas en el individuo (absolutamente predominantes) y las colectivas centradas en la reducción de riesgos comunitarios relacionados con la calidad del medioambiente, las condiciones laborales, los hábitos nutricionales, etc. El movimiento *Salud en Todas las Políticas*, reconociendo este hecho, aboga por evaluar el *Impacto en Salud* de todas las acciones públicas relacionadas con infraestructuras, vivienda, y otras. La aprobación de la Ley General de Salud Pública en 2011, en esa línea, debería contribuir, mediante un adecuado desarrollo, a un rediseño más coste-efectivo de las políticas públicas de salud y más centrado en la prevención primaria, fomentando acciones intersectoriales y abriendo el foco de acción más allá del ámbito estricto de la prestación de atención médica una vez la enfermedad ha hecho aparición.

Por último, es preciso hacer mención a un conjunto de cambios prioritarios para el SNS, que llevan asociado un enorme potencial de transformación y de desarrollo de buenas prácticas. Son los relacionados con el buen gobierno. Un concepto multidimensional y complejo, en el que se incluyen, entre otros, la necesidad de transparencia, la rendición de cuentas, la ausencia de corrupción, la regulación de los conflictos de interés y la profesionalización de las funciones ejecutivas del sistema (Meneu y Ortún, 2011).

El SNS es, en general, deficitario en transparencia. La información sobre el desempeño de los Servicios Regionales es insuficiente, y normalmente no permite la comparación entre ellos ni facilita procesos de evaluación sistemática de las distintas políticas públicas, por lo que la rendición de cuentas se ve inevitablemente mermada. Incluimos entre los aspectos sobre los que se precisa más información y conocimiento independiente las fórmulas de colaboración entre sector público y privado (fundamentalmente las Private Finance Initiative —PFI— y Public Private Partnership —PPP, o concesiones administrativas—), de rápida extensión en los últimos años, y sobre las que la evidencia de otr os países advierte de algunos riesgos en términos de coste y calidad (Prieto y cols., 2006). Hay que evitar que esas fórmulas se empleen como una huida hacia adelante de los gobiernos, presionados por los techos de endeudamiento y deseosos de visualizar a corto plazo mejoras de oferta y de cobertura. La contabilización pública del gasto

debe ser supervisada para garantizar que se cumple con la normativa europea.

Asimismo, el control y la regulación de los conflictos de interés, muy abundantes en el sector sanitario, constituyen un factor clave para el buen gobierno del sistema. A estas acciones deberían sumarse otras orientadas a cumplir y hacer cumplir las leyes de incompatibilidades de altos cargos, promover la ejemplaridad en la función política y representativa y exigir el cumplimiento de las obligaciones contractuales de todos los empleados públicos (Bernal y cols., 2011).

El buen gobierno pasa también, y de forma muy importante, por profesionalizar la gestión del SNS sobre la base del mérito y la capacidad (Repullo y Freire, 2008). Hasta ahora, cada cambio de partido en el gobierno ha implicado la sustitución de la práctica totalidad de los gerentes de hospitales, áreas de atención primaria y otros puestos de carácter ejecutivo, en un proceso que prima la proximidad o lealtad política al mérito. A este respecto, resulta urgente profesionalizar la gestión a través de concursos por concurrencia competitiva abierta y evaluación periódica del desempeño.

Y, finalmente, un aspecto vital para el buen gobierno del SNS es la reforma de su arquitectura institucional, que no se ha adaptado adecuadamente a la nueva estructura territorial del sistema sanitario. La inoperancia del Consejo Interterritorial es prueba de ello. Como consecuencia, se ha sugerido la necesidad de una remodelación institucional, que podría suponer la creación de uno o varios organismos de carácter técnico y con representación paritaria de los Servicios Regionales de Salud (Repullo y Freire, 2008) que impulsarían la cooperación entre gobiernos y tendrían, además, consecuencias positivas para la equidad.

3. Consideraciones finales

Frente a las peticiones recurrentes de incremento en el volumen de recursos públicos que han de dedicarse a sanidad por parte de grupos que, paradójicamente, difieren en sus intereses y opciones ideológicas, ha de plantearse la necesidad de alterar la trayectoria del gasto durante los próximos años. En caso contrario, solo se conseguirá adoptar (otra vez) una solución transitoria a problemas de carácter estructural que no tardarán en aflorar de nuevo en forma de mayores deudas. Ello no obsta para que deba afrontarse el pago a los proveedores por las deudas ya contraídas por el SNS. Pero ha de evitarse que los recursos destinados a este fin se consoliden, dotando de credibilidad a una restricción presupuestaria que hasta el momento ha sido excesivamente laxa.

La crisis económica ofrece la oportunidad de abordar reformas en el seno del SNS que, en épocas de abundancia, difícilmente entrarían a formar parte de la agenda política. Esa oportunidad debe comenzar a aprovecharse de forma inmediata para evitar que los recortes presupuestarios conduzcan a un deterioro del sistema público de salud y a una pérdida en la calidad asistencial, que termine por expulsar a los colectivos con mayor capacidad de pago y favorezca la dualización del Sistema Nacional de Salud.□

NOTAS

(*) El presente texto se inspira directamente en el documento de debate «La sanidad pública ante la crisis. Recomendaciones para una actuación pública sensata y responsable», en el que participaron activamente los autores del artículo. Dicho documento puede encontrarse en la página web de la Asociación de Economía de la Salud: http://www.aes.es

(1) A este respecto, véanse los informes realizados por las consultoras Antares Consulting, AT Kearney, McKinsey y PwC, así como los trabajos elaborados por la Asociación de Economía de la Salud (2008), Peiró y cols. (2011) y Bernal y cols. (2011).

BIBLIOGRAFÍA

Asociación de Economía de la Salud (2008): «Aportaciones al diagnóstico sobre el SNS español para un Pacto por la Sanidad». Disponible en: ***http://www.aes.es****.*

AT Kearney (2011): «La sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud: ¿ha dejado la sanidad de ser una prioridad social?». Disponible en: ***http://www.atkearney.es/index.php/sistema-nacional-de-salud.html****.*

Audit Comission (2011): «Reducing spending on low clinical value treatments». Disponible en: ***http://www.audit-commission.gov.uk/sitecollectiondocuments/downloads/20110414reducingexpenditure.pdf****.*

Beltrán, A.; Forn, R.; Garicano, L. y Vázquez, P. (2009): «Impulsar un cambio posible en el sistema sanitario». Madrid: McKinsey&Company y FEDEA. Disponible en: ***http://www.cambioposible.es/documentos/sanidad_cambio_posible.pdf****.*

Bernal, E.; Campillo C.; González, B.; Meneu, R.; Puig, J.; Repullo, J. R. y Urbanos, R. (2011): «La sanidad pública ante la crisis. Recomendaciones para una actuación pública sensata y responsable». Disponible en ***http://www.aes.es****.*

Curry, N. y Ham, C. (2010): ***Clinical and service integration. The route to improved outcomes****. The King's Fund, UK.*

Gil, V.; Barrubés, J.; Álvarez, J. C. y Portella, E. (2010): «La sostenibilidad financiera del sistema sanitario: 10 medidas estructurales para afrontar las causas del crecimiento del gasto». Barcelona: Antares Consulting. Disponible en: http://www.antares-consulting.com/uploads/TPublicaciones/c6588ca870017ee857c1e86ac325f514a6fcf5b4.pdf.

*Meneu, R. y Ortún, V. (2011): «Transparencia y buen gobierno en sanidad. También para salir de la crisis», **Gaceta Sanitaria** 25(4): 333-338.*

*Peiró, S.; Artells, J. J. y Meneu, R. (2011): «Identificación y priorización de actuaciones de mejora de la eficiencia en el Sistema Nacional de Salud», **Gaceta Sanitaria** 25(2): 95-105.*

*Prieto, A.; Arbelo, A. y Mengual, E. (2006): «El papel de la financiación público-privada de los servicios sanitarios». Documento de trabajo 99/2006, Fundación Alternativas. Disponible en: **http://www.falternativas.org**.*

*Puig, J. y Rodríguez, M. (2011): «Razones para no temer al copago sanitario». Artículo publicado en **www.elpais.com**, 10 de mayo de 2011.*

*PwC (2011): «Diez temas candentes de la sanidad española para 2011. El momento de hacer más con menos». Disponible en: **http://www.pwc.es/es/sala-prensa/multimedia/informe-sanidad.jhtml**.*

*Repullo, J. R. y Freire, J. M. (2008): «Gobernabilidad del Sistema Nacional de Salud: mejorando el balance entre los beneficios y los costes de la descentralización», **Gaceta Sanitaria** 22 (Supl. 1):118-25.*

*Smith, T. J. y Hillner, B. E. (2011). «Bending the cost curve in cancer care.» **N Engl J Med 364**(21): 2060-2065.*

*WHO Health Commission on the Social Determinants of Health (2008): **Closing the gap in a generation: health equity through action on the social determinants of health.** Final report on the Commission on the Social Determinants of Health, World Health Organisation, Ginebra.*

RESUMEN

Los compromisos de España con la Unión Europea relacionados con los niveles de déficit y deuda pública han motivado la introducción de recortes en el Sistema Nacional de Salud, fundamentalmente guiados por una visión de corto plazo. El presente artículo expone un conjunto de reformas que deberían servir para alterar la trayectoria seguida por el gasto sanitario público en los últimos años, así como para lograr un aumento de los niveles de eficiencia y calidad clínica del sistema. Entre ellas, la introducción de criterios de coste-efectividad en la política de financiación de prestaciones, la reforma de los incentivos y de la política de personal y el fomento de la integración organizativa, la salud pública y el buen gobierno.

Palabras clave: *Sanidad pública, Reformas, Eficiencia, Equidad, Sostenibilidad.*

Presente y futuro del sistema de pensiones español

Miguel Ángel García Díaz
Responsable del Gabinete Económico Confederal de Comisiones Obreras y profesor asociado, Universidad Rey Juan Carlos

El objetivo de un sistema de pensiones es el pago de prestaciones suficientes a las personas que finalizan su vida laboral activa, con el menor coste y riesgo posible, a la vez que colabora al sano funcionamiento de la actividad económica.

Las decisiones adoptadas en el último siglo, pero sobre todo, las posteriores a 1980, han configurado un sistema de pensiones en España con tres componentes, donde conviven la gestión pública y la privada. El pilar mayoritario en volumen de recursos (109.000 millones de euros anuales) (1) y beneficiarios (9,4 millones) (2) es público, tiene carácter contributivo, la adscripción es obligatoria y funciona bajo la fórmula de reparto. El segundo pilar, de muy inferior dimensión en número de beneficiarios y gasto (2.137 millones de euros y alrededor de 440.000 beneficiarios) (3), es también público pero tiene carácter no contributivo al estar dirigido a las personas que no cumplen las condiciones de entrada al primero y no disponen de un determinado nivel de rentas alternativas. El tercero en una posición intermedia entre los dos primeros aunque muy lejos del componente público de reparto (4), es de adscripción voluntaria, funciona bajo el criterio de capitalización en distintas versiones (individual, empleo y asociado) y la gestión recae en el sector privado.

El gasto público en pensiones ha crecido significativamente en las últimas tres décadas y media (del 4,3% del PIB en 1977 al 10,4% del PIB en 2011) como resultado de un importante esfuerzo realizado por la sociedad española. El sistema público de pensiones ha mejorado mucho la cobertura desde la restauración democrática (de 3,7 a 8,8 millones de pensiones con una población mayor de 65 años bastante estable). La evolución de la cuantía media de las pensiones también ha aumentado aunque en menor proporción que en el número, más cerca de la evolución del producto nacional (109,7% frente a 129% real).

La situación económica del componente público de la Seguridad Social es razonablemente positiva porque incluso después de perder 3,2 millones de ocupaciones en los tres últimos años, el saldo entre ingresos y gastos será equilibrado en 2011 (saldo cero entre los ingresos con cuotas de contingencias comunes y el pago de pensiones contributivas, incapacidad temporal, maternidad, paternidad y otras prestaciones asociadas al embarazo) y dispone de un Fondo de Reserva con unos recursos que superan los 67.000 millones de euros (6,3% del PIB).

El futuro de cualquier sistema de pensiones está influenciado por varias variables, entre las que destacan la actividad económica, el empleo, las apor-

taciones de los afiliados, el número de pensiones y la generosidad de las prestaciones. La mayor parte de ellas están sujetas a la incertidumbre, es decir, son difíciles de prever con criterios ciertos de medición de riesgo (en especial la actividad económica y el empleo), aunque este hecho no elude la necesidad de manejar supuestos de comportamiento en el futuro. Otras dependen de la norma legal en vigor, por tanto, de la voluntad de la sociedad española a través de los representantes elegidos en los procesos democráticos (acceso y cálculo de la prestaciones). El número de beneficiarios es la variable que, aunque afectada por la incertidumbre, puede transmitir más certezas y, por tanto, el proceso de envejecimiento de la población juega un papel determinante en el futuro de cualquier sistema de pensiones.

Salvo catástrofe, el número de personas que pueden tener derecho a cobrar una prestación aumentará significativamente en las próximas décadas. El paso de la tregua concedida por los dramáticos efectos de la guerra civil española junto con el aumento en la esperanza de vida y el intenso aumento de la población acumulado desde 1990, generan un escenario en el que el número de personas con más de 65 años pasará de 7,8 en 2011 a 17 millones de personas en 2050, con la consiguiente repercusión sobre el número de pensiones a pagar si se mantiene la actual cobertura. La demografía presenta un gran reto al sistema de pensiones español, cualquiera que sea la estructura de este último: reparto o capitalización, porque en ambos casos deben asumir el pago del doble de prestaciones durante más años y, por tanto, necesita de más riqueza nacional en el caso del de reparto y más valor de los activos en el de capitalización (más aportaciones de los afiliados o superior rentabilidad de las inversiones). La hipótesis de asistir a un período de reducido crecimiento de la actividad productiva, consecuencia de la disminución de la población en edad de trabajar, también afecta por igual a ambos modelos: al primero por incrementar el gasto sobre PIB y al segundo por la dificultad de conseguir un valor adecuado de los activos en el momento de su venta cuando la riqueza disponible no es suficiente; con la característica de disponer de la posibilidad de repartir el riesgo entre los afiliados en el caso del sistema público de reparto y disponer de un plazo de tiempo algo más largo para adoptar las medidas de ajuste cuando son necesarias.

La evolución de las cuantías medias de las pensiones vigentes aporta una perspectiva reseñable cuando se las compara con el salario medio de los trabajadores en el mismo ejercicio. La pensión media ha ganado presencia de manera continuada en el período 1981-2010 (del 35% al 54,3%), todavía más en el caso de la pensión media de jubilación con origen en el Régimen General de Asalariados (del 49,2% al 75,3%). El acercamiento es mucho mayor cuando la comparación se realiza entre las nuevas pensiones y el salario medio (del 40,9% al 63%) y la distancia casi desaparece cuando se trata de las nuevas pensiones de jubilación del régimen general (del 58,3% al 93%). La percepción neta es igual en ambos casos cuando se tienen en cuenta las cuotas pagadas a la Seguridad Social por el trabajador ocupado (6,4%).

El progresivo acercamiento de la pensión media al salario medio viene explicado por distintas variables con influencia en ambos conceptos. La cuantía ha crecido, entre otras causas, por la entrada en el sistema de trabajadores con carreras largas y estables, el uso de la jubilación parcial que evita la aplicación de los coeficientes reductores (5) y la subida de las pensiones mínimas; pero el acercamiento también ha venido dado por la gran desaceleración en la tasa anual de crecimiento de las bases de cotización de los trabajadores (0,6% real de los salarios en los últimos 30 años y del 0,37% real en los 16 más recientes), un elemento este último que de continuar junto con la temporalidad en el empleo tendría un efecto sobre las pensiones futuras difícil de anticipar.

La suma del efecto demográfico y la dinámica de crecimiento en la cuantía de la pensión configuraban un marco de evolución del gasto público en pensiones difícil de soportar a medio y largo plazo (entre el 15,8% y el 19,1% del PIB en 2060) (6).

Las posibilidades de mejorar los ingresos del sistema vienen dadas por el sostenimiento o mejora de la proporción de la recaudación en relación con el PIB, ya sea con cuotas sociales o impuestos. En ambos casos, se trata de aumentar el número de trabajadores ocupados —imprescindible para conseguir aumentos de la producción con aumentos de productividad asequibles— y sus bases de cotización, a sabiendas que un aumento de la actual cuota del empleador implica un incremento de los costes laborales, y un incremento de la actual cuota del trabajador, una disminución de su renta disponible a corto plazo (a cambio estabiliza y puede mejorar su salario diferido). El aumento de impuestos recaería en el factor trabajo o capital, según se instrumenten las modificaciones normativas y su grado de cumplimiento, con una repercusión indirecta sobre la presión en los salarios y/o en el precio de los bienes y servicios españoles.

Con independencia de la forma y posibilidad de conseguir ingresos suficientes, un gasto en pensiones sobre el PIB superior a un determinado porcentaje del PIB (13-15% del PIB) puede generar problemas en el funcionamiento de la economía española, dado que con una presencia del sector público similar a la de los países de la UE 15 (42% del PIB) puede limitar las posibilidades de gasto público en otras áreas también necesarias para satisfacer necesidades de la población y procesos de inversión para reponer y ampliar la capacidad productiva.

La información disponible señalaba la necesidad de abordar una reforma que disipara las sombras advertidas en la sostenibilidad financiera del sistema público de pensiones español. La Ley 27/2011, de reforma de la Seguridad Social, aprobada en el Parlamento, culminación de un proceso iniciado en febrero con el acuerdo alcanzado por el Gobierno con CC.OO, UGT y CEOE, recoge una amplia batería de modificaciones que afecta a la contributividad y equidad del sistema mediante cambios paramétricos en las fórmulas de acceso y, sobre todo, en el cálculo de las prestaciones que se aplicarán progresivamente en un largo período transitorio (hasta 2026).

La reforma introduce el concepto de carrera laboral completa (38 años y seis meses) para establecer una doble edad ordinaria de jubilación (65 para los trabajadores que hicieron la carrera laboral completa y 67 años para el resto). Profundiza en el concepto de jubilación flexible al permitir la jubilación desde los 61 años con coeficientes correctores que buscan el equilibrio en el gasto del sistema y un tratamiento equilibrado del trabajador en sus ingresos.

Los cambios normativos afectan también a la fórmula de cálculo de las pensiones en una doble vertiente. El número de años necesarios para conseguir el máximo de la base reguladora se amplía de 35 a 37 años y se amplía el número de años utilizados para su cálculo de 15 a 25 años. El resultado final dependerá, por tanto, de la duración de la carrera profesional del trabajador pero también tendrá en cuenta situaciones de despido prematuro antes penalizadas y reducirá las posibilidades de planificación de algunos regímenes de cotización (autónomos, agrario y hogar).

En definitiva, las medidas garantizan una cobertura similar a la actual junto a una senda de crecimiento razonable en las cuantías reales de las pensiones (muy relacionada con el mercado laboral y la generación de riqueza), a la vez que mejora la equidad del sistema y su sostenibilidad financiera (objetivo de gasto alrededor del 13,5% en 2050). Este último objetivo se refuerza con la inclusión de un factor de estabilización que en síntesis implica la obligación de revisar el funcionamiento del sistema de pensiones de acuerdo a la evolución de la esperanza de vida, aunque el proceso no puede ser ajeno a la evolución del resto de los parámetros, en especial el número de pensiones y su cuantía.

El paso del tiempo ha demostrado la robustez de los sistemas públicos de reparto frente a los de capitalización, especialmente frágiles en momentos de crisis financiera, pero además, en el caso español, también ha reforzado las ventajas del modelo elegido con un elevado consenso social (Pacto de Toledo) que se apoya en un sólido componente público complementado por un sistema privado (con más protagonismo de su fórmula de empleo en la negociación colectiva y la individual para quienes tienen rentas superiores a la base máxima de cotización). La reciente reforma se aplicará junto con la finalización del proceso de separación de fuentes de financiación (4.235,8 millones de euros en 2011). Esta decisión estratégica ha hecho más transparente el sistema al permitir evaluar en cada momento su situación financiera, además de realizar el cálculo de la prestación a partir del esfuerzo del trabajador durante su vida laboral —una distinción imposible de realizar con un modelo universal—. Esta posibilidad de premiar el esfuerzo individual (componente de salario diferido), legitima socialmente un sistema de carácter colectivo al estrechar los lazos y responsabilidades de los trabajadores con su futuro, que incluye reforzar la relación laboral y, con ella, la negociación colectiva, a la vez que colaborar a limitar en todo lo posible la dimensión de la economía sumergida. El sistema contributivo español, por otra parte, es compatible con la protección de los trabajadores más desfavorecidos, quienes cuentan con prestaciones de carácter universal como son las pensiones mínimas y las no contributivas.

La opción de considerar la financiación mediante impuestos como una mejor solución para incrementar las pensiones hasta un nivel más digno sin manejar el coste para la sociedad alegando el principio de garantía ciudadana, implica situarse en el campo de un deseo, loable pero que elude el principio de equidad en el esfuerzo y la restricción marcada por unos recursos públicos finitos que además de las prestaciones sociales deben asumir otras obligaciones no menos importantes. Por otra parte, la conversión del sistema contributivo de pensiones en uno de carácter universal podría, ante las dificultades para establecer cuantías individuales diferentes de acuerdo a la vida laboral de

los trabajadores y, por tanto, para medir el esfuerzo realizado por cada persona, derivar en una prestación única de carácter público para todos los trabajadores (pensión zócalo) complementada de forma voluntaria con un sistema de capitalización, probablemente de carácter privado.□

NOTAS

(1) *La previsión en 2011 son 99.099 millones del sistema de Seguridad Social y 10.061 millones del régimen de clases pasivas.*
(2) *La información en 2011 eleva el número de pensiones a 8.820.000 en el sistema de Seguridad Social y 601.270 las correspondientes al régimen de clases pasivas de empleados públicos.*
(3) *Con inclusión del País Vasco y Navarra.*
(4) *El número de adscritos es de 8,1 millones a los planes individuales y 2,1 millones a los de empleo con unas aportaciones bastante reducidas (51.943 millones de euros en los individuales y 31.752 millones de euros en los de empleo), inferiores en su conjunto al pago anual del sistema de reparto.*
(5) *El acceso a la jubilación parcial a partir de los 61 años sin coeficiente reductor genera una pérdida de equidad en el sistema debido a la discriminación positiva disfrutada por los beneficiarios en relación con otros trabajadores de igual edad y carreras profesionales idénticas que no pueden acceder al ser en última instancia prerrogativa de la empresa, y también un sobrecoste para el sistema de pensiones (68.000 euros adicionales por cada 1.000 euros de base reguladora) al eludir la aplicación de los coeficientes reductores por el pago de más años de la prestación.*
(6) *Detalle en García Díaz, Miguel Ángel, en el capítulo 1 del libro «La reforma de la Seguridad Social 2011», dirigido por García Perrote, Ignacio, y Mercader Ugina, Jesús. Editorial Lex Nova (2011).*

RESUMEN

El artículo analiza el contenido y las principales consecuencias de la reforma del sistema público de pensiones español aprobada en 2011, a partir de una descripción de su posición actual en términos de estructura (tres pilares donde es mayoritario el componente obligatorio de reparto), cobertura de la población, intensidad de la protección de los beneficiarios y situación financiera. También se analizan las principales causas con influencia en la evolución futura del sistema de pensiones, donde destaca el envejecimiento de la población, el potencial de crecimiento de la riqueza de la economía española y su distribución factorial, en especial mediante el empleo y la remuneración de los asalariados.
Palabras claves: *Pensiones, Demografía, Envejecimiento, Viabilidad financiera.*

La crisis de recaudación en el Impuesto de Sociedades

Santiago Díaz de Sarralde
Carlos Garcimartín
Profesores titulares de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Rey Juan Carlos

1. Introducción

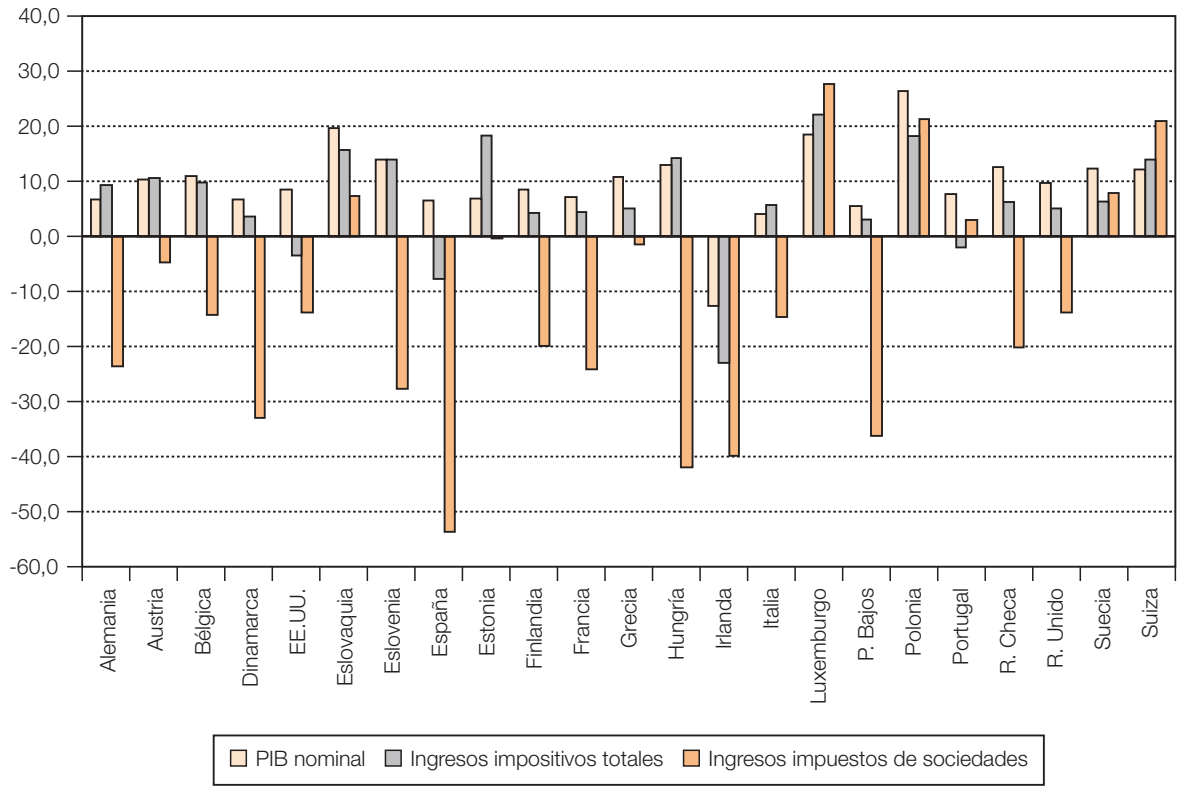
La crisis actual ha puesto de manifiesto una dramática pérdida de la capacidad recaudatoria del Impuesto de Sociedades y, si bien, este fenómeno se ha producido de forma generalizada en los países desarrollados, en España su intensidad ha sido superior. Si en 2006 se recaudaban unos más de 41.000 millones de euros, en 2010 apenas se llegó a unos 15.000 millones. Aunque es cierto que en el actual contexto recesivo cabe esperar una disminución de los ingresos por este impuesto, la magnitud de la caída parece excesiva, a la luz tanto de la correspondiente a la actividad económica como a los beneficios contables de las empresas. Dicho de otro modo, se está produciendo un creciente desajuste entre los beneficios contables empresariales y los pagos impositivos que realizan las sociedades. Reflejo de ello ha sido la caída tanto de las bases imponibles como del tipo efectivo, que en el Impuesto de Sociedades apenas alcanza en la actualidad el 17%, cuando en 2006 era seis puntos superior. Las causas de ello se encuentran en los ajustes extracontables y de consolidación y, en particular, la compensación de bases negativas de ejercicios anteriores, la deducción de gastos financieros y la nueva libertad de amortización con mantenimiento de empleo. A lo largo de las siguientes páginas se abordan estos problemas y se plantean una serie de reformas para su posible solución.

2. El comportamiento del Impuesto de Sociedades en la crisis actual

Desde los pasados años noventa se ha producido, en general, en los impuestos sobre la renta de las sociedades de los países desarrollados una clara tendencia a la reducción de tipos, ampliación de bases y simplificación normativa. Hasta que comenzó la crisis actual la caída de tipos no se tradujo en pérdidas de recaudación, fundamentalmente por dos motivos. Por un lado, la paralela reducción de los beneficios fiscales, que supuso una ampliación de las bases. Por otro, y probablemente con una mayor incidencia, el fuerte proceso de transformación de rentas personales en rentas empresariales por motivos fiscales. Además, algunos países cambiaron incluso el esquema del impuesto, como son los casos de Estonia, donde desde el año 2000 no se gravan los beneficios retenidos, sino solo los distribuidos; de Bélgica, que ha disminuido significa-

GRÁFICO 1

PIB NOMINAL, INGRESOS IMPOSITIVOS TOTALES E INGRESOS POR IMPUESTO DE SOCIEDADES
(Variación 2006-2010)



Fuente: OCDE. Para Grecia, Países Bajos y Polonia la variación es 2006-2009.

tivamente la carga tributaria aplicando un sistema que intenta gravar únicamente los beneficios puros; o de Canadá, Alemania y Dinamarca, que han optado por la dirección contraria, limitando la deducción de intereses.

Sin embargo, el buen comportamiento del Impuesto de Sociedades en los años previos a la crisis se ha invertido completamente en los años posteriores. Salvo algunas excepciones (Suiza, Suecia, Polonia, Luxemburgo), la recaudación de este impuesto se ha reducido en una cuantía muy superior a la del resto de tributos y, por supuesto, a la de la actividad económica (gráfico 1). Así, entre 2006 y 2010 la caída de la recaudación ha superado el 20% en Alemania, Eslovenia, Francia y R. Checa; el 30% en Dinamarca, Irlanda y Países Bajos, el 40% en Hungría; y el 50% en España, siendo nuestro país el que lidera la disminución de ingresos. De hecho, en numerosos países (Alemania, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Holanda, R. Checa o Gran Bretaña), mientras los ingresos tributarios totales han aumentado, los correspondientes al impuesto de sociedades han disminuido de manera muy importante. Y allí donde los ingresos totales han disminuido, la caída de aquellos explica en buena medida el descenso global: Portugal (13%), Irlanda (21%), Estados Unidos (50%) y España (80%).

3. El Impuesto de Sociedades en España

Como se ha señalado, aunque el mal comportamiento del Impuesto de Sociedades (IS) en estos años de crisis es una tónica general, España lidera, con diferencia, la caída dentro de la OCDE. De hecho, según las estadísticas de la AEAT, mientras que en el período 2006-2010 los ingresos de

las principales figuras impositivas aumentaron, los correspondientes al IS disminuyeron más de un 60% (gráfico 2). Si se tiene en cuenta, además, que en ese período el PIB nominal aumentó cerca del 7%, ello implica una elasticidad de alrededor de -9, lo cual da una idea clara de la magnitud del problema que ha supuesto y supone el desplome de la recaudación del Impuesto de Sociedades.

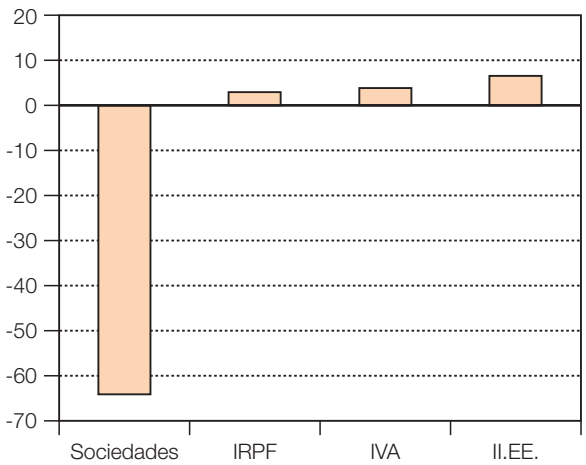
A la hora de encontrar las causas de este desplome de la recaudación, resulta conveniente analizar por separado lo ocurrido con las bases y con los tipos del impuesto. Las primeras han disminuido en el período 2006/2010 alrededor de un 50%, es decir, catorce puntos menos que la recaudación devengada. Es interesante, además, señalar que las bases imponibles, a su vez, han disminuido notablemente por encima de lo que lo han hecho los beneficios empresariales (gráfico 3). Así, en el año 2010 las estimaciones de la AEAT (informe anual 2011) apuntan a un resultado contable positivo del 2,5%, lo que supone una clara mejoría respecto a los años anteriores y está en línea con los beneficios comunicados por las empresas que cotizan en Bolsa a la CNMV (ponderados por la ratio de ventas en España sobre las totales).

Pese a ello, los datos provisionales de recaudación señalan una caída en 2010 del 15,5%, superior incluso a la registrada en 2009, año en el que los resultados de las empresas empeoraron notablemente. La causa de este desfase entre los resultados de las empresas y la base del Impuesto de Sociedades reside en los mayores ajustes extracontables y de consolidación. Por un lado, la nueva libertad de amortización de activos nuevos con compromiso de mantener o crear empleo, y, por otro, la compensación de bases negativas de ejercicios anteriores. De hecho, debido a esta última razón, se está produciendo un desfase muy notable entre ambas variables, resultado empresarial y bases imponibles, ya que las bases negativas acumuladas han ralentizando de manera muy significativa la recuperación de aquellas.

Respecto al tipo efectivo, se ha producido una caída muy notable desde 2006, pues si en ese año se situaba en el 23,3%, en 2010 había descendido hasta el 16,7%; valor muy alejado del tipo nominal (gráfico 4). Además, esta caída ha sido más acusada en los grupos consolidados que en las empresas no pertenecientes a grupos. De hecho, mientras las primeras tenían en 2009 un tipo efectivo del 15,1%, en las segundas se situaba en el 17,2% (gráfico 5).

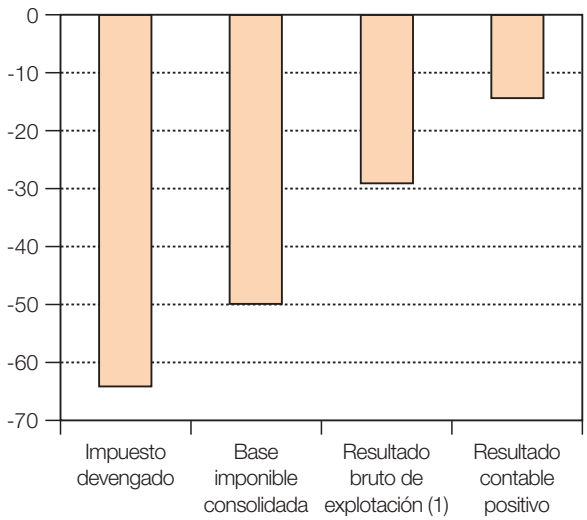
En resumen, en los últimos años se ha producido una caída notable de bases y tipos, contribuyendo ambos al fuerte descenso de la recaudación. En parte, esta caída obedece a la propia

GRÁFICO 2
PRINCIPALES FIGURAS IMPOSITIVAS
(Variación 2006-2010)



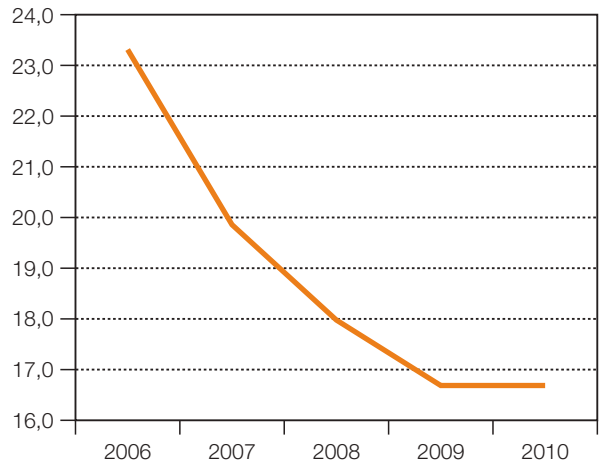
Fuente: AEAT. Informes anuales. 2009 y 2010 datos provisionales.

GRÁFICO 3
IMPUESTO DE SOCIEDADES. RECAUDACIÓN, BASES Y RESULTADOS EMPRESARIALES
(Variación 2006-2010)



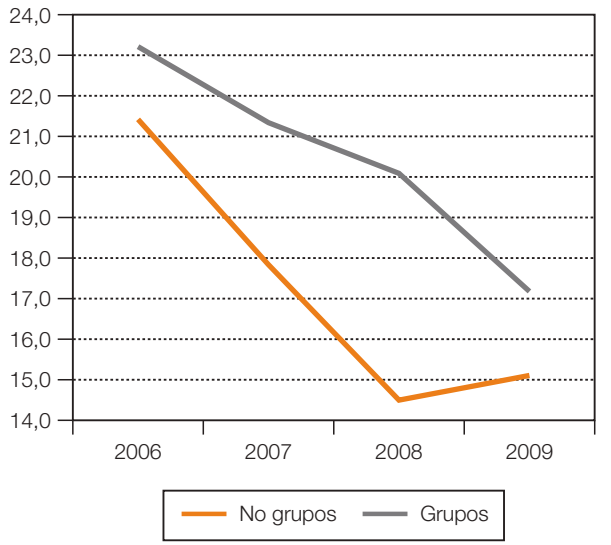
(1) Sociedades no financieras.
Fuente: AEAT. Informes anuales. 2009 y 2010 datos provisionales.

GRÁFICO 4
IMPUESTO DE SOCIEDADES. TIPO EFECTIVO



Fuente: AEAT. Informes anuales. 2009 y 2010 datos provisionales.

GRÁFICO 5
IMPUESTO DE SOCIEDADES. TIPO EFECTIVO. GRUPOS Y EMPRESAS NO GRUPO



Fuente: AEAT. Informes anuales. 2009 datos provisionales.

disminución de la actividad y los beneficios empresariales. Sin embargo, existen otros factores explicativos importantes, relacionados con la legislación del impuesto. Así, los cambios normativos de los últimos años explicarían alrededor del 36% de la caída de la recaudación (cuadro 1). En particular, la reforma de 2007, la reducción del tipo por mantenimiento o creación de empleo y la libertad de amortización de activos nuevos en empresas que mantengan o creen empleo han tenido un impacto recaudatorio notable.

Por tanto, la notable caída de la recaudación del Impuesto de Sociedades obedece no solo a la propia coyuntura recesiva actual, sino también a la configuración y diseño del impuesto. Es por ello que consideramos oportuno plantear algunas reformas legislativas que permitan recuperar parte de la recaudación perdida y en el futuro evitar desplomes semejantes ante nuevas situaciones recesivas. Entre otras reformas potenciales, cabría señalar las siguientes:

En primer lugar, establecer un límite máximo para la compensación de bases negativas de años anteriores. En el contexto europeo, algunos países han establecido un límite temporal claramente inferior (Finlandia, 10 años; Portugal 6 años; Grecia e Italia, 5 años) mientras otros lo han hecho en términos cuantitativos (por ejemplo, en Alemania no se limita el número de años de compensación pero sí su cantidad: a partir del millón de euros no pueden compensarse más del 60% de los beneficios actuales). Se trata de una medida que a lo largo del tiempo no aumenta la recaudación esperada, ya que simplemente suaviza la senda de compensación, pero evita caídas excesivas de recaudación en momentos, como el actual, donde prima la necesidad de consolidación fiscal.

Las medidas adoptadas en España en 2011 se encuentran en esta línea, limitando al 50% o 75% de la base imponible previa la compensación y a una veinteava parte la deducción del fondo de comercio financiero y, sobre todo, elevando los tipos para grandes empresas con facturación superior a 20 millones de euros, si bien de manera temporal hasta 2013. De hecho, gracias a ellas el segundo pago a cuenta mejoró significativamente respecto al primero (-5,3% frente al -17,0%) aunque con importantes diferencias entre los grupos consolidados y el resto de empresas, que muestran la necesidad de adoptar medidas adicionales: se observa una evolución más positiva en los ingresos de pymes (-12,0% frente al -19,7% del primer pago) que tributan sobre la cuota líquida del ejercicio anterior y, sobre todo, de las grandes empresas no grupo (32,6% frente al 3,8%) impulsadas por el incremento de tipos y la mejo-

CUADRO 1

IMPACTOS NORMATIVOS (CRITERIO DE CAJA), 2008-2010 (M.M.)

	2008	2009	2010	2008-2010
Subida tipo retención capital 19%			129	
Reducción tipo mantenimiento o creación empleo			-280	
Libertad amortización anticipada			-400	
Libertad opción pago fraccionado 18% cuota		-2.600		
Impacto segunda fase reforma fiscal 2007		1.000		
Reforma 2007	-5.520			
Opción pago fraccionado grandes empresas 18% cuota	-2.600			
Total	**-8.120**	**-1.600**	**-551**	**-10.271**
Porcentaje de la caída de ingresos IS	46,34	22,49	13,81	35,88

Fuente: AEAT. Informes anuales.

ra de sus bases; sin embargo, los ingresos de los grupos consolidados mantienen una caída superior al 28%. La razón principal es la fuerte caída del pago en los mayores grupos fiscales: el pago de los grupos con mayores ingresos en octubre de 2010 cae un 74,2%, siendo la causa de este descenso la reducción de su base imponible en más de un 80% (debida en parte a la extensión de la libertad de amortización no condicionada a la creación de empleo, con un coste estimado de 450 millones hasta noviembre de 2011), mientras que en el resto de grupos consolidados el segundo pago crece un 27,6%. De hecho, si se excluyesen los mayores grupos, el segundo pago a cuenta habría crecido un 20,9% (Informes Mensuales de Recaudación de la AEAT).

En segundo lugar, podrían establecerse límites al uso de beneficios fiscales (deducciones en cuota, límite a la deducción de intereses en los grupos de sociedades). En el caso particular de las deducciones en cuota, podría reducirse el actual límite del 35%. Respecto a la deducción de intereses, cabría establecer un límite por la comparativa entre la ratio total de endeudamiento del grupo y su ratio en España. El límite a la deducción en España sería según su ratio mundial. El objetivo es similar el anterior: suavizar la senda temporal en el uso de dichos beneficios, de modo que no supondría a largo plazo un aumento de los impuestos, sino una mayor estabilidad de los ingresos tributarios en el tiempo.

En tercer lugar, limitar los gastos financieros en las relaciones intragrupo. De hecho, la distribución de la carga financiera mundial se ha convertido en un problema fiscal de primera magnitud. Aunque la normativa actual intenta evitar este problema estableciendo como no deducibles los intereses derivados del endeudamiento con entidades vinculadas no residentes en la parte que exceda del resultado de aplicar el coeficiente tres al capital fiscal (recursos propios), al no ser aplicable cuando el prestamista es una sociedad residente en la Unión Europea, el problema sigue estando básicamente presente.

Por supuesto, estas tres medidas no agotan las posibilidades de reforma, pero creemos que tendrían el suficiente calado para evitar que se reproduzcan los problemas actuales. Una recuperación sustancial de la recaudación del Impuesto de Sociedades pasa por ellas.□

RESUMEN

La capacidad recaudatoria del Impuesto de Sociedades ha disminuido de forma considerable en la crisis actual, con caídas de ingresos que parecen excesivas en comparación tanto a la de la actividad económica como a la de los beneficios contables de las empresas. Además, aunque este fenómeno se ha producido de forma generalizada en los países desarrollados, en España su intensidad ha sido superior. Las causas de ello se encuentran en los ajustes extracontables y de consolidación y, en particular, la compensación de bases negativas de ejercicios anteriores, la deducción de gastos financieros y la nueva libertad de amortización con mantenimiento de empleo. En el presente artículo se abordan estos problemas y se plantean una serie de reformas para su posible solución.
Palabras clave: *Crisis, Impuesto de sociedades, Ajustes extracontables.*

el nuevo lunes

de la economía y la sociedad

le ofrece cada semana:

- ♦ Las claves de la economía española
- ♦ Qué se cuece en la UE
- ♦ Quién es quién en la Administración y en la empresa
- ♦ Cómo seleccionar su inversión
- ♦ Reportajes, entrevistas, crónicas y confidencias sobre el mundo del dinero

♦ **Y sus suplementos:**

Semanales:

■ **Guía para su dinero**
Suplemento semanal de inversión

Quincenales:

■ **Golf**

Mensuales:

■ **Cultura**

■ **Ciencia y Técnica**

■ **Nuevas Tecnologías de la Información**

Y además:

■ **Empresas bajo la lupa**

■ **Especiales *EL NUEVO LUNES***

■ **Rating**
Radiografía y calificación de las empresas y entidades financieras



Todas las semanas empiezan con un "nuevo lunes"

La desgravación a la compra de vivienda en España: una reconsideración

José García Montalvo
Catedrático de Economía, Universitat Pompeu Fabra

1. Introducción

Los últimos tiempos han sido muy movidos para la desgravación a la vivienda en España. En los últimos dos años hemos visto como el gobierno del Partido Socialista eliminaba parcialmente la desgravación y el nuevo gobier no del Partido Popular la recuperaba con efectos retroactivos. Estas dos opciones parecen responder, al menos teóricamente, a dos visiones diferentes sobre cómo salir de la crisis económica: una propone un cambio de modelo productivo para evitar los problemas económicos generados por el exceso de peso del sector de la construcción. La visión opuesta no entiende que se pueda salir de la crisis económica sin el concurso del sector inmobiliario, poderoso generador de puestos de trabajo.

No obstante, detrás de esta apariencia de discusión sobre un modelo productivo existe un claro problema político. El cortoplacismo que caracteriza las decisiones de los partidos políticos impidió que los primeros intentos de eliminar la deducción a la vivienda, producidos en los primeros meses de acceso del primer gobierno Zapatero (1) (2004), se vieran frustrados por el control político de un PSOE temeroso de perder apoyo electoral con una medida aparentemente impopular. Una vez pinchada la burbuja inmobiliaria, y observadas sus nefastas consecuencias, fue más sencillo aceptar políticamente que era necesario acabar con el efecto estimulador de los precios inmobiliarios que había tenido la desgravación a la vivienda. Por desgracia, la decisión de eliminar parcialmente la desgravación a la vivienda se produce en el peor momento posible: en medio de una debacle inmobiliaria de enormes dimensiones. En esta situación el PP propuso durante la campaña electoral de 2011 la recuperación de la desgravación a la vivienda con carácter general. De hecho, el segundo consejo de ministros del nuevo gobierno dirigido por Mariano Rajoy aprobó la recuperación de la desgravación a la vivienda y extendió la vigencia del tipo superreducido del IVA para la compra de nuevas viviendas a la vez que eliminó la renta de emancipación que suponía una ayuda para el alquiler de viviendas para los jóvenes. Todas estas medidas insisten de nuevo en priorizar la compra de vivienda cuando el mercado de alquiler en España es objetivamente muy pequeño.

2. ¿Qué justifica la existencia de desgravaciones a la vivienda?

La intervención pública en un mercado debe justificarse por la existencia de algún tipo de fallo

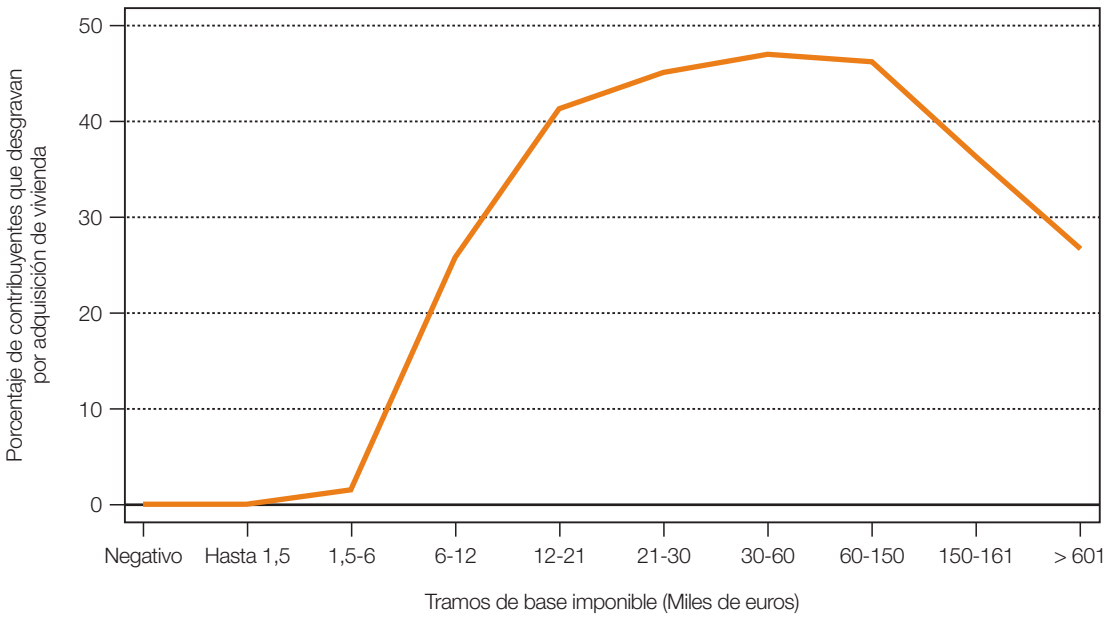
de mercado, problema distribucional o necesidad de estabilización de la economía (2). Desde un punto estricto de eficiencia del mercado nos deberíamos preguntar por la externalidad que pretende corregir la actuación fiscal del estado en el mercado inmobiliario. Es cierto que se ha comprobado una correlación entre favorecer la propiedad de una vivienda y algunos fenómenos que tienen externalidades: los dueños cuidan más el inmueble que si estuvieran alquilados, tienden a participar más en actividades sociales del barrio, los niños sacan mejores notas en el colegio, están con menor frecuencia en situación de requerir atención de los servicios sociales, etc., aunque todas estas correlaciones podrían simplemente reflejar causación reversa. En cualquier caso, estas externalidades tienen muy poca importancia como para basar en ellas la política de desgravaciones fiscales a la vivienda.

La segunda justificación de las intervenciones públicas es distribucional: la desgravación podría favorecer el acceso a la vivienda a determinados grupos de población que por su nivel de renta no podrían acceder de otra forma, o para equilibrar la relación comprar frente a alquilar en situaciones donde el alquiler está subsidiado para grupos de población de bajos recursos (3). En todo caso, la información de los países que no tienen subsidios o desgravación a la compra de viviendas indican que la tasa de propietarios aumenta, lógicamente, con el nivel de renta. Esto quiere decir que si se quiere promocionar la propiedad se debería dar incentivos a los grupos de renta baja y no subsidiar de manera generalizada.

Pero la desgravación a la vivienda también tiene externalidades negativas, especialmente cuando rompe el equilibrio entre la compra y el alquiler. Por ejemplo, en España casi la totalidad del gasto fiscal relativo a la vivienda se centra en la promoción de la compra. De esta forma se colabora a la reducción del parque de viviendas en alquiler con múltiples consecuencias nocivas. En primer lugar se dificulta la movilidad geográfica al haber pocas opciones para el alquiler y, por tanto, tener el cambio de domicilio por motivos laborales unos elevados costes de transacción. En segundo lugar se incentiva a que jóvenes o trabajadores que todavía no han estabilizado su situación laboral, compren una vivienda en contra de lo que serían sus intereses y los dictados del sentido común, así como de una apropiada diversificación de su patrimonio.

GRÁFICO 1

PROPORCIÓN DE CONTRIBUYENTES QUE DESGRAVAN POR TRAMO DE BI, 2009



Fuente: Agencia Tributaria y elaboración propia.

3. ¿Qué sucede en otros países?

En muchos países de la OCDE existe desgravación fiscal a los intereses de los préstamos para financiación de la compra de vivienda, aunque la tendencia general es a reducir o eliminar esta desgravación. Por ejemplo, en Dinamarca o Suecia se ha reducido significativamente mientras en Inglaterra (en el 2000) y Alemania (en el 1996) se abolió esta desgravación. Solo Francia se ha movido en sentido contrario y recuperó la desgravación a la compra de vivienda en 2007 después de abolirla. En España, la desgravación no es tan solo de los intereses sino que se extiende también al pago del principal con un límite fijo desde la reforma del IRPF de 1998 (4).

4. ¿Cómo se distribuye la desgravación fiscal entre los contribuyentes?

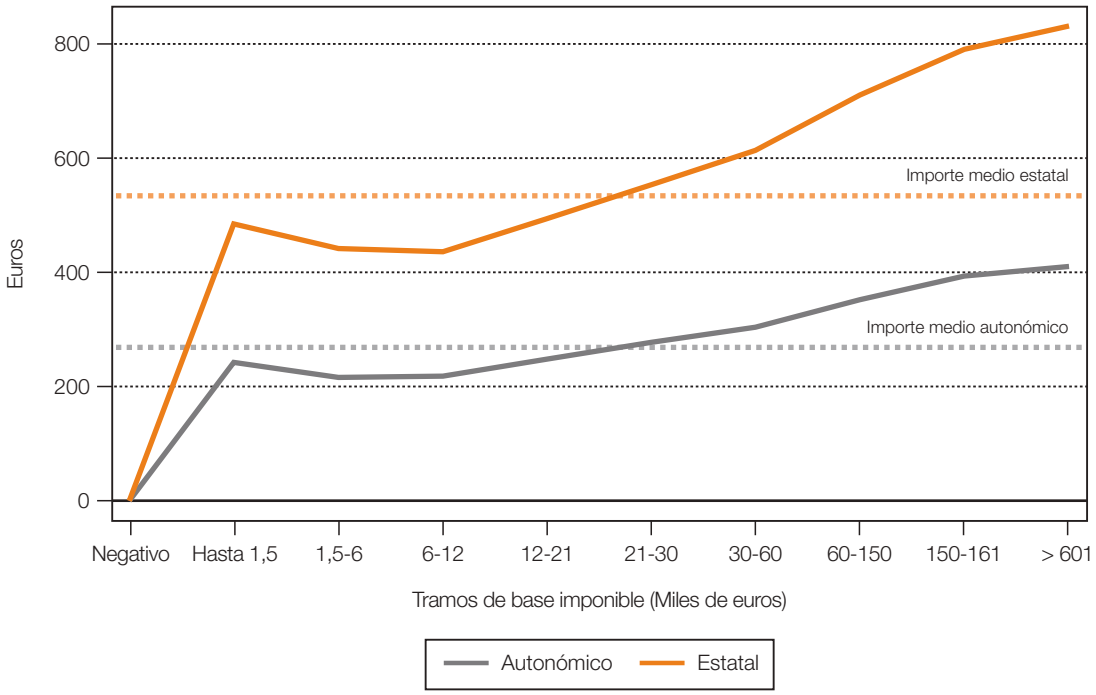
El gráfico 1 muestra la proporción de contribuyentes que desgravan por compra de vivienda por tramos de base imponible. Se observa un notable crecimiento hasta el intervalo que acaba en 150.000 euros. El gráfico 2 muestra, como es lógico, que la desgravación media aumenta con el incremento de la base imponible. Por último, el gráfico 3 muestra la curva de Lorentz de la desgravación a la vivienda en función del percentil de base imponible. La reforma de 1998 acercó la distribución a la línea que representa una equidistribución.

5. ¿Cuál es el coste de la desgravación fiscal a la vivienda?

El gráfico 4 recoge la evolución de la desgravación fiscal a la adquisición, construcción y mejora de viviendas. También se incluyen las cantidades aportadas a cuentas vivienda. El gráfico 4 muestra que en los últimos años la desgravación a la vivienda genera un gasto fiscal entre 5.000 y 6.000 millones de euros. Esta cantidad es similar a la suma del incremento de recaudación por aumento del IRPF para las rentas del trabajo y del capital (5.357 millones) aprobadas a la vez que el

GRÁFICO 2

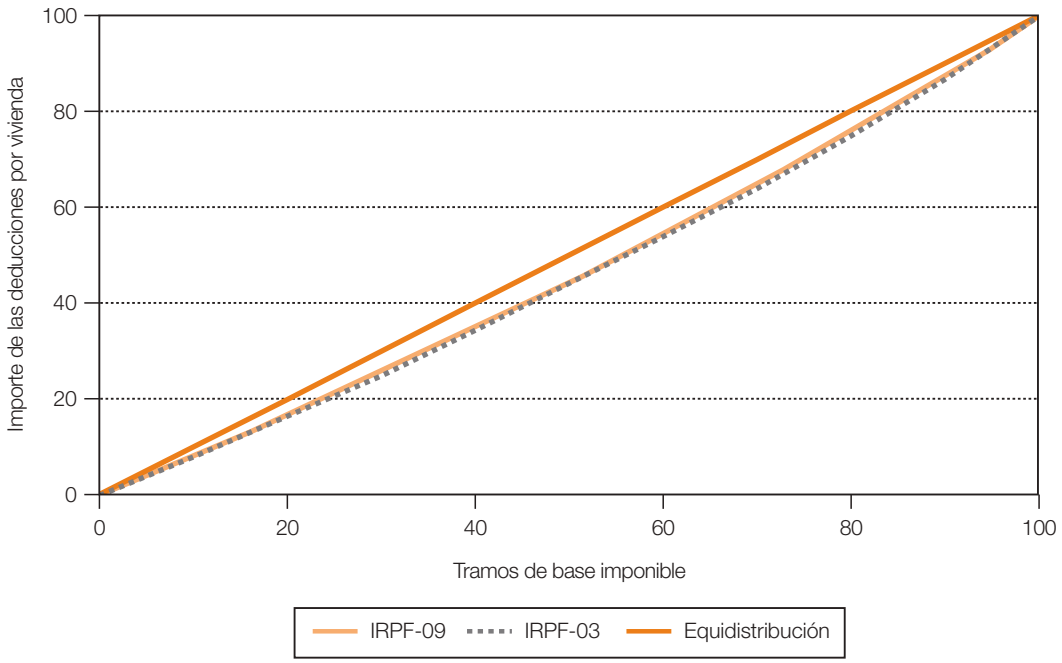
IMPORTE MEDIO DE LA DESGRAVACIÓN POR TRAMO DE BI, 2009



Fuente: Agencia Tributaria y eleaboración propia.

GRÁFICO 3

CURVA DE LORNEZ DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA DESGRAVACIÓN

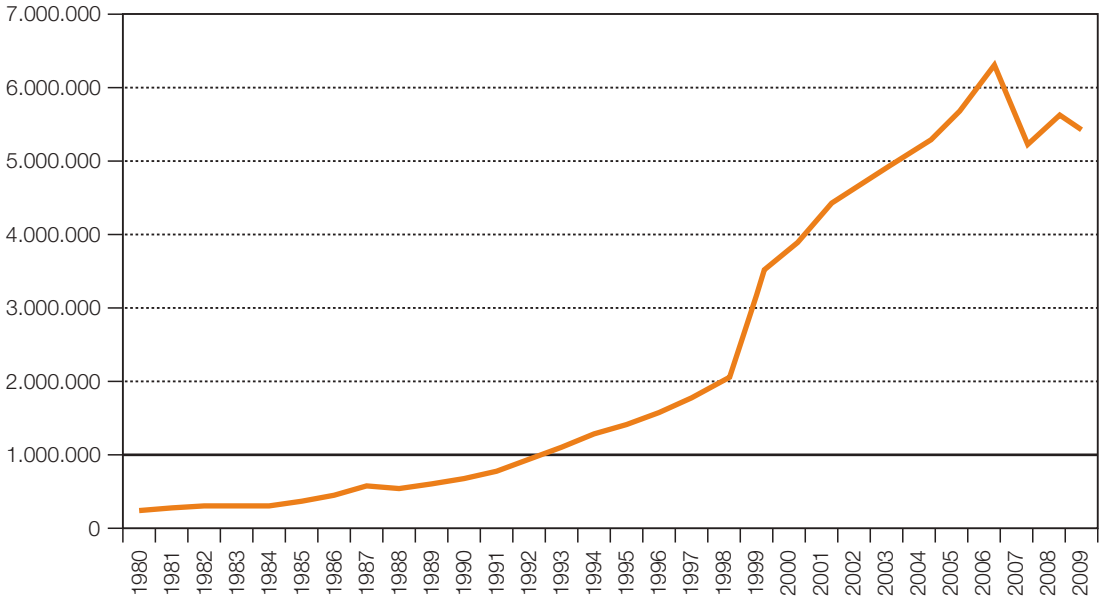


Fuente: Agencia Tributaria y elaboración propia.

GRÁFICO 4

COSTE FISCAL DE LA DESGRAVACIÓN A LA VIVIENDA

Importe de la deducción total por vivienda, en miles de euros



Fuente: Agencia Tributaria y elaboración propia.

retorno de la desgravación de la vivienda en el último consejo de ministros del año 2011.

No obstante, la desgravación a la vivienda es solo una de las múltiples formas en las que en España el estado incentiva con coste fiscal la compra de vivienda frente al alquiler (5). Además están los subsidios de tipos de interés y subvenciones a fondo perdido de los Planes de Vivienda, el IVA reducido y superreducido (tradicionalmente solo en la VPO pero en la actualidad, ampliado a todas las viviendas), la ausencia de rendimiento imputado del capital inmobiliario y la exención de las ganancias de capital inmobiliario por reinversión. Teniendo en cuenta todas estas subvenciones y subsidios, así como los costes (IBI, impuesto sobre el patrimonio e impuestos sobre transmisiones), García Montalvo y Mas (2000) calculan un subsidio efectivo entre el 10 y el 20%, dependiendo de la renta del comprador. El coste fiscal total asociado a la ayuda a la compra de vivienda se sitúa entre el 0,9% y el 1% del PIB español, lo que es una magnitud muy importante.

6. ¿Cuáles son los efectos de la desgravación fiscal?

La desgravación fiscal a la compra de vivienda reduce el coste de uso de la propiedad de una vivienda y, por tanto, altera sustancialmente la decisión entre compra y alquiler. La incidencia fiscal de la desgravación no se traslada efectivamente a una ayuda al comprador (6) por el mecanismo de fijación de los precios de la vivienda, que está muy influida por la fase cíclica que atraviesa el sector. Mientras en las fases de estancamiento o crecimiento lento el precio se fija en función de los costes, en fases de *boom* el mecanismo de fijación de precios es muy diferente. El precio estaría determinado por el máximo nivel de endeudamiento hipotecario que una familia media puede asumir dados sus ingresos, la extensión del préstamo y el tipo de interés corriente (préstamos a tipo variable). Cualquier libro de texto sobre microeconomía indica que en estas circunstancias una desgravación a la adquisición de la vivienda acaba trasladándose al precio y beneficiando a los constructores-promotores y los propietarios del suelo. Los que realizan esta transferencia de recursos son los contribuyentes.

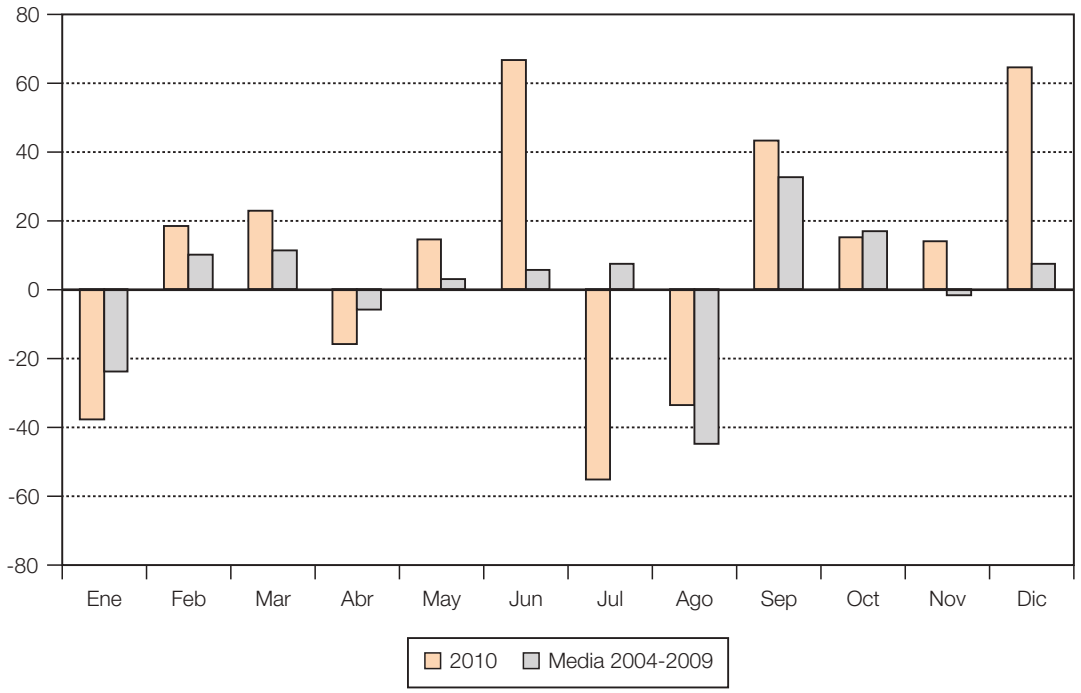
García Montalvo (2005), utilizando un análisis de equilibrio parcial, estima el incremento de precios asociado a la desgravación de la vivienda en torno al 8%. Desde una perspectiva de un modelo de equilibrio general dinámico similar a Iacoviello (2005), Ortega y cols. (2011) estiman que la eliminación de la desgravación a la vivienda en España reduciría el precio un 7,8% (7), un valor muy similar al obtenido por García Montalvo (2005). Según las simulaciones de Ortega y cols. (2011), el efecto de la eliminación de la desgravación sobre el PIB sería muy pequeño (un caída de una décima), implicando una reducción de un punto porcentual en la ratio de inversión residencial sobre el PIB y un aumento de la proporción del alquiler muy importante que alcanzaría los 5,6 puntos porcentuales.

7. ¿Son sensibles los compradores a la desgravación?

Para estudiar esta cuestión se pueden analizar dos episodios. Una desgravación temporal en Estados Unidos y el efecto del anuncio de la eliminación de la desgravación en España. En enero de 2009 comenzó un programa temporal de desgravación fiscal a la compra de viviendas en Estados Unidos. En principio duraba hasta noviembre de 2009 y consistía en una desgravación de 8.000 dólares para compradores de primera vivienda. El Congreso de Estados Unidos amplió la vigencia del programa en los últimos días de noviembre hasta abril de 2010 incluyendo también una desgravación de 6.500 dólares para financiar la compra de vivienda por el cambio de residencia. En términos netos de generación de nueva demanda de viviendas este programa tuvo un impacto muy pequeño: el 75% de los beneficiarios reconocían que habrían comprado la vivienda incluso sin el incentivo. El coste fue de 12.600 millones de dólares y más de 70.000 personas solicitaron, y en muchos casos, consiguieron la desgravación sin cumplir los requisitos para ser beneficiarios. Pero, sin duda, el aspecto más importante fue el efecto del programa sobre la dinámica de los precios. En palabras del director de estudios de la National Association of Realtor, Lawrence Yun, el programa consiguió *preservar* la riqueza de las familias. Esta expresión es un eufemismo para expresar la reducción en la tasa de caída de los precios de la vivienda, y en algunos sitios una pequeña recuperación, como consecuencia del programa. Cuando el efecto del programa comenzó a desaparecer los precios volvieron a una senda de caídas aceleradas *(double dip)*.

En el caso español se ha observado un efecto similar. El aumento del IVA en julio de 2010, junto con la subida del ITP en diversas comunidades

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN DE LAS TRANSACCIONES DE VIVIENDAS
Crecimiento intertrimestral

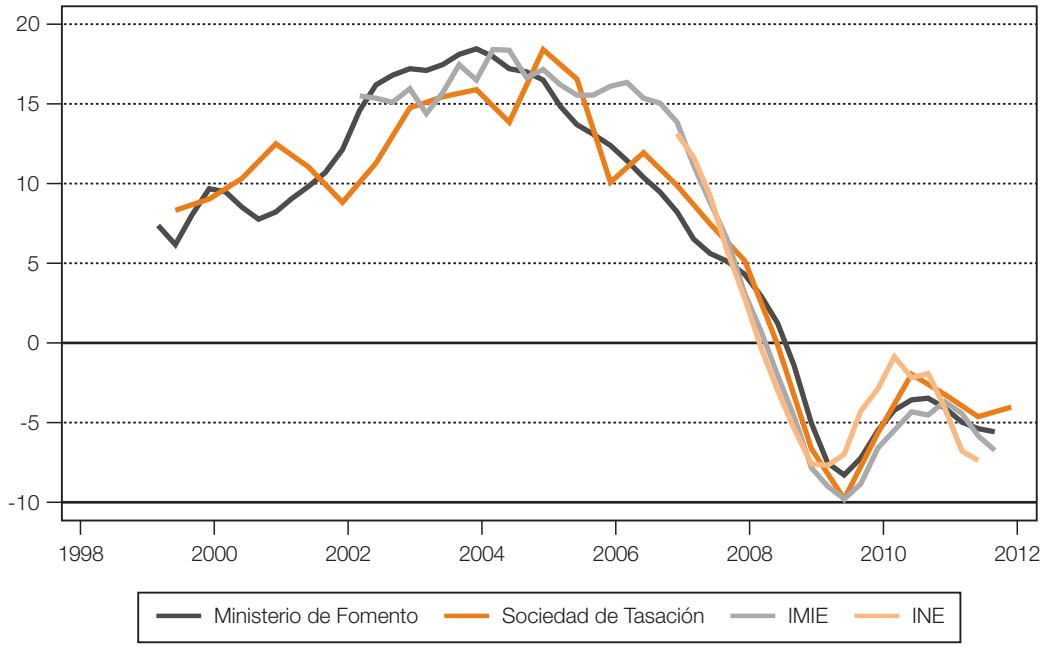


Fuente: ANCERT y elaboración propia.

autónomas (Cataluña, Andalucía, Extremadura) aceleró las ventas en junio de 2010. De la misma manera, el anuncio de la eliminación de la desgravación a la vivienda al final de 2010 para rentas superiores a 24.107 euros también provocó un cambio significativo en los patrones de compra anteriores, afectando a la dinámica de los precios que contuvieron sus caídas durante 2010. El gráfico 5 muestra una comparación de la evolución de las compraventas de viviendas por meses obtenidas a partir de la información de los notarios (8). El gráfico 5 muestra la comparación, para cada mes, de la media del crecimiento intermensual entre los años 2004 y 2009 y el valor observado del crecimiento intermensual del año 2010. Sería posible presentar también las bandas de confianza de las barras que representan las medias del período 2004-2009, aunque las diferencias en los meses de interés son tan grandes que, sin duda, los datos de 2010 estarían fuera de las bandas de confianza. En particular, el gráfico 5 muestra un espectacular salto en las compraventas de junio de 2010 frente a las medias de años anteriores. En julio se observa justamente el fenómeno contrario: una caída muy grande que contrasta con las habituales subidas de los meses de julio. Por último, el crecimiento intermensual del mes de junio de 2010 es también muy superior al observado durante los años anteriores.

Esta evolución de las compraventas tuvo un impacto significativo sobre la dinámica de los precios que, aunque continuaron cayendo durante 2010, lo hicieron a menores. El gráfico 6 muestra la evolución de las tasas de crecimiento de cuatro índices de precios de la vivienda en España: el índice del Ministerio de Fomento, el índice de la Sociedad de Tasación (promociones de viviendas nuevas), el IMIE (basado en tasaciones realizadas por TINSA) y el índice del INE. En todos los casos se observa una disminución de las tasas de caída de los precios durante gran parte de 2010, que se ha revertido en 2011. Lo cierto es que todos los indicadores de precios muestran un *double dip* a partir de diciembre de 2010. La aceleración de la caída de los precios es muy significativa.

GRÁFICO 6
TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL DEL PRECIO DE LA VIVIENDA
(En porcentaje)



Fuente: Ministerio de Fomento, Sociedad de Tasación, TINSA, INE y elaboración propia.

8. Conclusiones

No existe una justificación económica clara para la desgravación general a la compra de vivienda. Aunque algunos países aún mantienen una desgravación fiscal a los intereses de los préstamos para compra de vivienda, la tendencia general es a reducirla o eliminarla. El coste fiscal de la desgravación en España está en torno a los 5.500 millones de euros, cantidad similar a la recaudación que se conseguirá con la subida de impuestos sobre las rentas del trabajo y del capital que se produjo a finales de 2011. Los efectos de la eliminación de la desgravación fiscal a la compra de vivienda son claros: disminución del precio de la vivienda, reducción del peso de la inversión residencial sobre el PIB y significativo aumento del peso del alquiler como régimen de tenencia.□

NOTAS

(1) *El equipo económico del primer gobierno socialista (Pedro Solbes, David Vegara y Miguel Sebastián) eran partidarios de la eliminación de la desgravación fiscal a la vivienda.*

(2) *Aunque parece que algunos todavía quieran apoyo público para el sector inmobiliario simplemente como mecanismo para crear empleo (motivo estabilización), esta visión no sería razonable como justificación en fases expansivas.*

(3) *Green y Reschovsky (2011).*

(4) *Con anterioridad el límite era un 30% de la base imponible.*

(5) *El alquiler de vivienda ha dado derecho también a deducción en algunos períodos (1992-1998 y a partir de 2008), aunque las condiciones para poder reclamar dicha deducción eran muy restrictivas y, por esto, su coste total era menos del 3,5% del coste fiscal de la desgravación.*

(6) *André (2010) argumenta que la desgravación aumenta la demanda de vivienda y tiende a aumentar los precios. Cuanto menor es la elasticidad precio de la oferta menor es la mejora de la accesibilidad y mayor es la capitalización de la desgravación en el precio.*

(7) *Dependiendo del valor del parámetro que determina la elasticidad entre compra y alquiler y la proporción préstamo valor en el estado estacionario la caída del precio oscila entre el 7 y el 8,5%.*

(8) *Estos datos fueron solicitados directamente a ANCERT. Nótese que la información está desagregada por meses*

mientras que la información que proporciona el Ministerio de Fomento, que proviene de la misma fuente, solo presenta desagregación trimestral, lo que dificultaría la evaluación temporal del efecto de los cambios fiscales. Estos datos tienen un perfil temporal muy diferente al de compraventas registradas que proporciona el INE debido al retraso en el registro de las compraventas.

BIBLIOGRAFÍA

*André, C. (2010): «A bird's eye view of OECD housing markets», **OECD Economics Department Working Paper** 746.*

*García-Montalvo, J. (2005): «Algunas reflexiones sobre la tributación y las desgravaciones a la vivienda», **Economistas**, 191-197.*

*García-Montalvo, J. y Mas, M. (2000): **La vivienda y el sector de la construcción en España**, Edición CAM, Valencia.*

Green, R. y Reschovsky, A. (2011): «Using tax policy to subsidize homeownership», Smart Subsidy for Community Development.

*Iacoviello, M. (2005): «House prices, borrowing constrains and monetary policy in the business cycle,» **American Economic Review**, 95 (3), 739-764.*

*Ortega, E.; Margarita, R. y Thomas, C. (2011): «House purchase versus rental in Spain,» **Documentos de trabajo del Banco de España**, núm. 1108.*

RESUMEN

Este artículo presenta una discusión sobre diversos aspectos relacionados con la desgravación a la compra de vivienda en España. Este coste fiscal no encuentra una justificación en los motivos habituales para la intervención del sector público (mejorar la eficiencia o la equidad). Además su coste es elevado en el caso español donde, a diferencia de la mayoría de los países donde aún existe, la desgravación se aplica no solo a los intereses sino también al capital. La eliminación de la desgravación permitiría reducir los precios de la vivienda y aumentar significativamente el peso del alquiler.

Palabras clave: *Mercado de alquiler, Precio de la vivienda, Coste fiscal.*

Financiación autonómica y pacto fiscal

Ana Herrero
Profesora de Economía Aplicada, UNED

Como es sabido, existen en España dos sistemas de financiación de los gobiernos autonómicos, de tal modo que se puede considerar que el nuestro es un sistema descentralizado asimétrico (Monasterio, 2009). Por un lado, las denominadas comunidades forales —País Vasco y Navarra— tienen un modelo de financiación basado en el Concierto (o Convenio) Económico. Por otro, los demás territorios están sometidos al llamado sistema de financiación común, en donde el grueso de los ingresos fiscales de las comunidades procede de su participación en el rendimiento de algunos impuestos estatales: 50% del impuesto sobre la renta, 50% del IVA y 58% de los impuestos especiales sobre hidrocarburos, tabacos y alcoholes. Sin embargo, el espacio fiscal autonómico resulta, en su conjunto, insuficiente para sufragar los costes derivados del ejercicio de las competencia asumidas por las comunidades, de manera que existe un desequilibrio vertical favorable a la Administración central, que trata de cerrar esa brecha entre capacidad fiscal y necesidades de gasto regionales mediante el reparto de transferencias (1).

Por el contrario, Navarra y el País Vasco tienen asumidas la totalidad de competencias (normativas, de gestión y recaudación) sobre los impuestos que el Estado recauda en el resto de territorios (impuesto sobre la renta, impuesto de sociedades, IVA, impuestos especiales) (2). Como consecuencia, las comunidades forales disponen de un espacio fiscal que excede a sus necesidades de gasto, de tal modo que el desequilibrio vertical es, en este caso, favorable a las instituciones forales. Para corregir el mencionado exceso de financiación, Navarra y el País Vasco hacen efectiva una transferencia a la Administración central (el cupo o aportación), en concepto de los gastos que esta realiza en sus respectivas circunscripciones y como contribución a la solidaridad interterritorial.

La coexistencia de ambos modelos de financiación constituye una de las principales causas explicativas de la inestabilidad del sistema que afecta a las comunidades de régimen común por tres razones. En primer lugar, porque el sistema de concierto ha atribuido a los gobiernos forales un mayor espacio fiscal y, con él, un mayor grado de autonomía financiera. Desde el comienzo de la andadura de los gobiernos autonómicos, el poder fiscal detentado por las autoridades forales ha sido significativamente superior al de las comunidades de régimen común. Al disponer de mayores competencias para modificar los tipos impositivos y los beneficios fiscales de los impuestos

mencionados más arriba, las comunidades forales han podido ejercer una competencia fiscal con los territorios limítrofes en superioridad de condiciones, sin que estos pudiesen hacer nada para impedir la relocalización de personas físicas y jurídicas en el País Vasco y Navarra.

En segundo lugar, el cálculo de la transferencia (cupo o aportación) que los gobiernos forales pagan al gobierno central se ha hecho, históricamente, con arreglo a una fórmula que subestima el gasto central (las competencias no asumidas, incluyendo las políticas de requilibrio territorial) y el porcentaje de contribución al presupuesto central correspondiente a los territorios forales (Zubiri, 2011). Como consecuencia, la financiación relativa de que disponen las comunidades de Navarra y País Vasco es notablemente superior a la percibida por los demás territorios a través del sistema de financiación común.

En tercer lugar, las relaciones intergubernamentales de los territorios forales con la Administración central tienen un marcado carácter bilateral, mientras que las comunidades de régimen común negocian su sistema de financiación en el Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF), órgano multilateral en el que también tienen representación las comunidades forales (3).

Aunque los problemas derivados del diferente poder fiscal ostentado por los gobiernos autonómicos se han visto parcialmente resueltos en los últimos quince años mediante la atribución a todas las comunidades autónomas de competencias normativas en el impuesto sobre la renta, los impuestos que gravan la tenencia o transmisión del patrimonio y los tributos sobre el juego (4), aún persisten los problemas de equidad derivados de una financiación significativamente mayor en los territorios forales, como consecuencia del inadecuado cálculo del cupo (Monasterio, 2010).

En este contexto, los problemas de equidad en la distribución territorial de los recursos han constituido un importante acicate para que las comunidades de régimen común hayan solicitado una mayor financiación procedente del gobierno central, así como para que estas hayan impulsado sucesivas reformas del modelo de financiación. Además, la comunidad de Cataluña siempre ha reivindicado su derecho a acogerse a un modelo de financiación equivalente al vigente en Navarra y País Vasco, que le permitiría obtener un volumen de recursos significativamente superior al que recibe a través del sistema de régimen común.

En el año 2000, el Parlamento catalán aprobó la Resolución 257/VI (*BOPC* 107 del 7 de julio), en la se instaba al gobierno regional a negociar con el gobierno central un pacto fiscal que permitiese a Cataluña desmarcarse del sistema de financiación de régimen común y adoptar un nuevo modelo basado en las grandes directrices del régimen foral. En concreto, se hacía mención a la necesidad de aumentar la autonomía financiera de la comunidad autónoma (incluyendo la creación de una agencia tributaria catalana que sustituyera en su territorio a la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, AEAT), de crear un marco de relaciones intergubernamentales estrictamente bilateral, de eliminar el déficit en el *stock* de capital público catalán (mediante un aumento de la inversión del Estado en ese territorio), de reducir el déficit fiscal catalán reflejado por las balanzas fiscales y de lograr un nivel de financiación que tendiese a converger con los resultados del modelo foral.

En sucesivos actos del Parlamento y el gobierno catalanes, se vino manifestando la voluntad de negociar con la Administración General del Estado (AGE) un cambio de enfoque en el modelo de financiación, que se vio materializado en la creación, en el seno de la cámara regional, de una comisión que estudiase la posibilidad de adoptar un sistema basado en el concierto económico. Esta comisión, en la que estaban representados todos los grupos parlamentarios, presentó su informe en noviembre de 2011 (véase Parlament de Catalunya, 2011), cuyas grandes líneas se pueden agrupar en tres grandes ejes.

En primer lugar, las relaciones intergubernamentales entre la AGE y la comunidad catalana deben tener carácter bilateral, de modo que el sistema de financiación de Cataluña no debe negociarse en el CPFF, sino en el seno de la comisión mixta creada al efecto. La exigencia de bilateralidad entronca con el deseo de una parte de la clase política y del pueblo catalanes de que se reconozca la singularidad de su territorio, su población y su cultura, al igual que la Constitución hizo con los territorios históricos forales. Como es lógico, la instauración de un sistema de relaciones exclusivamente bilaterales facilitaría el logro de acuerdos —financieros o de otro tipo— con la Administración central cuando alguno de los partidos nacionalistas catalanes tuviese la llave de la gobernabilidad en el Parlamento nacional, acuerdos que resultarían más difíciles de alcanzar en el seno de un órgano multilateral como es el CPFF. Sin embargo, esos pactos podrían entrañar una distribución territorial de los recursos sesgada, que podría poner (más) en entredicho la equidad del sistema de financiación regional.

En segundo lugar, se propone un cambio en la estructura de las relaciones financieras entre la Administración central y la comunidad de Cataluña, consistente en que la totalidad de los ingresos fiscales que se generen en esta sean regulados por el gobierno de la región, así como gestionados y recaudados por una agencia tributaria regional, que sustituya en sus funciones a la AEAT. En definitiva, se trataría de adoptar un sistema análogo al concierto económico que regula el traspaso de poder fiscal a las comunidades de Navarra y País Vasco. Esto implicaría que el gobierno central dejaría de tener una relación fiscal directa con los residentes de ese territorio, reduciéndose al mínimo la visibilidad de sus actuaciones. Por el contrario, la Generalitat pasaría a tener una visibilidad mucho mayor a la actual. En ese contexto, la creación de una agencia tributaria catalana constituye una pieza fundamental, puesto que pasaría a gestionar la totalidad de los ingresos fiscales generados en territorio catalán. La viabilidad de esta propuesta, que por otra parte ya tiene respaldo legal en el artículo 204 del Estatuto de Autonomía aprobado en 2006 (pendiente de desarrollo), pasaría por la creación de fuertes mecanismos de coordinación e intercambio de información con la administración tributaria central, pues de lo contrario se pondría en peligro la eficacia de las políticas de lucha contra el fraude. En cualquier caso, conviene recordar que el traspaso de las competencias de gestión tributaria podría reducir el grado de eficiencia con que se practican la administración y el control tributarios, dado que se trata de actividades que implican importantes economías de escala.

En tercer lugar, y puesto que se asume que el espacio fiscal generado por los impuestos concertados podría exceder a las necesidades de gasto del gobierno regional, se propone la implantación de una transferencia vertical a favor de la AGE, mediante la cual se financien los gastos que esta realiza en Cataluña y los costes de la solidaridad interterritorial (incluyendo tanto las transferencias de nivelación como las transferencias para el desarrollo) (5).

La propuesta no especifica de qué modo deberían medirse los espacios fiscales autonómico y central, así como las necesidades de gasto de ambos niveles de gobierno, con el objetivo de cuantificar la aportación catalana al Estado. Sin embargo, sí que se han establecido varios límites relativos al pago de esa contribución. En primer lugar la financiación per cápita obtenida por el nuevo sistema, una vez descontado el pago al gobierno central, debe ser similar a la proporcionada por el régimen foral a los territorios de Navarra y País Vasco. Por otro lado, esa aportación no debe provocar una reordenación de la posición de Cataluña cuando se comparan la financiación por habitante y la renta per cápita del conjunto de comunidades autónomas. Finalmente, se señala que el déficit fiscal regional resultante del conjunto de la actividad financiera de la AGE, incluyendo la contribución catalana a la solidaridad interterritorial, debe ser similar al que tienen regiones europeas con un nivel de actividad económica similar.

La eliminación del déficit fiscal reflejado en las balanzas fiscales es una reivindicación histórica en Cataluña que, en todo caso, debería desvincularse de los resultados del sistema de financiación regional. Aunque en la opinión pública ha calado hondo la idea de que el déficit fiscal catalán es el resultado de un sistema de financiación mal diseñado, conviene dedicar unas líneas a desmantelar esta creencia. Las balanzas fiscales miden los flujos de recursos (y de servicios públicos) generados por la actividad financiera de la AGE en los distintos territorios. Por una parte, se estima cuántos ingresos fiscales (del Estado) son efectivamente pagados por los ciudadanos de una circunscripción y, por otra, se estima quién se beneficia de los gastos realizados por la AGE. Puesto que una parte importante del sistema tributario y del gasto público tienen efectos redistributivos (especialmente el impuesto sobre la renta y las prestaciones de la Seguridad Social), es de esperar que los flujos generados por la actividad financiera central generen un déficit (más aportación que beneficios) en los territorios económicamente más desarrollados, y un superávit (menor aportación que beneficios) en las circunscripciones con menos actividad económica. Tales déficit y superávit no son otra cosa que el resultado de un sistema impositivo y de prestaciones públicas con estructura progresiva. Ahora bien, el sistema de financiación de las comunidades autónomas y, en concreto, las transferencias procedentes del Estado, no son más que una pequeña parte de la actividad financiera total de la AGE y, en ningún caso, parecen ser las responsables del déficit fiscal cuantificado para las regiones más ricas como Cataluña, Baleares y Madrid.

Una vez explicados los principales puntos de la propuesta de pacto fiscal aprobada por el Parlament, se dedicarán unas breves líneas a valorar su compatibilidad con los principios del federalismo fiscal, su viabilidad financiera y su encaje en el marco institucional español.

Aunque hay algunas experiencias internacionales en las que los gobiernos regionales asumen la capacidad para regular y recaudar todos los impuestos que gravan la renta personal y societaria, el consumo y la tenencia y transmisión del patrimonio, lo cierto es que se trata de casos poco frecuentes, entre otras razones por la dificultad para encajar estos modelos de descentralización en el marco de la teoría del federalismo fiscal. Por un lado, la cesión de impuestos que gravan bases imponibles muy móviles hace menos factible el control tributario en el caso de una deficiente coordinación intergubernamental. Además, como señala Zabalza (2011), con el traspaso de estas figuras tributarias se facilita una competencia fiscal perniciosa entre territorios que, como señala la literatura, puede derivar en una erosión excesiva de los presupuestos regionales. Por otra parte, la existencia del sistema de concierto limita (o reduce) la eficacia de las políticas de estabilización efectuadas por el gobierno central, limitación que se vería incrementada en buena medida en el caso de que ese mismo sistema se implantase en una comunidad autónoma de mayor tamaño como es la catalana. En este sentido, Zabalza señala que el concierto económico es sostenible solo gracias a que Navarra y el País Vasco tienen un peso específico algo menor en la economía española.

Por lo que se refiere a la viabilidad financiera del pacto fiscal catalán, si se mantuviesen los criterios de cálculo del cupo a pagar por las comunidades forales, sería difícilmente sostenible asumir la pérdida de recursos que supondría para la AGE (6). Enlazando con lo que se ha dicho más arriba, habría que tener en cuenta que Cataluña es una comunidad mucho más grande, en población y volumen de actividad económica, que Navarra y el País Vasco. Por el contrario, si el cálculo de la contribución catalana se hiciese teniendo en cuenta los principios de la teoría del federalismo fiscal para la distribución de las transferencias de nivelación, la sostenibilidad financiera sería mayor. Ahora bien, lo que no parece compatible es que el cálculo de la aportación catalana se haga teniendo en cuenta la contribución a la solidaridad interterritorial (incluyendo las políticas de nivelación, actualmente excluidas del cálculo del cupo vasco y navarro), y al mismo tiempo se señale que la financiación por habitante de la comunidad catalana deba ser similar a la obtenida por los territorios forales.

Los resultados del modelo de financiación foral ponen de manifiesto una situación de privilegio que suscita serias dudas respecto a su encaje en la normativa constitucional. Es natural que algunas comunidades se miren en el espejo del sistema foral y reivindiquen su derecho a recibir el mismo trato. Sin embargo, parecería más lógico —y, sin duda, más sostenible en el actual contexto económico— que fueran las comunidades forales las que convergiesen hacia los resultados del sistema de financiación común, y no al contrario, a través, por ejemplo, de una revisión del sistema de cálculo del cupo.

Con respecto al encaje de la propuesta de pacto fiscal en el marco institucional español, cabe decir que la fórmula de concierto económico parece encajar mejor en un modelo político de corte confederal, en el que son las partes de una unión política las que marcan cuánto aportan al conjunto, y no al revés. En cualquier caso, esto no ha sido óbice para que las comunidades de Navarra y País Vasco se hayan regido por ese sistema durante las últimas tres décadas, sin que se haya cuestionado formalmente su constitucionalidad. Sin embargo, la extensión del modelo de concierto a otra(s) comunidad(es) obligaría, con toda probabilidad, a abrir un debate acerca del modelo de Estado al que queremos encaminarnos.□

NOTAS

(1) En la actualidad, el Fondo de Garantía de los Servicios Públicos Fundamentales, el Fondo de Suficiencia Global y los denominados Fondos de Convergencia.

(2) La capacidad normativa de los territorios forales tiene, en todo caso, una serie de límites. Uno de carácter general, según el cual el conjunto de la carga fiscal total soportada por los contribuyentes de esas comunidades no puede ser inferior a la de los residentes en otras circunscripciones. Y otros más específicos que proceden de la normativa de armonización fiscal de la Unión Europea.

(3) Aunque el CPFF es el órgano encargado de proponer y aprobar —sin carácter vinculante— el sistema de financiación de las comunidades de régimen común, lo cierto es que en él se aprueban propuestas que han sido discutidas, con anterioridad, en el seno de las comisiones mixtas que la Administración General del Estado forma con cada una de las comunidades y que, como es sabido, son órganos de carácter bilateral.

(4) Obsérvese que las comunidades de régimen común continúan sin participar en el rendimiento y la regulación del impuesto de sociedades, que es un impuesto concertado que los territorios forales han utilizado con frecuencia para atraer factores de producción y que ha sido objeto de un elevado número de litigios entre las distintas Administraciones implicadas.

(5) Esta es una singularidad importante de la propuesta catalana, puesto que el cálculo del cupo de los territo-

rios forales no tienen en cuenta en las cargas no asumidas *los costes de las políticas de nivelación interterritorial.*

(6) *En Zubiri (2000) se señala que la extensión del sistema de concierto a todas las comunidades autónomas sería inviable para la Administración central porque implicaría disponer de un volumen de recursos muy superior en todos los territorios, a excepción de Andalucía y Extremadura.*

BIBLIOGRAFÍA

Monasterio, C. (2009): «Un análisis del sistema foral desde la perspectiva del federalismo fiscal», en C. Monasterio, e I. Zubiri, **Dos ensayos sobre financiación autonómica**, *Madrid, FUNCAS, págs. 167-249.*

— (2010): «Federalismo fiscal y sistema foral, ¿un concierto desafinado?», **Hacienda Pública Española**, *num. 192-(1/2010), págs. 59-103.*

Parlament de Catalunya (2011): «Informe de la Comissió d'Estudi d'un Nou Model de Finançament Basat en el Concert Econòmic», **Butlletí Oficial del Parlament de Catalunya**, *3 de noviembre de 2011.*

Zabalza, A. (2011): «El pacto fiscal que España y Cataluña necesitan», **El País**, *9 de noviembre de 2011.*

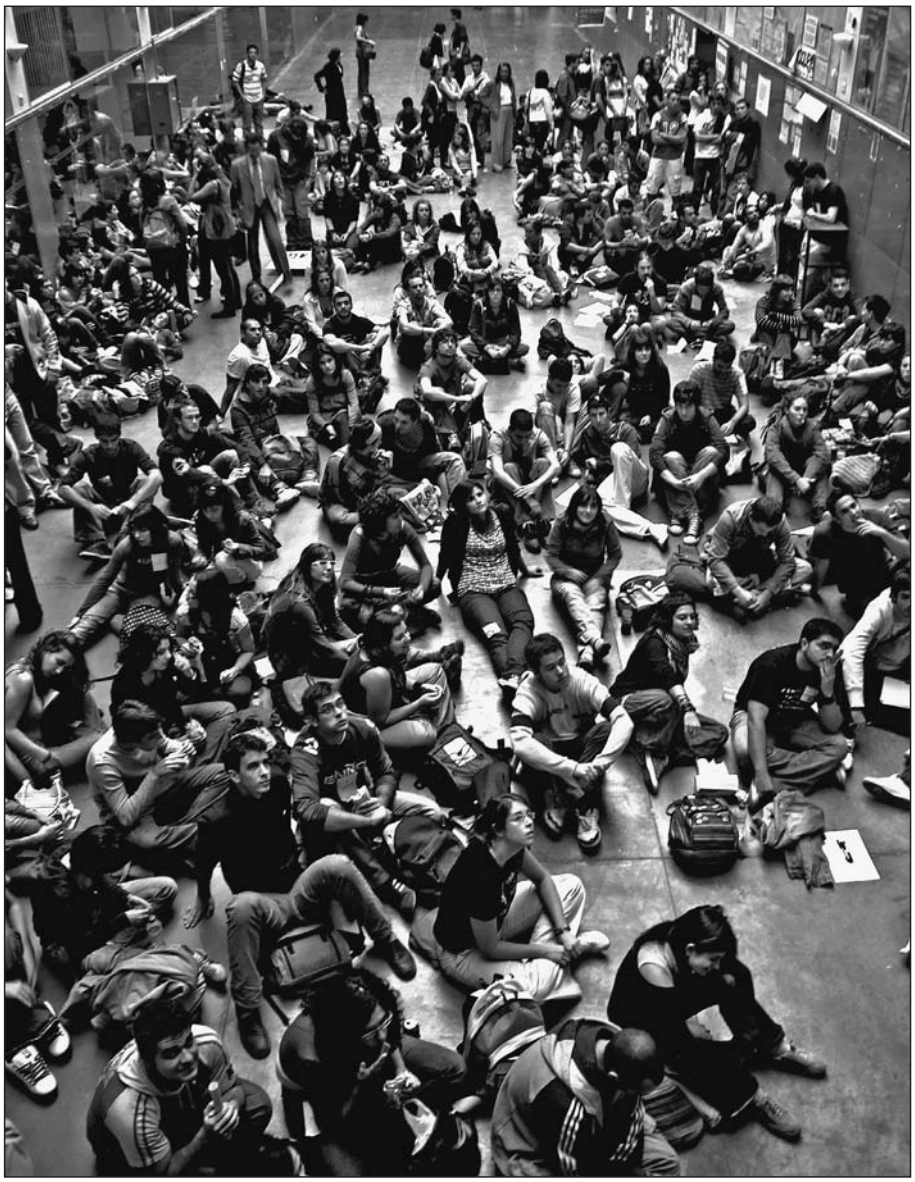
Zubiri, I. (2000): «La capacidad normativa de las comunidades forales», **Papeles de Economía Española**, *núm. 83, págs.127-146.*

Zubiri, I. (2011): «La transferencia en el sistema foral de la CAPV», en S. Lago, y J. Martínez-Vázquez (dirs.), **Las transferencias intergubernamentales en España: Análisis y propuestas de reforma**, *Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, en prensa.*

RESUMEN

En los últimos meses, algunas fuerzas políticas y el Parlamento catalán han reivindicado el derecho de Cataluña a acogerse a un modelo de financiación basado en el concierto económico como el que en la actualidad rige las finanzas de los territorios forales. La propuesta gira en torno a tres ejes principales: la creación de un marco de relaciones con la Administración central estrictamente bilateral; el traspaso de la totalidad de ingresos fiscales del Estado al gobierno regional, que los gestionaría a través de una agencia tributaria propia; y, en su caso, el pago de una contribución de Cataluña a los gastos del Estado, incluyendo en estos las políticas de solidaridad interterritorial.

Palabras clave: *Pacto fiscal, Financiación autonómica, Financiación foral.*



CAPITAL HUMANO Y EMPLEO

Los artículos de esta sección han sido solicitados por **Felipe Sáez.** *Catedrático de Análisis Económico, UAM*

Introducción

Las colaboraciones del área cubren los principales aspectos de lo sucedido en el mercado de trabajo en 2011, tanto en materia de ajustes de empleo como en lo relativo a la perspectiva del capital humano que subyace a estos fenómenos. Un primer bloque se centra en analizar cuestiones tales como el balance laboral referido al año en su conjunto, los límites a la creación de empleo que se dan en nuestro país y los procesos de gestión interna de recursos humanos en las empresas. Un segundo bloque de artículos se ocupa de dos materias específicas: el paro de larga duración y la inserción laboral del colectivo de jóvenes.

Carlos Álvarez realiza el balance aludido, incluyendo el análisis de los principales indicadores del mercado de trabajo, del comportamiento del empleo, de la participación laboral de la población y de la composición del desempleo, todo enmarcado en el espacio europeo para señalar, después, las implicaciones económicas y sociales que se deducen de la actual situación. *Julián Moral*, *Valentín Bote* y *Fernando García Belenguer* estudian, por su parte, la relación PIB-Empleo de nuestro modelo de crecimiento, señalando que la elasticidad del último respecto al primero muestra un diferencial importante de unos a otros individuos, lo que implica que la reducción de la tasa de paro de ciertos grupos exige una tasa de crecimiento mayor que para otros. Teniendo en cuenta tales diferencias, extraen conclusiones sobre cómo dinamizar el mercado laboral. La contribución de *Felipe Sáez* versa sobre los *mercados laborales internos* a las empresas. En ella se ofrecen estimaciones sobre el peso que ejercen distintos factores sobre los procesos de ajuste del empleo y se analizan las vías que pueden seguirse para llevarlos a cabo. Se considera la flexibilidad interna como pieza clave de toda reforma laboral que pretenda reducir barreras institucionales y favorecer un funcionamiento dinámico del mercado laboral como base de un crecimiento económico sostenido.

El artículo de *Nicolás Carrasco* trata sobre la evolución reciente del paro de larga duración en España y determinados aspectos del mismo, así como la identificación de sus posibles causas y consecuencias. Su trabajo finaliza con una serie de recomendaciones para intentar evitar o disminuir la probabilidad de que los trabajadores permanezcan mucho tiempo en esa situación, con el consiguiente riesgo de exclusión del mercado laboral. Finalmente, *Alberto Vaquero* analiza la capacidad de inserción laboral de los más jóvenes en España en el actual contexto de crisis, señalando que el elevado abandono escolar prematuro, la segmentación del mercado laboral y las malas expectativas laborales del colectivo deben ser tenidas muy presentes en el diseño de políticas públicas a corto y a largo plazo si se pretenden mejorar sus posibilidades profesionales. En este orden de cosas plantea un conjunto de actuaciones para mejorar la situación en el mercado de trabajo de este colectivo.

Felipe Sáez

Mercado de trabajo: balance global

Carlos Álvarez Aledo
Universidad de Castilla-La Mancha

1. Introducción

Durante 2011 el mercado de trabajo español volvió a presentar un balance neto negativo, algo menos acusado que en años anteriores, pero más preocupante. Aunque las variaciones fueron más moderadas se acumulan a niveles previos ya muy elevados de destrucción de puestos de trabajo y aumento del desempleo del período 2007-2010. Los signos de moderación de la crisis e incluso de un posible cambio de tendencia durante la primera mitad del año dieron paso, desde el tercer trimestre de 2011, a riesgos de un nuevo período de desaceleración económica y reducción del empleo de intensidad similar a lo observado en 2010. El deterioro del mercado laboral, como exponente de la persistente recesión de la economía española, se pone especialmente de manifiesto en el aumento de la tasa de paro juvenil (hasta el 46% de su población activa) y en la cifra del colectivo de parados de larga duración (2,3 millones), que supone ya casi la mitad del desempleo total.

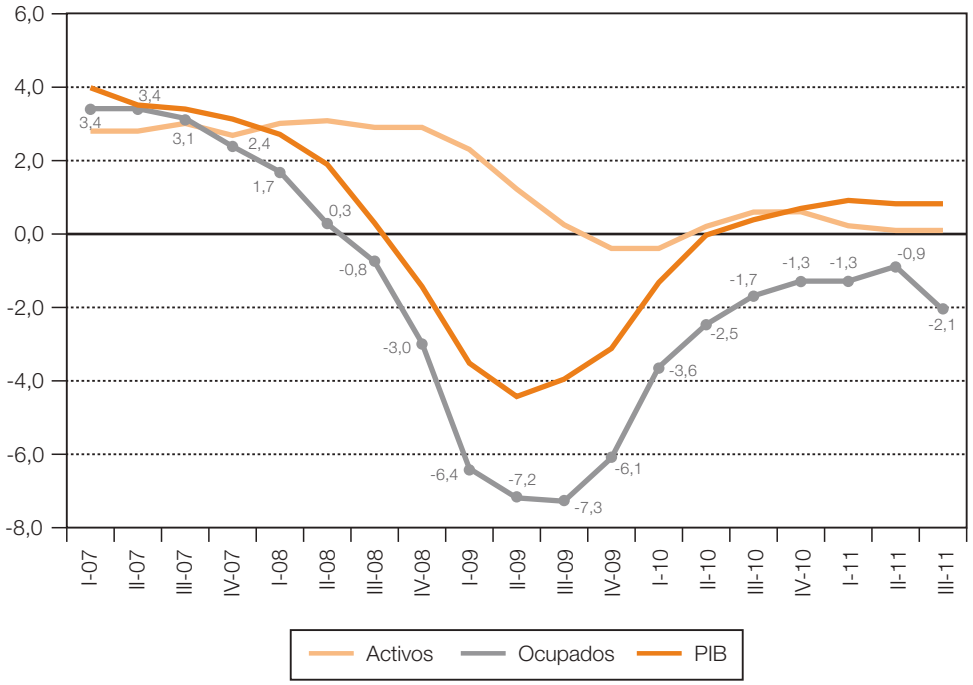
El presente análisis realiza un balance de la evolución más reciente de los principales indicadores y colectivos del mercado de trabajo español. En primer lugar, atendiendo al comportamiento observado en empleo y actividad. En segundo lugar, profundizando en las características y asimetrías de la estructura del desempleo. En tercer lugar, enmarcando esta evolución en el contexto del mercado de trabajo europeo en el que el caso español sigue destacando por sus singularidades. Finalmente, unas breves conclusiones sintetizan algunas de las implicaciones económicas y sociales que se deducen de la actual situación.

2. Estancamiento económico con destrucción de empleo

Desde el segundo trimestre de 2010 la economía española abandonó las tasas negativas de variación interanual del PIB pero sin conseguir alcanzar porcentajes de crecimiento del 1%. En este contexto de estancamiento económico, las variaciones intertrimestrales del empleo, aunque ligeramente positivas en algún momento (segundo trimestre de 2011 respecto al primer trimestre del mismo año), resultaron insuficientes para generar avances interanuales en empleo neto. Tras descensos del –1,3 y –0,9% en los dos primeros trimestres del año, en el tercer trimestre la caída neta del empleo retrocedió hasta el –2,1%, porcentaje muy similar a la variación media del año 2010 (gráfico 1). En términos absolutos, ello

GRÁFICO 1

TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL DE POBLACIÓN ACTIVA Y OCUPADA Y EVOLUCIÓN DEL PIB EN ESPAÑA (2007-2011)



Fuente: INE (EPA y Contabilidad Nacional).

supone una disminución neta en torno a 400 mil empleos. La pérdida acumulada de población ocupada desde el comienzo de la crisis supera ya los dos millones de personas, es decir, en torno a un 10% de los más de veinte millones de ocupados que había en 2007. La tasa de empleo se ha reducido de nuevo, reflejando que apenas 47 de cada 100 personas en edad de trabajar tienen un puesto de trabajo, casi un 7% menos que en 2007 (cuadros 1 y 2).

CUADRO 1

BALANCE DEL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL 2007-2011. VARIABLES BÁSICAS (Miles y porcentaje)

	Medias anuales					2011		
	2007	2008	2009	2010	2011(1)	I Trim.	II Trim.	III Trim.
Miles								
Activos	22.189,9	22.848,3	23.037,5	23.088,6	23.111,0	23.061,80	23.136,70	23.134,60
Ocupados	20.356,0	20.257,6	18.888,0	18.456,5	18.203,7	18.151,70	18.303,00	18.156,30
Parados	1.833,9	2.590,6	4.149,5	4.632,4	4.907,4	4.910,20	4.833,70	4.978,30
Tasas relativas								
Tasa de actividad	58,9	59,8	59,9	60,0	60,0	59,9	60,1	60,1
Tasa de ocupación	54,0	53,0	49,1	48,0	47,3	47,1	47,6	47,2
Tasa de paro	8,3	11,3	18,0	20,1	21,2	21,3	20,9	21,5

(1) Media de los tres trimestres del año.
Fuente: INE (EPA).

CUADRO 2

BALANCE DEL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL 2008-2010. VARIACIONES ANUALES E INTERANUALES
(Miles y tasas de variación)

	Medias anuales				2011 Variaciones interanuales		
	2008	2009	2010	2011(1)	I Trim.	II Trim.	III Trim.
Total (miles)							
Activos	658,3	189,2	51,4	27,5	54,9	14,4	13,1
Ocupados	–98,4	–1.369,7	–431,5	–269,0	–242,5	–173,9	–390,5
Parados	756,7	1.558,9	482,9	296,4	297,5	188,2	403,6
Total (Var. %)							
Activos	3,0	0,8	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1
Ocupados	–0,5	–6,8	–2,3	–1,5	–1,3	–0,9	–2,1
Parados	41,3	60,2	11,6	6,4	6,4	4,1	8,8
Ocupados por sexos							
Hombres	–2,2	–9,2	–3,3	–2,6	–1,8	–2,6	–3,3
Mujeres	2,0	–3,5	–0,9	–0,1	–0,8	1,1	–0,6
Ocupados por nacionalidad							
Nacionales	–1,4	–6,2	–2,1	–0,7	–0,8	–0,4	–1,1
Extranjeros	5,2	–10,1	–3,2	–5,9	–4,5	–4,5	–8,6
Ocupados por sectores (%)							
Agricultura	–5,0	–4,0	0,9	–5,7	–6,2	–4,8	–6,1
Industria	–0,3	–6,9	–2,4	–1,3	–1,1	–0,8	–1,9
Construcción	–10,9	–23,0	–12,6	–14,6	–10,2	–15,9	–17,8
Servicios	2,1	–2,5	–0,3	0,5	0,3	1,3	–0,2
Ocupados por situación profesional							
Sector privado	–0,9	–8,0	–3,2	–2,1	–1,9	–1,7	–2,6
Sector público	1,6	3,5	2,2	2,9	3,2	4,3	1,4
Asalariados	–0,5	–6,0	–2,1	–1,0	–0,9	–0,5	–1,8
No asalariados	–0,5	–10,3	–3,0	–3,5	–3,5	–3,3	–3,7
Ocupados por tipo de contrato							
Indefinidos	3,0	–0,9	–1,5	–1,7	–1,4	–1,3	–2,4
Temporales	–8,0	–18,4	–4,0	0,9	0,7	2,1	0,0
T. Temporalidad (2)	29,2	25,4	24,9	25,4	24,8	25,5	26,0
Afiliados a la Seguridad Social (3)							
% Variación	–0,8	–6,1	–1,9	–0,1	–0,3	0,1	–0,2
Paro registrado (3)							
% Variación	24,6	43,5	11,4	4,0	4,2	3,2	4,6

(1) Media anual de los tres trimestres del año.
(2) Porcentaje de asalariados con contrato temporal sobre total de asalariados.
(3) Medias anuales y medias trimestrales de datos mensuales del período enero-septiembre de 2011.
Fuente: INE (EPA), MTIN (Movimiento Laboral Registrado) y elaboración propia.

El colectivo masculino siguió siendo el más afectado por la destrucción de empleo, mientras que la población ocupada femenina mantuvo cierta estabilidad. Por nacionalidad, destaca el repunte de pérdida de empleo entre la población inmigrante superando de nuevo tasas próximas al –9% que no se observaban desde 2009. Por sectores, la reducción interanual de la ocupación en construcción, cuyo ajuste no ha dejado de producirse en el último año, volvió a acelerarse con tasas negativas de –16 y –18%, más cercanas al grave contexto de 2009 que al más moderado de 2010. También continuó el lento pero ininterrumpido descenso del empleo en industria (con tasas en torno al –1 y –2%) y el relativamente significativo retroceso en el empleo agrario (en torno al –6%). El empleo en el sector servicios, el único con variaciones interanuales positivas en la primera mitad

del año, retomó una variación negativa en el tercer trimestre. El sector público moderó también su aportación a la creación de puestos de trabajo tras los importantes incrementos en la primera mitad de 2011. Mientras tanto, el sector privado ha mantenido ritmos de variación negativa. Así mismo, se mantuvo la pauta de una mayor destrucción relativa de empleo entre los no asalariados (autónomos y empresarios con o sin asalariados) que entre los asalariados. Los signos transitorios de recuperación en la primera mitad de 2011 permitieron variaciones positivas del empleo temporal pero no evitaron nuevos ajustes de empleo indefinido. El cambio de tendencia del tercer trimestre del año se tradujo en un estancamiento del empleo temporal y una intensificación del descenso del empleo indefinido, incrementando la tasa de temporalidad hasta el 26% del empleo total.

Este negativo balance del empleo tan solo fue contrarrestado levemente por la evolución de la población activa. Su escaso dinamismo, vinculado al contexto de escasas oportunidades de empleo, ha contribuido a moderar o, al menos, a no agravar el efecto del descenso de empleo sobre el aumento del paro. La tasa de actividad ha permanecido estable en un margen comprendido entre el 59,8-60,1% desde el segundo trimestre de 2008 hasta la actualidad. Esta estabilidad indica un efecto neto de compensación entre flujos de entrada y flujos de abandono del mercado laboral sin un claro predominio aún de ninguno de ellos. Tal comportamiento mantiene la incertidumbre sobre el papel de alivio o agravamiento que pueda tener la evolución de la población activa en los próximos trimestres ante un prolongado período de bajo crecimiento o recesión.

3. Los retos del desempleo: duración, edad, nacionalidad, región y cualificación

En el segundo trimestre de 2011, el incremento interanual de la cifra de desempleados se había moderado hasta 188 mil personas. Esta menor variación, en comparación con los primeros años de la crisis, hacia razonable pensar en un próximo cambio de tendencia hacia el fin del ajuste del empleo e incluso la reducción del paro en caso de consolidarse los signos de recuperación. Sin embargo, los datos del tercer trimestre recuperaron un ritmo interanual de incremento de 404 mil parados, muy similar al incremento medio anual de 483 mil registrado en 2010. Tras estos incrementos, la cifra total de población desempleada en términos EPA se situaba ya en cinco millones de personas, es decir, una tasa de paro del 21,5% de la población activa. En términos de paro registrado, la cifra total se situaba en noviembre de 2011 en 4.420,5 miles de personas.

La tasa media de paro de un colectivo total ya tan amplio de cinco millones de parados cada vez refleja de forma más imprecisa la gran diversidad de situaciones por colectivos específicos y el aumento de divergencias que está experimentando el mercado de trabajo español. El análisis de la estructura del desempleo y de las tasas de paro por colectivos muestra esta compleja situación (cuadro 3). Las mayores divergencias corresponden a la diferenciación por colectivos en función de edad, tiempo de búsqueda de empleo, nacionalidad, nivel de estudios y región.

El aumento de la tasa de paro juvenil es considerado el síntoma más grave de la actual situación del desempleo a escala nacional. Efectivamente, la tasa de paro juvenil ha alcanzado un máximo del 46,6% de la población activa entre 16-24 años, frente a una tasa del 19% para el resto de población mayor de ese tramo de edad. No obstante, un análisis más pormenorizado pone de manifiesto otros hechos relevantes. Así, la tasa de paro de los jóvenes entre 16-19 años que aún buscan empleo alcanza el 63% (223 mil personas). Unidos a los restantes 670 mil parados entre 20-24 años suponen casi un millón de desempleados, es decir, una quinta parte de la cifra total de parados. De los otros cuatro millones, 720 mil tienen entre 25-29 años y, como colectivo más importante en términos cuantitativos, destaca el correspondiente al tramo de edad entre 30-44 años, con dos millones de parados (41% del desempleo). Considerados conjuntamente los desempleados entre 25-44 años representan el 55% del desempleo total. Se trata de un amplio colectivo de adultos con tasas de paro entre el 20-26% con niveles muy elevados de incorporación a la población activa y, en muchos casos, con responsabilidades familiares y escasas posibilidades de retorno al sistema educativo como recurso transitorio ante la falta de oportunidades de empleo. Su retraso en la reincorporación al mercado laboral puede tener consecuencias aún más graves para su trayectoria laboral que en el caso de los más jóvenes.

El mayor riesgo de no retorno al mercado laboral o de una reinserción en condiciones salariales y profesionales más deterioradas se concentra en el colectivo de parados de larga y muy larga duración. El dato más reciente indica que este colectivo alcanzaba una cifra de 2,3 millones de perso-

CUADRO 3

EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO POR COLECTIVOS EN ESPAÑA (2007-2011)
(Valores absolutos, estructura porcentual y tasas de paro)

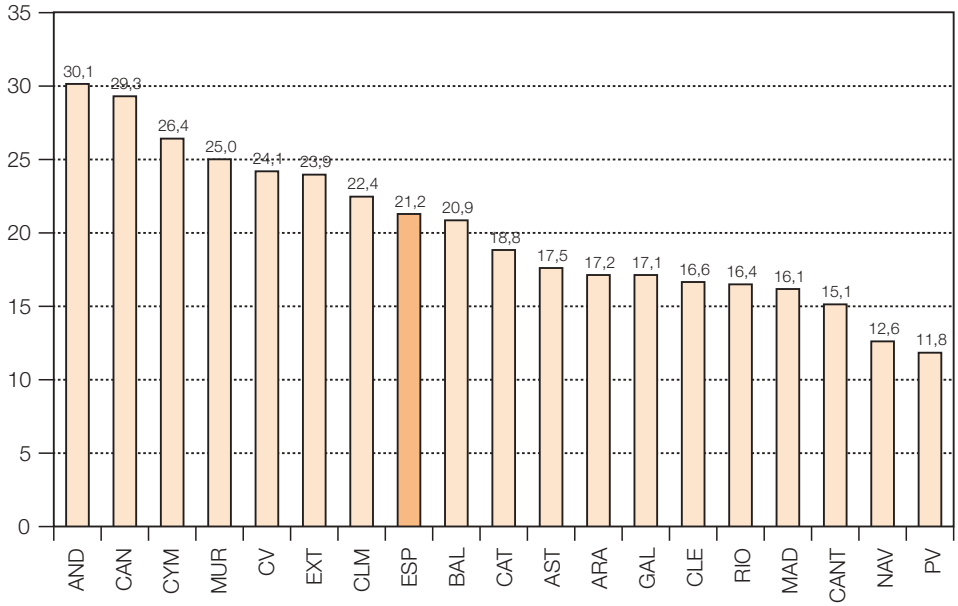
	Miles		Estructura porcentual		Tasas de paro	
	2007	2011(1)	2007	2011(1)	2007	2011(1)
Por sexos						
Hombres	815,3	2.639,0	44,5	53,8	6,4	19,7
Mujeres	1.018,6	2.268,4	55,5	46,2	10,9	20,5
Por edades						
16-19	157,4	223,2	8,6	4,5	29,2	62,7
20-24	285,3	667,3	15,6	13,6	15,1	42,0
25-29	287,4	719,4	15,7	14,6	9,1	26,6
30-44	679,9	2.010,1	37,1	41,0	6,9	19,6
45-54	289,0	898,9	15,8	18,3	6,3	16,7
55 y más	134,8	388,5	7,4	7,9	5,5	13,9
Jóvenes (menores 25 años)	442,7	890,6	24,1	18,1	18,2	46,6
Adultos (mayores 25 años)	1.391,1	4.016,9	75,9	81,9	7,0	19,0
Por nacionalidad						
Nacionales	1.447,6	3.761,8	78,9	76,7	7,6	19,2
Extranjeros	386,3	1.145,6	21,1	23,3	12,2	32,2
Por sector de actividad						
Agricultura	93,2	240,9	5,1	4,9	–	–
Industria	134,2	237,3	7,3	4,8	–	–
Construcción	185,9	442,5	10,1	9,0	–	–
Servicios	716,2	1.471,6	39,1	30,0	–	–
Buscan primer empleo	198,1	414,0	10,8	8,4	–	–
Total sin empleo anterior (2)	506,2	2.515,0	27,6	51,3	–	–
Por tiempo de búsqueda de empleo						
Ya han encontrado empleo	259,3	277,6	14,1	5,7	–	–
Menos de 6 meses	904,0	1.469,3	49,3	29,9	–	–
Entre 6 meses y 1 año	235,8	828,8	12,9	16,9	–	–
Entre 1 y 2 años	210,9	1.162,4	11,5	23,7	–	–
2 o más años	224,0	1.169,3	12,2	23,8	–	–
Total parados larga duración	434,9	2.331,8	23,7	47,5	–	–
Por nivel de estudios (3)						
Bajo	1.026,3	2.759,7	56,0	56,2	10,5	28,4
Medio	433,5	1.177,9	23,6	24,0	8,2	21,2
Alto	374,1	969,9	20,4	19,8	5,3	12,4
Total	1.833,9	4.907,4	100,0	100,0	8,3	21,2

(1) Media anual de los tres trimestres del año.
(2) Parados que buscan primer empleo o han dejado su último empleo hace más de un año.
(3) Niveles de estudios correspondientes a: Bajo (Sin Estudios, Educación Primaria y Educación primaria 1ª etapa y correspondiente nivel FP), Medios (Educación Secundaria 2ª etapa) y Alto (Educación Universitaria).
Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

nas, el 47,5% del desempleo total. Este colectivo se divide casi a partes iguales (1,2 millones) entre los parados de larga duración (un año o más en busca de empleo) y aquellos en situación de paro de muy larga duración (más de dos años). La importancia de este colectivo como uno de los aspectos críticos del desempleo español se extiende también al análisis del desempleo por sectores productivos. Puesto que la Encuesta de Población Activa clasifica a los parados con experiencia en el mercado laboral en función de su sector de procedencia hasta un año antes, el aumento de la duración del período en situación de desempleo provoca en términos estadísticos el paso paulatino de una buena parte de ellos al colectivo *Sin empleo anterior*, es decir, que han dejado su último empleo hace más de un año o que buscan primer empleo. En 2011 el colectivo de parados no clasificable ya en términos sectoriales alcanzaba un total de 2,5 millones de personas, el 51% del

GRÁFICO 2

COMPARACIÓN DE TASAS DE PARO A NIVEL NACIONAL Y POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN ESPAÑA
(Media del período I a III trimestre de 2011)



Fuente: INE (EPA).

total. De ellos, solo 400 mil buscaban su primer empleo. Todo ello determina que los datos EPA de desempleo por sectores productivos estén perdiendo cierta capacidad explicativa. Por ejemplo, tan solo 442 mil parados corresponden al sector de la construcción y 240 mil al sector industrial, cifras muy inferiores a las que se deducen de los datos de destrucción de empleo neto aún no recuperado en los últimos años.

En función de la nacionalidad, el colectivo de parados extranjeros se situaba en el tercer trimestre de 2011 en 1.145 miles de personas, con una tasa de paro del 32,2% frente al 19% correspondiente a los otros 3,8 millones parados de nacionalidad española. Por nivel de estudios, el 56% de parados tienen un nivel inferior a la educación secundaria segunda etapa. A su vez, casi un millón de parados sin estudios o con estudios primarios alcanzan una tasa de paro del 32%. La tasa de desempleo se reduce de forma moderada, hasta el 21%, en el caso de los parados con estudios intermedios y, de forma más significativa, hasta el 12%, para quienes tienen estudios superiores. Cabe destacar que, aunque las proporciones de parados entre estos tres niveles básicos de estudios son similares a las que se observaban en 2007, las tasas de paro sí han reflejado un acusado incremento a lo largo de la crisis. La tasa de paro se ha multiplicado por 2,7 en el caso de los parados con bajo nivel de estudios, por 2,6 en el caso del nivel intermedio de estudios y por 2,3 para los parados con estudios universitarios. Se incrementa así la ventaja relativa en favor de aquellos con mayor nivel de estudios y se constata una menor diferencia entre quienes tienen un bajo o intermedio nivel de estudios.

La otra gran divergencia en la estructura del desempleo español se refiere a la elevada asimetría entre comunidades autónomas (gráfico 2). Partiendo de una referencia media nacional del 21, 2% se observan simultáneamente tasas de paro máximas iguales o superiores al 25% en Murcia, Canarias y Andalucía (30,1%), porcentajes intermedios entre el 24 y 17% en regiones como Comunidad Valenciana, Extremadura, Castilla-La Mancha, Baleares, Cataluña y Asturias, y tasas mínimas, entre el 16-12%, en Castilla-León, La Rioja, Comunidad de Madrid, Cantabria, Navarra y País Vasco (11,8%). Con ello, la divergencia entre las tasas de paro de las comunidades autónomas

se ha incrementado desde 8,3 puntos porcentuales en 2007 a 18,3 en 2011.

4. La singularidad española en el contexto europeo

La tasa de desempleo en España alcanzaba en octubre de 2011, según las estadísticas armonizadas de Eurostat, un porcentaje máximo del 22,8%, frente a una tasa media del 10,3% en la zona euro y del 9,8% en la UE-27. Ni a lo largo de los años de mayor gravedad de la crisis entr e 2009-2010, ni del persistente estancamiento de 2010-2011, resulta posible encontrar otros países con un deterioro semejante del mercado laboral.

Al menos cuatro tipos de factores pueden ayudar a entender este comportamiento diferencial. El principal determinante que ha actuado como elemento diferenciador de la asimetría entre países miembros de la UE estuvo relacionado con el impacto inicial de la crisis sectorial en la construcción entre 2008-2009. El diferente grado de exposición de cada mercado laboral nacional al colapso en construcción, así como el diverso grado de importancia previa de este sector y de las manufacturas más vinculadas a él en el empleo total, se han consolidado como los factores más relevante para explicar por qué se han alcanzado incrementos tan significativos del desempleo en la crisis actual. No solo en España, también en otros países europeos (países bálticos, Irlanda, Dinamarca y Reino Unido) y en Estados Unidos (que duplicó su tasa de paro del 4,5 al 10%).

El segundo factor destacable tiene que ver con las diferencias macroeconómicas en la composición del crecimiento de la demanda agregada en cada país. Los países con mayores incrementos de la demanda inter na en la etapa expansiva (impulsada por bajos tipos de interés reales) y con mayores descensos de dicha demanda en la fase recesiva (sobre todo, en consumo e inversión privados hasta 2010 y en gasto público a partir de 2011) han sido los países con un ajuste más intensivo y prolongado del factor trabajo. Por el contrario, los países con un crecimiento más lento basado en la demanda exterior han presentado menores altibajos en el nivel de empleo y mayor resistencia a llevar a cabo ajustes en sectores y empresas exportadoras intensivas en trabajo cualificado, más difícil de reponer en el futuro en países con elevadas necesidades de este tipo de trabajadores. Los dos extremos de ambas situaciones podrían ejemplificarse en los casos de España y Alemania, respectivamente.

El tercer factor tiene que ver con diferencias institucionales. En concreto, con el mayor grado de temporalidad del mercado de trabajo español, uno de los más elevados de la Unión Europea, así como con el limitado uso de las vías de ajuste en horas de trabajo mediante estrategias de flexibilidad interna que permitan mantener el nivel de plantilla contratada (a través de expedientes temporales de regulación de empleo y contratación a tiempo parcial). La profunda crisis en sectores industriales intensivos en empleo, las dificultades de recuperación en servicios y el fuerte deterioro de las empresas de menor tamaño han hecho especialmente difícil en el caso español la aplicación de tales estrategias de flexibilidad interna, favoreciendo el predominio de ajustes vía reducción de empleo.

Finalmente, cabe recordar un cuarto gran grupo de diversos factores de carácter estructural y competitivo, apenas citados en comparación con los factores institucionales de regulación del mercado laboral. Entre tales factores estructurales, destacan los relativos a la intensificación de algunos de los ya tradicionales desajustes en España entre sistema educativo y productivo, así como la reciente ampliación de desajustes ocupacionales dentro de la propia estructura del sistema productivo. Tales desajustes se ponen de manifiesto en, al menos, dos niveles. Por un lado, en las escasas posibilidades de inserción de población con bajo nivel de estudios, agravadas ahora por un exceso de oferta de trabajadores procedentes de la construcción, y que se enfrentan a serias dificultades de recualificación. Por otro lado, simultáneamente, por una excesiva oferta de población con estudios superiores en relación a un sistema productivo con insuficiente demanda de trabajadores de alta cualificación, que favorece situaciones de desempleo y de subempleo profesional.

5. Conclusiones

Solo un diagnóstico basado en un amplio grupo de factores, no limitado al ámbito de las diferencias institucionales, puede ayudar a entender la singularidad española en desempleo y a plantear medidas de solución que atiendan a la compleja combinación de determinantes que han llevado a la situación presente a finales de 2011. Las posibilidades de recuperación más rápida del empleo en Estados Unidos y en países centrales de la zona euro probablemente tendrán más que ver con la menor exposición a los problemas estructurales que han caracterizado esta Gran Recesión, así como con un mayor margen para aplicar políticas macroeconó-

micas expansivas, que con ventajas derivadas de mercados de trabajo más flexibles. Este cambio institucional podría resultar positivo para fomentar la contratación en un contexto previo de crecimiento económico de la demanda interna, pero plantea ciertos riesgos de sentido contrario en un contexto de persistente estancamiento económico.

En todo caso, lo más preocupante y más difícil de contrarrestar en el futuro reside en la posibilidad de que la siguiente fase en la larga crisis actual sea la consolidación de una elevada tasa de paro estructural y el deterioro de la estructura de distribución de la renta como efectos vinculados, a su vez, a problemas tales como un elevado paro de larga duración, la persistencia de desajustes ocupacionales y un progresivo descenso del grado de cobertura en protección por desempleo.□

RESUMEN

El mercado de trabajo español acumula un nuevo deterioro de su situación en 2011. Tras ciertos signos de moderación de la crisis en la primera mitad del año, desde el tercer trimestre reaparecen tendencias de reducción del empleo en proporciones muy similares a lo observado en 2010. La tasa media de paro nacional refleja cada vez de forma más imprecisa la gran diversidad de situaciones y las crecientes divergencias para un total de cinco millones de parados pertenecientes a diferentes colectivos según tiempo de búsqueda de empleo, edad, nacionalidad, cualificación y región. El nivel de desempleo alcanzado no solo debe relacionarse con factores institucionales sino también con un grupo más amplio de singularidades macroeconómicas y estructurales en el contexto europeo.
Palabras clave: *Tasa de desempleo, Estructura del desempleo, Paro juvenil y adulto, Paro de larga duración, Determinantes macroeconómicos y estructurales.*

Limitaciones a la creación de empleo: divergencias por niveles educativos

Julián Moral Carcedo
Valentín Bote Álvarez-Carrasco
Fernando García-Belenguer Campos
Universidad Autónoma de Madrid

1. Introducción

Transcurridos ya casi cuatro años desde el comienzo de la gran recesión de 2008, el panorama del mercado laboral no puede ser más desolador. Los dos millones de empleos —y de afiliados a la Seguridad Social— que se han perdido en este período, se han sumado al aumento de un millón de efectivos en la población activa, teniendo como efecto un aumento del número de parados de tres millones de personas. Esta dinámica, destrucción de empleo e incorporación de activos, ha conducido a la economía española a una tasa de paro record del 20,9% (2011:TII [1]), inconcebible para cualquier economía europea occidental y totalmente inasumible para la sostenibilidad del Estado de bienestar y de las cuentas del sector público, hoy seriamente cuestionadas y duramente penalizadas por los mercados financieros.

Estos dos patrones —destrucción de empleo e incorporación de activos—, tal y como han sido ya puestos de manifiesto y discutido en distintos foros, no solo académicos, se encuentran ligados a las características del modelo español de crecimiento previo al estallido de la crisis (Andrés y Doménech, 2010). Este modelo se caracteriza por una extraordinaria capacidad para contratar y amortizar trabajadores, facilitado por el marco de regulación de los contratos temporales y por la especialización productiva en actividades con reducidas exigencias en cualificación específica del trabajador (lo que les hace fácilmente sustituibles). En la pasada expansión este modelo permitió que el desempleo se redujera en España con mayor intensidad que en la UE, ello incluso a pesar del fuerte crecimiento de la población activa por la enorme afluencia de inmigrantes. Sin duda, la especialización en actividades intensivas en trabajo, con puestos de trabajo que no requieren una formación específica costosa, y la flexibilidad que permite la contratación temporal, han permitido que el mercado laboral español presente altas tasas de rotación y que, ante una coyuntura desfavorable, haya reducido sus efectivos laborales con rapidez (cuadro 1).

En algunos sectores, como es el caso de la construcción, el impacto de este modelo ha sido demoledor. Desde 2008 se han perdido un millón de ocupados en el sector de la construcción, lo que representa el 40,5% del total de empleo sectorial del año 2008. En otras palabras, casi la mitad del empleo de este sector se ha volatilizado. Esta situación se ha repetido, con menor intensidad obviamente, en la industria, con una pérdida de

CUADRO1

VARIACIÓN DEL NÚMERO DE OCUPADOS POR SECTORES DE ACTIVIDAD 2008-2011
(Miles de personas)

	Total	Agrario	No agrario	Industria	Construcción	Servicios
2008 CNAE-2009	20,258	879	19,379	3,225	2,404	13,750
2011 II trimestre	18,303	741	17,562	2,578	1,430	13,554
Variación absoluta	–1,955	–138	–1,817	–647	–974	–196
Porcentaje de empleo 2008	–9,6%	–15,7%	–9,4%	–20,1%	–40,5%	–1,4%

Fuente: EPA.

seiscientos mil ocupados (20,1% del empleo sectorial en 2008) y en agricultura, donde se ha perdido el 15,7% de los empleos del sector. En servicios, paradójicamente dadas las características del empleo en el comercio minorista y hostelería, la pérdida de empleo es bastante limitada en términos porcentuales (1,4% del empleo sectorial), aunque elevada en términos absolutos (doscientas mil personas aproximadamente).

A pesar de lo ampliamente aceptado de las características del modelo español de crecimiento, es necesario realizar una serie de matizaciones relevantes que nos hablan de asimetrías importantes en el comportamiento del empleo por niveles de cualificación, antes y después de la crisis. En primer lugar, y aunque parezca contradictorio, el modelo español ha absorbido con mayor intensidad activos de alta formación durante la fase de expansión. Como se refleja en el cuadro 2 y en el gráfico 1, en esta fase el número de ocupados con educación superior a secundaria registra un comportamiento más expansivo que aquellos con educación secundaria e inferior. Entre el año 2000 (TII) y el año 2007 (TII) el número de ocupados crece en ambos colectivos en 2,4 y 2,5 millones de personas, respectivamente; esto representa un crecimiento del 23% en el primer caso y del 56% en el segundo. Esta evolución ha permitido absorber el fuerte incremento de activos entre ambas fechas, muy superior en términos relativos en el caso de mayor cualificación, rebajando en ambos casos la tasa de paro en cerca de seis puntos porcentuales entre 2000-II y 2011-II.

En segundo lugar, cuando el modelo español afronta la gran recesión se deshace con mayor intensidad de los ocupados con menor nivel de formación, *protegiendo* a sus trabajadores más cualificados. En particular, los datos de la EPA

CUADRO 2

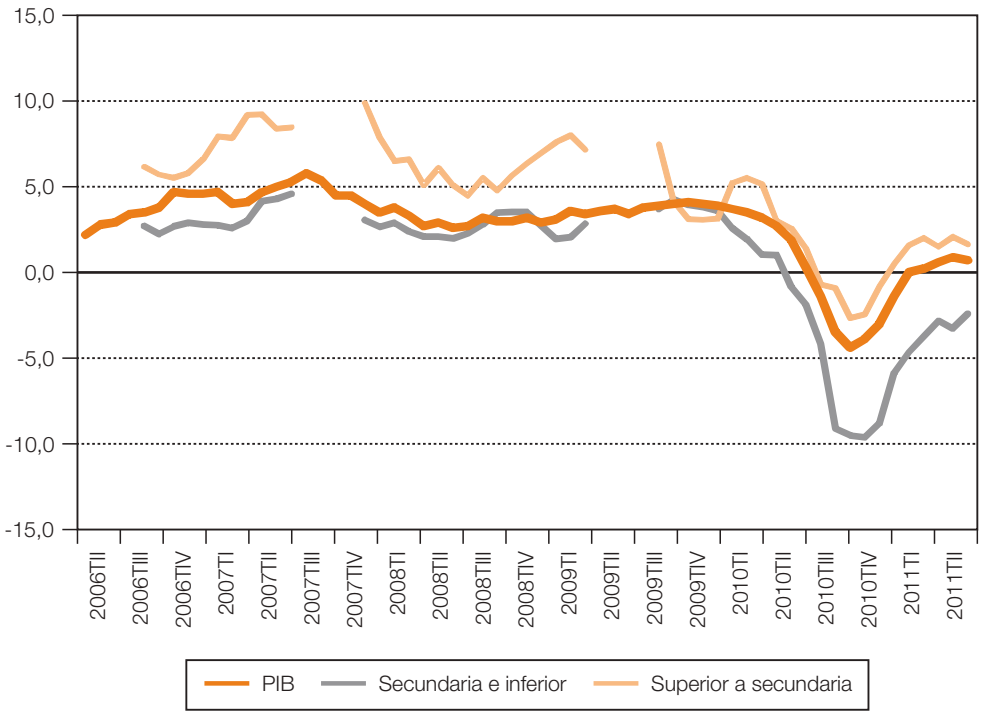
PRINCIPALES MAGNITUDES MERCADO LABORAL 2000, 2007 Y 2011
(Miles de personas y porcentajes)

	2000-II	2007-II	2011-II	2007/2000	2011/2007
Activos					
Secundaria e inferior	17.899,8	22.127,30	23.136,70	23,6%	5%
Superior a secundaria	4.790,0	7.036,20	7.811,00	46,9%	11%
Ocupados					
Secundaria e inferior	11.167,2	13.688,50	11.419,60	22,6%	-17%
Superior a secundaria	4.273,0	6.678,80	6.883,40	56,3%	3%
Parados					
Secundaria e inferior	2.459,6	1.760,00	4.833,70	–28,4%	175%
Superior a secundaria	517,0	357,40	927,60	–30,9%	160%
Tasa de Paro					
Secundaria e inferior	13,7%	8,0%	20,9%	–5,8%	12,9%
Superior a secundaria	10,8%	5,1%	11,9%	–5,7%	6,8%

Fuente: EPA. Segundo trimestre.

GRÁFICO 1

PIB Y OCUPADOS POR NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADOS. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES
(En porcentaje)



Nota: Las discontinuidades se deben a los cambios metodológicos experimentados por la EPA que desaconsejan comparar períodos sin solapamiento. Secundaria e inferior incluye: hasta 1999, analfabetos y sin estudios, primarios y secundarios o medios (excepto técnico-profesionales). Desde 2000 a 2004: analfabetos; educación primaria; formación e inserción laboral que no precisa título de primera etapa de secundaria; primera etapa de educación secundaria; garantía social/iniciación profesional; formación e inserción laboral que precisa título de primera etapa de secundaria; y segunda etapa de educación secundaria. Desde 2005: analfabetos, educación primaria, educación secundaria primera etapa y formación e inserción laboral correspondiente, educación secundaria segunda etapa y Formación e inserción laboral correspondiente.
Fuente: EPA y CNTR. INE.

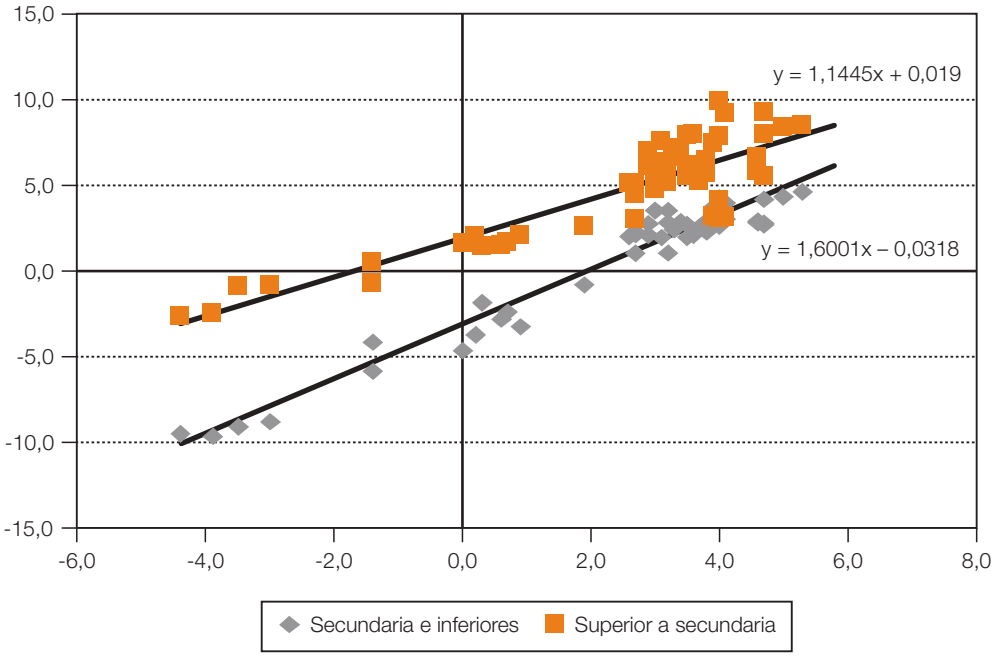
muestran que entre 2008 (TII) y 2011 (TII) se redujo el número de ocupados con estudios secundarios e inferiores en 2,2 millones, mientras que para el mismo período el número de ocupados con estudios superiores a secundaria aumentaron en 138.000 personas (2). Teniendo en cuenta que, aún en plena crisis, la población activa ha continuado aumentando, este comportamiento se ha reflejado en un intenso aumento de la tasa de paro, especialmente en el caso de los individuos con menor formación.

Este comportamiento diferenciado para ambos colectivos supone que sus curvas de Okun (variación de la tasa de paro de cada colectivo ante una variación del PIB) presentan distinta pendiente y por tanto se cortan para unos determinados valores de crecimiento de PIB y de variación de tasa de Paro. En el gráfico 3 se presenta la estimación de la curva de Okun en cada caso, mostrando dos características importantes. En primer lugar cabe destacar la mayor inclinación de la curva de Okun en el caso del colectivo de reducida formación y, como segunda característica, se pone de relieve que el punto de corte entre ambas se produce para un valor de crecimiento de PIB considerablemente alto (un valor intertrimestral de crecimiento de 0,75% supone un crecimiento interanual del 3%).

La estimación obtenida muestra que para valores suficientemente altos de crecimiento (superiores al 3% en términos interanuales) la reducción de la tasa de paro del colectivo de menor formación será más intensa que en el caso de los trabajadores con mayor formación. La lectura negativa proviene del caso en el que no se alcance un crecimiento tan alto. En concreto, cuando la eco-

GRÁFICO 2

PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DEL PIB Y OCUPADOS POR NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADOS (1997-2011). TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES



Fuente: EPA y CNTR (INE).

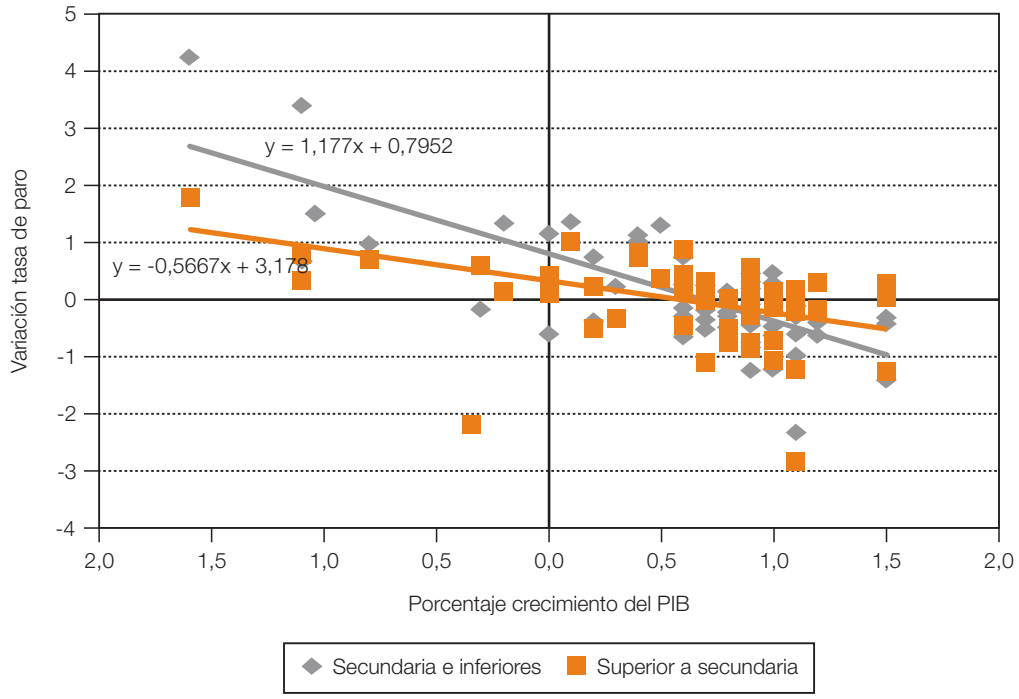
nomía crezca por debajo del 2,7% en términos interanuales, el paro aumentará en mayor medida en el colectivo de menor formación. Como caso particular, si el PIB se mantiene estancado y no se altera el comportamiento del mercado de trabajo, el aumento de la tasa de paro de los menos cualificados duplicará al aumento que experimentarán los de mayor formación.

Estos resultados, coherentes con los comentarios anteriores, nos alertan del riesgo de enquistamiento de la tasa de paro para algunos colectivos. Los datos recientes muestran que la bolsa de desempleados creada por la recesión está integrada fundamentalmente por individuos de formación media y media-baja. En línea con los argumentos expuestos en este artículo, para que la misma se reduzca tan solo caben cuatro alternativas, aunque, vaya por delante, es improbable que se retorne en los próximos años a la situación existente en 2007. La primera de ellas, es incrementar la formación de dichos desempleados hasta equiparar su formación con la de los individuos con educación superior, algo no exento de complicaciones. Aunque la tentación de emprender programas de formación es grande teniendo en cuenta que los individuos de mayor formación encuentran más fácilmente empleo y lo pierden con menor probabilidad (OLC- Fedea, 2011), cualquier tipo de programa que no equipare en términos efectivos a ambos colectivos puede desembocar en un despilfarro de recursos carente de sentido en un entorno como el actual. Como es obvio, una equiparación real efectiva es irreal a corto plazo, por lo que en todo caso solo cabría plantear una formación suficiente que facilite la reorientación hacia sectores potencialmente demandantes de empleo (actividades del hogar, cuidados tercera edad e infancia, comercio y hostelería, actividades *verdes*…) o elimine trabas a la movilidad geográfica.

La segunda alternativa descansa en un intenso abaratamiento del coste de los trabajadores con educación secundaria e inferior, que compense a las empresas lo suficiente como para impulsar la demanda de este tipo de trabajadores en una coyuntura de baja actividad. Aunque factible teóricamente, la realidad nos dice que la rigidez salarial del conjunto de la economía es tal que,

GRÁFICO 3

LEY DE OKUN POR NIVELES DE EDUCACIÓN. PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DEL PIB Y VARIACIÓN TASA DE PARO POR NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADOS (1997-2011). TASAS DE CRECIMIENTO INTERTRIMETRALES



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EPA y CNTR (INE).

aun con una tasa de paro récord, el coste salarial en España en vez de reducirse ha aumentado. Lo que es aún más evidente es que no tiene sentido esperar cambios sustanciales a corto plazo en este aspecto fruto de la inminente reforma laboral, salvo que sea radical y retroactiva, algo impensable. En cualquier caso, es preciso reformar todos estos aspectos, flexibilizando la negociación salarial, simplificando la contratación y el marco legal que la ampara, reduciendo los costes no salariales y eliminando trabas a la flexibilidad funcional y geográfica de los trabajadores.

La tercera alternativa que podría contribuir a la reducción del desempleo de los trabajadores con menor nivel educativo es la de confiar en que la movilidad geográfica de los trabajadores reduzca el volumen de desempleo. Obviamente, ni los patrones de movilidad en España ni las características de la formación de los trabajadores desempleados y de los empleos que se demandan en las CC.AA. que mejor resisten la crisis o en el resto de Europa permiten albergar grandes esperanzas en este mecanismo de corrección del desempleo.

Por último, y prácticamente la única alternativa con algún atisbo de practicidad inmediata y que puede implementarse de manera simultánea al establecimiento de las bases para el cambio del modelo productivo, es el impulso a la actividad de los sectores que son potenciales demandantes de este tipo de trabajadores: construcción e industria auxiliar a la misma. Aunque parezca un anatema hablar a estas alturas de ayudar al sector que causó la crisis, es probablemente la única alternativa que puede tener algún efecto visible en las cifras de paro. Es más, podría resultar conveniente en términos macro teniendo en cuenta tres factores importantes. Existe demanda de vivienda insatisfecha que no puede acceder a la propiedad por precio y falta de financiación. Existe un déficit estructural de vivienda en alquiler que hay que corregir y que permitirá potenciar la movilidad geográfica en el futuro. Existe suelo sin edificar y bancos y cajas que financiaron su compra que ahora están atrapados refinanciando estos créditos y asumiendo pérdidas de manera tan gradual que acaba-

rá por mantener el colapso del mercado de crédito durante años. Recomprar el suelo en poder del sistema bancario, condicionando la operación al compromiso de los recursos así obtenidos en la financiación de proyectos de construcción de viviendas para alquiler (manteniendo la propiedad pública del suelo), podría impulsar la actividad constructora y contribuir a la reducción del desempleo. Asimismo es preciso implantar estímulos para incentivar la rehabilitación de viviendas que no sean meros mecanismos para el afloramiento de economía sumergida, aumentando las deducciones a las cantidades invertidas en rehabilitación.

Aunque la concreción de estas medidas es indudablemente compleja y costosa para el sector público, el actual proceso de *lenta digestión* lo será aún más si la bolsa de desempleo se acaba enquistando, reduciendo a cero las probabilidades de que el actual colectivo de desempleados retorne al mercado laboral en condiciones de garantizar el sostenimiento del Estado de bienestar.□

NOTAS

(1) A fin de facilitar comparaciones intertemporales de la EPA, los datos se refieren al segundo trimestre a pesar de estar disponible datos del tercer trimestre de 2011.

(2) Estos ocupados comenzaron a reducirse a partir de 2008.IV, mientras que los ocupados con estudios secundarios e inferiores se empezaron a reducir a partir de 2007.III.

BIBLIOGRAFÍA

Andrés, J. y Doménech, R. (2010): Cambio de modelo productivo y creación de empleo en España: ¿podemos permitirnos no reformar el mercado laboral?, en «Propuesta para la reactivación laboral en España», Fedea, Madrid.

OLC Observatorio Laboral de la Crisis (2011): Boletín electrónico Abril 2011, Fedea.

EPA (2008): Segundo trimestre y 2011 segundo trimestre, Instituto Nacional de Estadística.

RESUMEN

El modelo de crecimiento español se ha caracterizado por una elevada elasticidad empleo-PIB. Esta elasticidad es aún más alta en el caso de los ocupados con nivel de educación superior. Esta característica supone que la reducción de la tasa de paro de los individuos con menor nivel formativo requiere una mayor tasa de crecimiento del PIB que en el caso de los individuos con mayor formación. Este efecto diferencial alerta sobre el elevado riesgo de histéresis de la tasa de paro, en particular asociado al colectivo con menor cualificación. En este artículo se discuten las vías por las que se podría dinamizar el mercado laboral teniendo en cuenta estas divergencias por nivel educativo.
Palabras clave: *Ley de Okun, Formación y Empleo.*

Importancia de la flexibilidad laboral en la empresa

Felipe Sáez
Catedrático de Análisis Económico, UAM

1. Introducción

Cuando este artículo aparezca publicado se habrán producido ya cambios en la legislación laboral española, entendida esta última en sentido amplio, a tenor de los anuncios realizados hasta la fecha por el presidente del partido político ganador de los comicios de noviembre 2012. Tales modificaciones afectarán con toda probabilidad, al menos, a los siguientes grandes campos de materias: i) regulación de la contratación laboral en su doble vertiente de iniciación (contratación) y finalización (despidos); ii) definición de las variantes disponibles para los ajustes colectivos de empleo; iii) establecimiento de nuevas bases reguladoras de la negociación colectiva y del contenido de los convenios colectivos. Todo ello enmarcado, se supone, en una atmósfera de desjudicialización de los asuntos sociolaborales.

No cabe duda que la legislación laboral española vigente hasta la fecha (incluyendo las recientes y sucesivas reformas llevadas a cabo por el anterior gobierno de la nación) ha venido actuando más como freno que como incentivo a la incorporación por las empresas y otras unidades de producción de nuevas oleadas de factor trabajo, a la vez que generaba una estructura de contratación asombrosamente dispersa e ineficiente, cuando se comparaba con la de los demás países industrializados y de nuestr os principales socios de la Unión.

El propósito de este trabajo es poner de manifiesto algunos aspectos cruciales para una utilización eficiente de la mano de obra, de forma que los empleadores puedan llevar a cabo una gestión de sus recursos humanos ajustada a las circunstancias económicas generales y particulares de cada empresa. En síntesis, las páginas siguientes tratan de subrayar la importancia que tiene disponer de una flexibilidad interna en la empresa de cara a dicha gestión, muy condicionada por factores institucionales, así como analizar los pros y contras de los distintos mecanismos o soluciones disponibles para ello.

Los cambios legislativos que se vienen anunciando en el campo laboral no suponen por sí mismos la garantía de generar efectos inmediatos y relevantes sobre la situación del mercado de trabajo en nuestro país sino, más bien, la de sentar las bases para que el inicio de la recuperación económica no se encuentre con frenos y limitaciones procedentes de una rígida regulación laboral que puedan frenarla y mitigar con ello sus efectos sobre el empleo y desempleo. Dotar al mercado de trabajo interno a la empresa de un adecuado grado

de flexibilidad representa una de las piezas clave de los cambios que habría que realizar. En este sentido esos cambios contribuirán a eliminar estrangulamientos al crecimiento económico a medio y largo plazo, si bien pueden tener repercusiones menos atractivas a corto plazo.

Así, es casi seguro que una nueva legislación traerá consigo, como efectos inmediatos, un moderado aumento del desempleo, derivado de despidos más fáciles y menos costosos y centrado muy probablemente en determinados segmentos de personas. Paralelamente, sin embargo, esos cambios podrían impulsar el aumento de la demanda de trabajo por unidad de producto; esto es, un crecimiento de la elasticidad de trabajo respecto al PIB. Un hecho que puede contrarrestar parcialmente al anterior, aunque condicionado naturalmente a la evolución económica general.

En este contexto, aquí se hace hincapié en los factores que entran en juego cuando se habla de la necesidad de dotar de mayor flexibilidad a la gestión de recursos humanos en las empresas españolas. A renglón seguido de esta introducción, el segundo apartado del artículo repasa las principales vías de ajuste de empleo registradas por nuestra economía los últimos años, especialmente desde el inicio de la crisis. El tercer apartado analiza los mecanismos potenciales que pueden aplicarse, individualmente o en forma combinada, para actuar las empresas en sus mercados laborales internos, de cara a adaptarse a los cambios económicos o productivos a que se ven sometidas. Finalmente y en base a los puntos anteriores, el artículo finaliza con una serie de conclusiones que no pueden dejar de atenderse en cualquier reforma laboral que se plantee hoy en día en España.

2. Ajustes de empleo

En otras colaboraciones incluidas en esta misma sección de *Capital Humano y Empleo*, se expone la evolución seguida por el empleo en España en general y cómo la misma ha afectado a diversos colectivos que participan en el mercado de trabajo. Durante 2011, siguiendo el comportamiento iniciado con la recesión, han seguido cayendo las cifras de ocupados asalariados y de no asalariados; dentro de los primeros, además, la reducción de trabajadores fijos ha sido muy fuerte, amortiguada en parte por el aumento de trabajadores temporales (cuadro 1). Tomando una perspectiva temporal más amplia, las transiciones de las personas desde la ocupación al desempleo comienzan a crecer en 2007, duplicándose posteriormente en la mayor parte de regiones, aunque en algunas de ellas (como ocurre en Madrid) el fenómeno resulte algo menos intenso que en el resto (Panorama Laboral, 2011).

Dentro de esta evolución, las empresas han utilizado diversas vías para adaptar sus plantillas (cuadro 1). Entre ellas sobresale la finalización de contratos temporales —aunque ello haya llevado aparejado hacer a continuación nuevas contrataciones, a menor escala— seguida por la realización de despidos (individuales en su mayor parte) y, a gran distancia numérica, por suspensiones temporales de empleo y reducciones de jornada. Cuando las decisiones tomadas entran en el ámbito colectivo, lo que exige acudir a un expediente de regulación, las extinciones de empleo han sido de escasa entidad, alcanzando más importancia las suspensiones; paralelamente las reducciones de jornada laboral apenas pasan de lo testimonial.

Todos estos procesos no hacen sino esconder el hecho de que las empresas llevan habitualmente a cabo ajustes y reajustes de personal en su seno, los cuales, si bien en estos años de atonía aparecen dominados por los despidos, son solo una parte de los movimientos internos derivados de la gestión de sus plantillas. En principio estos pueden agruparse en tres clases: i) Aquellos relacionados con cambios en las categorías profesionales y en los puestos de trabajo, que son consecuencia, a su vez, de alteraciones en las estructuras ocupacionales y en las tareas que componen esos puestos; ii) Los debidos a sucesos normales de reposición de mano de obra, como jubilaciones, bajas por enfermedad o invalidez, fallecimientos y abandonos de la actividad laboral; iii) Finalmente, los que tienen que ver con despidos, suspensiones de empleo, reducciones de jornada o finalización de contratos laborales, vinculados todos ellos a alteraciones en los ritmos de producción, sean de carácter tendencial, coyuntural o estacional.

En estos casos la empresa se ve obligada a intercambiar a sus trabajadores de unos a otros puestos (forzando incluso esa movilidad funcional a tenor de la intensidad de los movimientos económicos), a establecer mecanismos de promoción de unas a otras categorías profesionales, a sustituir a trabajadores internos por externos o, simplemente, a incorporar nuevos trabajadores. Una estimación aproximada de la importancia de tales cambios en España en relación al conjunto de plantillas (véase notas al cuadro 1), sitúa a los asociados con procesos de despidos, suspensiones de empleo, reducciones de jornada y finalización de contratos laborales, como los cuantitativamente

CUADRO 1

AJUSTES LABORALES EN EL SISTEMA PRODUCTIVO (2007-2011)

Variables consideradas	2007	2008	2009	2010	2011
1. Vacantes por expansión-contracción. Datos del T4, salvo T3 en 2011.					
• Ocupados totales	475.100	–620,100	–1.210.900	–237.700	–251.900
• Asalariados	410.300	–568.300	–815,600	–178.400	–134.800
— Con contrato indefinido	(760.800)	(95.700)	(–133.500)	(–92.500)	(–285.000)
— Con contrato temporal	(–350.300)	(–664.100)	(–668.100)	(–85.900)	(+150.100)
• No asalariados	64.000	–51.700	–395.300	–59.300	–115.100
2. Vacantes por reposición (a). Cifras anuales salvo hasta T3 en 2011.	325.900	318.000	298.300	294.500	217.900
3. Importancia de las vías de ajuste de plantilla en las empresas (b). Cifras anuales salvo lo indicado en las notas del cuadro para 2011.					
a) A través de despidos:	584.073	806.064	950.627	759.378	616.871
• Individuales	(555.364)	(768.283)	(875.017)	(689.005)	(551.576)
• Colectivos	(28.709)	(37.781)	(75.610)	(70.373)	(65.295)
b) A través de suspensiones y reducciones de jornada colectivas	16.259	40.405	379.062	180.409	127.894
c) A través de finalizaciones de contratos temporales	1.013.043	1.379.358	1.213.536	980.607	800.787
d) A través de otras causas	9.582	10.926	14.676	14.968	15.598
TOTAL	1.561.767	2.236.753	2.557.901	1.935.370	1.561.150
4. Regulaciones de empleo: trabajadores afectados (c). Cifras anuales salvo lo indicado en las notas del cuadro para 2011.					
• Extinción (despidos)	25.742	40.572	63.476	52.534	35.530
• Suspensión	32.433	104.841	465.215	211.942	143.994
• Reducción de jornada	226	2.675	20.591	38.270	12.114
• TOTAL	58.401	148.088	549.282	302.746	191.638
5. Número de contratos registrados, en miles (MTIN) (d). Cifras anuales salvo lo indicado en las notas del cuadro para 2011.					
• Indefinidos	2.220	1.902	1.312	1.220	1.045
• Temporales	16.402	14.698	12.709	13.201	12.223
• TOTAL	17.361	15.484	14.021	14.421	13.268
6. Asalariados: peso empleo indefinido (%) (e). Datos del T4, salvo T3 en 2011	68,1	70,5	74,9	75,2	73,9
7. Peso de ocupados a tiempo parcial (%) (e). Datos del T4, salvo T3 en 2011	11,3	11,7	13,2	13,4	13,2
8. Ajustes internos registrados en las empresas (en % anual sobre la plantilla) (f)					
• Asociados a cambios en las categorías profesionales y en el contenido de los puestos de trabajo				4,0	8,0%
• Asociados a procesos de reposición de mano de obra (vacantes reposición)				2,5	3,5%
• Asociados a procesos de despidos, suspensiones de empleo, reducciones de jornada y finalización de contratos laborales				9,5	14,5%
• TOTAL (% respecto al conjunto de asalariados)				16,0	26,0%

Notas:

(a) Recoge los puestos de trabajo que quedarían teóricamente vacantes por reposición de la fuerza laboral: fallecimientos, jubilaciones, bajas por incapacidad laboral y abandonos. Estimaciones basadas en cálculos de tasas de reposición (UAM, Panorama Laboral de la CM, 2011). Para 2011 se refiere a los tres primeros trimestres del año.

(b) Se trata de altas iniciales de beneficiarios de prestaciones por desempleo contributivas. En 2011 abarcan hasta octubre.

(c) Se trata de trabajadores afectados por ERE. En 2011 los datos abarcan hasta el T3. La existencia de diferencias con los despidos colectivos del punto 3 se debe a variaciones en los criterios conceptuales y de contabilización existentes entre las dos fuentes de registros administrativos aquí manejadas (Expedientes y Prestaciones).

(d) En 2011 incluye hasta noviembre.

(e) Basado en datos EPA T4 (T3 en 2011).

(f) Estimaciones propias apoyadas en datos de ERE, EPA, Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) de la SS y Movimiento Natural de la Población. La metodología aplicada para la estimación descansa en los siguientes puntos: i) En relación a los cambios en las categorías profesionales, se parte de la explotación de la MCVL para el período 1992-2006; ello da como resultado que los cambios en las categorías profesionales —recogidas en tres grandes bloques profesionales— afectaron a un 44% de las personas afiliadas a la Seguridad Social, lo que resulta una tasa anual de cambios en torno al 4%. Una desagregación mayor de categorías profesionales podría elevar sustancialmente dicha tasa; de ahí que se establezca un recorrido potencial más amplio de la variable. La información de partida procede del estudio UAM (2007). ii) Para la estimación de los procesos de reposición, el cálculo de las tasas se basa en el estudio Panorama Laboral de la CM (2011); iii) Para el cálculo de los ajustes de plantilla se tomaron los datos que figuran en este mismo cuadro 1 en filas superiores, los cuales proceden de los registros de altas iniciales de beneficiarios de prestaciones por desempleo contributivas, del MTIN.

Fuente: BEL (MTIN), EPA (INE), MCVL (SS) y MNP (INE).

más importantes, en torno a un 10-15% anual de los trabajadores; le sigue el grupo que está relacionado con cambios en los contenidos profesionales, cuyo peso gira alrededor de un 4-8% de los empleados; a continuación, en tercer lugar, se encuentran los ajustes asociados a los sucesos naturales de reposición (un 3%). Sumando estos tres apartados, nos encontramos con que la movilidad efectiva de las plantillas, derivada de las necesidades de ajustes internos de empleo en las empresas, es muy importante. Nada menos que entre un 16-26% de los trabajadores se ven involucrados anualmente en tales cambios. No cabe duda que resulta crucial para la empresa que las decisiones a tomar respondan a un patrón de eficiencia; en caso contrario, la acumulación de insuficiencias y errores puede llegar a suponer un lastre insalvable en la gestión continuada de sus recursos humanos y de la empresa como un todo.

3. Alternativas de actuación a nivel microeconómico

Antes se puso de manifiesto que el recurso más utilizado por las empresas ante alteraciones en los ritmos de demanda de sus productos y, por tanto, ante variaciones en sus cifras de producción, viene siendo el despido y la no renovación de contratos laborales a la fecha de su vencimiento. No es que estas fórmulas puedan ser siempre evitadas como mecanismos de gestión del factor trabajo y menos aún en la fase negativa del ciclo económico que venimos atravesando. Mas no cabe duda que la intensidad en el manejo de estas fórmulas depende inversamente del grado de flexibilización permitido a la empresa dentro de su mercado laboral. Flexibilidad que se halla muy condicionada, de forma negativa, tanto por la regulación laboral general vigente como por las normas que se desprenden del actual modelo de negociación colectiva, con el contenido coercitivo emanado del convenio a cuyo ámbito pertenece la empresa. De ahí que el cauce más utilizado sea directamente ajustar el tamaño de la plantilla sin agotar las elevadas posibilidades que otros mecanismos potenciales conferirían en un contexto normativo menos intervencionista. Actuaciones que llevadas a cabo de forma continuada amortiguarían la acumulación de problemas y la aplicación *más fácil* de recortes indiscriminados de plantilla.

La empresa se enfrenta teóricamente a diversos costes en su gestión del personal, los cuales, tomando los más relevantes, podemos sintetizarlos en dos grandes apartados: De un lado, los costes directos e indirectos de la plantilla vigente (salarios, cuotas de seguridad social y afines, indemnización potencial en caso de despido, costes implícitos al procedimiento de despido y costes implícitos al riesgo de deterioro del clima laboral ante actuaciones de este tipo) (1). De otro, aquellos en conexión con el hecho de acudir al mercado externo para la provisión de nuevos trabajadores; es decir, costes de reclutamiento y de formación/adaptación. Con este telón de fondo, la empresa puede manejar diversas variables dentro de su modelo de gestión laboral (2).

a) En un marco de ciclo expansivo, por ejemplo, podría optar por un mezcla de fórmulas tales como: manejar el tamaño de la plantilla (elevarlo o mantenerlo); modular la cifra de jubilaciones y abandonos mediante incentivos a su retraso; ejecutar la cobertura de vacantes de reposición bien con carácter global o solo para el segmento de personal cualificado, pongamos por caso; variar el número de horas extraordinarias a realizar; graduar el horario y la jornada laboral dentro de un dilatado escenario temporal; utilizar el capítulo de promociones de personal desde categorías inferiores para cubrir vacantes y contratar en ese caso solo a personal menos cualificado; o, finalmente, sin la pretensión de agotar el tema, establecer programas formativos o de adiestramiento de cara a conseguir incrementos en la productividad del trabajo. Fórmulas todas que conllevan costes de oportunidad y cuya aplicación combinada requiere sopesar sus efectos comparativos, dependiendo ello de la situación particular de cada empresa.

Bajo este supuesto de expansión, la decisión de contratar, si ese es el caso, puede no ser inmediata, sobre todo si se elige alguna (sola o acompañada) de las opciones señaladas. Lo más probable es que la decisión a muy corto plazo sea utilizar un mayor número de horas extraordinarias. Pero acudir a este recurso será menos intenso: i) cuanto más caiga la productividad del trabajo en un entorno de horas extras y cuanto mayor sea la prima a pagar por las mismas; ii) cuanto menor sea el salario a abonar a los nuevos trabajadores que se contraten (si esa es la opción seguida) y más bajos sean los costes de reclutamiento y formación; iii) cuanto mayor sea la posibilidad de graduar las nuevas contrataciones, de cara a no forzar costes internos (ineficiencias, urgencias) y externos (salarios de atracción); y iv) cuanto más alto sea el margen normativo para eliminar rigideces existentes en el tiempo de trabajo.

Por su parte, los estímulos para evitar abandonos, retrasar jubilaciones o retener trabajadores, como alternativa al aumento de horas extras o al

reclutamiento de nuevos trabajadores, serán más utilizados a mayores costes de reclutamiento y cuanto mayor sea la productividad de los que desean irse de la empresa. Por ese motivo, las empresas con mayores costes de reclutamiento tenderán a tener los salarios más altos (salarios de eficiencia) y los menores niveles de jubilaciones anticipadas o de abandonos

b) Por el contrario, en un marco de ciclo recesivo, podría hablarse de una utilización casi simétrica de mecanismos, de manera alternativa o bien combinada, a los señalados hasta aquí: mantener el exceso plantilla que ahora se ha producido; reajustar el personal desde unos a otros puestos de trabajo; fomentar, mediante incentivos, los abandonos y las jubilaciones anticipadas de ciertos grupos de trabajadores o retrasarlas, total o parcialmente; decidir no atender, parcial o totalmente también, la cobertura de las vacantes por reposición; reducir o anular en lo posible la realización de horas extras; utilizar temporalmente la reducción de la jornada laboral y en alguna medida los salarios; efectuar suspensiones temporales de empleo; o llevar a cabo procesos de despidos, de forma individual o colectiva, entre las soluciones más interesantes.

En principio el ritmo de despidos es función de varios factores (siendo < 0/> 0 el signo de cada derivada parcial), tal como se indica más adelante. Como es comprensible, no todos esos factores ejercen una influencia similar. Si se trata de una empresa intensiva en trabajo, por ejemplo, y ante unas expectativas malas ya consolidadas sobre el horizonte económico a largo plazo, la tasa de despidos sería más elevada que en otra empresa poco intensiva en mano de obra, dados constantes los demás factores considerados (todos de índole institucional a excepción de los costes de reclutamiento).

Tasa de despidos = F [Demanda esperada (<); Grado de flexibilidad laboral interna (<); Costes de reclutamiento (<); Tamaño de la indemnización del despido (<); Grado de incertidumbre asociado a los procedimientos de despido (<); Grado de riesgo de deterioro del ambiente laboral en la empresa (<); Peso relativo del coste laboral en relación al coste total de producción (>)]

De acuerdo con ello, pueden hacerse algunas predicciones: i) Si el descenso de la demanda que llega a la empresa no es permanente, el exceso de plantilla (y las horas extraordinarias) puede mantenerse un tiempo, lo que depende de los costes de reclutamiento; ii) De tomar la opción del despido, ello puede afectar bien al personal menos cualificado, a aquellos departamentos con exceso de capacidad o a los colectivos que lleven aparejada menor indemnización; iii) En general, a mayores niveles de indemnización, mayor será la propensión a mantener un cierto exceso de plantilla; iv) Tanto el exceso de mano de obra como un alto volumen de horas extras son transitorios, dependiendo del tipo de empresa y de sus circunstancias el que pueda aguantar más o menos la situación; v) El mantenimiento de un cierto exceso de mano de obra es, no obstante, parte del ajuste eficiente hacia un nuevo equilibrio en la empresa, el cual viene condicionado en buena medida por el peso de los costes laborales por ella soportados.

En síntesis, el tamaño del exceso de plantilla sobre las necesidades reales de factor trabajo dependerá principalmente de la evolución esperada en la demanda, del peso relativo del importe de la nómina (sobre todas las cosas), del tamaño de la indemnización del despido, de los riesgos de costes de despido adicionales, del coste de la suspensión laboral, del coste que suponga para la empresa la reducción de jornada (lo que varía si se aceptan o no reducciones de salario por parte de los trabajadores o estos se cubren con cargo al FOGASA, por ejemplo); o del coste futuro del reclutamiento de nuevo personal cuando se recupere la demanda de bienes o servicios producidos por la empresa.

Si existe entre las empresas la costumbre generalizada de mantener un cierto exceso de trabajadores, al caer la demanda el desempleo agregado no crecerá tanto. Pero tal tendencia implica una caída en la productividad por trabajador y, con ello, de la productividad del trabajo a nivel agregado; esto es, de la economía en su conjunto. No hay duda que los despidos temporales (suspensiones) y la jornada reducida resultan menos costosos que mantener excesos de plantilla; ambos dependerán sin duda del tiempo estimado que ha de transcurrir hasta el momento en que la economía se recupere y del tamaño actual de las obligaciones financieras de la empresa.

Lo expuesto hasta aquí no hace sino reflejar que la elección de unos u otros mecanismos de ajuste habrá de hacerse de forma continuada y ponderando las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos, o de una combinación equilibrada de los mismos. Lo cual vendrá determinado, como es lógico, por las circunstancias y características de cada empresa en todo momento y por el margen de maniobra disponible a la hora de elegir unas u otras soluciones. Aspecto este último que, en el caso de España, en comparación con los países

más avanzados de la OCDE, resulta sustancialmente menor a causa de los factores institucionales apuntados.

4. Conclusiones

Los ajustes de empleo en las empresas españolas descansan básicamente y de manera desproporcionada en la fórmula de cambios en el tamaño de la plantilla; por más que en muchos casos (despidos) tales decisiones supongan un coste muy elevado para ellas. No cabe duda que esa importancia viene condicionada por una falta clara de funcionalidad en el modelo que regula el mercado de trabajo.

La adaptación paulatina de los recursos humanos en la empresa a las circunstancias económicas y tecnológicas cambiantes, ha de descansar en una gestión combinada de mecanismos y vías de diversa naturaleza, todas las cuales suponen costes de oportunidad que difier en según el momento económico o las características concretas de cada empresa. La toma eficiente de decisiones sobre la utilización de unas u otras vías precisa disponer de un marco normativo (general y de negociación colectiva) que minimice los elementos de rigidez que provoquen distorsiones en sus actuaciones.

Esta exigencia tendría que reflejarse en la existencia de una regulación laboral que no suponga graves condicionantes. En el terreno de la gestión de los recursos humanos en la empresa, su margen de maniobra ha de ser amplio y no verse afectado por limitaciones severas. Es de esperar que la reforma laboral que elabore el nuevo Gobierno (muy probablemente finalizada ya cuando este número de *Economistas* vea la luz), tome como objetivo esencial el de facilitar esas decisiones, dotándolas de un marco claramente flexible.□

NOTAS

(1) Siendo CD el coste total del despido, CIn el coste mínimo legal de la indemnización, CPro la parte de coste relacionada con el riesgo del resultado del procedimiento administrativo y/o judicial (cuya complejidad, duración y cuantía es variable) y CDet el imputado al riesgo del probable deterioro de las relaciones con la plantilla, tenemos que CD es una función tipo:

$$CD = F(CIn, CPro, CDet)$$
$$>0 \quad >0 \quad >0$$

(2) Una excelente exposición de diferentes escenarios relacionados con el mercado de trabajo interno de la empresa (japonesa) puede encontrarse en la recopilación de artículos recogida en Ohashi y Tachibanaki, 1998.

BIBLIOGRAFÍA

Ohashi, I. y Tachibanaki, T. (1998): ***Internal Labour Markets, Incentives and Employment****. Macmillan Press Ltd., GB.*

Panorama Laboral (2011): ***Balance del Mercado de trabajo en España y las regiones españolas****. Dirección General de Empleo, Consejería de Empleo y Mujer. CM.*

UAM (2007): ***Itinerarios Laborales de la Comunidad de Madrid****. Consejería de Empleo y Mujer. CM, Panorama Laboral 2007.*

RESUMEN

En el artículo se ponen de manifiesto los principales sucesos acaecidos en España en relación a los ajustes de empleo llevados a cabo durante los últimos años. Estos tienen una vertiente externa, en la medida en que suponen reducciones de plantillas o, en menor medida, nuevas contrataciones y otra interna, que recoge la movilidad funcional del trabajo en la empresa y la variación de las condiciones en que se desenvuelve esta última. Después de ofrecer una estimación de la importancia que pueden alcanzar las diferentes vías seguidas en materia de reducción del empleo, se profundiza en las fórmulas a las que teóricamente tiene acceso la empresa para efectuar una gestión eficiente de tales ajustes. Se finaliza apuntando la necesidad de que el modelo de regulación laboral y de negociación colectiva no suponga impedimentos para esa gestión, lo que equivale a enfatizar que el mercado de trabajo interno a la empresa ha de funcionar de forma flexible.

Palabras clave: *Flexibilidad laboral interna, Regulación, Modelo de negociación colectiva, Mercado de trabajo.*

El comportamiento del paro de larga duración tras la crisis

Nicolás Carrasco
Profesor asociado, Universidad Carlos III de Madrid

1. Introducción

El paro en la economía española inició una evolución fuertemente alcista con la llegada de la actual crisis. En el T3 2011 (último dato conocido), la tasa de paro alcanzó el 21,5% de la población activa, duplicando ampliamente la del inicio de la crisis, fechada a finales de 2007. Esta tasa se corresponde con un nivel de paro de casi cinco millones de parados, cifra no conocida previamente en España; y las perspectivas existentes para 2012 anticipan que seguirá aumentando. Además, esta tasa duplica ampliamente la del conjunto de la eurozona, siendo una de las más elevadas de las economías occidentales, todo lo cual refleja que el mercado laboral español es altamente ineficiente y que las múltiples reformas laborales habidas desde mediados de los años ochenta no han sido capaces de corregir el fenómeno.

El crecimiento del paro español en los años de crisis económica se ha basado, principalmente, en la fuerte destrucción de empleo, principalmente en el sector de la construcción (1). La pér dida de empleo se ha intensificado en la segunda mitad de 2011, en paralelo con el deterioro de la actividad económica. No obstante, en una situación económica como la actual, el paro también aumenta porque el deterioro del mercado de trabajo hace que cada vez sea más difícil para los trabajador es desempleados encontrar empleo. La evidencia dice que esta dificultad aumenta a medida que los trabajadores parados prolongan la duración de la búsqueda de empleo, lo cual se hace más patente en los denominados parados de larga duración, aquellos que llevan más de un año en situación de paro.

La gravedad de estas cifras que se acaban de comentar se ve agrandada por dos hechos singulares que caracterizan actualmente al paro español. Uno es la elevada y creciente tasa de paro juvenil, que supera en estos momentos el 45% de la población activa, y el otro el fuerte repunte del paro de larga duración (PLD) que se ha venido produciendo tras el desencadenamiento de la crisis. Actualmente este tipo de paro afecta a casi la mitad del total de parados y posiblemente una parte importante de los mismos ha agotado ya sus prestaciones contributivas por desempleo.

El PLD comporta costes tanto para el trabajador como para la economía en su conjunto. Etapas prolongadas de paro pueden terminar provocando problemas en los individuos que las soportan. La experiencia muestra que baja la autoestima de los trabajadores y desmotiva su búsqueda de empleo, con los consiguientes problemas psicológicos y de salud que conlleva. A nivel

macroeconómico, se produce una pérdida de capital humano como resultado del menor adiestramiento y experiencia laboral y se reduce el grado de empleabilidad de los trabajadores. Además, el aumento persistente del PLD suele terminar a la postre incrementando la tasa de paro estructural o tasa de paro no aceleradora de la inflación (NAIRU), a través de los fenómenos de histéresis que tiende a producir. Este fenómeno ya se produjo en España en la crisis del primer lustro de los noventa y esos efectos elevaron la NAIRU por encima del 20%, cuando la tasa de paro observada alcanzaba el 24% en el punto álgido de esa crisis.

En lo que sigue se analiza la evolución reciente del PLD en España y determinados aspectos del mismo, así como la identificación de sus posibles causas y consecuencias. El trabajo finaliza con una serie de recomendaciones para intentar evitar o disminuir la probabilidad de que los trabajadores permanezcan mucho tiempo en situación de PLD, con el consiguiente riesgo de exclusión permanente del mercado laboral.

2. La evolución reciente del paro según la duración de la búsqueda de empleo

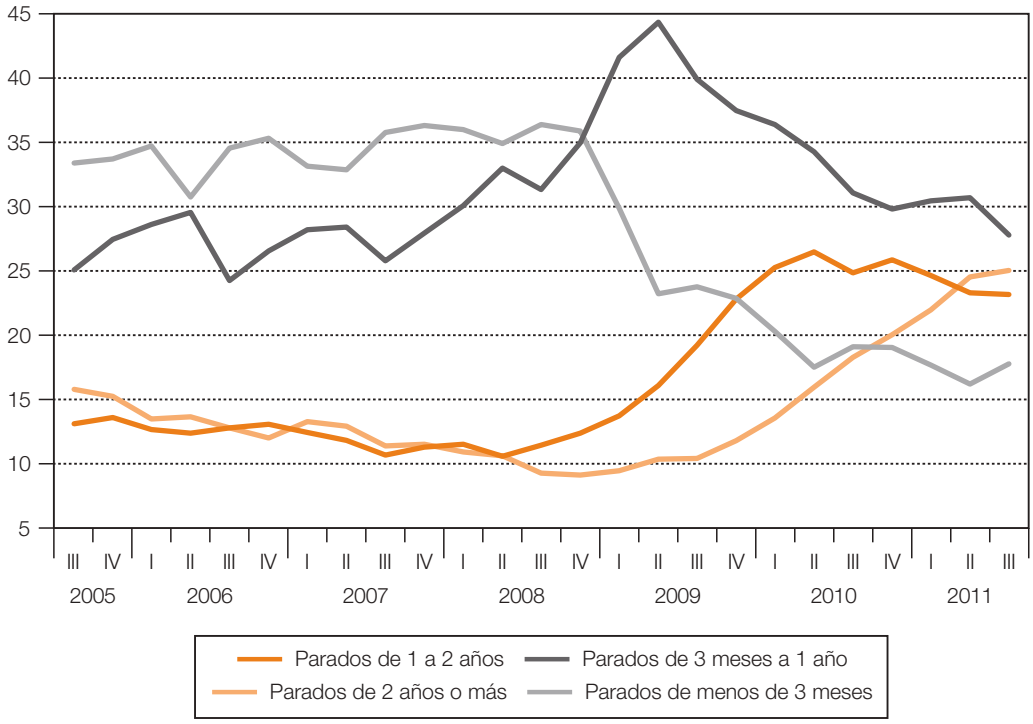
En el tercer trimestre de 2011 había en España, según la Encuesta de Población Activa (EPA), prácticamente cinco millones de parados (4.978,3 mil), de los que casi la mitad, el 48,2%, llevaban más de un año en situación de parados, es decir, son parados de larga duración. Estas cifras suponen una tasa del PLD del 10,4%, frente a la del 2,1% del inicio de la crisis (T4 de 2007). La tasa de paro global alcanzó en el T3 de 2011 el 21,5%, cuando al inicio de la crisis era del 8,6%, lo que significa que la tasa de paro global se ha más que duplicado mientras que la tasa de PLD se ha multiplicado por cinco en ese mismo espacio de tiempo; es decir, el PLD en los cuatro años transcurridos desde el inicio de la crisis económica ha crecido mucho más deprisa que la tasa de paro global.

La mayor intensidad del aumento del PLD en la etapa de la actual crisis económica se puede observar en los gráficos 1 y 2 y en el cuadro 1, en los que

GRÁFICO 1

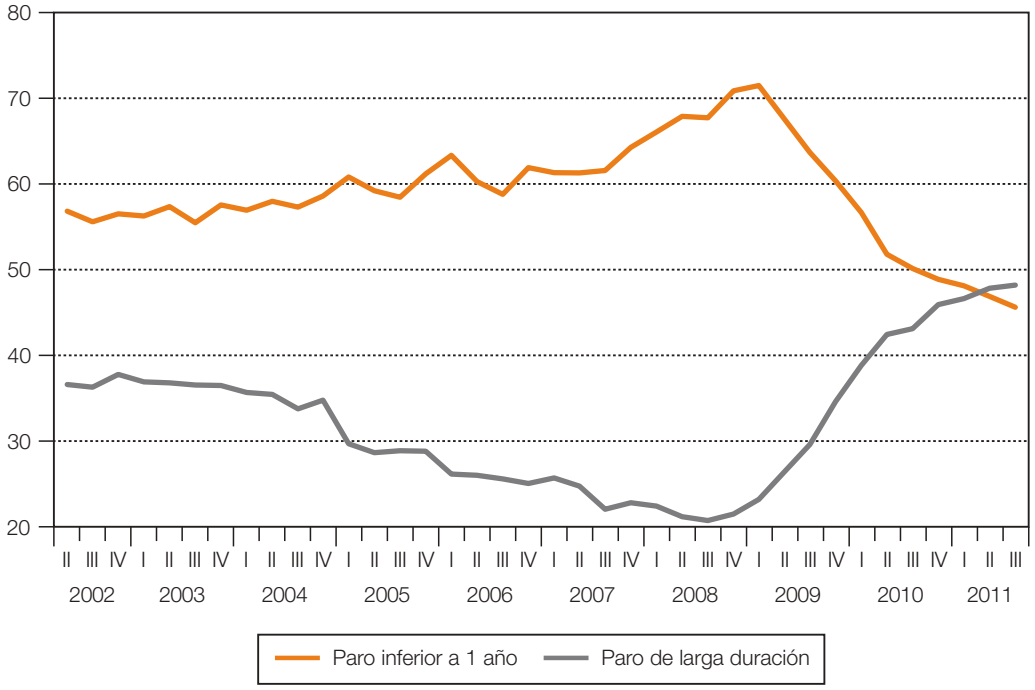
PARADOS SEGÚN DURACIÓN DE BÚSQUEDA DE EMPLEO

(Porcentaje sobre el total de paro)



Fuente: INE (EPA).

GRÁFICO 2
INCIDENCIA DEL PARO DE LARGO DURACIÓN Y DEL DE CORTA DURACIÓN
(Porcentaje sobre el total de paro)



Fuente: INE (EPA).

se muestra que la incidencia del PLD (proporción de parados de larga duración sobre el paro total en tanto por ciento) ha exhibido una tendencia fuertemente creciente, tras el inicio de la actual crisis, mientras que la proporción del paro de corta duración ha mostrado la evolución contraria, aunque con un cierto retraso en ambos casos respecto al inicio de la crisis. En la etapa previa a la crisis la

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DEL PARO SEGÚN DURACIÓN DE BÚSQUEDA
(Porcentaje sobre el total)

	> 1 mes	1 a 2 meses	3 a 5 meses	6 a 11 meses	1 a 2 años	+ 2 años	Sin clasificar
2001	5,5	14,6	15,5	16,5	15,6	24,3	8,1
2002	5,2	16,6	16,7	17,8	15,4	21,6	6,8
2003	5,3	16,4	16,5	18,5	15,9	20,7	6,7
2004	4,9	16,9	17,1	18,8	15,2	19,6	7,4
2005	10,4	21,1	15,0	13,4	13,4	15,5	11,1
2006	11,9	22,0	14,4	12,9	12,7	12,9	13,3
2007	12,3	22,2	14,7	12,5	11,5	12,2	14,1
2008	11,0	24,8	17,8	14,8	11,5	9,8	10,3
2009	6,8	18,0	19,2	21,7	25,6	10,5	5,8
2010	5,0	13,9	16,9	19,2	23,7	16,9	5,7
2011 (1)	5,0	12,2	12,8	16,9	23,7	23,8	5,7

(1) Tres primeros trimestres.
Fuente: INE (EPA).

evolución era la contraria, el peso del paro de corta duración sobre el total mostraba una tendencia ligeramente creciente a costa de una evolución fuertemente decreciente de la incidencia del PLD.

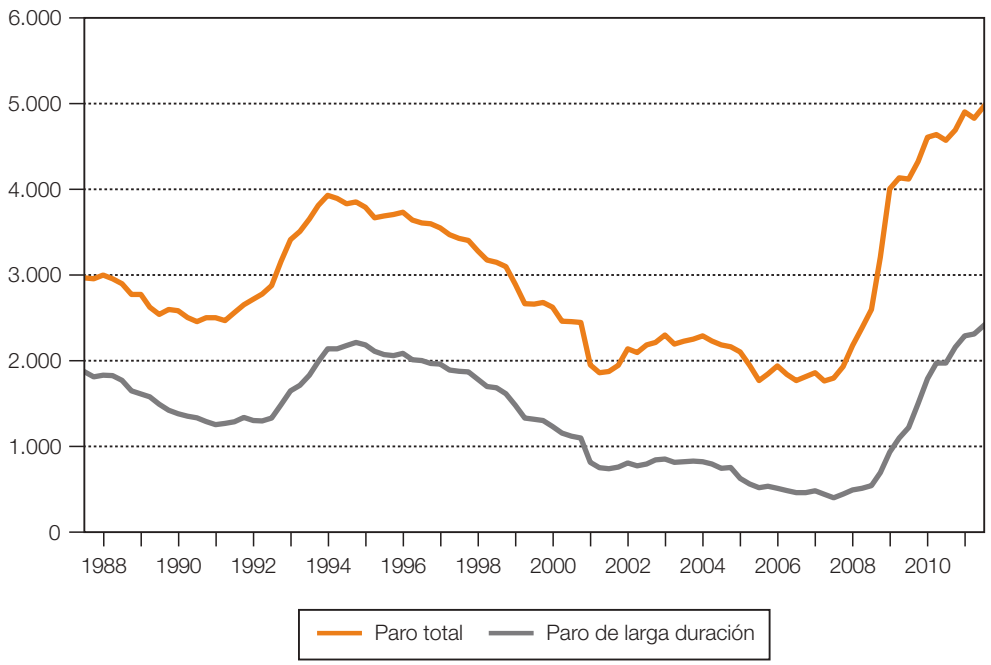
El repunte del PLD tras el inicio de la crisis no se produce instantáneamente sino tras un cierto tiempo. Así, la proporción del PLD sobre el total siguió descendiendo en 2008, primer año de la crisis, y tan solo en 2009 inició la fase alcista, que todavía continúa (véanse el cuadro 1 y los gráficos 1 y 2). En cambio, la proporción del paro de corta duración sobre el total continuó aumentando en el primer año de crisis y, posteriormente, al inicio de 2009 comenzó una tendencia descendente que todavía continúa. Este comportamiento se explica porque tan pronto como se inicia la crisis y empieza el deterioro del mercado de trabajo, se produce la evolución alcista de la tasa de paro global, que suele hacerlo durante un cierto tiempo por el aumento del paro de corta duración. Posteriormente, algunos de esos parados de corta duración dejaran de serlo, unos porque encuentren empleo o pasen a la inactividad y el resto porque se conviertan en parados de larga duración.

Un patrón similar del PLD y del de corta duración al de la crisis actual se produjo en la crisis de los primeros noventa en la economía española. En esa etapa, aunque que con algo más retraso que en la actual, se inició el aumento gradual de la incidencia del PLD, alcanzando el entorno del 57% en 1995, mientras que la proporción de parados de corta duración mostró la evolución contraria. Posteriormente, en la larga etapa expansiva (1995-2007) se fue reduciendo de forma paulatina esa elevada bolsa de parados de larga duración y la incidencia de este tipo de paro bajó al entorno del 20% al final de ese período. Cabe mencionar, por otro lado, que el PLD crece muy deprisa en las fases recesivas pero decrece lentamente en las expansivas de la economía (véanse gráficos 3 y 4). Así, en 1995 el punto más alto del PLD, como consecuencia de la fase recesiva del primer lustro de los noventa se había acumulado una bolsa de parados de larga duración de 2.105.000, con más de la mitad de esa cifra generada en los tres últimos años de esa fase; a partir de ese año el PLD mostró una tendencia descendente pero al final de la etapa (en 2007), doce años después, había

GRÁFICO 3

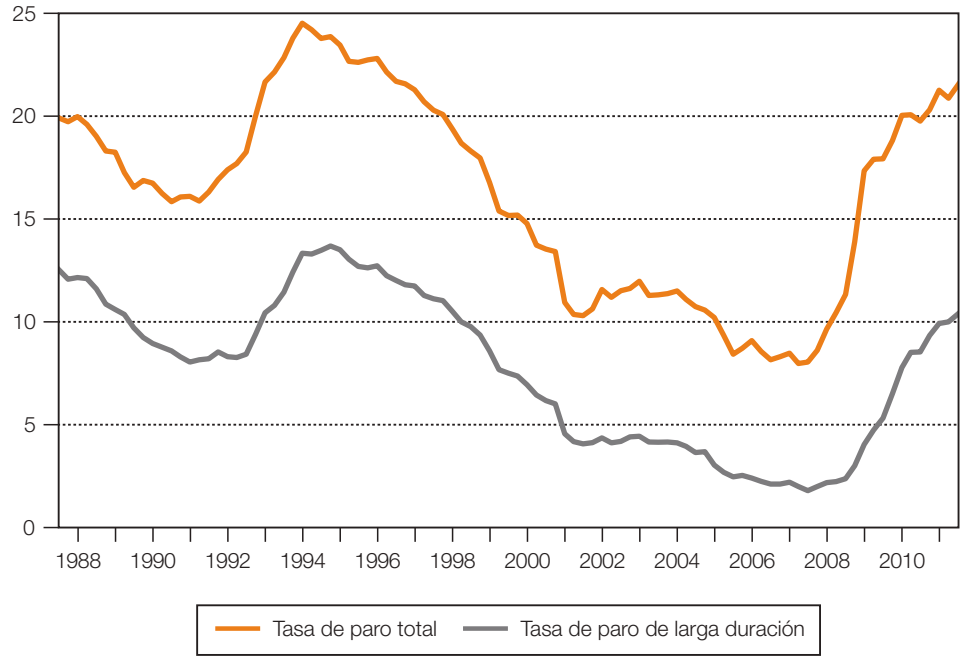
EVOLUCIÓN DEL PARO TOTAL Y DEL DE LARGA DURACIÓN

(Miles de personas)



Fuente: INE (EPA).

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO TOTAL Y DE LA DE LARGA DURACIÓN
(En porcentaje)



Fuente: INE (EPA).

todavía casi medio millón de parados que llevaban más de un año buscando empleo.

De los gráficos 3 y 4 se deduce que la evolución del PLD y la del desempleo total muestran un elevado grado de correlación, que se refleja en una evolución paralela, si bien se aprecia un cierto retraso en la respuesta del PLD a cambios de tendencia en el paro total. En la crisis del primer lustro de los noventa el PLD siguió la estela del fuerte crecimiento del paro total y en la larga etapa expansiva que se inició a continuación en el segundo lustro de los noventa y se agotó a finales de 2007, con la llegada de la actual crisis económica, ambos tipos de paro se redujeron de manera significativa. Así, la tasa de paro global disminuyó desde el 24% de 1994 al 8% en 2007 y la de PLD desde el 13 al 2,5%. Con el inicio de la actual crisis ambas tasas de paro han repuntado con fuerza, alcanzando en el T3 de 2011 el 21,5% de la población activa y el 12%, respectivamente. Además, la tasa de PLD ha repuntado en España con más fuerza que en la zona euro; en 2010 la tasa española casi duplica al área euro (2), cuando en el año previo a la crisis económica era inferior a la del conjunto de países de esa zona.

Diversos estudios sobre el comportamiento del PLD han contrastado la existencia de una relación entre el paro total y el PLD, véase OECD (2009). Este efecto se suele producir porque las personas que llevan más tiempo en situación de paro, sobre todo los parados de larga duración, tienen mayores dificultades para encontrar un empleo. Implícitamente, este comportamiento supone que las probabilidades de encontrar un empleo para los desempleados disminuyen a medida que aumenta la duración de la búsqueda de empleo.

En el cuadro 2 se muestra la estimación de algunos modelos dinámicos que intentan contrastar para el caso español si se produce esa relación comentada anteriormente entre el paro total y el PLD; es decir, si aumentos del paro total conllevan aumentos del PDL y viceversa. La muestra utilizada en esas estimaciones comprende desde el primer trimestre de 1995 hasta el tercero de 2011. Como variable dependiente se utiliza tanto la incidencia del PLD, proporción de los parados de larga duración sobre el total (pldst), como la tasa de paro de largo duración (tpld), calculada sobre el total de la población activa, así

CUADRO 2

ESTIMACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE EL PARO TOTAL Y EL DE LARGA DURACIÓN

Variables explicativas y estadísticos básicos	Variable explicada			Δ
	pldst	Δ(pldst)	tasaparold	(tasaparold)
pldst (-1)	0,88 (41,9)	– –		
tasaparo (–1)	0,28 (2,9)	– –		
tasaparo (–3)	0,42 (1,8)	–		
tasaparo (–4)	–0,39 (–2,1)	– –		
Δ(pldst [–1])	–	0,14 (–1,5)		
Δ(tasadeparo [–1])	– –	0,41 (2,4)	0,17 (3,5)	– –
Δ(tasaparo [–3])	–	0,53 (3,3)	0,13 (2,9)	11,0 (3,5)
Δ(tasaparo [–4])		0,52 (2,4)	0,24 (5,3)	0,08 (2,1)
tasaparold (–1)			0,94 (53,7)	– –
tasaparo			0,03 (2,9)	–
(tasaparold [–1])				0,15 (–2,3)
Δ(tasaparo)				0,33 (10,6)
R^2	0,99	0,46	0,99	0,83
σ_ε^2	1,13	1,19	0,270	0,2
D – w	1,91	2,21	1,80	1,89

(1) Entre paréntesis figura el estadístico t de Student.
Fuente: Elaboración propia.

como las primeras diferencias de estas medidas, Δ(pldst) y Δ(tpld). Como variables explicativas figuran la tasa de paro global (tasaparo), diversos retardos de la misma, así como sus primeras diferencias; y, además, dada la elevada inercia del PLD, también figura como explicativa el primer retardo de la endógena correspondiente.

Un primer análisis de los resultados de esas estimaciones pone de relieve que existe una clara la relación entre las variaciones del paro global y el PLD, estimado este último por cualquiera de sus modalidades que se acaban de mencionar. Además, de esas estimaciones se desprende que una variación en el paro global se traslada al PLD con cierto retraso, puesto que varios retardos de esta variable son significativos, lo que corrobora por otra vía el resultado del análisis gráfico comentado anteriormente.

Se ha realizado un contraste de cointegración entre la tasa de paro (tasaparo) y la proporción de parados de larga duración (pldst) para verificar si existe una relación de equilibrio a largo plazo entre estas variables. El resultado del contraste, no incluido aquí, ha sido negativo, lo que implica que no existe una relación de cointegración o de equilibrio a largo plazo entre estas dos variables, resultado similar al obtenido por Andrés y García (1990). Este resultado tiene algunas implicaciones para el análisis del mercado de trabajo español: si no existe una relación estable entre el paro y el PLD ya no será válido el concepto de tasa natural de paro o NAIRU estacionaria, sino que esta será cambiante a lo largo del tiempo y no única, lo que responde en gran medida a los efectos de la teoría de la histéresis comentados anteriormente.

La existencia de los efectos de histéresis hace que la tasa de paro estructural no retorne a su nivel inicial, tras una etapa recesiva de la actividad económica y alcista de la tasa de paro. Ello se debe a que el elevado paro acumulado en una recesión presiona al alza al PLD y, finalmente, dado el elevado grado de inercia de este, terminará elevan-

do la tasa de paro estructural, aunque manteniéndose por debajo de ella en las fases alcistas del paro.

También se ha contrastado empíricamente que cuando el PLD aumenta con fuerza y se acumula un elevado *stock* de parados de larga duración, las condiciones laborales y desmotivación de estos trabajadores hace que no busquen empleo con intensidad, por lo que los salarios no caen como deberían caer en la situación previa a la recesión que acaba de provocar el aumento del paro, por lo que el paro de equilibrio se fija en un nivel superior al de antes de la recesión (3).

3. La composición y algunas características del paro de larga duración

En lo que sigue se analizan determinadas variables relevantes de los individuos que están en situación de PLD, como grupos de edad, sexo, nivel educativo, duración de la búsqueda, etc. El PLD ha venido aumentando tanto en los hombres como en las mujeres, si bien en este último colectivo suele presentar una mayor incidencia (véase cuadro 3). Así, en 2005 el porcentaje de parados de larga duración sobre el total era del 32,6% en las mujeres, frente al 24,5% de los hombres, y en el año previo a la actual crisis (2007) esa ratio era del 26,6% y 20,1%, respectivamente. En cambio, en la etapa de crisis ese diferencial de la incidencia del PLD se ha estrechado significativamente, de tal forma que el diferencial de 6,5 puntos favorable a las mujeres en el año previo a la crisis se ha estrechado considerablemente hasta casi anularse en 2011, al situarse en ese año en 0,7 puntos. Esto significa que el PLD ha crecido en la etapa de crisis económica mucho más deprisa en España entre los hombres que entre las mujeres. En el conjunto de la UE también se ha producido un mayor crecimiento del PDL en términos relativos en la etapa de crisis entre los hombres (Comisión Europea, 2010). En el cuadro 3 se puede apreciar cómo la respuesta del PLD al repunte del paro total se produce con cierto retraso. De hecho, en el primer año de crisis (2008) no solo no aumentó la incidencia del PLD tanto en el total como entre los hombres y las mujeres, sino que disminuyó y empezó a subir en 2009. En el cuadro 3 se muestra la estructura del PLD según la edad de los parados de larga duración para el período 2005-2011. De acuerdo con estos resultados, el PLD se concentra en el grupo de 25 a 54 años.

Este grupo es el que más ha aumentado su peso en el total desde el inicio de la crisis, de tal forma que en 2007 representaba el 71,1% del total, en 2009 el 71,2% y en 2011 el 74,7%. El grupo de los trabajadores jóvenes (16-24 años) que llevaban más de un año parados también ha ganado peso en el total de parados de larga duración. Al inicio de la crisis alcanzaba el 13,3% del total y en 2009 el 16,6%, posteriormente se moderará bajando en 2010 al 15% y en 2011 al 14,7%. Este descenso de los dos últimos años puede responder a que tras el choque inicial de la crisis sobre este grupo, una vez agotadas las prestaciones por desempleo y dadas las bajas expectativas de encontrar empleo, muchos jóvenes han retornado a las aulas para continuar su formación. En cambio, el PLD del grupo 55 años y más ha disminuido de manera apreciable en la etapa de crisis al situarse en 2011 en el entorno del 10,6%, cinco puntos por debajo del que representaba en el año previo a la actual crisis. Esta pérdida no responde a que los parados de larga duración hayan

CUADRO 3

INCIDENCIAS Y ESTRUCTURA POR EDADES DEL PARO DE LARGA DURACIÓN (PDL)

	Tasa de paro total	Incidencia del PDL			Estructura del PDL por edades		
		Total	Hombres	Mujeres	16–24	25–54	55 y +
2005	9,2	28,9	24,5	32,6	15,2	72,7	12,0
2006	8,5	25,6	22,0	28,4	14,4	71,6	14,0
2007	8,3	23,7	20,1	26,6	13,3	71,1	15,6
2008	11,3	21,3	17,0	25,8	15,2	71,0	13,8
2009	18,0	28,5	25,4	32,3	16,6	71,2	12,2
2010	20,1	42,5	42,2	42,9	15,0	73,9	11,1
2011(1)	21,2	47,5	47,4	48,1	14,7	74,7	10,6

(1) Tres primeros trimestres.
Fuente: INE (EPA).

encontrado empleo sino más bien a que muchos de ellos han pasado a la inactividad, abandonando el mercado de trabajo ante las escasas expectativas de encontrar empleo. No obstante, cabe mencionar que en los años previos a la crisis el peso de este grupo en el total mostraba una tendencia creciente.

La Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA) hace un seguimiento del mercado laboral, a través de su publicación trimestral del *Observatorio laboral de la crisis*. De acuerdo con algunos resultados recientes de esta institución, las probabilidades de acceso al empleo de los individuos desempleados depende de manera crucial de la duración del desempleo, véase Fedea (2011). Así, tomando individuos parados cuya única diferencia entre ellos era la duración del paro, esta variable se revela como fuertemente determinante a la hora de acceder a un empleo. Los parados de larga duración tienen menos probabilidades de encontrar un empleo que los de corta duración, con independencia que tengan o no subsidio de desempleo.

Los datos del cuadro 4 referidos a los tres primeros trimestres de 2011, evidencian que la probabilidad de salir del desempleo disminuye significativamente a medida que aumenta el tiempo de búsqueda de empleo. La probabilidad de encontrar empleo en el trimestre siguiente es más de cuatro veces mayor para los trabajadores que llevan menos de un mes buscando empleo que para los que llevan más de un año, y la de los que llevan entre tres y seis meses es menos de la mitad que en el colectivo de PLD. Por lo tanto, la duración del desempleo reduce la probabilidad de encontrar empleo y salir de esa situación, lo que hace más preocupante el elevado porcentaje alcanzado por el PLD en España.

El problema del PLD se ve agrandado porque estos trabajadores tienen un nivel educativo bajo, véase Fundación BBVA-Ivie (2011). En 2010, ver gráfico 5, más del 50% de estos trabajadores solo poseían estudios primarios y algo más del 30% de los mismos tenían estudios superiores. Por lo tanto, el PLD afecta en mayor medida a aquellos trabajadores que tienen un nivel educativo bajo mientras que los que tienen un mayor nivel educativo les afecta en menor medida. Por otro lado, de acuerdo con los datos de FEDEA, a un mayor nivel de educación, la probabilidad de encontrar un empleo en el trimestre siguiente es mucho mayor a medida que aumenta el nivel educativo, véase grafico 6. De hecho, para el tercer trimestre de 2011, el porcentaje de trabajadores con estudios primarios que consiguen empleo apenas supera el 18% mientras que los que tienen estudios universitarios alcanzan el 28%. Habida cuenta de que entre los parados de larga duración más de la mitad solo tienen estudios primarios y la proporción de los universitarios es baja, las dificultades de salir del paro se acrecientan en este tipo de trabajadores.

CUADRO 4

PORCENTAJE DE DESEMPLEADOS QUE ACCEDEN A UN EMPLEO EN EL TRIMESTRE SIGUIENTE SEGÚN TIEMPO DE BÚSQUEDA

Tiempo que llevan desempleados	Año 2011		
	Primer trimestre	Segundo trimestre	Tercer trimestre
Menos de 1 mes	61,9	72,1	64,9
De 1 a 3 meses	50,0	58,1	50,1
De 3 a 6 meses	22,9	30,3	32,2
De 6 meses a 1 año	18,6	20,0	23,7
Más de 1 año	12,2	15,1	15,1

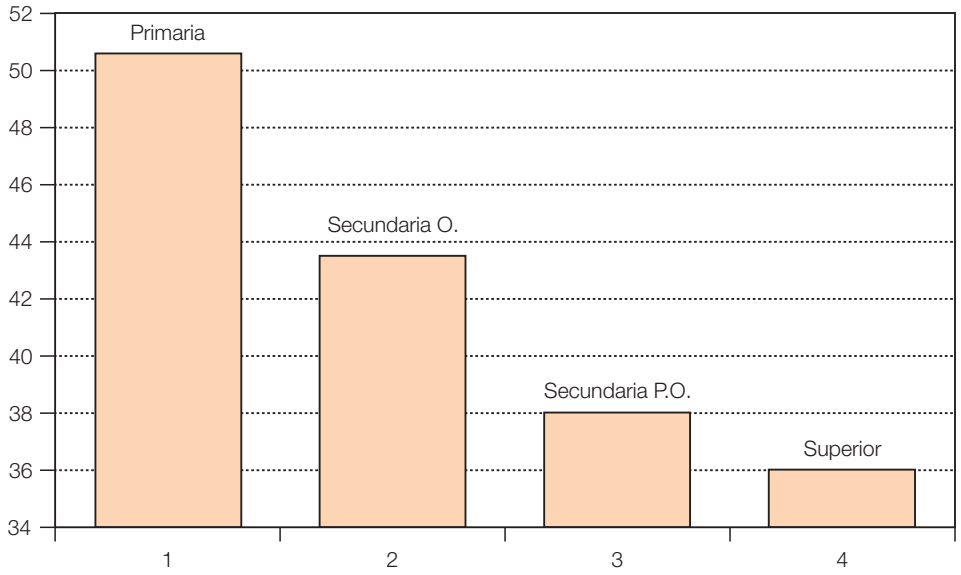
Fuente: INE y FEDEA.

Algunas instituciones del mercado laboral también son responsables del aumento del PLD y de la tasa estructural de paro. La OCDE ha tratado con profusión este tema en su publicación anual de las Perspectivas de Empleo y ha llegado a la conclusión de que la duración máxima de las prestaciones de desempleo y el ratio entre gastos de política laboral activa (programas de formación y estímulos a la creación de empleo) y política laboral pasiva (básicamente subsidios de paro) son variables relevantes en la explicación del PLD, la primera con signo positivo (impulso alcista) y la segunda con signo negativo, es decir reduciendo el PLD.

4. Posibles medidas contra el paro de larga duración

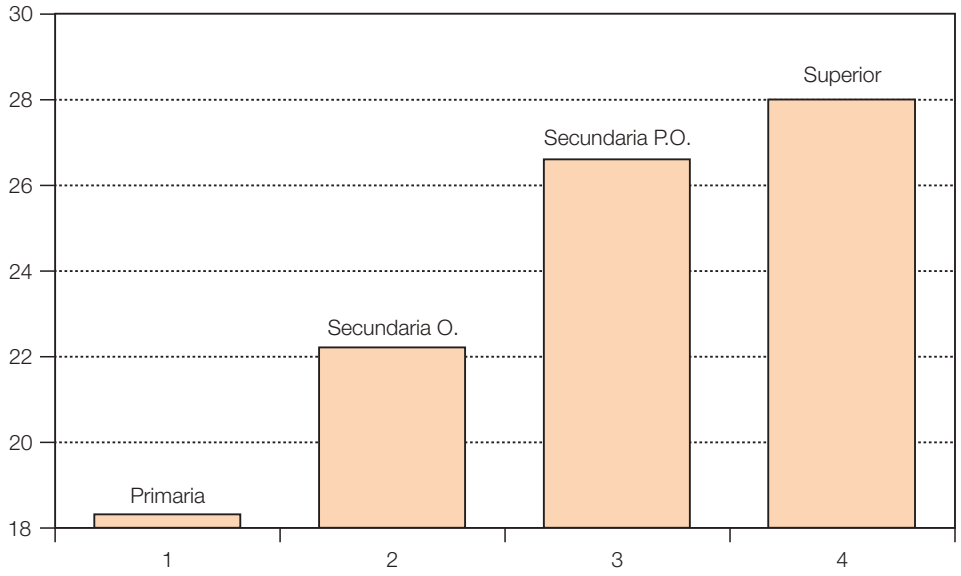
La situación de recesión que se prevé en 2012 para la economía española y el débil crecimiento esperado para los dos años subsiguientes no auguran una creación apreciable de empleo. Ello significa que el paro total seguirá aumentando y también lo hará el PLD. Con estas perspectivas de crecimiento, la solución a corto plazo para intentar reducir el elevado nivel de PLD resulta difícil. No obstante, es urgente tomar medidas

GRÁFICO 5
PLD SEGÚN NIVEL EDUCATIVO EN 2010
(En porcentaje)



Fuente: INE (EPA).

GRÁFICO 6
PARADOS POR EDUCACIÓN QUE ACCEDEN A UN EMPLEO (1)
(En el trimestre siguiente, en porcentaje)



(1) Tercer trimestre de 2011.
Fuente: INE (EPA).

para hacer que este colectivo modere el ritmo de crecimiento de los últimos años, e incluso disminuya, con el fin de reducir a su vez el riesgo de exclusión laboral permanente que late sobre sus miembros.

En este sentido se deben impulsar las políticas activas de empleo con especial énfasis en los parados de larga duración. Dado que, como se ha comentado, la formación de los trabajadores es una variable crucial para que los parados encuentren empleo, de forma genérica las medidas a tomar deberían estar orientadas a dotar de mayor nivel formativo a esas personas. Esto no debería hacerse, sin embargo, de manera generalizada en todos los grupos que componen el PLD, sino en aquellos que más lo necesiten. Como hemos visto antes en el caso español, más de la mitad de los parados de larga duración tan solo poseen estudios primarios o menos y la probabilidad de que estos trabajadores encuentre empleo es mucho menor que la de los que tienen estudios superiores; por ello, este grupo de baja cualificación y que tiene un riesgo mayor que el resto de continuar en el PLD o pasar a inactivos debería ser un objetivo prioritario.

En este sentido, la formación a impartir a estos trabajadores tendría que estar acorde con las necesidades del sistema productivo, por lo que se necesitarían estudios de prospectiva sobre las necesidades de mano de obra en las distintas ramas productivas. Es muy probable que más de la mitad de los 2,3 millones de parados de larga duración existentes en estos momentos procedan del sector de la construcción; en consecuencia, las bajas posibilidades de que en el corto y medio vuelvan a encontrar trabajo en este sector obliga a reciclarlos hacia especialidades pertenecientes a otras ramas productivas que necesiten mano de obra.

Según se subrayó, algunas instituciones del mercado de trabajo pueden ser un factor causal del PLD, especialmente la legislación sobre las prestaciones de desempleo, tanto en lo que se refiere a su cuantía como a su duración. En sentido contrario las medidas activas de empleo, en general, suelen tener efectos positivos en la reducción del PLD. Así, en el caso español, se debería modificar la legislación de la prestación de desempleo para que deje de ser un factor de empuje del PLD e impulsar las medidas activas de empleo. La Comisión Europea, en su informe de empleo de 2009, aboga por implantar los principios de la flexiseguridad puesto que, según los resultados de determinados estudios econométricos, estas medidas reducen el PLD.□

NOTAS

((1) De hecho desde el inicio de la crisis, T4 de 2007, y hasta el tercer trimestre de 2011, se han perdido 2,3 millones de empleos en total, correspondiendo el 57% (1,3 millones) al sector de la construcción.

(2) En España, la tasa de paro de larga duración alcanzaba el 1,7% en 2007 y el 7,3% en 2010, y en la eurozona esa tasa era del 3,4% en 2007 y del 4,3% en 2010.

(3) En este sentido, se considera ya desde hace más de dos décadas que la NAIRU es móvil o cambiante con el tiempo, en lugar de una tasa de paro estructural fija o tasa natural de paro.

BIBLIOGRAFÍA

Andrés, J. y García, J. (1990): «La persistencia del desempleo en España un enfoque agregado», en J. Velarde, y cols. (eds.): ***La industria Española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo****, Col. Economista Libros.*

Comisión Europea (2010): «El empleo en Europa en 2010. Informes y Estudios de Empleo», Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Fedea (2011): «El observatorio laboral de la crisis», octubre 2011.

Informe Fundación BBVA-Ivie (2011): «Crecimiento y competitividad trayectoria y perspectivas de la economía española». Francisco Pérez García (dir.), Fundación BBVA.

OCDE (2009): «Adjustments to the OCDE's , method of proyecting the NAIRU», junio 2009.

RESUMEN

El paro de larga duración ha repuntado con fuerza en España, tras el inicio de la crisis económica, alcanzando en el tercer trimestre de 2011 a casi a la mitad de los parados (el 48,5%), 2,3 millones de parados. El paro de larga duración esta respondiendo al crecimiento del paro global y, puesto que se espera que este todavía no haya tocado techo, cabe prever que en los próximos años siga creciendo, así como su incidencia. Los datos muestran que la probabilidad de encontrar un empleo para los trabajadores desempleados disminuye de forma muy acusada a medida que aumenta el tiempo de búsqueda y también revelan una relación directa y positiva con el nivel educativo del trabajador. Más de la mitad de los parados de larga duración son de baja cualificación, lo que unido a su ya largo período de búsqueda reduce de forma dramática sus perspectivas de empleo. Los elevados costes que este abultado volumen de paro de larga duración conlleva, tanto para el individuo como para la economía española en su conjunto, obliga a que se potencien las políticas activas de empleo dirigidas a este colectivo con el fin de aumentar su empleabilidad.

Palabras clave: *Paro de larga duración, Histéresis, NAIRU, Incidencia del paro de larga duración, Empleabilidad, Flexiseguridad.*

La inserción laboral de los jóvenes en España en un contexto de crisis

Alberto Vaquero (*)
Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Empresariales y Turismo de Ourense, Universidad de Vigo

1. Introducción

Sin duda, el colectivo juvenil es uno de los grupos de población que más está padeciendo los efectos de la crisis económica sobre el mercado laboral. Las expectativas de encontrar un empleo para la población entre 16 a 24 años son cada vez más reducidas. Además, se ha de tener presente que antes del inicio de la fuerte recesión que estamos viviendo nuestros jóvenes ya presentaban importantes limitaciones para encontrar un empleo de calidad. Así, en el último trimestre de 2007 (cuando la economía dio las primeras señales de recesión) las tasas de desempleo para el grupo de 16 a 19 y de 20 a 24 años eran del 31,3% y del 15,3%, respectivamente (frente al 8,6% general). En el tercer trimestre del 2011 (1) los diferenciales se han disparado, hasta llegar a unas tasas de paro del 60,5% para el grupo de 16 a 19 años y del 42,3% para el de 20 a 24, con una tasa de desempleo general del 21,5%.

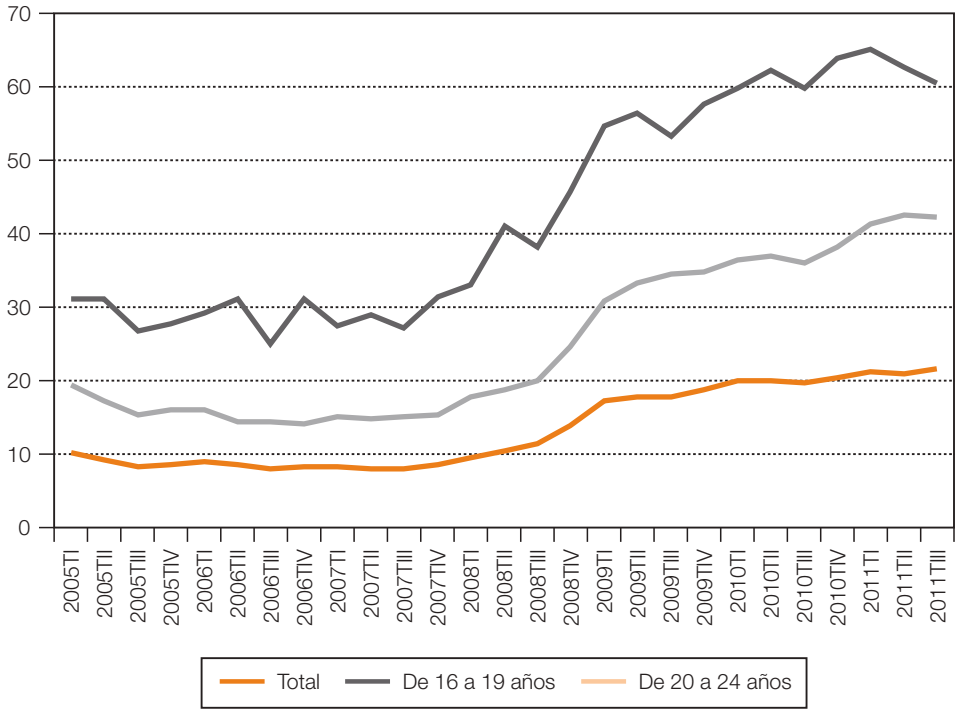
Los objetivos de este artículo son estudiar, para el caso español y desde una óptica comparada, la situación de los más jóvenes en el acceso al empleo, señalar las principales medidas que se están tomando para mejorar las tasas de inserción laboral y proponer actuaciones de reforma.

Para ello, tras esta introducción, el segundo apartado se centra en analizar la situación laboral en España para el colectivo juvenil (16-24 años). El tercer apartado estudia las dificultades que tienen los más jóvenes para acceder a un empleo. En el cuarto se describen las principales medidas que se están tomando para mejorar la situación laboral de nuestros jóvenes. Finalmente, se establecen una serie de conclusiones.

2. La evolución del desempleo juvenil en España y en la Unión Europea

El gráfico 1 permite cuantificar la gravedad del problema del desempleo juvenil en España. Como se puede comprobar, siempre las tasas de paro de la población de 16 a 19 y de 20 a 24 años han superado claramente la tasa de paro general. Incluso durante la etapa expansiva del ciclo económico, las diferencias llegaron a suponer 20 puntos y 10 puntos por encima de la media general para el grupo de 16 a 19 y de 20 a 24 años, respectivamente. Sin embargo, desde el comienzo de la actual crisis económica estos diferenciales han ido aumentando. Así, ya en el segundo trimestre de 2008, la tasa desempleo para los más jóvenes era prácticamente cuaro veces la general y 1,8 veces

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESEMPLEO (2005 TI-2011 TIII)
(En porcentaje)



Fuente: Encuesta de Población Activa, Instituto Nacional de Estadística (2011a).

superior para el grupo de 20 a 24 años. Desde entonces los diferenciales oscilaron entre 2,8-3,4 veces la tasa de desempleo respecto al grupo de menor edad, con una reducción importante en los últimos años (debido al efecto desánimo por no encontrar un empleo) y entre 1,7-1,9 veces para el grupo de 19 a 24 años.

Convendría determinar si este comportamiento ha sido similar a nivel europeo. A partir del cuadro 1 se puede comprobar cómo para el período

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE DESEMPLEO POR GRUPOS DE EDAD
(En total de medias anuales)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UE 27						
• De 15 a 19 años	23,7	25,3	24,6	25,6	26,4	26,1
• De 20 a 24 años	16,8	19,4	18,2	8,2	20,0	19,2
España						
• De 15 a 19 años	55,9	54,9	55,3	62,9	60,3	61,4
• De 20 a 24 años	32,1	34,6	33,4	35,0	38,8	37,0

Fuente: Encuesta de la Fuerza de Trabajo en la Unión Europea (EFT), Instituto Nacional de Estadística (2011b).

2005-2010 la tasa de desempleo en la UE27 registra notables incrementos para los dos grupos de edades estudiados. Así la tasa de desempleo de los más jóvenes pasa del 23,7% en 2005 al 26,1% en 2010, mientras que para el grupo de 20 a 24 años, este incremento es desde el 16,8% al 19,2. Para el caso español, los indicadores pasarían del 55,9% al 61,4% para el primero de los grupos y del 32,1% al 37% para el segundo. Además, se comprueba cómo durante el período analizado la tasa de paro española para el grupo de 15 a 19 años es 2,4 superior a la media de la UE27, y de 1,9 veces para el grupo de 20 a 24 años.

3. Las causas de la reducida capacidad de inserción laboral de los jóvenes en España

Aunque las causas para justificar los reducidos niveles de inserción laboral de los jóvenes son múltiples y responden a numerosas variables, en este apartado se tratará de señalar las más importantes, a partir de las deficiencias detectadas en el sistema educativo y en el mercado laboral.

3.1. Deficiencias en el sistema educativo

Como se ha podido comprobar en el apartado precedente, las elevadas cifras de jóvenes desempleados no son únicamente consecuencia de la crisis económica. Los altos niveles de paro estructural de la economía española ya mostraban una situación laboral muy negativa cuando España estaba en la fase de expansión económica.

Así, en pleno proceso del *boom* inmobiliario, muchos jóvenes decidieron abandonar prematuramente sus estudios para comenzar a trabajar en el sector de la construcción en ocupaciones poco cualificadas pero aun así bien remuneradas. Tras el fuerte proceso de reconversión del sector, estos jóvenes se encuentran sin empleo y, lo que es todavía peor, carecen de formación suficiente para poder acceder a otro tipo de trabajo.

Algunas cifras permiten señalar la gravedad de esta situación. En 2010 en España había 700.000 jóvenes menores de 25 años sin título de Educación Secundaria Obligatoria y cerca de 500.000 en idéntica situación entre los 25 y 30 años.

La esperanza de vida escolar (2) pone de manifiesto la todavía menor tasa de inversión en capital humano en España, a pesar de la mejora en los niveles de educación terciaria (Vaquero, 2010 y 2011a). Así, el resultado en nuestro país (17,2 años) sigue siendo menor a la media de la OCDE (17,8) y de la UE21 (18,1), está muy por debajo del resultado obtenido en Suecia (19,9) o Finlandia (21,1). Sin duda, el abandono escolar temprano de un porcentaje importante de la población joven está generando este resultado.

El cuadro 2 permite conocer la distribución de la población de 16 a 19 años por nivel educativo en España a partir de la EPA del cuarto trimestre de 2005 (durante los últimos años de la expansión económica), en el cuarto trimestre de 2007 (cuando comenzaron a detectarse los primeros síntomas de recesión) y en el tercer trimestre de 2011 (en plena crisis económica).

A lo largo del período estudiado el número de jóvenes de 16 a 19 años que únicamente alcanzan hasta la primera etapa de educación secundaria aumenta en 63.000. Por otra parte, disminuye el número de jóvenes con primera etapa de educación secundaria en 207.400, mientras que aumenta en 46.400 el número de jóvenes con la segunda etapa de educación secundaria.

CUADRO 2

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE 16 A 19 AÑOS POR NIVEL EDUCATIVO EN ESPAÑA (2005 TIV-2011 TIII)

	Número (en miles)			Porcentaje		
	2005 TIV	2007 TIV	2011 TIII	2005 TIV	2007 TIV	2011 TIII
Hasta la primera etapa de educación secundaria	250,7	350,6	313,8	13,5	19,0	17,8
Primera etapa de educación secundaria	1.158,9	1.063,4	950,6	62,4	57,7	53,9
Segunda etapa de educación secundaria	439,7	421,0	486,1	23,7	22,8	27,6
Enseñanzas técnico profesionales de grado superior	6,1	8,1	9,2	0,3	0,4	0,5
Enseñanza universitaria de primer y segundo ciclo	2,9	1,3	3,7	0,2	0,1	0,2
Total	1.858,3	1.844,4	1.763,4	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta de Población Activa, Instituto Nacional de Estadística (2011a).

CUADRO 3

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE 20 A 24 AÑOS POR NIVEL EDUCATIVO EN ESPAÑA (2005 TIV-2011 TIII)

	Número (en miles)			Porcentaje		
	2005 TIV	2007 TIV	2011 TIII	2005 TIV	2007 TIV	2011 TIII
Hasta la primera etapa de educación secundaria	187,2	272,8	283,4	6,5	9,8	11,4
Primera etapa de educación secundaria	908,5	801,9	665,4	31,4	28,8	26,8
Segunda etapa de educación secundaria	1.139,9	106,5	973,0	39,4	39,8	39,2
Enseñanzas técnico profesionales de grado superior	258,6	234,6	206,2	8,9	8,4	8,3
Enseñanza universitaria de primer y segundo ciclo	397,8	365,9	351,4	13,8	13,2	14,2
Total	2.892,0	2.479,4	2.781,7	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta de Población Activa, Instituto Nacional de Estadística (2011a).

En relación a los porcentajes obtenidos, los datos muestran cómo en el tercer trimestre de 2011 el 17,8% de los jóvenes de 16 a 19 años solo tenían hasta la primera etapa de educación secundaria (un aumento de 4,3 puntos respecto a 2005. Por otra parte, el descenso de la proporción de jóvenes con únicamente primera etapa de educación secundaria (8,5 puntos a lo largo de la serie) no ha sido absorbido por el aumento de los jóvenes con segunda etapa de educación secundaria (3,9 puntos más) sino que se ha trasladado, al menos en parte, a un aumento del nivel educativo inferior. En consecuencia, el nivel educativo de los jóvenes españoles durante el período estudiado no dibuja una mejora. Si a esto se une que las oportunidades laborales se reducen a medida que disminuye la inversión en educación, el panorama de inserción laboral para los más jóvenes no resulta nada alentador.

El cuadro 3 repite el mismo análisis para el grupo de población de 20 a 24 años. Al igual que sucedió con el grupo de 16 a 19 años, aumenta el número de jóvenes con un nivel de estudios inferior a la primera etapa de educación secundaria, desde los 187.200 en el cuarto trimestre de la EPA de 2005, a los 283.400 en el tercer trimestre de la EPA de 2011. Además, resulta notable la caída del número de jóvenes con titulación de enseñanzas técnico profesionales de grado superior (52.000 menos) y de aquellos con estudios universitarios (46.400 menos). Lo único positivo ha sido el descenso del número de jóvenes con únicamente la primera etapa de educación secundaria (243.000 menos). Al igual que ocurrió con el colectivo de 16 a 19 años, parte de esta reducción se tradujo en un aumento de grupo con el nivel educativo inferior, y además, en un descenso de los jóvenes con mayor nivel de estudios. Así, el 11,4% de la población entre 20 y 24 años tenía en el tercer trimestre de 2011 un nivel educativo inferior a la primera etapa de educación secundaria (4,9 puntos más que en el último trimestre de 2005).

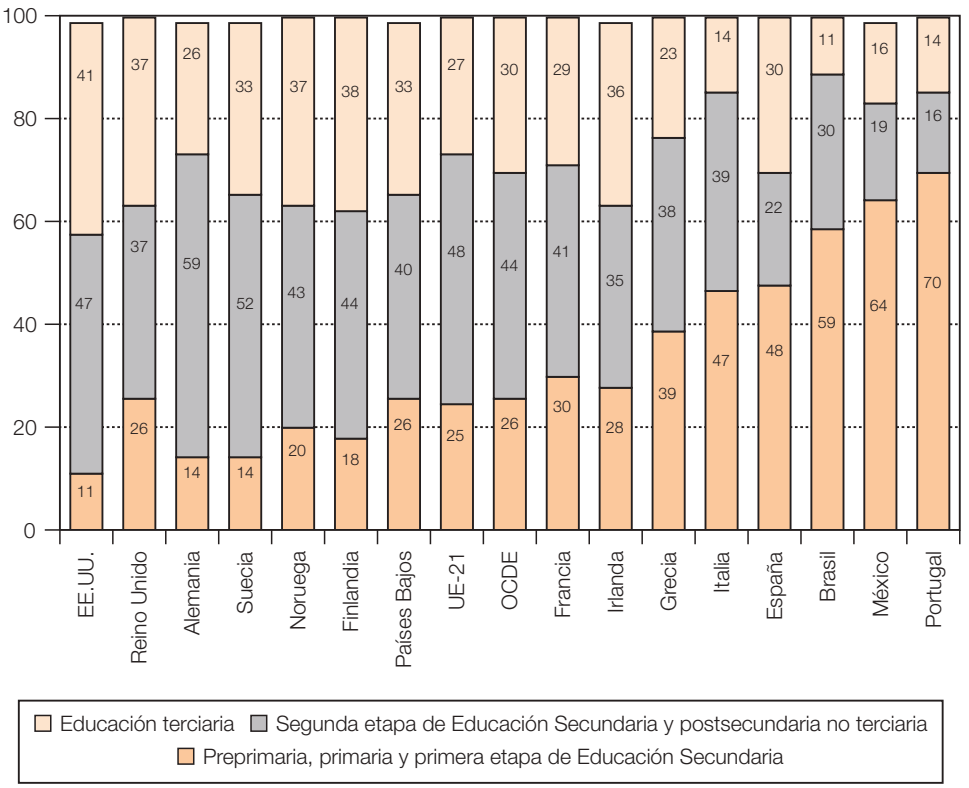
Este resultado no es solo desalentador en estos momentos, sino que incluso puede ser peor en los próximos años, ya que la falta de preparación de la población más joven va a repercutir a corto plazo en un empeoramiento de los indicadores de capital humano del grupo de más de 25 años.

Como se puede comprobar, a partir del gráfico 2, donde se muestra el nivel de formación de la población adulta (25-64 años) para 2009, en España el 48% de la población tiene un nivel de estudios igual o inferior a la etapa preprimaria, primaria y primera etapa de la educación secundaria, un resultado que contrasta con la media de la UE21 (25%) y de la OCDE (26%). Solo Brasil (59%), México (64%) y Portugal (70%) superan el indicador español. Las mayores diferencias se obtienen respecto a Alemania (14%) y Reino Unido (26%). En consecuencia, resulta evidente que la situación del *stock* de capital humano en España empeorará en los próximos años si tenemos en cuenta el elevado número de personas jóvenes sin formación.

Resulta evidente que esta situación se debe en buena medida al abandono escolar temprano, que a corto plazo generará una rémora educativa a lo largo de la vida del individuo. A partir del cuadro 4 se constata cómo España es uno de los países de la UE con mayor porcentaje de personas entre 18 y 24 años que, no habiendo completado la educación secundaria de segunda etapa, no se encuentran realizando ningún tipo de formación (31,2%) frente a la media de la UE27 (4,4%). Este resultado es todavía más preocupante si se tiene en cuenta la situación de los varones, con una tasa de abandono escolar del 37,4%, diecinueve puntos superior a la media comunitaria (Vaquero, 2011b).

GRÁFICO 2

NIVEL DE FORMACIÓN DE LA POBLACIÓN ADULTA, (2009)
(En porcentaje)



Fuente: Panorama de la Educación. Indicadores de la OCDE 2011. Informe Español, OCDE (2011).

CUADRO 4

PORCENTAJE DE POBLACIÓN DE 18-24 AÑOS QUE NO HA COMPLETADO LA EDUCACIÓN SECUNDARIA DE SEGUNDA ETAPA Y QUE NO SIGUE NINGÚN TIPO DE FORMACIÓN
(2000, 2004 y 2009 en porcentaje)

	2000	2004	2009		2000	2004	2009
Alemania	14,6	12,1	11,1	Irlanda	–	13,1	11,3
Austria	10,2	9,5	8,7	Italia	25,1	22,3	19,2
Bélgica	13,8	13,1	11,1	Letonia	–	14,7	13,9
Bulgaria	–	21,4	14,7	Lituania	16,5	10,5	8,7
Chipre	18,5	20,6	11,7	Luxemburgo	16,8	12,7	7,7
Dinamarca	11,7	8,8	10,6	Malta	54,2	42,1	36,8
Eslovaquia	–	6,8	4,9	Países Bajos	15,4	14,1	10,9
Eslovenia	–	4,3	5,3	Polonia	–	5,6	5,3
España	**29,1**	**32,0**	**31,2**	Portugal	43,6	39,4	31,2
Estonia	15,1	13,1	13,9	Reino Unido	18,2	12,1	15,7
Finlandia	9,0	10,0	9,9	República Checa	–	6,3	5,4
Francia	13,3	12,8	12,3	Rumanía	22,9	22,4	16,6
Grecia	18,2	14,7	14,5	Suecia	7,3	9,2	10,7
Hungría	13,9	12,6	11,2	**UE27**	**17,6**	**16,1**	**14,4**

(–) Dato no disponible.
Fuente: Las cifras de la educación en España. Estadística e indicadores, Edición 2011 (Curso 2008-09), Ministerio de Educación (2011).

3.2. Deficiencias en el mercado de trabajo

Si bien el nivel educativo influye en las posibilidades de colocación de los trabajadores, existen otros elementos que también lo hacen.

Posiblemente el que tenga más influencia es la segmentación en el mercado de trabajo. Por una parte, la segmentación laboral supone un peor acceso al mercado de trabajo y, por la otra, cuando se consigue un empleo, este suele ser de naturaleza temporal.

En 2010 solo Rumania con una tasa de temporalidad del 27,3% superaba el indicador español (24,5%), una cifra muy alejada del 14% de la UE15 o del 15,7% de la UE27. El indicador español multiplica prácticamente por tres el resultado obtenido en Alemania y es 10 puntos superior al de Francia.

Así, las altas tasas de temporalidad en el empleo que sufren desde hace varias décadas los jóvenes españoles, provocan una clara inseguridad laboral para este colectivo, con repercusiones en toda la economía. Además, la excesiva temporalidad es una de las variables que más influye en la precariedad laboral y económica de este grupo de población.

El cuadro 5 resume la evolución de las tasas de temporalidad a partir de la EPA. Se comprueba cómo aquella ha sido una constante a lo largo del período estudiado. Aun así, en el tercer trimestre de 2011 se manifiesta una reducción de la tasa de temporalidad de 5,9 puntos respecto al último trimestre de 2005. Sin embargo, este resultado no implica una mejora en la calidad del empleo, sino que se debe a que la crisis económica ha reducido las tasas de temporalidad, pero por la no renovación de los contratos temporales para evitar transformarlos en indefinidos. Este efecto ha sido mayor en aquellos sectores donde predominaban los empleos con poca cualificación, especialmente en el sector de la construcción (que ha recogido un 60% de todo el paro) y en la hostelería.

Además, se comprueba cómo la tasa de temporalidad para el colectivo de 16 a 19 años en el tercer trimestre de 2011 (85,8%) supera el indicador de plena bonanza económica (81,3% en el cuarto trimestre de 2005), lo que supone un indicador 3,3 veces superior a la media nacional en 2011. Para el colectivo de 20 a 24 años, la tasa de temporalidad del tercer trimestre se sitúa en un 61,2% (2,3 veces superior a la media nacional).

Se podría pensar que este resultado se atenuaría si se filtrase la tasa de temporalidad por el nivel de estudios. Sin embargo, la misma se mantiene, aunque con menor intensidad. Así en García (2011) se señala cómo si bien la educación reduce la temporalidad del empleo para todos los tramos de edad en la UE27, en España la estabilidad laboral comienza a ser patente para los trabajadores mayores de 25 años (3).

CUADRO 5

TASA DE TEMPORALIDAD POR TRAMOS DE EDAD

	2005 TIV	2007 TIV	2011 TIII
De 16 a 19 años	81,3	77,9	85,8
De 20 a 24 años	64,0	57,8	61,2
Media	33,8	30,9	26,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la EPA, Instituto Nacional de Estadística (2011a).

Además, la temporalidad no es la única causa que genera estos resultados negativos sobre las tasas de inserción laboral de los jóvenes. Así, entre otras variables se pueden citar el ciclo económico, las dificultades para adquirir experiencia previa o la escasez de resultados de algunas de las medidas públicas adoptadas para mejorar la capacidad de los jóvenes para acceder al empleo.

4. Las nuevas medidas para mejorar la inserción laboral de los jóvenes

Debido a las fuertes tasas de desempleo del colectivo juvenil, el ejecutivo central viene planteando desde el inicio de la crisis un conjunto de actuaciones desde la perspectiva de las políticas activas, que se han acentuado durante el último trimestre de 2010 y todo el 2011, por el empeoramiento de los indicadores laborales para los más jóvenes. Las referencias más importantes son el Real Decreto-Ley 1/2011, de 11 de febrero, de medidas urgentes para promover la transición al empleo estable y la recualificación profesional de las personas desempleadas, y el Real Decreto-ley 10/2011, de 26 de agosto, de medidas urgentes para la promoción del empleo de los jóvenes, el fomento de la estabilidad en el empleo y el mantenimiento del programa de recualificación profesional de las personas que agoten su protección por desempleo. A continuación se señalan las principales medidas adoptadas.

En primer lugar se establece un nuevo contrato de aprendizaje y formación, destinado a los jóvenes de 16 a 25 años (ampliable hasta diciembre de 2013 a los jóvenes menores de 30 años) sin cualificación profesional (4). Esta nueva modalidad contractual pretende sustituir al actual contrato de

formación, debido al escaso éxito obtenido (1% de todos los contratos realizados).

Las estimaciones realizadas por el Ministerio de Trabajo e Inmigración consideran que esta medida puede beneficiar a 1,2 millones de jóvenes menores de 30 años. En esta nueva modalidad se contempla que la jornada de trabajo sea el 75% de la habitual, dedicando el resto a la formación del trabajador en un centro especializado. La duración de este nuevo tipo de contrato será de un período mínimo de un año y hasta un máximo de tres en determinados casos en los que la formación del trabajador así lo precise.

Este nuevo contrato presenta claras ventajas para el empleador, ya que posibilita la reducción (hasta el 100%) de las cotizaciones a la Seguridad Social durante toda la vigencia del contrato si una pyme opta por contratar a un desempleado. Además, se garantiza una reducción mínima de 1.500 euros anuales de las cotizaciones a la Seguridad Social abonadas por el empleador si al finalizar el contrato de aprendizaje y formación este se transforma en indefinido.

En segundo lugar, se suspende, durante dos años, el límite de 24 meses que operaba para encadenar contratos de naturaleza temporal, evitando que el empleador tuviera que hacer indefinido al trabajador si había optado por esta modalidad durante un período de 30 meses. Con esta medida se pretende mantener las cifras de contratación aunque sea de naturaleza temporal.

En tercer lugar, para dar continuidad al programa PREPARA (5) que finalizaba en agosto de 2011, se prorrogó esta iniciativa seis meses más (hasta el 15 de febrero de 2012), con el objetivo de seguir impulsando la recualificación de las personas desempleadas (6) y proporcionar una ayuda económica de 400 euros, a cambio de participar en un programa de formación, siguiendo un itinerario de inserción para cada desempleado. El colectivo beneficiario de esta medida son los desempleados inscritos en los servicios públicos de empleo que agoten la prestación contributiva por desempleo y no tengan derecho o hayan finalizado el subsidio por desempleo. Hasta agosto de 2011 cerca de 128.000 personas se han beneficiado de este programa.

En cuarto lugar, se encuentra la prórroga del período durante el cual el Fondo de Garantía Salarial (FOGASA) satisface el pago de ocho días por despido objetivo justificado (7), aunque a partir de 2012 los pagos realizados solo contemplan los despidos procedentes (8).

Finalmente, tras la publicación del Real Decreto 1543/2011, de 31 de octubre, por el que se regulan las prácticas no laborales en empresas, se establece que los jóvenes desempleados entre 18 y 25 años que se encuentren inscritos en los servicios públicos de empleo con titulación universitaria, de formación profesional o un certificado de profesionalidad puedan beneficiarse de la realización de prácticas remuneradas con una beca de 426 euros mensuales, pero sin que ello suponga la existencia de una relación laboral. Con ello se persigue ayudar a los jóvenes desempleados que aun teniendo cierto nivel de estudios o formación profesional acreditada carezcan de experiencia laboral. Además, una vez que finalice el período de prácticas se posibilita que los empleadores puedan contratar a los participantes de este programa con los beneficios correspondientes.

5. Recomendaciones

Es evidente que la situación laboral de nuestros jóvenes debe cambiar. De no ser así, se estaría desaprovechando su capital humano. Por ello, y a tenor de lo expuesto en este artículo, es necesario articular un conjunto de medidas, tanto en materia educativa como laboral, para mejorar la inserción laboral de la población más joven, algunas de las cuales ya han sido señaladas en Vaquero (2010) y Vaquero (2011a).

5.1. Recomendaciones en materia educativa

En primer lugar, hay que seguir profundizando en las medidas tendentes a reducir el excesivo fracaso escolar en España. Aunque la tasa de abandono escolar educativo (9) en 2010 (28,4%) se haya reducido en más de 3,5 puntos respecto a 2008, sigue siendo más del doble de la UE19.

En segundo lugar, hay que seguir apostando por los denominados programas de *segunda oportunidad*, con el objeto de mejorar la formación de aquellos que abandonan prematuramente la escuela.

Finalmente, es preciso fomentar una mayor relación entre los conocimientos impartidos y las necesidades empresariales. Por una parte, es necesario analizar el mercado de trabajo para determinar el perfil del trabajador que demandan las empresas. Por la otra, es preciso diseñar los programas formativos, tanto en enseñanza reglada como no reglada, con mayor contenido práctico. No resulta viable, incluso en situaciones como la actual con alto nivel de desempleo juvenil, que los empleadores no logren encontrar determinados perfiles.

5.2. Recomendaciones en materia laboral

En primer lugar, hay que tratar de reducir la dicotomía existente entre trabajadores *de primera y de segunda*, una diferenciación que penaliza claramente a los más jóvenes, que ven cómo su expectativa laboral, en el mejor de los casos, es encadenar sucesivos contratos temporales y que pocas veces alcanzan un empleo de naturaleza indefinida.

En segundo lugar, es necesario garantizar al mayor número de jóvenes algún tipo de experiencia laboral y que esta sea reciente, aunque sea de corta duración. Como es sabido, los empleadores valoran mucho más cualquier tipo de trabajo previo reciente que un número amplio de actividades formativas. Además, hay que tener en cuenta que episodios largos de desempleo o una experiencia nula en el mercado de trabajo pesan muy negativamente sobre las posibilidades de inserción, especialmente para el colectivo juvenil.

En tercer lugar, es vital establecer actuaciones activas específicas para los jóvenes. Resulta imprescindible que cada joven demandante de empleo cuente con un tutor u orientador que preste apoyo desde el mismo momento en que se inscribe en el servicio de empleo hasta que finalmente logra acceder a un puesto de trabajo (10). Otra posibilidad es establecer contratos de aprendizaje y en prácticas que sean ajustados a la realidad laboral. Lo mismo se puede decir de las bonificaciones destinadas a la contratación de jóvenes desempleados, que a nivel práctico resultan muy complicadas de aplicar, debido a la gran cantidad de requisitos exigidos para poder optar a las mismas.

En cuarto lugar, hay que tratar de territorializar las actuaciones en materia laboral para mejorar la inserción de los jóvenes. Si bien hay que garantizar el mismo tipo de atención, con independencia del lugar donde resida el joven demandante de empleo, el mercado de trabajo presenta características específicas a nivel local, que muy difícilmente se pueden contener en un programa estatal. De ahí que sea necesaria una perfecta coordinación de todas las administraciones con competencias en el mercado de trabajo.

En quinto lugar, son necesarias actuaciones públicas en el marco de las políticas activas de empleo a medio y largo plazo y no únicamente diseños cortoplacistas, que si bien pueden intentar solucionar el grave problema del desempleo coyuntural, no suelen tener repercusiones sobre el paro estructural, que es sin duda el principal problema de la economía española desde hace varias décadas. Precisamente por ello es necesario que, de una vez por todas, se evalúe económicamente el funcionamiento y los resultados de las actuaciones activas en el mercado de trabajo. Si bien, este es uno de los objetivos que se ha planteado en la última reforma de las políticas activas de empleo, llevamos muchos años invirtiendo fondos, sin que por lo de ahora se hayan cuantificado adecuadamente sus logros.

En sexto lugar, es necesario acabar con comportamientos poco deseables para lograr un mayor ajuste laboral. Así, la reducida movilidad geográfica de los jóvenes resta notables posibilidades de inserción laboral a este colectivo.

En séptimo lugar, se echa en falta una apuesta decidida por fomentar el emprendimiento de los más jóvenes como alternativa para mejora la inserción laboral. Por ejemplo, una medida a estudiar para fomentar el empleo puede ser una rebaja de las cotizaciones sociales durante los primeros años de inicio de la actividad económica.

Finalmente, debemos evitar el error de plantear recortes injustificados en las actuaciones públicas tendentes a mejorar las condiciones laborales de los más jóvenes, en un escenario económico que invita a la reducción del gasto público. Una mayor inversión en capital humano, mejoras en la intermediación laboral, subvenciones a la contratación y la rebaja de las cotizaciones sociales pueden mejorar la situación del colectivo juvenil, tan castigado desde el punto de vista laboral, tanto en época de bonanza económica como en situaciones de recesión como la que estamos a padecer.

6. Conclusiones

Resulta evidente que la incorporación al mercado laboral resulta algo positivo para cualquier trabajador. Este aspecto resulta especialmente importante para los más jóvenes, ya que una mala trayectoria laboral en los primeros momentos puede marcar para siempre sus expectativas laborales.

Por lo tanto, conseguir mejores resultados en la tasas de inserción laboral no solo supone reducir el gasto destinado a compensar la delicada situación de este colectivo, sino que evita especialmente que estas personas se conviertan en edades muy tempranas en inactivas o desempleados de larga duración, lo que supondría aumentar el colectivo en riesgo de exclusión laboral. Además, no se puede obviar que son los jóvenes los que tradicionalmente poseen el espíritu innovador, los que mejor se adaptan a entornos cambiantes y los que más predispuestos están al uso y desarrollo de las nue-

vas tecnologías, de ahí que resulten especialmente preocupantes los malos indicadores educativos y laborales para este colectivo.

Resulta muy difícil a corto y medio plazo corregir esta falta de oportunidades laborales para los más jóvenes, puesto que su delicada situación laboral no se debe únicamente a la crisis que estamos todavía viviendo en España, sino que tiene una fuerte componente estructural, con una inercia que costará romper.

Para ello resulta imprescindible conjugar actuaciones desde la perspectiva educativa con la laboral, tratando de ajustar las necesidades del mercado a las capacidades de nuestros jóvenes. Sin duda, la formación a lo largo de la vida es algo imprescindible, pero no la única actuación. Es necesario analizar con detalle los perfiles que demandan los empleadores y establecer actuaciones públicas que mejoren de forma clara las capacidades y aptitudes de nuestros jóvenes a la hora de buscar un empleo. De ahí que sea imprescindible evaluar económicamente los resultados que se obtienen de las políticas activas. Finalmente, se ha de tratar de no reducir las inversiones públicas en este campo, ya que el mercado por sí solo no parece que sea capaz de ajustarse para mejorar las condiciones laborales de nuestros jóvenes.□

NOTAS

(*) El autor agradece los comentarios de la profesora Sara Fernández López, de la Universidad de Santiago de Compostela, para la realización de este artículo.

(1) Este es el último período de la Encuesta de la Población Activa (EPA) para el que se disponen datos en el momento de realización de este artículo.

(2) Entendida como el número de años de permanencia esperada en el sistema educativo, excluyendo la educación por debajo de los cinco años.

(3) Así, en García (2011) se indica que el contrato temporal actúa como la puerta de acceso al mercado laboral de los más jóvenes en España, con independencia de su nivel de formación.

(4) Este tipo de contrato tiene como destinatarios a aquellos jóvenes sin certificado de profesionalidad, formación profesional o título universitario.

(5) Esta iniciativa comenzó a aplicarse tras la publicación del Real Decreto-Ley 1/2011, de 11 de febrero, de medidas urgentes para promover la transición al empleo estable y la recualificación profesional de las personas desempleadas.

(6) El programa PREPARA sustituyó al programa contra el desempleo y por la inserción laboral (PRODI), creado en agosto de 2009 cuando se comenzó a detectar un importante número de desempleados que estaban agotando la cobertura por desempleo y que no lograban encontrar un trabajo. En este caso se optó por medidas de mejora formativa, acompañadas por una ayuda económica de 426 euros durante un período de seis meses, aunque debido al incremento del desempleo, esta actuación se prorrogó hasta los 18 meses. El número de beneficiarios del PRODI fueron cerca de 850.000, de las que la mitad lograron en algún momento encontrar un empleo.

(7) El importe a satisfacer corresponde a una indemnización de 20 días por año trabajado.

(8) Si bien inicialmente se tenía pensado implantar el Fondo de Capitalización, inspirado en el sistema austriaco, finalmente las medidas tomadas han sido de menor calado, debido a las dificultades financieras. Esta medida estaba prevista en la Ley 35/2010, de 17 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo. Así, en el Real Decreto-Ley 10/2011, de 26 de agosto, se plantea la necesidad de abrir un proceso de negociación con los interlocutores sociales con objeto de aprobar un proyecto de ley que regule la creación de un Fondo de Capitalización para los trabajadores, a lo largo de su vida laboral, estableciendo el derecho del trabajador a hacer efectivos el abono de las cantidades a su favor ante situaciones de despido, movilidad geográfica, actividades de formación o jubilación.

(9) Esta tasa se construye como el porcentaje de población de 18 a 24 años que no ha completado el nivel de educación secundaria de segunda etapa y no sigue ningún tipo de educación o formación

(10) Así, se podría pensar en establecer que cada tutor lograse reinsertar laboralmente de forma estable un determinado porcentaje de jóvenes demandantes de empleo.

BIBLIOGRAFÍA

Decreto 1543/2011, de 31 de octubre, por el que se regulan las prácticas no laborales en empresas, disponible en http://www.boe.es/boe/dias/2011/11/18/pdfs/BOE-A-2011-18062.pdf (consultado en diciembre de 2011).

*García, J. R. (2011): «Desempleo juvenil en España: causas y soluciones», **Documentos de Trabajo, BBVA Research**, núm. 11/30, disponible en http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/110926_Observatorio_economico_espana_tcm346-270041.pdf?ts=5112011 (consultado en diciembre de 2011).*

*Instituto Nacional de Estadística (2011a): **Encuesta de Población Activa**, http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t22/e308_mnu&file=inebase&N=&L=0 disponible en (consultado en diciembre de 2011).*

*— (2011b): **Encuesta de la Fuerza de Trabajo en la Unión Europea**, disponible en http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t22/e308/e01/l0/&file=04002.px&type=pcaxis&L=0 (consultado en diciembre de 2011).*

Ley 35/2010, de 17 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo, disponible en http://www.boe.es/boe/dias/2010/09/18/pdfs/BOE-A-2010-14301.pdf (consultado en diciembre de 2011).

*Ministerio de Educación (2011): **Las cifras de la educación en España. Estadística e indicadores**, Edición 2011 (Curso*

2008-09), disponible en http://www.educacion.gob.es/horizontales/estadisticas/indicadores-publicaciones-sintesis/cifras-educacion-espana/2011.html (consultado en diciembre de 2011).

*OCDE (2011): **Panorama de la educación. Indicadores de la OCDE 2011. Informe Español**, Ministerio de Educación, disponible en http://www.educacion.gob.es/ievaluacion/publicaciones/indicadores-educativos/Indicadores-Internacionales/OCDE.html#Panorama_2011_1 (consultado en diciembre de 2011).*

Real Decreto-Ley 1/2011, de 11 de febrero, de medidas urgentes para promover la transición al empleo estable y la recualificación profesional de las personas desempleadas, disponible en http://www.boe.es/boe/dias/2011/02/12/pdfs/BOE-A-2011-2701.pdf (consultado en diciembre de 2011).

Real Decreto-Ley 10/2011, de 26 de agosto, de medidas urgentes para la promoción del empleo de los jóvenes, el fomento de la estabilidad en el empleo y el mantenimiento del programa de recualificación profesional de las personas que agoten su protección por desempleo, disponible en http://boe.es/boe/dias/2011/08/30/pdfs/BOE-A-2011-14220.pdf (consultado en diciembre de 2011).

*Vaquero, A. (2010): «Capital humano y su composición», **Economistas**, núm. 123 (extraordinario), págs. 235-241, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.*

*— (2011a): «Los jóvenes, el acceso al empleo y la formación», **Economistas**, núm. 126 (extraordinario), págs. 233-241, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.*

*— (2011b): «La reducción del fracaso escolar. Asignatura pendiente del sistema educativo español», en **Avances en supervisión educativa: Revista de la Asociación de Inspectores de Educación en España**, núm. 14, disponible en http://www.adide.org/revista/index1ee2.html?option=com_content&task=view&id=406&Itemid=65 (consultado en diciembre de 2011).*

RESUMEN

Desde hace varias décadas, el colectivo juvenil ha sido uno de los más penalizados en relación a su capacidad de inserción laboral. Este hándicap es aún más evidente en una situación de crisis económica, tal y como estamos viviendo en España desde finales del 2007.

El elevado abandono escolar prematuro, las dificultades para encontrar un empleo, la segmentación del mercado laboral y las malas expectativas laboral del colectivo juvenil deben ser tenidas muy presentes en el diseño de políticas públicas a corto y a largo plazo si se pretende mejorar las expectativas de inserción laboral de nuestros jóvenes.

Este artículo analiza la capacidad de inserción laboral de los más jóvenes en España en el actual contexto de crisis y plantea un conjunto de actuaciones para mejorar la situación en el mercado de trabajo de este colectivo.

Palabras clave: *Inserción laboral, Jóvenes, Políticas educativas y laborales.*



LA EMPRESA

Los artículos de esta sección han sido solicitados por **Álvaro Cuervo.** *Catedrático de Economía de la Empresa, UCM* y **Juan E. Iranzo.** *Decano del Colegio de Economistas de Madrid y Vicepresidente del Instituto de Estudios Económicos*

Introducción

La actividad empresarial se ha desarrollado en un escenario de incremento de sus exportaciones, especialmente de turismo y una caída de su demanda interna que se agudiza en la segunda mitad del año. *Juan Rosell* considera que el año 2011 ha sido muy complicado para la empresa española. La información disponible coincide en señalar un deterioro de la actividad, una reducción del empleo y un descenso de los beneficios y de las rentabilidades, si bien con algunas divergencias sectoriales. Aquellos sectores más vinculados con el consumo interior o la construcción han sufrido más que las empresas exportadoras o los servicios turísticos, que se han apoyado en la mejor evolución de la demanda externa.

A lo largo del año 2011 el déficit tarifario en el sector eléctrico se ha seguido incrementando. Para *Eduardo Montes,* la solución pasa por un plan combinado que incluya el cumplimiento de la obligación de suficiencia de las tarifas de acceso a partir del 1 de enero de 2013; una moratoria en la implantación del plan de energías renovables, al menos hasta que se recupere la demanda de electricidad, y compartir la financiación de energías renovables con otros sectores.

El sector químico, según *Luis Serrano*, ha ralentizado la recuperación de su capacidad productiva ya durante el segundo semestre —pero especialmente a partir de noviembre—, sin embargo, ha conseguido mantener el crecimiento de su cifra de negocios gracias a la buena marcha de los mercados exteriores. El mercado exterior continúa creciendo y la cifra de negocios total se eleva un 6% en 2011, aunque con márgenes muy ajustados. Otro factor que ha sido determinante para la recuperación es la capacidad innovadora y tecnológica. La industria química acumula el 26% de todas las inversiones en I+D+i que realiza la industria española en su conjunto y emplea al 20% del personal investigador que trabaja en empresas industriales. Ambos factores permiten la constitución de un sector estratégico y con futuro.

El escaso crecimiento de la economía española en 2011se debe tan solo al magnífico comportamiento del sector turístico. *Joan Mesquida* establece que se prevé que el año 2011 tenga un 8,4% de crecimiento, lo que supondría cerrar el ejercicio turístico con 57,1 millones de turistas. Estos resultados tan favorables, anidan en diversos factores, entre los que se podría nombrar la ausencia de fenómenos coyunturales desfavorables y en 2011 han tenido lugar acontecimientos que lo han impulsado, tal es el caso de los conflictos de la primavera árabe.

Uno de los sectores empresariales más penalizados por la crisis es el de medios de comunicación. *Fernando Giménez Barriocanal* afirma que la mayoría de las empresas del sector han disminuido sus ingresos y empeorado sus resultados respecto a los del ejercicio anterior. Se ha producido una disminución de las ventas de periódicos y revistas y abonados en la televisión de pago. También se ha producido un descenso notable de la inversión publicitaria, principal fuente de ingresos de los medios.

Juan E. Iranzo

Las empresas españolas en un año complicado

Juan Rosell
Presidente de CEOE

1. Introducción

El año 2011 ha sido un año difícil para el día a día de las empresas españolas. Aquellas que superaron la dura crisis de 2009 y 2010 han tenido que enfrentarse, todavía convalecientes, a una demanda interna muy debilitada, a una significativa restricción de crédito y un encarecimiento del mismo, al recorte del gasto y el retraso en el pago del sector público y, todo ello, en un entorno de elevada incertidumbre económica y de incremento de costes, impuestos y tasas.

Claramente un entorno poco propicio para su funcionamiento y mucho menos para su desarrollo o crecimiento que, lamentablemente, ha llevado avocado al cierre a muchas de ellas y a recortar su actividad y su empleo a una gran mayoría. No obstante, muchas otras han sido capaces de buscar nuevos mercados, dar una nueva orientación a su negocio, mejorar su eficiencia, encontrar nuevas formas de financiación, en definitiva, de afrontar estas dificultades y retos e, incluso, hallar oportunidades en este espinoso momento.

A continuación expondré con mayor detalle cómo ha sido durante este año el entorno económico para las empresas españolas y la evolución de sus resultados.

2. Entorno internacional: la recuperación se frena ante las incertidumbres políticas y financieras

La recuperación económica iniciada en 2010 continuó durante los primeros meses de 2011, impulsada por las economías emergentes, especialmente las asiáticas, y con un elevado dinamismo en determinadas economías avanzadas. No obstante, la intensidad de la recuperación fue muy distinta dentro de las economías desarrolladas, permaneciendo bastante estancadas algunas de ellas.

Sin embargo, a partir del segundo trimestre se produjo una notable desaceleración de la actividad en las economías avanzadas y en el comercio mundial. Además, aunque los países emergentes continúan mostrando un gran dinamismo, comienzan a observarse síntomas de desaceleración en algunos de ellos.

En los mercados financieros ha aumentado la incertidumbre, por el recrudecimiento de la crisis griega que está contagiando a países como Italia y España, y el miedo a que pueda extenderse a otros, como Bélgica e incluso Francia, lo que

ha provocado fuertes caídas bursátiles y ha llevado a la aprobación en varios países europeos de medidas adicionales para reconducir sus desequilibrios fiscales. Estas incertidumbres están minando la confianza de consumidores y empresarios. Adicionalmente, las políticas fiscales restrictivas, aunque resultan absolutamente necesarias para generar una mayor confianza en los mercados y reconducir el crecimiento, pueden no ser favorables sobre el mismo en el corto plazo.

Además, han aumentado los temores a que la banca europea necesite una mayor capitalización, lo que también conllevará una mayor restricción del crédito a familias y empresas. Esto, unido al elevado desempleo existente, seguirá lastrando el consumo.

En este contexto, se espera una desaceleración de la actividad, sin que se descarte una nueva recesión en muchas economías durante el último trimestre de 2011 y los primeros de 2012. Por todo ello, los principales organismos internacionales están revisando a la baja sus previsiones de crecimiento. El FMI ha recortado en tres décimas, del 4,3 al 4%, el crecimiento mundial para 2011, y en cinco para 2012, desde el 4,5 hasta el 4%, con fuertes ajustes en las economías avanzadas, principalmente en Europa. Para el conjunto de países de la OCDE se estima un crecimiento 1,9% para 2011, desacelerándose hasta el 1,6% en 2012. Por su parte, la Comisión Europea señala que se ha interrumpido el proceso de recuperación de la economía europea y estima que crecerá un 1,5% en 2011, desacelerándose hasta el 0,5% en 2012, sin que se descarte una nueva recesión.

3. Evolución económica en España: un año perdido para la recuperación

La agudización de la crisis de deuda soberana y la ralentización de las principales economías europeas vienen a unirse a los problemas propios de la economía española, que continúa sufriendo una notable caída en su demanda interna por la debilidad del consumo y la inversión, a lo que ahora se ve añadido el fuerte recorte del gasto y la inversión pública.

Con un crecimiento tan débil, la economía continúa destruyendo empleo y la cifra de parados se sitúa ya en el entorno de los cinco millones, con una tasa de paro por encima del 21%. Estas alarmantes cifras de desempleo colocan a las familias en una posición de precaución que reduce significativamente sus decisiones de consumo, lo que redunda negativamente en las ventas de las empresas, dando lugar a una espiral negativa.

El desapalancamiento que están llevando a cabo empresas y familias, junto con las dificultades de acceso a crédito, están frenando las decisiones de inversión. La demanda de vivienda continúa cayendo, a la espera de bajadas adicionales de precios y a ello se une el recorte de la inversión pública en infraestructuras. También para las empresas las condiciones financieras está suponiendo un obstáculo para acometer nuevos proyectos e incluso, en ciertos casos, para poder financiar el circulante, poniendo en serios aprietos su funcionamiento diario.

La nota positiva durante 2011 ha sido la evolución de las exportaciones, que junto con la contención de las importaciones, ha dado lugar a una significativa aportación al crecimiento, que ha compensado la caída de la demanda interna, y ha permitido una necesaria corrección del déficit comercial.

Con todo ello, existe bastante consenso en que el crecimiento de la economía española en 2011 se situará en torno al 0,7%. Este escaso avance, muy alejado de nuestr o crecimiento potencial y debido exclusivamente a la aportación positiva del sector exterior, viene a prolongar esta dura crisis y a recrudecer la situación de muchas empresas y familias. Además, considerando los problemas internos, la actual coyuntura internacional y las incertidumbres sobre la resolución de la deuda soberana, las perspectivas en el corto y medio plazo no son demasiado favorables. Se espera que 2012 todavía sea un año muy duro y la salida de la crisis será lenta y no exenta de dificultades.

En este contexto, la evolución de las empresas, en general, ha sido desfavorable, aunque con diferencias notables entre sectores. Las empresas industriales, en especial las exportadoras y todas las relacionadas con el turismo, han podido apoyarse en la demanda internacional para dinamizar su actividad. Sin embargo, el ajuste en el sector de la construcción continúa y al declive de la demanda residencial se une la caída de la inversión pública, con lo que todavía puede no haber terminado el recorte en términos de actividad y empleo en estas empresas.

Para aproximarnos a la evolución de los resultados de las empresas existen diversas fuentes de información que pueden ofrecer puntos de vista complementarios, ya que se refieren a distintos grupos de empresas o miden otros aspectos de cara a reflejar su evolución económica. Aunque

todavía mucha de esta información solo se encuentra disponible para los tres primeros trimestres de 2011, a partir de ella se puede avanzar el comportamiento en el conjunto del año.

4. Beneficios en las empresas cotizadas, pero menores que en 2010

Una primera visión de la evolución de las principales compañías de nuestro país son los resultados de las empresas cotizadas y, dentro de ellas, las que componen el IBEX-35.

Este selecto conjunto de compañías han logrado en los nueve primeros meses del año un beneficio de 29.265 millones de euros, un 21,78% menos que en el mismo período del año 2010, cuando ganaron 37.413 millones de euros. Este recorte de beneficios resulta significativo ya que en 2010, a pesar de la situación económica, las empresas ganaron un 16% más que un año antes y hay que volver a 2009, cuando los beneficios cayeron un 30%, para encontrar un resultado más negativo.

Las incertidumbres y riesgos del contexto internacional, junto con la debilidad del mercado interno, han pesado sobre los resultados. Ninguna de las empresas del selectivo generó pérdidas en este período, pero catorce ganaron menos que un año antes. Tan solo factores extraordinarios como venta de activos o desinversiones, han permitido a algunas de estas empresas obtener unos resultados significativamente superiores a los de 2010. Entre las que redujeron sus beneficios se encuentra una buena parte de la banca española, que ha sufrido los mayores requerimientos de capital exigidos por la Unión Europea.

Hay que tener en cuenta que, aunque al considerar el IBEX-35 se analiza un importante porcentaje de la producción del total de las empresas españolas, se refiere a un grupo de empresas muy reducido y con unas características que no son compartidas por la generalidad del entramado empresarial español. 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, de menor tamaño o con mercados más limitados. De hecho, gran parte de la diferencia entre los resultados de las empresas pertenecientes al IBEX-35 se debe a los beneficios que han obtenido en el exterior, lo que les ha permitido compensar la pérdida de dinamismo del negocio en el mercado nacional.

5. El deterioro de la actividad, junto con el incremento de los costes financieros y los gastos extraordinarios recortan los resultados

Una visión más general del entramado productivo español se puede obtener de la información ofrecida por la Central de Balances del Banco de España, que además permiten establecer diferencias sectoriales o por tamaño de las empresas. La información disponible para el ejercicio 2011 tan solo 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 749 empresas que vienen a representar aproximadamente un 12,6% del valor añadido bruto (VAB) generado por las empresas no financieras.

Según estos, la mejora de la actividad registrada en 2010, tras dos fuertes años de contracción, hizo que el VAB de las empresas no financieras se incrementara un 2,1%. Esta mejor evolución se produjo de forma generalizada en todos los sectores, siendo especialmente intensa en la industria, donde la producción se incrementó un 9,2%. Sin embargo, durante los nueve primeros meses de 2011 se observa un deterioro de la actividad, con una caída del 0,5% del VAB. Esta evolución más negativa ha sido más intensa en aquellos sectores vinculados al consumo privado, como comercio y hostelería o información y comunicaciones, con caídas del VAB del 2,2% y del 4,5%, respectivamente. Las ramas industriales, sin embargo, se vieron favorecidas por el mayor dinamismo de la demanda externa y lograron registrar avances positivos (2,4%), aunque inferiores a los del ejercicio anterior. La evolución del sector industrial se ha visto influida por el fuerte incremento del VAB en las empresas de refino de petróleo, en un contexto de mayores precios del crudo.

La desaceleración de la actividad, lamentablemente, fue acompañada por una reducción del número de trabajadores, aunque menos intensa que la sufrida en 2010, con una caída del –0,6% de la ocupación, frente al –2,1% del mismo período del año anterior. Esta pérdida de empleo ha sido más intensa en el empleo temporal, ya que el empleo fijo, incluso, se ha visto incrementado ligeramente.

Sin embargo, los costes salariales se vieron elevados ligeramente (0,5%) en los primeros tres trimestres de 2011, ya que se registró un incremento de las remuneraciones medias, hasta el

1,1%, frente al 0,9% del 2010, en línea con el *Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2010, 2011 y 2012,* que establecía una referencia de entre el 1 y el 2% de incremento salarial durante 2011.

La atonía inversora, en un contexto de elevada incertidumbre y desfavorables expectativas, unida a unas mayores dificultades de acceso a la financiación, hizo que el endeudamiento no experimentase cambios o incluso se redujese. Sin embargo, los costes financieros se incrementaron significativamente debido a la subida de los tipos de interés aplicados. Este incremento de los tipos de interés también tuvo su reflejo en los ingresos financieros, que aumentaron notablemente, aunque no lo suficiente para compensar el incremento de los gastos financieros y de las amortizaciones y provisiones de explotación.

Así, la reducción del VAB junto con el incremento de los gastos de personal ha dado lugar a una caída del resultado de explotación y del resultado ordinario neto que registró un retroceso del –2,9%, frente al incremento del 12,2% del mismo período del año anterior, una vez considerado los resultados financieros.

Estos resultados, a partir de la Central de Balances Trimestral, se refieren a una muestra de empresas que comprende fundamentalmente a las medianas y grandes sociedades no financieras. Sobre la evolución de las pequeñas empresas, que representan un elevado porcentaje del tejido empresarial, sobre todo en sectores más atomizados como el comercio o la construcción, se tiene la información más detallada que proporcionada la Central de Balances Anual (CBA), que incluye una muestra mucho más amplia, y que se complementa con información de los Registros mercantiles, pero que sólo dispone de información para 2010. A partir de ella se observa que las pequeñas empresas ya sufrieron el pasado ejercicio un comportamiento mucho más negativo que en el caso de las medianas y grandes, al registrar un descenso del VAB del –4,5%, y que en el caso de la construcción fue muy superior. También la destrucción de empleo fue mucho más intensa, con un descenso del –3,6% en el número de trabajadores, reflejando un mayor impacto de la crisis en las empresas de reducido tamaño. Con esta información, y teniendo en cuenta la evolución de las empresas de mayor tamaño en 2011, es de prever que 2011 siga siendo un año muy negativo para las empresas de menos de 50 empleados, con menores cuotas de ventas en el exterior y mayores dificultades para el acceso a financiación no bancaria.

6. Las exportaciones no logran compensar la caída de las ventas interiores

Para completar la panorámica de resultados empresariales, la información de la Agencia Tributaria, a partir de la información suministrada por las empresas en sus declaraciones de IVA y retenciones de trabajo, también confirma la desfavorable coyuntura que están atravesando las empresas españolas. En este caso, la información, de nuevo, se refiere solo a las grandes empresas. Según sus datos, en los meses comprendidos entre enero y octubre de 2011 las ventas totales de las grandes empresas registraron una caída del –2,4% en términos reales y una vez corregido el efecto calendario, lo que supone un significativo deterioro con respecto a 2010. Esta evolución se obtiene a partir de una notable caída de las ventas interiores, que se ha visto, en parte, compensada por el favorable comportamiento de las exportaciones.

Se observa, además, que durante los últimos meses se ha producido una caída adicional de las ventas interiores y una desaceleración de las exportaciones, confirmando la debilidad del consumo y el menor crecimiento de los mercados internacionales, ya comentados.

Todos los sectores han registrado caídas de sus ventas en los diez primeros meses de 2011, aunque destaca el comportamiento muy negativo de la construcción, que viene a agudizar su profunda crisis. El comportamiento más positivo se ha registrado en las empresas energéticas e industriales, seguramente impulsadas por sus ventas al exterior, mientras que los servicios han mostrado un tono menos dinámico.

La evolución del empleo en este grupo de empresas la podemos aproximar a partir de los datos sobre perceptores de rendimientos de trabajo. Según estos, hasta el mes de octubre el empleo se ha mantenido prácticamente estancado –0,1%, frente a la caída registrada en 2010. La caída del empleo en la construcción y la industria se ha compensado con un ligero incremento de los ocupados en los servicios.

7. Conclusiones

Resumiendo, el año 2011 ha sido muy complicado para la empresa española. La información disponible, a partir de distintas fuentes, coincide en señalar un deterioro de la actividad, una reducción del empleo y un descenso de los beneficios y de las rentabilidades, si bien con algunas diver-

gencias sectoriales. Aquellos sectores más vinculados con el consumo interior o la construcción han sufrido más que las industrias exportadoras o los servicios turísticos, que se han apoyado en la mejor evolución de la demanda externa. El debilitamiento de la demanda y la prolongación de la crisis de deuda soberana, con todas sus consecuencias sobre los mercados financieros y las políticas públicas, han empeorado las expectativas de las empresas.

El futuro próximo puede que sea, incluso, más delicado. Aunque durante el ejercicio que se cierra se han dado algunos pasos en la dirección correcta, también han surgido nuevos problemas y desafíos. Con la esperanza de que 2012 sea el año de inicio de una recuperación cierta y sostenible, hay que ser conscientes de que ello va a suponer un gran esfuerzo para todos.

La labor más urgente es mejorar la credibilidad de nuestro país y la de toda la zona euro en los mercados. Para ello las instituciones europeas deben jugar un papel clave, pero, además, todos los países y, en especial, aquellos en el punto de mira, deben acometer reformas que les permitan convencer a los mercados de que son capaces de crecer, de crear empleo y lograr un equilibrio en sus cuentas públicas.

Para ello son necesarias reformas de calado y no medidas temporales, que permitan el ajuste fiscal y al mismo tiempo mejorar la competitividad de nuestra economía. En España son, principalmente, una gran reforma del mercado laboral y la mejora de la eficiencia del sector público. Además, resulta preciso concluir el proceso de reestructuración del sistema financiero en curso y reestablecer el crédito y la liquidez para las empresas. Menos urgente, aunque no por ello menos importante, es abarcar otras cuestiones que favorezcan nuestro crecimiento en el medio y largo plazo, como la mejora del sistema educativo y de formación, o mantener el esfuerzo inversor en investigación, desarrollo e innovación, entre otras.□

FUENTES ESTADÍSTICAS

Instituto Nacional de Estadística (2011). Contabilidad Trimestral de España.

Comisión Nacional del Mercado de Valores (2011)

Banco de España (2011). Central de Balances. Resultados de las empresas no financieras hasta el tercer trimestre de 2011.

Agencia Tributaria (2011). Ventas, empleo y salarios en las grandes empresas. Noviembre de 2011.

RESUMEN

Aunque se esperaba que 2011 fuese un año de consolidación de la recuperación iniciada en 2010, esto no ha sido así. A puertas de cerrar el ejercicio 2011, puede afirmarse que ha sido un año de reflexión para la política y un año prácticamente perdido para la recuperación económica. Las incertidumbres en los mercados financieros y sobre la deuda soberana han hecho mella en la confianza de los agentes, lo que, unido a la falta de crédito, ha frenado la recuperación a nivel global. Además, en un contexto de restricción presupuestaria a nivel europeo, las políticas fiscales no apoyan la recuperación. Si bien hay que enfatizar que de no haber sido así, el castigo en los mercados financieros hubiese sido mayor. En España, la abrumadora tasa de desempleo y el ajuste del sector inmobiliario y del sector público erosionan la demanda interna y el crecimiento, lo que dificulta el ajuste de las cuentas públicas. Ello nos sitúa en el punto de mira de los mercados financieros internacionales como uno de los focos de la crisis de deuda europea. Este entorno resulta complicado para la actividad de nuestras empresas; en las que solo aquellas que pueden aprovechar la mejor evolución de los mercados exteriores evolucionan más favorablemente, mientras que otros sectores siguen sumidos en una profunda recesión.

Palabras clave: *Empresas, Resultados, Beneficios, Rentabilidades, Inversión, Clima empresarial, Crisis, Recuperación.*

El déficit tarifario

A mediados del año 1997, el suministro de energía eléctrica dejó atrás su condición de servicio público y comenzó a regirse por el principio de la libre competencia. Un cambio que llegó con la aprobación de la Ley 54/1997, por la que se rige el sector eléctrico, y que dio lugar a un proceso semejante al seguido en otros sectores, como el de telecomunicaciones, los productos petrolíferos o el gas. Así, el consumidor dejó de estar obligado a adquirir la energía eléctrica a su distribuidor y pasó a poder elegir a su suministrador. En consecuencia, se materializó la libertad de contratación.

En este entorno, el precio que paga el consumidor es, básicamente, la suma del precio de la energía —libremente negociada entre el cliente y su comercializador— (1) y la tarifa de acceso (que contiene los costes regulados por la Administración, entre los que se incluyen los peajes correspondientes al transporte y a la distribución, así como las primas al régimen especial y otros costes incluidos en el suministro de electricidad).

Dichas tarifas de acceso son aprobadas por el ministro de Industria, Turismo y Comercio *en base a los costes de las actividades reguladas del sistema*, que son igualmente fijadas por el mencionado ministro. De este modo, *la retribución de las actividades reguladas será financiada a través de los ingresos recaudados por peajes de acceso a las redes de transporte y distribución satisfechos por los consumidores y los productores*, tal y como se recoge en artículo 15 de la Ley 54/97.

En otras palabras, la parte de la factura eléctrica que abonan los consumidores a los comercializadores en concepto de tarifa de acceso y que, posteriormente, estos liquidan a los distribuidores, debe servir para satisfacer los costes de todas las actividades reguladas.

Como se ha mencionado anteriormente, los sujetos acreditados para facturar las tarifas de acceso son los distribuidores. No obstante, los agentes que tienen derecho a ser retribuidos con cargo a dichas tarifas de acceso son muchos más. Por este motivo, es necesario que se establezca un procedimiento de liquidación que permita que todos aquellos que ostentan dicho derecho a ser retribuidos por ejercer una actividad regulada perciban su correspondiente retribución.

La Comisión Nacional de Energía —CNE— es la institución legalmente encargada de realizar dicha liquidación, de tal manera que, mensualmente, los distribuidores comunican a la CNE su facturación por tarifas de acceso y esta establece las cantidades a satisfacer a cada agente, en función de sus costes acreditados, tal y como se establece en el Real Decreto 2017/1997, de 26 de diciembre.

Eduardo Montes
Presidente de UNESA

Ahora bien, desde el año 2000 las cantidades satisfechas por los consumidores por tarifas de acceso han sido insuficientes para realizar los pagos correspondientes, previamente reconocidos por la Administración, en concepto de actividades reguladas. Puede decirse, de esta forma, que no ha habido dinero suficiente para pagar a todo el mundo. Dicha diferencia es lo que se conoce como *déficit tarifario*.

Ante esta situación de insuficiencia de ingresos se podría haber optado por diversas soluciones, como haber dejado de pagar proporcionalmente a todos los afectados o haber establecido un orden de prioridad. Frente a estas opciones, la Administración decidió que todos aquellos con costes regulados reconocidos percibieran íntegramente los mismos, para lo que fue necesario buscar financiación.

El procedimiento establecido consistió en imponer a determinadas empresas la obligación legal financiar dicho déficit, con el derecho de recuperarlo de la tarifa en el futuro. La Orden de 21 de noviembre de 2000 establece un primer procedimiento de imputación del déficit (2). Posteriormente, en la Ley 53/2002 se reconoce el derecho a que los obligados a financiar el mencionado déficit recuperen el mismo de la tarifa. En concreto, se dispone la inclusión como coste regulado en la tarifa de *la cuantía correspondiente a la anualidad que resulte para recuperar linealmente el valor actual neto del déficit de ingresos en la liquidación de las actividades reguladas generadas entre el 1 de enero de 2000 y el 31 de diciembre de 2002. A los efectos de su liquidación y cobro, este coste se considerará un ingreso de las actividades reguladas*.

Sin embargo, una situación que inicialmente se consideró coyuntural se ha ido manteniendo en el tiempo y ha ido transformándose en un problema estructural. Es cierto que se han tomado medidas, pero estas siempre han sido insuficientes.

Como puede apreciarse en el gráfico 1, el déficit acumulado desde el año 2000 supera los 28.700 millones de euros, incluidos los —como mínimo— 3.000 millones que se van a producir en 2011. El saldo neto a final de 2011, una vez descontadas las cantidades ya amortizadas a lo largo de estos años vía tarifa, se sitúa en torno a los 22.000 millones de euros (gráfico 1).

A lo largo de este período se ha intentado poner coto a esta situación. Para ello se han adoptado sucesivas medidas legales, entre las que cabe mencionar la aprobación del Real Decreto 1634/2006, de 29 de diciembre, por el que se establece la tarifa eléctrica para 2007. Es aquí donde se establece por primera vez un déficit con carácter *ex ante*; en concreto, 750 millones de euros correspondientes al primer trimestre del año.

Esta normativa se desarrolló por la Orden ITC/694/2008, de 7 de marzo, por la que se regula el derecho de cobro correspondiente a la financiación del déficit *ex ante*, así como por la Resolución de 10 de abril de 2008 de la CNE, por la cual se aprueban el pliego de bases y los documentos relacionados con el procedimiento de subasta del déficit *ex ante*. Estas normas tratan de establecer un procedimiento por el que las empresas financiadoras puedan recuperar las cantidades aportadas mediante la *venta* de sus derechos a terceros.

Otro hito importante, quizás el más importante, fue la fijación de una fecha límite a partir de la cual la tarifa de acceso tendrá que estar equilibrada, es decir, no podrá existir déficit *ex ante*. Así lo marca el Real Decreto-Ley 6/2009, de 30 de abril, por el que se adoptan determinadas medidas en el sector energético y se aprueba el bono social. Este real decreto establece que, a partir del 1 de enero de 2013, los peajes de acceso serán suficientes para satisfacer la totalidad de los costes de las actividades reguladas sin que pueda aparecer déficit *ex ante*; además, en él se regula el período transitorio hasta dicha fecha, limitando el déficit de ingresos en las liquidaciones de las actividades reguladas del sector eléctrico. Asimismo, este texto legal prevé la cesión de los derechos de cobro a un fondo de titulización, el llamado Fondo de Titulización del Déficit del Sistema Eléctrico que, a su vez, emitirá sus correspondientes pasivos por medio de un mecanismo competitivo en el mercado financiero con la garantía del Estado.

No obstante, todas estas medidas, incluidos los sucesivos incrementos de las tarifas de acceso aprobados por el Gobierno, se han mostrado a todas luces insuficientes para compensar el incremento de los costes regulados que, como puede verse en el gráfico siguiente, se han visto más que duplicados en los últimos cinco años (gráfico 2).

En este período, los costes de las actividades reguladas, sin incluir primas al régimen especial 3) ni amortización del déficit, se ha incrementado un 47%, pasando de 5.463 a 8.029 millones de euros. Por su parte, la suma de las primas al régimen especial más las cantidades incluidas en la tarifa de acceso para amortizar los déficit de años anteriores han pasado de 1.473 a 8.563 millones de euros, lo que supone un incremento del 481%. De hecho, estos dos conceptos superan, por sí solos, la suma del resto de los conceptos incluidos en la tarifa de acceso.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL DÉFICIT DE TARIFAS

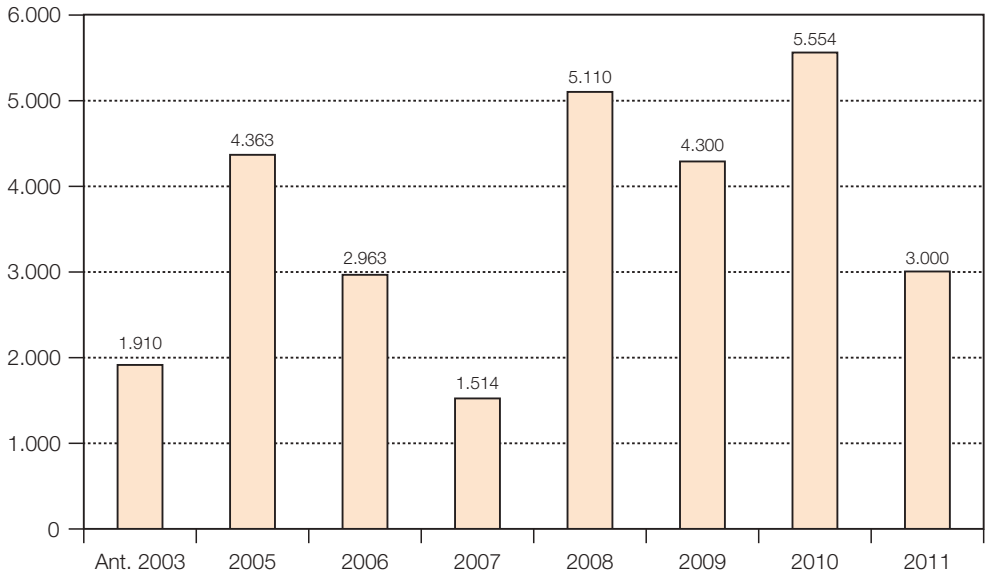
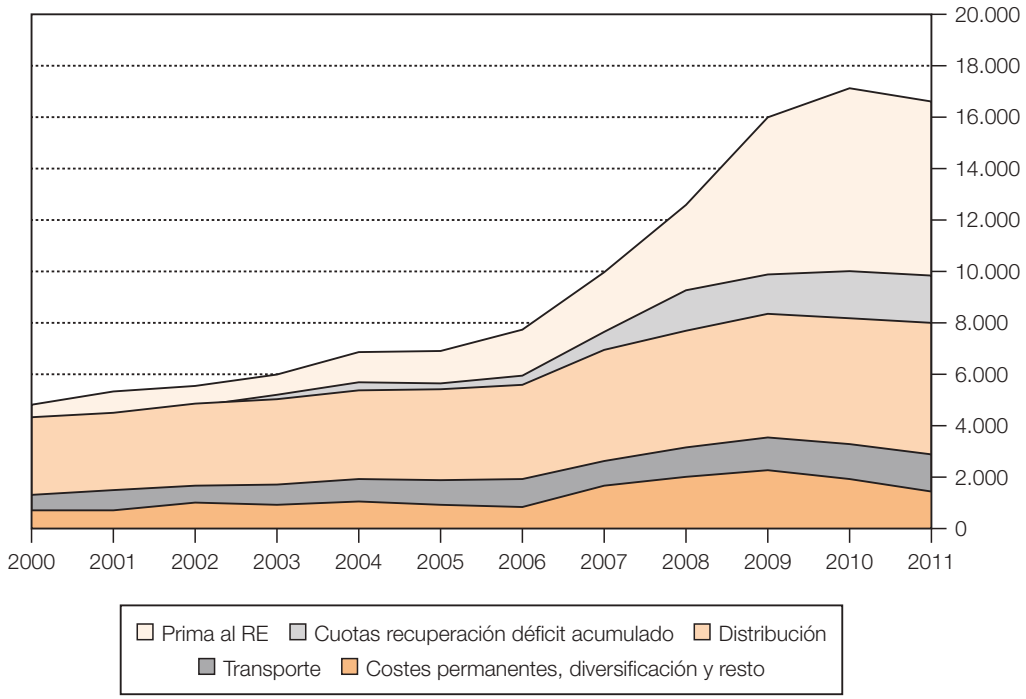
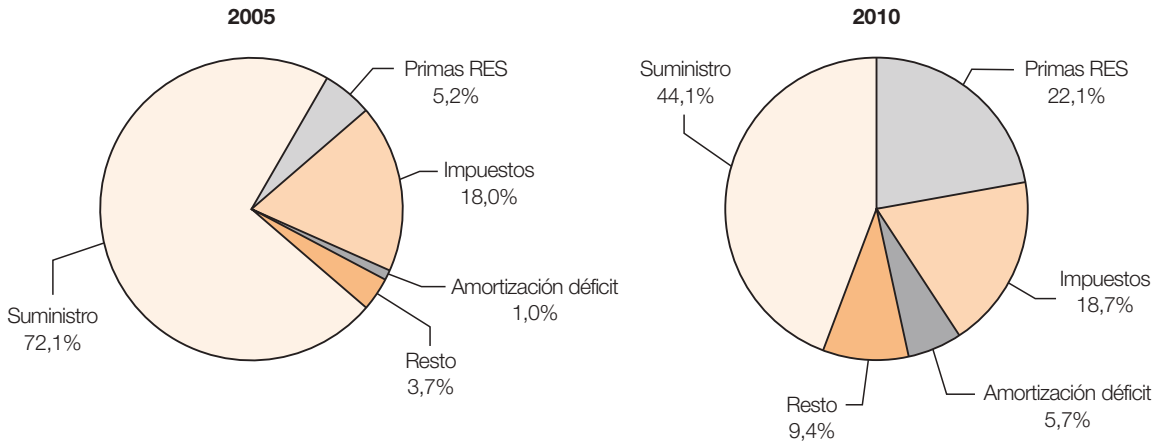


GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LOS COSTES REGULADOS



Fuente: CNE.

GRÁFICO 3
LA FACTURA ELÉCTRICA



Si se analiza la factura eléctrica, es decir, lo que pagan los consumidores por el suministro eléctrico, puede observarse que, por cada 100 euros pagados por los consumidores en 2010, solamente 44 euros se destinaron al coste del suministro propiamente dicho, es decir, a pagar la generación, el transporte y la distribución. De los 56 euros restantes, 28 se dedicaron a pagar las primas al régimen especial y a amortizar el déficit de años anteriores, 19 euros fueron para impuestos —IVA e impuesto especial de la electricidad— y los nueve restantes se destinaron al pago de otros conceptos.

Al comparar estos datos con los de 2005, se constata que, cinco años antes, eran 72 euros de cada 100 los que se destinaban a retribuir las actividades de generación, transporte y distribución, mientras que a las primas y a la amortización del déficit sólo se destinaban 6 euros (gráfico 3).

Llama la atención la desviación al alza en el déficit ocurrida en 2010, cuando frente a un déficit máximo inicialmente fijado de 3.000 millones de euros, el Real Decreto-Ley 14/2010, de 23 de diciembre, incrementó dicho límite hasta los 5.500 millones de euros. Con ello se aumentó en 2.500 millones de euros la cuantía del déficit para ese ejercicio, al tiempo que se elevaron los límites máximos establecidos para los años 2011 y 2012. Se mantuvo, eso sí, la obligación de suficiencia de las tarifas de acceso a partir del 1 de enero de 2013.

El citado incremento del déficit en 2010 se produjo esencialmente por el mayor coste de las primas al régimen especial, 1.179 millones de euros más de los previstos al inicio del año, y por los 816 millones de euros de déficit en 2009, por encima del límite máximo previsto.

En lo que va de 2011 se observa nuevamente que la liquidación 9.ª, hasta septiembre, presenta un déficit de 3.044 millones de euros frente a los 3.182 previstos en enero. No obstante, las primas pagadas hasta septiembre son 1.141 millones de euros superiores a las previstas a la misma fecha. Dicha diferencia se ha compensado, básicamente, traspasando el *extradéficit* de 2009 a 2010, y eliminando la anualidad por amortización del déficit *ex ante* de 2011.

Una vez llegado a este punto, cabe pensar qué solución, o soluciones, se pueden plantear. En primer lugar, no parece que la solución pueda pasar por que aquellos que han percibido una retribución legalmente acreditada tengan que devolver parte de dicha retribución. Menos aún que aquellos que legalmente se han visto forzados a financiar el déficit no recuperen la totalidad de lo prestado. En ambos casos nos encontraríamos con una reducción patrimonial de los afectados de dudosa legalidad, al margen de que esas soluciones no permitirían solucionar el problema de fondo.

Otras soluciones, como la de imponer tasas a ciertas tecnologías bajo la premisa de determinados *beneficios caídos del cielo*, tampoco son aceptables, en nuestra opinión. Las instalaciones de generación tienen una vida útil muy larga, a lo largo de la cual se producen variaciones de costes. Nadie invertiría ante la perspectiva de tener que asumir las pérdidas, cuando se pro-

ducen, teniendo además que transformar los beneficios en impuestos, cuando estos llegan.

Desde el punto de vista empresarial suele buscarse la diversificación en tecnologías, en antigüedad y en riesgo de las inversiones, sustentadas en el equilibrio del conjunto. Si esto se rompe artificialmente, se pone en riesgo la propia supervivencia de la empresa. Por ello, la implantación de tasas no previstas en el momento de realizar las inversiones tendría consecuencias muy negativas sobre la seguridad jurídica y perjudicaría la confianza en todos los sectores de la economía.

Si se sigue adelante con la implantación del plan de energías renovables previsto, y aun considerando que para determinadas tecnologías se consigan ahorros considerables sobre las primas actualmente reconocidas, es más que probable que el importe de dichas primas se duplique de aquí al 2020. Si se mantiene su retribución vía tarifas de acceso, estas tendrán que incrementarse de manera muy sustancial.

Por tanto, desde nuestro punto de vista, la solución pasa por un plan combinado que incluya:

— El cumplimiento de la obligación de suficiencia de las tarifas de acceso a partir del 1 de enero de 2013.

— Una moratoria en la implantación del plan de energías renovables, al menos hasta que se recupere la demanda de electricidad, que actualmente se encuentra en niveles de 2006.

— Compartir la financiación de las energías renovables con otros sectores o fuentes de financiación al margen del sector eléctrico, pues los beneficios que se obtienen de ellas repercuten en la sociedad, en su conjunto.□

NOTAS

(1) En el caso de los consumidores acogidos a la tarifa de último recurso, el precio de la energía se fija por la Administración partiendo del resultado de las subastas que se realizan trimestralmente al efecto.

(2) La Orden de 21 de noviembre de 2000, por la que se establece para el año 2000 y siguientes la precedencia en la repercusión del déficit de ingresos en las liquidaciones de las actividades reguladas, establece por primera vez un procedimiento de imputación del déficit en proporción al porcentaje de reparto del derecho de compensación por tránsito a la competencia.

(3) El régimen especial encuadra a las instalaciones de cogeneración y a la generación con energías renovables mediante instalaciones de hasta 50 MW de potencia. Las centrales hidráulicas con más de 50 MW no reciben primas. Las primas al régimen especial se calcula como la retribución total que perciben estas energías menos su valoración al precio del mercado mayorista.

RESUMEN

Desde el año 2000 las cantidades que abonan los consumidores por las tarifas de acceso han sido insuficientes para cubrir los pagos correspondientes. Dicha diferencia es lo que se conoce como déficit tarifario.

Ante esta situación, se decidió imponer a determinadas empresas la obligación legal de financiar dicho déficit, con el derecho de recuperarlo de la tarifa en el futuro.

Sin embargo, una situación que inicialmente se consideró coyuntural se ha ido manteniendo en el tiempo y ha ido transformándose en un problema estructural. El déficit acumulado desde el año 2000 supera los 28.700 millones de euros, incluidos los —como mínimo— 3.000 millones que se van a producir en 2011.

En los últimos diez años, los costes de las actividades reguladas, sin incluir primas al régimen especial ni amortización del déficit, se han incrementado un 47%, mientras que las citadas primas lo han hecho en un 481%.

Si se sigue adelante con la implantación del plan de energías renovables previsto es más que probable que el importe de las primas se duplique de aquí al 2020. Si, a su vez, se mantiene su retribución vía tarifas de acceso, estas tendrán que incrementarse de manera muy sustancial.

Por tanto, desde nuestro punto de vista, la solución pasa por un plan combinado que incluya:

— El cumplimiento de la obligación de suficiencia de las tarifas de acceso *a partir del 1 de enero de 2013.*

— Una moratoria en la implantación del plan de energías renovables, *al menos hasta que se recupere la demanda de electricidad, que actualmente se encuentra en niveles de 2006.*

— Compartir la financiación de las energías renovables con otros sectores *o fuentes de financiación al margen del sector eléctrico, pues los beneficios que se obtienen de ellas repercuten en la sociedad, en su conjunto.*

Palabras clave: *Tarifa de acceso, Déficit tarifario, Factura eléctrica, Comisión Nacional de Energía, Plan de energías renovables.*

Retos y situación actual del sector químico en España

Luis Serrano
Presidente de la Federación Empresarial de la Industria Química Española

Durante el año 2010 la industria química española emprendió paulatinamente un camino de cierta estabilidad y recuperación, marcado finalmente con un crecimiento productivo del 6,2% y un incremento de su cifra de negocios del 11,4%, hasta los 53.000 millones de euros, algo que resulta aún más meritorio si se tiene en cuenta el nefasto comportamiento de la economía española y del conjunto de la propia industria española, que todavía acumulaba una caída productiva cercana al 20% respecto a 2007. Pese a que en 2010 el sector químico alcanzó los niveles de facturación previos a la crisis, la recuperación completa de su tasa de producción (que acumuló un descenso del 11% entre 2008 y 2009) no solo no se ha producido en 2011, tal y como se preveía inicialmente dado el comportamiento registrado en el primer semestre, sino que los datos del último trimestre han manifestado unas cifras de producción negativas. De nuevo se ha producido una caída que nos lleva a ser prudentes y permanecer expectantes ante el desarrollo que tendrá el sector en 2012, al menos en lo que a producción se refiere.

Si bien el sector ha ralentizado la recuperación de su capacidad productiva ya durante el segundo semestre —pero especialmente a partir de noviembre—, sin embargo ha conseguido mantener el crecimiento de su cifra de negocios gracias a la buena marcha de los mercados exteriores. El mercado exterior continúa creciendo, afortunadamente, y según las previsiones motivará que la cifra de negocios total se eleve un 6% en 2011 (pendiente aún de cierre) aunque con márgenes muy ajustados.

Además de la capacidad exportadora y alta penetración del sector químico en los mercados, donde se realizan ya más del 50% de nuestras ventas, otro factor que ha sido y será determinante para la recuperación es nuestra capacidad innovadora y tecnológica. La industria química acumula el 26% de todas las inversiones en I+D+i que realiza la industria española en su conjunto y emplea al 20% del personal investigador que trabaja en empresas industriales. Ambos factores permiten constituirnos en un sector estratégico y con futuro.

El sector químico, además de los 165.000 asalariados que conforman su fuerza laboral directa, genera otros 375.000 puestos de trabajos indirectos (principalmente en empresas de servicios y contratistas), e inducidos (consecuencia del crecimiento de la actividad económica y del consumo que genera la creación de riqueza y empleo).

España, tal y como demuestra su mayor estancamiento durante la crisis que otros países de su entorno, necesita incrementar la participación

GRÁFICO 1
LA INDUSTRIA QUÍMICA EN NUEVE DATOS



Fuente: Elaboración propia (FEIQUE).

industrial en el conjunto de su PIB especialmente la proveniente de los sectores más competitivos a escala internacional. Por tanto, resulta algo totalmente prioritario que la base de nuestra economía repose sobre el desarrollo de un modelo industrial competitivo.

Esto implica, entre otras cosas, mejorar diversos factores competitivos que impulsen la industria y para ello se precisa, desde luego, de un marco legal con suficiente seguridad jurídica. La industria está sometida a normas cambiantes que se modifican cada año que impiden tener la mínima seguridad jurídica de que lo que hoy es válido también lo será el próximo año. De hecho, actualmente el sector químico está afectado por más de 1.800 piezas o actos legislativos de la EU desde 1990 que no facilitan la activación real de la competitividad y que, por extensión, afectan a su capacidad innovadora.

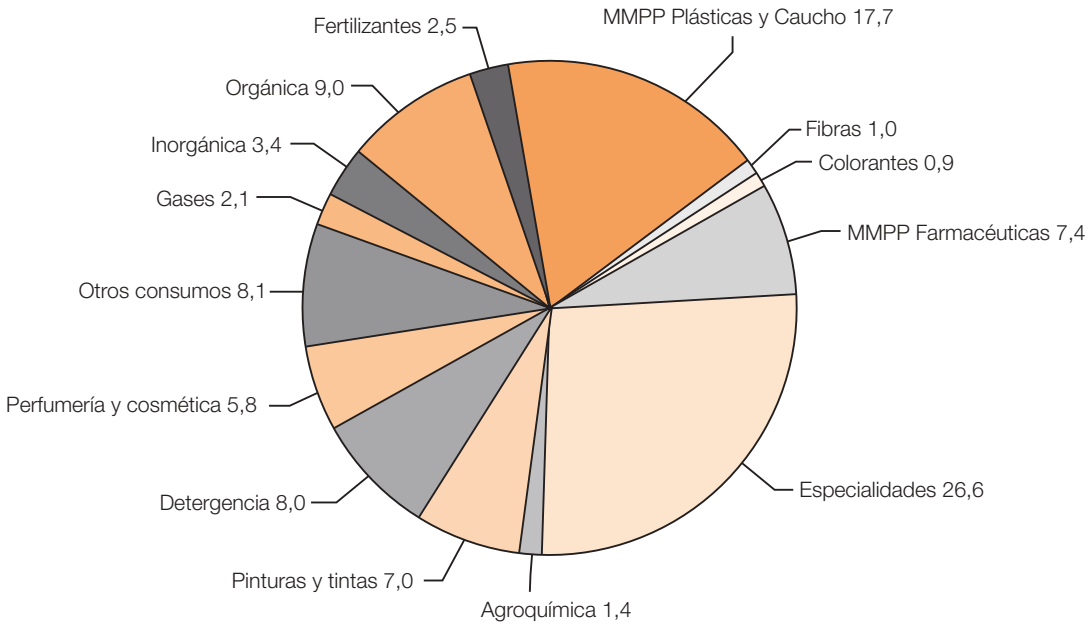
Pero al margen ya de este lastre crónico que supone la sobrecarga regulatoria, nos encontramos con otros numerosos y preocupantes obstáculos que chocan frontalmente con la competitividad del sector partiendo en primer lugar de una falta de apoyo institucional a la industria en general que hemos venido sufriendo hasta ahora, por lo que al nuevo Ministerio de Industria le pedimos que sea capaz de defendernos adecuadamente y de considerar a la industria como sector económico estratégico para la economía del país. Hablando de la Administración: un factor que distorsiona nuestra capacidad competitiva es la fragmentación del mercado con diecisiete comunidades autónomas, legislando de forma descoordinada y multiplicando costes para operar en el mercado español.

Además de la sobrerregulación, múltiples trabas y cargas administrativas, se han ido generan-

GRÁFICO 2

DISTRIBUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS EN EL SECTOR QUÍMICO ESPAÑOL

(Peso respecto al total del sector químico, en porcentaje)



Fuente: INE. Índice de cifras de negocios en la industria, encuesta industrial de empresas y estimaciones FEIQUE.

do legislaciones dirigidas a restringir la actividad industrial en Europa (reducción del 30% de emisiones) o la transposición de directivas, como el impuesto eléctrico o la Ley de Responsabilidad Ambiental, que han ido añadiendo perjuicios competitivos y sobre las que no se ha realizado la pertinente evaluación de impacto.

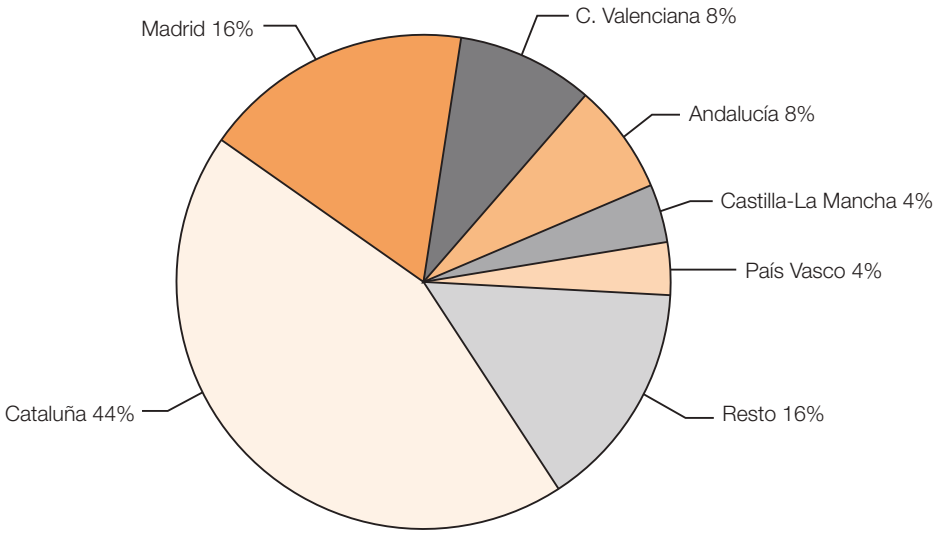
Por otra parte, operamos en España en un mix energético que nos hace dependientes y vulnerables al importar casi el 80% de la energía que consumimos frente a una media comunitaria del 50%.

Por si fuera poco, las elevadas cargas fiscales como el Impuesto de Sociedades más elevado que la media comunitaria, las altas cuotas a la seguridad social o los numerosos impuestos y tasas locales de supuesto carácter medioambiental son, desde luego otra losa más. También las infraestructuras y sistemas de transportes deberían ser ampliamente mejorados, ya que existe una falta de atención manifiesta al transporte de mercancías por ferrocarril.

Por todo ello, que no son pocas razones, la recuperación económica solo será posible si se ponen en práctica y de manera urgente políticas orientadas a mejorar las condiciones de competitividad de la industria implantada en España, lo que requiere no solo de un marco normativo que otorgue suficiente seguridad jurídica a la actividad industrial sino también, y como hemos visto, el establecimiento de instrumentos que faciliten el acceso de nuestros producto y los resultados de I+D+i a mercados exteriores, el desarrollo de infraestructuras y servicios de transporte de mercancías por ferrocarril, la creación de un mix energético más eficaz y competitivo que tenga mayor garantía de suministro en condiciones suficientemente competitivas respecto a los países de nuestro entorno, la atracción de recursos financieros y mejorar la productividad laboral, siempre teniendo en cuenta la coyuntura actual de nuestra economía y el estado financiero de las administraciones públicas.

Su aplicación permitirá mejorar los factores de competitividad-país, de modo que podamos atraer inversiones productivas —labor en la que FEIQUE y sus organizaciones empresariales cooperarán con los intereses del Gobierno y del Estado— y consolidar la capacidad competitiva de las empresas implantadas en nuestro país.

GRÁFICO 3
DISTRIBUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS
(En porcentaje)



Fuente: INE. Encuesta industrial de empresas.

Pero es que además, es necesario acometer este conjunto de medidas dirigidas no solo a recuperar la economía en su conjunto, sino sobre todo, generar un impacto inmediato en el empleo tan azotado en España por esta crisis. Para ello, y asumiendo que todas las crisis económicas generan un ajuste laboral que la recuperación posterior no logra retrotraer en la misma medida, el objetivo principal es generar inversiones productivas, de capital intensivo y de larga duración, como son las que mayoritariamente ejecuta el sector químico, teniendo siempre en cuenta que las grandes inversiones de este sector tienen plazos de retorno superiores a veinte años y que ello determina la necesidad de disponer de marcos administrativos y jurídicos estables. Obviamente y en paralelo, la capacidad de atracción de inversiones implica condiciones de competitividad igualmente eficaces para mantener las plantas productivas en nuestro país y consolidarlas.

Lo más importante de estas medidas que deberían ser impulsadas por el Gobierno o los grupos parlamentarios en esta nueva legislatura, más allá del impacto obvio y directo que podrían ejercer sobre el sector químico en su conjunto, es que impulsarían paralelamente a muchos otros sectores, mayoritariamente industriales, que se beneficiarían de forma inmediata de su aplicación en función de la capacidad tractora de esta industria sobre otras actividades y de su papel de proveedor indispensable de múltiples sectores.□

RESUMEN

Aunque el sector químico inició en 2010 un camino de recuperación con datos de crecimiento muy positivos, a finales de 2011, y a pesar de las buenas previsiones iniciales, se produjo una nueva caída productiva.

Pese a esta ralentización, el sector sigue manteniendo una alta penetración en los mercados exteriores, donde se realizan más del 50% de las ventas, permitiendo mantener una positiva cifra de negocios. Otro factor que seguirá siendo clave para la recuperación es nuestra capacidad innovadora y tecnológica al acumular el 26% de todas las inversiones en I+D+i realizadas por toda la industria española en conjunto.

La recuperación económica española solo será posible si urgentemente se emprenden políticas orientadas a mejorar la competitividad industrial, lo que implica un marco normativo jurídicamente seguro para esta actividad; facilitar el acceso de productos e innovación a mercados exteriores; desarrollo de infraestructuras de transporte de mercancías por ferrocarril, y creación de un mix energético más eficaz y competitivo entre otras medidas.

Palabras clave: *Sector químico, Mercados exteriores, Capacidad innovadora Competitividad industrial.*

El *boom* turístico

Joan Mesquida
Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología y en Derecho, UCM. Ha sido secretario general de Turismo y Comercio Interior y presidente de Turespaña

1. Introducción

La reciente dinámica turística se ha enmarcado en un escenario complejo e incierto, sin que aún existan señales sólidas de que la economía mundial se esté encaminando definitivamente hacia una recuperación firme. Entre los años 2008 y 2011 muchas economías han visto contraer sus PIB al tiempo que en una gran cantidad de ellas las tasas de paro se han mantenido elevadas, aun en aquellos casos en los que ya se percibe una incipiente mejoría en los indicadores económicos.

En un principio, la crisis internacional afloró como una consecuencia lógica de excesos financieros, pero rápidamente su naturaleza fue cambiando aunque sus efectos y su extensión geográfica continuaron expandiéndose. Así, la rápida transmisión de la crisis financiera a la economía real derivó en dificultades de carácter fiscal ante la necesidad de amortiguar sus efectos. De este modo, y tras cuatro años de debilidad económica internacional, los riesgos aún subsisten, ya que a la fragilidad de naturaleza bancaria/financiera provocada por la existencia y multiplicación de activos tóxicos de naturaleza hipotecaria, se añade un deterioro crediticio de las deudas públicas, en parte en poder de los bancos, magnificando los mecanismos de propagación hacia la economía real.

A priori debería pensarse que tanto la destrucción de riqueza como el manto de incertidumbre asociados a una crisis de tal magnitud (y duración) inevitablemente tendrían efectos catastróficos en las decisiones de viaje de los turistas y de inversión de los empresarios. No obstante, y a pesar de que a este escenario económico desfavorable se unieron otros hechos desafortunados para el turismo español, como la erupción del volcán islandés Eyjafjalla o las sucesivas huelgas de controladores aéreos, entre los años 2008 y 2010, el sector turístico de nuestro país demostró que su capacidad de resistencia era comparativamente mayor que la de otros sectores económicos y, hasta inclusive, que la del turismo de otras naciones.

Esta vitalidad, que no hace más que poner de manifiesto la superioridad competitiva del turismo español, indudablemente ha constituido un elemento mitigante de los efectos nocivos de la recesión internacional sobre la economía española.

La recuperación turística iniciada en el año 2010, y su posterior confirmación y aceleración en 2011, han permitido refrendar el rol estratégico que este sector ostenta dentro del escenario económico nacional. Aunque recientemente la coyuntura ha

jugado a favor, como por ejemplo con el desvío de turistas desde el norte de África hacia España, ha quedado comprobado, a partir de la intensidad de la recuperación turística y de su temprana aparición comparada con otros sectores, que el devenir competitivo del turismo español se asienta en fortalezas estructurales antes que coyunturales.

2. Demanda turística (1)

2.1. Demanda de los turistas internacionales

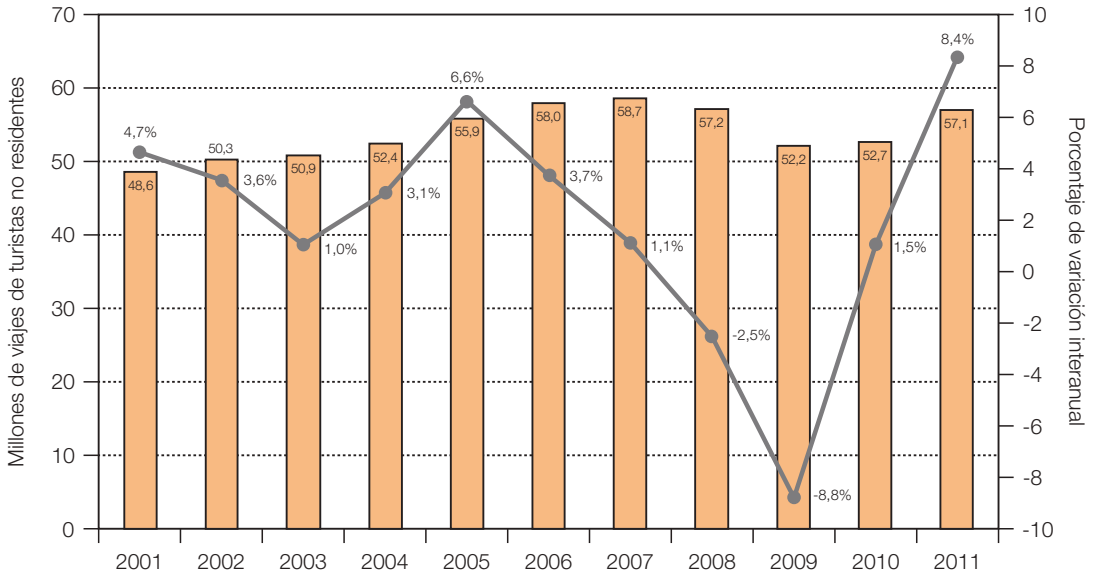
El comienzo de 2011 animaba a confiar en que la recuperación de la actividad turística en España era un hecho probado a pesar de la coyuntura económica mundial. Así se ha ido demostrando mes a mes, llegando a acumularse hasta octubre un aumento del número de turistas internacionales del 8,0%. A partir de estos datos, se prevé que el año 2011 termine con un 8,4% de crecimiento, lo que supondría cerrar el ejercicio turístico con 57,1 millones de turistas. Los niveles de turistas llegarían, por tanto, a cifras similares a la etapa previa a la crisis.

En algunos foros se habla del carácter coyuntural del crecimiento turístico de 2011. Estos resultados tan favorables, especialmente si se comparan con los de años anteriores, anidan en diversos factores, entre los que se podría nombrar la ausencia de fenómenos coyunturales desfavorables como los acontecidos en 2010, entre ellos la nube de cenizas del volcán islandés en abril y mayo y la huelga de controladores de diciembre. Por otro lado, en 2011 han tenido lugar acontecimientos que lejos de retraer o frenar la demanda la han impulsado, tal es el caso de los conflictos de la primavera árabe. En este caso, también se trata de un hecho coyuntural que ha demostrado que la capacidad turística de España es flexible y capaz de atender de forma satisfactoria la demanda que se ha generado. Por tanto, aprovechando el impulso de la política empresarial de fidelización del cliente promovida desde la Administración pública, este hecho coyuntural podría convertirse en una oportunidad si se consigue que los nuevos colectivos de turistas sigan fieles al destino España.

En este contexto, el papel de la política turística en la promoción y diversificación de los mercados de origen ha sido la clave, pues, como muestran

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VIAJES DE LOS TURISTAS INTERNACIONALES EN ESPAÑA, 2001-2011*



* Las cifras de 2011 son estimadas.
Fuente: IET.

los datos ofrecidos por la encuesta FRONTUR del Instituto de Estudios Turísticos (IET), de los buenos resultados alcanzados en la actividad turística han participado prácticamente todos los principales mercados de origen de España. El Reino Unido y Alemania, consolidados como los países emisores por excelencia, han transformado las caídas de 2010 en tasas interanuales de crecimiento estimado para el total del año 2011, del 9,7% y del 2,5%, respectivamente. En el caso del Reino Unido la mejoría no está motivada por un cambio de las condiciones de renta y riqueza de la economía británica, que no ha tenido lugar en estos meses, sino por los problemas políticos existentes en lugares de destino tradicionales de estos turistas, como los países norteafricanos, y a la política de trasvase de turistas a otros países, seguida por los turoperadores del Reino Unido. Por su parte, la demanda alemana ha sido muy débil hasta julio de 2011, lo que condiciona que el cierre del año de este mercado sea moderado si se compara con otros países.

Del mismo modo, otros países que participan de manera creciente en el conjunto de los flujos turísticos hacia España concluirán el año con tasas positivas de crecimiento (Francia, 4,6%; Italia, 10,3%, y el conjunto de los países nórdicos, 7,9%).

En relación a las principales comunidades autónomas por volumen de llegadas de turistas internacionales, todas ellas se han beneficiado del *boom* turístico de 2011, con la salvedad de la Comunidad de Madrid. Las más favorecidas han sido los archipiélagos, con un incremento interanual en torno al 20% en el caso de Canarias y superior al 10% en Baleares.

Asimismo, a partir de los r esultados de la encuesta EGATUR del IET se estima que el año finalice con un gasto total acumulado de algo más de 53.000 millones de euros, lo que supondría un crecimiento interanual del 8,5%. Por su parte, el gasto medio por turista y el medio diario cerrarían con aumentos aproximados del 0,2% y el 3,7%, respectivamente. Si se analizan al mismo tiempo los datos de turistas y de gasto, se comprueba que existen dinámicas diferentes en relación a los mercados de origen, pues mientras el número de turistas del Reino Unido se expande mucho más que su gasto asociado, que los turistas alemanes crecen a la par que su gasto, y los turistas nórdicos crecen pero menos que su gasto asociado.

2.2. *Demanda turística de los residentes en España*

En cuanto a los viajes de los residentes en España, se prevé que el año podría cerrar con un volumen de viajes aproximado de 169 millones, lo que supondría un crecimiento interanual por encima del 4%, impulsado principalmente por los viajes realizados a la vivienda de familiares y amigos.

La economía española se está viendo afectada por las turbulencias financieras provocadas por el problema de la deuda pública y la desconfianza sobre el euro por los mercados internacionales. Esto ha provocado un crecimiento económico muy moderado que hace pensar que a pesar del incremento en la demanda turística de los residentes estos efectúan un nivel de gasto inferior.

3. Contribución económica del turismo

3.1. *Balanza de Pagos*

La rúbrica de Ingresos por Turismo de la Balanza de Pagos presenta fuertes incrementos interanuales consecuencia del importante crecimiento de la demanda exterior de servicios turísticos. Así, el consistente ritmo de recuperación de los flujos de turistas internacionales llegados a España provoca una intensa expansión de los ingresos por turismo. En el período enero-agosto de 2011, último dato disponible en el momento en que se redactaba este artículo, los ingresos por turismo crecieron un 9,6% mientras que el saldo neto lo hacía en un 14,2%. A partir de estas cifras, se puede presagiar que 2011 termine con unos ingresos por turismo superiores en un 10,6% a los de 2010, alcanzando los 43.827 millones de euros. A partir de ellos se espera que saldo turístico aumente un 15,7%.

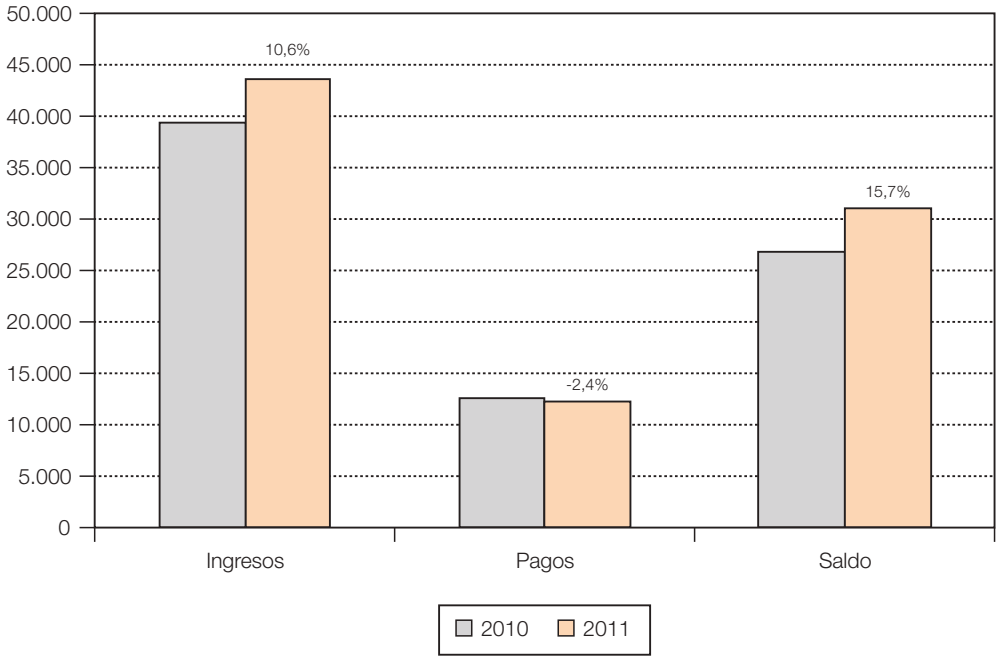
3.2. *Empleo*

En el año 2011 el empleo en turismo ve reavivar de forma moderada el crecimiento del número de afiliados a la Seguridad Social del sector turístico, ayudado por el buen comportamiento de la demanda exterior.

Según las cifras de afiliados a la Seguridad Social en alta laboral en las actividades turísticas, el crecimiento moderado y continuo del empleo en el sector turístico, iniciado a comienzos del año 2010, que se había ido ralentizando a principios de 2011, retoma la senda de ascenso en el resto del año. En este sentido, se prevé un crecimiento del 1,2%, con una media interanual de alrededor de 1.950.000 afiliados en actividades turísticas, el 12% del total de afiliados a nivel nacional; una evolución bastante mejor que la mostrada por el conjunto de la economía española (2).

GRÁFICO 2

INGRESOS, PAGOS, SALDO Y TASAS DE VARIACIÓN. RÚBRICA DE TURISMO, AÑO 2011*
(En millones de euros)



* Las cifras de 2011 son estimadas.
Fuente: IET.

Esta recuperación del empleo turístico se ve también reflejada en los datos trimestrales de la Encuesta de Población Activa (EPA), que en el tercer trimestre del 2011 (último dato disponible) registra una variación positiva en el número de ocupados (1,7%), además de presentar una tasa de paro que ha estado sistemáticamente muy por debajo de la correspondiente a la economía en su conjunto.

4. Política turística

El turismo es un sector que ha sabido resistir mejor a las consecuencias derivadas de la crisis económica que ha azotado a las principales economías del mundo. Como se ha constatado anteriormente, el turismo en España goza de buena salud. Con independencia de la coyuntura, los hechos han demostrado que España es un destino con unos recursos turísticos flexibles, sólidos y de calidad, que le han permitido atender a la demanda turística con eficacia en materia de fidelización.

La explicación de la rápida recuperación de la actividad turística no puede residir únicamente en la libre actuación de los mercados, los destinos turísticos, sus recursos o los agentes involucrados. Desde la Secretaría General de Turismo y Comercio Interior creemos que sin la ejecución de los planes promovidos desde la Administración del Estado el sector no habría podido resistir tan estoicamente los efectos negativos de la crisis económica. Por ello, conviene mencionar algunas de esas actuaciones que han permitido sostener la dinámica turística en tiempos difíciles.

En este sentido, se ha apoyado a municipios y entidades locales mediante los planes de excelencia de dinamización del producto turístico y de competitividad turística, a través de los cuales se presta un apoyo financiero a destinos cuyas infraestructuras y servicios requieren una renovación.

Esta inversión ha sido posible gracias al Fondo Financiero para la Modernización de Infraestructuras Turísticas (FOMIT), una línea de crédito cuya finalidad es financiar proyectos de renovación, modernización y reconversión de destinos turísti-

cos maduros por parte de administraciones locales y organismos dependientes de éstas, consorcios y entes creados para implantar planes de modernización y reconversión integral en esos destinos turísticos. Con esto se ha pretendido aumentar la competitividad de los destinos y, además, lograr un mayor beneficio económico, social y medioambiental. Desde 2005, el FOMIT ha concedido 500 millones de euros en préstamos a un total de 170 municipios. Para el ejercicio 2011, el Gobierno tiene presupuestados 220 millones de euros para nuevos proyectos.

En esta misma línea de actuación, se ha prestado apoyo a las empresas del sector, facilitando el acceso a la financiación para realizar inversiones conducentes a mejorar la eficiencia ecológica de las empresas, gracias a las líneas de crédito de los Planes Renove y Future que, desde sus inicios en 2009, han logrado realizar 7.500 operaciones, suponiendo una inversión inducida superior a los 3.700 millones de euros.

Asimismo, se han realizado esfuerzos para tratar de corregir la estacionalidad, característica intrínseca de nuestro turismo. Para ello, se ha vuelto a emprender este año el programa Turismo Senior, cuyos objetivos principales se centran en la revitalización de la actividad turística en temporada baja y media, promocionando con ello la política activa de empleo. Los resultados obtenidos han sido muy satisfactorios: por un lado, se ha logrado una diversificación de los mercados emisores, puesto que el 60% de los turistas acogidos a este plan provenían de países que no son el origen habitual de los viajes a España. Por otro lado, se han captado nuevos clientes, ya que el 41% de los turistas recibidos afirmó no haber visitado España con anterioridad.

En relación a la promoción y estrategia de *marketing* llevada a cabo por Turespaña, el punto de partida ha sido el planteamiento de unos objetivos estratégicos a largo plazo para lograr un aumento de la competitividad de la marca España:

— Ampliar el público objetivo, pasando a ser una marca global y no únicamente europea, dirigiendo los esfuerzos a captar turistas de alto poder adquisitivo de mercados lejanos y no sólo turistas europeos de clase media.

— Pasar de prometer *vacaciones al sol* a vender *experiencias memorables para disfrutar de la vida*.

— Extender la cartera de productos, diversificando además la oferta, para así estar en condiciones de competir en más segmentos.

— Adoptar una arquitectura de marca maestra, donde todos los productos y submarcas estén claramente relacionados con ésta y tengan asociados los valores atribuibles a la marca España.

Tradicionalmente, el turismo español se ha apoyado en un cliente europeo ligado al producto de sol y playa. Con el fin de ampliar la imagen de marca, pero sin dejar de lado este concepto, Turespaña ha renovado el mensaje, modernizándolo y centrándose en la calidad, para así lograr atraer a un público de mayor poder adquisitivo. Se trata de adecuarse a los tiempos actuales, donde el turista de hoy en día es multimotivacional y aspira a vivir experiencias únicas e irrepetibles. Igualmente, la estrategia apuesta por una segmentación de los estilos de vida, tratando de penetrar en mercados emergentes, como China y Rusia.

Además de apostar por un turismo diferenciado en cuanto a la esfera geográfica, la política actual de *marketing* busca la diversificación de los productos turísticos. En esta premisa se basan las distintas campañas, que bajo el eslogan *I need Spain*, promocionan los diferentes productos: turismo deportivo, gastronómico, de naturaleza, etc. De este modo, a través de esta campaña se pretende llegar a un colectivo heterogéneo de turistas potenciales, como los jóvenes, las familias, las personas mayores, los turistas de mercados emergentes, léase asiáticos, etc. A todos ellos se les pretende fidelizar a partir de propuestas claramente segmentadas que atienden sus diferenciadas expectativas turísticas, logrando así la pretendida diversificación del modelo turístico español. En términos cuantitativos, la campaña cuyo objetivo era llegar a 400 millones de personas en todo el mundo, ha alcanzado a 467 millones hasta el momento, finales de 2011. A su vez, la nueva campaña ha logrado un elevado índice de motivación para visitar España, que en países como Italia, Rusia, Japón o China supera el 90%.

Por otro lado, Turespaña, aprovechándose de los éxitos recientes del deporte español, cuenta con una estrategia de *marketing* deportivo, donde ha alcanzado acuerdos de patrocinio con las selecciones españolas de fútbol y de baloncesto, y está presente en el campeonato del mundo de motociclismo y fórmula 1, entre otros. A éstos se unen líderes de opinión que actúan como embajadores de marca, como es el caso de Ferrán Adriá en el ámbito de la promoción del turismo gastronómico.

Turespaña también puso en marcha una novedosa campaña en redes sociales alrededor del concepto *Spain, a country to share*. En ella se daba voz a los españoles para que *vendieran* España a los visitantes, contando a los extranje-

ros lo que no deben perderse cuando vienen a nuestro país. Desde rincones especiales, a los secretos mejor guardados de la gastronomía o costumbres, todo contado por los propios ciudadanos. La campaña de Turespaña utilizó simultáneamente las principales redes sociales, Facebook, Twitter, además de Youtube. La campaña logró más de 90 millones de impactos y supuso un retorno del 130% de la inversión realizada en los medios de comunicación. Pero más allá del éxito interno, tiene ahora también reconocimiento externo a través de los *World Travel Awards* 2011 que ha concedido a la misma el galardón *2011 Europe's Leading Marketing Campaign*. Esos premios se pueden considerar como los Oscars de la industria turística y *Spain, a country to share* competía en la categoría junto a Europcar, Expedia.com, Turismo de Irlanda y Visit London, por nombrar algunos de los nominados.

Del mismo modo, España tiene su propia Fan Page en Facebook y en Twitter. Actualmente, en Facebook la página de turismo de España cuenta con más de 460.000 admiradores, tres millones y medio de visualizaciones y más de 10.000 comentarios solo en los meses de agosto y septiembre. En cuanto a la otra red social, de gran auge entre los internautas, Twitter, cabe destacar que tiene cerca de 28.000 seguidores.

En definitiva, se puede afirmar que la estrategia de marca intenta reflejar el rol activo que la política turística ha venido teniendo en relación a una serie de desafíos, como la segmentación geográfica y motivacional, la diferenciación y la desestacionalización. Todo ello con el objetivo de consolidar la imagen de calidad de los destinos españoles, potenciando la capacidad de fidelización e impulsando así la mejora sostenida de la competitividad turística española.□

NOTAS

(1) Las cifras anuales utilizadas en este apartado derivadas de las encuestas FRONTUR, EGATUR, FAMILITUR, Empleo y Balanza de Pagos constituyen una estimación del año 2011 realizada con el modelo TRAMO-SEATS.

(2) La comparación de la tasa general de paro de la economía, con las relativas a las diversas actividades económicas, debe tener en cuenta que la primera incluye a varios colectivos no desglosados por actividad como los parados que buscan su primer empleo o los de larga duración, por lo que ésta siempre será mayor que el conjunto de las tasas por actividades.

BIBLIOGRAFÍA

Sitios web consultados:

Instituto de Estudios Turísticos (varios años), [en línea]. Madrid: IET, http: www.iet.tourspain.es.

Instituto Nacional de Estadística (varios años), [en línea]. Madrid: INE, http: www.ine.es.

RESUMEN

Turísticamente, el año 2011 puede calificarse como un ejercicio muy positivo. En parte, por hechos coyunturales favorables como la Primavera árabe *y el consiguiente trasvase de turistas hacia España. Aun así, y con independencia de la coyuntura, los hechos han demostrado que España es un destino con unos recursos turísticos flexibles, sólidos y de calidad, que le han permitido absorber el aumento de demanda turística con eficacia mostrándose como un destino líder y seguro. La política de fidelización se ha dirigido a mantener la fortaleza de nuestro sector persiguiendo que el boom actual se consolide en el futuro.*

Palabras clave: *Turismo, Turistas, Demanda y oferta turística, Política turística, Competitividad.*

Los medios de comunicación en España

Fernando Giménez Barriocanal
Presidente y consejero delegado de COPE

1. Introducción

1.1. Panorámica general e inversión publicitaria

El sector de los medios de comunicación no es una excepción en el difícil panorama que presenta la economía española durante 2011. De hecho, la mayoría de las empresas del sector han disminuido sus ingresos y empeorado sus resultados respecto a los del ejercicio anterior.

Ante la crisis, el consumo de las familias se ha resentido, lo cual provoca una disminución de las ventas de periódicos y revistas y de los ingresos provenientes de los abonados en la televisión de pago, productos no considerados de primera necesidad. También se ha producido un descenso notable de la inversión publicitaria, principal fuente de ingresos de los medios. Según Infoadex, durante los nueve primeros meses de 2011 la inversión publicitaria en medios convencionales ha disminuido en nuestro país en un 6,6% respecto a la del ejercicio anterior a la misma fecha, sufriendo caídas casi todos los soportes en mayor o menor medida, siendo reseñable como excepción el caso de Internet, como se detalla en el cuadro 1.

Y lo grave, también como ocurre en otros sectores productivos, es que 2011 es el cuarto ejercicio consecutivo de crisis, por lo que la contracción de este año hay que sumarla a la experimentada en el conjunto de los tres anteriores. Así, también según Infoadex, la disminución de la inversión publicitaria en medios convencionales desde el año 2007 a 2010, se cifra en un 27% en términos nominales. En el cuadro 2 se puede ver la contracción sufrida por las cifras de casi todos los medios en dicho período.

El desplome de la cifra de ingresos ha propiciado a su vez en estos años notables caídas de los resultados de las empresas, que han hecho desaparecer a muchas, poner en difícil situación a otras y forzado a realizar movimientos empresariales a otras tantas.

Por otra parte, el sector está experimentando una auténtica revolución consecuencia de los avances tecnológicos, fruto de la era digital, que están introduciendo ya importantes cambios tanto en los medios escritos como en los audiovisuales. Por tanto, se puede afirmar que el sector de los medios se encuentra, en este momento, en una encrucijada que vamos a proceder a analizar a través de cada uno de los soportes.

1.2. Datos globales de audiencias por soportes

La medición de audiencia de los medios de comunicación se realiza a través de distintas fuen-

CUADRO 1
INVERSION REAL ESTIMADA MEDIOS CONVENCIONALES.
ENERO-SEPTIEMBRE 2011, 2010
(En millones de euros)

Medios convencionales	Enero-Septiembre 2011	Enero-Septiembre 2010	Porcentaje de evolución
Diarios	704,1	801,9	-12,2
Dominicales	42,5	46,9	-9,5
Exterior (*)	255,2	264,5	-3,5
Internet (*)	212,1	195,5	8,5
Radio (*)	301,3	307,6	-2,1
Revistas	274,5	289,8	-5,3
Televisión	1.638,6	1.767.3	-7,3
Cine	15,7	14,0	11,5
Total medios convencionales	3.443,9	3.687,7	- 6,6

(*) Solo incluye los soportes y formatos controlados por InfoAadex (en el caso de Internet, los formatos gráficos).
Fuente: Infoadex. Cifras en millones de euros.

tes de información que aplican la metodología más adecuada a las características y necesidades de cada uno de ellos. El Estudio General de Medios (EGM) es el único que ofrece una visión multimedia. Kantar ofrece audiencias diarias de televisión y Nielsen o ComScore son compañías que proporcionan datos de audiencia de Internet.

Analizando las audiencias de una manera global se puede comprobar que tomando como base la información proporcionada por EGM sobre audiencia, se observa cómo el medio de mayor penetración en nuestro país es la televisión seguido de la radio. Además, en los últimos doce años se han producido cambios que han modificado el panorama del consumo de los distintos medios, que realiza la población española; Internet, en ocho años ha pasado de una penetración de casi el 17%, a algo más del 42%, mientras que, por el contrario, tanto los medios gráficos como cine han ido perdiendo presencia.

2. Principales soportes

2.1. Televisión

Además de ocupar el primer puesto en el *ranking* de inversión publicitaria su cifra de negocios también se nutre de los servicios de televisión de pago, que según el informe anual de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones alcanzaron en 2010 los 1.681 millones de euros, lo que

CUADRO 2
MEDIOS CONVENCIONALES. AÑOS 2010, 2009, 2008, 2007
(En millones de euros)

Medios convencionales	2010	2009	2008	2007
Diarios	1.124,4	1.174,1	1.507,9	1.894,4
Dominicales	72,2	68,9	103,9	133,5
Exterior	420,8	401,4	518,3	568,0
Internet (*)	789,5	654,1	610,0	482,4
Radio	548,5	537,3	641,9	678,1
Revistas	397,8	401,9	617,3	721,8
Televisión	2.471,9	2.377,8	3.082,4	3.468,6
Cine	24,4	15,4	21,0	38,4
Total medios convencionales	5.849,5	5.630,9	7.102,8	7.985,1

(*) Incluye la inversión de Internet Fijo (a través de ordenador), y de Internet Móvil (a través de cualquier dispositivo móvil).
Fuente: Infoadex. Cifras en millones de euros.

CUADRO 3

EVOLUCIÓN PORCENTUAL DE PENETRACIÓN DE AUDIENCIA POR MEDIO (UP).
(Total población +14 años)

Medio	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Televisión	89,2	89,2	89,9	90,7	89,6	88,9	88,6	88,7	88,5	89,0	87,9	88,5
Radio	52,7	52,0	54,6	59,1	56,9	56,5	55,9	55,7	53,1	55,3	56,9	58,5
Exterior	—	—	—	—	—	—	50,7	52,0	50,9	52,9	51,6	57,1
Revistas	53,6	52,8	51,4	53,1	55,1	53,8	47,7	49,4	53,3	51,3	50,4	48,9
Internet	—	—	—	—	16,8	19,7	22,2	26,2	29,9	34,3	38,4	42,5
Diarios	36,3	35,9	37,4	39,7	41,1	41,1	40,2	39,7	42,1	39,8	38,0	37,4
Supl. Dominicales	32,1	30,4	29,5	29,4	30,4	27,8	25,4	24,9	21,7	21,9	19,2	18,2
Cine	11,0	11,2	10,2	9,0	8,9	7,1	6,0	5,3	4,2	4,3	3,9	3,4

Fuente: EGM.

supuso un retroceso del 4,9% respecto a los del año anterior. Desde ese año la mayoría de los operadores han tenido al menos la ventaja que ha supuesto la supresión de la emisión de publicidad por parte de Televisión Española.

En cuanto a la audiencia, el medio, especialmente a partir de la implantación del sistema digital terrestre, ha experimentado una fuerte fragmentación motivada por la multiplicación de la oferta: canales nacionales, temáticos, de pago, autonómicos, etcétera.

Posiblemente ha sido este soporte el que mayores cambios ha experimentado en los últimos años ya que en muy poco tiempo ha sufrido una auténtica transformación, pasando de un escenario analógico con cinco canales a uno digital con más de cuarenta. Con el paso de Canal + a la emisión en abierto (Cuatro), la llegada de un nuevo operador (La Sexta) y la adjudicación de nuevos canales digitales se iniciaba un proceso que, aunque culminaba con el apagón analógico el pasado 31 de marzo de 2010, sus consecuencias aún no han terminado de manifestarse.

El escenario que planteaba el Plan Técnico Nacional suponía que la oferta televisiva se multiplicase prácticamente por cuatro de tal manera que los operadores (tanto nacionales como autonómicos) pasaban de gestionar uno a tener que dotar de contenidos varios canales, a los cuales se añadían a su vez las nuevas licencias de televisión local.

Al fenómeno de la fragmentación de audiencias debe unirse el hecho de que los nuevos hábitos de los jóvenes se encuentran cada vez más alejados del consumo tradicional de la televisión de tal manera que Internet y el vídeo bajo demanda cobran cada vez más fuerza en este nuevo panorama.

Por último, uno de los últimos cambios que se avecinan puede venir de la mano de la llegada del nuevo Gobierno, cuyo reto principal parece ser la reordenación del panorama audiovisual público, particularmente en relación con el tamaño y financiación de las televisiones autonómicas públicas.

2.2. Radio

La radio goza en España de una extraordinaria implantación muy superior a la de la media de los países de la Unión Europea, siendo, como ya hemos visto, el segundo medio en penetración después de la televisión. Sin embargo y a pesar de que la práctica totalidad de sus ingresos provienen de la publicidad, al contrario de otros medios que tienen además otras fuentes, solo ocupa el cuarto lugar en el *ranking* de la inversión publicitaria en medios convencionales. Corregir esta injusta desproporción ha sido objetivo del sector en los últimos años.

El medio se encuentra todavía inmerso dentro de un proceso de adjudicación de frecuencias abierto en 2006, que tenía una gran importancia porque suponía incrementar en más del 80% el número de frecuencias existentes hasta entonces. A pesar del tiempo transcurrido todavía quedan varias comunidades con sus concursos sin resolver, y los radiodifusores esperan y desean que sea 2012 el año en el que el proceso se cierre definitivamente.

Las innovaciones tecnológicas digitales hasta ahora le han afectado menos que a otros soportes. Así, la radio digital aunque funciona desde 1999 y los adjudicatarios de las licencias concedidas llevan emitiendo varios años con esta tecnología con un gran coste económico, la audiencia ha sido prácticamente nula debido al escaso

parque de receptores existentes capacitados para captar la señal. También es posible la difusión de la radio por Internet, pero tiene por una parte la dificultad de movilidad del usuario, circunscrito al ámbito de cobertura de las redes wifi o abocado a soportar los costes de recepción, y de otra parte el gran obstáculo del coste de la distribución de la señal para el radiodifusor.

El último y reciente problema al que se enfrenta el medio, surgido con el arranque de la temporada radiofónica 2011-2012, es la pretensión de la Liga de Fútbol Profesional de cobrar un canon por la retransmisión de los partidos, que lógicamente ha sido rechazada de forma prácticamente unánime por todos los operadores tanto públicos como privados, por entender que la radio, a diferencia de la televisión, no retransmite las imágenes de lo que ocurre en los campos de juego y lo que el oyente recibe es únicamente la versión subjetiva y personal de cada periodista. Los operadores han hecho una oferta por los servicios que reciben en los campos, que al ser rechazada les obliga a demandar a la Liga de Fútbol Profesional por no permitirles el acceso a los estadios a cumplir con sus derechos y deberes informativos.

2.3. Prensa

Según el Libro Blanco de la Prensa Diaria 2011, recientemente publicado por la Asociación de Editores de Diarios Españoles (AEDE), los ingresos por venta de ejemplares en el período 2007-2010 sufrieron una caída del 14%, que habría que sumar a la ya comentada de ingresos por publicidad, y las pérdidas totales del conjunto de periódicos españoles se situaron en los 34,2 millones de euros en 2009.

Es un medio atomizado, se publican algo más de 125 cabeceras y se agrupan en cuatro segmentos editoriales en función de sus contenidos: prensa deportiva, económica, gratuita y de información general. Los suplementos dominicales son un medio directamente ligado a los diarios ya que son publicaciones semanales en formato revista, editadas por diarios de información general y es el soporte que mayor pérdida de penetración ha sufrido en los últimos años

El gran reto al que se enfrenta el medio en España, al igual que en el resto del mundo, es su adaptación a la tecnología digital. A pesar del crecimiento del número de usuarios únicos en las ediciones digitales de los periódicos y la introducción de nuevas herramientas de consumo informativo dentro de su propia oferta (tabletas, dispositivos, plataformas...), los diarios todavía no han logrado una rentabilidad semejante a la que se ha obtenido hasta ahora con el negocio tradicional de papel. Los ingresos digitales son todavía muy inferiores a los de la prensa escrita, por lo que los diarios siguen obligados a continuar, hoy por hoy, con sus caras ediciones impresas.

2.4. Revistas

De todos los soportes es el de las revistas el que más está siendo castigado por la crisis económica con importantes decrementos en sus ingresos publicitarios y en los provenientes de la venta de ejemplares que han provocando importantes caídas de sus resultados netos. Todo ello ha obligado también a las empresas del medio a aplicar importantes recortes de gastos, en muchos casos mediante la disminución de sus carteras de productos.

Es el medio más numeroso en lo que a títulos se refiere, en kioscos se distribuyen alrededor de 500 títulos pero se estima que se publican un total de unos 2.000 (revistas especializadas, corporativas, etc.).

Al igual que la prensa diaria, el mayor reto actual del sector es, al margen de la superación de la crisis, su adaptación al mundo digital, con lo que está chocando con los mismos problemas que dicho medio.

2.5. Internet

Podría decirse que Internet más que un medio de comunicación en el sentido tradicional del término, al cual rebasa ampliamente, es un gran canal de comunicación en el que conviven propuestas tan distintas entre sí como son buscadores, redes sociales, portales temáticos, webs informativas, canales de vídeo, etc., a través del cual ya se entrecruzan los restantes soportes analizados. Por tanto, su análisis en el ámbito que nos ocupa es difícil hacerlo como medio independiente de los anteriores, y ya se ha visto cómo en muchos casos el éxito de las empresas de comunicación va a depender precisamente de su adaptación a los desarrollos tecnológicos creados en torno a la red.

Los sitios en España con mayor tráfico de usuarios son, en primer lugar un buscador: Google, con 21 millones de usuarios únicos; en segundo lugar un portal: MSN, con 17,3 millones, y en tercer lugar una red social: Facebook, con 16 millones. Hay que bajar hasta la novena posición en el *ranking* para encontrar el sitio líder de información: elmundo.es, con 5,7 millones (fuente, NielsenNetview panel hogar y trabajo, octubre 2011).

3. Las empresas de comunicación

Como ya hemos visto, el sector de la comunicación en España está muy atomizado y lo componen múltiples empresas públicas y privadas que se reparten por toda la geografía nacional. Focalizando el sector en las empresas privadas aparecen media docena de grupos que acaparan más de la mitad de la inversión publicitaria que se destina a los medios de comunicación y que vamos a comentar brevemente.

Atendiendo al volumen de ventas de sus cuentas consolidadas del ejercicio 2010, último cerrado y por tanto del que se conocen las cifras completas, tendríamos el siguiente *ranking*.

Promotora de Información, S.A. —PRISA—. Es desde hace años el grupo de mayor volumen del sector, 2.823 millones de euros de ingresos en 2010, añadiendo además una importante actividad editorial que dio origen a su nacimiento. Lidera la prensa escrita (*El País*) y la radio (Cadena SER), tiene una importante presencia en televisión a través de su dominio en el grupo Sogecable, S.A. (Canal+), la única plataforma de pago de televisión por satélite que opera en España.

En 2008 lanzó una opa del 100% sobre Sogecable, S.A., a 28 euros por acción. Esta operación requirió de un gran volumen de financiación, siendo la principal razón que ha hecho que el grupo se vea inmerso en considerables costes financieros y en un deterioro patrimonial, que ha llevado a sus propietarios a vender parte de su estructura empresarial, destacando en el sector de la comunicación la venta de su televisión en abierto (Cuatro TV) al entonces grupo Gestevisón-Telecinco, S.A., así como la entrada de Telefónica y Gestevisón-Telecinco, S.A., en el accionariado de Sogecable, S.A.

Respecto a los últimos datos económicos conocidos en los nueve primeros meses de 2011, sus ingresos bajaron un 11,35%, siendo la publicidad la partida que más ha descendido debido a la disminución de la inversión publicitaria en España y a la venta de su licencia de TDT nacional en abierto (Cuatro TV). También es necesario destacar en su situación patrimonial el alto endeudamiento bancario que supera los 3.000 millones de euros.

Mediaset España Comunicación, S.A., antes Gestevisón-Telecinco, S.A. Alcanzó en 2010 una cifra de negocio 855 millones de euros. Se trata de un grupo con presencia exclusiva en el área de la televisión (Tele 5). La venta por parte de PRISA de su licencia de televisión nacional de TDT en abierto (Cuatro TV), convierte a Mediaset España Comunicación, S.A. en la mayor cadena de televisión de España por cuota de audiencia.

Según los últimos datos económicos presentados Mediaset, ha aumentado sus ingresos en los nueve primeros meses de 2011 debido en parte a la integración de Cuatro TV, no obstante también subieron sus costes operativos, lo que ha supuesto una reducción de su EBITDA.

Agrupa para la emisión dentro del territorio español los siguientes canales: Telecinco, Cuatro, La Siete, FDF, Boing, Divinity y Energy.

Antena 3 de Televisión, S.A. Obtuvo en 2010 una cifra de negocio de 808 millones de euros. Tiene una importante presencia en sector audiovisual español y es propietaria de una licencia nacional de TDT, (canal de referencia, Antena 3 TV), así como de una cadena de emisoras de radio a nivel nacional (Onda Cero) compitiendo ambos productos en los primeros puestos de sus respectivos mercados. En los últimos meses se ha incrementado su cifra de negocios aunque también lo han hecho sus costes operativos, reduciéndose ligeramente su EBITDA.

Agrupa para la emisión dentro de territorio español los siguientes canales de televisión: Antena 3, Neox, Nova y Nitro.

Tras dos años de negociaciones, parece muy posible que llegue a un acuerdo de fusión con Gestora de Inversiones Audiovisuales La Sexta (GIA La Sexta), propietaria también de una licencia nacional de TDT, dicho acuerdo se realizaría oficialmente principios de 2012. La fusión se materializaría mediante un canje de acciones entr e ambas compañías que tendría al Grupo Antena 3 como principal accionista

Vocento, S.A. Con una cifra de negocio de 717 millones de euros en 2010, tiene presencia en todas las áreas tradicionales de comunicación, propietario de una licencia de TDT nacional, la cual dispone de un múltiplex completo de cuatro canales de TV y de una incipiente cadena de emisoras de radio (ABC Punto Radio), si bien es la prensa escrita y especialmente la prensa regional la que constituye su principal área de actividad. La fuerte implantación de sus cabeceras regionales en el País Vasco dio origen a la fundación del grupo. En septiembre de 2001 se fusiona con Prensa Española, incorporando así la cabecera nacional *ABC* a su grupo.

Su evolución económica en los tres primeros trimestres de 2011 ha venido marcada por una importante bajada de su EBITDA, que se produce tras reducir su volumen de negocio en un 3%, en contraste con un incremento en sus costes operativos.

Unidad Editorial, S.A. Según sus cuentas consolidadas alcanzó en 2010 una cifra de negocio de 531 millones de euros. Editora de múltiples publicaciones, es un referente en la prensa escrita (*El Mundo*) y líder en prensa deportiva (*Marca*) y económica (*Expansión*). Es también propietario de una licencia de TDT nacional, la cual dispone de un múltiplex completo de cuatro canales de TV y una embrionaria cadena temática de emisoras de radio (Radio Marca)

El panorama empresarial de los grupos de comunicación se completa con otros grupos de menor tamaño respecto a su cifra de negocios, entre los que se pueden destacar los siguientes: Gestora de Inversiones Audiovisuales La Sexta (GIA La Sexta) en el campo de la televisión, Grupo Zeta, S.A.; Editorial Prensa Ibérica, S.A.; y Grupo Godó de Comunicaciones, S.A., en el área de la prensa escrita, y COPE, segundo grupo en importancia en la radiodifusión privada española.

4. Una vista al futuro

A la vista de lo anterior y como decíamos en la introducción del artículo, el sector se encuentra en una autentica encrucijada. Hay una gran incertidumbre fruto de la crisis económica cuyo término todavía no se vislumbra, aunque sí sabemos con certeza que 2012 va a ser un año muy difícil. Creemos por tanto que las empresas seguirán con sus políticas de reducción de costes y de reestructuraciones y movimientos tendentes a una mayor concentración empresarial, como también ya se ha mencionado.

Por otro lado, también hemos visto que los avances tecnológicos están introduciendo en el sector cambios que van a configurar un futuro muy distinto a la realidad actual, pero no conocemos exactamente cómo va a ser. En algunos casos muy posiblemente sobrevivirán los actuales sistemas de distribución —parece por ejemplo difícil que desaparezca la prensa escrita—, pero nadie duda que todos los soportes van a estar dominados por la tecnología digital. A parte de los nuevos canales que ya conocemos, se están desarrollando ya otros que probablemente hagan que todos los medios utilicen plataformas alternativas para su distribución: Internet, cable, satélite, TDT, etc., para asegurar su más amplia difusión.

Y si el futuro es multiplataforma en lo que a distribución de contenidos se refiere, no es menos cierto que, en el lado del consumidor se tiende a la integración en muy pocos dispositivos, capaces de recibir la multitud de servicios disponibles. Para jugar este papel empiezan a estar muy bien posicionados el *smartphone*, los *tablet PC* o los aparatos que posibiliten la televisión híbrida que combina la televisión tradicional con la televisión por Internet.

En cualquier caso, todos estos cambios supondrán una importante oportunidad para aquellas empresas que sean capaces de liderar las innovaciones, y lo que siempre debe quedar claro es que las auténticas triunfadoras serán aquellas que no olviden que lo realmente importante en los medios de comunicación son los contenidos al margen de su sistema de distribución.□

RESUMEN

En el artículo se analiza la situación de incertidumbre en la que se encuentra el sector de los medios de comunicación en España al finalizar 2011, ya que por una parte, como consecuencia de la crisis económica, en los últimos años ha sufrido una importante reducción de sus ingresos, y por otra está sometido a una gran transformación a causa de las innovaciones que impone la tecnología digital. Se hace un somero repaso de la situación de los diferentes soportes y de la de los principales grupos económicos que operan en él, y por último se intenta hacer una aproximación a lo que puede ser su futuro.

Palabras clave: *Reducción de ingresos, Innovación tecnológica, Televisión, Radio, Prensa escrita, Internet.*



INFRAESTRUCTURAS Y MEDIO AMBIENTE

Los artículos de esta sección han sido solicitados por **Ginés de Rus.** *Departamento de Análisis Económico Aplicado, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria*

Introducción

La situación económica española es bien conocida y la necesidad del ajuste fiscal y de las reformas estructurales poco discutida entre los economistas. Los cinco trabajos que componen este bloque analizan diferentes aspectos relacionados tanto con la consolidación fiscal como con los procesos de racionalización de las inversiones y la gestión de empresas públicas.

Xavier Labandeira explica el doble dividendo (reducción de los impactos medioambientales y más ingresos públicos sin pérdidas de eficiencia) que puede cosecharse con la introducción de impuestos pigouvianos, aquellos que internalizan en las decisiones de los agentes sociales los costes externos que imponen a terceros, y cómo a lo largo de este año hemos perdido esta oportunidad.

Las infraestructuras portuarias y aeroportuarias están sujetas a procesos de reforma basados en la introducción de racionalidad y eficiencia que permitan alcanzar los objetivos propios de estas piezas esenciales para el funcionamiento de nuestra economía. Los trabajos de *Fernando González* y *Juan Lema* tienen mucho en común aunque finales diferentes. El artículo de *González Laxe* muestra resultados positivos de una reforma, realizada con consenso, que introduce mayor competencia y participación privada en los puertos que ya está dando sus frutos. El de *Juan Lema* muestra los esfuerzos realizados por resolver dos problemas para nuestro país. El de la navegación aérea, con cambios importantes, como la racionalización de las condiciones laborales y salariales de los controladores aéreos y la liberalización de los servicios de control del tráfico aéreo en algunos aeropuertos. En aeropuertos, la creación de Aena Aeropuertos S.A. con el objetivo de introducir capital privado hasta un 49% y la licitación para concesionar los aeropuertos de Madrid-Barajas y Barcelona-El Prat. Cuando se escriben estas líneas, la reforma aeroportuaria está siendo modificada de acuerdo con los criterios del nuevo Gobierno y aunque la idea de introducir capital privado continúa el proceso de reforma no contempla separar aeropuertos para su privatización.

Finalmente, *José Antonio Herce* y *Germà Bel* vuelven a recordarnos la existencia de una sobredotación de infraestructuras en España y el despilfarro de dinero público asociado. Debe subrayarse que cuando se habla de políticas de ajuste, como la reciente subida de impuestos, las cantidades recaudadas son inferiores al coste, por ejemplo, de construir la mitad de una línea estándar de alta velocidad, lo que nos da una idea de la importancia del análisis y propuestas que contienen estos dos artículos. *Germà Bel* propone cobrar por las autopistas, no destinar más dinero público a la alta velocidad y cerrar las líneas que no cubran costes variables. *José Antonio Herce* añade la importancia de invertir en otras infraestructuras, como la banda ancha, con sus efectos positivos sobre el territorio y la productividad.

Ginés de Rus

Otra oportunidad perdida para la reforma fiscal verde

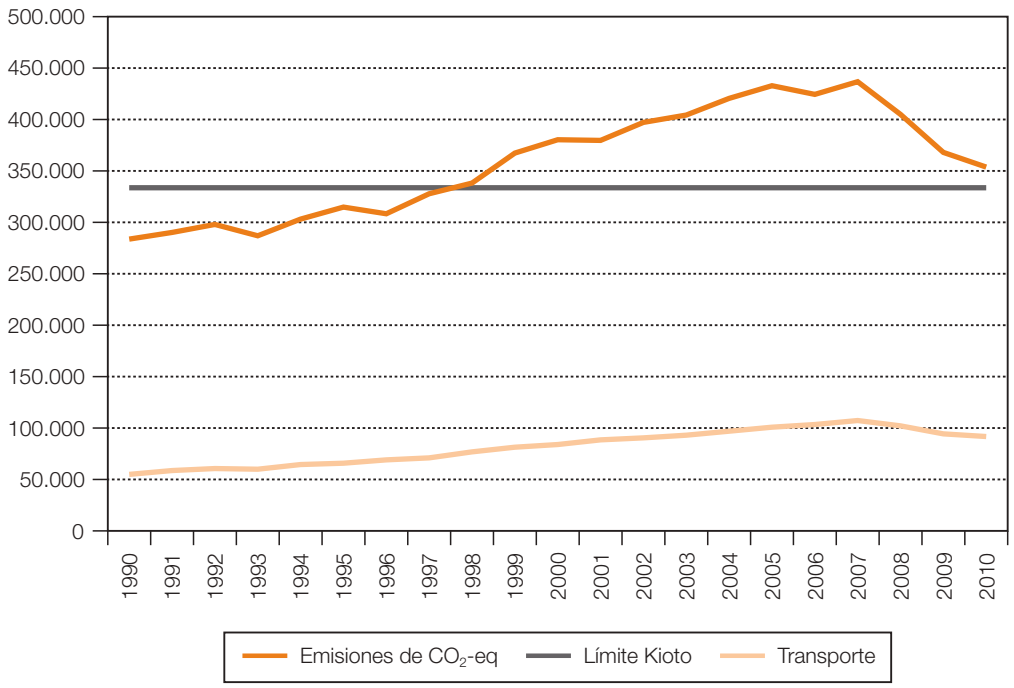
Xavier Labandeira
Rede (Universidade de Vigo) y Economics for Energy

1. Introducción

El año que nos deja ha acentuado las tendencias observadas desde el inicio del actual período recesivo. Aunque se producen mejoras respecto a 2010, persisten importantes desequilibrios en las cuentas públicas que se relacionan con la evolución esperable del gasto e ingreso públicos en tiempos de crisis. Desde el punto de vista ambiental, en los últimos años se ha producido una importante reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero, que se explica tanto por la depresión de la actividad económica como por la creciente importancia de fuentes renovables en nuestro sistema energético. Si bien se ha producido una convergencia con los objetivos de Kioto (+15% respecto a las emisiones de 1990), las emisiones de dióxido de carbono (CO_2, el principal gas de efecto invernadero) muestran una cierta rigidez, como puede observarse en el gráfico 1. De hecho, las importantes ganancias obtenidas con las mejoras tecnológicas de los vehículos no han servido para mejorar el comportamiento global de estas emisiones, debido a una estructura económica muy basada en el transporte por carretera y la posible existencia de un efecto rebote. Así, las concentraciones de contaminantes mayoritariamente relacionados con el transporte han ocasionado abundantes problemas en diversas ciudades españolas a lo largo de este año, particularmente en Madrid.

En este artículo sugiero que se ha perdido otra vez una oportunidad para introducir una reforma fiscal verde (RFV) en España, opción ya apuntada en un trabajo publicado en esta revista hace más de diez años (Labandeira, 2000). Y propongo que se considere la implantación de una RFV de tercera generación, esto es, cuyos ingresos adicionales podrían utilizarse con objetivos de consolidación fiscal, para financiar ciertos programas en el ámbito energético-ambiental o para reducir otros tributos distorsionantes. Una tributación energética española por debajo de la media europea, la persistencia de ciertos problemas ambientales y las crecientes necesidades de ingresos públicos justifican mi posición, que será desarrollada en los siguientes apartados. Así, describo brevemente qué es una RFV, cómo ha evolucionado y qué resultados suministra la literatura académica sobre sus posibles efectos en nuestro país. Seguidamente simulo los resultados recaudatorios de varias alternativas, vinculadas a las propuestas comunitarias en este ámbito. El artículo se cierra con unas reflexiones finales y las referencias bibliográficas.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS EMISIONES ESPAÑOLAS DE DIÓXIDO DE CARBONO
(Kt CO_2-eq)



Fuente: Eurostat (2011) y MARM (2011).

2. Las nuevas reformas fiscales verdes

En su diseño original, una RFV usa la recaudación adicional de nuevos o mayores impuestos energético-ambientales para reducir otros tributos distorsionantes y conseguir así el denominado doble dividendo: ambiental y económico-fiscal. Sin embargo, el entorno económico cambiante ha definido la aparición de RFV sub-óptimas, con soluciones más abiertas para los usos recaudatorios: desde las tradicionales reducciones tributarias, al suministro de fondos para programas específicos de gasto público (habitualmente para promover mejoras ambientales en el ámbito energético), incluyendo el posible uso de recursos para compensaciones distributivas o para procesos de consolidación fiscal.

En Labandeira (2012) describo en detalle algunas de las experiencias recientes con RFV de esta naturaleza, incluyendo los ejemplos irlandés y australiano. En el primer caso, en 2010 se introdujo un impuesto sobre las emisiones de CO_2 con objetivos puros de consolidación fiscal. En Australia, la RFV comenzará a aplicarse en 2012 y empleará la recaudación obtenida en reducir otros impuestos para compensar los mayores costes energéticos de las familias, en fomentar las energías renovables y la eficiencia energética y en dotar un fondo que permita proteger la competitividad de las industrias sujetas a competencia internacional.

A continuación me ocupo de la posible extrapolación de una reforma similar al caso español, para la que parecen existir abundantes razones. En primer lugar, una evidencia empírica relativamente amplia y generalmente positiva sobre este tipo de reformas fiscales (véase, de nuevo, Labandeira, 2012). Pero también una tributación energética por debajo de la media europea, que permitiría la obtención de importantes ingr esos públicos en un momento de elevadas necesidades de financiación y gasto.

3. El contexto y la simulación

El cuadro 1 y el gráfico 2 permiten un rápido diagnóstico de la situación de la tributación ener-

CUADRO 1
PORCENTAJE DE IMPUESTOS EN LOS PRECIOS DE LA ENERGÍA (UE, 2010)

	Fuelóleo ligero (hogares)	Gasóleo de automoción (no comercial)	Gasolina sin plomo 95	Gas natural (hogares)	Electricidad (hogares)
Alemania	25,5	54,3	62,2	—	42,3
Austria	31,2	51,6	57,5	26,4	27,5
Bélgica	20,3	49,5	59,5	20,6	27,2
Dinamarca	47,9	52,2	59,5	50,6	56,0
Eslovenia	32,5	54,3	57,5	22,9	24,7
España	27,3	46,3	52,2	14,5	18,0*
Estonia	31,6	52,2	54,7	22,5	29,3
Finlandia	29,6	50,7	62,2	24,2	25,0
Francia	24,3	53,8	61,5	16,2	25,8
Grecia	38,1	49,4	61,5	9,4	19,1
Hungría	—	51,3	56,5	18,4*	18,4*
Irlanda	20,1	53,5	59,0	11,9	11,9
Italia	51,0	51,5	58,0	37,6	26,0
Luxemburgo	12,4	44,1	52,8	8,1	17,9
Países Bajos	54,1*	52,6	64,1	41,6	19,1
Polonia	26,1	48,1	54,5	18,0	21,7
Portugal	34,0	48,6	59,5	5,2	5,2
Reino Unido	25,1	62,8	63,8	4,8	4,8
República Checa	29,6	52,3	57,0	16,7	17,5
República Eslovaca	—	49,3	57,1	16,0	15,9
Suecia	53,3	54,8	62,2	42,4	37,2
Media (no ponderada)	**32,3**	**51,6**	**58,7**	**21,4**	**23,4**

(*) 2009
Fuente: AIE (2011).

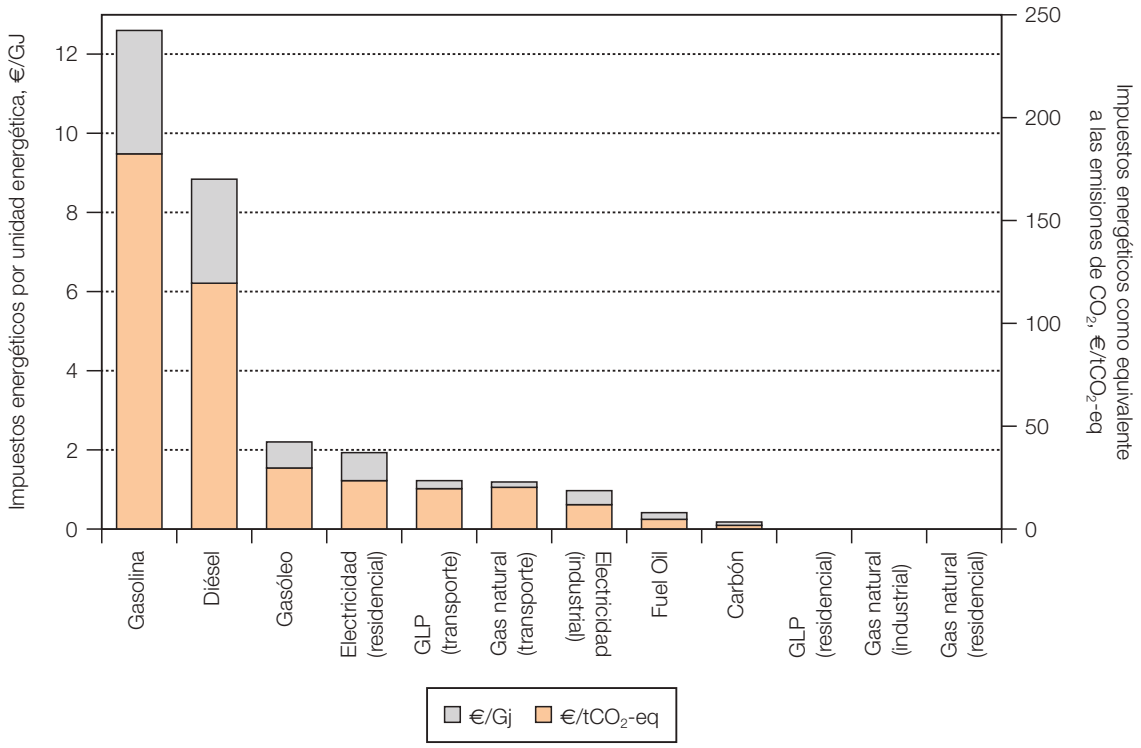
gética en España. En primer lugar se observa cómo el porcentaje que suponen los impuestos en el precio final de los principales productos energéticos se encuentra por debajo de la media europea, lo que responde a un uso muy limitado del potencial en tipos impositivos marcado por las directivas correspondientes y a la falta de actualización de dichos tipos en los últimos años (con caída en términos reales). En segundo lugar, es evidente que el tratamiento fiscal de los diferentes productos energéticos es muy distinto. Así, el gráfico 2 recoge en uno de los ejes el impuesto equivalente sobre emisiones de CO_2 (naranja) y en el otro sobre contenidos energéticos (gris) para los diferentes bienes energéticos de acuerdo con su gravamen actual.

A continuación propongo un conjunto de simulaciones que tomarían como base la propuesta de directiva de imposición energética armonizada de la Comisión Europea (2011). Básicamente, esta nueva propuesta propone extender el gravamen a un grupo más amplio de productos energéticos y eliminar las grandes diferencias (ver gráfico 2, para el caso español) que existen en la actualidad y que son fuente de ineficiencias económicas y energético-ambientales. El cuadro 2 resume los contenidos y resultados recaudatorios de dos posibles simulaciones que definen un escenario de mayor presión fiscal sobre los productos energéticos. El punto de partida lo constituye la situación en el año base (2010), con los tipos impositivos vigentes (impuestos especiales e IVA sobre estos) y los datos de consumos y recaudación proporcionados por la Agencia Tributaria (2011). Sobre esta situación se proyectan, en primer lugar, los cambios estructurales y de nivel que implicaría la propuesta de la Comisión, distinguiendo entre un tipo impositivo uniforme sobre CO_2 (no aplicable sobre el consumo de electricidad) y los tipos impositivos sobre contenido energético, que marca el mínimo tributario (con todas las unidades homogeneizadas a €/GJ).

La primera de las simulaciones considera una elevación de los tipos sobre el componente energético que, sin embargo, no afectaría a los carburantes de locomoción (excepto a los gasóleos bonificados, únicos con tipos impositivos energéticos relativamente bajos) que se mantendrían en

GRÁFICO 2

IMPOSICIÓN ESPECÍFICA ESPAÑOLA ACTUAL EN CONTENIDO ENERGÉTICO Y EMISIONES DE CO_2



Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 2

SIMULACIONES DE RECAUDACIÓN: SOBRE CONTENIDO ENERGÉTICO Y SOBRE TRANSPORTE

	Caso base 2010				Simulación sobre componente energético (sin transporte)					Simulación sobre componente energético del transporte				
	Tipos impositivos actuales	Tipos impositivos (energía) €/GJ	IVA sobre IE Millones €	Total Millones €	Tipos impositivos (CO_2) €/GJ	Tipos impositivos (energía) €/GJ	Tipos impositivos (CO_2 + €/GJ	IVA sobre IE Millones €	Total Millones €	Tipos impositivos (CO_2) €/GJ	Tipos impositivos (energía) €/GJ	Tipos impositivos (CO_2 + €/GJ	IVA Sobre IE Millones €	Total Millones €
Gasolinas	0,403 €/litro	12,558	399,86	2.352,09	1,384	9,600	10,984	370,32	2.057,34	1,384	13,685	15,069	508,05	2.822,51
Gasóleo de automoción	0,307 €/litro	8,575	1.173,18	6.901,05	1,480	8,200	9,680	1.402,19	7.789,96	1,480	13,685	15,165	2.196,74	12.204,13
Gasóleos bonificados	0,079 €/litro	2,199	95,16	559,79	1,480	3,000	4,480	205,35	1.140,81	1,480	3,000	4,480	205,35	1.140,81
Total combustibles líquidos			**1.668,20**	**9.812,93**				**1.977,86**	**10.988,12**				**2.910,14**	**16.167,45**
Total electricidad	**5,60 €/MWh**	**1,556**	**234,76**	**1.380,95**	**0,000**	**3,000**	**3,000**	**479,39**	**2.663,27**	**0,000**	**1,556**	**1,556**	**248,57**	**1.380,95**
GLP (excepto sector transporte)	0,00	0,000	0,00	0,00	1,260	3,000	4,260	79,64	442,44	1,260	0,150	1,410	26,36	146,44
Gas natural (excepto sector transporte)	0,00	0,000	0,00	0,00	1,122	3,000	4,122	395,69	2.198,29	1,122	0,150	1,272	122,11	678,37
Total GLP y gas natural				**0,00**				**475,33**	**2.640,73**				**148,47**	**824,81**
Impuestos principales combustibles y electricidad			1.902,96	11.193,89				2.932,58	16.292,12				3.307,18	18.373,21
Total recaudación	13.096,85				19.224,70					21.680,39				

Nota: Asumiendo consumos de 2010 y sin incluir País Vasco y Navarra.
Fuente: Elaboración propia a partir de AEAT(2011), IDAE (2010) y Comisión Europea (2007).

los niveles mínimos de 2013. El objetivo de esta política sería conseguir una tributación más homogénea a lo largo de todo el espectro energético, buscando una mayor neutralidad y ahorro de costes en la reducción de los consumos. Además, al extender considerablemente las bases imponibles, esta reforma primaría el ahorro energético y la obtención de mayores recursos tributarios.

La segunda simulación eleva la tributación de los carburantes de automoción y mantiene los niveles mínimos de la directiva en el resto de los productos energéticos. El objetivo ahora sería equiparar la carga tributaria de estos combustibles a la media europea, asumiendo que los impuestos específicos sobre las gasolinas se mantendrán en sus niveles actuales y que por tanto habrá un mayor aumento de la tributación sobre el diésel para reducir su tratamiento preferencial relativo (como establece la propuesta de directiva). Una simulación como esta podría justificarse por la inadecuada evolución de las emisiones españolas de GEI asociadas al transporte, la persistencia de importantes problemas ambientales locales, y además centraría la actuación fiscal en los productos energéticos que tradicionalmente han soportado una mayor presión tributaria.

Los resultados anteriores exigen la cautela que corresponde a una primera estimación estática que no contempla los efectos de la evolución económica (precios y rentas), ni los cambios en el comportamiento por los nuevos niveles impositivos. Pero, aun con estas limitaciones, los datos avanzan nuevas posibilidades para las políticas presupuestarias, climáticas y energéticas en España. En un marco de consolidación fiscal, con fuertes restricciones crediticias y continuas reducciones en las fuentes recaudatorias tradicionales, la RFV es probablemente el único recurso disponible para mantener la agenda de cambios en el modelo económico.

4. Reflexiones finales

En este artículo he sugerido que el nuevo entorno económico, energético y ambiental está creando elevadas necesidades de ingresos públicos, asociados a fenómenos de consolidación fiscal, a la financiación de renovables y eficiencia energética o a las crecientes preocupaciones distributivas (asociados a los mayores precios energéticos), que explican la aparición de nuevas RFV sub-óptimas en las que hay un importante cambio en los usos recaudatorios. Partiendo de las experiencias más recientes con el uso de estas figuras y de las propuestas de la Comisión Europea para la reforma de la imposición energética armonizada, el trabajo presenta un primer cálculo de los ingresos que podrían obtenerse en nuestro país con la extensión e intensificación de la tributación energética sobre los distintos bienes energéticos, especialmente sobre los combustibles utilizados en el transporte por carretera.

Creo que los resultados presentados apuntan a que se ha perdido otra oportunidad a lo largo de 2011 para abordar, a través de una RFV, algunos problemas relevantes en el ámbito energético-ambiental y para conseguir un volumen importante de ingresos públicos (hasta 7.000 millones de euros anuales) sin elevar la carga fiscal de la energía en España respecto a la media europea. En particular, un esquema de estas características permitiría el control de las emisiones asociadas al transporte, tanto de gases de efecto invernadero como de contaminantes locales (a través de una igualación de la fiscalidad de diésel y gasolinas), y el fomento de medidas de eficiencia energética en todos los sectores y actividades. Además, la mayor recaudación podría utilizarse así, en mayor o menor medida, para fenómenos de consolidación fiscal, fomento de la eficiencia energética y de energías renovables, compensaciones distributivas o disminución de otros tributos distorsionantes. En particular, en el contexto actual parece especialmente interesante un reciclaje parcial de la recaudación para promover el desarrollo y difusión de tecnologías energéticas bajas en carbono, completando así el papel *tecnológico* de los precios e involucrando a todo el sector energético.□

BIBLIOGRAFÍA

AEAT (2011): ***Informe Anual de Recaudación Tributaria****, 2010. Agencia Tributaria, Madrid.*

Comisión Europea (2007): ***Decisión de la Comisión de 18 de julio de 2007****. Diario de la Comisión Europea, Bruselas.*

— (2011): ***Propuesta de Directiva del Consejo que modifica la Directiva 2003/96/CE****, COM (2011) 169 final, Bruselas.*

Eurostat (2011): ***Greenhouse Gas Emissions by Country****. Oficina Estadística de las Comunidades Europeas, Bruselas.*

IAE (2011): ***Energy prices and taxes. Quarterly statistics****. Agencia Internacional de la Energía, OCDE, París.*

— (2010): ***Informe anual de consumos energéticos. Año 2009****. Instituto para la Diversificación y Ahorro Energético, Madrid.*

Labandeira (2000): Impuestos y medio ambiente. ***Economistas, 84****. págs. 369-374.*

— (2012): Nuevos entornos para la fiscalidad energética. **Información Comercial Española. Revista de Economía**, en prensa.
MARM (2011): Avance de la Estimación de Emisiones de Gases de Efecto Invernadero. Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino, Madrid.

RESUMEN

En este artículo sugiero que durante 2011 se ha perdido una oportunidad para introducir una reforma fiscal verde en España por la coexistencia de: tributación energética por debajo de la media europea; problemas ambientales significativos, especialmente relacionados con el transporte; y necesidades crecientes de ingresos públicos. En el artículo se defiende la aplicación de esquemas sub-óptimos de reforma fiscal verde que podrían dedicar los recursos adicionales a procesos de consolidación fiscal, reducción de otros impuestos distorsionantes, compensaciones distributivas o financiación de programas de fomento de renovables o de eficiencia energética.
Palabras clave: *Fiscalidad, Cambio climático, España, Reforma fiscal, Energía.*

Ecobook
LIBRERÍA del ECONOMISTA

Librería especializada en Economía y Empresa

Análisis Económico
Economía Internacional
Hacienda Pública
Política Económica
Desarrollo y Planificación
Sistema Financiero
Estructura Económica
Unión Europea
Sistemas Económicos
Historia del Pensamiento
Historia Económica
Trabajo y Sociedad
Economía Cuantitativa
Economía de la Empresa
Gestión de Empresas
Inversión y Financiación
Turismo
Marketing
Contabilidad
Auditoría
Seguros
Banca
Diccionarios

Calle del Cristo, 3 - 28015 Madrid • Tel.: 915 595 130 • Fax: 915 595 072 • www.ecobook.com

ICE

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

Boletín Económico de Información Comercial Española

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior.



Información Comercial Española Revista de Economía

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales.




ICE
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

CUADERNOS ECONÓMICOS

Número 81 • Junio 2011

ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS TELECOMUNICACIONES EN ESPAÑA

Presentación
Juan José Ganuza y María Fernanda Viecens

Regulatory federalism in telecommunications
Francese Trillas

Telefonía móvil en España: regulación y resultados
Joan Calzada y Alejandro Estruch

Precios de terminación de llamada en telefonía móvil. Sus efectos sobre la competencia y el bienestar social
Ángel Luis López

Competition and "blinders": A duopoly model of information provision
Ruxandra Ciupagea

Measuring prices in the electronic communications market: some thoughts about non-linear tariffs for mobile phone calls
Begoña García Mariñoso, Íñigo Herguera y David Suárez

Análisis de la difusión de la internet móvil en España
María Rosalía Vicente

Modificaciones en la gestión del espectro: opciones y situación actual
Claudio Feijóo, José Luis Gómez Barroso y Asunción Mochón

Auctions: How to allocate spectrum rights efficiently
Gabriela Antonie y David Colino

Algunas explicaciones para el grado de penetración de la banda ancha
Juan Rubio Martín y César Sánchez Pérez

Las Redes de Nueva Generación: ¿un nuevo modelo para las telecomunicaciones en España?
Juan José Ganuza, Karla Perca y María Fernanda Viecens

Cuadernos Económicos de ICE

2 números anuales

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación económica.

Balance de la gestión portuaria

Fernando González Laxe
Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de A Coruña.
Ha sido presidente del Organismo Público Puertos del Estado

1. Introducción

Los puertos hacen frente, de diversas formas, a los grandes cambios. En primer término, ante la globalización responden posicionándose espacial y sectorialmente. Dado que dicha globalización es asimétrica y no afecta todos por igual, las respuestas portuarias son variadas. En segundo lugar, ante la mejora de los desarrollos tecnológicos derivados de la irrupción del contenedor, que exige nuevos requisitos y equipamientos específicos en lo tocante a las infraestructuras e instalaciones portuarias, los puertos definen sus especificaciones propias, alentando con ello una mayor competitividad portuaria y, en consecuencia, una mayor polarización geográfica y jerárquica en los tráficos, así como en sus posicionamientos. Finalmente, ante la rivalidad portuaria que se afianza en torno a la competitividad intra e interportuaria, se subrayan unas nuevas condiciones de oferta portuaria ante los operadores globales privados que aceleran las dinámicas de selección y jerarquía portuaria.

Bajo estas circunstancias, los sistemas portuarios buscan diferenciarse unos de otros en lo que respecta a sus estrategias. Pero, a la vez, los reguladores portuarios intentan coordinar los proyectos de ordenamiento territorial y sus inserciones en las rutas, mejorando la logística de aprovisionamiento y posicionando los tráficos. Por eso, los análisis portuarios incluyen como variables determinantes las escalas, el uso de las instalaciones y los cálculos de rentabilidades.

2. Las principales claves del *renacimiento portuario*

Los puertos cuando definen sus estrategias tienen en consideración dos cuestiones de relevancia. De una parte, cómo resolver la presión de los organismos y operadores multinacionales y, en segundo lugar, cómo definir un modelo de estrategia que sustente un proyecto multidimensional.

Atendiendo al primero, la presión sobre las organizaciones portuarias proceden desde seis ejes diferentes: a) presión desde las compañías marítimas (esto es, actuando sobre las escalas, la fluidez de los tráficos, la fiabilidad); b) la presión desde los operadores (dada su estructuración en grupos mundiales tienen sus análisis financieros y de beneficios las guías de sus actuaciones y su presencia en los puertos); la presión desde los Gobiernos (que, en tiempos de recesión económica, recortan y disminuyen las inversiones y exigen rentabi-

lidad); la presión social (reclamando que los puertos creen empleo y en ellos se localicen empresas y actividades de elevado valor añadido); la presión desde la sociedad local (que demanda una mejor concepción del puerto y que las relaciones puerto-ciudad se inclinen hacia esta última); y la presión medioambiental (reclamando la reducción o eliminación de ruidos, humos, olores y residuos). Cada uno de estos ejes modela una pauta de funcionamiento portuario.

Atendiendo a la segunda cuestión, los *modelos de performance* abarcan nueve niveles: operacionales (hace referencia a la calidad de la infraestructuras y disponibilidad de equipamientos); financieros (hace mención de las inversiones y resultados financieros); organizativos (se refiere a la estructuras, gestión y sistema de información); sociales (aspectos relacionados con los análisis de fiabilidad social); impactos de los ciudadanos (se refiere a la participación social, criterios de bienestar y de imagen); económicos y comerciales (se trata de medir los volúmenes de actividad, la oferta de servicios y el peso económico del puerto); ecológicos y medioambientales (mide el consumo de energía, la gestión de residuos, las zonas naturales, la gestión de riesgos); el emplazamiento geográfico (o sea, la accesibilidad y la conectividad); y, por último, la seguridad.

Este nuevo rol de las autoridades portuarias responde a los criterios de eficiencia, adaptándose a las características de los puertos; a los niveles de exigencia, que demandan los clientes; a los potenciales niveles de accesibilidad/conectividad; y a los criterios de atractividad para las empresas. El conjunto de estos elementos constituye, en la actualidad, la esencia de las políticas de promoción de los puertos más dinámicos.

3. La estructura del sistema portuario español

El sistema portuario español está compuesto por un total de 28 autoridades portuarias que engloban a 64 puertos de interés general. Dichas autoridades portuarias son unidades de gestión individualizadas que están coordinadas y supervisadas por el organismo público Puertos del Estado; que es el responsable de ejecutar y llevar a la práctica la política portuaria diseñada por el Gobierno. Es decir, los puertos de interés general están contemplados en la Constitución española (artículo 149.1) como competencia exclusiva del Estado. Y el organismo Puertos del Estado ejerce tanto de órgano intermedio (para las gestiones con la Administración del Estado), como órgano de gestión (en lo tocante a la ejecución y auditoría de las acciones de cada autoridad portuaria) y como órgano de colaboración (en lo que hace mención al establecimiento de común acuerdo con las autoridades portuarias de las respectivas medidas correctores).

El sistema portuario español se caracteriza por poseer una amplia tipología de puertos. Una clasificación de los mismos responde al siguiente esquema:

a) En función de su volumen de tráficos y de su especialización. Existe un grupo de puertos que mueven más de 10 millones de Tm y otros contabilizan tráficos inferiores a los 5 millones de toneladas. Muchos de ellos están especializados en graneles líquidos, otros en graneles sólidos. Por su parte, hay puertos en los que la mer cancía general es mayoritaria, al igual que en otros puertos los movimientos de contenedores de tránsito son predominantes.

b) Por su inserción en las redes marítimas internacionales. Se contabilizan puertos con amplias conexiones en las rutas marítimas, ya sean de líneas regulares como de *transhipment*.

c) Existen puertos con una fuerte y notable vinculación a los *hinterland* más próximos y con ello responden a flujos de importación/exportación.

d) Es notable la amplia dispersión de los puertos a lo largo del perímetro costero español. Responden, pues, al emplazamiento de las áreas económicas industriales y podría afirmarse que ningún espacio económico español queda sin estar conectado a un puerto.

Las recientes tendencias presentan un alto grado de especialización y diversificación. Como puertos especializados citamos, en el ámbito de los graneles líquidos, Cartagena, Huelva, Castellón, Bilbao, Tarragona y A Coruña. En el campo de los graneles sólidos, se sitúan Gijón, Tarragona, Ferrol y Huelva. En las mercancías, la jerarquía portuaria la encabeza Valencia, seguida de Barcelona, Algeciras, Las Palmas, Santa Cruz de Tenerife, Castellón y Vigo. En el movimiento de contenedores destacan Valencia, Algeciras, Barcelona, Las Palmas y Bilbao. En el tráfico Ro-Ro los puertos más significativos son Barcelona, Baleares y Valencia. Y en el tráfico de cruceros el *ranking* lo encabeza Barcelona, seguido de Baleares.

El sistema portuario español se ha beneficiado de una fuerte inversión desde comienzo de los años noventa. Los principales objetivos de las inversiones fueron la construcción, adecuación y preparación de nuevas infraestructuras y equipamientos. Los cerca de 10.000 millones de euros

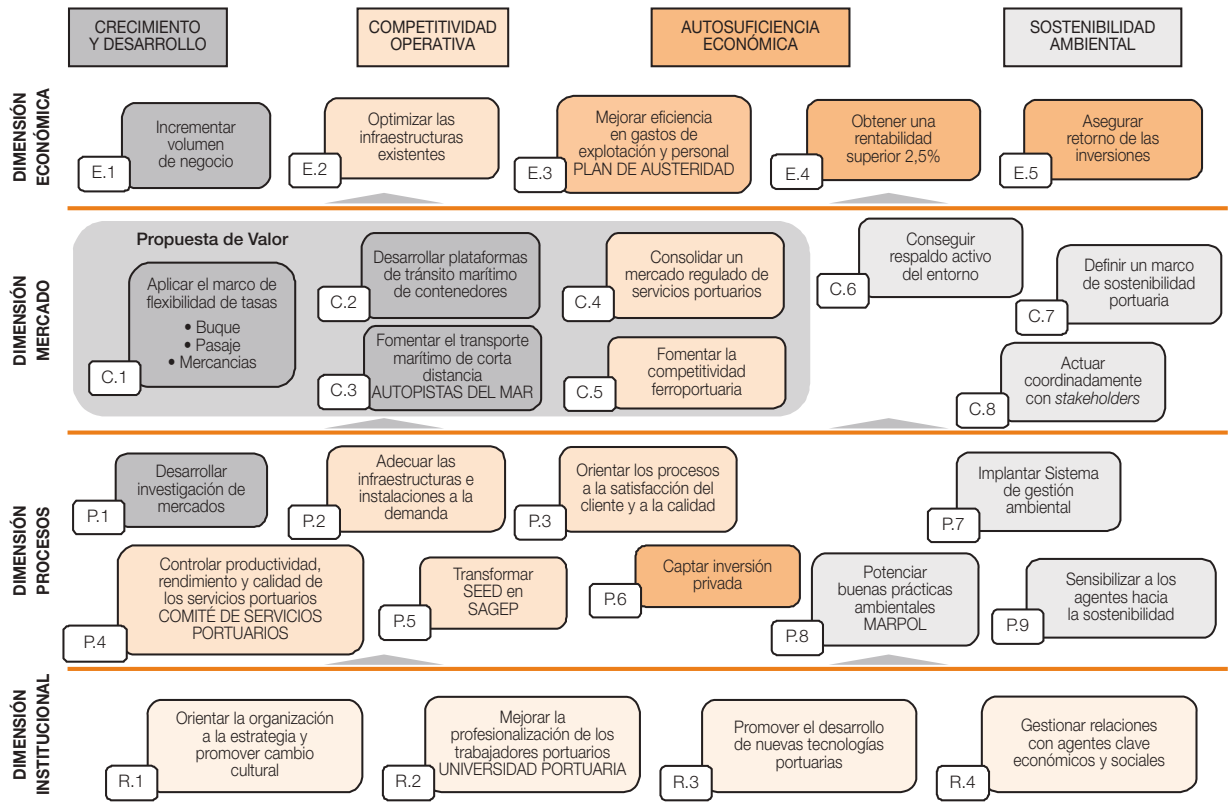
invertidos en el período 2000-2010 han servido para poner a disposición de los usuarios un total de 15.796 metros lineales de atraque, 670 hectáreas de superficie terrestre y 801 hectáreas de superficie de agua abrigada. Ello significa que el sistema portuario español tiene una amplia capacidad para poder responder a nuevos incrementos de tráficos y a las nuevas líneas que escalen en las radas portuarias.

4. Los primeros resultados de la nueva ley española

La nueva Ley portuaria española, la 33/2010, otorga al sistema portuario un marco legal estable y duradero, bajo el cual se puede optimizar el desarrollo de cada puerto y del propio sistema en su conjunto, de manera que se pueda cumplir la misión de contribuir al crecimiento sostenible del comercio y de la economía española. Los contenidos de la nueva ley se han diseñado bajo las premisas de un equilibrio armónico entre criterios y objetivos que, a priori, pudieran interpretarse como dicotómicos pero que, a la postre, son perfectamente conjugables. Para facilitar su comprensión, las dualidades más reseñables, sobre las que la ley busca lograr un equilibrio, son las siguientes: a) autonomía de gestión *versus* control estatal; b) moderación tarifaria *versus* rentabilidad; c) flexibilidad *versus* supervisión; d) libre mercado *versus* regulación; e) planificación propia *versus* integración en la red.

El sistema portuario español define las cuatro estrategias en su planteamiento integral: la dimensión económica, la dimensión de mer cado; la dimensión de procesos y la dimensión institucional. Y sobre ellas se articulan una serie de objetivos con sus correspondientes indicadores de gestión (gráfico 1).

GRÁFICO 1
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL SISTEMA PORTUARIO
(Ley 33/2010, de 5 de agosto)



CUADRO 1

CIFRA DE NEGOCIOS Y RENTABILIDAD DE LAS AUTORIDADES PORTUARIAS

	Cifra Negocios 2010	C.Negocio % variación 2010/2009	Rentabilidad sobre fondos propios 2010	Rentabilidad sobre fondos propios 2009
Barcelona	167.361	3,2	6,34	5,75
Valencia	107.337	2,3	0,03	–1,50
Bahía de Algeciras	89.531	6,7	7,15	7,58
Bilbao	64.622	8,6	0,91	2,43
Baleares	61.722	6,2	5,55	2,67
Las Palmas	58.459	1,0	2,14	–0,58
Tarragona	53.273	–0,3	4,30	5,52
Huelva	39.717	16,4	1,42	1,22
Gijón	38.584	9,7	2,60	1,83
Santa Cruz de Tenerife	34.858	–8,1	–1,60	–1,06
Cartagena	34.188	1,9	6,29	6,76
Vigo	26.815	–2,4	0,91	6,54
A Coruña	21.337	–2,2	2,70	3,51
Castellón	20.552	6,9	3,83	3,28
Santander	20.013	–1,2	–0,24	-0,78
Bahía de Cádiz	19.420	–1,6	–0,52	0,39
Sevilla	19.256	–5,7	0,86	2,19
Ferrol	16.949	–6,0	3,94	5,13
Málaga	16.228	6,1	–3,03	–4,91
Ceuta	15.077	5,3	–1,92	–2,75
Pasajes	13.637	3,8	0,13	–1,28
Alicante	13.019	–3,7	–1,07	–0,61
Almería	12.850	–10,0	–0,52	0,94
Avilés	12.008	10,8	1,59	–0,93
Marín	8.119	–3,3	3,07	3,17
Melilla	7.216	2,3	–7,43	–6,51
Motril	5.032	1,2	–2,88	–4,04
Vilagarcía	4.244	–8,2	–6,21	–5,00
Sistema portuario	1.001.423	7,4	2,42	2,24

Fuente: Puertos del Estado

El sistema portuario español posee una característica especial: está ubicado en una posición geográfica muy próxima de las grandes rutas del transporte marítimo, por lo que se puede convertir en una plataforma logística para el desarrollo del comercio por vía marítima. Asimismo, los puertos ocupan un papel relevante en el comercio exterior, pues los tráficos de los puertos canalizan el 85% de las importaciones y el 60% de las exportaciones. Estos datos hacen que los puertos sean la *puerta de entrada/salida* de las economías locales y regionales. Finalmente, el elevado número de puertos de distinto tamaño, distribuidos a lo largo del litoral permiten acercar el mar a los territorios.

Los puertos españoles en lo que va de este año 2011 (datos hasta octubre) han ido repuntando en sus tráficos. Las tasas interanuales, o sea las medidas entre el mes correspondiente en comparación al mes anterior del año precedente, muestran unas tasas superiores al 5% en la mercancía general y el 6% en los contenedores. En lo tocante al tráfico total, se contempla una tasa de variación interanual en forma una U (gran huella de la crisis en 2009 y repunte posterior, desde mediados 2010); o sea, el comienzo de la recuperación. Asimismo, las actuales infraestructuras y equipamiento portuarios son suficientes para albergar crecimientos del 6% anuales en el próximo quinquenio.

Dos elementos marcan el acierto de la política portuaria aplicada. De una parte, según el informe *Global Competitiveness Report*, elaborado por Davos, la competitividad de los puertos españoles reciben una puntuación de 5,8 sobre un máximo de 7 puntos, lo que sitúa la competitividad de las dársenas españolas en el puesto número 13 del mundo y séptimo de la UE-27, avanzando veinte puestos en cuatro años. Y, en segundo lugar, atendiendo a los índices de conectividad portuaria que elabora la UNCTAD, el sistema portuario español se sitúa en el puesto número 11

CUADRO 2
CUADRO SINTÉTICO DE LA GESTIÓN PORTUARIA

	Magnitudes	2009	2010	% 2010/09	Datos acumulados septiembre 2011
Tráficos					
Tráfico total	Miles toneladas	413.044	432.550	4,72	332.705
Graneles líquidos	Miles toneladas	143.529	149.220	3,90	111.288
Graneles sólidos	Miles toneladas	79.133	78.770	-0,54	58.267
Mercancía general	Miles toneladas	176.579	190.801	8,05	153.353
Tráficos contenedores	TEUS	11.749.298	12.529.373	6,64	10.144.437
Cifra de negocios					
Ingresos	Miles euros	974.0	1.001.423	2,81	733.389
Inversión					
Inmovilizado material intangible y financiero	Miles euros	1.144.2	1.056.748	-7,6	
Rentabilidad económica					
Rentabilidad sobre fondos propios	Porcentaje	2,24	2,42	8,03	3,80
Rentabilidad sobre activos	Porcentaje	2,88	2,30	-20,1	2,70
Rentabilidad técnica					
Toneladas /m^2	Ratio	4,15	4,17	0,48	
Toneladas/metro lineal de muelles	Ratio	1.441,35	1.494,48	3,68	
Arqueo medio buques	GT	14.240	14.229	-0,07	
Cruceros					
Barcos	Unidades	3.364	3.616	7,49	2.688
Cruceristas	Personas	6.063.444	7.184.213	18,48	5.800.000
Equipamientos portuarios					
Superficie terrestre	Metros cuadrados	99.514.473	103.753.506	4,25	
Disponibilidad muelles	Metros lineales	286.567	289.431	0,99	

Fuente: Elaboración a partir de datos de Puertos del Estado.

del mundo, habiendo ganado cuatro posiciones en los últimos siete años, lo cual ha supuesto un incremento del 20% en su grado de conectividad. La conectividad es una medida de accesibilidad, concebida como la red de zonas o de nodos que están conectados en una estructura espacial, en la que son determinantes varios factores. Entre ellos, destacan el porcentaje de líneas que realizan transbordo sobre el total que cubren la ruta, el tiempo de tránsito, el número máximo y mínimo de escalas en el trayecto, la distancia existente entre puerto origen y destino, el número de servicios, el número de días entre dos salidas consecutivas para el mismo destino, la velocidad del buque, la edad de la flota, la capacidad media de los buques, y las infraestructuras en los puertos origen y destino. Por tanto, el grado de conectividad es uno de los factores de selección portuaria básica para las compañías marítimas globales. De ahí la trascendencia de la mejora en el mencionado índice.

Los resultados del ejercicio 2010 están alineados con los objetivos de la Ley 33/2010; esto es, de obtener rendimientos positivos. El cuadro 1 refleja tanto la cifra de negocios como la rentabilidad de cada una de las autoridades portuarias. En la misma se visualiza un incremento de los ingresos del conjunto del sistema portuario 7,4% (a pesar de la rebaja efectuada en las tasas para compensar los efectos de la crisis económica). Igualmente, se evidencia una elevada concentración del negocio en un número muy concentrado de puertos (los 10 primeros puertos concentran el 71% del total del sistema). Se constata una mejora de la rentabilidad (2,4% en el 2010 por 2,2% en el año precedente), calculada sobre los fondos propios, cuestión que subraya un asentamiento de la eficiencia y de los resultados empresariales. Y, del análisis de las cifras, se colige que si en el año 2009 la rentabilidad negativa abarcaba a 12 autoridades portuarias, en el año 2010 solo afecta a 10 puertos; y lo que va de año 2011 se reduce a nueve puertos.

En consecuencia, se aprecian varias dinámicas. En primer término, la cultura de la gestión es asumida por las autoridades portuarias. De esta forma, las decisiones referidas a la inversión comienzan a estar ajustadas a las potencialidades de utilización de los equipamientos y de la inserción de los puertos en las rutas y en las estrategias con los operadores. Prueba de ello es la contención de la inversión (cifrada en millones de euros en 2010, o sea, una disminución del 8% respecto al año 2009), toda vez que se comprueba la importante oferta de infraestructuras disponible. Complementariamente a este apartado, se detecta una modulación de los ratios de rentabilidad técnica (toneladas por metro cuadrado de superficie y de las toneladas movidas por longitud de muelles) que aumentan ligeramente.

Y en segundo lugar, los tráficos repuntan porque se dinamizan las políticas de atractividad (captación de tráficos) y porque se especializan, adecuan y fidelizan tráficos (adaptación a los nuevos nichos de mercado). A pesar de los incrementos de las bonificaciones de las tasas (derivadas de la presión de las empresarios e instituciones locales) que representan la mayor parte de los ingresos, las cifras de negocios aumentan levemente. Es el mejor síntoma de la mejor gestión y la obtención de resultados positivos. Ello hace que los resultados económicos, ya sean referidos a rentabilidad sobre fondos propios como rentabilidad por activos, se hayan comportado de manera positiva.

5. Conclusiones

Las metas finales están guiadas por dotar a las autoridades portuarias de una avanzada autonomía en la gestión; de una autosuficiencia económico-financiera; de una mayor posibilidad de servicios portuarios más liberalizados; de una regulación más pragmática del dominio publico acorde con la realidad portuaria, potenciando sus vínculos con la ciudad; de alentar la competitividad de los puertos; y de poseer mecanismos que permitan disponer de tasas portuarias más flexibles.

En la actualidad, el conjunto del sistema se ha dotado de un marco jurídico más estable, se ha reforzado la autonomía de los puertos a la vez que se poseen mayores niveles de coordinación y regulación por parte del organismo público Puertos del Estado. En resumen, se asiste a un *nuevo sentido de Estado* en lo que hace referencia a la tramitación, contenido y aplicación de las nuevas normas legales. Es decir, se contribuye al sostenimiento tanto de sectores económicos vitales como de los territorios costeros próximos a los recintos.

Las expectativas para los próximos ejercicios son halagüeñas, toda vez que las apuestas por la integración en las redes marítimos-portuarias, la inserción en las cadenas de suministro global y la mayor capacitación de los equipos directivos y del personal cualificado permitirán al sistema portuario español poder encabezar el *renacimiento portuario*.

La Ley 33/2010 va a permitir aprovechar la ruptura en el mundo portuario y bajo esta dinámica *los puertos dejarán de ser lugares para convertirse en espacios*; *los puertos dejarán de preocuparse por la forma y apostarán por los procesos*; y finalmente, *los puertos son empresas* ya que deberán ser rentables y generar valor añadido agregado a los servicios que presta.□

RESUMEN

Los puertos deben sostener y ampliar la interacción entre actividades terrestres y maritimas, ofreciendo soluciones a los servicios globales y estableciendo corredores marítimos para responder a los intereses económicos de los operadores y empresas.

El horizonte de las políticas portuarias se centra, pues, en alcanzar altas tasas de productividad tanto en lo que atañe a los equipamientos y terminales, que respondan a las demandas de nuevos servicios; como en poder desarrollar una integración de las cadenas de suministro global que garantice buenas conexiones intermodales que contribuyan a reducir los costes de transporte.

La Ley 33/2010 otorga al sistema portuario español un nuevo marco legal y estable, bajo el cual se permite optimizar el desarrollo de cada puerto y del propio sistema portuario en su conjunto.

La nueva regulación portuaria obliga a la autosuficiencia económico-financiera; alienta la competencia interportuaria y obliga a obtener una rentabilidad del 2,5% anual.

Los resultados obtenidos en el primer año de vigencia son halagüeños pues a la vez que se aplica una mayor flexiblidad en lo que concierne a las tasas (atendiendo a las diferentes singularidades de tráficos y de entornos) se procede a controlar las inversiones y el endeudamiento del sistema; pudiendo constatarse rentabilidades económicas y técnicas acordes con los objetivos de la Ley.

Palabras clave: *Regulacion portuaria, Competitividad, Tráficos marítimos.*

La reforma estructural de la navegación aérea y el nuevo modelo de gestión aeroportuaria de AENA

Juan Ignacio Lema
Ingeniero aeronáutico y economista.
Ha sido presidente-director general de AENA y presidente y consejero delegado de AENA Aeropuertos

1. Introducción

AENA es el primer gestor aeroportuario del mundo por número de pasajeros, con casi 200 millones en 2010; gestiona 47 aeropuertos y dos helipuertos en España y está presente directa e indirectamente en la gestión de otros 28 aeropuertos a lo largo de todo el mundo. En navegación aérea, es el cuarto mayor proveedor de servicios en la Unión Europea, con casi 1,9 millones de vuelos controlados en 2010.

El buen funcionamiento del transporte aéreo, y por tanto de AENA, es fundamental para el desarrollo económico del país, ya que lo es para el turismo —sector clave que representa el 10,7% del PIB español—, puesto que tres de cada cuatro visitantes llegan a nuestro país en avión. AENA, por tanto, está obligada a gestionar sus recursos –que no provienen de los Presupuestos Generales del Estado, sino de las tasas y tarifas que pagan los clientes y usuarios de los aeropuertos y de los servicios de navegación aérea, y de los ingresos comerciales— buscando siempre la eficacia, la eficiencia y la calidad de servicio con la máxima seguridad.

Por ello y después de casi dos décadas de existencia, la estructura de AENA debía evolucionar para continuar prestando a la sociedad española un servicio esencial que garantiza la movilidad de los ciudadanos, la conectividad de los territorios y el desarrollo económico y social y para adaptarse a los cambios que han tenido lugar, tanto en el sector como en la normativa europea.

La liberalización del transporte aéreo y la aparición de las compañías de bajo coste —que ya mueven a más del 45% de los pasajeros de los aeropuertos españoles— han modificado radicalmente la estructura de costes de las aerolíneas que nos demandan un servicio que, además de seguro y de alta calidad, tenga costes menores y, sobre todo, competitivos respecto al resto de Europa.

Por otro lado, la estructura de la propiedad de los gestores aeroportuarios ha evolucionado en nuestro entorno, mayoritariamente, hacia fórmulas en las que conviven el sector público y el privado.

Además, la Unión Europea avanza hacia el proyecto de Cielo Único que requiere una homogeneización de los costes e implica nuevas exigencias de transparencia y competitividad. El establecimiento de objetivos de rendimiento vinculantes para todos los proveedores europeos de servicios de tránsito aéreo nos obliga a converger en costes y tarifas con nuestros principales competidores.

Por todas estas razones, el Ministerio de Fomento planteó un cambio en el modelo de gestión de

AENA en el que hemos trabajado en los dos últimos años y que ha producido ya cambios notables.

En el ámbito aeroportuario:

— Hemos separado la navegación aérea, cuya gestión permanece en el ente público AENA, de la gestión aeroportuaria, que depende ahora de AENA Aeropuertos, una sociedad mercantil 100% pública, a la que se han traspasado todos los activos aeroportuarios y cuyo accionista es, de momento, AENA.

— El Consejo de Ministros ha autorizado la entrada de capital privado hasta un 49% en AENA Aeropuertos.

— Se han creado sendas sociedades concesionarias para la gestión de los aeropuertos de Madrid-Barajas y Barcelona-El Prat. En este momento está en fase de licitación el 90,05% del capital de esas sociedades.

En el ámbito de la navegación aérea:

— Se ha llevado a cabo una revisión y racionalización de las condiciones laborales de los controladores aéreos que ha permitido reducir sustancialmente los costes de navegación aérea, que tras múltiples años de pérdidas obtuvo por primera vez beneficios en 2010.

— Gracias a esa reforma, las tarifas de navegación aérea de ruta de AENA se habrán rebajado en 2012 un 15% y pasarán a estar por debajo de la media de los cinco grandes proveedores europeos.

— Se ha liberalizado la provisión de servicios de tránsito aéreo y ya hay seis empresas, además de AENA, certificadas por la Agencia Estatal de Seguridad Aérea para prestar ese servicio. Dos de ellas, Ferronats y Saerco, darán el servicio de control de torre en 13 aeropuertos a partir del próximo año 2012.

— El servicio de control ha sido sustituido por servicio de información de vuelo en cuatro aeropuertos y lo será en dos más en el futuro próximo.

— El servicio de dirección en la plataforma (SDP) en la T4 de Barajas ha dejado de ser prestado por el proveedor de servicios ATS (1), y ha sido asumido por el propio aeropuerto a través un nuevo proveedor.

La mera enumeración de los pasos dados en los dos últimos años da una idea de la profundidad e importancia de los cambios acometidos, que explicaré de manera más detallada.

2. La reforma estructural de la navegación aérea

Cuando me hice cargo de la Presidencia de AENA en abril de 2009, AENA era uno de los proveedores más ineficientes de Europa, con el agravante de que su situación económica comprometía seriamente su propia viabilidad empresarial.

Según los datos del *Informe ATM Cost-effectiveness (ACE) 2008. Benchmarking Report*, publicado por Eurocontrol, AENA presentaba unos costes totales por la provisión de servicios CNS/ATM (2) de 1.214 millones de euros, frente a 654 millones de ENAV (Italia), 726 millones de NATS (Reino Unido), 824 millones de DFS (Alemania) y 1.125 millones de DSNA (Francia).

De estos costes, 785 millones de euros correspondían a los costes de personal de control, que con una plantilla de poco más de 2.300 controladores (3) manejaba un número de operaciones controladas inferior al de Alemania o el Reino Unido, a pesar de ser más numerosa y mejor retribuida, con una retribución media anual de más de 330.000 de euros por controlador (4) (gráfico 1).

Ello daba lugar a que la productividad del colectivo de control fuera la más baja entre los grandes proveedores de servicios de control de tránsito aéreo europeos.

Comparando el ratio de productividad, horas de vuelo compuestas (5) controladas por hora de controlador operativo, AENA presentaba un valor de 0,54 frente a 1,18 de NATS, 1,02 de DFS, 0,81 de ENAV, 0,81 de DSNA, siendo la media del sistema europeo de 0,78.

Por otra parte, de manera incomprensible y a pesar de que el número de movimientos disminuye a partir de 2007 como consecuencia de la crisis económica, el número de controladores siguió aumentando y también el de las horas de jornada adicional realizadas (6) (gráfico 2).

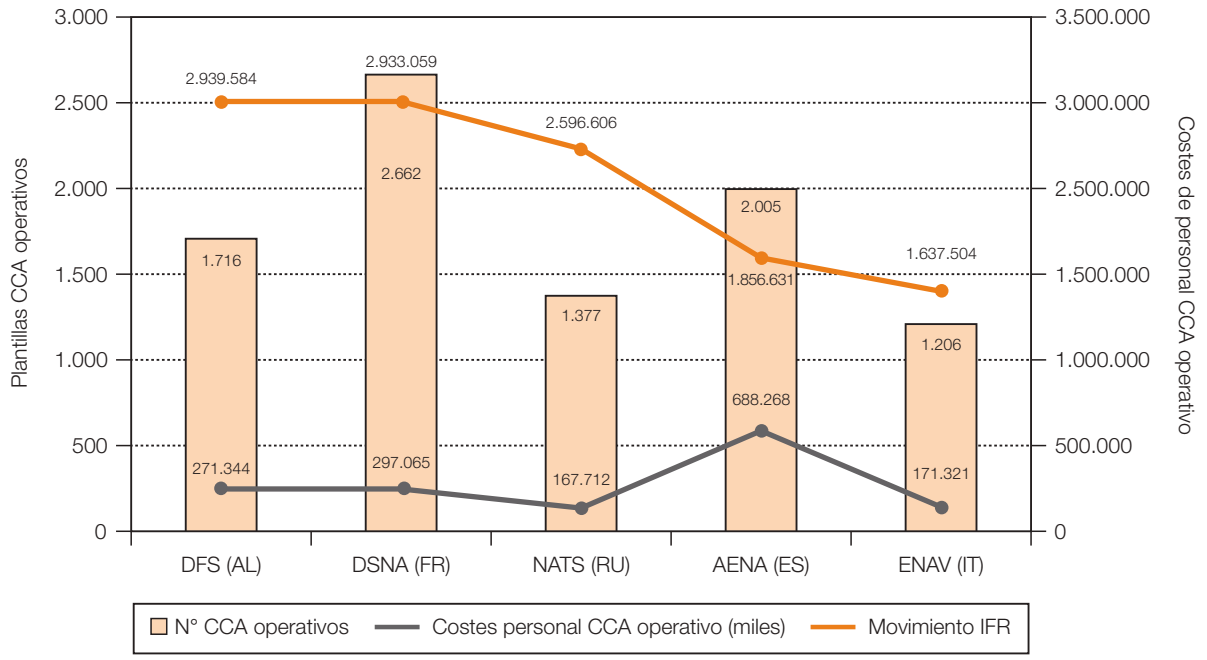
La explicación de esos altos costes y baja productividad estaba en el primer convenio colectivo vigente que contemplaba unas ventajas (económicas, laborales y organizativas) tales, que el sindicato de controladores USCA no tenía ninguna prisa por renovarlo, a pesar de haber caducado el 31 de diciembre de 2004; las más de 75 reuniones de negociación celebradas entre 2005 y 2009 habían sido infructuosas para alcanzar un acuerdo para su renovación.

La última propuesta presentada por el sindicato de controladores, USCA, en enero de 2010 pretendía, a cambio de una ligera mejora de la productividad mediante la reducción de las horas de jornada adicional, incrementar un 40% el salario ordinario fijo y hacer vitalicia la Licencia Especial Retribuida (LER) (7).

La única solución era un cambio estructural que permitiera incrementar la competitividad del colectivo de control y, allí donde fuera posible, liberalizar servicios, de forma que se introdujera la compe-

GRÁFICO 1

COSTES CCA OPERATIVOS *VERSUS* NÚMERO DE CCA OPERATIVOS (2008)



Fuente: CANSO.

tencia en actividades que hasta ahora eran un monopolio del sector público. Ello suponía modificar el marco jurídico español vigente para nuestro sistema de navegación aérea, que se había convertido en uno de los más ineficientes de Europa.

La reforma estructural de la navegación aérea tiene su principal soporte legal en el Real Decreto Ley 1/2010, de 5 de febrero, tramitado después como ley (Ley 9/2010, de 14 de abril) y desarrollado posteriormente en un amplio conjunto de reales decretos y órdenes ministeriales.

Esta norma, cuyo objetivo prioritario es garantizar la seguridad, continuidad y sostenibilidad de los servicios de tránsito aéreo, reorganizaba las condiciones laborales de los controladores y liberalizaba la prestación del servicio.

Se conseguía además incorporar al ordenamiento jurídico español la normativa comunitaria del Cielo Único Europeo.

Las medidas que contempla el nuevo marco jurídico permitirán ahora a AENA ejercer las competencias para la organización de los turnos de los controladores aéreos y la determinación de las plantillas. Se establece su jornada en 1.670 horas (8), más 80 extraordinarias; se suspende la aplicación de la LER durante tres años (9) y se autoriza la contratación de controladores utilizando cualquier modalidad contemplada en el Estatuto de los Trabajadores.

Además, se liberaliza la formación de controladores aéreos dejando de ser un monopolio de la empresa pública Senasa, surgiendo a raíz de la implantación de la ley nuevos proveedores de formación en el ámbito privado.

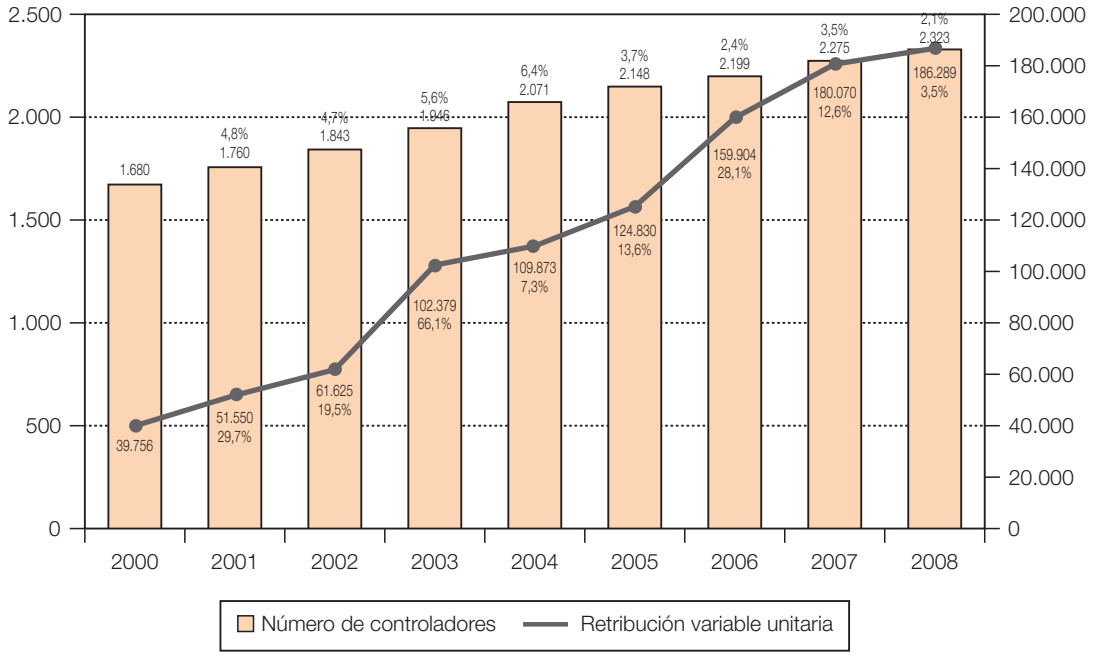
La ley prevé la liberalización del control de torre —posibilitando la entrada a otros proveedores certificados por cualquier otro Estado de la UE, y reserva a AENA el control de ruta y aproximación— y la implantación del servicio de información de vuelo de aeródromo (AFIS) en los aeropuertos de menor tráfico.

Otros servicios, no certificados como servicios ATS, que actualmente son prestados por controladores aéreos, como el SDP en los aeropuertos, podrán ser realizados directamente por el operador aeroportuario u otro proveedor civil de servicios de tránsito aéreo distinto a AENA designado por el aeropuerto.

Tras la aplicación de la nueva normativa, la productividad del colectivo de controladores ha mejo-

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN RETRIBUCIÓN POR JORNADA ADICIONAL/NÚMERO DE CONTROLADORES (2000-2008)



Fuente: AENA.

rado sustancialmente en los años 2010 y 2011. De enero a octubre de 2011 inclusive, el ratio horas de vuelo controladas por hora de controlador operativo fue de 0,84, con un aumento de más del 50% respecto a los niveles previos a la reforma. Además, los cambios estructurales en las condiciones de trabajo de los controladores permitieron un ahorro anual en sus costes laborales de unos 300 millones de euros, más del 35% (10). Con ello el ejercicio 2010 cerró con beneficios por primera vez en la historia de la navegación aérea española (11).

La tarifa unitaria de ruta se rebajó un 7,5% en 2011, pasando de los 84,14 euros de 2010 a 78,00, y se rebajará de nuevo otro 7,5% en el 2012, disminuyendo hasta los 72,00 euros, de manera que el próximo año se situará ya por debajo de la media de los cinco grandes proveedores europeos.

En consecuencia, habremos ahorrado en dos años unos 125 millones de euros en costes para las compañías aéreas; España habrá pasado de ser el país de Europa con las tarifas de ruta más caras, a tener unas tarifas más competitivas que Italia, Reino Unido, Alemania, Bélgica, Suecia o Suiza, y hemos eliminado las pérdidas de navegación aérea, que se materializaban en unos 200 millones de euros del llamado déficit de aproximación.

En cuanto a las medidas liberalizadoras, a principios de 2011 se puso en marcha un concurso para la entrada de nuevos proveedores de servicio de control de torre en 13 aeropuertos (Alicante, Valencia, Ibiza, Sabadell, Sevilla, Jerez, Melilla, Cuatro Vientos, A Coruña, La Palma, Fuerteventura, Lanzarote y Vigo). La entrada de las empresas adjudicatarias, Ferronats y Saerco, permitirá un significativo ahorro de costes, ya que la adjudicación del servicio ha sido por 18,1 millones de euros al año, casi un 50% inferior a los costes actuales de AENA que ascienden a 33,9 millones de euros.

El servicio AFIS es ya una realidad en cuatro aeropuertos de la red de AENA (La Gomera, El Hierro, Burgos y Huesca) y trabajamos para su implantación en otros dos (Logroño y Córdoba). La sustitución de controladores aéreos por operadores AFIS en estos aeropuertos de bajo tráfico ha permitido un ahorro anual de 1,5 millones de euros, que supone un 75% del coste total, manteniendo los mismos niveles de seguridad.

Respecto al SDP, el pasado mes de septiembre de 2011 el Gobierno aprobó las condiciones para su implantación en aeropuertos con más de 250.000 operaciones anuales y, desde el 24 de noviembre, un proveedor externo lleva a cabo la prestación de este servicio en el área de la T4 del aeropuerto de Madrid. En el área T1-T2-T3 del aeropuerto de Madrid y en el aeropuerto de Barcelona, su implantación está prevista para el año 2012. Esta medida supondrá una reducción de los costes del 50%, es decir unos ahorros anuales de 3,5 millones de euros.

Esta profunda transformación del sistema de navegación aérea llevada a cabo por AENA no ha estado exenta de dificultades por la fuerte resistencia al cambio de USCA, en particular por el plante masivo de los controladores que obligó al cierre del espacio aéreo español los días 3 y 4 de diciembre de 2010. A pesar de todo ello, y tras el decidido impulso y apoyo a las reformas por parte de las autoridades españolas, se consiguió superar el conflicto y en febrero de 2011, tras un laudo arbitral, se aprobó el II Convenio Colectivo de los controladores aéreos.

La reforma de la navegación aérea no solo era imprescindible para garantizar la supervivencia económico-financiera de la empresa, sino también para cumplir nuestros compromisos en el marco del Cielo Único Europeo.

El primero de ellos es el establecimiento de un sistema de evaluación de rendimientos, que fijará los niveles de cumplimiento requeridos para todos los agentes del sector respecto a áreas clave como son la seguridad, el medio ambiente, la capacidad y los costes.

El mes de diciembre de 2010, la Comisión Europea aprobó los primeros objetivos europeos para las áreas de:

— Coste-eficacia: 53,92 euros por unidad de servicio en 2014.

— Capacidad: 0,5 minutos de demora ATFM (12) en ruta en 2014.

— Medioambiente: reducir la ineficiencia de la red de rutas a un 3,74% en 2014.

En el caso español, estos objetivos deberán a la vez ser coherentes con los que establezca el proveedor de servicios portugués (NAV Portugal), dada la colaboración conjunta hispano-lusa a través de la iniciativa para el establecimiento de un Bloque Funcional de Espacio Aéreo (FAB) hispano-luso.

En resumen, esta importante reforma estructural de la navegación aérea ya está dando sus frutos, en términos de eficiencia (menores costes) y de mayor productividad, donde las compañías aéreas y, en último término, los pasajeros, serán los grandes beneficiarios finales.

3. El nuevo modelo de gestión aeroportuaria

En relación con el ámbito aeroportuario, el 3 de diciembre de 2010 el Consejo de Ministros aprobó el Real Decreto-Ley 13/2010, que constituye el nuevo marco legal para la modernización de la gestión de los 47 aeropuertos y los dos helipuertos de la red de AENA.

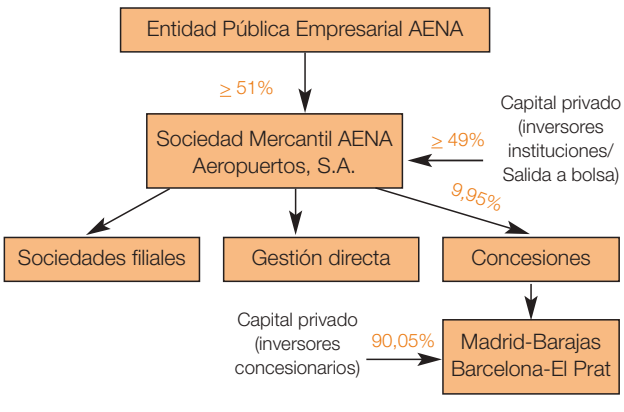
Los principales objetivos de la nueva regulación son (manteniendo los máximos niveles de seguridad) incrementar los niveles eficiencia, eficacia y calidad de servicio, introducir más competencia en el sistema aeroportuario español y ganar competitividad en un entorno cada vez más exigente. Y todo ello facilitando la puesta en valor de las inversiones realizadas y el máximo aprovechamiento de las infraestructuras disponibles.

Con este nuevo modelo, AENA estará en mejores condiciones para reforzar su posición en el sector y lograr el liderazgo mundial en la gestión de los aeropuertos y de la navegación aérea.

La reforma de la gestión aeroportuaria se articula en torno a tres elementos clave (gráfico 3):

1. La separación de la gestión aeroportuaria y de la navegación aérea, para lo cual se ha creado, la sociedad estatal AENA Aeropuertos, que asume la gestión de los aeropuertos que hasta ahora venían siendo gestionados por AENA. Esta transformación, en línea con las tendencias internacionales del sector, supone dotar a la nueva

GRÁFICO 3
NUEVO MODELO DE GESTIÓN AEROPORTUARIA



sociedad de una estructura mercantil y de un enfoque más empresarial, acorde con los objetivos que se persiguen: mayor agilidad en la gestión y una mejora de todas las actividades, en especial, de las no estrictamente aeronáuticas, como es el caso de las comerciales.

La nueva sociedad, AENA Aer opuertos, se constituyó en el pasado mes de febrero y asumió las funciones de gestor aeroportuario de manera efectiva el 8 de junio, una vez que le fueron traspasados todos los activos de AENA relacionados con la gestión de los aeropuertos y todo el personal encargado del mismo.

Desde el punto de vista laboral, el acuerdo de garantías suscrito con los representantes sindicales de los trabajadores ayudó a que todo el proceso se realizara en un clima de paz social. Este acuerdo consistió en extender la aplicación del convenio colectivo de AENA a los trabajadores de AENA Aeropuertos, sociedades filiales y concesionarias, que ven así plenamente garantizados sus derechos laborales.

AENA Aeropuertos se encarga de la prestación de todos los servicios aeroportuarios, así como de la gestión y el mantenimiento de las infraestructuras existentes, el proyecto y ejecución de las futuras inversiones y la planificación de la estrategia comercial. Además, es la responsable de la aprobación de los precios privados y de la propuesta de prestaciones patrimoniales públicas, cuya aprobación corresponde a las Cortes Generales.

Una de las grandes novedades del modelo es que los activos aeroportuarios (hasta ahora bienes de dominio público) han pasado a tener consideración de bienes patrimoniales de AENA Aeropuertos y su utilización ya no está sometida al régimen de tasas, sino de prestaciones patrimoniales públicas. En lo relativo a la explotación comercial, los precios de estas actividades han pasado a tener la consideración de precios privados y son fijados por el consejo de administración de AENA Aeropuertos, sin tener que pasar por el Parlamento.

Las modificaciones de las prestaciones patrimoniales públicas por parte de AENA Aeropuertos S.A. y sus sociedades filiales se llevarán a cabo de acuerdo con la Directiva 2009/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de marzo de 2009, relativa a las tarifas aeroportuarias, y, a partir del próximo año, por tanto, con un sistema de consultas con las compañías aéreas; y serán supervisadas por la recién creada Comisión de Regulación Económica Aeroportuaria (13).

2. La nueva estructura empresarial permitirá, en un futuro, la entrada del capital privado hasta un máximo del 49% en AENA Aeropuertos, que mantendrá su carácter estatal, al tener el control de la mayoría de su capital.

3. La sociedad contempla tres vías para la gestión individualizada de los aeropuertos:

a) De manera directa por AENA Aeropuertos.

b) A través de sociedades filiales de AENA Aeropuertos.

c) Mediante el otorgamiento de concesiones a favor del sector privado, en las que el concesionario asume la gestión del aeropuerto a su propio riesgo y ventura.

En los aeropuertos concesionados, el concesionario tendrá libertad para fijar sus tarifas, tras llevar a cabo el procedimiento de consultas con las compañías aéreas. En este caso, la Comisión de Regulación Económica Aeroportuaria solo intervendrá en caso de que las compañías aéreas no estén de acuerdo con la cuantía fijada por el concesionario.

El Consejo de Ministros autorizó el 15 de julio de 2011 la creación de las sociedades concesionarias de los aeropuertos de Madrid-Barajas y Barcelona-El Prat, así como la venta de hasta un 49% del capital de AENA Aeropuertos S.A.

Tras la emisión del dictamen favorable del Consejo Consultivo de Privatizaciones, el pasado 29 de julio, el Consejo de Ministros autorizó la licitación del 90,05% del capital de las sociedades concesionarias de los dos aeropuertos.

Las empresas o consorcios que quisieran participar debían cumplir varias condiciones:

1. Tener al menos un operador aeroportuario con una participación mínima del 20% y del 10% para cualquier otro inversor.

2. Prohibición de transmitir acciones: diez años para el operador y tres para los restantes.

3. Tener un volumen mínimo de activos gestionados de 3.000 millones de euros y gestionar un mínimo de 25 millones de pasajeros al año.

Siete consorcios han mostrado su interés por participar en este concurso y cumplen las condiciones indicadas.

La entrada de socios privados en la gestión de los aeropuertos de Madrid y Barcelona va a permitir una gestión individualizada y autónoma de los dos principales aeropuertos españoles, y asegura a AENA Aeropuertos recursos para el mantenimiento de la red de aeropuertos, a través de los cánones que abonen los concesionarios.

AENA Aeropuertos recibirá del concesionario un pago inicial y un canon anual. La cuantía de salida de ese pago inicial en el caso de Madrid-Barajas será de 3.700 millones de euros y en el de Barcelona-El Prat, 1.600 millones. El canon anual

equivaldrá al 20% de la facturación del aeropuerto, con un mínimo garantizado, que en 2012, será de 150 millones de euros para Madrid-Barajas y 80 millones de euros para Barcelona-El Prat.

El contrato de concesión durará veinte años, prorrogables otros cinco. Durante ese período el concesionario se ocupará de la operación, explotación, administración, promoción, conservación y mantenimiento del aeropuerto, cumpliendo en todo momento los requisitos de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea. La propiedad de los activos, sin embargo, seguirá siendo de AENA Aeropuertos.

El nuevo marco regulatorio garantizará estabilidad y rentabilidad e incentivará la mejora de los ingresos comerciales, y está basado en la recuperación de costes, incluyendo el coste de capital y siguiendo un modelo de *single till* ajustado.

El proceso de licitación, que está garantizando la publicidad, concurrencia y transparencia en todo momento, comenzó el pasado 30 de julio de 2011, y consta de dos fases:

Una primera fase, que finalizó el 5 de septiembre de 2011, en la que las empresas interesadas presentaron la documentación precisa para acreditar el cumplimiento de los criterios técnicos y económicos para poder participar en el proceso. En total, fueron seleccionados siete consorcios (seis interesados para cada aeropuerto).

En la segunda fase —en la que nos encontramos actualmente— los consorcios tienen a su disposición toda la información sobre los activos de la concesión, documentación operativa, técnica, legal y financiera, etc., para poder presentar la oferta técnica y económica antes del 31 de enero de 2012, tras una ampliación de tres meses, sobre la fecha límite fijada inicialmente, y que fue aprobada por el consejo de administración de AENA Aeropuertos el pasado 17 de octubre de 2011.

Queda por llevar a cabo la tercera fase de implantación del nuevo modelo de gestión, la entrada de capital privado hasta un máximo del 49%. Ni el modo (colocación entre inversores institucionales y/o minoristas, a través de una OPV), ni los porcentajes, ni el calendario están fijados, ya que dependerá de las condiciones del mercado y solo se llevará a cabo cuando se maximice el valor de la empresa, siempre con el objetivo de garantizar el interés general.

En el caso de AENA, la relación causa-efecto entre las reformas y la mejora de los resultados (no solo en términos financieros sino también de la calidad del servicio prestado, medida, por ejemplo, en la mejora de la puntualidad o la reducción del número de incidentes) ha sido inmediata.

AENA volverá a registrar beneficios en 2011, tras cinco años consecutivos con pérdidas motivadas por el fuerte incremento de las amortizaciones derivadas del intenso proceso inversor de los últimos diez años (más de 17.000 millones de euros entre 2000 y 2010) y por la caída de los ingresos debido al descenso del tráfico en 2008 y 2009.

La cifra de EBITDA, que en el ejercicio 2011 superará holgadamente los mil millones de euros (en concreto, 1.112 millones de euros), casi se ha duplicado en los últimos seis años, desde 645 millones en 2005.

La vuelta de los beneficios en AENA se produce cuando todavía las amortizaciones (más de 956 millones de euros en 2011) de las fuertes inversiones realizadas y los gastos financieros (algo más de 300 millones de euros en 2011), derivados de la deuda, tienen un peso muy fuerte en la cuenta de resultados.

En relación a la deuda de AENA, su origen no es otro que la necesidad de financiar un importante volumen de inversiones sin contar con más recursos que los propios, y recurriendo a los mercados de capitales para conseguir recursos adicionales.

La deuda a largo plazo acumulada alcanzó su máximo valor en el mes de octubre 2011, con 12.309 millones de euros, y a final de 2011 se situará en 12.292 millones de euros, con un plazo de amortización de 15,6 años y a un tipo de interés medio algo superior al 2,6%, y continuará su tendencia descendente en los próximos años.

La cifra de endeudamiento se explica por las inversiones realizadas en los grandes aeropuertos como Madrid (6.000 millones de euros), Barcelona (5.000 millones), Málaga (1.800 millones) y Alicante (600 millones), para modernizar sus infraestructuras e incrementar su capacidad. Por contra, las inversiones realizadas en los trece aeropuertos de menor tráfico (Albacete, Badajoz, León, San Javier, Salamanca, Valladolid, Zaragoza, Huesca, Burgos, Córdoba, Logroño, La Gomera y El Hierro) apenas suponen el 4,3% del total de las realizadas en el período 2004-2010 (523 millones de euros sobre un total de 12.100 millones) y su contribución a la deuda total es del 6,7%.

No quisiera terminar este artículo sin mencionar las medidas que hemos tomado desde el punto de vista del gasto, a través del Plan de Austeridad. A la rebaja de los costes de personal, derivada de la reforma estructural de la navegación aérea, se une un plan de contención de los gastos de funcionamiento de casi 450 millones de euros en 2010 y 2011, y una racionalización de las inversiones, desplazando en el tiempo aquellas que no estén justificadas por la demanda real de tráfico.

Después de los esfuerzos realizados, y los que todavía deberemos seguir haciendo, nuestras previsiones para los próximos ejercicios dibujan un panorama de mayores ingresos comerciales y aeronáuticos, derivados estos últimos de la mejora del tráfico y del recorrido alcista que tienen nuestras tasas aeroportuarias, que están entre las más bajas de Europa, y de menores amortizaciones por la ralentización del ritmo inversor y, por tanto, de reducción del endeudamiento y en consecuencia de los costes financieros. En definitiva, un horizonte de rentabilidad para AENA y su filial para la gestión aeroportuaria, AENA Aeropuertos.□

NOTAS

(1) *Servicio de Tránsito Aéreo.*
(2) *CNS/ATM: Comunicaciones, Navegación y V igilancia/Gestión del Tránsito Aéreo.*
(3) *Contabilizando tanto controladores operativos (en la sala de control) como no operativos, controladores en tareas de gestión, en prácticas y adscritos a la Licencia Especial Retribuida (LER).*
(4) *En 2008, DFS tenía 1.716 controladores operativos, con un coste retributivo de 271,3 millones de euros y controlaba 2,9 millones de movimientos; NATS tenía una plantilla de 1.377 controladores operativos, con un coste de 167,1 millones de euros y controlaba 2,5 millones de movimientos, y Aena tenía 2.005 controladores operativos, con un coste de 688,2 millones de euros y controlaba 1,8 millones de movimientos.*
(5) *Fases de ruta y aproximación.*
(6) *Horas trabajadas, excediendo la jornada básica, correspondientes a horas extra y módulos de servicio (horas extra en la práctica) pagados a una media de 2,67 veces la hora regular.*
(7) *Los controladores que se acogían a la LER, de hecho una prejubilación (podían hacerlo a los 52 años con 30 años de servicio y a los 55 en todo caso), cobraban una retribución media de, unos 170.000 euros anuales, hasta que se jubilaban a los 65 años y pasaban al régimen general de jubilación de la Seguridad Social. La propuesta de USCA suponía mantener esa retribución de por vida, hasta el momento de su fallecimiento.*
(8) *El Real Decreto 1001/2010, de 5 de agosto, estableció un máximo de 1.670 horas para la jornada aeronáutica anual por controlador.*
(9) *En el II Convenio Colectivo queda suspendido el derecho a obtener la LER.*
(10) *Los costes laborales totales del personal de control pasaron de unos 785 millones de euros en 2008 a 480 millones en 2010, y en el mismo período la retribución media anual disminuyó de 330.000 a 200.000 euros.*
(11) *Exceptuando el año 2000 donde se obtuvo un resultado positivo de apenas cinco millones de euros, lo que dentro del volumen de negocio de AENA supone en la práctica equilibrio presupuestario.*
(12) *Gestión de Flujos de Tránsito Aéreo.*
(13) *Real Decreto-Ley 11/2011, de 26 de agosto.*

RESUMEN

El nuevo modelo de gestión aeroportuaria y la reforma estructural de la navegación aérea, tienen por objetivo mejorar la eficiencia y suponen un paso fundamental para la modernización del transporte aéreo y la mejora de la competitividad de nuestra economía.

En el caso de la navegación aérea, se han racionalizado las condiciones laborales y salariales de los controladores aéreos y se ha liberalizado la prestación de servicios de tránsito aéreo. Como resultado, los costes se han rebajado en 300 millones de euros anuales y la tasa de navegación aérea de ruta se reducirá un 15% en dos años.

En el ámbito aeroportuario se ha creado AENA Aeropuertos S.A., a la que se han traspasado todos los activos de AENA relacionados con la gestión aeroportuaria. Además, se ha iniciado el proceso de licitación del 90,05% del capital de las sociedades concesionarias, que gestionarán los aeropuertos de Madrid-Barajas y Barcelona-El Prat.
Palabras clave: *Aeropuertos, Navegación aérea, Infraestructuras, Privatización, Control de tráfico aéreo, AENA.*

El dilema de las infraestructuras: entre la banda ancha y la vía estrecha

José A. Herce
Socio de Analistas Financieros Internacionales (Afi), Profesor de Economía, UCM

1. Introducción

En 2011 la licitación de obra pública por parte del conjunto de las Administraciones públicas (AA.PP.) descendió un 43,2% respecto a 2010, según datos del Ministerio de Fomento (1). Puede estimarse la licitación total en el año recién transcurrido en unos 12,5 millardos de euros, apenas un 1,2% del PIB previsto para ese año. Respecto a la media anual del período 2005-2008, con importantes programas constructivos que situaron dicha media en los 38,4 millardos de euros, un 3,1% del PIB medio del período, la licitación de 2011 supone una caída del 67,5%. En 2011, igualmente, las CC.AA. y administraciones locales redujeron su licitación respecto a 2010 en un 59,6% y realizaron el 56,1% de la licitación total del conjunto de administraciones.

Se trata de cifras muy elocuentes, continuación, de hecho, de las observadas ya en 2010, cuando, superados los irreales presupuestos de 2009, empezó a ser evidente que las AA.PP. presentaban severos problemas de ajuste financiero como consecuencia de una crisis que había afectado seriamente a sus fuentes de ingresos (las bases impositivas) y un período de bonanza previa que había inflado desmesuradamente las vías de gasto y ampliación de la oferta de servicios públicos e infraestructuras.

En 2011, igualmente, han arreciado las críticas, apoyadas en una evidencia más que abrumadora, a los desarrollos de infraestructuras impulsadas por criterios políticos en la totalidad de las regiones españolas, en los más diversos ámbitos sectoriales, que en la actualidad se encuentran ampliamente infrautilizadas y sin dotaciones de los recursos ordinarios para su correcto funcionamiento después de haber sumido a las cuentas de administraciones y concesionarios por igual en una situación de la que les costará muchos años salir, si es que salen alguna vez. La evidencia anecdótica sobre estos desarrollos raya lo esperpéntico: tranvías, aeropuertos, palacios de congresos, polideportivos e instalaciones de ocio y culturales, *casas* temáticas de lo más variado (la ciencia, la cultura, el medio ambiente, la música, etc.). Lo malo es que todavía se encuentran ediles y consejeros en diversas geografías locales y regionales españolas que, a pesar de la abrumadora evidencia en contra, siguen pensando que ese oscuro objeto de deseo en forma de, digamos, tranvía es rentable y que un día aparecerá un promotor dispuesto a montar la operación urbanística con la que se financiará.

CUADRO 1
LICITACIÓN DE LAS AA.PP. EN 2000-2011
(Construcción, en millones de euros)

Período	Estado (1)	Entes Territoriales	Total AA.PP.	Peso entes territoriales en total (%)	Peso total en el PIB (%)
2011 *vs* 2010	18,8%	-59,6%	-43,2%		
2011 *vs* 2005-2008	-64,4%	-69,6%	-67,5%		
Promedio 05-08	15.362	23.015	38.377	60,0%	3,8%
2011 (2)	5.469	7.002	12.471	56,1%	1,2%
2010	4.602	17.335	21.937	79,0%	2,1%
2009	11.872	23.482	35.354	66,4%	3,4%
2008	17.818	20.631	38.449	53,7%	3,5%
2007	16.552	20.848	37.399	55,7%	3,6%
2006	15.934	28.271	44.205	64,0%	4,5%
2005	11.143	22.311	33.453	66,7%	3,7%
2004	10.321	17.978	28.298	63,5%	3,4%
2003	10.742	13.146	23.888	55,0%	3,1%
2002	9.492	17.342	26.834	64,6%	3,7%
2001	9.247	14.483	23.730	61,0%	3,5%
2000	6.432	9.884	16.316	60,6%	2,6%

(1) Incluye a la Seguridad Social.
(2) Estimación propia.
Fuente: MFOM, vwww.fbmento.gob.es/BE/?nivel=2Sorden=01000000

En este sentido, el año 2012 se presenta como una ocasión única para hacer un ineludible ejercicio de responsabilidad política, profesional y ciudadana en la toma de decisiones sobre las infraestructuras y mirar hacia delante en direcciones más prometedoras que las recorridas en el pasado reciente.

2. Unas condiciones muy favorables pero mal aprovechadas

La extraordinaria bonanza de financiación abundante y barata de la que nuestra economía ha disfrutado desde la creación del euro hasta inmediatamente antes del estallido de la crisis ha provocado un aumento sin precedentes del endeudamiento de las empresas y los hogares. Estos agentes han utilizado dicha financiación para impulsar sus planes de, respectivamente, expansión corporativa, notablemente su internacionalización, y equipamiento inmobiliario. Las AA.PP., por el contrario, pudieron disminuir su endeudamiento de manera vertiginosa a lo largo de la fase expansiva, situando el ratio de deuda en el 35% del PIB en 2007 y logrando, por primera vez en muchos años, superávits cercanos al 2% del PIB. El fuerte crecimiento del PIB nominal y de las bases imponibles de los años 1995-2007 permitieron a las AA.PP., al mismo tiempo, financiar un intenso desarrollo de las infraestructuras con licitaciones que superaron, como se mostraba en el cuadro anterior, el 4% del PIB al tiempo que disminuía su endeudamiento.

Pero toda esta bonanza del crédito y fiscal apenas contribuyeron a que la economía española cambiase su patrón productivo. Todo lo contrario. Ni la demanda de crédito y su oferta supieron enfocarse en la promoción de proyectos industriales o de servicios avanzados que hubiesen permitido sentar las bases de una nueva economía en nuestro país. La productividad del trabajo o la productividad multifactorial (PTF) se estancaron o disminuyeron en algunos años, el gasto en I+D avanzó a ritmos lentos impropios de una economía que crecía vigorosamente cuando su elasticidad respecto al PIB se supone que es superior a la unidad. Por cada idea empresarial innovadora o de base tecnológica que conseguía financiación para su proyecto, muchas otras ideas empresariales convencionales en el sector inmobiliario entraban por la alfombra roja en las entidades de crédito. La promoción económica de los municipios y regiones consistía en crear cascarones singulares y estructuras corporativas y urbanizar suelo para parques empresariales que

hoy están vacíos. Allí donde se han logrado poner en marcha muchas infraestructuras avanzadas, los costes de mantenimiento y operación o las anualidades de las colaboraciones público-privadas (CPP) ahogan presupuestariamente a las administraciones propietarias de los proyectos.

Muchas de estas CPP se diseñaron en condiciones presupuestarias que no volverán a producirse en muchos años y el destino de las mismas es una restructuración que afectará sensiblemente a las empresas concesionarias ante la errónea apreciación de la demanda con las que se diseñaron.

La promoción de la movilidad colectiva o las energías renovables, igualmente, han requerido voluminosas partidas de gasto público de capital y corriente que hoy no podemos permitirnos, pero no han venido acompañadas de normativas o reformas fiscales que hubiesen sido mucho más eficaces y, probablemente, menos onerosas para los contribuyentes a largo plazo. De nuevo, los graneros fiscales llenos y un crédito abundante y barato han contribuido a generar una capacidad excedente.

No todo ha sido negativo en los desarrollos del pasado en materia de infraestructuras y sus modelos de promoción y gestión. Muchos de los líderes mundiales en los campos de la obra pública, la ingeniería, las EERR o los servicios colectivos concesionados son empresas españolas que se han fraguado en los convenios domésticos con las AA.PP. Estos desarrollos empresariales sí han podido tener una parte del abundante crédito disponible en el pasado, al venir apoyados en la garantía de ingresos, que no necesariamente de demanda, que los convenios concesionales representaban para la mayoría de ellos. El resto del crédito ha huido del riesgo inherente a las buenas ideas innovadoras para someterse a lo que finalmente ha resultado ser un riesgo mucho mayor: el inmobiliario.

En definitiva, una, en general, mala asignación de recursos productivos (crédito, talento empresarial, mano de obra, etc.) es lo que ha caracterizado el portentoso período de crecimiento que ha distinguido a nuestra economía durante los años del *boom*. Las infraestructuras han sido testigos y exponentes de este patrón general y su exceso y colapso ha quedado patente una vez más en 2011.

3. ¿Qué conviene hacer en adelante?

Frente a las infraestructuras hay, al menos, dos vías de actuación ineludibles:

1) Hay que mantener en el más correcto estado de funcionamiento posible el *stock* de infraestructuras existente para que estas sigan rindiendo sus servicios. Es difícil precisar qué se entiende por estado de funcionamiento correcto, pero es más que seguro que hay mucha eficiencia que ganar en este campo, de manera que se pueda hacer más por preservar dicho estado de funcionamiento con menos recursos de los que se dedicaban antes.

2) Hay que seguir creando el *stock* de infraestructuras que requiere una economía avanzada y sostenible. Eso sí, en un período en el que primará el concepto *low-cost* y el de infraestructuras lógicas en vez de infraestructuras físicas, en el que el acceso a los servicios de las infraestructuras no será tan asequible (por no decir gratuito) como hasta el presente, al menos para aquellos que tengan una cierta capacidad de pago. Los recursos para estos desarrollos serán una fracción de los que veníamos dedicando en los años de vacas gordas.

El conjunto de AA.PP. destinó a *consumo de capital fijo*, una partida que equivale grosso modo a los gastos de reposición y mantenimiento de su *stock* de capital, en 2010, 19,7 millardos de euros, casi la mitad de los 40,1 que se destinaron a la formación bruta de capital público. Las tres grandes administraciones, la central, autonómica y local, fueron responsables por, muy aproximadamente, una tercera parte cada una. En estos conceptos se incluyen partidas más amplias que la licitación de obras pública, ya que muchas de estas actividades se llevan a cabo directamente por parte de las propias administraciones públicas.

Lo que sí es evidente es que deben cambiar los modelos de diseño, realización, financiación y gestión de las infraestructuras de cara a sortear a la vez las restricciones de recursos, evitar los excesos del pasado y formular nuevas infraestructuras de futuro para nuestra economía.

No será fácil. Las promesas que ofrecían, desde hace muchos años, no se piense que no hemos innovado en España en este campo, las CPP (colaboraciones público-privadas) se han demostrado problemáticas. En algunos casos se han llevado a cabo sobre estimaciones de uso futuro totalmente infundadas y o no son rentables para sus promotores privados o sus anualidades pesan desorbitadamente sobre las mesas de los consejeros y concejales de hacienda de autonomías y ciudades. Lo harán por muchos años, mientras duren las concesiones. En otros casos, se han planteado bien y han servido para que todos ganen, los promotores privados, las AA.PP. y, sobre todo, los usuarios. Pero en los próximos años, todo cambiará. Las CPP no volverán a ser como en el pasado reciente, pues ninguna administración y pocos promotores privados afrontarán los enormes riesgos que

se han revelado en las que se han hecho en el pasado. Pero, al mismo tiempo, sin una metodología CPP debidamente ajustada a las nuevas circunstancias no será posible ni mantener las infraestructuras existentes ni desarrollar las nuevas infraestructuras a las que aludía anteriormente.

El dilema de las infraestructuras debe resolverse por todos los eslabones de la cadena, las AA.PP., los promotores privados (y proveedores de los servicios) y los usuarios. Estos últimos constituyen el eslabón obvio al que hasta ahora se ha tenido escasamente en cuenta. La prestación de los servicios de las infraestructuras públicas debe revisarse a fondo en nuestro país. Nuestros municipios están trufados de *Polideportivos García Lorca* que casi nadie utiliza y que están servidos por trabajadores públicos apenas convencidos de que deban estar un sábado por la mañana en ese puesto. Pero no quiero exagerar hasta la caricatura. Lo cierto es que hay un formidable potencial para encontrar las reglas de decisión correctas, propias de un país avanzado, que determinen:

(i) qué servicios y qué infraestructuras asociadas son esencialmente públicos,

(ii) cómo se deben financiar y promocionar su construcción y operación, y

(iii) qué implicación deben tener los usuarios de estos servicios e infraestructuras.

Respecto al último punto, es ineludible hablar de participación económica de los usuarios; dígase claramente: el copago. Claro que graduado por nivel de renta de los usuarios. Pero esta no es la única posibilidad. En muchos países anglosajones y nórdicos, a los que tanto admiramos, muchos servicios sociales, locales y no tan locales, se basan en el voluntariado de los individuos, que, incluso pueden ser recompensados con acceso más barato o gratuito a los servicios de otras infraestructuras. Esta posibilidad empieza a ser evocada en nuestro país (2). Tiene, definitivamente, un gran potencial para resolver algunos de los problemas más acuciantes en nuestros municipios y, a la vez, nos permitiría descubrir las enormes externalidades positivas, sociales y civiles, de lo que en aquellos países denominan *community building*.

4. Conclusión: hacia nuevos paradigmas en el uso de las infraestructuras

Con toda intención, he subtitulado este artículo *entre la banda ancha y la vía estrecha*. Todo el mundo sabe lo que es la banda ancha, pero quizá haya algunas personas que desconozcan que la vía estrecha es la que utiliza el A VE, el *ancho europeo*, en vez de la *vara castellana* que determina el ancho de nuestra red convencional de ferrocarril. Al mismo tiempo, la expresión *vía estrecha* evoca algo pobre y sin perspectivas. Pues bien, es obvio que el AVE no puede (no debe) llegar a todos los sitios. Es también evidente que, en más de una relación, ya ha llegado demasiado lejos. Pero la banda ancha sí puede (y debe) llegar hasta los lugares más recónditos de nuestra geografía dotando a esos territorios de un atractivo de localización que muchos individuos, profesionales y empresas están esperando para trasladarse a ellos y ejercer allí sus funciones residenciales o productivas.

Más allá de la metáfora y su traducción en infraestructuras concretas, nuestro país necesita replantearse colectivamente el frenesí infraestructural del pasado. Algunas de ellas no son las que necesitábamos, no hemos sabido formular modelos CPP sostenibles y hemos seguido ofreciendo a los ciudadanos un concepto de acceso gratuito y universal que no era viable entonces y que es impracticable ahora. Pero hay muchas cosas que podemos hacer. Lo malo es que el tiempo no pasa en balde y apenas hemos empezado a transitar por estos nuevos caminos cuando se acaba de cumplir el cuarto año de la crisis.□

NOTAS

(1) *Acumulado enero-octubre. Ver www.fomento.gob.es/BE/?nivel=2&orden=01000000.*

(2) *Véase la nota de Reflexión y Propuesta de la Fundación Empresa y Sociedad sobre el* copago en especie *en: http://static.domestika.com/35427/files/20111102193308-111028-reflexion-y-propuestas.pdf.*

RESUMEN

En 2011 la licitación de obra pública por parte del conjunto de las AA.PP. descendió un 43,9% respecto a 2010. La realización de infraestructuras en nuestro país se encuentra ante un serio dilema: mantener las existentes en condiciones decentes de funcionamiento y desarrollar las que requiere una economía avanzada y sostenible. La escasez de recursos, los excesos en algunos desarrollos y los errores en la formulación de algunas CPP (colaboraciones público-privadas) en el pasado obligan a un replanteamiento de todos los eslabones de la cadena: las AA.PP., los promotores (y prestadores de servicios) y los propios usuarios. Éstos tendrán que implicarse más en el pago de los servicios públicos y en la propia producción de los mismos, mediante el copago o el voluntariado, respectivamente.
Palabras clave: *Banda ancha, Concesiones, Evaluación, Infraestructuras, CPP.*

Grandes infraestructuras terrestres: parar y pensar

Germá Bel (*)
Universitat de Barcelona

1. El problema

Cinco años atrás nos interrogábamos en estas mismas páginas: *política de transporte: ¿más recursos o mejor gestión?* (Bel, 2007). En ese momento ya era una realidad latente, aunque todavía muy poco aceptada, que España había entrado en el club de economías maduras en infraestructuras de transporte, y que *las nuevas inversiones en infraestructuras son cada vez menos importantes para mejorar la eficiencia y eficacia del transporte en España* (Bel, 2007: 297). Cinco años después la evidencia es apabullante, sobre todo en lo que se refiere a las infraestructuras de transporte terrestre.

España es el país de la Unión Europea que tiene una red más extensa de autopistas, pues al acabar 2010 contaba con 14.262 km (autopistas de peaje + autopistas libres de peaje, y sin incluir vías de doble calzada [Ministerio de Fomento, 2011]). En 2008, último año para el que Eurostat ofrece datos homogéneos para casi todos los países de la UE (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=ttr00002), España tenía en servicio 13.515 km, seguida de Alemania, con 12.645. En término relativos —km de autopista por habitantes—, España era el país con mayor ratio en 2008 en la UE, con casi 300 km por habitante, muy por encima de todos los países de mayor dimensión y población de la UE, como se aprecia en el cuadro 1. La densidad relativa a la población de autopistas en España solo es superada en la actualidad por Eslovenia y Chipre, países muy poco comparables.

Por supuesto, tener más kilómetros de autopista no significa que el volumen de tráfico sea mayor. Según los datos suministrados por la OCDE para el tráfico de viajeros por carretera en 2008 (http://stats.oecd.org/ViewHTML.aspx?Theme=INLAND_PASSENGER_TRANSPORT&DatasetCode=INLAND_PASSENGER_TRANSPORT) el número total de pasajeros-km en Italia era 3,6 veces el de España, el de Alemania 2,3 veces, y el de Francia y Reino Unido casi duplica el español.

Por lo que respecta a la gran estrella de la política de infraestructuras ferroviarias en la última década, el ferrocarril de alta velocidad, los datos son todavía más impresionantes. Según la información ofrecida por la Unión Internacional de Ferrocarriles (UIC) para noviembr e de 2011 (http://www.uic.org/IMG/pdf/20111101_b1_resume_km_of_hs_lines_in_the_world.pdf), siete países de la UE tenían líneas de alta velocidad (> 250 km/h) en servicio y/o en construcción. Entre

CUADRO 1
AUTOPISTAS EN LA UNIÓN EUROPEA (2008)

	Km autopistas	Km autopistas/ 10^6 hab.
Eslovenia	696	346
Chipre	257	326
Luxemburgo	147	304
España	**13.515**	**298**
Portugal	2.623	247
Dinamarca	1.128	206
Austria	1.696	204
Suecia	1.855	202
Francia	11.042	173
Bélgica	1.763	165
Países Bajos	2.637	161
Alemania	12.645	154
Finlandia	739	139
Hungría	1.274	127
Italia	6.629	111
Grecia	1.103	98
Irlanda	423	96
Lituania	309	92
Estonia	104	78
Eslovaquia	384	71
República Checa	691	67
Reino Unido	3.673	60
Bulgaria	418	55
Polonia	765	20
Rumanía	281	13
Letonia	0	0
Malta	0	0

Fuente: Elaborado por el autor a partir de Eurostat y World Road Statistics para autopistas y población.

ellos, España es el que tiene la red más extensa en servicio, con 2.056 km, y había logrado el liderazgo en Europa con la entrada en servicio en diciembre de 2010 de la línea entre Madrid, Albacete y Valencia. El liderazgo español se ha acrecentado aún más con la entrada en servicio de 150 km. (en ancho de vía ibérico) de la línea Ourense-Santiago-Coruña —parte del corredor Madrid-Galicia— el 10 de diciembre de 2011 (1) (motivo por el que no están incluidos en los datos ofrecidos por UIC a 1 de noviembre de 2011, presentados en el cuadro 2). La entidad de la red española se refuerza más si atendemos al número de kilómetros por habitante, en el que España supera a Francia en más de un 50%, y literalmente barre al resto de países de la UE con alta velocidad. Si se toma en cuenta la cantidad de kilómetros. en construcción, las cifras de España son todavía más espectaculares.

Pero, al igual que en el caso de las autopistas, tener la red más extensa no implica mayor volumen de tráfico. De hecho, la densidad de uso de las distintas redes europeas es muy superior a la de España. Así, por ejemplo, en el caso de España el número de viajes en la red de alta velocidad en ancho UIC en 2010 fue de 16,8 millones (Ministerio de Fomento, 2011), de lo que resultaba en ese año un ratio de viajes por km AV de 10.000 por kilómetro. Tal densidad de uso es muy inferior a la de los países de nuestro entorno (Albalate y Bel, 2012): la AV alcanza cifras de casi 60.000 viajes por kilómetro en Francia y Alemania, y entre 20.000 y 30.000 pasajeros por kilómetro en Italia. El problema se agrava en España con la entrada en servicio de nuevas líneas: en su primer año completo, 2011, la línea Madrid-Valencia quedará muy por debajo de los 10.000 viajes por km de vía, al igual que sucederá a partir de 2012 en el tramo Ourense-Santiago-Coruña del corredor Madrid-Galicia.

España ha conseguido tener la red de AV más extensa de Europa y la segunda del mundo, tras la de China, en términos absolutos (y que es también la más densa del mundo en términos de km/habitante, por delante de la de China), siendo a la vez la red con menor densidad de demanda en Europa. Tal *logro* se ha conseguido mediante un empleo de recursos presupuestarios de una magnitud cuyos precedentes históricos pueden encontrarse en la fase más expansiva de la implantación del ferrocarril en España en el período posterior a la primera Ley General de Ferrocarriles, de 1855 (Bel, 2010a). En Albalate y Bel (2011, pág. 184) se ha estimado el coste de la inversión realizada o contratada en la red de ferrocarril de AVE, que se presenta en el cuadro 3. De tal estimación se concluye que, en conjunto, la inversión acumulada en las líneas de AV hasta 2010 se acer-

CUADRO 2
LA ALTA VELOCIDAD FERROVIARIA EN LA UNIÓN EUROPEA (noviembre de 2011)

	Km AV en servicio	Km AV/ 10^6 hab.	Km AV servicio + construcción	Km AV servicio + construcción/ 10^6 hab.
España	**2.056**	**45**	**3.823**	**83**
Francia	1.896	29	2.106	32
Bélgica	209	19	209	19
Alemania	1.285	16	1.663	20
Italia	923	15	923	15
Países Bajos	120	7	120	7
Reino Unido	113	2	113	2

Fuente: Autor, a partir de información en UIC e información de población en páginas de cada país.

CUADRO 3

COSTES DE CONSTRUCCIÓN DE LAS PRINCIPALES LÍNEAS DE AVE EN SERVICIO A FINALES DE 2010

Línea	Servicio completo	Km (1)	Coste de construcción (millones € corrientes) (2)	Coste de construcción (millones € 2010) (3)	Coste por km (millones € corrientes) (2) (1)	Coste por km (millones de € de 2010) (3) (1)	% Cofinanciación obtenida de UE (4)
Madrid-Sevilla	1992	471	2.704	4.626	5,7	9,8	10
Córdoba-Málaga	2007	155	2.672	2.825	17,2	18,2	32
Madrid-Valladolid	2007	184	4.429	4.681	24,1	25,4	42
Madrid-Barcelona[b]	2008	621	9.018	9.934	14,5	16,0	38
Madrid-Lleida	2003	442	4.408	5.273	10,0	11,9	–
Lleida-Barcelona	2008	179	4.610	4.661	25,8	26,0	–
Madrid-Valencia[c]	2010	365	6.629	6.629	18,2	18,2	10

Nota: No se incluyen líneas de menor longitud como el ramal La Sagra-Toledo, y la línea Zaragoza-Huesca, esta última de 79 km y con un coste de inversión de 221,5 millones €.
Fuente: Albalate y Bel (2010).

caba a 45.000 millones de euros de 2010 (incluyendo líneas en servicio y líneas en construcción). Como muy bien había señalado De Rus (2006), esperar hubiese sido muy rentable.

2. Algunas vías de mejora

2.1. Autopistas

La dotación actual de autopistas en España hace que sea muy escaso el número de tramos de carretera con una intensidad de circulación actual o próxima que haga conveniente aumentar la capacidad de servicio, bien sea por reforma de la vía existente o por creación de nueva infraestructura. Hace tiempo que es urgente repensar la forma en que se gestiona la red de autopistas. Las necesidades de mantenimiento y reposición son ya más importantes que la creación de nueva infraestructura, y aún crecerán más en el futuro. Esto coincide en el tiempo con las restricciones presupuestarias que por largo tiempo limitarán el gasto público en infraestructuras.

Esta situación se da en un contexto en que la red de autopistas en España presenta unas características híbridas muy marcadas: las autopistas de peaje suponen aproximadamente el 25% de la red de autopistas a cargo del Estado, y todas ellas están sometidas a explotación mediante concesión a empresas privadas. El resto de autopistas son libres de peaje. Tenemos pues, un sistema mixto de financiación de las autopistas muy peculiar en el contexto de la UE, que tiene un rasgo diferencial de carácter aún más excepcional: la gran variabilidad interterritorial del peso de los peajes, como se ha documentado en otras ocasiones (Bel, 2010a).

Dados los problemas que enfrenta de cara al futuro la política de carreteras en España, una reforma adecuada sería la generalización del pago por usuario en la generalidad de la red de autopistas del Estado. La homogeneización del sistema de financiación de la red podría ser decidida por el gobierno y el legislador central. Pero los antecedentes de la política de autopistas en los últimos 25 años inducen a dudar de que esto pueda ocurrir en la práctica. Una alternativa operativa podría lograrse con la transferencia de las competencias de gestión de las autopistas estatales a las comunidades autónomas. Este cambio comportaría la responsabilidad regional tanto por lo que respecta al mantenimiento y reposición, como las decisiones relativas a la financiación de estas funciones (bien con el presupuesto, bien con el pago por usuario —por peaje directo o mediante fórmulas alternativas—). Por una parte, no existen motivos para pensar que la eficiencia de los gobiernos regionales tenga que ser inferior a la del gobierno central en esta materia; más bien al contrario, dadas sus mayores restricciones financieras. Por otra parte, esto ayudaría a racionalizar el sistema irracional de financiación de las autopistas en España, y en particular superar las muy importantes disparidades territoriales. De este modo, cada región podría decidir si recurre al pago por usuarios o a las asignaciones del presupuesto para financiar el mantenimiento y reposición de las vías. Y esto facilitaría que el criterio escogido se pueda aplicar a todas las vías de gran capacidad en la región.

Este tipo de reforma no es del todo original. Es, por ejemplo, el sistema que existe en EE.UU. También existe en España, pues las provincias vascas tienen la competencia de gestión sobre casi todas las vías interautonómicas que discurren por la región. La transferencia de la gestión permitiría que cada región internalizara los efectos de las elecciones tomadas sobre cómo financiar el mantenimiento y reposición de las autopistas. Que cada región siga las preferencias de sus ciudadanos respecto a la financiación presupuestaria o por usuario, y que aquellos soporten las consecuencias de las decisiones tomadas. Alinear adecuadamente la elección y la responsabilidad por las consecuencias de las elecciones efectuadas establecería incentivos indudables para racionalizar la política de infraestructuras también en este ámbito.

2.2. Alta Velocidad ferroviaria

Las tasas de retorno de la AV en España son paupérrimas (De Rus e Inglada, 1993; De Rus y Román, 2006). La principal razón es clara: el volumen de población servida es pequeño y la competitividad del avión es mayor en el tráfico doméstico que en otros países dada la geografía, economía y estructura urbana de España. Este problema solo hará que agravarse con la entrada en servicio de nuevas líneas de AVE en el futuro, dados los planes de expansión vigentes.

Como es lógico, muy escasa racionalidad económica podía esperarse de unos objetivos de política ferroviaria que nunca han tenido la racionalidad económica (generar más beneficios sociales que costes sociales) como factor a tener en cuenta. Por tanto, es necesario definir condiciones alternativas de reforma. Algunas condiciones podrían ser de gran utilidad (2). En primer lugar, la obligatoriedad de lograr una tasas de rentabilidad social por encima de algún umbral mínimo definido con carácter general, que exprese el coste de oportunidad de los recursos. En segundo lugar, y conectando con la condición previa, suprimir las subvenciones presupuestarias a la ejecución de los proyectos de alta velocidad ferroviaria. El transporte ferroviario de pasajeros a larga distancia no tiene la consideración de obligación de servicio público en la Unión Europea, y sus externalidades (en aquellos casos en que son positivas) son tan extraordinariamente limitadas que no justifican subsidios relevantes. En tercer lugar, en caso de que se mantengan las subvenciones a la inversión en infraestructura, la exigencia de cofinanciación por las administraciones regionales interesadas en el proyecto limitaría adicionalmente el problema de una extensión tan irracional de la red como la seguida en España.

La sujeción de nuevas actuaciones a condiciones de este tipo no provocaría menoscabo alguno a la solidaridad interterritorial, si esta es una preocupación de los poderes públicos que esté reflejando preferencias colectivas. De hecho, la alta velocidad ferroviaria ejerce un efecto succión muy importante, que implica que el nudo más relevante de la red absorbe actividad económica de los puntos medianos y menores. De ahí que el efecto de la limitación de la extensión de la red sería muy probablemente positivo desde el punto de vista del reequilibrio territorial. Un problema de mayor entidad puede presentarse con el desequilibrio entre la sobreinversión realizada en las regiones en que la red se ha extendido ya de forma significativa con respecto a aquellas regiones en las que esto todavía no se ha producido. En este sentido, podrían adoptarse políticas compensatorias que prioricen las inversiones en regiones *infrainvertidas*, aunque tal inversión debe concentrarse en los proyectos con mayor rentabilidad social en la región, que probablemente correspondan a modos distintos al ferroviario, o a medios distintos a la alta velocidad dentro del modo ferroviario, como la modernización del ferrocarril de mercancías y los servicios regionales.

3. A modo de resumen

Las necesidades de gasto en mantenimiento y reposición de autopistas han adquirido prioridad sobre la creación de nueva infraestructura, dada la madurez alcanzada por la dotación a nivel global de España. Las restricciones presupuestarias aconsejan recurrir en mayor medida al pago por los usuarios. Una vía para lograrlo sería que el ejecutivo y el legislativo central establezcan peajes en la generalidad de la red estatal de autopistas. Una forma alternativa sería transferir las competencias de gestión a las regiones, lo que podría contribuir además a superar el problema que supone tener un modelo híbrido y territorialmente asimétrico de financiación de las autopistas en España.

La extensión de la red de alta velocidad ha alcanzado hace tiempo un nivel absurdo. Solo una reforma institucional podría ayudar a racionalizar la política. Habida cuenta de que el ferrocarril de pasajeros a larga distancia no disfruta de la calificación formal de obligación de servicio público: a) se deberían evitar las subvenciones a infraestructuras que no satisfacen obligaciones de servicio público, y b) se debería ser más beligerante contra las ayu-

das de explotación a las líneas ya existentes, de forma que la operación de la alta velocidad ferroviaria esté obligada a recuperar —al menos— los costes variables. Cambios de este tipo darían gran relevancia a una cuestión que no puede evitarse: ¿deben mantenerse en operación las líneas que ni siquiera cubren costes variables solo porque han sido construidas? Es fácil entender que las autoridades políticas quieran evitar situaciones ridículas como el abandono del servicio en líneas construidas a gran coste para un servicio muy exiguo. Pero el coste en términos de subsidios de explotación para mantenerlas operativas impondrá fuertes perjuicios a los contribuyentes, muy preocupantes en un período en que las restricciones presupuestarias afectan a funciones centrales del sector público, además de distorsionar la competencia contra otros modos de transporte. En efecto, tras más de una década de política de infraestructuras irreflexiva, parar y pensar puede ser una gran idea.□

NOTAS

(*) Grupo de investigación Governs i Mercats (GiM-IREA) de la Universitat de Barcelona. Agradezco la financiación para investigación del Ministerio de Ciencia e Innovación (ECO2009-06946/ECON), de la Generalitat de Catalunya (SGR2009-1066) y el programa ICREA-Academia.

(1) Según la información ofrecida por ADIF, el coste de la inversión en esta línea (de ancho de vía ibérico) supera los 3.300 millones euro (http://www.adif.es/es_ES/infraestructuras/lineas_de_alta_velocidad/madrid_galicia/madrid_galicia.shtml) de lo que resulta un coste medio superior a los 22 millones euro por kilómetro.

(2) Se puede encontrar una discusión más extensa en Bel (2010b).

BIBLIOGRAFÍA

*Albalate, D. y Bel, G. (2012): «High-Speed Rail: Lessons for Policy Makers from Experiences Abroad», **Public Administration Review**, en prensa.*

*— (2011): «Cuando la economía no importa: auge y esplendor de la Alta Velocidad en España», **Revista de Economía Aplicada**, 19 (55), págs. 171-190.*

*Bel, G. (2007): «Política de transporte: ¿Más recursos o mejor gestión?», **Economistas**, 111, págs. 279-284.*

*— 2010a: **España, capital París**. Barcelona: Destino.*

*— 2010b: «La racionalización de las infraestructuras de transporte en España», **Cuadernos de Económicos de ICE**, 80, págs. 211-228.*

*De Rus, G. (2006): «Inversiones en infraestructuras de alta velocidad: esperar es rentable», **Economistas**, 108, págs. 285-290.*

*De Rus, G. e Inglada, V. (1993): «Análisis coste-beneficio del tren de alta velocidad en España», **Revista de Economía Aplicada**, 1 (3), págs. 27-48.*

*De Rus, G. y Román, C. (2006): «Análisis económico de la línea de alta velocidad Madrid-Barcelona», **Revista de Economía Aplicada**, 14 (42), págs. 35-79.*

*Ministerio de Fomento (2011): **Anuario Estadístico 2010**. Madrid: Ministerio de Fomento. http://www.fomento.gob.es/NR/rdonlyres/ED155D9B-AB4E-4FE9-B660-3A035C79E4B0/107447/Anuar10.pdf*

RESUMEN

La sobredotación absoluta y relativa de grandes infraestructuras de transporte terrestre en España se ha hecho evidente en el último lustro. Las políticas aplicadas han llevado a un nivel desproporcionadamente grande de dotación de autopistas y de alta velocidad ferroviaria, aunque la densidad de la demanda es muy inferior a la de los países comparables de la Unión Europea. El principal argumento del artículo es que es necesario aplicar reformas en los sistemas de financiación y gestión de las grandes infraestructuras terrestres para hacer frente a los problemas generados, en un marco general en que debe limitarse sobremanera la creación de nueva infraestructura. Entre estas reformas, destacan la generalización del pago por usuario en la red de autopistas y la supresión de las subvenciones del presupuesto a la creación de nueva infraestructura de alta velocidad ferroviaria, extremando además la exigencia de recuperación de costes variables para las líneas ya en servicio.

Palabras clave: *Infraestructuras, Transporte, Ferrocarril, Carreteras.*



ECONOMÍA DE MADRID

La internacionalización del tejido empresarial madrileño

Mauro F. Guillén
Director del Lauder Institute, Wharton School
Esteban García-Canal
Catedrático de Administración de Empresas, Universidad de Oviedo

1. Introducción

Durante los últimos 25 años la empresa madrileña ha participado plenamente en el proceso de internacionalización productiva y comercial que ha caracterizado la evolución del conjunto del sistema empresarial español. La entrada en la Comunidad Europea en 1986 supuso un aldabonazo fundamental para la proyección de todo tipo de empresas —grandes, medianas y pequeñas y de todos los rubros de actividad (Guillén, 2005).

Este proceso de internacionalización ha seguido pautas predecibles en cuanto a las motivaciones, las formas y los países de destino. En general, las empresas españolas, y las madrileñas en particular, han empleado sus recursos y capacidades para establecer una presencia estable en el exterior en respuesta a la mayor competencia que supuso el desarme arancelario en bienes tangibles desde 1986 y en servicios e infraestructuras desde 1993. La entrada en vigor de la moneda única en 1999 también aceleró la internacionalización, sobre todo de las grandes empresas de energía, infraestructuras y servicios financieros, la mayoría de las cuales se encuentran domiciliadas en Madrid o tienen sus centros de decisión en Madrid (Guillén y García-Canal, 2010).

En este artículo caracterizamos el proceso de internacionalización de las empresas madrileñas, apuntando las pautas sectoriales, por país de destino y por forma de establecimiento en el exterior. Perfilamos además cuáles son las tendencias más importantes de cara al futuro.

2. Fuente de datos

Para describir las pautas y tendencias de la internacionalización de las empresas madrileñas en el contexto de la economía española y global emplearemos la Base de Datos Sistemática de las Operaciones Internacionales de la Empresa Española patrocinada por el Instituto Español de Comercio Exterior (Icex), que es el resultado de una metodología sistemática de búsqueda, identificación, codificación y depuración de operaciones internacionales llevadas a cabo por empresas españolas (Guillén y García-Canal, 2007).

Se define como operación internacional aquella que comporta una ampliación del ámbito geográfico de la empresa a un lugar situado fuera de España. No se consideran como tal una operación puramente financiera, como una ampliación de capital o emisión de deuda, ni tampoco la exportación de bienes o servicios si no implica una

presencia estable a través de una filial o una alianza. En concreto, la base de datos recoge operaciones de adquisición internacional, creación de filiales de plena propiedad, empresas conjuntas *(joint ventures)*, otras alianzas para la internacionalización y concesiones administrativas. Respecto de estas últimas, se recogen no solo la concesión sino también participación de una empresa española en un concurso o licitación para acceder a una concesión administrativa.

3. La presencia exterior de las empresas madrileñas

Debido a la concentración de grandes empresas en Madrid, 4.695 o un 46% del total de operaciones de inversión, alianzas o concesiones en el extranjero realizadas por empresas españolas entre 1986 y 2010 correspondían a sociedades domiciliadas en Madrid. Se trata de 850 empresas madrileñas agrupadas en 717 grupos empresariales que cuentan con algún tipo de presencia estable en el exterior. Estas cifras suponen el 30,5 y 29,0% del total de empresas y grupos empresariales españoles con presencia estable en el exterior. Hay que destacar que once de esos grupos empresariales han realizado cien o más operaciones en el exterior: Telefónica, Ferrovial, Repsol, FCC, Banco Santander, Unión Fenosa, ACS, Endesa, Dragados, Indra y Acciona. Solamente hay cuatro empresas españolas no domiciliadas en Madrid que tienen una presencia global similar, Mondragón Corporación Cooperativa, Abengoa, BBVA, e Inditex.

Al otro extremo de la distribución, hay 461 empresas madrileñas que solamente han realizado una operación, y otras 113 que solamente han realizado dos. En términos generales, se puede afirmar que unas 700 empresas puramente madrileñas —es decir, aquellas que no tienen instalaciones significativas en otras provincias españolas— cuentan con una presencia estable en el extranjero.

Merece la pena también mencionar las empresas multinacionales madrileñas de tamaño intermedio, que suelen encontrarse en sectores manufactureros: Radiotrónica, Solaria, Campofrío, Ebro Puleva, Artesanos Camiseros, Cortefiel, Tableros y Fibras, Flex, Grupo Empresarial Ence, Papeles y Cartones de Europa, Sniace, Zeltia, Fertiberia, Cristalería Española, Gonvarri Industrial, Alibérico, Isofotón y Patentes Talgo, entre otras.

Según sectores, la mayor parte de las operaciones internacionales de las empresas madrileñas se concentran en la construcción (19,8% del total), servicios a las empresas (12,8), agua, electricidad y gas (10,7), servicios financieros (7,7), y transporte (6,8). Estos porcentajes son ligeramente superiores que en el caso de las empresas multinacionales españolas no madrileñas. Los rubros manufactureros suponen el 12,5% de las operaciones en el exterior de las empresas madrileñas, un tercio comparado con las no madrileñas.

Las empresas madrileñas han empleado sobre todo las concesiones administrativas (29,7% del total de operaciones) y las alianzas (21,0) como forma de establecimiento en el extranjero, seguidas de las adquisiciones totales o parciales (20,8). Las empresas conjuntas (10,4) y los establecimientos de nueva planta (10,0) también son formas importantes de proyección internacional de las empresas madrileñas. Algo menos de la mitad (46,2%) del total de operaciones se realizaron sin la participación de otra empresa, un 36,0% con otra empresa, y el resto con dos o más empresas. Desde 1986 se observa una evolución en cuanto a la forma de establecimiento similar a la del conjunto de las empresas españolas, con un mayor empleo de las adquisiciones totales en lugar de parciales, y de establecimientos de nueva planta con propiedad exclusiva en lugar de empresas conjuntas. Las empresas multinacionales españolas no madrileñas han realizado menos operaciones en la forma de concesiones administrativas que las madrileñas y más establecimientos de nueva planta, lo que se debe al mayor peso de las grandes empresas de infraestructuras y servicios en Madrid y al menor peso de las manufactureras.

Se dan pautas muy acusadas en términos del país de destino. Los cinco mayores destinos son Portugal (8,0% del total de operaciones), Estados Unidos (6,7), México (5,5), Argentina (4,7) y Brasil (4,2). Las empresas multinacionales españolas no madrileñas también han realizado numerosas operaciones en estos países, aunque también en Francia y China, países que no son destinos tan importantes para las madrileñas. En total, las empresas madrileñas han realizado operaciones en 150 países y territorios.

En cuanto a los objetivos perseguidos con el establecimiento de una presencia estable en el exterior, la mayor parte de las operaciones se enfocan en la producción de un bien o servicio (89,4% del total) y en la distribución (74,9). Solamente un 1,2% de las operaciones tiene como objetivo la investigación y desarrollo de nuevos productos, aunque un 9,1% persiguen realizar una transferencia de tecnología. Aunque se verifican ciertas fluctuaciones de año en año, estas pautas caracterizan por

lo general todo el período comprendido entre 1986 y 2010. Estos porcentajes son muy similares para las empresas madrileñas y no madrileñas.

4. Tendencias futuras

La expansión internacional de las empresas madrileñas durante los últimos 25 años demuestra que se trata de un tejido empresarial vibrante, dinámico y competitivo. Si bien es cierto que la mayor parte de las operaciones en el exterior han sido realizadas por las grandes empresas de energía, infraestructuras y servicios financieros, hay unas 120 empresas de tamaño intermedio (sobre todo manufactureras) y unas 700 pequeñas empresas (sobre todo del sector de servicios) que tienen presencia estable en al menos un país extranjero.

El hecho de que este proceso de internacionalización se haya verificado en todos los rubros de actividad y tanto en economías emergentes como avanzadas indica que se trata de un fenómeno robusto y beneficioso para la economía madrileña. Esta concentración de empresas internacionalizadas —ya sean pequeñas, medianas o grandes— crea un considerable efecto positivo de aglomeración de recursos en Madrid. Además, contribuye a la creación de puestos de trabajo sofisticados y normalmente mejor remunerados que los existentes en empresas no internacionalizadas.

Este proceso de internacionalización continuará a medio y largo plazo. Las empresas madrileñas han acumulado numerosos recursos y capacidades competitivas que les permitirán seguir conquistando mercados exteriores. Además, muchas de ellas intensificarán su internacionalización de cara a aumentar su eficiencia y su capacidad de desarrollo de nuevas tecnologías.

Existen dos circunstancias problemáticas en el corto plazo que pueden limitar la competitividad de la economía madrileña y de sus empresas. La primera se refiere a la crisis de liquidez, las dudas sobre la moneda única y la prima de riesgo-país, que están mermando la capacidad inversora de las empresas tanto en España como en el extranjero. A medio plazo estos problemas seguramente se resolverán de una manera satisfactoria, pero siempre es posible que a corto plazo haya empresas madrileñas que no puedan resistir la presión de la crisis. Eso sí, incluso en esos casos, una estrategia de internacionalización de ventas puede ayudar a la empresa a remontar los problemas en el mercado interior.

La segunda circunstancia potencialmente peligrosa consiste en una erosión del efecto sede de Madrid como plaza económica, financiera y empresarial. Como capital, Madrid se beneficia de la domiciliación social de numerosas empresas, sobre todo las de mayor tamaño. Además, muchas otras domiciliadas en otras provincias han decidido desde hace décadas establecer sus centros de decisión en Madrid. La reciente decisión de Telefónica de establecer en Londres las oficinas principales de varias de sus líneas de negocio nos recuerda que las empresas multinacionales no conocen fronteras y que en cualquier momento pueden trasladar sus órganos directivos a otras latitudes. Ante este tipo de amenaza potencial solamente cabe realizar reformas estructurales y acometer inversiones en infraestructuras y en cualificación de recursos humanos de tal manera que se minimice o incluso elimine el incentivo de la deslocalización de los centros de toma de decisiones.□

BIBLIOGRAFÍA

Guillén, Mauro F. (2005): ***The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy****. Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press. Traducción al castellano:* ***El auge de la empresa multinacional española****. Madrid: Marcial Pons, 2006.*

Guillén, Mauro, F. y García-Canal, Esteban (2007): La expansión internacional de la empresa española: Una nueva base de datos sistemática. ***Información Comercial Española*** *839 (Noviembre-Diciembre): 23-34.*

— (2010): ***The New Multinationals: Spanish Firms in a Global Context****. Cambridge and New York: Cambridge University Press. Traducción al castellano:* ***Las nuevas multinacionales****. Barcelona: Ariel, 2010.*

RESUMEN

En este artículo se describe y analiza la expansión internacional de las empresas madrileñas desde 1986, incluyendo tanto las grandes empresas multinacionales como las medianas y pequeñas. Se analizan las pautas sectoriales, por país de destino, y según la forma de establecimiento en el exterior, comparándolas con las de las empresas multinacionales españolas no madrileñas. Se concluye que Madrid cuenta con un tejido empresarial vibrante e internacionalizado, que abarca más de 850 empresas, de las que unas 700 son de tamaño pequeño. De cara al futuro se estima que el proceso de internacionalización de las empresas madrileñas proseguirá, si bien siguiendo derroteros distintos según el sector de actividad y el tamaño de la empresa. También se apunta la posibilidad de deslocalización de los centros de decisión en el contexto de la economía europea y global.

Palabras clave: *Internacionalización, Empresas multinacionales, Economía global.*



Revista Española del Tercer Sector

Toda la ***información*** para conocer en profundidad los ***temas actuales*** del **Tercer Sector**.

- Artículos y textos inéditos de investigadores y expertos del sector.
- Temas sociales con un enfoque multidisciplinar (económico, social, político, gestión…)
- Dirigida a profesionales, entidades sociales y empresas con interés en la inclusión social, la igualdad, la economía social...
- Una visión internacional, un panorama hispanoamericano y europeo.
- Una publicación con periodicidad cuatrimestral

Suscripción online: **gratuita**
Inscripción impresa: **25€ (3 números)**
Más información en: **fundacionluisvives.org/rets**
tlf.: 91 540 08 78

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Invierte en tu futuro

Fundación **Luis Vives**

La Comunidad de Madrid en el índice de libertad económica en España 2011

Francisco Cabrillo
Catedrático de Economía, UCM
Rocío Albert
Profesora de Economía y Hacienda, UCM
Rogelio Biazzi
Profesor de Economía, UCM

1. Índices regionales de libertad económica

Los índices de libertad económica —que tratan de medir el grado en el que las administraciones públicas están presentes en la actividad económica— se han convertido en instrumentos muy útiles para el estudio de políticas económicas comparadas. Son bien conocidos los índices realizados por instituciones como la Heritage Foundation o el Fraser Institute, que analizan la regulación y el papel del sector público en la economía en la mayor parte de los países del mundo.

Existen también trabajos de este tipo a nivel subnacional, en los Estados Unidos, Canadá, India, Brasil, México y algunos otros países de América y Asia. Sin embargo, con la excepción de España, no se han realizado hasta el momento estudios de libertad económica regional en Europa. En nuestro país, donde las comunidades autónomas tienen competencias fiscales y regulatorias relevantes, un estudio comparativo de la actividad del Estado en las diferentes regiones tiene mucho sentido. En 2008 se realizó el primer índice regional de libertad económica, con datos referidos al año 2006 (F. Cabrillo, director, *Libertad económica en las comunidades autónomas*. Madrid, Marcial Pons. Universidad Complutense). Tres años más tarde, en 2011, se publicó la segunda edición del índice (F. Cabrillo, R. Albert y R. Biazzi, *Libertad económica en España 2011*). El objetivo de este artículo es presentar los resultados de este índice para la Comunidad de Madrid y analizarlos de forma comparada con los de las restantes regiones españolas.

Las comunidades autónomas españolas difieren de forma significativa en algunos temas, pero no ocurre lo mismo en otros, aunque sus competencias les permitirían regulaciones diversas. Para la elaboración del índice se han escogido variables e indicadores en los que se dan simultáneamente dos características: en primer lugar, que las comunidades tengan competencia legislativa o regulatoria y hayan hecho uso en la práctica de tal competencia; y, en segundo lugar, que las diferencias entre ellas sean lo suficientemente significativas como para que los agentes económicos —empresas y consumidores— se vean afectados de forma relevante por ellas.

Los indicadores utilizados se refieren tanto a la regulación como a la dimensión del sector público. Los indicadores de regulación son los siguientes: comercio, educación, medio ambiente, movilidad, sanidad y vivienda. Y los de dimensiones del sector público: gasto público, esfuerzo fiscal, deuda pública, asalariados del sector público,

impuestos y transferencias. En los apéndices 1 y 2 se detallan las variables que integran cada uno de los indicadores y la forma de calcularlos.

Hay que señalar que, en el índice 2011, que se construye básicamente a partir de datos del año 2009, aparece ya la crisis económica y empiezan a manifestarse los efectos de algunas de las medidas adoptadas como reacción a los graves problemas económicos que experimentan las CC.AA. No todas, sin embargo, reaccionaron con la misma prontitud y energía ante la crisis. Ya en 2009 los datos empezaron a reflejar que el grado de deterioro no era uniforme. Desde que se realizó el primer índice de libertad económica de las comunidades autónomas españolas, en el año 2008, no sólo la situación global ha empeorado considerablemente. Se observan también diferencias significativas en las calificaciones de la deuda otorgadas a las distintas CC.AA., que ponen de manifiesto que los prestamistas internacionales se fijan en el índice de riesgo de cada una de las regiones. Un mayor endeudamiento puede significar un encarecimiento del crédito y, además, tiene como efecto una mayor dificultad para aumentar el gasto corriente o realizar inversiones en el futuro; y acabará generando una elevación de la presión fiscal, ya que la deuda supone posponer en el tiempo el pago de las obligaciones contraídas.

2. Los índices de libertad económica 2011 y 2008

La publicación de la segunda edición del índice permite realizar algunas comparaciones interesantes de los resultados obtenidos en dos períodos diferentes en las comunidades autónomas españolas; con las excepciones de Navarra y el País Vasco, ya que no se dispone de datos para calcular el índice 2008 en estas dos regiones. En las restantes comunidades, la posición que ocupaban en 2008 se estimó sobre una base de quince comunidades, mientras el índice de 2011 se ha estimado para diecisiete. Para comparar las posiciones relativas se han calculado las diferencias entre el total de comunidades analizadas y la posición que una concreta ocupa en cada uno de los años; es decir, contando el número de regiones que quedan en peor situación que la comunidad estudiada. Para 2008, la cifra sería (15 – X) y para 2011, (17 – Y). Si (17 – Y) > (15 – X) se considera que la comunidad ha mejorado su posición relativa en lo que la libertad económica respecta. El cuadro 1 recoge estos datos.

Como puede observarse, de las quince comunidades, para las que se dispone de los índices 2008 y 2011, cinco ocupan la misma posición, cinco mejoran posiciones en 2011 y, lógicamente, cinco se mantienen en el mismo puesto. En la cabeza de la tabla continúa Madrid, que ocupa el primer lugar en los indicadores de comercio, gasto público y transferencias; y una buena posición en la mayoría de los indicadores restantes. El segundo lugar lo ocupa Navarra —sin puntuación global en el índice 2008— y el tercero, La Rioja, que ocupa la misma posición en el índice anterior. Baleares, que ocupaba el segundo puesto en 2008 pasa al quinto en esta edición. En el lado opuesto de la tabla hay pocos cambios. Extremadura era la comunidad con peor puntuación en 2008 y sigue siéndolo en 2011. También Andalucía permanece estable en el fondo, ocupando el penúltimo lugar en los dos años. Castilla-La Mancha empeora un puesto su posición y es superada por Galicia.

Dada la forma en la que se ha construido el Índice es difícil establecer con precisión si, en conjunto, las comunidades han avanzado o retrocedido en lo que a la libertad económica respecta. Pero, en un análisis desagregado, puede observarse que se han producido tanto mejoras como empeoramientos significativos en algunos indicadores. Entre los que mejoran está, por ejemplo, el indicador de impuestos, en el que los datos muestran que la competencia fiscal parece haber funcionado en el sentido de reducir la carga fiscal de algunos tributos en varias comunidades autónomas. También se registran mejoras significativas en el indicador de comercio, debidas en buena medida a los primeros pasos de la transposición de la Directiva de Servicios de la Unión Europea (Directiva Bolkestein), primero por parte del Estado español y, a continuación, por las comunidades autónomas.

Estos dos casos ponen de manifiesto que, aunque los gobiernos de las autonomías españolas tienen un amplio margen de acción en los indicadores utilizados por este índice, su política legislativa encuentra límites —que cambian con el transcurso del tiempo— tanto en la regulación de organismos de nivel superior —Estado y Unión Europea— como en las estrategias de las restantes comunidades.

Entre los indicadores que empeoran de forma significativa en el conjunto de las comunidades autónomas es importante mencionar el de empleo público y el de deuda pública. El primero muestra que, con las únicas excepciones del País Vasco y Navarra, el porcentaje de personas que traba-

CUADRO 1
ÍNDICES 2008 Y 2011. VALORES Y POSICIONES

Comunidades autónomas	2011	2008	Posición 2011 (sobre 17)	Posición 2008 (sobre 15)
Madrid	**0,184**	**0,194**	**1**	**1**
Navarra	0,312	—	2	—
La Rioja	0,329	0,306	3	3
País Vasco	0,336	—	4	—
Baleares	0,351	0,286	5	2
Castilla y León	0,353	0,431	6	8
Canarias	0,358	0,339	7	5
Aragón	0,392	0,435	8	9
C. Valenciana	0,395	0,313	9	4
Cataluña	0,398	0,364	10	6
Cantabria	0,453	0,482	11	10
Murcia	0,453	0,421	12	7
Asturias	0,508	0.506	13	11
Galicia	0,535	0,544	14	13
Castilla-La Mancha	0,546	0,508	15	12
Andalucía	0,609	0,579	16	14
Extremadura	0,619	0,704	17	15

jan para el sector público autonómico ha aumentado en términos porcentuales. Extremadura, con el 13,1% de sus trabajadores empleados en el sector público autonómico, sigue siendo la región con un indicador más elevado. Pero es interesante señalar que regiones como Cataluña y Murcia han experimentado un crecimiento muy fuerte en esta ratio. En Cataluña se ha pasado del 6,3% del índice 2008 al 8% del índice actual (aumento del 27%) y Murcia del 8,5% al 10,3% (aumento del 21%).

Puede señalarse, ciertamente, que tal crecimiento se debe, en buena medida, a una reducción de los denominadores, debido al fuerte incremento del paro experimentado por la economía española. Pero, aun siendo válido este argumento, lo que este aumento de ratios indica es que, mientras el sector privado se ha ajustado tras el desencadenamiento de la crisis, el sector público autonómico no lo ha hecho en el mismo grado; en parte por las rigideces a las que se encuentra sometido, pero en parte también por una clara falta de interés por realizar el ajuste por parte de muchos gobiernos autonómicos.

Otro indicador en el que se observan peores resultados en esta segunda edición del índice es el de deuda pública. Todas las comunidades autónomas han visto, en efecto, crecer su volumen de deuda como porcentaje del PIB, en parte por un aumento de la cuantía de la deuda y, en parte, por la reducción experimentada por el PIB en España. Hay que insistir, sin embargo, en que existen diferencias sustanciales entre las diversas comunidades autónomas, que se ven reflejadas en los ratings de las agencias internacionales (Standard and Poors, Fitch Ratings y Moody's). Así, mientras regiones como Navarra y el País Vasco obtuvieron la calificación de triple A y Madrid y Aragón doble A positiva, La Comunidad Valenciana y Cataluña caían a simple A positiva. Y es importante señalar que el deterioro que ya se observaba en 2009 se acentuó a lo largo de 2010 y 2011.

3. Madrid en el índice de libertad económica 2011

Como hemos visto, Madrid se sitúa en la primera posición en el índice de libertad económica 2011, lo que sugiere la participación más baja del sector público en la actividad económica en la región entre todas las CC.AA. La puntuación obtenida por esta comunidad autónoma obedece a que sus indicadores tienen comportamientos bastante homogéneos, siempre con valores bajos. Así, los indicadores de *Comercio*, *Gasto Público* y *Transferencias* tienen los registros más bajos de todas las regiones. También los indicadores de *Movilidad*, *Educación*, *Vivienda*, *Esfuerzo Fiscal*, *Empleo Público* e *Impuestos*, tienen registros muy bajos, siempre entre los cinco mejores de cada indicador. Los indicadores que obtienen resultados más altos, aunque siempre con valores en el rango medio, son los de *Medio Ambiente*, *Sanidad* y *Deuda Pública*. Podría decir-

CUADRO 2
MADRID EN EL ILE 2011. INDICADORES

		Posición 2011	Puntuación 2011	Mediana 2011	Posición 2008	Puntuación 2008	Mediana 2008
ILE	⇨	1/17	0,184	0,395	1/15	0,194	0,431
Comercio	⇨	1/17	0,000	0,325	1/17	0,153	0,309
Educación	⇧	5/17	0,459	0,623	6/17	0,499	0,687
Medio Ambiente	⇧	8/17	0,371	0,378	9/17	0,277	0,277
Movilidad	⇨	3/17	0,302	0,526	3/17	0,274	0,525
Sanidad	⇩	11/17	0,522	0,491	10/17	0,570	0,555
Vivienda	⇧	2/17	0,015	0,131	9/17	0,125	0,125
Gasto	⇨	1/17	0,000	0,370	1/15	0,000	0,356
Esfuerzo fiscal	⇩	4/17	0,188	0,497	1/15	0,000	0,353
Deuda	⇧	10/17	0,189	0,152	11/15	0,360	0,236
Empleo público	⇧	2/17	0,053	0,463	4/15	0,066	0,413
Impuestos	⇩	5/17	0,105	0,223	2/15	0,005	0,810
Transferencias	⇨	1/17	0,000	0,393	1/15	0,000	0,282

se que en Madrid la presencia del sector público es uniformemente baja, tanto en forma de regulación —que revelaría poca interferencia de la Administración en la actividad económica— como en la intervención directa en la provisión de bienes y servicios o en la fiscalidad. Como puede verse en el cuadro 2 el valor obtenido en el ILE para Madrid es de 0,184 y se encuentra un 53% por debajo de la mediana de las CC.AA. En la comparación con el índice de libertad económica 2008, esta región ocupa la misma posición en el *ranking*: es la primera de todas las CC.AA. y su desviación respecto a la mediana apenas ha cambiado, ya que en 2008 era de -55%.

Analicemos, a continuación, cada uno de los doce indicadores utilizados en la construcción del Índice.

3.1. Comercio

El indicador de comercio para Madrid arroja el valor más bajo entre las diecisiete CC.AA. Analizando las variables que componen este indicador, esta región presenta valores muy reducidos en *grandes establecimientos, descuento duro, licencias específicas* y *horarios comerciales*. Las reformas de la ley de comercio minorista ha eliminado —como en otras CC.AA.— la licencia autonómica para grandes superficies. Cabe destacar que en relación a los *horarios comerciales*, Madrid es la región que mayor flexibilidad tiene para permitir la apertura de comercios en días festivos (veintidós festivos permitidos al año frente a ocho que permite la mayoría de las CC.AA.). Las variables de *establecimientos medianos* y *tasas*, se encuentran en un rango medio. Este indicador se ha visto afectado en los últimos años por los cambios en la legislación comercial que han debido realizar los gobiernos para adaptar su normativa a la directiva europea de servicios. Respecto al año 2008, Madrid se mantiene a la cabeza de las regiones en este indicador.

3.2. Educación

En el indicador de educación Madrid, con un valor de 0,459, ocupa el quinto puesto entre las CC.AA. Este registro sugiere una presencia baja del sector público en este sector de actividad (de hecho presenta una desviación del 26% por debajo de la mediana). Por variables, Madrid muestra valores reducidos en la mayoría. Tienen un registro bajo las variables de *alumnos en centros públicos* en su versión de *stock* y de *flujo*, la variable de *gasto por centro* y la de *profesor por unidad educativa*. La variable que muestra un valor más alto (aunque se sitúa en torno a la media) es la de gasto por alumno en centros públicos. Con relación al 2008, la situación de la Comunidad de Madrid respecto a la participación pública en materia educativa ha mejorado ligeramente en términos de libertad económica, ya que ha ascendido un lugar en el *ranking* del indicador, pasando a ocupar la quinta posición.

3.3. Medio ambiente

La medida que arroja el indicador de medio ambiente para Madrid sugiere una regulación de

intensidad media. El valor de este indicador, o, 371, el octavo más bajo, se encuentra justo en la mediana de todos los valores. En esta región, las dos variables que componen el indicador se comportan de manera diferente. Mientras que la variable que recoge el número normas medioambientales tiene un valor más bajo (ocupa la séptima posición en el *ranking* de esta variable); la variable que refleja los instrumentos normativos de política ambiental muestra un valor algo más elevado (posición novena entre diecisiete). Podría decirse que mientras el número de normas relacionadas con la regulación del medio ambiente es algo más reducido que la media de las CC.AA., el grado de exigencia de los contr oles medio ambientales que recoge la legislación está justo en el nivel medio. En comparación con el índice 2008, la posición de Madrid en este indicador ha mejorado levemente en términos de libertad económica. Ha ascendido una posición en el *ranking* y se mantiene en la mediana, ocupando el octavo lugar.

3.4. Movilidad

El indicador de movilidad para la Comunidad de Madrid, 0,302, la sitúa en el tercer lugar de todas las CC.AA. Esto quiere decir que esta región es una de las más *atractivas* a la hora de ser elegida como destino de los habitantes de otras CC.AA. que cambian de domicilio o de inmigrantes extranjeros que llegan a España. En comparación con 2008, Madrid muestra una situación muy similar. La posición relativa es la misma, e incluso la diferencia entre el valor de esta comunidad con la mediana de las CC.AA. es muy parecida: un 48% por debajo de la misma en 2008 y un -42% en el año 2011.

3.5. Sanidad

El indicador de sanidad para Madrid alcanza un valor de 0,522 y la sitúa en la undécima posición del *ranking*. Esto sugiere una participación media del sector público en este ámbito. El análisis por variables revela que en esta región la presencia pública directa en el sector sanitario —medida como porcentaje de camas públicas instaladas sobre el total de camas en el sistema de la región— es moderada. De hecho, la variable *stock* de *camas públicas*, pone de manifiesto que la Comunidad de Madrid ha incrementado el número de camas públicas en el último año. Por otro lado, el nivel de regulación del sector medido por la dificultad a la hora de obtener autorizaciones (de instalación y *funcionamiento de centros sanitarios*, o de instalación de *ópticas* y *farmacias*) es algo más alto que la media de las CC.AA. Respecto a 2008, Madrid ha empeorado ligeramente en términos de libertad económica en este indicador ya que ha descendido un lugar en el *ranking*, pasando a ocupar la undécima posición. El distanciamiento del valor para este indicador respecto a la mediana es similar (3% y 6% por encima de la mediana en 2008 y 2011, respectivamente).

3.6. Vivienda

El indicador de vivienda para Madrid arroja un valor de 0,015; lo que sitúa a esta región en el segundo puesto entre todas las CC.AA. Ello muestra que Madrid tiene una ratio moderada de viviendas de protección oficial con relación a la población. Tanto si tomamos viviendas iniciadas como terminadas, las dos variables que componen este indicador nos dicen que en esta región no se han construido un número excesivo de viviendas por iniciativa pública en proporción a la población en los últimos años, lo que sugiere una presencia pública contenida en esta materia. Respecto al 2008, la situación de Madrid en este indicador ha cambiado bastante, ya que ha pasado de estar en la novena posición, a estar en la segunda. El importante cambio en el valor de este indicador, podría explicarse —en parte— por el cambio de las variables utilizadas para medirlo.

3.7. Gasto público

El indicador de gasto público para Madrid se sitúa en 0, el valor más bajo entr e todas las CC.AA. En términos absolutos, el total de gasto es de 17.450 millones de euros, cifra equivalente al 9,2% de su PIB regional. La posición relativa que ocupa en el *ranking* del indicador es la misma que en el índice 2008, en el que esta comunidad autónoma ocupaba también la primera posición.

3.8. Esfuerzo fiscal

Madrid presenta, en este indicador, un valor de 0,188, el cuarto más bajo entr e todas las CC.AA. La pérdida de tres puestos, en relación con 2008, se debe, fundamentalmente, a la inclusión en la nueva edición del índice, del País Vasco y Navarra que, por su especial regulación de la fiscalidad, ocupan los dos primeros puestos en esfuerzo fiscal.

3.9. Deuda pública

El indicador de deuda pública en Madrid toma un valor de 0,189, situando a esta región en la décima posición entre todas las CC.AA. La ratio entre deuda pública y PIB madrileño es de 7,0%, por encima de la mediana de las CC.AA. (5,6%). Aunque la ratio deuda pública/PIB ha aumentado en esta comunidad, su crecimiento ha sido menor que el que ha experimentado en otras CC.AA., por lo que Madrid mejora tres posiciones en este indicador.

3.10. Empleo público

De los aproximadamente 2.900.000 ocupados que hay en Madrid, 217.000 trabajan para el gobierno regional. El indicador de empleo público para Madrid se sitúa en 0,053, el segundo valor más bajo entre todas las CC.AA. Mientras que en 2008 los asalariados de la comunidad autónoma suponían el 6,7% de todos los ocupados de la región, actualmente representan el 7,4%. Con respecto a 2008, Madrid mejora su posición relativa, reduce el indicador y mejora ligeramente la desviación con respecto a la mediana de las comunidades (estaba un 84% por debajo y pasa a estar un 89% por debajo en 2011).

3.11. Impuestos

El indicador de impuestos para Madrid presenta un valor de 0,105, el quinto más bajo entre todas las CC.AA. Pese a que Madrid tiene unos tipos efectivos bajos en los impuestos sobre los que tiene capacidad normativa, la distancia con la mediana de las CC.AA. se ha reducido de forma significativa. Esto se debe, principalmente, a que otras CC.AA. han introducido mejoras en estos tributos y la mediana ha disminuido (desde 0,81 en 2008 a 0,22 en 2011). De acuer do con el supuesto tipo del REAF, Madrid es la segunda comunidad en la que menos se paga en el IRPF, tiene unos tipos muy bajos en sucesiones y donaciones, pero mantiene tipos altos en el impuesto de transmisiones patrimoniales.

3.12. Transferencias

El indicador de transferencias para Madrid presenta un valor de 0, el más bajo entre todas las CC.AA. El total de las transferencias equivale al 3,4% del PIB de esta comunidad autónoma. Respecto a 2008, se mantiene constante para Madrid el valor del indicador y aumenta su desviación con la mediana (desde -28% a -39% en 2011).

4. Libertad económica y prosperidad

La mayoría de los estudios empíricos muestran una clara correlación entre la evolución de la libertad económica y el progreso. Esto significa que, si el índice correspondiente está bien construido, debemos esperar también una correlación entre sus valores y el nivel de prosperidad. Un trabajo reciente de John Dawson ha apuntado, además, la idea de que la libertad económica no solo genera mayor prosperidad, sino también un crecimiento más estable. La idea es interesante porque —sin negar que un sector público de mayor tamaño puede realizar una política de estabilización más efectiva en el corto plazo, una vez que la crisis ha estallado— este estudio llama la atención sobre el hecho de que una economía poco intervenida, es menos proclive a generar los *shocks* que dan origen a los cambios bruscos de fase del ciclo (1).

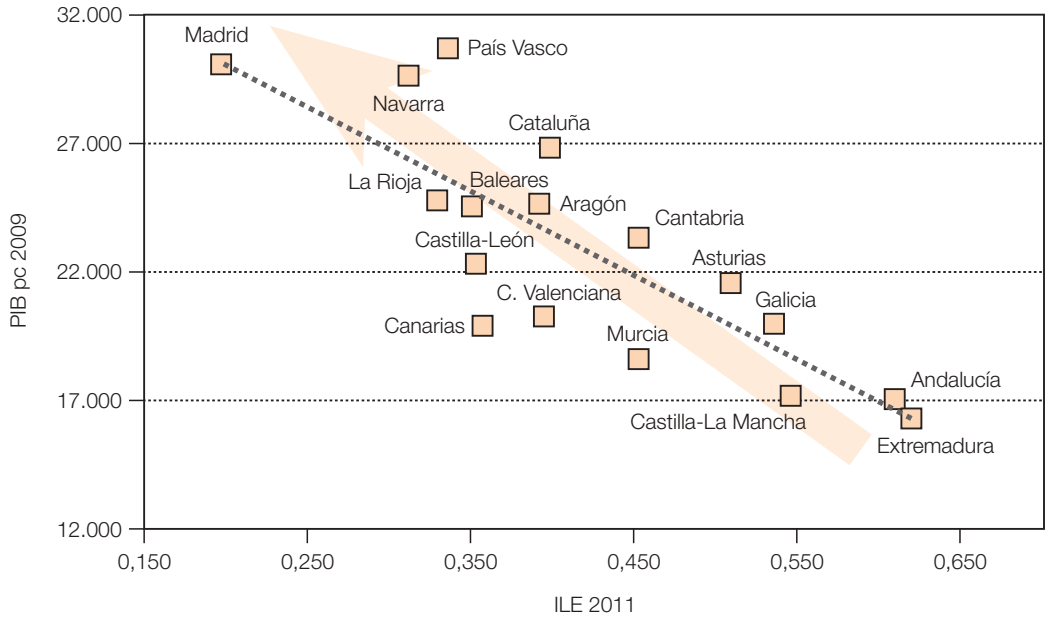
Pero la existencia de una correlación no determina una relación causa-efecto en una dirección determinada. De hecho, esta relación causa-efecto podría tener un doble sentido. Por una parte, cabe argumentar que la libertad económica permite alcanzar una mayor riqueza. Por otra que cuando un país o una región han alcanzado un cierto nivel de prosperidad, este acaba provocando una mayor liberalización del sistema económico.

La literatura existente rechaza, sin embargo, de forma muy mayoritaria esta segunda correlación por no haberse encontrado evidencias de que el mero hecho de que la renta per cápita aumente en un determinado país cree incentivos a sus gobernantes para llevar a cabo una mayor liberalización de su economía. En realidad, como se verá más adelante, una evolución favorable de las principales variables macroeconómicas con frecuencia disuade a los gobernantes de aplicar medidas de política económica más favorables al mercado.

Un segundo debate que se ha planteado en la literatura es el referido a la elección del nivel de libertad económica o al cambio de nivel como posibles variables determinantes del crecimiento económico. La cuestión es la siguiente. Si se estudia, por ejemplo, la evolución de un país en un determinado período de tiempo, ¿qué es más relevante, que el nivel de libertad económica sea alto o que este haya mejorado en ese período?

Es importante señalar que aquí hacemos referencia a la mejora del valor del índice para un determinado país o región, no a un cambio de su posición en el *ranking*. Un país o región podría, en

GRÁFICO 1
CORRELACIÓN ENTRE LIBERTAD ECONÓMICA Y PIB PER CÁPITA



Fuente: Xxxxx xxxxx xxxxx.

efecto, mejorar su puntuación en términos absolutos y, simultáneamente, empeorar en comparación con los demás, si la mejora de puntuación de estos últimos fuera aún mayor. Pero, centrándonos en los valores absolutos, encontramos también diferencias entre el valor de un determinado indicador *I* en un momento *t* y su evolución a lo largo de una serie de períodos temporales (t–1, t–2…t–n) ¿Qué tiene mayor efecto sobre el crecimiento de la renta, que I_t tenga un determinado valor o que la diferencia entre I_t e I_{t-n} sea grande? Algunos estudios encuentran problemas para establecer una correlación precisa entre el nivel de libertad económica y la tasa de crecimiento de la renta, y consideran que es más preciso comparar esta última variable con la tasa de cambio de la libertad económica. Pero no cabe duda de que el valor absoluto de un indicador es relevante en sí mismo. Una solución de compromiso puede ser utilizar como variable independiente una combinación del nivel y su tasa de variación, aunque tal técnica pueda plantear problemas de endogeneidad. En nuestro índice la combinación de valores en el año de cálculo de una variable y su evolución a lo largo de los años anteriores se utiliza para obtener algunos indicadores.

Como conclusión de este trabajo presentamos una regresión que muestra la correlación entre los valores del índice 2011 y el PIB regional per cápita correspondiente a 2009, año de referencia para el cálculo de la mayor parte de los indicadores que componen el índice. En el gráfico 1 se observa que las comunidades con mayor libertad económica tienen un PIB per cápita más elevado. Y, en el extremo opuesto, las que obtienen peores valores en el índice son las de PIB per cápita más reducido.

Las comunidades autónomas españolas se comportan, por tanto, de la misma forma que los países, regiones o estados analizados en índices similares al nuestro.

No queremos finalizar sin señalar que los datos han confirmado la hipótesis sostenida en nuestro primer índice 2008, las diferencias en las políticas económicas y sociales entre las CC.AA. se acrecientan a lo largo del tiempo. Todo parece indicar que la crisis económica no hará sino agudizar estos contrastes. Estamos seguros, por tanto, que las próximas ediciones de este índice serán capaces de reflejar tanto este como otros interesantes fenómenos fruto de la descentralización autonómica.

5. Mirando al futuro

No cabe duda de que la crisis de la primera década del siglo XXI puede convertirse en un momento de cambio de ideas en relación con los fundamentos de la política económica. En la primera edición de este índice dedicamos un capítulo monográfico a analizar, desde la teoría de la elección pública, por qué existen incentivos para que los gobernantes regionales tengan más propensión al intervencionismo que los nacionales, aunque, finalmente, la competencia fiscal e institucional les obligue en muchos casos a abandonar posibles políticas de regulación más intensa o de mayor presión fiscal. En los momentos actuales es relevante preguntarse, además, por sus estrategias en el nuevo marco definido por la crisis económica.

Hay razones que permitirían suponer que las nuevas circunstancias serían favorables a la introducción de las reformas liberalizadoras en la política económica. La más importante es que muchos gobernantes se resisten a introducir reformas mientras la economía funciona bien, y solo se deciden a hacerlo cuando las circunstancias son tan difíciles que se ven realmente obligados a llevarlas a cabo. Y, en la actual crisis, las presiones que se realizan sobre la política económica española desde diversos organismos internacionales podrían ser útiles para los políticos, ya que encontrarían en ellas no solo argumentos de peso para introducir cambios, sino también una excusa para aplicar reformas que, siendo necesarias, son rechazadas por un alto por centaje de sus votantes potenciales. Pueden, en efecto, alegar que las aplican en contra de su voluntad, y actuar así con la estrategia de lo que, en los modelos de elección pública, se conoce como la *teoría del cubo de basura*, de acuerdo con la cual una organización internacional se convierte, ante la opinión pública, en culpable de las decisiones impopulares y el político salva, al menos parcialmente, la cara ante sus votantes potenciales.

Pero existen también factores importantes que actúan en sentido contrario. El más evidente es la necesidad de obtener mayores ingresos fiscales, para lo cual es habitual elevar la presión fiscal, con especial énfasis en algunos impuestos. Un ejemplo sería la subida del IVA o la elevación de tipos en el IRPF que han puesto en práctica en nuestro país tanto el Estado como algunas comunidades autónomas. Con todo, lo más relevante para la adopción de políticas más intervencionistas es la idea de que el sector público debe disponer de mayores poderes para hacer frente a la crisis, y mucha gente que está pasando por serias dificultades económicas puede llegar a pensar que la solución a sus problemas personales pasa necesariamente por el Estado.

Las reformas influyen en los diferentes aspectos de la libertad económica que se estudian en este trabajo, tanto en lo que se refiere a la dimensión del sector público como a la regulación de la actividad económica. La dificultad para realizarlos no es, sin embargo, siempre la misma. En principio, para los políticos resultará más fácil realizar cambios en la regulación de la actividad económica que hacer reformas que afecten a la propia estructura del sector público o a su financiación.

A priori, no sabemos si una situación tan difícil como la actual va a decantarse hacia un mayor desarrollo del mercado libre o hacia un Estado más intervencionista. De hecho, la depresión de los años treinta constituye un buen ejemplo de cómo, en momentos difíciles, la gente mira hacia el poder público y desconfía de la capacidad de la sociedad para solucionar sus propios problemas. No es preciso añadir que en estos casos los políticos, por su propio interés —y a menudo también por convencimiento— intentan convertirse en los protagonistas de la historia.□

NOTA

(1) *J. W. Dawson, «Macroeconomic volatility and economic freedom. Preliminary analysis», en J. Guwertney; J. Hall y R. Lawson,* ***Economic Freedom of the World: 2010 Annual Report****, Fraser Institute, Vancouver, 2010, cap. 4.*

RESUMEN

El objetivo de un índice regional de libertad económica es cuantificar el grado de intervención de las administraciones públicas subcentrales en sus respectivos territorios. El índice de libertad económica de las comunidades autónomas 2011 utiliza para ello doce indicadores, seis referidos a la dimensión del sector público y seis referidos a la regulación. La Comunidad de Madrid ocupa el primer lugar en este índice. El estudio analiza la puntuación obtenida por Madrid en cada uno de los indicadores y compara estas cifras con las del resto del país. Concluye el trabajo con unas reflexiones sobre la correlación existente entre el nivel de libertad económica y el PIB per cápita de las comunidades autónomas españolas.

Palabras Clave: *Libertad económica, Economía regional, Madrid, Índice.*

APÉNDICE 1

Indicadores y variables de regulación

1. Comercio
   - Grandes establecimientos.
   - Establecimientos medianos.
   - Descuento duro.
   - Licencias específicas.
   - Horarios comerciales.
   - Tasas.

2. Educación
   - Gasto centro.
   - Gasto alumno.
   - Alumnos centros públicos *stock*.
   - Alumnos centros públicos flujo.
   - Profesor por unidad educativa.

3. Medio ambiente
   - Legislación medio ambiental.
   - Instrumentos de política ambiental.
   - Movilidad.
   - Migración interna *stock*
   - Migración interna flujo.
   - Migración por edad.
   - Inmigración *stock*.
   - Inmigración flujo.

4. Movilidad
   - Migración interna *stock*.
   - Migración interna flujo.
   - Migración por edad.
   - Inmigración *stock*.
   - Inmigración flujo.

5. Sanidad
   - Camas públicas *stock*.
   - Camas públicas flujo.
   - Instalación centros sanitarios.
   - Funcionamiento centros sanitarios.
   - Ópticas.
   - Farmacias.

6. Vivienda
   - Viviendas protegidas iniciadas flujo.
   - Viviendas protegidas terminadas flujo.

Indicadores y variables de dimensión del sector público

7. Gasto público
   - Gasto público de la CA/PIB p.m. de la comunidad autónoma.

8. Esfuerzo fiscal
   - Índice de Frank $= \dfrac{\text{Total impuestos}}{\dfrac{\text{(PIB p.m) / (PIB p.m.)}}{\text{Población}}}$

9. Deuda pública
   - Deuda pública de la CA/PIB p.m. de la comunidad autónoma.

10. Empleo público
    - Asalariados Administración autonómica/po-blación ocupada de la comunidad autónoma.

11. Impuestos
    - Impuestos sobre la renta de las personas físicas.
    - Impuesto de sucesiones y donaciones.
    - Impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.

12. Transferencias
    - Transferencias netas CA/PIB p.m. de la comunidad autónoma.

APÉNDICE 2
CÁLCULO DE INDICADORES

En la elaboración del índice de libertad económica (ILE) se han combinado doce indicadores. El ILE se calcula como la media de los valores obtenidos en los doce indicadores parciales:

$$ILE = \sum_{i=1}^{12} Ii / 12$$

Donde el subíndice *i* representa a cada uno de los doce indicadores *I* (*i* = 1, 2,…, 12).
En todos los casos los resultados se han normalizado en valores de 0 (indica mayor grado de libertad económica) a 1 (indica menor nivel de libertad). En general, la fórmula de normalización utilizada es la siguiente:

$$V_{inorm} = (Valor_i - V_{mín}) / (V_{máx} - V_{mín})$$

Existen variaciones en la fórmula según el indicador de que se trate, pues algunas variables indican que a mayor valor menor li bertad económica, y en otros indicadores se da el resultado inverso, por lo que hay que invertir la fórmula de normalización.
El índice y los indicadores se calculan sin ninguna ponderación. Si el indicador tiene más de una variable, se obtiene en prime r lugar la media de cada uno de los dos posibles tipos de variable —de resultado y de regulación directa— y luego la media entre ambas medias.

El mercado de trabajo: entre Sísifo y las discrepancias de fuentes estadísticas

Valentín Bote Álvarez-Carrasco
Director General de Ordenación y Acreditación Profesional, Consejería de Educación y Empleo de la Comunidad de Madrid

1. Introducción

En la mitología griega, Sísifo, rey de Éfira, fue condenado a empujar una enorme piedra por una ladera empinada. Pero antes de llegar a lo alto, la piedra rodaba colina abajo y Sísifo se veía obligado a iniciar de nuevo su ascensión. La sensación que debía experimentar Sísifo al ver rodar la piedra hacia abajo y ver cómo todo su esfuerzo era en vano debía ser similar a la que se ha experimentado en 2011 con la economía española: tras atravesar una recesión de año y medio y empezar a despegar en 2010, comenzó el año pasado a crecer a un ritmo mayor hasta mediados de año, cuando un brusco parón ha devuelto el PIB a tasas negativas de crecimiento.

Si bien el crecimiento de la economía española en el primer trimestre de 2011 no era espectacular, puesto que solo ascendía a un 1% en términos interanuales, era una cifra significativamente más elevada que las vistas en 2010. La tendencia apuntaba a una suave mejoría, pero la crisis de deuda soberana en Europa, unida a rigideces internas de nuestra economía no atajadas durante los años previos, devolvió al PIB a una senda de desaceleración y a tasas intertrimestrales de crecimiento negativas en el último trimestre de 2011.

La economía madrileña también se ha visto contagiada de dicha desaceleración y ha mostrado un patrón parecido, que de manera inevitable ha afectado negativamente a la evolución del mercado de trabajo regional, cuyo análisis es el objeto del presente artículo.

Por otra parte, y junto a la desaceleración de la economía durante el año 2011, el análisis del mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid durante el pasado ejercicio también tiene que tener en cuenta un fenómeno que, si bien es puramente estadístico, tiene su importancia a la hora de extraer conclusiones sobre la evolución de dicho mercado. Se trata, en concreto, de la muy fuerte discrepancia surgida en el segundo semestre del año entre la Encuesta de Población Activa (EPA) y los registros administrativos (paro registrado y afiliación a la Seguridad Social).

2. Principales cifras y notables discrepancias

Es bien sabido que las características y metodologías de la Encuesta de Población Activa (EPA) y los registros administrativos de afiliación a la Seguridad Social y de paro registrado son muy diferentes, por lo que las cifras de estas fuentes no son comparables, pues, sencillamente, miden

cosas distintas. Pero, salvando las distancias, resultaría muy llamativo que las tendencias en cuanto a la evolución del mercado de trabajo fuesen discrepantes.

Durante el año 2011 se produjo un fenómeno curioso al estudiar el mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid a través de las mencionadas fuentes. En primer lugar, durante el segundo semestre del año surgieron discrepancias muy notables entre la EPA y, sobre todo, la afiliación a la Seguridad Social, no anticipadas en trimestres anteriores. Y, por otra parte, el dispar comportamiento no se produjo, al menos con la misma magnitud, en el conjunto de España.

En los apartados siguientes se repasará en detalle la evolución en 2011 de la actividad, el empleo y el paro en la Comunidad de Madrid, y fruto de dicho análisis se pondrán de manifiesto algunas de las discrepancias mencionadas. Pero de manera agregada, para las *grandes cifras*, se ofrece a continuación un sucinto repaso de la separación entre las citadas fuentes estadísticas.

La población activa se define como la suma de la ocupada y la desempleada. La EPA es la fuente primaria para medir la evolución de la actividad, y, de acuerdo con dicha fuente, durante el año 2011 la población activa en la Comunidad de Madrid se redujo un 2,14% (73.600 personas). Por otra parte, la agregación de los afiliados a la Seguridad Social y de los desempleados registrados en las oficinas públicas de empleo ofrecería una aproximación a la población activa *oficial* —la EPA incluye en sus mediciones el empleo generado por la economía sumergida—. Dicha agregación habría registrado en el pasado año 2011 un ligerísimo aumento, cifrado en un 0,15% (5.017 personas, tomando tanto para el par o registrado como para la afiliación a la Seguridad Social datos de último día de mes). Esta notable discrepancia, entre el descenso de actividad medido por la EPA y el ligero aumento ofrecido por los registros, de casi 2,3 puntos porcentuales, se ha generado, además, en el último semestre de 2011. Así, el descenso de actividad medido por la EPA en el primer semestre de 2011 ascendía a 28.800 personas, mientras que el construido con paro registrado y afiliación ascendía a 46.176 personas; la diferencia entre ambas cifras apenas representa un 0,51% de la población activa.

El análisis de la ocupación también ofrece unas discrepancias de gran magnitud. De acuerdo con la EPA, la ocupación en la Comunidad de Madrid habría descendido en 2011 un total de 155.000 personas, una caída del empleo de un 5,35%. La afiliación a la Seguridad Social también ha descendido en Madrid en 2011, pero la caída ha sido mucho menos intensa: solo 21.764 afiliados, lo que supone una reducción porcentual de solo un 0,77%. No es fácil de explicar cómo es posible que, de acuerdo con la EPA, el empleo en la Comunidad de Madrid haya experimentado una reducción en 2011 *siete* veces más intensa que la observada a través de la afiliación a la Seguridad Social. Nuevamente, el comportamiento dispar de ambas series en el segundo semestre es el que explica, en su mayor parte, la discrepancia reseñada.

También la evolución del desempleo en la región durante 2011 ha sido muy diferente en función de la fuente estadística consultada. La EPA apunta a un incremento interanual de 81.300 personas, mientras que el paro registrado en las oficinas de empleo aumentó en 26.781 personas, un incremento tres veces inferior. Y no será ninguna sorpresa si se indica que en el primer semestre del año los comportamientos del paro en la EPA y en los registros fue mucho más coincidente: según la EPA el incremento en los dos primeros trimestres de 2011 fue de 2.800 personas, mientras que el paro registrado creció en el mismo período en 7.583 personas. La deriva de la EPA se produjo en la segunda mitad del año pasado.

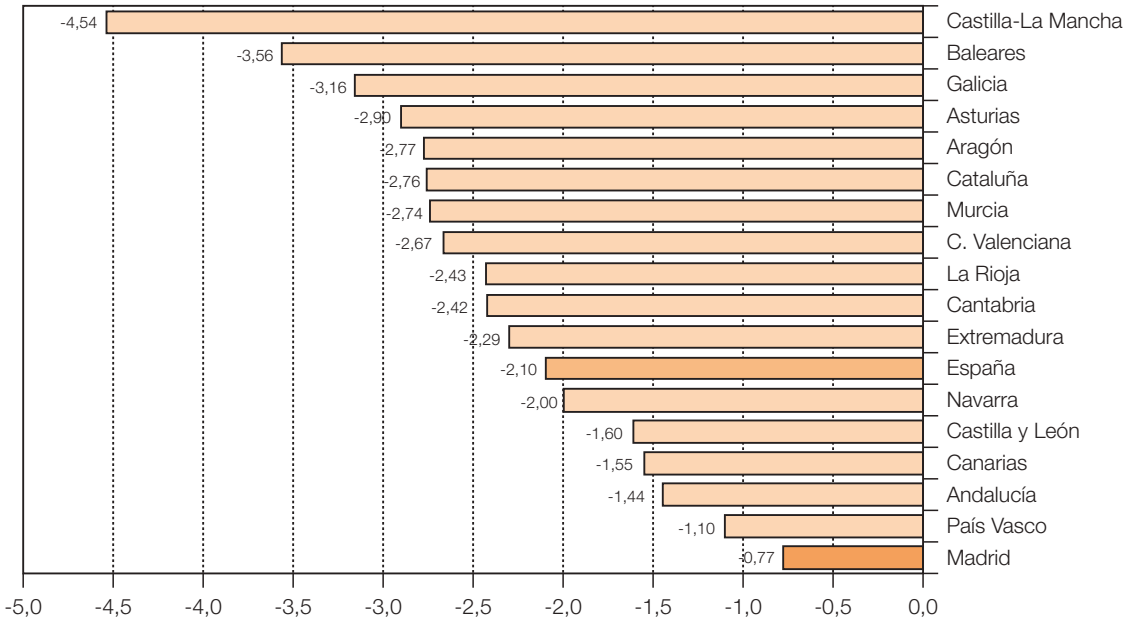
3. Actividad

Tras unos años en los que la actividad crecía pese a la intensa crisis económica —un fenómeno curioso, puesto que en teoría debería esperarse precisamente lo contrario: ante la dificultad para encontrar empleo, el desánimo suele retirar de la búsqueda activa a desempleados, lo que los convierte en inactivos—, en 2011 se ha observado finalmente una sustancial reducción de la actividad en la Comunidad de Madrid.

El número de activos, según la Encuesta de Población Activa (EPA), ascendía a 3.366.800 personas a final de 2011, lo que supone un descenso 73.600 sobre los activos que la encuesta detectaba a final de 2010. Este descenso, que supone un 2,14% de la población activa madrileña, no ha sido homogéneo entre todos los estratos de población. Así, la reducción de la actividad ha sido mucho más intensa entre los trabajadores extranjeros, cuyo número de activos se ha reducido en 43.200 durante el año pasado, lo que refleja un descenso de casi un 6%. Y esta reducción de trabajadores activos entre la población extranjera en la Comunidad de Madrid ha sido, además, de mayor calado entre las mujeres, ya

GRÁFICO 1

VARIACIÓN INTERANUAL DE LA AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL A 31 DE DICIEMBRE DE 2011
(Serie de datos de último día de mes, en porcentajes)



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2012).

que casi las tres cuartas partes de la reducción de extranjeros activos son mujeres, 31.900, con una disminución porcentual de 8,70% en 2011.

A pesar de la reducción de activos en la Comunidad de Madrid durante 2011, la posición de la región respecto al resto de comunidades ha sido destacada en esta variable, puesto que con una tasa de actividad global de 63,82% de la población de 16 y más años ha finalizado el año ocupando el segundo lugar en el *ranking* de tasas de actividad, solo por detrás de Baleares y a casi cuatro puntos de la tasa media en España, que se situó en 59,94% a final de 2011. Dicha diferencia es mayor en el caso de la tasa de actividad de la población extranjera —que representa la quinta parte del mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid—, ya que con un 80,34% supera la media nacional en 4,49 puntos porcentuales.

4. Evolución del empleo

La medición del empleo a través de la afiliación a la Seguridad Social refleja para la Comunidad de Madrid una reducción de 21.764 afiliados en el conjunto del año 2011, mientras que en el conjunto de España el descenso en el mismo período ascendió a 366.303 personas. La caída de afiliación en la Comunidad de Madrid fue la más reducida en términos porcentuales de toda España.

El gráfico 1 es autoexplicativo en este sentido: el año 2011 fue negativo en materia de afiliación para todas las comunidades autónomas, pero Madrid fue la que salió mejor parada en dicho período. Su afiliación a la Seguridad Social solo descendió un 0,77%, mientras que en el conjunto de España la intensidad de la caída fue casi el triple de dicha cifra, con una pérdida del 2,10% de los afiliados en el año 2011.

El comportamiento del empleo según la EPA ofrece un panorama bien diferente al que se acaba de reflejar con la afiliación a la Seguridad Social. En 2011 se perdieron en España 600.600 ocupados, de los que 155.000 se localizaban en la Comunidad de Madrid. Dicha caída del empleo en la región suponía una destrucción de un 5,35% de la población ocupada, resultaba ser la segunda más alta de toda España y superaba en más de dos puntos la caída en el conjunto del país.

La enorme disparidad indicada en cuanto a la evolución del empleo, según las dos fuentes estadísticas básicas, se ve especialmente acentuada en el segundo semestre del año pasado. En el período comprendido entre julio y diciembre de 2011, la afiliación a la Seguridad Social en la Comunidad de Madrid creció en 31.995 personas —un resultado especialmente positivo si se tiene en cuenta que en el mismo período en el conjunto de España se registró una caída de la afiliación de más de 250.000 personas—, mientras que de acuerdo con la EPA la pérdida de ocupados en la Comunidad de Madrid en los dos últimos trimestres de 2011 fue de 123.300 personas.

¿Cómo conciliar unas cifras tan dispares? Probablemente solo sea posible encontrar explicaciones parciales, pero un fenómeno muy revelador es el relacionado con la evolución del empleo sumergido ocupado por inmigrantes.

Para tener claro por qué esta cuestión es importante, es preciso recordar que una gran diferencia entre la EPA y la afiliación a la Seguridad Social radica en que la primera fuente estadística mide el empleo generado en la economía sumergida, mientras que la segunda es obvio que no. En el conjunto de España la diferencia entre ambas fuentes era de más de 900.000 personas a principios de 2011 —el número de afiliados ascendía a 17,48 millones, mientras que los ocupados estimados por la EPA se elevaban hasta los 18,41 millones al cerrar el año 2010—, de las que más de 700.000 eran trabajadores de nacionalidad extranjera —según la EPA los ocupados extranjeros al final de 2010 eran 2,51 millones y en diciembre de dicho año los extranjeros afiliados a la Seguridad Social eran 1.792.533—. El grueso, por tanto, de los trabajadores que aparentemente desarrollan su actividad en la economía sumergida son extranjeros.

Pues bien, durante 2011 los extranjeros afiliados a la Seguridad Social en España se habían reducido en 77.294 personas, de los que 16.813 perdieron su empleo en la Comunidad de Madrid. Pero según la EPA, la caída de la ocupación entre los extranjeros en el conjunto del país fue de 214.000 personas, de los que 81.700 se localizaban en Madrid. Cabría deducir que casi 65.000 de los ocupados extranjeros que perdieron su empleo en la región trabajaban en la economía sumergida.

En definitiva, una buena parte de la diferencia de más de 133.000 personas que surge al medir la destrucción de empleo en la Comunidad de Madrid a través de la EPA y de la afiliación a la Seguridad Social podría venir explicada, aparentemente, por la elevada destrucción de empleo sumergido que estaba ocupado por inmigrantes.

Sin embargo, esta posible explicación no deja de ser algo inconsistente, puesto que se estaría afirmando que en un período de crisis, como ha sido el año 2011, se ha destruido empleo especialmente en el ámbito de la economía informal, en vez de entre los trabajadores que cotizan a la Seguridad Social. En cualquier caso, y aun aceptando dicha explicación, sigue existiendo una gran diferencia para la que no es obvia una causa más allá de los problemas estadísticos asociados a la EPA.

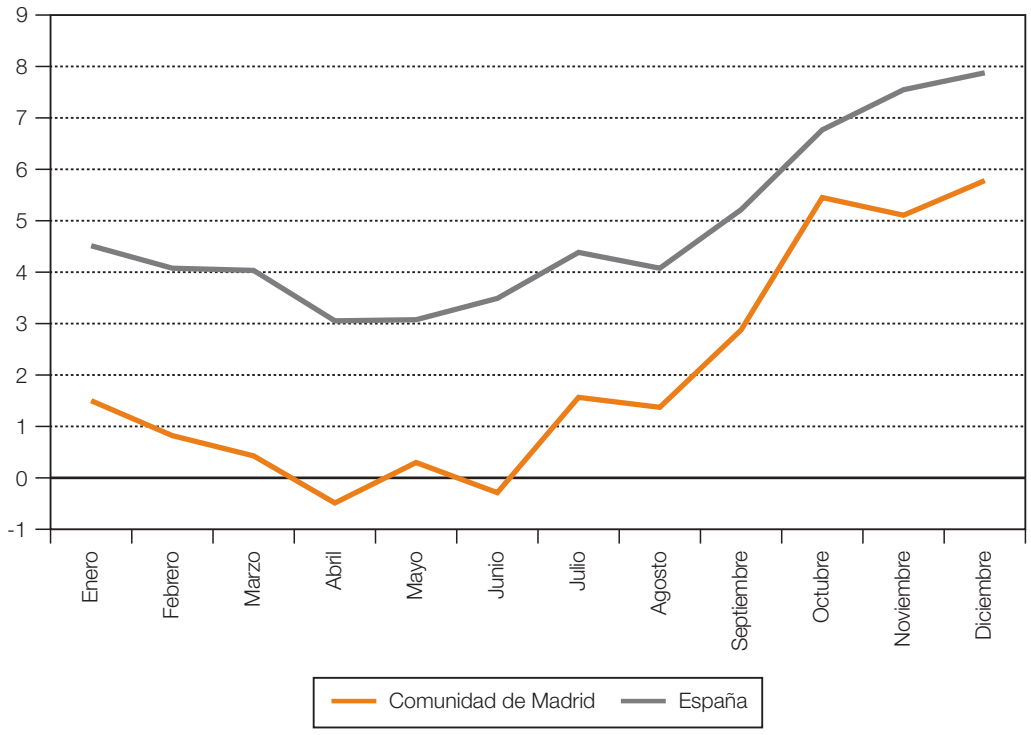
Asimismo, y a pesar del mal tratamiento que la EPA ha dado al empleo en la Comunidad de Madrid en la segunda mitad de 2011, debe destacarse que la tasa de empleo en la región se sitúa muy por encima de la media española. Así, si se considera el tramo de edad de 20 a 64 años —para el que la estrategia Europa 2020 fija una tasa de empleo objetivo en dicho año de un 75%— en la Comunidad de Madrid se alcanza ya un 66,78%, mientras que en el conjunto de España la tasa es seis puntos inferior (60,74%).

Un análisis diferenciado merece la pérdida de trabajadores autónomos en 2011, por la relevancia como dinamizadores del mercado de trabajo y creadores de empleo que tiene este grupo de trabajadores. En concreto, la disminución del empleo autónomo se elevó a 32.980 en el conjunto de España, lo que representa una pérdida del 1,06% de dichos trabajadores en el pasado año. En la Comunidad de Madrid la destrucción de empleo autónomo fue mucho menos intensa que en España, pues solo supuso un 0,35%, la segunda mejor tasa de todas las comunidades autónomas, solo mejorada por Canarias. Pero aun así, esta caída implicaba la pérdida de 1.244 trabajadores autónomos en la Comunidad de Madrid en el pasado año.

5. Desempleo

El desempleo es, casi con toda seguridad, la variable a la que se le presta más atención mediática y aunque no es la que refleja de manera más fiel la evolución de un mercado de trabajo sí es la que socialmente ocupa el primer lugar en cuanto al interés de los ciudadanos. En este sentido, el año 2011, como ya se ha señalado antes, es portador de malas noticias, ya que ha sido un ejercicio en el que el desempleo ha vuelto a aumentar. Pero la evolución a lo largo del año ofrece algunos resultados interesantes.

GRÁFICO 2
TASAS INTERANUALES DE VARIACIÓN DE PARO REGISTRADO, PARA CADA UNO DE LOS MESES DE 2011



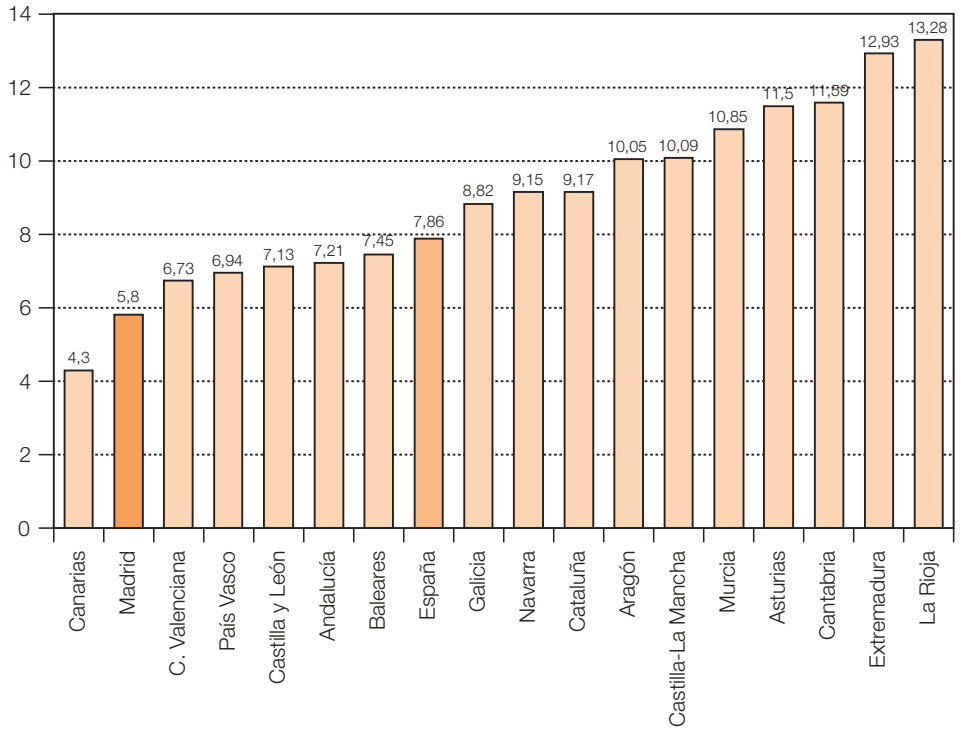
Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2012).

En concreto, en la Comunidad de Madrid el paro registrado llegó a *tocar fondo* en la primavera de 2011. Así, en dos meses, aunque no consecutivos —abril y junio— el paro registrado en la región llegó a tener variaciones interanuales negativas. Esto es, en los meses mencionados podía afirmarse que en Madrid había menos paro que un año atrás, lo que suponía una señal esperanzadora de que el crecimiento económico positivo empezaba a dar frutos y el paro empezaba a reducirse.

Este fenómeno, que no se produjo en el conjunto de España, donde los incrementos interanuales continuaron siendo de gran magnitud, quedó roto a mediados de ejercicio, cuando el empeoramiento económico generalizado, nacional e internacional, empezó a generar incr ementos del desempleo superiores a los producidos en los mismos meses de 2010 y, como consecuencia, el paro volvió a crecer en términos interanuales y dicha tendencia de incremento se ha mantenido invariable hasta final de 2011. En el gráfico 2 se aprecia cómo desde el inicio del año hasta el mes de junio en la Comunidad de Madrid —mayo en España— el paro registrado mostró tasas interanuales de variación cada vez menores, y cómo a partir de dicho momento estas repuntaron durante toda la segunda mitad del ejercicio.

Así, durante el conjunto del año el paro registrado creció en la Comunidad de Madrid en 26.781 personas, lo que aun así supuso para la región un buen comportamiento con el resto de comunidades autónomas, ya que el citado incremento suponía un aumento del 5,80%, el segundo menor crecimiento porcentual del paro de toda España, solo por detrás del de Canarias y mejorando el promedio nacional en más de dos puntos porcentuales, como se puede observar en el gráfico 3. De hecho, pese a que la economía madrileña representa el 20% de la nacional y el mercado de trabajo regional supone el 16% del de España, solo uno de cada doce nuevos parados que se registraron en España durante 2011 se localizaba en la Comunidad de Madrid.

GRÁFICO 3
PARO REGISTRADO.
TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL EN DICIEMBRE DE 2011



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2012).

Este comportamiento comparativamente positivo en materia de paro registrado por parte de la Comunidad de Madrid, en un año muy difícil como 2011, no se ve respaldado por los resultados de la EPA en materia de desempleo, donde nuevamente la magnitud de las discrepancias es tal que resulta complejo imaginar una explicación que permita conciliar ambas fuentes estadísticas.

De hecho, de acuerdo con la EPA, el incremento del desempleo en la Comunidad de Madrid en 2011 se elevó hasta las 81.300 personas —el triple que el aumento del paro registrado—, lo que suponía un crecimiento del 15,01%, 2,7 puntos porcentuales más que el incremento promedio nacional, que se situó en el 12,29%. Asimismo, diez comunidades autónomas alcanzaron un crecimiento interanual en términos porcentuales inferior al de Madrid. Un resultado muy diferente al observado en el gráfico 3.

A pesar de lo expuesto en relación a la EPA, dicha fuente estadística siguió mostrando a Madrid como una región con una tasa de paro muy inferior a la media española. En concreto, con una tasa a final de 2011 del 18,51%, la Comunidad de Madrid mejora la tasa de paro en España —que ya asciende al 22,81%— en 4,34 puntos porcentuales. Sin duda un buen indicativo de que a lo largo de la crisis económica iniciada a finales de 2007 la economía madrileña ha mostrado un mejor comportamiento que la media nacional, puesto que en el referido inicio la diferencia entre las tasas de paro de Madrid y de España ascendía solo a dos puntos a favor de la Comunidad de Madrid.

A pesar de haber cerrado el año con una tasa de paro muy inferior a la media nacional, siguen siendo tasas de paro muy elevadas, y todavía son mayores en el caso de ciertos grupos de población, como el de los jóvenes. Aun así, la situación sigue siendo menos desfavorable en la Comunidad de Madrid, donde los menores de 25 años, por ejemplo, tenían al final de 2011 una tasa de paro cinco puntos inferior a la media nacional, -43,63 frente al 48,56%. Son unos niveles difíciles de aceptar socialmente, pero el origen de los

mismos deriva de una serie de problemas estructurales, que incluyen, por citar solo algunos ejemplos, tanto la rigidez de nuestro marco laboral como la baja cualificación de un amplio espectro de los jóvenes españoles, con elevadísimas tasas de fracaso escolar y abandono escolar temprano. También la población extranjera se encuentra en una grave situación de desempleo, con unas tasas de paro que en la Comunidad de Madrid alcanza el 29,00% pero que en España roza el 35% —concretamente, el 34,82%—.

En el otro extremo, y pese a haber sufrido también los mismos cuatro años de crisis económica y de empleo, están los trabajadores con estudios universitarios, cuyas tasas de paro, incluso hoy, se encuentran en unos niveles razonables. Así, en la Comunidad de Madrid apenas superaban el 9% al final de 2011 —y era ligeramente inferior entre las mujeres, con un 8,72% frente al 9,39% de los varones—, mientras que en España se situaba en el 10,93%. Además, es la tasa de paro que menos ha crecido en el último año, puesto que solo se ha incrementado 1,1 puntos en Madrid y 1,28 en España.

6. Conclusiones y perspectivas de futuro

El año 2011 ha sido el cuarto año de crisis económica y de empleo. Pese a que en sus inicios los empeoramientos en el mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid eran cada vez más leves e incluso se registró algún dato genuinamente positivo, como las reducciones interanuales del paro registrado en los meses de abril y junio, en la segunda mitad del año el empeoramiento de las condiciones económicas internacionales y nacionales, unido a la ausencia de reformas de calado en los años previos, provocó un agravamiento de la evolución de los principales indicadores del mercado de trabajo.

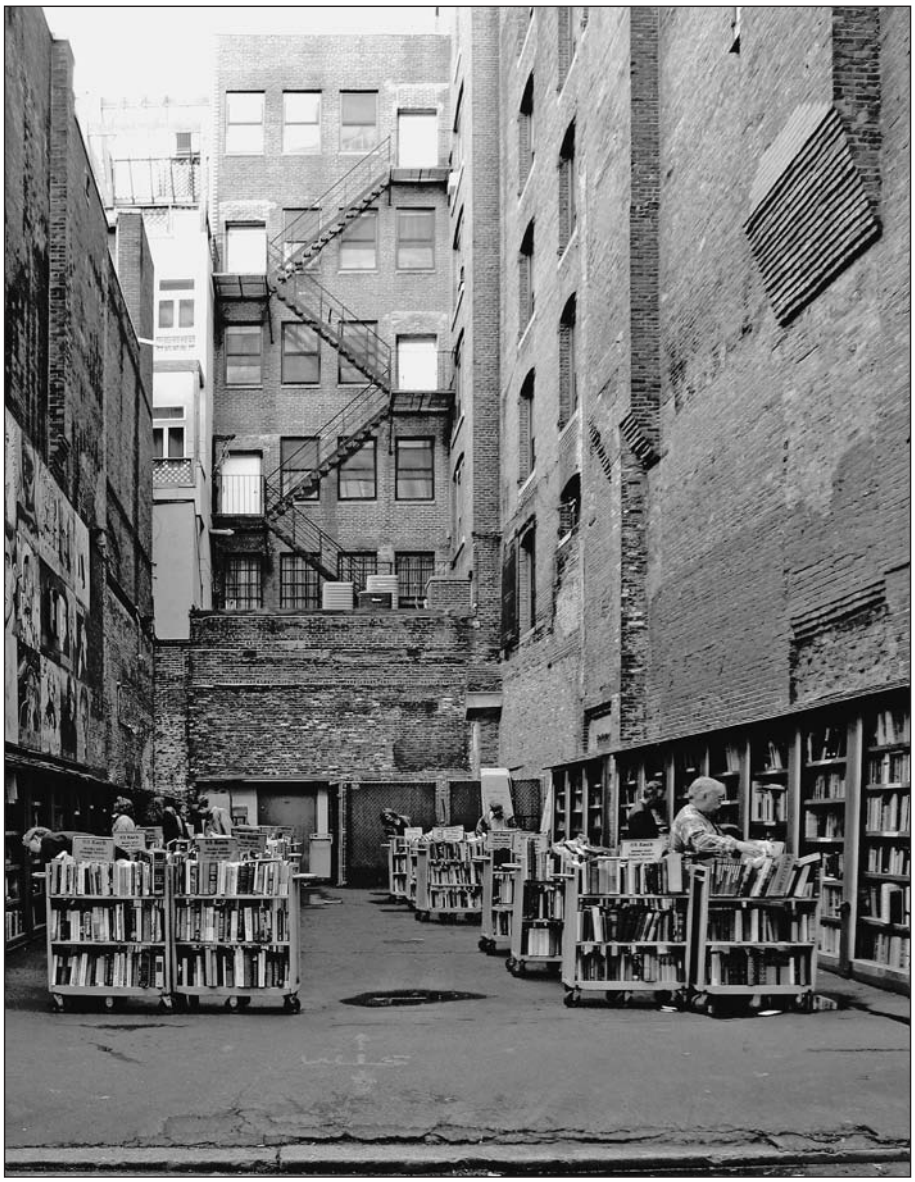
Por otra parte, ha sido especialmente significativa durante la segunda mitad del año la separación entre las fuentes estadísticas basadas en registros —paro registrado y afiliación a la Seguridad Social— con la Encuesta de Población Activa, que ha ofrecido unos resultados mucho peores para la Comunidad de Madrid de lo que cabría esperar de las primeras fuentes.

El cambio de Gobierno en España prácticamente al final de 2011, con una clara agenda reformista, permite prever que el próximo año se adoptará en España una nueva reforma laboral. Aunque todavía está por ver el alcance de la misma, si se adopta una reforma profunda de nuestras relaciones laborales cabe esperar un mayor impulso en la generación de empleo en cuanto las perspectivas económicas resulten positivas.□

RESUMEN

El mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid desaceleró de manera notable su empeoramiento respecto a los años previos, en la medida en que la economía regional empezó a mantener un ritmo sostenido de crecimiento. En la primavera el paro registrado alcanzó tasas de variación interanuales negativas, es decir, el paro se había reducido respecto al año anterior. Pero el agravamiento de la crisis de deuda soberana junto con debilidades internas de la economía española volvió a hacer crecer el paro. En la segunda mitad del año la buena noticia fue la positiva evolución de la afiliación a la Seguridad Social, con unos aumentos del empleo que, por otra parte, no fueron confirmados por la evolución de la EPA. ¿Cuál de las dos fuentes, con datos tan dispares, resultaba más creíble? Resulta difícil de saber.

Palabras clave: *Comunidad de Madrid, Empleo, Desempleo, Discrepancias estadísticas.*



PANORAMA BIBLIOGRÁFICO

Los artículos de esta sección han sido solicitados por **M.ª Eugenia Callejón.** *Economista*

Novedades en Economía Española. En la hora decisiva

José María Serrano Sanz
Universidad de Zaragoza

Pocos momentos ha habido en los últimos decenios tan dramáticamente intensos para la economía española como los primeros meses de 2012. Tan solo las primaveras de 1959 y 1977 son plenamente comparables y, ¡ojalá!, que, como en ambos casos, se acierte a encontrar una salida apropiada. En el primero de los citados, el Plan de Estabilización y Liberalización fue la llave que salvó a la economía española de un colapso inminente y abrió el crecimiento de los sesenta. En el segundo, el cambio de rumbo impuesto a la política económica por el profesor Enrique Fuentes Quintana desde la Vicepresidencia para Asuntos Económicos, tras las elecciones del 15 de junio, evitó que la espiral inflacionista en ciernes se hiciera ingobernable y la quiebra del sector exterior, un hecho. En comparación con esas dos ocasiones y con la presente, los otros momentos en los cuales la economía española ha tenido dificultades, palidecen.

Al concluir el año 2011 terminó también el compás de espera en que se encontraba España a ojos de propios y extraños. Poco cabía esperar —y, por consiguiente, exigir— de un gobierno exhausto, más allá de que mantuviese la nave a flote en medio de la tormenta. Y hay que decir que lo ha hecho con dignidad en sus últimos y difíciles meses, con golpes de efecto incluidos, como la rápida aprobación de la reforma constitucional para garantizar el equilibrio presupuestario, por supuesto con la colaboración de los entonces opositores y hoy gobierno. Eso ha permitido una transición tranquila entre uno y otro gobierno, conducida por la vía de la normalidad política y no de extraños golpes de efecto tecnocráticos, como en Grecia e Italia.

Finalizada esa etapa transitoria ha llegado la hora decisiva porque las medidas de los primeros meses de 2012 marcarán el destino de la economía española en los próximos años. Como en 1959 y en 1977, el primer requisito para que el acierto presida las acciones a emprender es disponer de diagnósticos adecuados y planes concretos de actuación. Y esa es la decisiva misión de los economistas, pues como Keynes dijo, en palabras mil veces citadas, *las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad el mundo está gobernado por poco más que por esto*. De manera que es importante conocer los diagnósticos y propuestas más recientes de los economistas españoles, pues de ellos se ha de nutrir la política económica en esta hora decisiva. Ordenar los publicados en 2011 en

forma de libro es la tarea de este panorama bibliográfico.

Antes de entrar en el detalle de cada uno de ellos será útil formularse una pregunta cuya respuesta nos dará una primera aproximación al estado de la cuestión: ¿Domina la unanimidad o la dispersión en los diagnósticos sobre la situación de la economía española y en las propuestas de política económica?

Pues bien, considerando no solo los libros publicados en 2011 sino los de años inmediatos, aunque no cabe hablar de unanimidad en los economistas españoles respecto a las causas últimas de la crisis y a los remedios, sí existe un amplio grado de acuerdo entre una significativa mayoría. Desde mi punto de vista, los elementos de ese grado de acuerdo serían los que se detallan a continuación.

La economía española se enfrenta a dos tipos de problemas, los estrictamente financieros y los del sector real. Los primeros están originados por un exceso de gasto sostenido de un modo desaforado desde hace años; en realidad, desde la entrada en el euro, aunque se agravó notablemente a partir de 2004, año a partir del cual las necesidades de financiación han excedido sistemáticamente el 4% del PIB. Gastar tantos años por encima de los recursos propios solo ha podido hacerse a costa de endeudarse y eso ha generado unas obligaciones de pago que mantienen un interrogante permanente sobre la capacidad de salir a flote de los agentes económicos españoles. En la medida en que el crecimiento económico no se reanude con vigor, los sacrificios para atender los pagos se antojan a muchos insoportables, y no estando todavía el crecimiento en el horizonte, las dudas no se despejan.

El problema más acuciante, por consiguiente, es el desequilibrio financiero que no cesa y con ello mantiene abierta la herida de la credibilidad. Todavía en 2011, en plena crisis, las necesidades de financiación de la economía española han superado el 4% del PIB. Mientras esto no se corrija es imposible que vuelva el sosiego a las aguas financieras españolas. Si durante la etapa de expansión fueron familias y empresas quienes gastaron por encima de sus recursos y se endeudaron, durante la crisis han sido las Administraciones públicas las protagonistas del desajuste. De ahí que la prioridad en las soluciones sea, para casi todos, la corrección del déficit público. Especialmente partiendo del hecho de que no disponemos de política monetaria y el déficit nos obliga a estar a merced de las decisiones del Banco Central Europeo o del humor de los mercados de capitales. Los debates sobre la vigencia del keynesianismo resultan un tanto superfluos para los economistas españoles, en tanto se ciñan a opinar sobre medios de acción que realmente están al alcance de las autoridades nacionales. Así que a menudo suenan a retórica.

Todo esto complica la política de estabilización, pero no la hace menos imprescindible, desde nuestro punto de vista. En todo caso, es en relación con la misma donde más enconados debates se suscitan entre los economistas españoles. Si bien la mayoría de los análisis parece compartir esa prioridad, no faltan quienes sostienen que el crecimiento debe ser el único objetivo a plantearse, habida cuenta de los efectos paralizantes de toda estabilización, y que ese crecimiento debe ser atizado con políticas de expansión del gasto. El problema decisivo de cómo financiar ese gasto parece ser menor, en su opinión, como si España dispusiera de un banco central o fuera capaz de determinar en solitario la estrategia del Banco Central Europeo.

Que la estabilización o la austeridad no bastan es, quizá, el criterio más ampliamente compartido en los libros españoles sobre la crisis. Sin embargo, hay de nuevo una división en los instrumentos para lograr el crecimiento. Mientras la corriente mayoritaria pone el énfasis en la necesidad de hacer reformas estructurales profundas, de claro signo liberalizador, una minoría aboga, como se acaba de señalar, por los medios financieros, es decir, por estimular o protagonizar el gasto por parte de los poderes públicos. No obstante, en esta cuestión la división no es tan tajante como en la anterior y hay un abanico amplio de posiciones en relación con las reformas estructurales. Algunos son partidarios, es cierto, de un amplio programa de liberalización, mientras en el extremo opuesto otros ponen precisamente el énfasis en una regulación más estricta de ciertos mercados, como los financieros, o consideran irrelevante actuar en el mercado de trabajo, por citar dos ejemplos bien representativos. Pero la mayoría comparte una mezcla de recetas reformistas, aunque prima claramente un prisma liberalizador, especialmente en cuanto al mercado de trabajo. El acuerdo amplio se convierte prácticamente en unanimidad cuando se habla de estimular el crecimiento a través de la cualificación del capital humano y la potenciación de la investigación y el desarrollo.

Un diagnóstico sobre los orígenes y la situación presente ampliamente compartido, una selección de prioridades con elevadas coincidencias y una panoplia de remedios con abundantes similitudes. Eso es lo que encontramos en los eco-

nomistas españoles cuando escriben libros sobre la crisis. No se trata de que haya triunfado definitivamente el llamado *pensamiento único*, aquella ortodoxia popularizada por Margaret Thatcher en los primeros años ochenta conocida en economía como TINA *(there is no alternative)*. Es la lógica férrea de la economía la que impone las coincidencias y es una buena noticia que estas existan y sean tan amplias.

Entre los libros que establecen la prioridad en el ajuste del gasto y la estabilización, como condición necesaria, aunque no suficiente, para iniciar el camino de retorno a un crecimiento vigoroso, hay que señalar uno individual y dos colectivos, Serrano Sanz (2011), Sáez Lozano (coord.) (2011) y Velarde Fuertes (coord.) (2011). En los tres, pero particularmente en el último de ellos, hay además un amplio detalle de las reformas institucionales que se deberían acometer en la economía española, simultáneamente al ajuste, y también a medio plazo para reanudar el crecimiento.

Aunque el contexto europeo e internacional no es olvidado en los libros que se acaban de citar, resulta central en otros tres que ponen el énfasis en el objetivo de crecimiento, como no podía ser de otro modo. La cuestión del euro y sus avatares en la crisis, como condicionante de la economía española, es el elemento central de Borrell y Missé (2011). Costas y Arias (2011) se ocupan de las ideas de los economistas ante la crisis, compartiendo la preocupación por las debilidades de las políticas de crecimiento. Sevilla (2011), en la misma línea general, presta atención particular a los condicionantes políticos de la situación española y propone medidas en ese campo.

Las reformas necesarias para salir del marasmo en que se encuentra la economía española son el objeto de otr os tres libros. Pérez (dir.) (2011a) pone el énfasis en el crecimiento y la competitividad, a partir de los problemas que la estructura productiva y las deficiencias en los factores productivos han legado al presente. Rallo (2011) recoge un conjunto de artículos publicados en los años de la crisis con propuestas sistemáticamente liberalizadoras. Requeijo (2011) ofrece también su visión de los cambios necesarios en la estructura productiva y en la institucional para afrontar el futuro con garantías.

Todos los anteriores son libros que, con los matices señalados, asumen la corriente principal de la ciencia económica a la hora de enfrentarse a la crisis y sus soluciones. Sin embargo, también se han publicado algunos —más o menos relacionados con el movimiento de los denominados *indignados*, por cierto— que se sitúan claramente al margen de esa corriente en posiciones claramente heterodoxas. Navarro, Torres y Garzón (2011) lo hacen desde una perspectiva más estrictamente económica y con un título bien expresivo, *hay alternativa*. Entre tanto, Sampedro y otros (2011) abordan también cuestiones de tipo político y social.

Buena parte de los estudios sectoriales publicados en 2011 sobre la economía española no pudieron sustraerse al contexto de la crisis general y sitúan al sector en ese marco hasta en los títulos. De todos ellos resulta particularmente interesante, porque se refiere al sector clave en el desarrollo de la crisis, el sistema financiero, y por su contenido, Gil (2011). También Mercader (2011) que examina el mercado de trabajo y defiende la necesidad de que exista una relación entre evolución de los salarios y de la productividad, un tema igualmente de actualidad. Izquierdo (2011) se acerca a otro sector clave, la vivienda. Y Durán (2011) se aproxima al problema de la innovación en el contexto de la crisis.

Solo unos pocos libros parecen hallarse al margen del dramatismo del momento, aunque, obviamente, en todos ellos la crisis está presente como trasfondo. Jiménez y Narbona (2011) y Santos (2011) analizan e papel del español y de las industrias culturales en español dentro de la economía actual; continúan así un proyecto de investigación sobre el tema dirigido por el profesor José Luis García Delgado que ha hecho importantes contribuciones a la economía de nuestro idioma. Pérez (dir.) (2011b) examina las diferencias regionales del sector público español, una cuestión de evidente actualidad. Reig (2011) se ocupa de la sostenibilidad del crecimiento español desde una perspectiva medioambiental y en comparación con el de los países de nuestro entorno.

Tan solo un libro sobre economía española de los reseñados aquí está enteramente al margen de la crisis y de la coyuntura actual, por razones evidentes. Pero vale la pena mencionarlo porque nos permite evocar a un gran español cuyo centenario se celebró precisamente en 2011, se trata de Joaquín Costa. Pues bien, en Costa (2011) se han publicado sus discursos librecambistas, signo de la modernidad pocas veces bien entendida del personaje.□

BIBLIOGRAFÍA

Borrell, J. y A. Missé (2011): ***La crisis del euro "De Atenas a Madrid"****, Turpial, Madrid.*

Costa, J. (2011): ***Discursos librecambistas****, ed. de José M.ª Serrano Sanz, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.*

Costas, A. y Arias, X. C. (2011): **La torre de la arrogancia: políticas y mercados después de la tormenta**, *Ariel Editorial, Barcelona.*

Durán, A. (2011): **Ciencia e innovación. Reflexiones en un escenario de crisis**, *Libros de la Catarata, Madrid.*

Gil, G. (2011): **La crisis. El eterno retorno**, *Marcial Pons, Madrid.*

Izquierdo, G. (2011): **Economía de la vivienda en España**, *Instituto de Estudios Económicos, Madrid.*

Jiménez, J. C. y Narbona, A. (2011): **El español en los flujos económicos internacionales**, *Fundación Telefónica, Madrid.*

Mercader Uguina, J. R. (2011): **Salario y crisis económica**, *Tirant lo Blanch, Valencia.*

Navarro, V.; J. Torres y A. Garzón (2011): **Hay alternativas. Propuestas para crear empleo y bienestar social en España**, *Sequitur, Madrid.*

Pérez, F. (dir.) (2011a): **Crecimiento y competitividad. Trayectoria y perspectivas de la economía española**, *Fundación BBVA, Bilbao.*

— (2011b): **Las diferencias regionales del sector público español**, *Fundación BBVA, Bilbao.*

Rallo, J. R. (2011): **Crónicas de la gran recesión 2007-2009**, *Unión Editorial, Madrid.*

Reig, E. (2011): **La sostenibilidad del crecimiento económico en España**, *FUNCAS, Madrid.*

Requeijo González, J. (2011): **En la encrucijada**, *Alianza Editorial, Madrid.*

Sáez Lozano, J. L. (coord.) (2011): **La primera crisis en la economía global**, *Civitas, Madrid.*

Sampedro, J. L. y cols. (2011): **Reacciona. 10 razones por las que debes actuar frente a la crisis económica, política y social**, *Aguilar Ediciones, Madrid.*

Santos Redondo, M. (2011): **Economía de las industrias culturales en español**, *Planeta, Barcelona.*

Serrano Sanz, J. M. (2011): **De la crisis económica en España y sus remedios**, *Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.*

Sevilla, J. (2011): **Para desbloquear España**, *Barataria, Sevilla.*

Velarde Fuertes, J. (coord.) (2011): **Lo que hay que hacer con urgencia**, *Actas Editorial, Madrid.*

Panorama bibliográfico en Economía Financiera

David Cano
Afinet Global EAFI (Grupo Afi)

El año 2011 ha estado cargado de acontecimientos muy relevantes en la esfera de la economía financiera. Y, como ya señalamos hace un año en esta misma sección, el ritmo al que se han sucedido estos hitos provoca que las referencias bibliográficas más interesantes no sean tanto libros de análisis en profundidad sino artículos que se caracterizan, además de por su rigor, por su rápida publicación. A la hora de elaborar una clasificación con los episodios con más impacto del año, sitúo en primera posición la crisis de deuda soberana en el zona euro. La ampliación de diferenciales de las referencias de renta fija emitidas por los Tesoros nacionales (la famosa *prima por riesgo*) tiene un efecto lineal (y amplificado) sobre los costes de financiación del sistema financiero y, por ende, de las empresas y de las familias. En definitiva, como si de vasos comunicantes se tratara, el encarecimiento de la financiación para algunos Estados se ha trasladado al resto de agentes económicos, provocando de esta forma una intensa ralentización en el crecimiento del PIB, que incluso ha sido negativo en varios países en el último trimestre del año.

Ante este efecto, el debate se ha centrado en la capacidad de los bancos centrales para tratar de minimizar en la medida de lo posible las distorsiones que la crisis financiera está provocando en el canal de transmisión de su política monetaria. Pero no solo en eso, sino también en conseguir que los tipos de interés que condicionan en mayor medida el crecimiento del PIB (aquellos a plazos más largos) experimenten relajaciones. Este debate ha sido más intenso por cuanto las posturas mantenidas, de un lado por la Resera Federal de EE.UU. (Fed) y el Banco de Inglaterra (BoE) y, del otro, por el Banco Central Europeo (BCE), han sido distantes. Meaning y Zhu (2011) cuantifican el impacto de los denominados *Quantitative Easing* (QE) de la Fed y del BoE, demostrando la eficacia de la política monetaria no convencional, dado que no solo provoca relajaciones de los tipos de interés a diez años de hasta 50 pb, sino que también implica otros efectos positivos sobre las condiciones financieras del resto de agentes. Así, los distintos programas de *expansión cuantitativa* de los bancos centrales han favorecido caídas de los diferenciales corporativos, han ayudado a la estabilización de los mercados bursátiles y han impulsado una depreciación de sus respectivas divisas.

Sin embargo, el estudio del QE no debe limitarse a las variables financieras (en Meaning y Zhu hay varias referencias bibliográficas adicionales) sino que, además, debe tenerse en cuenta su impacto sobre el crecimiento económico. En este

sentido, Chung, Laforte, Reifschneider y Williams (2011) señalan que la estrategia de la Fed habrá servido para crear, a finales de 2012, tres millones de puestos de trabajo, reduciendo la tasa de paro en un 1,5%. Además, habrá impulsado en un punto porcentual la inflación, otro aspecto positivo (aunque este tipo de afirmaciones resulte extraño) dado que a lo largo del año la autoridad monetaria estadounidense ha seguido manteniendo que el riesgo en aquella economía es la deflación.

El contexto de débil crecimiento perdura como protagonista, en un proceso de deterioro de las previsiones de avance del PIB que ha sido importante en la segunda mitad del año, tanto en las economías emergentes como en las desarrolladas. Los informes semestrales del FMI (2011) siguen siendo mi referencia bibliográfica recomendada para contar con una visión de la posición cíclica, tanto en el ámbito puramente económico (*World Economic Outlook*) como en el de la estabilidad financiera (*Global Financial Stability Report*).

En 2011 se ha puesto de manifiesto, todavía con más intensidad que en 2009 (1), la vinculación entre solvencia del sistema crediticio y crecimiento económico. Porque la restricción crediticia se ha acentuado en la mayoría de países desarrollados, especialmente en Europa y, en concreto, en España. Esta reducción del crédito disponible para la *economía real* se ha intensificado con las normas de ratios de capital impuestas en nuestro continente por la European Banking Authority (EBA), que sin duda se ha convertido en una referencia en este 2011. Su sitio web contiene documentos relativos a las nuevas exigencias de solvencia, así como los resultados de los *stress tests* aplicados a las entidades crediticias europeas de mayor tamaño. El proceso de fortalecimiento de los ratios de capital exigido puede pasar por varias vías. La más obvia es la ampliación del capital social de las entidades, para lo cual existen, a su vez, varias alternativas. La emisión de nuevas acciones con la intención de que las compren los accionistas actuales o unos nuevos, la retribución al accionista vía acciones (*script dividend*, un concepto que se va a generalizar en los próximos años, y no solo en el sector financiero) y la conversión de cierta tipología de bonos (preferentes y convertibles) en acciones (sin duda, la opción más frecuente de las entidades financieras españolas en las últimas semanas de 2011). Pero la vía de aumentar recursos propios para mejorar los ratios de apalancamiento es difícil de aplicar en la actual coyuntura en los mercados financieros. Ante los reducidos ratios de valoración bursátiles (el sector bancario europeo cotiza con un *price to book* de apenas 0,3/0,4), el efecto de dilución de los actuales accionistas es muy elevado, ya que reduce la aplicación de este tipo de medidas o, al menos, hay una tendencia a aplicarlas solo en la medida en que sean imprescindibles. En consecuencia, es posible anticipar una reducción del tamaño del total del activo de las entidades en los próximos años como alternativa para reducir el apalancamiento. Y esa estrategia implica, como es obvio, una minoración del crédito disponible para las empresas y los particulares.

En este contexto, es muy oportuno el Documento de Trabajo de la CNMV: *El acceso de las pymes con potencial de crecimiento a los mercados de capitales*. El estudio de Arce, López y Sanjuán contiene advertencias tan acertadas como que *el reforzamiento del marco prudencial previsiblemente reducirá la capacidad de intermediación del sistema bancario en su conjunto. Aunque es difícil estimar el efecto conjunto de las medidas sobre el flujo de crédito empresarial, sí parece razonable anticipar que las empresas más pequeñas y aquellas de nueva creación percibirán de manera más directa un mayor rigor en sus condiciones de acceso al crédito*. Dado el peso de las pymes en el VAB y en el empleo de la economía española, y ante la elevada dependencia del canal bancario en su financiación, debemos, una vez más, advertir de la situación actual y futura. Sin embargo, resulta aún más útil aportar posibles soluciones y resaltar cuáles pueden ser las vías alternativas de financiación. Y aquí vuelvo a coincidir con Arce y cols., en la necesidad de impulsar tanto las actividades de capital riesgo (*business angels* y entidades formales de capital riesgo) como el mercado de valores. Se hace imprescindible el desarrollo de los mercados alternativos bursátiles, como es el caso del MaB español. Creado en 2008, cuenta con diecisiete compañías, cinco de las cuales se han incorporado este año (todo un éxito, dado el contexto). Con una capitalización de 450 millones de euros, las empresas han captado 79 millones de euros (2). Puede parecer una cifra pequeña, pero es el inicio de una de las vías de desintermediación bancaria en lo que a financiación empresarial se refiere. Con el AIM británico como paradigma de la financiación a pequeñas compañías (cotizan 1.200 firmas, que han captado 61.000 millones de euros), un mercado a replicar es el Alternext francés, que ya cuenta con más de 150 compañías que han captado 1.325 millones de euros. Así pues, aceptando el desarrollo del MaB como una de las reformas estructurales que necesita la economía espa-

ñola, podemos convenir que se ha avanzado desde el lado de la oferta, por más que quede mucho camino por recorrer, como se desprende del estudio dirigido por Domingo García Pérez de Lema (2011). Pero es obvio que el progreso desde el lado de la demanda (es decir, los inversores) es significativamente inferior. Y este es otro de los frentes en los que se debe profundizar. ¿Cómo? Por ejemplo, con el desarrollo de instituciones de inversión colectiva como fondos de inversión y SICAV especializados en compañías del MaB o de baja capitalización. Estoy de acuerdo con Arce y cols. en su propuesta de *creación de una categoría de UCITS especializada en ese tipo de valores*. Aunque nuestros contactos con gestores e inversores se muestran receptivos a esta idea (en Afi calculamos el índice Afi MaB, que muestra en 2011 un mejor comportamiento relativo frente al Ibex 35 o el Ibex *small cap*), uno de los problemas que, de momento, lastran las iniciativas inversoras procede de la muy reducida liquidez diaria de los valores del MaB.

Precisamente para tratar de dinamizar el conocimiento y la operativa en este mercado surgió, el pasado mes de septiembre, la iniciativa *in Research*, un servicio de análisis independiente que podrá ser contratado por las compañías que cotizan en los mercados gestionados por BME. En definitiva, la financiación empresarial mediante vías alternativas al canal bancario es un tema de especial interés, no solo por lo observado desde 2008 sino, y lo que es más importante, por el contexto de restricción crediticia bancaria al que nos vamos a enfrentar en los próximos años. Por eso, otra referencia bibliográfica de 2011 en el campo de la economía financiera es *Financing and Raising Capital*. A lo largo de más de treinta artículos se analizan las distintas alternativas de financiación para las empresas, como los *business angels*, el capital riesgo, las OPV/OPS, la emisión de referencias de deuda pública, la titulización, etc. Todas las alternativas de financiación se plantean para empresas de pequeño y mediano tamaño, que son las más afectadas por el *credit crunch*.

Los problemas o las circunstancias de las multinacionales españolas son otros: tras la internacionalización de nuestras grandes empresas se encuentra una de las vulnerabilidades de la economía española (el elevado endeudamiento privado, precisamente, para financiar esa expansión) pero, al mismo tiempo, una de sus fortalezas (la diversificación por países de las fuentes de generación de rentas). Dos libros muy recomendables analizan el papel de las grandes compañías españolas. El primero, *Las nuevas multinacionales: las empresas españolas en el mundo*, evidencia el carácter sorpresa del crecimiento de nuestras grandes corporaciones (hace unos años era inimaginable que pudiéremos contar con un buen número de empresas líderes mundiales en sectores bien diferentes). El segundo es *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*, que aborda aspectos como la transformación de nuestra realidad económica, precisamente por estar expuesta a la competencia mundial. Y es que, en un momento de fuerte crisis económica en España (que sería mucho más intensa de no ser por la aportación del sector exterior, impulsado por el máximo histórico de las exportaciones), uno de los puntos centrales del debate es cómo transformar la economía para adaptarla al nuevo contexto económico y financiero nacional, europeo y mundial.

Aunque la transformación va a significar una ruptura con el pasado, siempre es útil recurrir al estudio de etapas anteriores para analizar errores y aciertos de actuaciones anteriores. Esa es una de las intenciones de *Testigos: 25 años de economía española,* un compendio de dieciséis entrevistas a algunos de los protagonistas de los últimos años en el campo de la empresa, las finanzas y la economía española. Por otra parte, aunque el estudio se centre en EE.UU., el ejercicio que se propone en *The Next American Economy* es muy recomendable, ya que se podría aplicar a la zona euro y a España. Su autor, William J. Holstein, disecciona los *clusters* de crecimiento potencial de la economía estadounidense tanto desde el punto de vista sectorial como geográfico, un ejercicio que le permite recomendar actuaciones para reactivar el sector manufacturero, aquejado de una larga crisis destructora de empleo.

Como decimos, estamos inmersos en una profunda transformación económica que va a suponer la eliminación de alguna tipología de agentes (seguramente en 2012 se publique ya algún trabajo resumiendo la etapa final de las cajas de ahorro españolas) y la creación de algunas otras (3). Entre ellas, el denominado Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) o ESM por sus siglas en inglés (*European Stability Mechanism*). Sustituto del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (EFSF por sus siglas en inglés), está llamado a convertirse, si los acontecimientos en el seno de la Unión Monetaria Europea no comportan grandes sorpresas, en pieza central de integración económica (4). De hecho, uno de los principales acuerdos del famoso Consejo Europeo del 9 de diciembre (aquel en el que *se jugaba el futuro de la UME*) fue adelantar la puesta en marcha del MEDE a julio de 2012. En el artículo *El mecanismo europeo de estabilidad* (BCE, 2011) se hace

un detallado análisis de este fondo de financiación permanente (¿el paso previo a la creación del Fondo Monetario Europeo?) y se perfilan otros aspectos, como las denominadas Cláusulas de Acción Colectiva (CAC) que pueden imponerse a partir de julio de 2013 en la emisión, por parte de los Tesoros nacionales, de instrumentos de renta fija con vencimiento superior a doce meses de todos los países de la UME. Estas CAC están diseñadas para garantizar una reestructuración ordenada de la deuda soberana, ya que implican que cualquier modificación aceptada por la mayoría de los tenedores es concluyente y vinculante para todos los titulares de los valores de una serie concreta, lo cual facilita el éxito de la reestructuración de la deuda al vencer el problema de los acreedores que se resisten a aceptar una oferta de canje y demandan el reembolso de sus bonos a la par. Estoy convencido de que se intensificará el análisis y estudio de las CAC, y no solo porque se impondrán en las emisiones de deuda soberana, sino porque es previsible que se establezcan también en sus homólogas corporativas. Con esta mención al artículo del BCE quiero volver a alabar la calidad técnica y pedagógica de los boletines mensuales del BCE, referencia bibliográfica de obligada lectura.

Además del artículo sobre el MEDE, recomiendo la lectura de *Las medidas no convencionales del BCE: impacto y retirada gradual* (BCE, 2011), cuyo título es bien representativo de los temas que aborda y que me hace regresar a las modificaciones en la política monetaria observadas en 2011 a las que hacía referencia al principio. Para entender un poco más las distorsiones observadas en el canal de transmisión de la política monetaria, el complemento perfecto es *Los mercados de financiación mediante deuda a largo plazo de las entidades de crédito de la zona del euro: evolución reciente, estado de la integración e implicaciones para la transmisión de la política monetaria* (BCE, 2011). En este artículo se justifica el CBPP (*Covered Bond Purchase Programme*), es decir, la compra por parte de la autoridad monetaria de determinadas emisiones de r enta fija emitidas por entidades financieras europeas, cuya segunda edición se inició a finales de 2011. La primera, en vigor entre julio de 2009 y julio de 2010, implicó la compra de 60.000 millones de euros, mientras que para la segunda se tiene previsto adquirir 40.000 millones de euros. El CBPP, en sus dos ediciones, junto con el SMP (*Securities Markets Programme*), a través del cual el BCE ha comprado a cierre de año 210.000 millones de euros de deuda pública, constituyen las herramientas de lo que podríamos denominar el particular QE del BCE. Su justificación y explicación, así como el seguimiento semanal de los importes adquiridos, se pueden obtener en la página web del BCE (www.ecb.int), en concreto en la sección *Open Market Operations*, sin duda una de las más consultadas en 2011 porque también recoge las operaciones de inyección de liquidez, en las que los hechos más significativos han sido el alargamiento de su vencimiento hasta 36 meses o la intensificación de las operaciones en USD.

Los artículos del BCE me sirven para enlazar con el último aspecto que quiero comentar y que está más vinculado a los mercados financieros: su comportamiento, la sobrerreacción que en ocasiones se observa y el impacto que supone sobre la economía. Es sabido que el precio de los activos financieros depende de las expectativas de los inversores (de los *mercados* como con asiduidad se le has citado en diversos foros en 2011) sobre la evolución de componentes básicos. Desde un punto de vista analítico, lo que interesa es poder medir esas expectativas, que no son directamente observables, pero sí se pueden estimar, aunque sea indirectamente, recurriendo a las cotizaciones de ciertos activos financieros. En *El contenido informativo de los precios de las opciones durante la crisis financiera*, del *Boletín Mensual del BCE* (febrero, 2011) se reconoce que los instrumentos derivados, y sobr e todo las opciones sobre futuros, son instrumentos financieros adecuados para extraer medidas de incertidumbre y su distribución en torno a las expectativas centrales del mercado. El artículo se centra en tipos de interés a corto plazo (Euribor 3 m) y en el Eurostoxx 50, pero es obvio que es extrapolable a otros activos. En este sentido, el artículo *Las expectativas de inflación en la zona del euro: análisis de la evolución reciente*, de ese mismo *Boletín Mensual*, avala los dos instrumentos financieros más utilizados para medir las expectativas de inflación de los mercados financieros: los bonos indiciados a la inflación y los *swaps* de inflación.

Los inversores (5), como una vez más se ha puesto de manifiesto, se equivocan tanto en sus previsiones y expectativas como con sus consecuentes operaciones de compra y venta que pueden, a su vez, condicionar la propia evolución de la economía (6). Porque, a mi entender, la característica más reseñable del comportamiento de los mercados financieros en 2011 ha sido su extraordinaria volatilidad, como reflejan indicadores como el VIX (correspondiente al S&P 100, pero cuya evolución es similar a la de sus homólogos

del Eurostoxx 50), que se han situado claramente por encima de su media (40% frente al promedio del 20-25%). La volatilidad no se asocia solo a la alternancia de sesiones con revalorizaciones y caídas de los índices, sino también a fuertes movimientos dentro de la misma jornada, en apenas unas horas. Ejemplos claros los vimos el 10 de agosto, cuando los índices pasaron de revalorizarse un 2,5% a media mañana a cerrar con pérdidas del 5,5% (es decir, ¡una variación del 8%!); o el 24 de agosto, cuando, en este caso, solo el Dax alemán perdió un 3% en media hora ante el rumor (desmentido prácticamente al momento por las agencias de *rating*) de una rebaja de la calificación crediticia. Esta extrema volatilidad horaria vivida en los últimos días nos recuerda al denominado *Flash Crash* del 6 de mayo de 2010 sufrido por los mercados estadounidenses (cuando se produjo, las bolsas europeas estaban cerradas). Entonces, en solo unos minutos, el Dow Jones perdió cerca de 1.000 puntos (9%) y unas doscientas compañías cotizadas se desplomaron hasta cotizar en apenas unos centavos de dólar. *The Race to Zero* es el nombre con el que ya se conoce a este movimiento, que coincide con el título de la conferencia del pasado 8 de julio de Andrew G. Haldane, miembro del Banco de Inglaterra. En ella, el autor reconoce que no están claros los motivos del *Flash Crash* (por cierto, la condición necesaria para recibir esta denominación es que los índices bursátiles recuperen las cotizaciones a un ritmo similar a como lo han perdido). No está probado que fueran ni las teorías iniciales de error humano (*fat finger*), ni siquiera las dos más probables: por un lado, la acusada fragmentación de la liquidez entre mercados regulados y sistemas de negociación en EUU y, por otro, (la más *responsable* en mi opinión), los avances tecnológicos que permiten el *trading* de alta frecuencia (o HFT de sus siglas en inglés, *High Frecunecy Trading*). Porque, según apunta Haldane (2011), el límite actual para la ejecución de una operación son diez microsegundos, lo que, junto a la creación de superordenadores que pueden calcular complejos algoritmos en cuestión de nanosegundos, genera una avalancha de órdenes que puede provocar episodios de *Flash Crash*. Más aún si se generalizan prácticas como el *quote stuffing*, que, como apunta la CNMV en su *Boletín Trimestral* III/2010 (página 36) *consiste en el envío al mercado de un elevado número de órdenes de compra venta que inmediatamente después de formularse son canceladas. El objetivo de esta operativa suele consistir en intentar colapsar y ralentizar el sistema de negociación y hacer que el resto de los participantes se centre en unas órdenes que posteriormente se van a retirar*. Con este tipo de prácticas y con la proliferación del HFT y de disciplinas operativas como el *stop loss* o la asignación estratégica de activos a partir del VaR, tiene sentido que, aunque de manera coyuntural y extraordinaria, se deban aplicar límites a la volatilidad que derivan en suspensión de la cotización o, incluso, en la prohibición del aumento de posiciones cortas en acciones del sector financiero en varios países europeos (España, Francia, Bélgica, Grecia e Italia) decidida el pasado 11 de agosto, bajo la coordinación de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA, otra de esas piezas clave de la nueva gobernanza europea que conviene conocer en profundidad, para lo cual es muy útil su sitio web: http://www.esma.europa.eu) y prorrogada semanas después.□

NOTAS

(1) En 2010 asistimos a cierta tregua en la crisis financiera, en un ejercicio de transición, al menos en Europa, como hemos podido comprobar en este año 2011.

(2) En MaB (2011) se pueden obtener más datos relevantes.

*(3) Para profundizar, ver Banco Central Europeo (2011), «La crisis financiera y el fortalecimiento. De la cooperación económica internacional», **Boletín Mensual del BCE**, enero de 2011.*

*(4) Como paso previo, en mi opinión, de una mayor integración fiscal y política. A este respecto, ver «The EU Fiscal Crisis: Forcing Eurozone Political Unión in 2011?», de Graham Bishop, **Searching Finance**, 2011.*

*(5) Una referencia bibliográfica más para entender la operativa de los gestores de fondos de inversión es la extensa obra de Pozen, R. C., y Hamacher, T. (2011), **The Fund Industry: How Your Money is Managed**. Desde España, la contribución es de Ruiz, S., y Mendoza, C., «Los fondos de inversión en España: Análisis de la tipología, técnicas de gestión y métodos de inversión», Documentos de trabajo de la UAM.*

(6) Que otros agentes económicos, como las familias, también sobrerreaccionan, puede comprobarse en Sastre y Fernández-Sánchez (2011). Según los autores, en 2009 las familias españolas redujeron el consumo y aumentaron el ahorro más allá de lo que se explicaría por la evolución de la renta corriente. Los autores explican este impulso del ahorro por motivo precaución a partir de una de cuatro ecuaciones con mecanismos de corrección de las desviaciones respecto a las tendencias de largo plazo (VECM), que distingue entre el gasto en bienes duraderos y no duraderos. Dos son las variables que explican la reacción de las familias, asociadas a la crisis: la rebaja de sus expectativas sobre los ingresos laborales y la pérdida de valor de la riqueza financiera e inmobiliaria.

BIBLIOGRAFÍA

*Arce, O.; López, E. y Sanjuán, L. (2011): «El acceso de las pymes con potencial de crecimiento a los mercados de capitales», **Documentos de Trabajo** núm. 52, CNMV, noviembre.*

*Banco Central Europeo (2011): «El contenido informativo de los precios de las opciones durante la crisis financiera», **Boletín Mensual del BCE**, enero.*

*— (2011): «Las expectativas de inflación en la zona del euro: análisis de la evolución reciente», **Boletín Mensual del BCE**, enero.*

*— (2011): «El mecanismo europeo de estabilidad», **Boletín Mensual del BCE**, julio.*

*— (2011): «Las medidas no convencionales del BCE: impacto y retirada gradual», **Boletín Mensual del BCE**, julio.*

*— (2011): «Los mercados de financiación mediante deuda a largo plazo de las entidades de crédito de la zona del euro: evolución reciente, estado de la integración e implicaciones para la transmisión de la política monetaria», **Boletín Mensual del BCE**, noviembre.*

*Casilda, R. (2011): **Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar**, ESIC Editorial.*

*Chung, H.; Laforte, J. P.; Reifschneider, D. y Williams, J. C. (2011): «Estimating the Macroeconomic Effects of the Fed's Asset Purchases», **FRBSF Economic Letter 2011-03**, marzo.*

European Banking Authority (EBA): http://www.eba.europa.eu/

*Fabozzi y cols. (2011): **Financing and Raising Capital**, Bloomsbury.*

*FEDEA (2011): **Testigos: 25 años de economía española.***

*Fondo Monetario Internacional (2011): **Global Financial Stablity Report.***

*— (2011): **World Economic Outlook.***

*Guillén, M. y García Canal, E. (2011): **Las nuevas multinacionales: las empresas españolas en el mundo**, Ariel.*

*García Pérez de Lema, D. (dir.) (2011): **Potencialidad del MaB en España**, Aeca, mayo.*

*Haldane, A. G. (2011): **The race to zero**, 8 de julio.*

*Holstein, W. J. (2011): **The Next American Economy**, Walter & Company.*

*Meaning, Jack y Zhu, Feng (2011): «The impact of recent central bank asset purchase programmes», **BIS Quaterly Review**, diciembre.*

*Mercado Alternativo Bursátil (2011): **MaB empresas en expansión, año 1: una valoración.***

*Pozen, R. C. y Hamacher, T. (2011): **The Fund Industry: How Your Money is Managed**, Wiley.*

*Sastre, T. y Fernández-Sánchez, J. L. (2011): «El ajuste del consumo duradero y no duradero en España durante la crisis económica», **Boletín Económico del Banco de España**, enero.*

230
3/2011

Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros

La Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros, refundición de la Revista de Estudios Agrosociales y de la revista Agricultura y Sociedad, es una publicación periódica y especializada en temas relativos al medio rural con referencia especial a los sectores agrario, pesquero y forestal, al sistema agroalimentario, a los recursos naturales, al medio ambiente y al desarrollo rural, desde el objeto y método de las ciencias sociales.

TRIBUNA: Agua y desarrollo

Paula Novo Núñez y Alberto Garrido Colmenero

Agua, agricultura y desarrollo: avances y retos para la reducción de la pobreza

A. Jiménez, G. Marín y A. Pérez-Foguet

Abastecimiento y saneamiento en zonas rurales de países en desarrollo. Situación actual y desafíos para el futuro

M. M. Aldaya, I. Niemeyer y E. Zarate

Agua y Globalización: Retos y oportunidades para una mejor gestión de los recursos hídricos

ESTUDIOS

Juan C. Surís Regueiro y Manuel M. Varela Lafuente

Efectos de la política estructural pesquera sobre la flota comunitaria en el período 2000-08

Javier Alarcón Luque

Evaluación de la eficiencia de un proyecto típico de modernización de regadíos

Manuela Vega Zamora, Francisco José Torres Ruiz y María Gutiérrez Salcedo

Influencia de las variables sociodemográficas en el consumo de alimentos ecológicos en España. Análisis con base en el panel de consumo alimentario del MARM

Director:

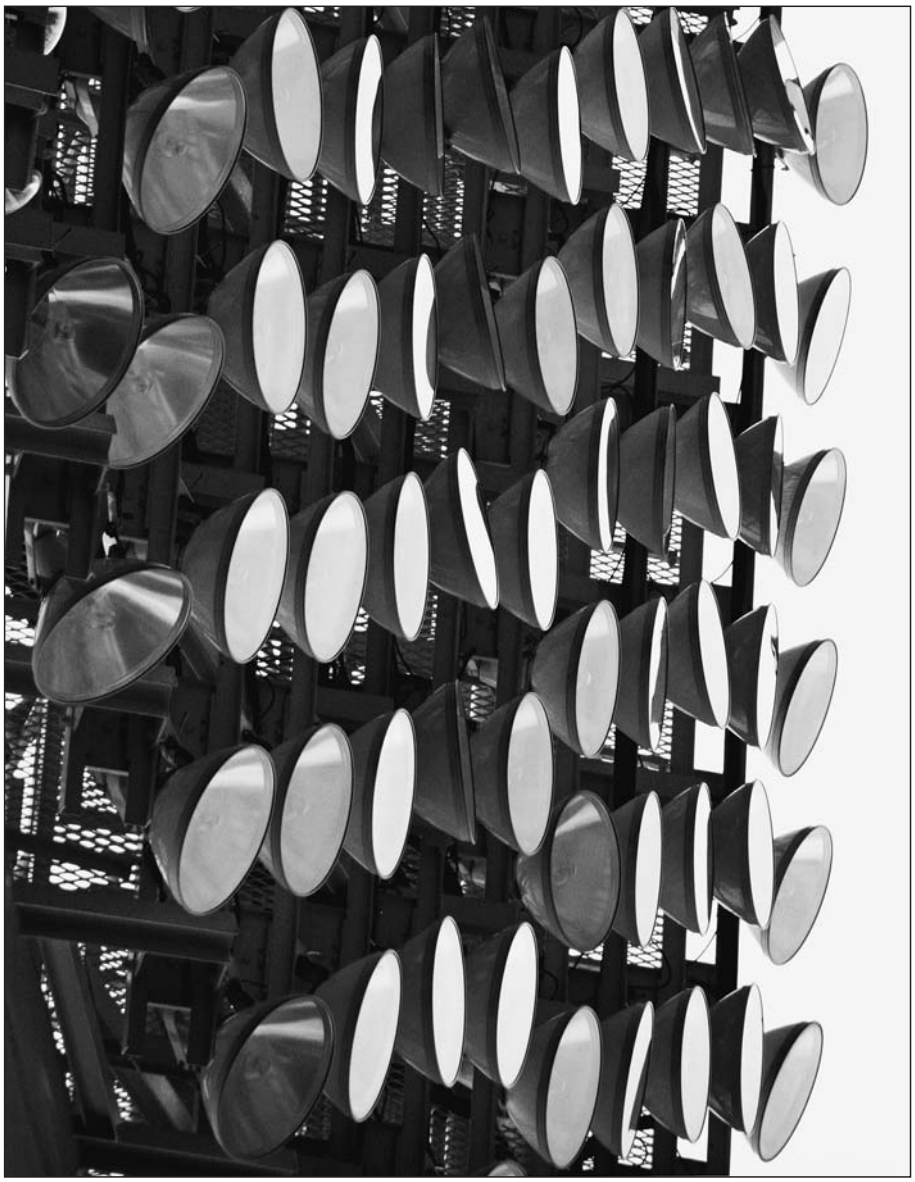
Edita: *Secretaría General Técnica*
Ministerio de Medio Ambiente
y Medio Rural y Marino

Suscripción anual 2011 (3 números)

España	52,88 €
Extranjero	72,60 €
Número suelto	20,19 €

Solicitudes: A través del Centro de Publicaciones del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. Paseo de la Infanta Isabel, 1 • 28071 Madrid. Télf.: (91) 347 55 50 • Fax: (91) 347 57 22 • 28071 • E-mail: mcruzpf@marm.es
Librerías especializadas.

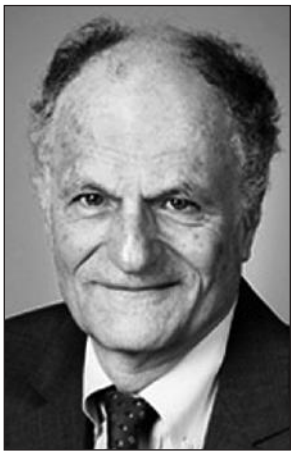
Redacción: Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros. C/Alfonso XII, n.º 56 - 28071 Madrid (España).
Télf.: 91 347 55 48 Fax: 91 347 57 22 • E-mail: smorales@marm.es

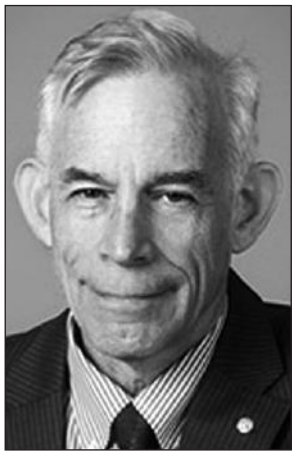


PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 2011

El artículo de esta sección ha sido solicitado por **M.ª Eugenia Callejón.** *Economista*

El Nobel premia el análisis empírico de evaluación de políticas económicas


Thomas J. Sargent


Christopher A. Sims

La Academia de Ciencias sueca acordó conceder el Premio Nobel en Economía de 2011 a los profesores Thomas J. Sargent y Christopher A. Sims por sus contribuciones al desarrollo de la Macroeconomía Empírica. En sus apariciones tras el premio, ambos laureados exponían su concepción del análisis económico como la aplicación de los métodos adecuados para el tratamiento de dos tipos de incertidumbre: la existente acerca de la estructura de las relaciones entre variables y la que el investigador mantiene acerca de cuál pueda ser la teoría o modelo más adecuados para la explicación de una determinada regularidad empírica. Ambos tipos de incertidumbre tienen notables implicaciones para el análisis y diseño de política económica, y requieren del desarrollo de conceptos y modelos que puedan mejorar la explicación de las decisiones económicas que observamos.

Del primer tipo de incertidumbre forman parte: el componente aleatorio de toda relación, necesario para explicar desviaciones entre la variable explicada y sus determinantes, la incertidumbre acerca del valor numérico de los parámetros que entran en dicha relación y el reconocimiento explícito de la relevancia que en el proceso de toma de decisiones de los agentes económicos tiene sus expectativas acerca del futuro. El segundo tipo de incertidumbre suscita la necesidad de que las posibles implicaciones de una política económica se evalúen considerando distintos escenarios alternativos, y que las conclusiones que se obtengan tengan naturaleza probabilística, incorporando la verosimilitud de cada escenario y de cada modelo alternativo. Es más, si los agentes económicos creen que los datos reales pueden provenir de alguno de los modelos que se encuentran en un entorno cercano del que utilizan como aproxima-

Alfonso Novales
Real Academia de Ciencias Morales y Políticas

ción de la realidad, su preocupación por la posible mala especificación del modelo les inducirá a buscar reglas de decisión que funcionen bien en un conjunto de modelos cercanos al utilizado. Esta búsqueda de decisiones robustas es parte también de la agenda investigadora de estos dos científicos, que tiene como punto de partida la aceptación de que los modelos utilizados no pueden ser sino especificaciones erróneas.

1. Primeras investigaciones

Aunque iniciado dentro de la ortodoxia metodológica del momento, el trabajo de Sargent pronto comenzó a poner un especial énfasis en hacer explícitos los fundamentos microeconómicos de los modelos macroeconómicos, uniéndose a una corriente que comenzaba a ser notoria a finales de los años setenta. Básicamente, reconociendo que los agentes económicos (consumidores, empresas y también el gobierno) toman decisiones en un contexto intertemporal y bajo incertidumbre. El objetivo de sus decisiones es la maximización de su utilidad agregada a lo largo del tiempo, en el caso de los consumidores, o la maximización del beneficio intertemporal apropiadamente descontado, en el caso de las empresas. La regla de decisión de cada agente (consumo, inversión, contratación de trabajadores) se deriva de tales procesos de optimización, resueltos bajo las restricciones naturales (presupuestarias, de recursos), una determinada estructura de formación de precios y un determinado mecanismo de formación de expectativas.

Trabajando bajo la incorporación del supuesto de racionalidad de expectativas, dos trabajos relativamente tempranos, escritos en esta línea, en colaboración con Neil Wallace, resultaron muy influyentes [Sargent y Wallace (1975 y 1976)]. Incorporaban aspectos de la curva de oferta agregada deducida por R. Lucas (laureado con el Nobel en 1995) en un modelo con fundamentos microeconómicos [Lucas (1972a y 1972b)], incorporando la hipótesis de la tasa natural de desempleo o de producto, y conduciendo al resultado de inefectividad del componente previsible de la política económica en determinados contextos.

Posteriormente, los fundamentos microeconómicos se hicieron más explícitos en el trabajo de Sargent al proponer problemas de optimización de equilibrio parcial, que constituyen el núcleo de su primer libro de texto [Sargent (1979)]. Al tener tales modelos una estructura lineal-cuadrática, admitían una solución analítica en la que las decisiones de cada período dependen de precios corrientes y expectativas de precios futuros, así como de variables de política actuales (tipos impositivos, crecimiento de la oferta monetaria) y de las expectativas de sus valores futuros. Además, la respuesta a cada uno de los determinantes es una función de los parámetros estructurales, los que caracterizan la estructura productiva o las preferencias de los agentes privados. La estructura dinámica de tales reglas de decisión explica que las decisiones de los agentes económicos tienen consecuencias en el momento en que se toman, pero también a lo largo de un número de períodos. Un planteamiento metodológico que impregna las contribuciones de lo que en su momento se denominó *nueva escuela clásica* y también *escuela de las expectativas racionales*, en la que se enmarcan autores como R. Barro, R. Lucas (Nobel 1995) y E. Prescott (Nobel 2004). Desde esta óptica, subyaciendo a cada agregado de la Contabilidad Nacional (consumo privado, inversión, etc.) existe un conjunto de muchos agentes privados del tipo descrito, tomando decisiones que se agregan en la correspondiente variable macroeconómica.

La primera contribución de importancia conceptual de Sims había sido su trabajo *Money, Income and Causality*, publicado en 1972, en el que mostraba la capacidad de contrastar si las variables explicativas de una determinada variable (la renta nominal en este caso) pueden considerarse exógenas, un contraste de exogeneidad que tuvo mucha influencia en los años siguientes. Aplicado a un sistema de renta nominal y agregado monetario, le permitió concluir que la cantidad de dinero puede considerarse exógena en una ecuación de determinación de la renta, mientras que esta no puede considerarse exógena en una ecuación de determinación de la cantidad de dinero. En consecuencia, no tiene mucho sentido estimar las versiones tradicionales de la función de demanda de dinero. Su análisis empírico mostró que las fluctuaciones en la cantidad de dinero anticipaban en año y medio, aproximadamente, las fluctuaciones en la renta, un resultado muy apreciado por quienes mantenían posiciones acerca de la eficacia de la política monetaria, implementada *vía* cantidades, para influir sobre el ciclo económico.

Pero, para sorpresa de muchos, a este trabajo siguió otro en el que, comenzando una línea que ha continuado a lo largo de su carrera, y que no es muy habitual en el mundo científico, Sims refutaba en parte sus resultados previos. Sims (1978) mostraba que, cuando se incorporan los tipos de interés en el modelo, estos podían anticipar las

fluctuaciones en la cantidad de dinero, mientras que estas a su vez, como se mostró en el primer trabajo, anticipaban fluctuaciones en el ciclo.

2. Dos críticas sobre la evaluación y diseño de política económica

El método empírico en macroeconomía consistía hasta mitad de los años setenta en estimar un modelo lineal de gran escala, con muchas variables y ecuaciones que, por lo general, incorporaban principios keynesianos (funciones de demanda de consumo e inversión keynesianas, demanda de dinero, curva de Phillips…). Este sistema se utilizaba para predecir, así como para evaluar experimentos de política económica. Tales modelos tuvieron cierto éxito en interpretar datos históricos. Pero durante los años setenta, la mayoría de los países desarrollados experimentaron alta inflación a la vez que un crecimiento lento y un desempleo elevado (*stagflation*) y los modelos se hicieron inestables. En particular, la curva de Phillips había jugado un papel fundamental, sugiriendo que la autoridad económica dispone de un menú de opciones, pudiendo reducir el desempleo a cambio de aceptar una tasa de inflación más alta o reducir esta a costa de crear recesión y paro. Pero la coincidencia de alto desempleo e inflación de los años ochenta rompió tal estado de cosas.

Las críticas consiguientes tomaron dos direcciones: por un lado, puntualizar la inestabilidad de relaciones básicas hasta entonces en el diseño de política económica, como la curva de Phillips; por otro, lo inadecuado de postular, sin contrastar, que algunas variables son exógenas, determinando otras variables pero sin ser determinadas por ellas.

La primera línea de crítica surge de la denominada crítica de Lucas: en la estimación de un modelo de forma reducida, como una función agregada de consumo, de inversión, o una ecuación de demanda agregada, los coeficientes estimados dependerán de parámetros estructurales (a través de los mecanismos de decisión individuales que antes describimos) y de los parámetros que caracterizan la regla de política económica puesta en efecto a lo largo del período muestral. En consecuencia, dichas funciones no deben utilizarse para evaluar políticas económicas diferentes pues, bajo ellas, sus coeficientes serían diferentes. La solución pasaba por estimar únicamente parámetros estructurales, independientes de las decisiones de política económica, que son invariantes a cambios en la regla de política económica, y seguir una metodología de evaluación de políticas diferente, que comentaremos más adelante. La crítica de Lucas fue devastadora para la tradición del análisis de política macroeconómica que se había seguido hasta entonces.

La segunda posición crítica surge de la observación, antes reseñada, de que las decisiones de consumo, ahorro, inversión o producción dependen de las expectativas de los agentes privados acerca de la política económica que el gobierno pueda poner en práctica. Las expectativas reaccionan a los sucesos que se observan y a la interpretación de cómo tales sucesos afectan a la economía. Pero, a su vez, y precisamente por dicho mecanismo, la política óptima en cada situación dependerá de las expectativas del sector privado, una relación bidireccional que dificulta distinguir entre causa y efecto. Que la causalidad entre variables sea compleja, se manifieste a través del tiempo y sea generalmente bidireccional, es una observación hecha alrededor de la misma época por los dos laureados de este año.

Trabajos como los mencionados de Sims acerca de la causalidad entre dinero y renta ilustraban que la justificación estadística para suponer la exogeneidad de unas variables en la determinación de otras era débil. La exogeneidad significaba que tales variables no se verían afectadas al analizar los posibles efectos de cambios en la política económica. Este tipo de supuestos permitía identificar los modelos macroeconómicos de gran escala, condición indispensable para llevar a cabo el análisis de política económica en ellos, pero se descubrían ahora como arbitrarias. Más frecuentemente, la relación de causalidad actúa en ambas direcciones, y esto motivó la preocupación tanto en Sims como en Sargent [Sargent y Sims (1977)] acerca de lo que consideraban *tenuous identification conditions* en los modelos macroeconómicos utilizados hasta entonces.

3. Propuestas metodológicas

Tanto la complejidad de las relaciones causales en economía como la necesidad de encontrar el marco metodológico adecuado para el análisis y evaluación de política económica son cuestiones centrales a la investigación de Sargent y Sims, por cuanto que la mayor parte de sus carreras se ha preocupado por analizar la eficacia que la política económica (fiscal y monetaria) ha tenido, en distintos contextos históricos, para reducir fluctuaciones no deseadas en agregados macroeconómicos.

Si es enormemente difícil separar causa y efecto, las interpretaciones acerca de *¿qué causa qué?* están casi seguramente equivocadas, y así no se puede diseñar bien la política ni se puede predecir bien. Por el contrario, se propone que la causalidad es bastante extensiva y que todas las variables se influyen mutuamente en un sentido dinámico. Esto es precisamente lo que recogen los modelos VAR (*vector autoregressions*), en los que todas las variables del modelo se determinan mutuamente; el modelo VAR permite inicialmente que cada variable dependa de sus valores previos, así como de los valores previos de todas las demás variables. En ellos es sencillo contrastar si una variable (o un bloque de variables) mantiene una relación de causalidad unidireccional respecto de otra (o de otro bloque de variables). Rápidamente, estadísticos como las funciones de respuesta a un impulso o las descomposiciones de la varianza del error de predicción se hicieron muy populares entre economistas de todas las áreas. Más tarde aparecerían los modelos VAR estructurales, una reinterpretación de los modelos VAR que tanto impacto han tenido y que tanto hueco han encontrado en el análisis de política monetaria, pero también en otras áreas del análisis económico. Todo un cambio de concepción en la metodología de análisis de series temporales, que aparece discutida en detalle en Sims (1980), quizá su artículo más emblemático.

No solo estaba apareciendo una nueva clase de modelos econométricos para el análisis de política económica. Se estaba produciendo también un cambio de énfasis, por el que no solo se consideraba interesante caracterizar el nuevo estado de cosas que se alcanzaría tras un cambio de política económica, sino que la transición entre estados pasaba a ser objeto de atención. Ahora podía caracterizarse la duración de tal transición y los estados por los que pasaría la economía en su evolución desde el equilibrio inicial hacia el equilibrio tras el cambio de política económica. Por razón similar, el interés de muchos investigadores se desplazó desde la caracterización de la evolución de una economía a largo plazo, el núcleo de la Teoría del Crecimiento Económico, a la caracterización del Ciclo Económico (*Real Business Cycle*) [Lucas (1980) y (1981)]. En esto, Sargent y Sims se encontraban con la afinidad de muchos otros investigadores. Este cambio de énfasis fue uno de los acontecimientos conceptuales más importantes en la Macroeconomía de los años ochenta. Actualmente, los nuevos modelos de crecimiento endógeno, así como aquellos que conceden un importante papel a factores institucionales, han ampliado sin límite perceptible las cuestiones del Crecimiento Económico, que convive actualmente con las teorías del Ciclo Económico, buena parte desarrollada actualmente en entornos neokeynesianos, y permiten augurar un porvenir brillante a la investigación en Macroeconomía.

Al pensar que las variables se influyen mutuamente, había que encontrar los canales de influencia entre ellas, y para ello se vuelve de nuevo hacia la teoría económica para formular modelos teóricos, inicialmente sencillos, manteniendo fundamentos microeconómicos, que pudiesen explicar algunas de las relaciones detectadas empíricamente. Los modelos de este tipo disponibles hasta aquel momento postulaban formas reducidas lineales (incluyendo los modelos de optimización lineal-cuadráticos de Sargent) o eran suficientemente restrictivos para admitir soluciones analíticas lineales [Long y Plosser (1983)] incluso tras imponer el supuesto de racionalidad de expectativas. Lamentablemente, muchas estructuras de interés no pueden ser lineales, como sucede si queremos considerar tipos de interés endógenos en modelos de consumo óptimo, y el trabajo de Kydland y Prescott (1982) vino a revolucionar aquella situación, explicando cómo llevar a cabo aproximaciones lineales alrededor del estado estacionario de economías no lineales. En aquel momento no se disponía de métodos de solución numéricos para modelos no lineales, sin efectuar aproximaciones, un área que ha experimentado un enorme desarrollo desde entonces, y en la que no es muy conocido que Sims fue asimismo pionero, aunque más en proporcionar estímulo e ideas a sus alumnos que en cuanto a publicaciones propias. Junto con F. Kydland, E. Prescott y R. E. Lucas, entre muchos otros, la intervención de los dos laureados en los inicios de la línea metodológica constituida por los modelos dinámicos y estocásticos de equilibrio general (DSGE) fue notable.

Otra de las líneas introducida por Sims consistía en estimar modelos teóricos utilizando como criterio su capacidad para explicar aspectos empíricos de series temporales de economías reales. Conceptualmente, es una extensión del Método General de Momentos, desarrollado por Lars Hansen (1982), alumno de doctorado de Sims y Sargent en la Universidad de Minnesota y en cuya idea seminal la contribución de Sims fue asimismo significativa. Bajo este enfoque, el investigador se concentra en estimar parámetros estructurales (preferencias, tecnología productiva). La diferencia es que el criterio de estimación es la

capacidad del modelo para explicar una función de respuesta al impulso, una representación VAR, etcétera. Para ello era preciso simular el modelo teórico para obtener series temporales artificiales a partir del mismo cuyas características pudieran compararse con las de una economía real, lo que se conoce como Estimación por Simulación. Pero tratándose de modelos no lineales y estocásticos, no era evidente cómo obtener series simuladas estables, aspecto que se ha ido incorporando al desarrollo de técnicas numéricas de solución de modelos, generalmente bajo el supuesto de racionalidad de expectativas. En la discusión acerca de si proceder a una estimación formal del modelo teórico, bajo un marco generalizado de verosimilitud, frente a la calibración del modelo mediante procedimientos menos formales, Sims mantuvo una encendida polémica en publicaciones académicas con Finn Kydland y Edward Prescott, cuya lectura es sumamente recomendable [Kydland y Prescott (1996), Sims (1996)].

En un nivel de desarrollo posterior, el enfoque bayesiano que Sims y algunos de sus alumnos diseñaron para su aplicación a los modelos VAR con el objeto de reducir el número de parámetros de los mismos, una de las limitaciones de dichos modelos, fue trasladado a los modelos de equilibrio general de nueva generación, especialmente los conocidos como dentro de la denominada *Nueva economía keynesiana*. Estos modelos incorporan una estructura productiva y de formación de precios muy compleja, con muchos parámetros, por lo que el enfoque bayesiano nuevamente permite reducir apreciablemente la dimensionalidad. Se consigue así una notable precisión en la estimación de los parámetros al maximizar la distribución a posteriori del modelo económico (o una aproximación del mismo) y desbancando, por tanto, la estimación, *frecuentista*, por procedimientos de máxima verosimilitud, mucho menos precisa. Es esta generación de modelos la que se está utilizando profusamente en la actualidad en muchos bancos centrales, incluido el sistema de la Reserva Federal de EE.UU. y el Banco Central Europeo.

4. Interrelaciones entre política fiscal y monetaria

Trabajando por separado, Sims y Sargent llegan a la conclusión de que no cabe preguntarse si es más eficaz utilizar la política fiscal o la política monetaria en una determinada coyuntura económica. La razón es que ambas políticas están interrelacionadas y deben utilizarse conjuntamente, por cuanto que cada una de ellas impone restricciones a la aplicación y a los resultados alcanzables con la otra.

Sims alcanza esta conclusión en su contribución a la denominada Teoría Fiscal del Nivel de Precios [Sims (1994)], según la cual la política fiscal del gobierno afecta al nivel de precios, de modo que solo una política fiscal sostenible permite mantener un nivel de precios estable. Evidentemente, esto es contrario a posiciones monetaristas que mantienen que la inflación es un fenómeno monetario. En muchos modelos macroeconómicos tradicionales, una determinada especificación para la trayectoria de la oferta monetaria es consistente con muchas trayectorias para la tasa de inflación, y es la política fiscal la que permite seleccionar una u otra trayectoria [véase también Woodford (2001) y (2005)]. En una línea diferente, Sargent y Wallace (1981) habían alcanzado previamente resultados cualitativamente similares.

Muy característico de los dos Nobel en Economía es la definición que Sargent dio de sí mismo en la rueda de prensa que siguió al anuncio del premio, como un *Statistical Historian*. Para ambos, resulta básico mirar a la Historia para aprender de ella acerca de las decisiones adecuadas para resolver los problemas actuales y avanzar hacia un futuro mejor. Una creencia que sintoniza con los esfuerzos de los historiadores económicos en las últimas décadas por utilizar los datos disponibles para examinar cuestiones históricas con la misma metodología que se utiliza para analizar cuestiones acerca del mundo actual. Algunas de las contribuciones más relevantes de Sargent reflejan claramente este interés, especialmente centrado hasta ahora en la economía monetaria y en explicar los procesos de hiperinflación en particular [Sargent (1983) y (2001)], pero que promete trasladarse al área fiscal en una obra actualmente en preparación.

Sims comparte esta visión, que va más allá del natural examen histórico de los analistas de series temporales. Concretamente, ha revisado detalladamente en sus trabajos la historia de la puesta en práctica de la política monetaria por parte de la Reserva Federal de EE.UU. En parte, porque un aspecto importante de su preocupación es la caracterización de las innovaciones de la política monetaria, es decir, qué parte del instrumento monetario (la oferta monetaria, en su caso) no pudo haberse anticipado a partir de la información disponible previa al anuncio de dicho dato, y qué impacto han tenido dichos componentes monetarios en distintos períodos históricos.

5. Posiciones conceptuales

Tras la concesión del premio Nobel, mucho se afirmó acerca de la vinculación de los premiados con la denominada escuela de las expectativas racionales. Ellos mismos se han mostrado sorprendidos por tal interpretación, excesivamente trivial. Aunque la referencia a las expectativas racionales es habitual, especialmente desde posiciones críticas, carece de justificación seria. En particular, porque ambos laureados han dedicado una parte de su esfuerzo a analizar desviaciones de racionalidad, introduciendo supuestos alternativos relacionados con la limitada capacidad de los agentes económicos para procesar información. Sargent y Marcet (1989a y 1989b) analizan los procesos de aprendizaje, y Sims (2003, 2005 y 2006) introduce el concepto de *rational inattention*.

Tanto Sims como Sargent comparten reticencias no forzadas, pero firmes, a proporcionar respuestas simples a las cuestiones que en debates públicos y entrevistas surgen con frecuencia acerca de la política económica adecuada para una determinada coyuntura. Esta actitud, que ha sido mal interpretada por algunos medios de comunicación en los días posteriores a la concesión del premio Nobel, contrasta con la facilidad con la que muchos economistas académicos emiten actualmente opiniones incondicionales acerca de tales cuestiones. Es una actitud que forma parte de la preocupación de ambos investigadores por la incertidumbre acerca del verdadero modelo de la economía. De hecho, es habitual en Economía ignorar incluso la incertidumbre acerca de los verdaderos valores numéricos de los parámetros del modelo económico al caracterizar las implicaciones de dicho modelo. Pero estas son precisamente las dos cuestiones que apuntamos al inicio como motivación para la concesión del Nobel. Ignorar la incertidumbre conduce de modo natural a ofrecer respuestas muy concretas a preguntas acerca del crecimiento futuro de una economía, del impacto inflacionista de una elevación de impuestos indirectos, de los efectos sobre el paro de una determinada regulación, etc. Por el contrario, tanto al incorporar la incertidumbre paramétrica como la incertidumbre sobre el verdadero modelo se obtienen distintos escenarios con respuestas diferentes, y se hace preciso caracterizar la probabilidad asociada a cada una de ellas. Esto se debe a que para responder a una cuestión de política económica, en un contexto dinámico y estocástico, es necesario simular cada modelo que se considere adecuado bajo la distribución de probabilidad estimada para cada parámetro y bajo cada posible escenario alternativo. En consecuencia, las respuestas deben darse necesariamente en la forma de una distribución de pr obabilidad sobre las potenciales consecuencias de una determinada política económica.

Otra línea de comentarios tras el anuncio del premio se refería a la conveniencia de premiar a economistas neoclásicos, en la actual crisis económica global, supuestamente provocada por planteamientos económicos conservadores, es decir, no keynesianos. Analizar esta visión nos llevaría muy lejos, pero es sin duda una consecuencia de la excesiva trivialización con la que en estos tiempos se contempla a la Teoría Económica, en la que aumentar el gasto es un planteamiento keynesiano y progresista y reducirlo parece identificarse como la esencia del pensamiento clásico y conservador. Sims y Sargent no encajan en ninguno de estos dos estrictos corsés, y así lo manifiestan. Precisamente la visión superficial de la macroeconomía y del análisis de política económica conduce a concluir con frecuencia que el pensamiento económico está perdido. Por el contrario, un análisis detallado de los enormes resultados de investigación de los últimos años muestra las muchas cuestiones importantes que se están desarrollando en macroeconomía, y en el análisis de política económica en particular, sobre las que los investigadores continuarán obteniendo respuestas en el futuro y que investigadores sociales de la talla de T. Sargent y C. Sims iniciaron en los años setenta y ochenta del pasado siglo en compañía de R. Lucas, N. Wallace, R. Barro y E. Prescott. Como afirmaba Chris Sims como cierre de un encendido debate: *We would be better off if we spent more time in reading each other's work and less in thinking up grand excuses for ignoring it*.□

BIBLIOGRAFÍA

*Hansen, L. P. (1982): «Large Sample Properties of the Generalized Method of Moments Estimators», **Econometrica**, 50, 4, 1.029-1.054.*

*Kydland, F. E. y E. C. Prescott (1982): «Time to Build and Aggregate Fluctuations», **Econometrica**, 50, 6, 1.345-1.370.*

*— (1996): «The Computational Experiment: An Econometric Tool», **The Journal of Economic Perspectives**, 10, 1, 69-87.*

*Long, J. B. y C. I. Plosser (1983): «Real Business Cycles», **Journal of Political Economy**, 1, 1, 39-69.*

*Lucas, R. E. (1972a): «Econometric Testing of the Natural Rate Hypothesis», en Eckstein, O. (ed.), **Econometrics of Price Determination Conference**, Board of Governors, Federal Reserve System, Washington, 50-59.*

— *(1972b): «Expectations and the Neutrality of Money», **Journal of Economic Theory**, 103-124.*
— *(1980): «Methods and Problems in Business Cycle Theory», **Journal of Money, Credit and Banking**, 12, 1980, 696-715.*
— *(1981): **Studies in Business Cycle Theory**, MIT Press, Cambridge, Massachussetts.*
*Marcet, A. y T. J. Sargent (1989a): »Convergence of Least Squares Learning Mechanisms in Self-referential Linear Stochastic Models», **Journal of Economic Theory**, Elsevier, vol. 48(2), 337-368.*
— *(1989b): «Convergence of Least-Squares Learning in Environments with Hidden State Variables and Private Information», **Journal of Political Economy**, University of Chicago Press, vol. 97(6), 1306-1322.*
*Sargent, T. J. (1979): **Macroeconomic Theory**, Nueva York: Academic Press.*
— *(1983): «The Ends of Four Big Inflations», en Robert E. Hall (ed.), **Inflation: Causes and Effects**, University of Chicago Press, 41-97.*
— *(2001): **The Conquest of American Inflation**, Princeton, NJ y Oxford: Princeton University Press.*
*Sargent, T. J. y C. A. Sims (1977): «Business Cycle Modeling without Pretending to Have Too Much A Priori Economic Theory», en **New Methods in Business Cycle Research: Proceedings from a Conference**, Federal Reserve Bank of Minneapolis.*
*Sargent, T. J. y N. Wallace (1975): «Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule», **Journal of Political Economy**, 83, 241-54.*
— *(1976): «Rational Expectations and the Theory of Economic Policy», **Journal of Monetary Economics**, 2, 169-183.*
— *(1981): «Some Unpleasant Monetarist Arithmetic», **Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review**, 5, 1-17.*
*Sims, C. A. (1972): «Money, Income, and Causality», **American Economic Review**, 62, 540-52.*
— *(1978): «Small Econometric Models of the U. S. and West Germany without Prior Restrictions», **Discussion Paper**, 78-105, Centre for Economic Research, Department of Economics, University of Minnesota.*
— *(1980): «Macroeconomics and Reality», **Econometrica** 48, 1-48.*
— *(1994): «A Simple Model for the Study of the Determination of the Price Level and the Interaction of Monetary and Fiscal Policy», **Economic Theory**, 4, 381-399.*
— *(1996): «Macroeconomics and Methodology», **The Journal of Economic Perspectives**, 10, 1, 105-120.*
— *(2003): «Implications of Rational Inattention», **Journal of Monetary Economics**, 50, 665-90.*
— *(2005): «Rational Inattention: A Research Agenda», **Discussion Paper, Princeton University**, http://sims.princeton.edu/yftp/RIplus/.*
— *(2006): «Rational Inattention: Beyond the Linear-Quadratic Case», **American Economic Review**, 96(2), 158-163.*
*Sims, C. A. y T. Zha (2006): «Were There Regime Switches in U.S. Monetary Policy?», **American Economic Review**, American Economic Association, vol. 96(1), 54-81.*
— *(2006): «Does Monetary Policy Generate Recessions?», **Macroeconomic Dynamics**, Cambridge University Press, vol. 10(02), 231-272.*
*Woodford, M. (2001): «Fiscal Requirements for Price Stability», **Journal of Money, Credit, and Banking**, 33, 669-728.*
— *(2005): «Optimal Inflation Targeting Rules», en B. Bernanke and M. Woodford (eds.), **Inflation targeting**, University of Chicago Press.*

COLEGIO DE
ECONOMISTAS
MADRID



La revista **Economistas** es la publicación del **Colegio de Economistas de Madrid**. Su periodicidad es trimestral, con tres números ordinarios y uno extraordinario.

Los números **ordinarios** son monográficos.

El número **extraordinario** recoge el análisis y la valoración de la economía española en el año anterior y sus perspectivas para el año en curso. Se presenta como un plural y completo balance del año, realizado por un amplio grupo de especialistas y estructurado en diez áreas del ámbito económico.

Información, ventas y suscripciones:
Colegio de Economistas de Madrid
Flora, 1 – 28013 Madrid
Tel. 91 559 46 02 Fax 91 559 29 16
revista.economistas@cemad.es
www.revistaeconomistas.com

21 euros

9 770212 438007 00131

www.revistaeconomistas.com



_tegemos

tus intereses y los de tu colectivo profesional.

Benefíciate de las soluciones financieras y las ventajas exclusivas de un banco que trabaja en PRO de los profesionales colegiados. Un banco que trabaja en PRO de ti.

Acércate a una oficina de Banco Sabadell o llámanos al 902 383 666. Organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

Documento publicitario

Somos **el banco de las mejores empresas.**
O lo que es lo mismo, el banco de los mejores profesionales: **el tuyo.**

Sabadell