

ECONOMISTAS

COLEGIO DE

MADRID

Las
pensiones
en
España

68

Año XIII

Berta Álvarez-Miranda
Nicolás Bellido Ortega
Elisa Chuliá
Eugenio Domingo Solans
Almudena Durán Heras
José A. Herce
Dolores Jano Salagre
Pilar Martín-Guzmán
Víctor Pérez-Díaz
Simón Sosvilla Rivero



ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

1995 - Número 68

Consejo de Redacción

Emilio Ontiveros Baeza (Director)
 José María Pérez Montero (Secretario)
 M.^a Eugenia Callejón de la Sal
 Alvaro Cuervo García
 Joaquín Estefanía Moreira
 José Luis García Delgado
 José Antonio Martínez Soler
 Rafael Myro Sánchez
 Gerardo Ortega Miguel
 Ignacio Santillana del Barrio

Diseño de cubierta

Manuel Estrada

Redacción y Administración

Colegio de Economistas de Madrid
 Flora, 1 - 28013 Madrid
 Teléfono: 559 46 02

Edita

Colegio de Economistas de Madrid

Produce

Celeste

Imprime

Fareso, S. A.

Depósito legal

M-13.155-1983
 ISSN 0212-4386



Colegio de
 Economistas
 de Madrid

El Colegio de Economistas de Madrid no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos publicados en ECONOMISTAS. Los únicos responsables son sus propios autores, que no siempre reflejan los criterios de las instituciones a las que pertenecen

5 Editorial**6 En Portada**

- | | | |
|----|---|---|
| 6 | <i>Eugenio Domingo Solans</i> | Revisión crítica del funcionamiento actual del sistema español de pensiones contributivas |
| 10 | <i>Almudena Durán Heras</i> | Rentabilidad de lo cotizado para pensiones |
| 20 | <i>Pilar Martín-Guzmán,
Nicolás Bellido Ortega
y Dolores Jano Salagre</i> | Prestaciones sociales y redistribución en los hogares españoles |
| 30 | <i>Simón Sosvilla Rivero</i> | La Seguridad Social y el presupuesto: una perspectiva a medio plazo |
| 40 | <i>José A. Herce</i> | Propuestas de reforma de las pensiones: una evaluación ilustrativa |
| 49 | <i>Víctor Pérez-Díaz,
Elisa Chuliá
y Berta Álvarez-Miranda</i> | El Pacto de Toledo: un punto de partida problemático |
| 56 | <i>José A. Herce
y Víctor Pérez-Díaz</i> | La reforma de las pensiones: una encuesta rápida entre los analistas del sistema español |

63 Tribuna

- | | | |
|----|---|--|
| 63 | <i>Antonio Torrero Mañas</i> | La internacionalización de los mercados financieros. Tendencias en el umbral del siglo XXI |
| 70 | <i>Patricio Pérez González
y José Villaverde Castro</i> | La dinámica territorial de la economía española |
| 78 | <i>Fernando I. González Laxe</i> | España ante el desafío pesquero internacional |

82 Premio Nobel

- | | | |
|----|---------------------------|---|
| 82 | <i>Antonio Santillana</i> | Robert Lucas: la nueva economía clásica |
|----|---------------------------|---|

94 Libros

La sección «En Portada» ha sido coordinada por **José A. Herce**. FEDEA y Universidad Complutense de Madrid.



Foto: JEJO

El debate de las pensiones

Presentamos en este número un grupo de contribuciones sobre el controvertido tema de las pensiones en España. Sin que pueda decirse que, hasta el presente, el debate sobre una cuestión de tal envergadura haya tenido en nuestro país la altura ni la articulación que merece, es cierto, sin embargo, que el tema pugna una y otra vez por salir a la superficie de las preocupaciones más acuciantes de nuestra sociedad. Por supuesto que abundan las manifestaciones en los medios de comunicación y que de vez en cuando aparecen trabajos de especialistas en diversas publicaciones académicas. Lo que se echa en falta es un debate articulado que permitiera a todos los agentes relevantes, en particular, y a la opinión pública, en general, la percepción más correcta posible de los problemas actuales, los retos futuros y las soluciones pertinentes. *ECONOMISTAS* trata de aportar su contribución con este conjunto de trabajos coordinados por el profesor José A. Herce.

Las dificultades del sistema español de pensiones tienen que ver con dos causas fundamentales, el crecimiento del número de pensionistas y el relativamente generoso tratamiento que éstos reciben del sistema, agravadas por una tercera causa, a saber, la débil creación de empleo de la economía española. Su mantenimiento, no obstante, pasa por la sostenibilidad financiera del sistema. Mediante un ejercicio de prospectiva y de integración de los presupuestos de la Seguridad Social y del Estado se muestra en uno de los trabajos cómo la insuficiencia financiera será un hecho establecido en los próximos años. El problema surge no solamente de la capacidad limitada de los presupuestos del Estado para asegurar el exigente vínculo con los de la Seguridad Social, en muchos puntos porcentuales del PIB, sino también de los requisitos de Maastricht que pueden verosimilmente endurecerse incluso en materia de déficit. No es posible olvidar, pues, las numerosas relaciones que las pensiones tienen con el resto de la economía y de las que la presupuestaria no es sino una más.

La reforma del sistema de pensiones es, pues, ineludible. Por diseño, por la demografía, y para asegurar su mantenimiento, debe iniciarse cuanto antes una sólida iniciativa de reforma sistémica de nuestras pensiones públicas. El trabajo de José A. Herce muestra, mediante la ayuda de un modelo simplificado del sistema de pensiones español, cómo la insuficiencia de recursos se agudizará con el tiempo, especialmente más allá del 2020. Los cálculos aportados sugieren que habrán de combinarse varios tipos de medidas que impliquen mayores carreras de contribución, menos prestaciones y menores períodos de disfrute de las mismas. La política consistente en confiar exclusivamente en la creación de empleo, vistos los cálculos que se presentan en esta contribución, es sencillamente irresponsable.

Los economistas nos sugieren, pues, que la reforma es ineludible y dolorosa. Pero, ¿qué dice la sociedad y sus representantes políticos? Este es un tema que aborda un grupo de trabajos que contiene una evaluación del Pacto de Toledo. Este acuerdo contiene todos los elementos relevantes en la reforma del sistema de pensiones y, sin embargo, el consenso de las fuerzas políticas sobre cada uno de ellos dista mucho de ser amplio. Cuando se da, por ejemplo en lo relativo a la jubilación parcial o a la proporcionalidad de cotizaciones y prestaciones, es vago y en ocasiones contradictorio con posiciones previas de algunas fuerzas políticas en ocasiones electorales, etc. El análisis de los autores revela la prevención con la que los partidos políticos se han cubierto en este primer paso limitado a la cuestión de la insuficiencia financiera del sistema de pensiones, más que al estado del bienestar español en su conjunto, sobre la que, además, el consenso es débil, vago y presenta múltiples zonas de fractura posible. Con todo, este pacto tiene algo del valor pre-competitivo de ciertas iniciativas entre rivales: una preparación del terreno, insuficiente por ahora, en el que se desarrollará la verdadera batalla por el voto y la reforma.

¿Cómo plantear a los electores la reforma y qué posibilidades tiene de ser votada una propuesta que vaya contra sus intereses? La última contribución a este número se trata precisamente de una encuesta a un grupo de analistas coordinada por José A. Herce y Víctor Pérez-Díaz. La misma sintetiza las respuestas de aquéllos tratando de establecer el retrato-robot de la reforma de las pensiones en nuestro país y el milieu socio-político en el que habrá de desarrollarse. Según se desprende de la consulta, a pesar del esfuerzo necesario en los órdenes económico, sociológico y político, la reforma necesaria presenta perfiles al alcance de una sociedad activa que no ha de temer el cambio intenso en esta materia en un horizonte largo. Si se demuestra a los ciudadanos la necesidad de la reforma y se les explica en qué consiste, éstos, muy probablemente, la apoyarán, como el buen padre de familia que ajusta con prudencia el presupuesto de su casa. No cabe duda de que el reto es formidable, a la vista de las limitaciones del Pacto de Toledo, pero, ¿qué mejor tarea para la política que la de demostrar y persuadir a los ciudadanos de la necesidad de una reforma que, aunque les perjudique a corto plazo sienta las bases de la nueva solidaridad y el dinamismo futuro de la sociedad?

Revisión crítica del funcionamiento actual del sistema español de pensiones contributivas (*)

La cuestión del modelo de financiación. Reparto frente a capitalización

Cualquier revisión crítica del actual sistema de pensiones debe empezar cuestionándose la idoneidad del modelo aplicado con la finalidad de discernir si éste es el adecuado o si, por el contrario, debería ser sustituido por otro alternativo.

Lo anterior nos lleva a efectuar una valoración del actual sistema de reparto para la financiación de las pensiones contributivas frente a la posibilidad y conveniencia de introducir un sistema de capitalización.

En la elección entre un sistema de reparto y un sistema de capitalización, pueden tomarse en consideración distintos planos o niveles, que van desde la superestructura ideológica predominante hasta la infraestructura demográfica y económica existente en la realidad concreta donde se pretende aplicar el modelo, pasando, naturalmente, por los efectos económicos de uno u otro sistema.

En el plano ideológico, el sistema de capitalización en su forma más pura, es decir, de capitalización individual, se asocia a valores más cercanos a los propios del liberalismo, a la idea de solución individual de los problemas económicos y, en definitiva, a la economía de mercado o capitalismo, mientras que el sistema de reparto se vincula a las ideas de solidaridad, solución colectiva de los problemas económicos y, en definitiva, al socialismo.

En el plano de los efectos económicos sobre el ahorro, sobre la oferta de trabajo y demás variables relevantes, la doctrina, situada entre los escenarios extremos de Feldstein y de Barro, no es concluyente (1), aunque, en principio, la fórmula de capitalización parece estar más cerca de la coordenada de la eficiencia y la fórmula de reparto de la coordenada de la equidad, por lo que la primera podría ser más ventajosa para el fomento del ahorro, de la inversión, de la competitividad y del empleo.

Pero con independencia de la posición ideológica y del veredicto de la teoría económica, al considerar la opción entre reparto y capitalización se imponen, en el caso español, las exigencias de la aritmética. Frente al ser (teoría económica) y al deber ser (valoración ideológica) hay que atender al poder ser.

Y, al respecto, parece fuera de toda duda la inviabilidad de la sustitución generalizada y simultánea del actual sistema de reparto por uno de capitalización, teniendo en cuenta, en palabras de los profesores Barea y Dizy, que «la deuda implícita de la Seguridad Social derivada de los compromisos

Eugenio Domingo Solans

Catedrático de Economía Aplicada (Hacienda Pública). UAM

que tiene respecto a las pensiones en vigor y a los derechos en curso de adquisición por los trabajadores actualmente cotizantes ascendía en 1993 a 141,2 billones de pesetas, al 232 % del PIB de dicho año» (2).

La indudable inviabilidad de sustitución del sistema de reparto por el de capitalización de forma generalizada y simultánea no implica que no quepa la introducción gradual y parcial del principio de capitalización en nuestro sistema de pensiones contributivas, tal como ha razonado el equipo de profesores de la Universidad Autónoma de Madrid dirigidos por José Barea Tejeiro (3). Sin perjudicar las ventajas del sistema de reparto, la parcial y gradual introducción del principio de capitalización resulta posible y, en nuestra opinión, adecuado.

Por otra parte, la inviabilidad de sustitución del sistema de reparto por el de capitalización tampoco impide que, como señala la Recomendación 14 del llamado «Informe de Toledo», *«el sistema público de la Seguridad Social pueda complementarse, voluntariamente, por sistemas de ahorro y protección social, tanto individuales como colectivos, externos a la Seguridad Social, que tengan por objetivo exclusivo mejorar el nivel de prestaciones que le otorga la Seguridad Social pública»* (4).

Debe defenderse, por tanto, que el sistema público de reparto se complemente con un sistema de capitalización privado, tal como ya sucede actualmente. Pero, como hemos sugerido en otras ocasiones, *«a los Planes de Pensiones privados debe aplicárseles la "cláusula de fiscalidad más favorable" porque son irrevocables y porque satisfacen, con carácter finalista y de forma privada, lo que, de otra manera, debería satisfacer públicamente el Estado a través de la provisión de un bien social preferente o «de mérito» como es la pensión, en el contexto del principio del interés público por la previsión social»* (5).

La cuestión de la viabilidad del actual sistema de reparto

Admitido el mantenimiento del sistema de reparto para la financiación de las pensiones contributivas, el paso lógico siguiente es el de cuestionarse la viabilidad del modelo en sus actuales términos, es decir, sin abordar una reforma del mismo.

Dicho asunto ha constituido el objeto de investigación, realizada con el patrocinio de la Fundación BBV, del equipo de profesores de la Universidad Autónoma de Madrid, dirigido por José Barea Tejeiro (6). Tal como se hizo público en el acto de

presentación de la indicada investigación, puede concluirse, partiendo de unas hipótesis de evolución económica y demográfica nada pesimistas, que el sistema de pensiones contributivas, en sus actuales términos, no es viable (7).

En concreto, partiendo de un déficit del sistema de pensiones del 0,76 % del PIB en 1993, dicho déficit se situaría en el 1,61 % del PIB en el 2000, en el 1,66 % del PIB en el 2005 y en el 1,77 % del PIB en el año 2020. No se trata de un desequilibrio alarmante, aunque sí lo suficientemente significativo para requerir actuaciones correctoras, máxime si se tienen en cuenta las exigencias de consolidación fiscal derivadas de los compromisos de España ante la Unión Europea.

Algunas propuestas en favor de la viabilidad del sistema

Cualquier propuesta de reforma del sistema de pensiones debe partir del establecimiento de unos principios generales que, a su vez, deben guardar coherencia con los fines que se desean cumplir y de los que se derivan unas fórmulas concretas a aplicar.

El sistema español de pensiones contributivas debería revisarse sobre la base de una aplicación más estricta de los principios de afectación, equivalencia financiera o proporcionalidad y corresponsabilidad financiera. Los tres principios señalados están muy interrelacionados y son manifestaciones concretas del principio general del beneficio, que establece una correspondencia o equivalencia, un *quid pro quo*, entre financiación y utilidad derivada de la prestación y que constituye, junto con el principio de la capacidad de pago, un criterio válido para el reparto de la carga tributaria. Los fines últimos coherentes con la aplicación de los indicados principios son los de asegurar el equilibrio financiero del sistema y conseguir una mejor asignación de recursos, en la medida en que se conecta el beneficio de la prestación con el coste del factor trabajo correspondiente al beneficiario de la misma.

Del principio de afectación se deriva una recomendación concreta: que las cotizaciones sociales se destinen, de forma finalista, a la financiación de las pensiones y demás prestaciones contributivas y, por tanto, las prestaciones no conexas con el factor trabajo, como las pensiones asistenciales, deben financiarse a través del sistema fiscal general.

Por otra parte, el cumplimiento del principio de afectación también demanda que exista una co-

responsendencia entre la acción protectora y la aportación realizada dentro del propio sistema contributivo, evitándose que, percibiendo pensiones análogas, la presión fiscal por cotizaciones sociales varíe según el Régimen de Seguridad Social, como sucede actualmente en beneficio de los Regímenes Especiales Agrario y del Hogar.

El cumplimiento del principio de equivalencia financiera o proporcionalidad, que es una concreción actuarial de la idea de afectación, implica la existencia de una correlación o correspondencia entre el valor actualizado del flujo de cotizaciones efectuadas desde la fecha de alta en el sistema hasta la fecha de jubilación y el flujo actualizado de la pensión recibida desde la jubilación hasta la fecha de fallecimiento, de modo que el sistema sea «actuarialmente justo».

Una primera reforma concreta que se deriva del indicado principio de equivalencia financiera o proporcionalidad es la de establecer una base reguladora de la pensión que tenga en cuenta todo el período contributivo del trabajador y no, como sucede actualmente, los ocho años previos a la jubilación.

Además, el porcentaje a aplicar a la base reguladora para calcular la pensión debería ser proporcional al número de años cotizados, si se quiere estableciendo un número máximo de años para facilitar la aplicación de la fórmula. Procediendo así se evitará que, como ocurre ahora, los diez primeros años de cotización den derecho al 50 % de la base promedio de cotización, lo que equivale a un 5 % por año, mientras que cada año adicional a los diez primeros sólo proporciona un 2 % de la base de cotización. Para asegurar el equilibrio financiero del sistema puede ser necesario revisar periódicamente el porcentaje de la base reguladora que sirva para calcular la cuantía de la pensión, modificando así la tasa de sustitución entre las remuneraciones percibidas cuando se está en activo y la pensión de jubilación.

Por otra parte, la posibilidad de retrasar la edad de jubilación sería otra medida coherente con el principio de equivalencia financiera, corrigiéndose con ello el desequilibrio creciente entre el período de vida activa o contributivo, más corto al aumentar el período de formación, y el período de jubilación o de recepción de la prestación, más largo por el aumento de la esperanza de vida.

Por último, el principio de corresponsabilidad financiera obliga a que quienes obtienen la utilidad de un gasto o de una prestación pública sean, a su vez, quienes soporten la carga financiera del mismo. Dicho principio choca con la actual distribución asimétrica entre las cotizaciones del em-

pleador o empresario y del empleado, según la cual el colectivo que más se beneficia del gasto es quien en menor medida participa en la financiación del mismo, al menos de manera directa y formal. En 1995 y para el conjunto del sistema, el empresario aporta un 74 % de la financiación y el trabajador un 26 %, siendo aún mayor la desproporción en el Régimen General de la Seguridad Social. Corregir dicho desequilibrio evitaría la existencia de una «ilusión financiera», al tiempo que reduciría la distorsión o «exceso de gravamen» asociado al tributo, que, como es sabido, aumenta exponencialmente en relación con los tipos impositivos (8).

Conclusiones

A modo de resumen, entendemos que no resulta viable la sustitución de forma generalizada y simultánea del actual sistema de reparto por otro de capitalización, aunque sí cabe preconizar la introducción con carácter parcial, gradual y complementario del modelo de capitalización en nuestro sistema contributivo de pensiones.

El actual sistema contributivo de pensiones se enfrenta a un desequilibrio que cuestiona su viabilidad futura. Dicho desequilibrio no es en modo alguno alarmante, si bien requiere de actuaciones correctoras.

Con la finalidad de asegurar el equilibrio financiero del sistema contributivo de pensiones y conseguir una mejor asignación de recursos, y en desarrollo de los principios de afectación, equivalencia financiera y corresponsabilidad financiera, se sugieren las siguientes recomendaciones:

- Destinar las cotizaciones sociales exclusivamente a la financiación de las pensiones y demás prestaciones de naturaleza contributiva y no a la financiación de las prestaciones asistenciales.

- Eliminar el actual desequilibrio entre pensión percibida y contribución satisfecha entre los distintos Regímenes de la Seguridad Social.

- La base reguladora de la pensión debe tener en cuenta todo el período contributivo del trabajador.

- El porcentaje a aplicar a la base reguladora para calcular la pensión ha de ser proporcional al número de años cotizados y revisable periódicamente.

- Introducir la posibilidad de retrasar la edad de jubilación.

- Corregir la actual desproporción entre la cotización del empresario y del trabajador.

Las indicadas medidas se encaminan a asegurar el equilibrio financiero del sistema contributivo

de pensiones y, por tanto, la suficiencia global del mismo. No garantizan, en cambio, necesariamente, el fin último de la suficiencia individual, en el sentido de proporcionar un nivel decoroso de vida durante la jubilación ni un nivel de vida semejante al que se pudo disfrutar durante el período de vida activa. Por ello, el sistema contributivo deberá ser complementado, en un extremo, por el sistema asistencial público y, en el otro, por el sistema de capitalización privado con incentivos fiscales. □

NOTAS

- (*) El planteamiento y conclusiones del presente trabajo están basados en distintas investigaciones realizadas por un equipo de profesores de la Universidad Autónoma de Madrid, dirigido por José Barea Tejeiro y en el que han intervenido Maximino Carpio, Dolores Dizy, Marta Fernández, Olga Ruiz, Teresa Sanz, Paloma Tobes, Diego Cano y el autor de esta colaboración. Las referencias concretas de las publicaciones se encuentran en el texto. La responsabilidad de las opiniones contenidas en este artículo es sólo de su autor.
- (1) Para el estudio de los efectos económicos de las pensiones de la Seguridad Social, véase Miguel-Angel López García (comp.): *La economía del sistema de pensiones de la Seguridad Social*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987.
 - (2) José Barea y M.^a Dolores Dizy: *¿Está el Estado español en quiebra?*, Ediciones Encuentro, Madrid, 1995, pág. 131.
 - (3) José Barea et al.: *El sistema de pensiones en España: análisis y propuestas para su viabilidad*, Círculo de Empresarios, Madrid, 1995, págs. 54-64, 83-84 y 117-125.
 - (4) «Informe de la Ponencia para el análisis de los problemas estructurales del sistema de la Seguridad Social y de las principales reformas que deberán acometerse», *Boletín Oficial de las Cortes Generales. Congreso de los Diputados. Serie E*, núm. 134, 12 de abril de 1995, pág. 17.
 - (5) José Barea, Maximino Carpio y Eugenio Domingo: «El futuro de las pensiones en España. Comentarios al Pacto de Toledo», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 95, febrero 1995, pág. 9.
 - (6) José Barea Tejeiro et al.: *Escenarios de evolución del gasto público en pensiones y desempleo en el horizonte 2020*, Mimeo. Fundación BBV, 1995.
 - (7) Véase, por ejemplo, *El País* del martes 26 de septiembre de 1995.
 - (8) Véase, al respecto, Gregorio Izquierdo Llanes y Ana Cuevas Tello: «La financiación de la prestación social y la competitividad: implicaciones para España», en «El Estado del bienestar posible», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, núms. 1 y 2, 1994, págs. 499 a 501.

Rentabilidad de lo cotizado para pensiones

En las conversaciones de los trece millones de españoles que cada mes cotizan a la Seguridad Social, hay dos temas que aparecen frecuentemente: ¿Llegaré a cobrar la pensión que me corresponde? ¿Me resultaría más rentable cotizar a un fondo privado que a la Seguridad Social? Este trabajo está dedicado a responder a la segunda pregunta, suponiendo que la primera fuera afirmativa; es decir, a analizar la rentabilidad implícita para el afiliado en el actual sistema de cotizaciones y pensiones, en el caso de que éste permaneciera vigente a lo largo del ciclo vital de una familia.

Pero las respuestas a ambas preguntas no son independientes. En un sistema privado de capitalización la prestación que puede pagarse dependerá de la rentabilidad que se obtenga de los capitales invertidos; en un sistema público de reparto dependerá del crecimiento económico del país y de la parte de la producción nacional que futuros gobiernos quieran o puedan recaudar para pagar las pensiones públicas. Cuanto más alta sea la rentabilidad implícita en un sistema público de pensiones, tanto mayor será el incremento en las cotizaciones necesario para pagarlo; por tanto, si admitimos que ese crecimiento tiene un límite, mayor será también la probabilidad de que la insuficiencia de fondos fuerce una reforma a la baja en el futuro.

Las matemáticas financieras ofrecen fórmulas precisas para calcular, bien tasas de rendimiento interno, bien capitales acumulados o requeridos, para cualquier corriente dada de pagos e ingresos. La generalización de los ordenadores personales hace que esos cálculos estén ya al alcance de muchos estudiosos. Sin embargo, aunque se han publicado varios trabajos sobre el tema, sigue sin haber una estimación generalmente aceptada del rendimiento implícito en nuestro sistema de pensiones (1). Tampoco la habrá después de la publicación de éste, porque esos flujos de ingresos y gastos —cotizaciones y pensiones— no pueden observarse directamente para las actuales generaciones de cotizantes y han de ser estimados, realizando una serie de supuestos necesariamente discutibles. No se pretende por ello dar una respuesta definitiva a la cuestión, pero sí mostrar hasta qué punto el resultado depende de los supuestos en que se base la estimación.

Los datos que se requieren

Para calcular la serie de las cotizaciones de un individuo dado necesitamos saber:

— En qué momentos de su vida cotizó.

Almudena Durán Heras (*)

Miembro del Instituto Europeo de Seguridad Social

—Cuál fue su base de cotización en cada época.

—Qué tipo de cotización se le aplicó para pensiones, o, si se pagaba conjuntamente para varias contingencias, qué parte de la recaudación se destinaba a aquéllas.

Para calcular los ingresos por pensiones generadas por ese mismo individuo tenemos que conocer, además de la normativa aplicable:

—En qué momento pasa a situación de pensionista, y todas las circunstancias que, junto con el historial de cotización, se tienen en cuenta para la cuantía de la pensión: edad en unos casos, grado de invalidez en otros, existencia de cónyuge...

—Durante cuánto tiempo cobra la prestación.

—Qué evolución sigue ésta, por efecto de revalorizaciones, máximos, mínimos, incompatibilidades, agravación de invalidez, etc.

—Si causa otras pensiones, y los correspondientes parámetros de éstas.

Para calcular la equivalencia en capital de los flujos es necesario también determinar el tipo de interés aplicable.

A partir de los datos anteriores podemos aplicar las fórmulas de la matemática financiera para determinar la rentabilidad obtenida por ese individuo —o el grupo familiar— al participar en el sistema. Veamos cómo pueden estimarse los datos.

Tipo de cotización correspondiente a pensiones

En 1995 se cotiza por contingencias comunes un 28,3 % de la base de cotización en el Régimen General y en el de Autónomos; en otros se cotiza menos, como el 18,75 % de los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial Agrario.

Pero esta cuota no corresponde sólo a pensiones, ni mucho menos a pensiones de jubilación. En teoría, corresponde además a asistencia sanitaria, protección a la familia, servicios sociales e incapacidad temporal, aunque las tres primeras de estas contingencias sean hoy en la práctica universales, y por tanto, no contributivas. Puesto que legalmente la cotización es conjunta para todas esas contingencias, la cuota pagada para pensiones tendremos que estimarla.

Una forma de deslindarlo es considerar que las pensiones se financian por reparto, y que las aportaciones del Estado cubren las pensiones no contributivas y una parte (232.000 millones de pesetas en 1995) del complemento al mínimo; el resto ha de ser pagado con cuotas. Se estima que el restante gasto en pensiones, excluidas las de accidentes de trabajo, equivale a un 87,6 %

del ingreso por cuotas de contingencias comunes; podemos considerar que ese porcentaje del tipo es el que se destina a pensiones. Según esta imputación, el tipo de cotización correspondiente a pensiones en el Régimen General es $87,6 \% \cdot 28,3 \% = 24,8 \%$; en el Régimen Especial Agrario cuenta propia sería de 16,4 %. Excepto en la última tabla, los cálculos se han realizado con un tipo de cotización del 24,8 %.

En la mayor parte de los casos se paga además una cotización por accidentes de trabajo; el tipo varía según la peligrosidad estimada del puesto de trabajo. Esta cotización no se incluirá en los cálculos, aunque contribuyen a financiar un 3 % de las pensiones (cuyo coste se ha descontado). En cambio al tomar como años cotizados los pasados como perceptor de prestaciones contributivas de desempleo se está imputando a pensiones una parte importante de las cotizaciones para aquéllas, como efectivamente ocurre, con el Inem como intermediario.

Salarios de cotización, prestaciones y tipo de interés: hipótesis utilizadas

—Se ha considerado que en el momento de causar pensión el asegurado *cotizaba por un salario de 190.400 pesetas al mes*, sin pagas extras, es decir, 2.284.800 pesetas al año, lo que corresponde con el salario medio en 1994 (Encuesta de Salarios). Todo lo cotizado se ha incluido en el cálculo de la base reguladora, sin excluir horas extraordinarias.

—*Los cálculos se han realizado en pesetas constantes*, por lo que las evoluciones se estiman con respecto al IPC.

—Se ha supuesto que *el salario de cotización crece uniformemente a lo largo de la vida laboral del individuo a un 2,5 % en términos reales*. Esto corresponde al incremento medio de la remuneración por asalariado entre 1970 y 1994 (Contabilidad Nacional) aunque es superior a la observada en períodos más recientes. En cualquier caso, la trayectoria individual a lo largo del ciclo de vida puede ser muy diferente a la media de los activos, y además es distinta de unas profesiones a otras. No parece haber mucha información de series longitudinales de ingresos en España. Un estudio de evolución de rentas primarias referido al período 1985-1991 (2) parece indicar que los ingresos de cada persona mejoran con más rapidez que el promedio en los primeros años después de la incorporación al mercado de trabajo, para hacerse después más lentos a medida que se aproxima la edad de jubilación. Dada la importancia de este punto

para los resultados, se han estudiado también una serie de casos con diferente evolución de salarios en el tiempo.

— *La cuantía de las prestaciones se ha calculado según la normativa vigente.* Para el cálculo de la base reguladora se ha tomado el IPC correspondiente al período anterior a diciembre de 1994, que es cuando se produce el hecho causante. La base reguladora estimada equivale, en el supuesto principal, al 85 % del último salario, elevado a cómputo anual. De los 15 puntos que faltan hasta el 100 %, algo más de 7 son atribuibles al supuesto sobre salarios que se ha utilizado (el salario se supone creciente mes a mes en términos reales, y por tanto el promedio de los ocho últimos años es menor que el final) y el resto a la inflación en 1993 y 1994, puesto que no se aplica actualización para los dos últimos años. En el caso de fallecimiento en activo, en que se tienen en cuenta sólo dos años, la base reguladora equivale al 95 % del último salario. A la base reguladora se le ha aplicado el porcentaje correspondiente al caso descrito: 100 % para inválido absoluto o jubilado con más de 65 años de edad y más de 35 cotizados, 45 % para viudedad, etc.

— Una vez generadas las prestaciones, la cuantía permanece constante en términos reales, lo que equivale a asumir que *se revalorizan según la variación del IPC.*

Los gráficos 1 y 2 muestran el perfil de ingresos familiares que resulta de estas hipótesis para dos casos: invalidez total a los 56 años tras 32 cotizados, y jubilación a los 65 tras cotizar 35. Los ingresos se muestran netos de cotizaciones a cargo del trabajador, pero sin descontar IRPF.

Para el cálculo de los capitales que se habrían acumulado en caso de haber utilizado un sistema de capitalización, *se estima que los fondos habrían ganado un 3 % de interés real* (es decir, 3 % + incremento del IPC). Esto es menos de lo que puede obtenerse en este momento (siempre que no haya gastos de gestión) pero más de lo que históricamente se ha conseguido en España con inversiones sin riesgo. El tipo aplicado parece razonablemente optimista para inversiones sin riesgo a largo plazo (3). Los gráficos 3 y 4 muestran los capitales acumulados en cada momento en los dos ejemplos anteriores.

Los perfiles temporales

Tenemos que determinar cuánto tiempo cotiza y cobra pensión la gente. Para el estudio se han elegido diez casos, representativos de otros tantos historiales familiares, para estimar las diferencias en rentabilidad derivadas de los distintos perfiles. Pero se han elegido de manera que una muestra de estos casos, con determinadas ponderaciones, tengan promedios de años cotizados y de cobro de las distintas pensiones equivalente al que estimamos para la población en su conjunto. Se pretende así poder estimar el rendimiento para toda una generación.

La población que se trata de representar no es la actualmente pensionista, ni siquiera la que ahora está accediendo a la jubilación, sino *la de los actuales cotizantes*. Su hipotética trayectoria temporal se ha supuesto similar a la actual; es decir, la probabilidad de ser cotizante, pensionista, etc., a una determinada edad equivale a la frecuencia que

GRAFICO 1

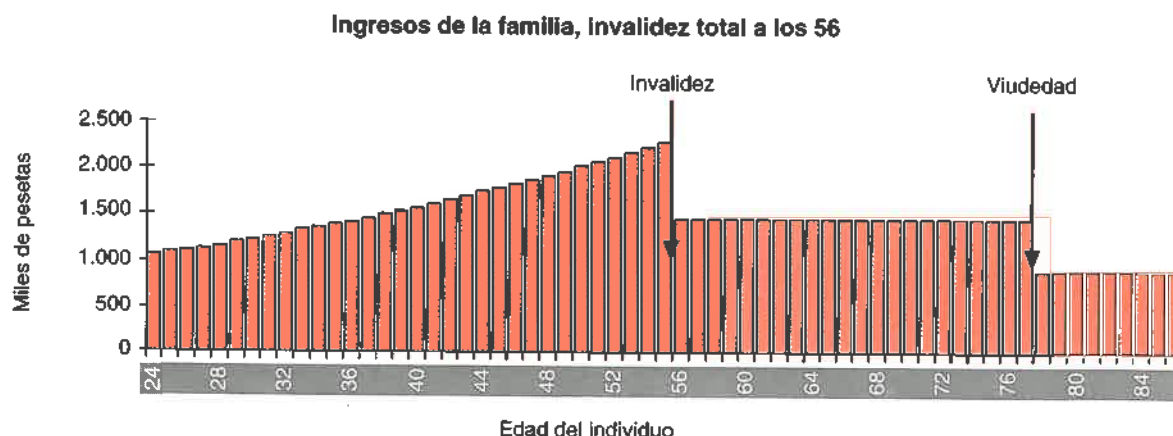
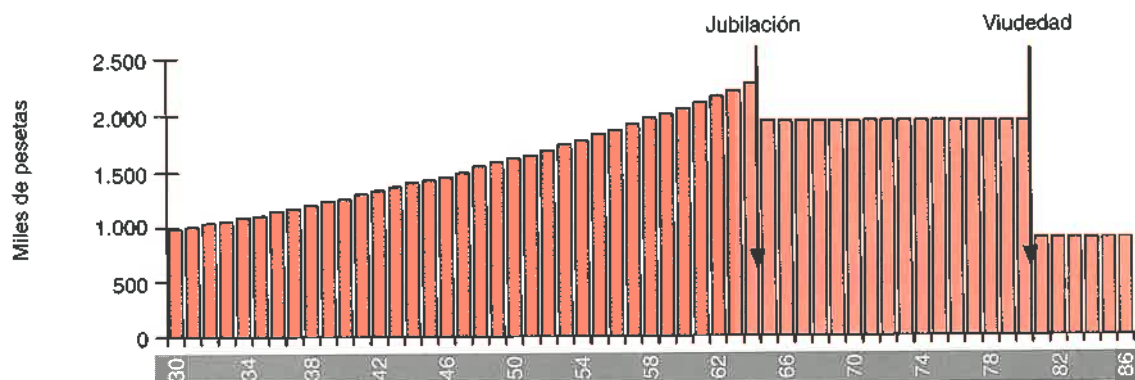


GRAFICO 2

Ingresos de la familia, jubilación a los 65



hoy observamos para los de esa edad. Por ello el análisis se ha limitado a los *varones*, dado que el «cambio generacional» en las mujeres hace muy difícil inferir pautas longitudinales a través de un estudio transversal. (Después se dedica un epígrafe a diferencias según género.)

Para calcular la probabilidad relativa de las distintas situaciones a diferentes edades se ha procedido del modo siguiente:

— La probabilidad de haber fallecido ya a una determinada edad, pero después de los 20 años (los que mueren antes de afiliarse no afectan al cálculo) se estimó a partir de las tablas de supervivencia para 1991 del INE.

— La distribución de los que viven entre las distintas situaciones equivale a la proporción de personas que tienen actualmente esa edad y son cotizantes, pensionistas, etc. El número absoluto de personas vivas en un tramo de edad se tomó de las proyecciones demográficas del Instituto Nacional de Demografía, hipótesis media, para 1994, y el número de las que cotizan o cobran prestaciones, del Anuario de Estadísticas del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para 1994.

— La esperanza matemática (años que pasará en cada situación) se obtiene multiplicando la probabilidad por el número de años en cada tramo, y

GRAFICO 3

Capitales acumulados, invalidez total a los 56

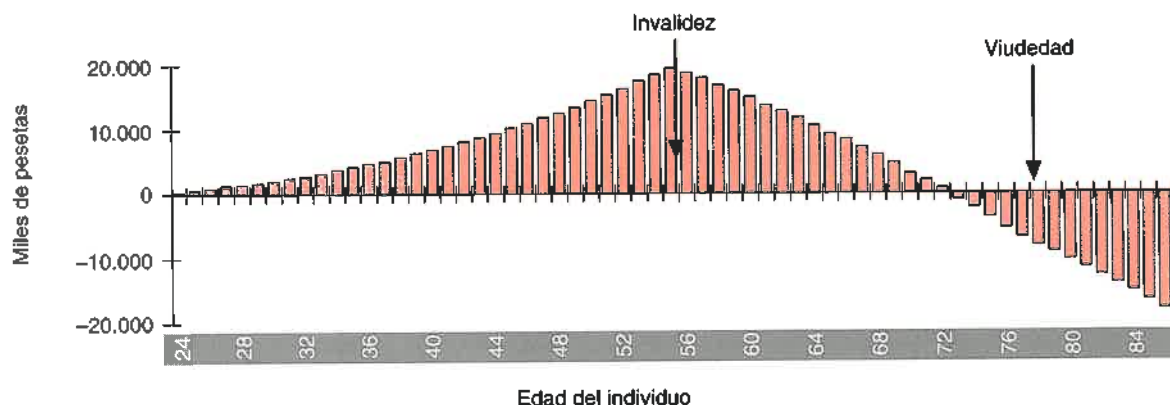
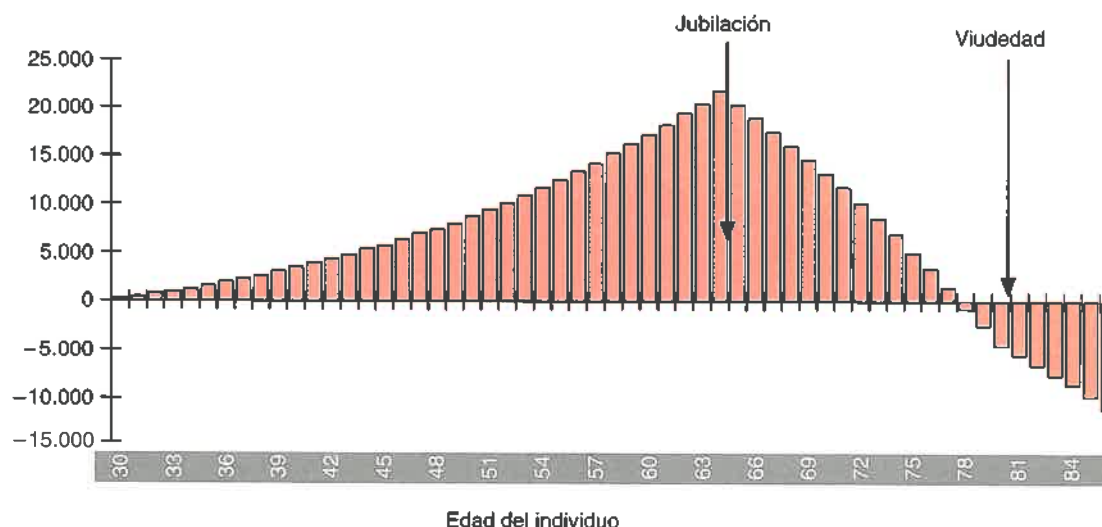


GRAFICO 4

Capitales acumulados, jubilación a los 65



sumando. Los resultados obtenidos indican que de promedio cada varón, a partir de los 16 años:

- Pasará 13,7 años al margen del sistema contributivo de la Seguridad Social, bien sea a cargo de su familia o integrado en otro sistema de protección.
- Percibirá 2,7 anualidades de prestación contributiva de desempleo (durante las cuales cotizará para pensiones).
- Cotizará en alta laboral 28,1 años.
- Percibirá 5,1 anualidades de pensión de invalidez.
- Percibirá 10,7 anualidades de pensión de jubilación.
- Generará 9,2 anualidades de pensión de viudedad.

La suma excede en dos años a la esperanza de vida a la edad señalada, puesto que se pueden percibir dos pensiones o trabajar y cobrar una pensión de invalidez. (Sin embargo, en este trabajo supondremos que no se darán esas situaciones en el futuro.)

Los resultados se han comparado con los que pueden obtenerse a través de otras fuentes y métodos, y en general parecen consistentes, con algunas divergencias. El elevado número de años de pensión resultante, en particular en viudedad, aunque aparentemente contradice lo observable (relación pensión/cotizante estimada más alta que la actual), es resultado de una base demográfica dis-

tinta. La población actual es bastante joven por comparación con sus tasas de mortalidad actuales; el español de 1991 podía contar con que un 19 % de su vida transcurriera después de los 65 años, aunque menos del 14 % de la población española superaba entonces esa edad. Como consecuencia, la proyección hacia el futuro del ciclo de vida de los actuales cotizantes resulta en un mayor tiempo de pensión, especialmente de viudedad, que es la que se concentra en edades más altas.

Los diez «casos» estudiados, y los resultados obtenidos, se describen en el cuadro 1; dos corresponden a fallecimiento en activo, dos a invalidez y seis a jubilaciones a distintas edades y con distintos periodos de cotización. En cada caso se supone que el titular vive lo correspondiente a la esperanza de vida de un varón de esa edad, y a continuación se genera pensión de viudedad que se extingue cuando el titular hubiera cumplido 87 años. Para completar la muestra se considera que un 10 % de los varones nunca se afilia a la Seguridad Social (funcionarios, minusválidos, etc.).

La muestra así elegida tiene de promedio 30,4 años de cotización, 9,5 de jubilación, 4,4 de invalidez y 9,2 de viudedad. Los años de cobro de pensión por derecho propio se han reducido con respecto a la esperanza matemática estimada, ya que nuestros «casos» nunca se encuentran simultáneamente en dos situaciones, como lo hacen los individuos reales; a cambio cada pensión resultará

ligeramente más alta, al «concentrar» más cotizaciones. Se ha buscado estimar la rentabilidad para casos «normales», aun sabiendo que en la actualidad abundan los oportunismos para aprovecharse de las medidas especiales. Ninguno de ellos cobra pensión máxima o mínima, a las que dedicaremos un epígrafe aparte.

Medición de la rentabilidad obtenida

Para cada uno de los casos estudiados se han calculado dos indicadores alternativos:

— *Capital acumulado restante cuando se extingue la relación* (fallecimiento del último derechohabiente), suponiendo que las cotizaciones del individuo se ingresan en un fondo que obtiene un rendimiento del 3 % (descontados ya la inflación y los gastos de gestión). Cuando se alcanza un saldo negativo, se carga interés.

— *Tasa de Rendimiento Interno (TIR)*. Rendimiento que tendría que obtenerse en el fondo para pagar las prestaciones con las cotizaciones efectuadas, sin sobrar ni faltar. Es el tipo de interés real (descontados, como hemos indicado, la inflación y los gastos de gestión) que el cotizante-inversor ha obtenido por su participación en el sistema.

Como puede apreciarse en el cuadro 1, con las

hipótesis consideradas obtienen rendimientos superiores al 3 % en términos reales todos los casos menos dos: los que no generan ninguna pensión y los que cotizan 45 años. El «individuo medio», cuyas aportaciones y prestaciones son la media ponderada de los distintos casos, obtiene un 3,7 % de tasa de rendimiento y, caso de capitalizar al 3 %, sus cotizaciones serían insuficientes para pagar las pensiones generadas, con un saldo negativo de 8,7 millones de pesetas al extinguirse la relación. Pero dentro de estos altos rendimientos generales conviene estudiar las diferencias.

Los resultados según el perfil temporal

El rendimiento obtenido por cada individuo variará en función de:

1. *Hasta qué punto se materialice la contingencia protegida*. Cualquier aseguramiento resulta más rentable para aquellos a los que se les produce el «siniestro» (accidente, incendio...) que a los que no; y las pensiones son un seguro frente a varios «riesgos»: quedar inválido, fallecer dejando familiares supervivientes, vivir más tiempo del promedio. No hemos analizado este último factor; respecto a los otros, pueden sacarse algunas conclusiones del cuadro 1:

CUADRO 1
RESULTADOS SEGUN CONTINGENCIA Y AÑOS COTIZADOS

Contingencia	Condiciones del interesado				Resultados		
	Años cotizados	Pensión derecho propio		Pensión viudedad años cobrados	Capital acumulado al final, al 3 % de interés real	Tasa de rendimiento interna	Peso relativo de este caso en la muestra
		Años cobrados	Cuántía en % base reguladora				
Fallecimiento en activo a los 50 años:							
— Sin supervivientes	25	0	—	0	+15.660.000	—	2 %
— Con viuda	25	0	—	37	-17.884.000	4,2 %	10 %
Inválido a los 56 años:							
— Total para su profesión	32	22	75 %	9	-18.089.000	4,1 %	10 %
— Absoluto	32	22	100 %	9	-37.460.000	5,1 %	10 %
Jubilado a los 62 años	36	18	76 %	7	-2.717.000	3,2 %	23 %
Jubilado a los 65 años	15	16	60 %	6	-16.896.000	7,4 %	5 %
	35	16	100 %	6	-10.996.000	3,9 %	5 %
	40	16	100 %	6	-4.657.000	3,3 %	10 %
	45	16	100 %	6	+2.760.000	2,8 %	10 %
Jubilado a los 70 años	35	12	100 %	5	-1.005.000		5 %
Carrera equivalente a la media ponderada de la muestra	30,4	13,9		9,2	-8.663.000	3,7 %	

Fallecer en activo, pero ya con 50 años, dejando viuda, conduce a un rendimiento elevado (17,8 millones de pesetas más que lo cotizado, obteniéndose un interés del 4,2 % en términos reales), aunque no es la situación que más se beneficia. A pesar de que los años generados de pensión de viudedad, 37, son muchos comparados con los cotizados, 25, lo modesto de la cuantía de la prestación hace que estos casos no sean más onerosos para el sistema que otros de invalidez o jubilación con carreras cortas que veremos más adelante. Por el contrario, *fallecer sin supervivientes después de cotizar 25 años equivale a «regalarle» al sistema 15,7 millones de pesetas*. No se ha considerado en el cuadro un caso poco frecuente, en el que los rendimientos son muy elevados: fallecer dejando supervivientes tras cotizar poco más de los 500 días necesarios para causar pensión.

Quedar inválido. El rendimiento obtenido por haber estado asegurado será elevado en este caso, como es lógico al producirse una contingencia adversa, y tanto mayor cuanto más pronto se produzca ésta. Se ha estimado sólo el caso de que se produzca a los 56 años, tras 32 cotizados. Si se le declara *inválido total* para el trabajo habitual (aunque no para otros) y no puede obtener otro empleo, se le pagará el 75 % de la base reguladora. Esto, unido a la pensión de viudedad derivada, *costará 18 millones de pesetas más que lo cotizado*, siempre con capitalización al 3 %. La tasa de rendimiento obtenida es, como en el caso anterior, 4,1 %. Si se le declara *inválido absoluto* percibirá el 100 % de la base reguladora, y el conjunto de las prestaciones *costará 37,5 millones de pesetas más que lo cotizado*. La tasa de rendimiento interno en este caso es de 5,1 %. (El rendimiento sería muy superior si se calculara en términos netos, dado que las cotizaciones son deducibles del IRPF, y en cambio esta pensión no se incluye en la base del impuesto.)

Jubilarse anticipadamente. En contra de lo que suele pensarse, la jubilación anticipada *da rendimientos inferiores a los obtenidos esperando a los 65 años, si se aplican a la pensión los coeficientes reductores* (8 % por cada año de adelanto). En el caso estudiado, jubilación a los 62 tras cotizar 36, el coste de las prestaciones excede de lo cotizado en 2,7 millones, y el rendimiento obtenido es del 3,2 %, uno de los más bajos de los distintos casos estudiados.

Jubilarse a los 65 años. Para carreras de cotización iniciadas a edades comparables el *rendimiento obtenido es inferior al de una invalidez a los 56 años, pero algo superior a una jubilación a los 62 con coeficientes reductores*. Así, jubilarse

a los 65 años tras 40 cotizando da lugar a unas prestaciones cuyo coste excede del valor capitalizado de las cotizaciones en 4,7 millones de pesetas. El rendimiento obtenido es del 3,2 %.

Jubilarse a los 70. Un retraso de la edad de jubilación en cinco años no es suficiente —si no va acompañado de más tiempo de cotización— para que las pensiones puedan pagarse con lo cotizado. En el caso estudiado, con 35 años de cotizaciones, las prestaciones exceden del valor capitalizado de éstas en 1 millón de pesetas, y el rendimiento equivale al 3,1 %.

2. *El número de años cotizados.* A diferencia de otros países, donde la pensión de jubilación varía en proporción directa al número de años cotizados, en España la relación no es estrictamente proporcional: con 14 años no se cobra nada; con 15, el 60 % de la base reguladora; con 35, el 100 % de ésta; a partir de ahí, más años de cotización no implican mejor pensión. Esto naturalmente tiene su efecto sobre los rendimientos obtenidos:

- *Cotizar 14 años equivale a regalarle al sistema 11 millones de pesetas.*

- *Cotizar exactamente 15 permite obtener un magnífico rendimiento a lo invertido, 7,4 % en términos reales, generando pensiones cuyo valor capitalizado excede en 16,9 millones a lo cotizado.*

- *Cotizar 35 años es también una buena inversión, con un rendimiento del 3,9 % y un valor capitalizado de las pensiones superior en 11 millones a lo cotizado.*

- *Cotizar 40 años, aunque menos rentable que los casos anteriores, sigue siendo negocio, como hemos indicado.*

- *Cotizar 45 años permitiría acumular un capital superior a lo que representarían las prestaciones que puede esperar del sistema público en 2,8 millones. El rendimiento obtenido es del 2,8 %, inferior al que se ha tomado de referencia.*

Resultados según la evolución en el tiempo del salario

Al calcular la pensión se tiene en cuenta el salario por el que se cotizó, pero sólo en los últimos años; por ello *la rentabilidad dependerá de en qué momento de la carrera se haya cotizado más o menos*. En los casos estimados hasta ahora el salario había crecido al 2,5 % anual de manera continuada, que parece la hipótesis media más probable a la luz de la evolución en el último cuarto de siglo. En el cuadro 2 puede apreciarse cómo variarían los resultados, si la evolución de los salarios hubiera sido otra. En todos los casos se supone

CUADRO 2
RESULTADOS SEGUN EVOLUCION SALARIAL

Incremento anual del salario por el que cotizó en términos reales	Capital final	Tasa interna rendimiento
0 %	+8.552.000	2,5 %
1 %	-1.011.000	3,1 %
2 %	-8.143.000	3,6 %
2,5 %	-10.996.000	3,9 %
3 %	-13.457.000	4,2 %
4 %	-17.405.000	4,7 %

que el incremento es constante en el tiempo, y que se jubila a los 65 años tras 35 cotizados, con un salario final de 2.284.800 pesetas al año; cobra 16 años de jubilación y genera 6 de viudedad.

El cuadro muestra que el rendimiento obtenido es muy sensible a la trayectoria salarial del interesado; cuanto más rápido haya aumentado el salario, mejor ha sido la inversión; una diferencia de 1,5 puntos en la tasa de crecimiento del salario a lo largo de 35 años tiene un efecto sobre el rendimiento similar a una diferencia de 5 años en la edad de jubilación. En el caso extremo, los que tuvieron mejores remuneraciones de jóvenes que de mayores cotizaron mucho muy pronto; esto en un sistema de capitalización individual bien gestionado les habría permitido financiar prestaciones más altas que las que les ofrece el sistema de pensiones de la Seguridad Social. Son, al menos de momento, casos raros. Pero sirven para ilustrar que el procedimiento actual de tener en cuenta sólo los ocho últimos años de salario para calcular la base favorece especialmente a los que van mejorando de posición con el tiempo, que no son generalmente los más necesitados. Los titulados universitarios suelen tener trayectorias ascendentes más marcadas que los obreros manuales.

Resultados por aplicación de medidas especiales

En la normativa actual sobre pensiones hay incluidas medidas de intención redistributiva: pensión mínima, máxima, tipo de cotización más bajo de ciertos regímenes. Resulta lógico que estos mecanismos den lugar a que sus beneficiarios ob-

CUADRO 3
**RESULTADOS SEGUN LA APLICACION
DE COMPLEMENTOS DE MINIMOS**
(Jubilación con cónyuge a cargo, tras cotizar 15 años
por la base mínima)

Tipo de cotización por contingencias comunes	Capital final	Tasa interna rendimiento
28,3 % (R. general) Sin complemento	-6.134.000	6,6 %
28,3 % (R. general) Con complemento	-16.477.000	10,2 %
22 % (R. E. hogar) Con complemento	-18.170.000	11,9 %
18,75 % (R. E. agrario c. propia)	-19.043.000	13,1 %

tengan un rendimiento a sus cotizaciones distinto al promedio: para eso están. Lo que es necesario plantearse en este caso es si las personas que están recibiendo más solidaridad son las más adecuadas para ello. La pertenencia a una profesión no siempre determina la situación económica; por ejemplo, hay agricultores mucho más prósperos que los dependientes de comercio, pero la Seguridad Social les trata como si estuvieran más necesitados.

El problema se agrava cuando un Régimen Especial, además de proporcionar mejores rendimientos por peseta cotizada, tiene difícil control de afiliación. Entonces son posibles los «comportamientos estratégicos», como empezar a cotizar a los 50 años. El cuadro 3 da una idea de los excelentes rendimientos que pueden obtenerse, a costa de la solidaridad, con comportamientos de este tipo. Los resultados serían más elevados si se obtuviera una invalidez absoluta con el período mínimo de cotización. (De las personas que se jubilaron en el Régimen E. de Hogar en 1992, un 77 % habían cotizado menos de 20 años; y hubo casi tantas invalideces como jubilaciones.)

Otro tipo de medidas especiales, de dudoso criterio redistributivo, ha permitido en el pasado a ciertos colectivos acceder a las pensiones contributivas sin haber cotizado apenas al sistema.

La existencia de una pensión máxima reduce la rentabilidad para los que cotizaron por las bases más altas. Sin embargo, a veces se ha exagerado la importancia de este factor. Un trabajador que se jubilara a los 65 años tras haber cotizado 35, los ocho últimos por la base máxima, recibiría la pen-

sión máxima, que en 1994 era equivalente al 90 % de lo que le hubiera correspondido con la aplicación de las fórmulas mencionadas. Sin embargo, si su salario en años anteriores había evolucionado, como el promedio, al 2,5 % en términos reales, las cotizaciones capitalizadas no alcanzarían a cubrir las prestaciones, quedando un desfase de 2,4 millones. El rendimiento obtenido es del 3,1 %, siempre en términos reales. *Sólo cuando el tope se combina con carrera de cotización muy larga, el sujeto es contribuyente neto al sistema:* con 40 años cotizados, el rendimiento se reduce al 2,6 %. También se produciría este resultado, con menos años, si en todos ellos se cotizara por el tope y éste se mantuviera constante en términos reales. Por otro lado, se ha utilizado en todos los casos la misma esperanza de vida; estudios en otros países indican que los titulados superiores y otros profesionales bien remunerados viven más años que el promedio, por lo que pueden sacarle un rendimiento adicional a sus pensiones.

Resultados según género

Los cálculos hechos hasta ahora han tomado, como se indicaba, los perfiles temporales esperados para los varones. Para las mujeres podemos esperar perfiles diferentes por varias razones:

— Menores tasas de mortalidad, que implican menor probabilidad de morir en activo, y, caso de alcanzar la edad de jubilarse, más años cobrando la pensión.

— Menor edad que el cónyuge, lo que unido a la diferencia en las tasas de mortalidad y a la mayor presencia de solteras entre las cotizantes, significa una frecuencia mucho menor de pensiones de viudedad.

— Trayectoria como cotizante más irregular, con salidas del mercado de trabajo mucho más frecuentes que en los varones. Esto que puede tener dos consecuencias, contrarias desde el punto de vista del rendimiento: bien cotizar una serie de años pero no cobrar nada al final, por no reunir el período mínimo de carencia o la carencia cualificada; bien llegar a generar pensión con el mínimo de cotización imprescindible, obteniendo, como hemos visto en anteriores epígrafes, elevada rentabilidad.

Explorar este último punto exigiría una investigación independiente. Hay indicios de que antes las mujeres obtenían pensión por derecho propio con bastante frecuencia en relación con sus tasas de actividad, pero que la situación está cambiando: desde hace varios años, el número de jubiladas crece mucho más despacio que el de

jubilados varones. (En 1994, 1,4 % y 3,3 %, respectivamente.)

Para una mujer que llegue a los 65 años con carrera completa, 35 cotizados, puede esperarse que genere 19 años de pensión de jubilación, y sólo uno de viudedad de promedio; la mayoría no generará ninguno. Con los supuestos que hemos tomado anteriormente, las cotizaciones efectuadas, capitalizadas al 3 %, no serían suficientes para pagar las prestaciones, quedando un saldo de 12,1 millones. La tasa de rendimiento interna sería del 4 %. La rentabilidad es algo más alta que la estimada para un varón en las mismas circunstancias: saldo -11 millones y TIR 3,9 %. □

NOTAS

(*) Parte de los cálculos numéricos y el diseño de gráficos han sido realizados por Jorge Schady.

(1) La superior rentabilidad de un sistema de capitalización está ampliamente argumentada en la literatura sobre fondo de pensiones; entre los que han estimado elevados rendimientos en el sistema público actual hay que citar a Carlos Monasterio, Ignacio Cruz y Antonio Redecillas.

(2) J. Bernardo Pena: *Distribución personal de las rentas primarias por cohortes: efectos de la edad sobre la distribución*, Fundación Argentaria, 1993.

(3) *The global capital market: supply, demand, pricing and allocation*, McKinsey Global Institute, 1994. Para las extrapolaciones del endeudamiento público de este trabajo se asume una tasa de interés mundial del 3 % en términos reales.



Curso Académico 1995-96 Cursos y Seminarios

Segundo y Tercer
Trimestre Académico
(enero-marzo;
abril-junio, 1996)

Contabilidad y auditoría

- Curso de contabilidad superior y análisis de los estados financieros de la empresa
Jesús Lizcano Alvarez
Febrero-marzo 1996. 51 horas lectivas
- Curso de contabilidad avanzada
José Antonio Gonzalo Angulo
Abril-junio 1996. 51 horas lectivas

Fiscal

- Curso de sistema fiscal y procedimiento ante la Administración Tributaria
Teodoro Cordón Ezquerro
 - Módulo II: Tributos Locales, Impuestos Especiales y Renta de Aduanas, Transmisiones Patrimoniales y A.J.D., I.V.A.
Noviembre 1995-febrero 1996. 66 horas lectivas
 - Módulo III: Sucesiones y Donaciones, Patrimonio, I.R.P.F., Tributación de no residentes y planificación fiscal internacional
Febrero-abril 1996. 78 horas lectivas
 - Módulo IV: Procedimiento ante la Administración Tributaria y análisis tributario integral
Abril-mayo 1996. 27 horas lectivas

Dirección y administración de empresas

- Curso sobre calidad total
José Miguel Ilundáin Vilà
Enero 1996. 36 horas lectivas
- Curso de tesorería práctica de la empresa
Angel Sotomayor Cerdeño
Marzo-mayo 1996. 72 horas lectivas
- Curso de gestión de recursos humanos
En colaboración con Arthur Andersen
Luis Illueca
Mayo-junio 1996. 30 horas lectivas

Mercados financieros y mercados internacionales

- Curso de análisis del mercado de valores
José Luis Sánchez Fernández de Valderrama
Marzo-mayo 1996. 30 horas lectivas
- Curso de mercados monetarios (Gestión financiera en los mercados interiores e internacionales)
En colaboración con Analistas Financieros Internacionales
Emilio Ontiveros Baeza
Ignacio Ezquiaga Domínguez
Abril-junio 1996. 69 horas lectivas



**Escuela de
Economía**

**Colegio de
Economistas
de Madrid**

Información y matrícula

Escuela de Economía
Secretaría de los Cursos
Flora, 1, 1.ª
28013 Madrid
Tel.: (91) 559 46 02
Fax: (91) 559 29 17

Prestaciones sociales y redistribución en los hogares españoles

1. Introducción

En casi todos los países desarrollados se viene observando que la mejora en sus condiciones económicas ocurrida durante la última década ha sido acompañada por un incremento de la desigualdad. La renta per cápita ha crecido en términos constantes, pero está menos igualitariamente repartida.

Nuestro país constituye una de las pocas excepciones. La sociedad española ha avanzado hacia una mayor igualdad. Cabe preguntarse hasta qué punto nuestro potente Estado de bienestar está influyendo en una mejor distribución de la renta.

La progresividad del sistema fiscal, juntamente con el conjunto de prestaciones que constituyen ese Estado de bienestar son los principales instrumentos redistributivos. De éstas habría que distinguir entre prestaciones en especie, cuyo objetivo es contribuir a satisfacer las llamadas necesidades preferentes, y las prestaciones monetarias, orientadas hacia el mantenimiento de rentas. Aquí nos limitamos a analizar los efectos de estas últimas.

Las prestaciones sociales monetarias son percibidas por individuos habitualmente integrados en un hogar. La hipótesis de que el hogar es una unidad de consumo en la que los ingresos aportados por cada uno de sus miembros son disfrutados igualitariamente por todos ellos es generalmente aceptada en las sociedades occidentales. Por ello se considera que el estudio basado en la unidad hogar proporciona una visión más real del verdadero estado de la población en cuanto a la desigualdad y, en general, a todas las cuestiones relacionadas con el bienestar.

El instrumento adecuado para medir los efectos de las prestaciones sociales sobre los hogares son las Encuestas de Presupuestos Familiares (EPF). Nosotros utilizamos aquí los datos de la Encuesta básica realizada en 1990-91. El nivel de detalle con que se recogen los ingresos en esta encuesta nos va a permitir distinguir entre diversos tipos de prestaciones monetarias: desempleo, jubilación, invalidez permanente, viudedad y orfandad, prestaciones no contributivas, otras prestaciones sociales regulares, prestaciones extraordinarias y becas.

2. Los hogares perceptores

Comenzamos preguntándonos cuántos hogares reciben estas prestaciones y cómo son estos hogares. Concretamente, dentro de los posibles subgrupos en que la EPF permite segmentar la población vamos a centrar nuestra atención en los

Pilar Martín-Guzmán

Catedrática de Economía Aplicada. UAM

Nicolás Bellido Ortega

Profesor de Economía Aplicada. UAM

Dolores Jano Salagre

Profesora de Economía Aplicada. UAM

CUADRO 1
PORCENTAJE DE HOGARES QUE PERCIBEN PRESTACIONES
 (Comunidad Autónoma)

	Contributivas				No contributivas	Otras prestaciones			Total prestaciones
	Desempleo	Jubilación	Invalidez	Otras		Regulares	Extraordinarias	Becas	
Andalucía	20,53	24,81	9,06	14,33	4,63	2,83	1,00	3,66	63,51
Aragón	4,97	29,96	5,75	12,85	3,17	1,77	0,33	2,23	52,80
Asturias	4,67	34,16	8,59	16,14	2,93	2,13	0,90	2,74	60,76
Baleares	13,08	27,30	6,36	11,08	3,26	3,55	1,91	1,97	56,18
Canarias	13,66	19,19	6,93	11,55	2,72	3,38	1,05	4,79	53,99
Cantabria	4,06	35,92	9,41	15,08	0,55	0,24	0,97	1,31	57,18
Castilla y León	7,72	32,37	7,07	12,85	3,70	2,34	0,94	3,38	58,67
Castilla-La Mancha	9,67	27,57	6,01	12,66	5,31	2,97	0,81	4,08	58,46
Cataluña	8,78	28,02	8,71	10,99	2,98	2,35	0,80	1,75	51,49
C. Valenciana	13,57	25,72	6,06	11,65	2,75	3,38	1,17	4,36	56,02
Extremadura	18,37	26,72	8,73	13,35	6,99	3,27	1,11	4,47	66,87
Galicia	8,28	36,04	8,64	14,23	4,20	3,10	1,17	3,39	62,64
Madrid	6,52	20,86	4,67	12,45	3,14	1,99	0,41	3,95	46,60
Murcia	7,46	16,51	15,77	11,15	12,55	2,82	1,22	3,36	54,12
Navarra	8,06	19,40	4,95	16,21	4,36	0,36	0,00	1,97	45,22
País Vasco	9,41	24,88	6,49	12,88	2,79	2,13	0,93	3,92	52,64
La Rioja	8,50	27,64	7,22	10,58	2,52	1,07	0,79	5,95	52,17
Nacional	11,05	26,62	7,54	12,77	3,98	2,56	0,89	3,36	56,01

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EBPF, 1990-91 (INE).

determinados por tres características concretas: a) la ubicación geográfica, es decir, la comunidad autónoma de residencia del hogar; b) su posición en el ciclo vital, representada por el tramo de edad al que pertenece su sustentador principal, y c) el sexo de éste, que suele ser un indicador del tipo de estructura familiar.

Las cifras de la última línea del cuadro 1, correspondientes al conjunto nacional, revelan que el 56 % de los hogares españoles recibe alguna de estas prestaciones. La más frecuente es la de jubilación, percibida por más de una cuarta parte de las familias. Le sigue en frecuencia la encabezada por la expresión «otras» —que incluye básicamente las de viudedad y orfandad— y la de desempleo. Las menos frecuentes son las extraordinarias.

Consideradas las prestaciones en su conjunto, los porcentajes de hogares perceptores no difieren mucho entre las comunidades autónomas, pues oscilan entre un 66,87 % en Extremadura y un 45,22 % en Navarra. Su análisis individualizado nos revela que, si bien la máxima proporción para las pensiones de desempleo se da en Extremadura y Andalucía, las de jubilación son mucho más frecuentes en Galicia, Cantabria y Asturias, regiones que en cambio tienen unos porcentajes bastante bajos en desempleo. Destaca la elevada proporción de hogares de la comunidad murciana que re-

ciben prestaciones por invalidez, pues es más del doble de la media nacional y muy superior al de todas las demás regiones.

Cada hogar perceptor de prestaciones recibe por término medio 243.101 pesetas anuales per cápita por este concepto. Vemos en el cuadro 2 que la que más aporta a cada hogar es la de jubilación, seguida de la de invalidez.

Tampoco aquí aparecen grandes diferencias interregionales, pues los valores medios oscilan entre 304.717 pesetas para Asturias y 179.337 para Canarias. Andalucía y Extremadura están entre las más bajas, mientras comunidades autónomas de percepción mucho menos frecuente, como Madrid, País Vasco o Cataluña, reciben, en cambio, cantidades medias per cápita bastante elevadas. En cuanto a las no contributivas, toman su valor máximo en Baleares.

El cuadro 3 pone de manifiesto, en primer lugar, que la práctica totalidad de los hogares sustentados por mayores de 65 años —concretamente el 98,02 %— percibe alguna prestación. Las cifras más altas en este grupo corresponden lógicamente a la de jubilación, seguida de la de viudedad y orfandad. Las no contributivas son también especialmente frecuentes para este tipo de hogares.

Por otra parte, se observa que la probabilidad de percibir prestaciones aumenta, en general, con la

CUADRO 2
CANTIDADES MEDIAS PER CAPITA (CONSIDERANDO HOGARES PERCEPTORES)
 (Comunidad Autónoma)

	Contributivas				No contributivas	Otras prestaciones			Total prestaciones
	Desempleo	Jubilación	Invalidez	Otras		Regulares	Extraordinarias	Becas	
Andalucía	86.220	268.573	178.048	163.802	112.258	82.212	122.607	27.611	202.054
Aragón	103.986	327.433	253.137	195.194	126.774	125.105	114.108	31.580	279.428
Asturias	88.805	337.731	256.492	202.891	99.871	130.449	67.608	26.683	304.717
Baleares	86.417	339.006	250.833	204.401	132.228	119.556	144.579	29.269	248.076
Canarias	91.340	240.967	169.987	179.650	83.198	77.897	70.531	37.109	179.337
Cantabria	150.392	310.467	166.610	192.027	45.887	116.000	92.994	13.109	283.909
Castilla y León	107.735	323.728	215.757	217.236	123.136	115.853	145.386	30.532	273.194
Castilla-La Mancha	102.314	301.811	162.142	178.791	110.650	78.435	106.152	39.457	222.944
Cataluña	147.541	325.583	228.052	185.892	126.527	113.250	320.940	38.078	289.082
C. Valenciana	106.904	287.927	196.093	185.607	100.656	97.121	93.019	12.331	223.221
Extremadura	68.180	252.199	175.974	193.959	119.912	93.994	22.105	36.633	190.351
Galicia	104.802	233.035	163.798	143.910	94.752	100.275	214.360	20.859	224.508
Madrid	140.297	397.090	255.552	185.283	89.309	140.987	64.551	24.346	272.664
Murcia	77.666	350.100	196.263	158.948	125.586	108.703	138.116	24.338	233.481
Navarra	80.612	319.944	229.639	197.808	75.049	147.441	0	19.808	252.771
País Vasco	130.114	364.426	227.197	219.196	110.028	99.640	176.035	29.961	288.200
La Rioja	108.585	272.891	186.714	141.618	108.269	225.256	47.923	43.202	224.670
Nacional	103.230	306.234	202.878	181.683	109.380	102.493	145.237	27.391	243.101

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EBPF, 1990-91 (INE).

edad del sustentador principal. La excepción la constituyen los menores de 30 años, cuya mayor frecuencia parece venir explicada por proporciones especialmente elevadas en desempleo.

Las cantidades medias per cápita divergen también bastante en los distintos grupos de edad, oscilando, como puede verse en el cuadro 4, entre 407.064 en los mayores de 65 años y 120.308 entre los comprendidos entre 30 y 44, que son los que menos reciben. A partir de este grupo crecen, primero moderadamente y luego con un incremento espectacular al pasar del grupo de 45 a 64 años al siguiente. Los hogares con sustentador principal mayor de 65 años perciben mucho más

que los demás en jubilación, viudedad y orfandad y prestaciones no contributivas.

Por último, las cifras de los cuadros 5 y 6 nos indican que el sexo del sustentador principal es una variable considerablemente diferenciadora en cuanto a la probabilidad de percibir alguna prestación —80,55 % para las mujeres frente a sólo un 50,76 % en los varones—, pero no tanto, en cambio, en cuanto a las cantidades medias per cápita percibidas, que son de 315.537 y 228.047 pesetas, respectivamente. Aquí conviene recordar que el sustentador principal se define como el miembro del hogar que mayores ingresos aporta, y no tiene por qué coincidir necesariamente con el cabeza de familia.

CUADRO 3
PORCENTAJE DE HOGARES QUE PERCIBEN PRESTACIONES
 (Edad del sustentador principal)

	Contributivas				No contributivas	Otras prestaciones			Total prestaciones
	Desempleo	Jubilación	Invalidez	Otras		Regulares	Extraordinarias	Becas	
18-29	19,10	3,18	2,18	6,52	1,60	2,63	1,28	2,02	33,41
30-44	12,11	5,16	2,17	6,17	1,28	2,60	0,86	3,39	28,62
45-64	13,87	16,05	11,34	12,22	3,59	3,28	1,16	5,27	52,72
> 64	3,35	73,82	8,84	22,69	8,06	1,36	0,40	0,57	98,02
Nacional	11,05	26,62	7,54	12,77	3,98	2,56	0,89	3,36	56,01

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EBPF, 1990-91 (INE).

CUADRO 4
CANTIDADES MEDIAS PER CAPITA (CONSIDERANDO HOGARES PERCEPTORES)
 (Edad del sustentador principal)

	Contributivas				No contributivas	Otras prestaciones			Total prestaciones
	Desempleo	Jubilación	Invalidez	Otras		Regulares	Extraordinarias	Becas	
18-29	118.257	158.258	135.052	120.228	67.542	98.359	108.232	55.574	138.869
30-44	98.882	127.481	165.518	124.223	60.984	85.944	78.905	22.299	120.308
45-64	104.276	225.765	192.260	154.402	83.073	113.255	195.832	27.760	193.463
> 64	96.653	381.552	258.791	284.706	161.100	98.565	117.277	40.094	407.064
Nacional	103.230	306.234	202.878	181.683	109.380	102.493	145.237	27.391	243.101

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EBPF, 1990-91 (INE).

CUADRO 5
PORCENTAJE DE HOGARES QUE PERCIBEN PRESTACIONES
 (Sexo del sustentador principal)

	Contributivas				No contributivas	Otras prestaciones			Total prestaciones
	Desempleo	Jubilación	Invalidez	Otras		Regulares	Extraordinarias	Becas	
Hombre	11,80	26,89	7,71	4,72	3,50	2,51	0,94	3,51	50,76
Mujer	7,54	25,37	6,74	50,43	6,21	2,81	0,67	2,64	80,55
Nacional	11,05	26,62	7,54	12,77	3,98	2,56	0,89	3,36	56,01

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EBPF, 1990-91 (INE).

CUADRO 6
CANTIDADES MEDIAS PER CAPITA (CONSIDERANDO HOGARES PERCEPTORES)
 (Sexo del sustentador principal)

	Contributivas				No contributivas	Otras prestaciones			Total prestaciones
	Desempleo	Jubilación	Invalidez	Otras		Regulares	Extraordinarias	Becas	
Hombre	101.051	302.746	198.919	105.665	103.004	97.237	129.718	23.871	228.047
Mujer	123.369	332.564	232.787	254.163	149.416	129.927	300.632	55.873	315.537
Nacional	103.230	306.234	202.878	181.683	109.380	102.493	145.237	27.391	243.101

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EBPF, 1990-91 (INE).

Observamos que los hogares con sustentador principal varón son más proclives a percibir las prestaciones contributivas —a excepción de la de viudedad y orfandad—, así como las extraordinarias y las becas, correspondiendo en cambio a los sustentados por mujeres una mayor frecuencia en las no contributivas.

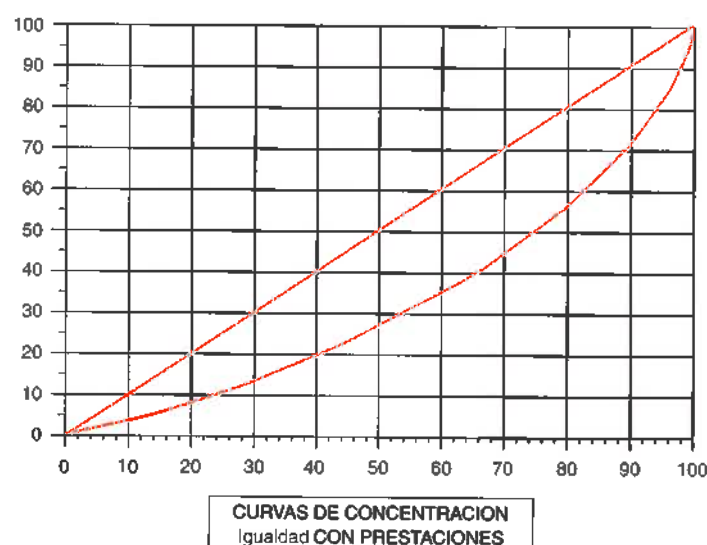
3. Importancia relativa de las prestaciones

Vamos a ver ahora qué parte del bienestar de los hogares españoles, medido por sus ingresos totales, es atribuible al efecto de estas prestaciones.

Para ello hemos construido los cuadros 7, 8 y 9, en los que promediamos, para cada tipo de hogar, la proporción de sus ingresos que procede de prestaciones. Observamos que, para los hogares que perciben algún tipo de prestación, ésta supone en media el 38,57 % de sus ingresos. De entre todas las prestaciones la que tiene más peso en el ingreso familiar es la de jubilación, que constituye nada menos que el 44,36 % de los ingresos en los hogares que la perciben. Para los que reciben una pensión no contributiva, ésta viene a cubrir solamente una quinta parte de sus ingresos totales.

No se observan grandes diferencias entre comunidades autónomas. El peso relativo máximo de

GRAFICO 2
CURVAS DE LORENZ. EPF, 1990-91
 Ingresos (sin prestaciones) per cápita



nes, es decir, el incremento porcentual que se produciría en el índice como consecuencia del incremento de un punto porcentual en la prestación correspondiente. Estas elasticidades, calculadas según la metodología de Podder, aparecen en cuadro 10. En él se observa que las prestaciones sociales extraordinarias son las únicas que presentan una elasticidad positiva, es decir, cuyo incremento hace crecer el índice de Gini y, por tanto, la desigualdad. Para todas las demás el proceso es el opuesto: su aumento conduce a una disminución del índice, y, por tanto, a una mayor igualdad.

5. La redistribución desde el punto de vista regional

Para ver cómo están afectando las prestaciones a la distribución interregional de las rentas hemos calculado, sobre las distribuciones de ingresos con y sin prestaciones, algunos de los índices más usuales de desigualdad y pobreza entre los que son descomponibles aditivamente, es decir, entre los que permiten determinar las contribuciones porcentuales de cada una de las comunidades autónomas a la desigualdad y pobreza globales.

CUADRO 10
EFFECTOS DE LAS PRESTACIONES SOCIALES SOBRE LA DESIGUALDAD GLOBAL

Componentes	Porcentajes	Concentración	Elasticidad
Ingreso total sin prestaciones	75,29	0,36713	0,0825
Jubilación, invalidez, salarios sociales y otras pensiones no contributivas	0,77	-0,11582	-0,0104
Jubilación y otras pensiones contributivas	18,47	0,27026	-0,0338
Desempleo	1,90	-0,00232	-0,0191
Pensión invalidez contributiva	2,61	0,08109	-0,0197
Becas	0,14	0,01471	-0,0014
Otras prestaciones sociales de carácter regular	0,44	0,05413	-0,0037
Prestaciones sociales de carácter extraordinario	0,38	0,81249	0,0055
Ingreso total	100,00	0,33086	—

Nota: Todas las variables se registran en términos «per cápita por hogar».

G: Índice de Gini. C: Índice de concentración.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EBPF, 1990-91 (INE).

CUADRO 11
DESCOMPOSICION DE INDICES DE DESIGUALDAD
(Ingreso per cápita)

Comunidad	Ingreso total con prestaciones						Ingreso total sin prestaciones					
	Indice TH0IT	Contr. TH0IT	% TH0IT	Indice VLIT	Contr. VLIT	% VLIT	Indice TH0IT	Contr. TH0IT	% TH0IT	Indice VLIT	Contr. VLIT	% VLIT
Andalucía	0,185	0,031	17,068	0,358	0,059	16,794	0,679	0,113	16,017	4,545	0,755	14,459
Aragón	0,140	0,005	2,644	0,271	0,009	2,602	0,675	0,023	3,259	4,633	0,157	3,017
Asturias	0,111	0,003	1,854	0,216	0,006	1,834	0,720	0,022	3,075	5,994	0,180	3,452
Baleares	0,151	0,003	1,574	0,315	0,006	1,670	0,759	0,014	2,023	6,850	0,129	2,463
Canarias	0,179	0,006	3,460	0,376	0,013	3,695	0,619	0,022	3,059	4,488	0,156	2,991
Cantabria	0,184	0,002	1,368	0,737	0,010	2,785	0,753	0,010	1,431	6,631	0,089	1,699
Castilla y León	0,167	0,012	6,592	0,407	0,029	8,169	0,609	0,043	6,146	3,725	0,265	5,070
Castilla-La Mancha	0,160	0,007	4,034	0,276	0,013	3,538	0,571	0,026	3,681	3,069	0,139	2,668
Cataluña	0,157	0,025	13,945	0,298	0,048	13,458	0,968	0,155	21,983	9,159	1,464	28,052
C. Valenciana	0,144	0,015	8,082	0,277	0,028	7,905	0,581	0,059	8,337	3,860	0,390	7,470
Extremadura	0,164	0,005	2,653	0,317	0,009	2,608	0,618	0,018	2,556	3,386	0,099	1,889
Galicia	0,157	0,011	6,024	0,288	0,020	5,619	0,486	0,034	4,768	2,869	0,198	3,796
Madrid	0,197	0,025	13,741	0,341	0,043	12,094	0,621	0,078	11,075	5,084	0,638	12,228
Murcia	0,232	0,006	3,235	0,408	0,010	2,893	0,721	0,018	2,571	4,477	0,112	2,153
Navarra	0,121	0,002	0,868	0,237	0,003	0,864	0,435	0,006	0,797	3,318	0,043	0,820
País Vasco	0,156	0,008	4,683	0,306	0,017	4,671	0,593	0,032	4,551	4,818	0,260	4,987
La Rioja	0,156	0,001	0,578	0,288	0,002	0,542	0,580	0,004	0,549	3,747	0,025	0,478
Nacional	0,180	0,180		0,354	0,354		0,704	0,704		5,220	5,220	
Dentro	0,167	92,802		0,326	92,169		0,682	96,907		5,171	99,054	
Entre	0,013	7,198		0,028	7,831		0,022	3,093		0,049	0,946	

TH0: Theil 0.

VL: Varianza de los logaritmos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EBPF, 1990-91 (INE).

CUADRO 12
INDICES AGREGADOS DE POBREZA POR COMUNIDAD AUTONOMA DE RESIDENCIA
(Sobre el umbral del 50 %)

Comunidad	Ingreso total con prestaciones sociales (per cápita del hogar)									Ingresos sin prestaciones sociales (per cápita del hogar)								
	% HOG	H	C % H	HI	C % HI	FGT(4)	C % F(4)	HAG	C % HAG	H	C % H	HI	C % HI	FGT(4)	C % F(4)	HAG	C % HAG	
Andalucía	16,6	0,278	27,6	0,081	31,8	0,019	35,6	0,009	31,7	0,426	23,3	0,216	23,2	0,106	21,6	0,028	23,7	
Aragón	3,4	0,123	2,5	0,028	2,2	0,006	2,2	0,003	2,2	0,312	3,5	0,172	3,8	0,092	3,9	0,023	4,0	
Asturias	3,0	0,091	1,6	0,018	1,3	0,003	1,1	0,002	1,2	0,307	3,0	0,155	3,0	0,081	3,0	0,018	2,7	
Baleares	1,9	0,079	0,9	0,024	1,1	0,007	1,5	0,003	1,2	0,225	1,4	0,114	1,4	0,066	1,5	0,013	1,2	
Canarias	3,5	0,279	5,8	0,079	6,5	0,020	7,9	0,009	6,7	0,325	3,7	0,162	3,6	0,083	3,6	0,021	3,8	
Cantabria	1,3	0,136	1,1	0,032	1,0	0,008	1,2	0,003	0,9	0,285	1,3	0,131	1,1	0,069	1,1	0,013	0,9	
Castilla y León	7,1	0,165	7,0	0,040	6,7	0,008	6,7	0,004	6,5	0,347	8,1	0,179	8,2	0,092	8,0	0,025	9,0	
Castilla-La Mancha	4,5	0,231	6,3	0,055	5,9	0,009	4,6	0,006	5,6	0,399	6,0	0,199	5,8	0,098	5,5	0,027	6,3	
Cataluña	16,0	0,086	8,2	0,018	6,6	0,003	5,5	0,002	6,4	0,231	12,2	0,134	13,8	0,083	16,3	0,014	11,3	
C. Valenciana	10,1	0,166	10,0	0,036	8,5	0,006	6,8	0,004	8,2	0,303	10,1	0,156	10,2	0,082	10,2	0,022	11,2	
Extremadura	2,9	0,356	6,2	0,098	6,7	0,022	7,3	0,010	6,7	0,530	5,1	0,273	5,1	0,137	4,9	0,038	5,6	
Galicia	6,9	0,184	7,6	0,043	6,9	0,007	5,6	0,004	6,5	0,336	7,7	0,151	6,7	0,067	5,6	0,019	6,7	
Madrid	12,6	0,092	6,9	0,021	6,2	0,003	4,4	0,002	5,6	0,144	6,0	0,071	5,8	0,042	6,4	0,008	5,0	
Murcia	2,5	0,256	3,8	0,076	4,5	0,019	5,5	0,008	4,7	0,392	3,2	0,195	3,2	0,101	3,1	0,027	3,4	
Navarra	1,3	0,068	0,5	0,016	0,5	0,003	0,4	0,002	0,4	0,158	0,7	0,074	0,6	0,037	0,6	0,008	0,5	
País Vasco	5,4	0,097	3,1	0,022	2,8	0,005	2,8	0,002	2,8	0,203	3,6	0,098	3,4	0,052	3,4	0,011	3,0	
La Rioja	0,7	0,084	0,3	0,018	0,3	0,003	0,2	0,002	0,3	0,228	0,5	0,123	0,5	0,068	0,6	0,018	0,6	
Nacional	100,0	0,167		0,042		0,009		0,005				0,155		0,082		0,020		

H: Porcentajes.

I: Intensidad.

FGT(4): Foster, Greer y Thorbecke ($\alpha = 4$).

HAG: Hagenaars.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la EBPF, 1990-91 (INE).

Concretamente utilizamos los de Theil₀ y varianza de logaritmos para desigualdad, y los de proporción de pobres —H—, Foster, Greer y Thorbecke de parámetros 2 y 4 —H₁ y FGT₄— y Hagenaars para la pobreza, medida sobre el umbral del 50 % del ingreso medio.

Los resultados pueden verse en los cuadros 11 y 12. En ellos observamos que la desigualdad y la pobreza son menores, tanto para el total nacional como para cada una de las comunidades autónomas, cuando en los ingresos se incluyen las prestaciones. Sin embargo, la contribución de la desigualdad entre regiones a la global aumenta, pues pasa de ser el 3,093 % a suponer el 7,198 %. Así pues, *caeteris paribus*, las prestaciones parecen potenciar en términos relativos las desigualdades entre regiones.

Asimismo se aprecian variaciones importantes en cuanto a las participaciones de cada comunidad autónoma en la desigualdad y la pobreza globales. Las prestaciones hacen disminuir bastante las de Cataluña, Aragón, Asturias y Baleares. Aumentan, en cambio, las de Andalucía, Canarias, Extremadura y Murcia, y en el caso de la desigualdad, también la de Galicia.

6. Conclusiones

Las prestaciones sociales monetarias, consideradas en su conjunto, contribuyen a una mejor redistribución de la renta entre los hogares españoles. Lo mismo puede afirmarse de cada una de ellas en particular, con excepción de las llamadas prestaciones extraordinarias, que parecen estar generando una mayor desigualdad.

No parecen contribuir, sin embargo, a una mejor distribución geográfica. Por el contrario, estas prestaciones parecen estar acentuando en términos relativos las diferencias interregionales.

Un 58 % de los hogares españoles percibe algún tipo de prestación monetaria, y el conjunto de éstas viene a aportarle a ese hogar, por término medio, cerca de un 40 % de sus ingresos totales. La comunidad autónoma de residencia no es una variable especialmente diferenciadora en cuanto a la probabilidad de que un hogar perciba prestaciones, o la cantidad percibida y su importancia relativa. Sí lo es, en cambio, la edad del sustentador principal, con una fuerte concentración en los hogares con sustentadores mayores de 25 años. El sexo del sustentador principal es factor importante respecto a la probabilidad de percibir prestaciones, pero no en cuanto a las cantidades percibidas. □

BIBLIOGRAFIA

- Bellido, N.; Jano, D., y Martín-Guzmán, P. (1995): *El efecto de las prestaciones sociales en la desigualdad y la pobreza, II Simposio sobre Igualdad y Distribución de la Renta y la Riqueza*, Fundación Argentaria, Madrid (en publicación).
- Encuesta de Presupuestos Familiares, 1990-91, Metodología. INE, Madrid.
- Hagenaars, Aldi (1987): «A Class of Poverty Indices», *International Economic Review*, vol. 28, núm. 3, págs. 583-607.
- Podder, N. (1993): «The Dissagregation of the Gini Coefficient by Factor Components and its Application to Australia», *Review of Income and Wealth*, serie 39, núm. 1, págs. 51-61.

Agricultura y Sociedad

Una revista trimestral, de ciencias sociales
sobre la agricultura, la pesca y la alimentación

OCTUBRE



DICIEMBRE

1994

ECONOMIA DE LOS SISTEMAS FORESTALES

Coordina: PABLO CAMPOS

ESTUDIOS

Rafaello Cervigni

Aspectos económicos de los bosques tropicales como reservas de biodiversidad: la comercialización de los derechos de explotación como incentivo para su conservación.

Carlos Romero

Aplicaciones de la Teoría de la Decisión Multicriterio en la gestión de los recursos forestales.

Dominic C. Morán

Contabilidad nacional para una explotación forestal sustentable. Estudio del caso del Reino Unido.

Pablo Campos Palacín

Economía de los espacios naturales. El valor económico total de las dehesas ibéricas.

Pere Riera y Francisco Muñoz Gutiérrez

Rentabilidad privada y social de las explotaciones forestales.

G. Montero, E. Torres e I. Cañellas

Aspectos selvícolas, económicos y sociales del almocal.

A. García Abril, M. Layseca, M^a A. Grande y F. Galiana

La ordenación integral de montes. Compatibilidad y adaptación ecológica de la diversidad de usos en el marco de la sierra de Guadarrama (Madrid).

Luis Angel Sánchez Gómez

Evolución histórica de la dehesa como sistema de apropiación y explotación de los recursos naturales. El ejemplo de la comarca de Sayago (1752-1992).

NOTAS

Félix Hernández Álvarez

Criterios para valorar el balance económico y ecológico de la explotación de biomasa residual en un sistema agroforestal.

Carlos Castilla Gutiérrez

Estudio de los beneficios de los ecosistemas forestales de Canarias desde la perspectiva de la economía ecológica.

J. C. Calvo, J. D. Vargas Giraldo y

M. A. Aparicio Tovar

Análisis económico del humus generado en la dehesa.

Angel Prieto Guijarro

Gestión económica y técnica del ganado bovino en régimen extensivo: dehesas.

BIBLIOGRAFIA

DOCUMENTACION

Suber 2000.

Director: *Cristóbal Gómez Benito.*

Edita: *Secretaría General Técnica*
Ministerio de Agricultura, Pesca y
Alimentación.

Solicitudes: A través de librerías especializadas o dirigiéndose al Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Paseo de la Infanta Isabel. 1. 28071 - MADRID (ESPAÑA).

Suscripción anual para 1994

— Anual (cuatro números)	6.500 ptas.
— Anual para estudiantes	4.500 ptas.
— Anual para extranjero	8.500 ptas.
— Número suelto	2.000 ptas.

La Seguridad Social y el presupuesto: una perspectiva a medio plazo

1. Introducción

En el presupuesto de la Seguridad Social, las cotizaciones sociales se aplican desde 1989 preferentemente a prestaciones contributivas, asignándose las transferencias del Estado a finalidades específicas (en general prestaciones de carácter universal, asistencial o no contributivo). Sin embargo, tanto el paulatino envejecimiento de la población como el esfuerzo realizado por mantener el nivel de protección social, han dado lugar en los últimos años a un crecimiento importante de los gastos de la Seguridad Social, que puede provocar incrementos elevados en el déficit público, obstaculizando así la necesaria consolidación fiscal en un período clave para la posible incorporación de España a la Unión Económica y Monetaria (UEM) (Bajo y Sosvilla, 1994).

En efecto, el porcentaje de las cotizaciones sociales sobre el total de ingresos de la Seguridad Social ha disminuido en los diecisiete años transcurridos desde 1977 a 1994 desde el 92,0 % al 65,4 %, teniendo que desempeñar las aportaciones públicas (transferencias, fundamentalmente) un papel cada vez más importante, pasando de un 3,7 % a un 27,3 % en el mismo período.

El objetivo de este trabajo es realizar una evaluación de la evolución de los ingresos y gastos de las Administraciones de la Seguridad Social para el período 1995-2025, así como sus implicaciones presupuestarias para el Estado. Las unidades institucionales que integran las Administraciones de la Seguridad Social son, entre otras, la Tesorería General de la Seguridad Social, el INSALUD, el INSS y el INSERSO. Así pues, en este trabajo por Seguridad Social entendemos un conjunto amplio de agentes que realizan prestaciones sociales de diversa índole, constituyendo las pensiones la parte más importante de las mismas.

2. Proyecciones

Para evaluar las posibles implicaciones presupuestarias sobre las Administraciones de la Seguridad Social y el Estado en el caso de que no se produzcan cambios normativos ni institucionales en el Sistema Público de Pensiones, se procedió a efectuar proyecciones de la evolución de las distintas partidas presupuestarias durante el período 1995-2025.

Dichas proyecciones se realizaron a partir de la información estadística sobre las cuentas económicas y financieras de estas dos unidades públicas para los años 1980-1993 ofrecidas en la publi-

Simón Sosvilla Rivero
(FEDEA y Universidad Complutense de Madrid)

cación *Boletín de Información Estadística del Sector Público. Cuentas Anuales*, elaboradas por la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE) de acuerdo con los criterios metodológicos establecidos por el Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC). Concretamente se utilizaron los cuadros I.3.1, I.3.3. y I.3.4 para el Estado y los cuadros I.5.1., I.5.3. y I.5.4 para las Administraciones de la Seguridad Social. El reparto de las transferencias corrientes y de las prestaciones sociales de estas últimas se realizó sobre la base de la distribución porcentual derivada de las Cuentas CSS-2 y CSS-3 de los *Anuarios de Estadísticas*

Laborales, publicados por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS).

A partir de estos datos, se procedió a estimar la dependencia de las distintas partidas presupuestarias respecto al Producto Interior Bruto (PIB), de forma que se obtuviesen relaciones cuantitativas capaces de recoger la respuesta en cada una de dichas partidas ante variaciones en el nivel agregado de actividad. Para ello se llevaron a cabo regresiones de cada uno de los grandes epígrafes presupuestarios sobre una constante, una tendencia y el PIB, cuyos resultados se presentan de forma concisa en los cuadros 1 y 2 para los casos

CUADRO 1
ESTIMACIONES DE LAS GRANDES PARTIDAS DEL PRESUPUESTO DE LAS ADMINISTRACIONES DE LA SEGURIDAD SOCIAL (1)

	Constante	Tendencia	PIB	R ² ajust	D.W.
A) Recursos					
Cotizaciones Sociales	-645,96 (-3,64)	-149,28 (-2,26)	0,15 (9,35)	0,99	2,30
Transf. corr. de org. aut. adm.	-6,04 (-1,81)		0,009 (2,87)	0,67	2,14
Transf. corr. diversas	-4,01 (1,91)		0,003 (4,91)	0,66	1,81
Exced. bruto de explo.	-4,28 (-3,45)		0,002 (4,47)	0,99	1,78
Otros recursos corr.	-90,10 (-3,47)	-25,29 (-2,61)	0,01 (3,39)	0,77	1,99
Operaciones de capital	-233,34 (-3,29)	-54,47 (-2,06)	0,02 (2,66)	0,66	1,93
B) Empleos					
Consumo público	-736,18 (-6,24)	-160,52 (-3,66)	0,10 (7,60)	0,98	2,34
Pensiones contributivas	-405,19 (-6,24)		0,12 (8,34)	0,99	2,71
Otras prestaciones	-915,30 (-4,04)	-227,52 (-2,70)	0,14 (5,54)	0,97	1,99
Transf. corrientes	6,78 (1,54)		0,0006 (3,15)	0,57	2,20
Subvenciones de explot.	-5,51 (-1,89)		0,002 (4,92)	0,94	2,48
Intereses efectivos	-16,72 (2,10)	-4,46 (-2,04)	0,002 (2,82)	0,62	2,66
Operaciones de capital	-49,40 (-4,37)		0,005 (3,77)	0,99	1,97

Nota:

(1) Estadístico t entre paréntesis.

CUADRO 4 (Continuación)

PROYECCION DEL PRESUPUESTO DE LAS ADMINISTRACIONES DE LA SEGURIDAD SOCIAL (Miles de millones)

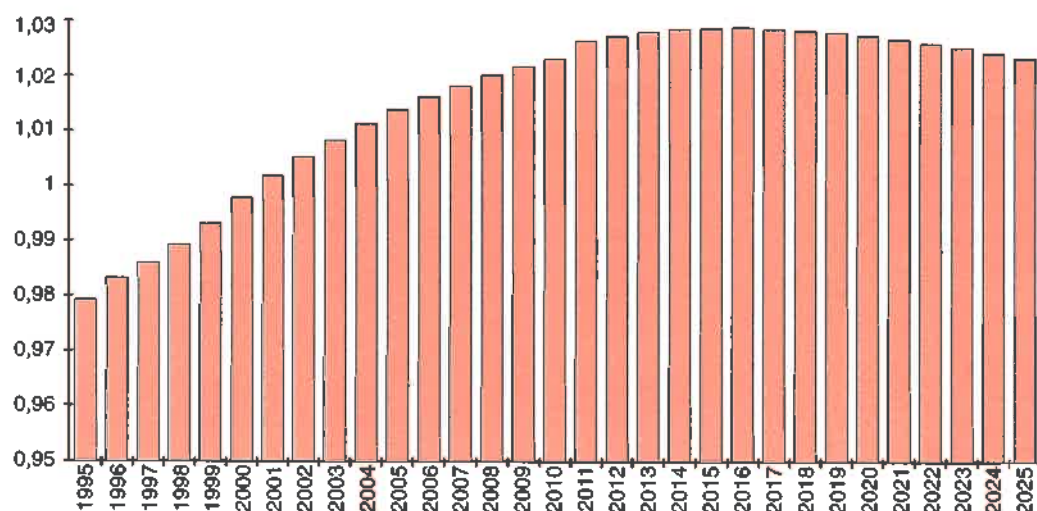
	2000	2005	2010	2015	2020	2025
RECURSOS						
Operaciones corrientes						
Cotizaciones sociales	7.553	8.463	9.542	10.702	12.173	13.886
Transferencias corrientes del Estado	1.020	1.036	988	911	834	703
de Org. Aut. Adm.	821	811	734	626	512	339
diversas	199	225	254	285	322	363
Excedente bruto de explotación	126	143	162	183	207	235
Otros recursos corrientes	43	43	43	43	43	43
Total recursos corrientes	8.741	9.685	10.736	11.838	13.257	14.867
Operaciones de capital	497	532	589	657	767	909
Total recursos	9.238	10.217	11.325	12.496	14.024	15.776
EMPLEOS						
Operaciones corrientes						
Consumo público	3.876	3.929	4.094	4.314	4.741	5.329
Prestaciones sociales						
Pensiones contributivas	7.538	8.582	9.763	11.010	12.510	14.207
Pensiones no contributivas	100	100	100	100	100	100
Otras prestaciones	3.422	3.482	3.700	3.993	4.577	5.387
Total prestaciones sociales	11.060	12.164	13.562	15.102	17.186	19.693
Transferencias corrientes	46	51	57	63	70	79
Subvenciones de explotación	60	68	78	88	100	114
Intereses efectivos	15	10	7	5	8	13
Total empleos corrientes	15.057	16.222	17.799	19.573	22.105	25.228
Operaciones de capital	218	261	309	360	422	491
Total empleos	15.274	16.483	18.108	19.933	22.527	25.720
CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACION	-6.036	-6.266	-6.783	-7.437	-8.502	-9.943
Pro memoria:						
rec/pib	14,19	13,87	13,59	13,36	13,25	13,17
empl./pib	23,46	22,38	21,73	21,30	21,28	21,47
cnf/pib	-9,27	-8,51	-8,14	-7,95	-8,03	-8,30
pencon/cot	1,00	1,01	1,02	1,03	1,03	1,02

PIB) hasta 6.036 miles de millones en el año 2000 (un 9,27 % del PIB). Por su parte, la inclusión de estas aportaciones del Estado a las Administraciones de la Seguridad Social supondrían que, si no se produce ningún cambio impositivo, el presupuesto del Estado arrojaría un déficit de 5.317 miles de millones de pesetas en 1995 (lo que representaría un 9,49 % del PIB) y de 6.131 miles de millones en el año 2000 (un 9,49 % del PIB) (véanse el cuadro 5 y el gráfico 3).

Si extendemos el análisis para el período 2001-2025, bajo el supuesto de que el PIB crece año a año a una tasa media del 2,5 %, el ratio pensiones contributivas/cotizaciones sociales permanecería durante este período relativamente constante y superior a la unidad (véanse cuadro 4 y gráfico 1), lo

que revelaría un comportamiento inestable en los ingresos y gastos del Sistema Público de Pensiones a partir del año 2001. Como consecuencia, las Administraciones de la Seguridad Social verían aumentada gradualmente su necesidad de financiación hasta unos 6.783 miles de millones de pesetas en el año 2010 (lo que representaría un 8,14 % del PIB), para acabar suponiendo unos 9.943 miles de millones de pesetas en el año 2025 (un 8,30 % del PIB). Este comportamiento de las Administraciones de la Seguridad Social daría lugar a un déficit del Estado de unos 7.885 miles de millones de pesetas en el año 2010 (un 9,53 % del PIB), incrementándose posteriormente hasta alcanzar unos 11.043 miles de millones de pesetas en el año 2025 (un 9,22 % del PIB).

GRAFICO 1
RATIO PRESTACIONES CONTRIBUTIVAS/COTIZACIONES SOCIALES
 (Proyección 1995-2025)



CUADRO 5
PROYECCION DEL PRESUPUESTO DEL ESTADO (Miles de millones)

	1995	1996	1997	1998	1999
RECURSOS					
Operaciones corrientes					
Impuestos	11.500	11.970	12.457	12.889	13.260
Cotizaciones sociales	534	551	570	586	600
Transferencias corrientes	498	511	525	539	552
Excedente bruto de explotación	176	185	193	201	208
Otros recursos corrientes	625	618	613	599	575
Total recursos corrientes	13.333	13.835	14.357	14.813	15.195
Operaciones de capital	184	192	200	207	214
Total recursos	13.517	14.027	14.557	15.020	15.408
EMPLEOS					
Operaciones corrientes					
Consumo público	3.256	3.373	3.492	3.603	3.705
Prestaciones sociales	808	829	852	870	884
Transferencias corrientes					
A la Seg. Social	5.795	5.864	5.974	6.048	6.066
Otras	3.600	3.757	3.920	4.064	4.187
Total transf. corrientes	9.395	9.621	9.894	10.112	10.254
Subvenciones de explotación	502	502	502	502	502
Intereses efectivos	2.377	2.541	2.705	2.869	3.034
Cooperación internacional	275	287	301	312	322
Total empleos corrientes	16.612	17.154	17.745	18.268	18.700
Operaciones de capital	2.222	2.338	2.454	2.570	2.686
Total empleos	18.835	19.492	20.199	20.838	21.386
CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACION	-5.317	-5.465	-5.642	-5.818	-5.978
Pro memoria:					
rec/pib	24,14	24,20	24,27	24,31	23,33
empl./pib	33,63	33,63	33,67	33,72	33,77
cnf/pib	-9,49	-9,43	-9,40	-9,42	-9,44

CUADRO 5 (Continuación)
PROYECCION DEL PRESUPUESTO DEL ESTADO (Miles de millones)

	2000	2005	2010	2015	2020	2025
RECURSOS						
Operaciones corrientes						
Impuestos	13.564	15.601	17.906	20.514	23.465	26.804
Cotizaciones sociales	611	687	774	872	982	1.108
Transferencias corrientes	566	634	702	771	839	907
Excedente bruto de explotación	216	255	295	336	379	423
Otros recursos corrientes	539	449	403	407	469	595
Total recursos corrientes	15.496	17.627	20.081	22.901	26.135	29.837
Operaciones de capital	219	253	291	334	384	439
Total recursos	15.714	17.879	20.372	23.235	26.519	30.277
EMPLEOS						
Operaciones corrientes						
Consumo público	3.797	4.334	4.910	5.531	6.201	6.928
Prestaciones sociales	891	973	1.077	1.206	1.364	1.554
Transferencias corrientes						
A la Seg. Social	6.036	6.266	6.783	7.437	8.502	9.943
Otras	4.288	4.968	5.736	6.605	7.589	8.702
Total transf. corrientes	10.325	11.233	12.519	14.042	16.091	18.645
Subvenciones de explotación	502	502	502	502	502	502
Intereses efectivos	3.198	4.019	4.839	5.660	6.481	7.302
Cooperación internacional	331	386	448	519	599	689
Total empleos corrientes	19.044	21.447	24.295	27.460	31.238	35.619
Operaciones de capital	2.802	3.381	3.961	4.541	5.120	5.700
Total empleos	21.845	24.828	28.256	32.000	36.358	41.319
CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACION	-6.131	-6.949	-7.885	-8.765	-9.839	-11.043
Pro memoria:						
rec/pib	24,32	24,46	24,63	24,83	25,05	25,28
empl./pib	33,81	33,97	34,17	34,20	34,35	34,50
cnt/pib	-9,49	-9,51	-9,53	-9,37	-9,29	-9,22

GRAFICO 2
NECESIDAD DE FINANCIACION DE LAS ADMINISTRACIONES DE LA SEGURIDAD SOCIAL
 (Proyección 1995-2025)

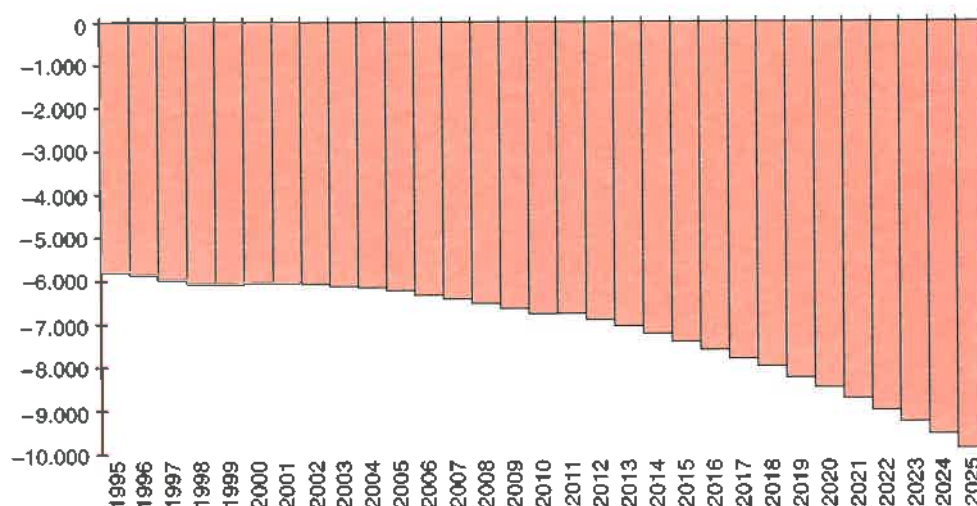
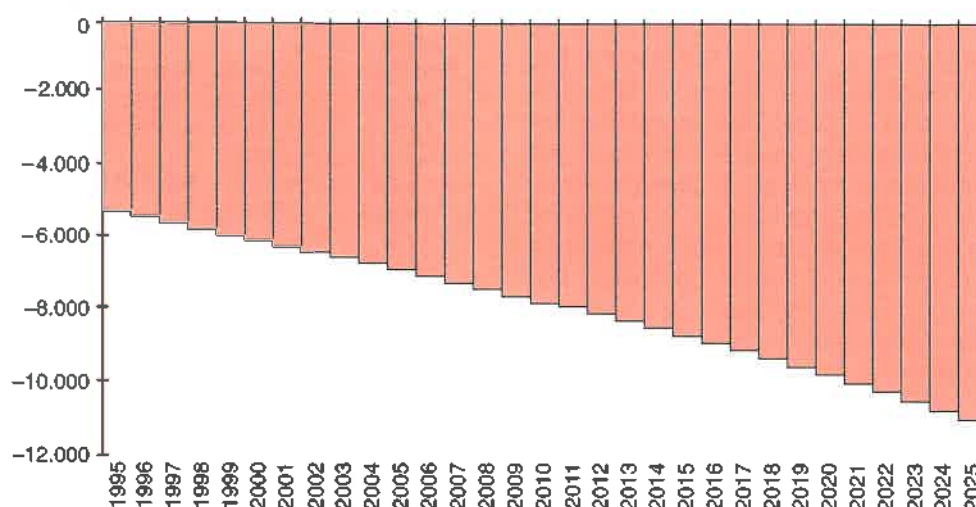


GRAFICO 3
NECESIDAD DE FINANCIACIÓN DEL ESTADO
 (Proyección 1995-2025)



3. Comentarios finales

En este trabajo hemos tratado de ofrecer una evaluación de las implicaciones de la evolución futura de las Administraciones de la Seguridad Social sobre el presupuesto del Estado, bajo el supuesto de que no se producen cambios normativos ni institucionales, ni en los ingresos ni en los gastos de ambos organismos públicos y que el PIB sigue una determinada senda de crecimiento (cuadro 3).

Para ello hemos realizado proyecciones de las distintas partidas presupuestarias de las Administraciones de la Seguridad Social y del Estado. Los resultados obtenidos indican que el ratio pensiones contributivas/cotizaciones sociales se iría incrementando hasta llegar a 1 en el año 2000, permaneciendo luego relativamente constante y superior a la unidad, lo que revelaría un comportamiento inestable en los ingresos y gastos del Sistema Público de Pensiones a partir de ese año y al margen de la evolución de otras partidas, generaría una importante presión sobre el presupuesto de las Administraciones de la Seguridad Social. En particular, daría lugar a que en el año 2000 serían necesarias transferencias corrientes del Estado a la Seguridad Social por 6.036 miles de millones (lo que representaría un 9,27 % del PIB) que en el año 2010 se elevarían a 6.783 miles de millones (8,14 % del PIB). A su vez, estas transferencias corrientes implicarían, si no se produce ningún cambio im-

positivo, un déficit del Estado de 6.131 y 7.885 miles de millones en esos años (9,49 % y 9,53 % del PIB, respectivamente), dificultando de esta forma la necesaria consolidación fiscal en un período clave para la posible incorporación de España a la UEM.

Estos resultados han de tomarse con la debida cautela, ya que se derivan de puras proyecciones mecánicas. Para un estudio detallado de las consecuencias presupuestarias futuras del sistema español de pensiones serían necesarios datos sobre la evolución de ingresos y gastos a partir de proyecciones del número de afiliados y perceptores que tuviesen en cuenta los cambios esperados tanto demográficos como en el mercado de trabajo (Herce, 1995). Este tipo de información podría dar lugar a la elaboración de distintos escenarios alternativos y serviría de base para la simulación de diferentes medidas de reforma del Sistema Público de Pensiones.

Aun con estas cautelas, los resultados aquí presentados pueden servir para ilustrar los importantes retos que tiene planteados dicho sistema y las crecientes demandas que realiza sobre el erario público, en un contexto en el que la reducción del gasto público plantea problemas políticos de consideración, donde el uso de otros instrumentos de la política fiscal es limitado (dado que la presión fiscal ha crecido intensamente en los últimos años; González-Páramo, 1992), y donde disminuciones en la inversión pública tendrían una notable influencia sobre la productividad del sector privado (Bajo

y Sosvilla, 1993). Es por ello que, con carácter general, se impone tanto el profundizar en el control y en la lucha contra el fraude, como la mejora de la gestión de las diferentes administraciones y organismos públicos. Para las Administraciones de la Seguridad Social, y en el caso del Sistema Público de Pensiones, habría que profundizar en las medidas adoptadas con el objeto de reordenar las prestaciones contributivas y asistencial (como las medidas ya tomadas en materia de invalidez laboral transitoria e invalidez provisional), así como incorporando paulatinamente las recomendaciones expuestas en el denominado Pacto de Toledo. Por su parte, en el caso de la Sanidad, se han señalado propuestas tales como la selección de medicamentos a efectos de su financiación por el Sistema Nacional de Salud, el control de las recetas y la revisión de la forma de financiación de los proveedores (González *et al.*, 1995). □

NOTA

(1) Nótese que las proyecciones utilizadas del PIB están en línea con las realizadas por la OCDE (1995) para 1995 y 1996 (3,0 y 3,2 respectivamente), siendo menos optimistas que las ofrecidas en la Actualización del Programa de Convergencia (Ministerio de Economía y Hacienda, 1994) (3,9 % para 1996 y 1997).

BIBLIOGRAFIA

- Bajo-Rubio, O., y Sosvilla-Rivero, S. (1993): «Does Public Capital Affect Private Sector Performance? An Analysis of the Spanish Case, 1964-1988», *Economic Modelling*, vol. 10, págs. 179-185.
- Bajo-Rubio, O., y Sosvilla-Rivero, S. (1994): «La Política Fiscal en una Unión Monetaria: Aspectos Básicos e Implicaciones para el Caso Español», *Hacienda Pública Española*, núm. 130, págs. 9-15.
- González-Páramo, J. M. (1992): «El papel del Sector Público español en el proceso de integración económica en Europa», en J. Viñals (ed.): *La Economía Española ante el Mercado Unico Europeo. Las Claves del Proceso de Integración*, Alianza Editorial, Madrid, págs. 379-427.
- González López-Valcárcel, B.; Pellisé Urquiza, L., y Barber Pérez, P. (1995): «La financiación de los Servicios Sanitarios en España», Documento de Trabajo 95-13, FEDEA.
- Herce, J. A. (1995): «Las pensiones públicas en España: Perspectivas y posibilidades de reforma», Documento de Trabajo 95-03, FEDEA.
- Ministerio de Economía y Hacienda (1994): «Actualización del Programa de Convergencia», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 88-89, págs. 187-215.
- OCDE (1995): *Economic Outlook*, núm. 57.

VER PARA SABER

DE CADA 4 FRACASOS
ESCOLARES,

3 ESTÁN RELACIONADOS CON LA
VISION

NO ESPERES VER MAL PARA
REVISARTE, PUEDES SER TARDE.
CONTROLA TU VISION CADA AÑO.

CAMPAÑA DE PROTECCIÓN OCULAR
Asociación de Unidad Familiar

en pensiones sobre el PIB ha pasado de ser el 6,0 % en 1980 a ser el 8,9 % en 1994, un crecimiento muy importante. Mientras tanto, la proporción que suponen los ingresos por cotizaciones sobre el PIB solamente ha oscilado con el ciclo económico alrededor del 10 %. Estas proporciones certifican que, durante todo el período considerado, el sistema de pensiones contributivas ha tenido un superávit autónomo que, sin embargo, desaparecerá pronto de continuar mecánicamente la tendencia de los gastos de pensiones y de los ingresos por cotizaciones.

Las proporciones mencionadas anteriormente son, en todo caso, muy elevadas, reflejando el gran peso del sistema de pensiones en la economía y las dificultades para cumplir las promesas de pensiones y para encontrar los recursos necesarios para ello. A la vez, toda la población está de una u otra manera vinculada al sistema de pensiones y esto es lo que hace especialmente complicada su adaptación a circunstancias desfavorables. Entre éstas cabe citar principalmente al envejecimiento de la población y la ralentización del crecimiento del empleo y/o de la productividad. Tales circunstancias desfavorables, por sí solas, ponen en considerable tensión el sensible equilibrio financiero del sistema.

Un aspecto crucial es la interacción que sin duda

existe entre los incentivos de los individuos y los elementos del sistema de pensiones. Sin necesidad de entrar en el detalle, baste con la evidencia de que las pensiones futuras se causan sobre la base de cotizaciones pasadas pero se financian con las cotizaciones futuras. Este mecanismo escindido de causación de derechos y financiación de los mismos puede inducir a los individuos hacia comportamientos incompatibles entre sí con la consiguiente quiebra de los equilibrios necesarios. El verdadero riesgo de quiebra del sistema de pensiones de Seguridad Social radica en la distorsión de incentivos de la que se sigue la reticencia a cotizar y el abuso de las prestaciones.

El futuro de las pensiones en España está escrito en parte, y de alguna manera, en las tendencias recién analizadas y se verá exacerbado por los desarrollos demográficos. No puede negarse que es preocupante; pero esta predicción, antes que paralizar a la sociedad española debe estimularla para encontrar a tiempo las soluciones adecuadas. Estas no faltan, aunque sean dolorosas; pero lo más importante es que los incentivos correctos se restablezcan y las cargas y los beneficios se repartan eficaz y equitativamente.

Los cuadros 1 a 4 contienen las cifras mencionadas anteriormente.

CUADRO 1
LOS EFECTIVOS HUMANOS DEL SISTEMA

Año	Número de pensiones (1)	Número de pensionistas (2)	Número de afiliados (3)	Parados EPA (4)	Relación afiliados/pensionistas (3)/(2)	Relación activos/pasivos efectiva (3)/(4)
1980	4.398.434	4.127.732	11.060.600	1.526.900	2,68	1,96
1985	5.396.517	5.064.388	10.546.900	2.938.500	2,08	1,32
1990	6.187.135	5.773.170	12.513.900	2.441.200	2,17	1,52
1994	6.872.200	6.391.149	12.125.700	3.725.420	1,90	1,20

Fuente: Boletín de Estadísticas Laborales, Anuario de Estadísticas Laborales y cálculos propios.

CUADRO 2
GASTOS E INGRESOS

Año	Gastos en pensiones (millones)	Ingresos por cotizaciones (millones)	Pensión media anual (pesetas)	Cotización media anual (pesetas)	Crecimiento nominal de las pensiones medias (%)	Crecimiento nominal de las cotizaciones medias (%)
1980	933.585	1.597.671	212.254	144.447	—	—
1985	2.156.157	2.678.374	399.546	253.949	10,4	9,2
1990	3.851.467	4.911.510	622.496	392.484	11,1	10,3
1994	5.763.027	6.867.392	838.600	566.350	6,4	7,0

Fuente: Boletín de Estadísticas Laborales, Anuario de Estadísticas Laborales y cálculos propios.

CUADRO 3
ALTAS Y BAJAS DE PENSIONES Y SUS PENSIONES MEDIAS MENSUALES (14 PAGAS)

Año	Altas (1)	Pensión media de las altas (2)	Bajas (3)	Pensión media de las bajas (4)	Pensión media total sistema (5)	Brecha de la pensión media (%) (6) = (2)/(5)
1980	344.831	17.974	179.872	13.654	15.161	18,6
1985	412.603	35.700	300.615	25.500	28.539	25,1
1990	439.438	50.000	283.434	39.300	44.464	12,5
1994	483.600	70.000	355.400	53.400	59.900	16,9

Fuente: Boletín de Estadísticas Laborales, Anuario de Estadísticas Laborales y cálculos propios.

CUADRO 4
EL SISTEMA DE PENSIONES Y LA ECONOMÍA

Año	Gasto en pensiones en % del PIB	Tasa de crecimiento nominal de las pensiones	Cotizaciones en % del PIB	Tasa de crecimiento nominal de las cotizaciones	Tasa de crecimiento nominal del PIB	Tasa de crecimiento real del PIB
1980	6,0	—	10,3	—	15,6	1,2
1985	7,6	13,4	9,5	9,1	10,5	2,3
1990	7,7	14,0	9,8	13,8	11,3	3,6
1994	8,9	8,1	10,6	7,2	6,2	2,0

Fuente: Boletín de Estadísticas Laborales, Anuario de Estadísticas Laborales y cálculos propios.

3. La reforma de los sistemas de pensiones en la teoría y en la práctica

Desde que, a comienzos de la década de los años ochenta, los economistas comenzaron a preocuparse por el futuro de las pensiones, a causa del envejecimiento de la población occidental, la reforma de las mismas es un tema recurrente en los medios de comunicación. Desde entonces, se han sucedido los estudios académicos y de los organismos nacionales e internacionales y se han generalizado las propuestas de reforma, algunas de las cuales se han llevado a cabo. ¿Puede hacerse un balance rápido, quince años después, de los resultados alcanzados?

En la teoría, los numerosos estudios realizados han permitido conocer mejor la enorme complejidad de los sistemas públicos de pensiones, la similitud de los problemas en todos los países occidentales y la interrelación entre pensiones, demografía y economía. En la actualidad, comienzan a ser redundantes los estudios convencionales sobre «el futuro de las pensiones», tanto nacionales como de los organismos internacionales. Sistemáticamente coinciden en el diagnóstico a pesar del revuelo que se forma en los medios de comunicación cada vez que aparece una nueva entrega

de este tipo de estudios. Las reformas que se proponen consisten en elevar la edad de jubilación, exigir carreras más largas e intensas de cotización, reducir el montante de las pensiones, controlar con rigor la elegibilidad de los beneficiarios, etc.

En la práctica, sin embargo, los países avanzan tímidamente en la senda de la reforma. Entre las líneas de reforma ensayadas cabe distinguir las reformas radicales (éxito por ahora en Chile, fracaso en el Reino Unido) y las reformas moderadas o graduales. Estas últimas se generalizan en los países occidentales desde mediados de los años ochenta. Simultáneamente, se anuncian reformas más o menos amplias, que se adoptarán gradualmente, en torno al año 2000 y siguientes. Todas ellas buscan el equilibrio financiero del sistema de pensiones a largo plazo aunque las que se han adoptado tratan de obtener efectos inmediatos.

En España, las medidas más importantes hasta la fecha han sido la modificación del cálculo de la base reguladora de la pensión (Ley de Racionalización de la Seguridad Social de 1985) y la regulación de las pensiones privadas (Ley de Fondos y Planes de pensiones de 1987). La primera logró cercenar el abuso de la compra de pensiones artificialmente elevadas y la segunda estableció los

CUADRO 5
MEDIDAS DE REFORMA DE LAS PENSIONES

Medida	Efecto previsible sobre las pensiones medias futuras y el balance del sistema
1. Aumento de las cuotas patronales y de los trabajadores.	Incremento de los recursos corrientes, las bases de cotización no varían pero pueden producirse reclamaciones de pensiones mayores.
2. Consideración de toda la carrera de cotización en el cálculo de la base reguladora.	La pensión futura puede aumentar o disminuir según lo haga la nueva base reguladora. Asimismo lo harán los gastos por pensiones. Los recursos totales del sistema pueden aumentar si lo hace la carrera media de cotización.
3. Aumento del número mínimo de años de cotización.	El sistema reconocerá menos pensiones y sus gastos por este concepto disminuirán. Las carreras más largas aumentarán los recursos del sistema.
4. Equiparación de los «puntos» de pensión por año cotizado.	Las pensiones de las carreras cortas disminuirán y también el gasto por pensiones, los recursos totales aumentarían si se alargan las carreras medias de cotización.
5. Penalizaciones y primas por anticipación o retraso de la jubilación.	La pensión disminuye en el primer caso y aumenta en el segundo. El balance de gastos y recursos no es fácil de establecer a priori, ya que se modifica el número de años de disfrute de la pensión.
6. Aumento de la edad de jubilación.	En alguna medida la pensión media aumentaría pero sus efectos más importantes serían la mejora del balance del sistema por el aumento de las cotizaciones y el descenso de las prestaciones totales, salvo distorsiones serias del mercado de trabajo.
7. Jubilación y trabajo a tiempo parcial en un rango alrededor de la edad legal.	Correctamente diseñada, esta medida nunca supondría un empeoramiento del balance del sistema pudiendo mejorarlo y, sobre todo, ampliaría considerablemente la elección de los asegurados.
8. Indexación de la pensión con el salario.	La pensión disminuiría si los salarios crecen menos que los precios y también lo harían los gastos por pensiones. A largo plazo, los salarios capturan las ganancias de productividad y las pensiones aumentarían.
9. Capitalización parcial de pensiones para los cotizantes jóvenes.	Las consecuencias han de estudiarse detalladamente. Primero descenderían los recursos corrientes del sistema y mucho después los gastos por pensiones. Las pensiones de seguridad social descenderían aunque no necesariamente por peseta cotizada.

fundamentos para los complementos privados de pensiones que se desarrollarán a medida que las públicas vayan limitándose para los individuos de mayores riesgos. El reciente Pacto de Toledo no puede definirse propiamente como una medida de reforma.

4. ¿Qué efectos tienen las medidas de reforma de las pensiones?

No es fácil establecer el efecto de una medida determinada a menos que se disponga de un volumen muy importante de información sobre el funcionamiento del sistema de pensiones y de un modelo detallado por edades y contingencias de sus beneficiarios y cotizantes. Aun así, será preciso reducir la incertidumbre sobre el futuro mediante escenarios económicos y demográficos adecuados. El cuadro 5 contiene una relación de diversas medidas y una descripción de sus efectos previsibles.

Como puede apreciarse, no todas ellas resultan en beneficios netos evidentes para el equilibrio financiero del sistema de pensiones. Hay, no obstante, multitud de cuestiones relevantes en esta materia tales como las de qué pensiones resultan afectadas por las medidas, con qué intensidad, en qué momento del tiempo, cuándo han de anunciarse las reformas, etc.

No cabe duda de que el tiempo a transcurrir desde que una amplia reforma se anuncia hasta que ésta se aplica es crucial para facilitar el ajuste de los cotizantes a quienes las reformas afectarán de manera prioritaria. La urgencia de la reforma de las pensiones radica casi más en la necesidad de proveer amplios períodos transitorios que en la de atajar las malas perspectivas financieras que se anuncian.

Las secciones siguientes desarrollan un modelo muy elemental que, sin embargo, ilustra las consecuencias generales de adoptar diferentes escenarios de reforma alternativos.

CUADRO 6
ILUSTRACION DE LA EVOLUCION DEL SISTEMA ESPAÑOL DE PENSIONES: 1995-2025

	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2025
EFFECTIVOS (en miles)							
Población total (a)	39.416	39.929	40.562	41.110	41.313	41.142	40.768
Población de 60-64 (a)	2.154	1.879	2.047	2.244	2.334	2.660	2.887
Población de 65 y + (a)	6.050	6.690	6.944	7.209	7.574	7.971	8.660
Pensiones (b) (c)	6.984	7.605	7.917	8.246	8.659	9.159	9.950
Afiliados (d)	12.223	12.719	13.236	13.774	14.334	14.917	15.523
IMPORTES (en pesetas constantes, base 1995 = 100)							
Gastos de pensiones (e) (f)	100	116	129	144	162	183	212
Ingresos p. cotiz. (g)	100	109	120	131	143	157	171
Ingresos s/gastos (%)	100	94	93	91	89	86	81

Hipótesis:

- (a) Las proyecciones corresponden al Instituto de Demografía. Población de hecho a 31 de diciembre de cada año. Variante media.
 (b) El número de nuevas altas evoluciona con la población de 60 a 64 años según la proporción estimada para 1995.
 (c) El número de pensiones supervivientes del año anterior se obtienen como una fracción de la población de 65 y más años, según la proporción estimada para 1995.
 (d) El empleo crece al 0,8 % al año.
 (e) La pensión media de las nuevas altas crece al 1 % al año.
 (f) La pensión media de los supervivientes crece al 0,5 % real (la mitad del crecimiento de los salarios) para reflejar el juego de los complementos de mínimos y al 1,37 % anual estimado para reflejar la sustitución de pensiones por los flujos de altas y bajas.
 (g) La cotización media anual crece con los salarios al 1 % anual.

5. Un modelo simple para la evaluación de las medidas de reforma

La estimación de los efectos de diversas medidas de reforma requiere la construcción de un modelo muy detallado del sistema de pensiones, lo cual no se ha abordado con motivo de este trabajo. Es, sin embargo, relativamente sencillo realizar un ejercicio ilustrativo que permita establecer un escenario central del sistema de pensiones, así como las consecuencias de diversas alternativas de política en esta materia. Para ello basta con un conjunto de hipótesis sobre la evolución de los flujos demográficos del sistema de pensiones y de las prestaciones económicas que el mismo otorga, basadas, estas últimas, en hipótesis macroeconómicas de crecimiento del empleo y los salarios reales.

Esto es lo que se hace en el cuadro 6, en el que se describe un modelo muy simple del sistema de pensiones de Seguridad Social español con el objeto de fijar el escenario central sobre el que realizar una serie de análisis alternativos. Las hipótesis adoptadas se explican en las notas al pie del cuadro.

Puede apreciarse el deterioro previsible de la relación afiliados/pensiones dominada en este ejercicio por la evolución demográfica y el crecimiento del empleo. Se ha optado por presentar la evolución de gastos e ingresos a partir de una base 100 en 1995 arbitraria de manera que la cobertura al 100 % de los gastos por los ingresos reflejada en

la última fila del cuadro es también arbitraria. A partir de esta situación base, sin embargo, los índices de gastos, ingresos y de cobertura evolucionan según dictan las hipótesis demográficas y económicas establecidas reflejando un crecimiento real de los gastos por pensiones superior al de los ingresos por cotizaciones, lo cual determina un índice de cobertura de los gastos por parte de los ingresos del 81 % en 2025, es decir, un descenso de 19 puntos respecto a 1995.

Este deterioro, además, es explosivo a partir del 2020, lo cual coincide con los temores de un agravamiento de las cuentas del sistema de pensiones a medida que progresa el envejecimiento de la población y se producen las jubilaciones masivas de los nacidos entre 1965 y 1975. Fenómeno fácil de apreciar de haberse dispuesto de una proyección de la población española más allá del año 2025.

Sobre esta situación de base habría que evaluar las diferentes medidas estableciendo su capacidad para evitar en mayor o menor medida el deterioro del indicador de cobertura, bien porque logren la disminución de los gastos o porque permitan un aumento de los ingresos. Esto es lo que se hace en la sección siguiente.

6. Efectos de medidas alternativas

A continuación se evalúan las consecuencias de adoptar dos tipos de medidas generales que afecten tan sólo a los nuevos pensionistas (medidas de

CUADRO 7
EFFECTOS SOBRE EL ÍNDICE DE COBERTURA DE MEDIDAS ALTERNATIVAS

	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2025
Escenario de base	100	94	93	91	89	86	81
Medidas de maduración lenta	100	95	95	94	93	90	86
Medidas de aplicación universal	100	94	97	97	97	96	93
Aumento del empleo	100	97	99	101	102	102	99

maduración lenta) o al conjunto de las pensiones existentes (medidas de aplicación universal). También se estudia la sensibilidad del escenario de base a un crecimiento del empleo mayor del supuesto en la sección anterior. Solamente se ofrecen los resultados para el índice de cobertura de los gastos de pensiones, para cada una de las alternativas mencionadas, en el cuadro 7.

Medidas de maduración lenta

Son medidas de maduración lenta aquellas que afectan tan sólo a los nuevos beneficiarios del sistema, tanto reduciendo su número como consecuencia de condiciones más estrictas de elegibilidad, como reduciendo el importe de las prestaciones o ambas. Medidas de este tipo serían: a) un aumento de la edad de jubilación, b) un aumento de los años de cotización en el cálculo de la base reguladora, c) el reequilibrio de los puntos de pensión por año cotizado y/o carreras completas más largas y d) penalizaciones y premios por jubilación a otra edad que la edad legal.

Sus efectos se hacen notar a medida que las nuevas altas hacen madurar la medida en el conjunto del sistema. Supóngase que, por alguna de las razones anteriormente mencionadas, la pensión media de las nuevas altas disminuye en un 10 % a partir del 2000. En este caso, la cobertura de los gastos en pensiones por los ingresos por cotizaciones aumentaría ligeramente respecto al escenario de base, en concreto, el índice de cobertura pasa del 81 % al 86 %, sin que se evite el carácter explosivo del mismo.

Medidas de aplicación universal

Las medidas de aplicación universal afectan a todos los pensionistas del sistema y sus efectos sobre el balance del mismo son más intensos y rápidos. Las medidas de este tipo giran fundamentalmente en torno a la actualización de las pensiones causadas, sea reduciendo la indexación en base al IPC o reduciendo los complementos de mínimos.

En el escenario central se ha supuesto que estos últimos venían representados por un factor de actualización de la mitad del crecimiento de los salarios. Ello hace que las pensiones ya causadas no se desvíen demasiado de los salarios ni, por tanto, de las nuevas pensiones en cada ejercicio. Si se elimina este factor a partir del año 2000, el balance del sistema mejora como se muestra en el cuadro 7. En particular, el indicador de cobertura de los gastos por pensiones mejora sensiblemente pasando del 81 % en el escenario de base, en 2025, al 93 %, logrando sostener durante un período más prolongado la cobertura de partida. Tampoco se evita, no obstante, la aceleración del deterioro a partir de 2020.

Crecimiento del empleo

Muy a menudo se argumenta que basta con que la economía y el empleo crezcan para que, bien por la vía de la productividad o de la afiliación, aumenten los ingresos del sistema y pueda, así, hacerse frente a los mayores gastos que se esperan. Si el empleo crece de forma tendencial al 1,5 %, en vez de al 0,8 % como se ha supuesto en el escenario central, la cobertura del sistema evolucionaría como se muestra también en el cuadro 7. El índice de cobertura de los gastos por pensiones se mantendría virtualmente constante a lo largo del período de proyección considerado gracias a los mayores ingresos proporcionados por un número fuertemente creciente de afiliados.

En este caso, la evolución del indicador de cobertura posterior al 2025 no solamente estaría dominada por la jubilación de los nacidos entre 1965 y 1975, sino que también repercutiría desfavorablemente los mayores derechos adquiridos por los nuevos cotizantes.

Adviértase, de todas formas, que el número de afiliados debería ser, en el 2025, de más de 19 millones, frente a los 15,5 millones del escenario central. Ello es muy difícil, dado el curso previsible de la actividad, la capacidad de creación de empleo de la economía española y las perspectivas migratorias libres de conflictos en nuestro país.

7. Conclusiones

Los diferentes tipos de medidas analizados con la ayuda del sencillo modelo de la sección 4 arrojan unos resultados que no pueden tomarse sino como ilustraciones de la eficacia relativa de cada una de las primeras. Como cabe esperar, las medidas que afecten tan sólo a las nuevas pensiones habrán de ser muy intensas para lograr una corrección sustantiva de la situación previsible en los próximos treinta años. Este sacrificio se concentrará de forma duradera sobre los nuevos pensionistas de cada año. Por el contrario, las medidas de aplicación universal, al repartir la carga sobre todos los pensionistas, logran un mayor efecto global con menor sacrificio por beneficiario aunque cabe destacar el reducido montante de las pensiones medias totales del sistema español en la actualidad. Por fin, el crecimiento del empleo a un ritmo superior al que puede estimarse verosímil de manera tendencial para la economía española resolvería buena parte de los problemas de cobertura de gastos por pensiones en los próximos treinta años, aunque son innegables las dificultades para que se dé un crecimiento de este tipo.

Puesto que poco se puede decir de la situación posterior al 2025, y dada la tendencia que apunta el indicador de cobertura, sería una mala política la de despreciar el estudio de medidas radicales de reforma a largo plazo del sistema de pensiones, tales como una transición progresiva y parcial hacia un sistema de capitalización, probablemente privado, compulsivo o no. Igualmente, sería una mala política confiar, en las próximas décadas, exclusivamente en el crecimiento del empleo o de la productividad. □

NOTA

(*) Este trabajo se ha inspirado, en sus líneas generales, en un proyecto de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada, dirigido por el autor y actualmente en curso, para la evaluación detallada de las medidas de reforma del sistema español de pensiones contributivas. Deseo agradecer, sin implicarles en las limitaciones del enfoque aquí adoptado, las aportaciones de los diferentes miembros del equipo de investigación en el desarrollo de dicho proyecto.

REVISTA DE ESTUDIOS AGRO - SOCIALES

JULIO **169** SEPTIEMBRE
1994

ESTUDIOS

Felisa Ceña Delgado

Planteamientos económicos del desarrollo rural: perspectiva histórica

**Fernando Molinero Hernando
y Milagros Alario Trigueros**

La dimensión geográfica del desarrollo rural: una perspectiva histórica

**José Luis Fernández-Cavada Labat
y Sigfredo F. Ortuño Pérez**

Mercado de trabajo agrario y desarrollo rural

**Ricardo Blanco Portillo
y Javier Benayas del Alamo**

El turismo como motor de desarrollo rural. Análisis de los proyectos de turismo subvencionados por Leader I

José M.ª Sumpsi Viñas

La política agraria y el futuro del mundo rural

**Eduardo Ramos Real
y José J. Romero Rodríguez**

Del «productivismo» al «ruralismo»: una reflexión sobre la política agraria en Andalucía

Roberto Sancho Hazak

El interés internacional por lo rural y la política rural comunitaria

**Melchor Guzmán Guerrero
y Manuel Pérez Yruela**

Desarrollo rural y protección del medio ambiente: el parque natural de las Sierras Subbéticas Cordobesas

Carlos Beltrán Fernández

Acciones institucionales en relación con el desarrollo rural en España

NOTAS

CRITICAS Y NOTICIAS DE LIBROS

REVISTA DE REVISTAS

INFORMACION Y CONVOCATORIAS

Edita: *Secretaría General Técnica
Ministerio de Agricultura, Pesca
y Alimentación*

Sociedades: A través de librerías especializadas o dirigiéndose al Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Paseo de la Infanta Isabel, 1. Téf.: (91) 347 55 50 • Fax: (91) 347 57 22 • 28071 MADRID (ESPAÑA).

Suscripción anual para 1994

- España	6.500 ptas.
- Estudiantes	4.500 ptas.
- Extranjero	8.500 ptas.
- Número suelto	2.000 ptas.

El Pacto de Toledo: un punto de partida problemático

El porvenir de las pensiones públicas constituye un problema mayor en la vida política y social de los países occidentales, incluida España. Resolverlo requiere entender que sus efectos se manifiestan en el largo plazo. De hecho, el problema del llamado «equilibrio financiero» del sistema público de pensiones se plantea hoy, en España, con un horizonte de un cuarto de siglo. Se trata de un horizonte crítico, a causa de los efectos combinados de la tendencia demográfica, hacia el envejecimiento de la población, y de la evolución del empleo, sumamente dificultosa. Se suele argüir que, dadas estas tendencias, si se quiere evitar la crisis futura, es preciso actuar hoy. Sólo si se toman las decisiones ahora, los activos actuales encontrarán, cuando se jubilen, un sistema de pensiones en funcionamiento, que responda a sus expectativas (y resuelva sus problemas de supervivencia con cierta holgura), y no un sistema en quiebra, que las frustre.

La renuencia a pensar en el largo plazo es una característica frecuente en la vida española, en especial la vida pública. Y así, aunque la clase política ha hecho varias declaraciones retóricas sobre el problema de las pensiones en el pasado, sólo parece que haya comenzado a tomarlo realmente en serio en fecha muy reciente. En el curso del año pasado y de éste, los partidos políticos han establecido un diálogo sobre la materia, han alcanzado el entendimiento informal de (tratar de) evitar un uso electoral (léase: demagógico) de la misma, y han llegado a ciertos acuerdos sustantivos. Estos acuerdos han encontrado su forma y su expresión en el llamado *Pacto de Toledo*, unánimemente aprobado en el pleno del Congreso de los Diputados a principios de abril del presente año.

En términos generales, los acuerdos entre los partidos políticos pueden ser examinados desde muy diversos puntos de vista. Cabe considerar un pacto desde la perspectiva de si su contenido sustantivo resuelve definitivamente la materia en cuestión; o de si el pacto pone en marcha un proceso de reformas (o políticas públicas) de las que quepa esperar que resuelvan ese problema, en un tiempo prudencial; o, también, de si favorece el comienzo de un proceso de deliberación pública y educación cívica que, en su momento, pueda propiciar el desarrollo de las reformas.

En este breve trabajo estamos interesados en examinar el *Pacto de Toledo* como punto de partida de un proceso de reformas y, hasta cierto punto, de un proceso de deliberación pública. Nos preguntamos si se trata de un punto de partida sólido, o problemático y dudoso, que conviene aclarar y, tal vez, reforzar. Naturalmente, los acuerdos

Víctor Pérez-Díaz

Elisa Chuliá

Berta Alvarez-Miranda

Analistas Socio-Políticos, Gabinete de Estudios (ASP)

plasmados en el *Pacto* serán tanto más sólidos cuanto mejor reflejen las posiciones de los diferentes partidos sobre la materia. Por ello, situaremos la discusión sobre los acuerdos del *Pacto* en el contexto de las posiciones de los partidos en torno al momento en el que aquél tuvo lugar.

Hay que reconocer que el hecho mismo de suscribir un pacto sobre la materia indica un cambio de actitud de los partidos (y en especial del Partido Socialista Obrero Español), que parecen querer comprometerse en la búsqueda de consenso. Hace tan sólo diez años, el gobierno socialista decidió cambios significativos en el sistema de pensiones sin acuerdo previo con otras fuerzas políticas o sociales: prevaleciendo de la debilidad de la oposición y de la división de los sindicatos, y a pesar de una huelga general. Al parecer, las circunstancias políticas y sociales (y sindicales) de los años noventa no permiten ya decisiones de este carácter.

Pero una vez que los partidos han adoptado esta (notable) decisión de ir juntos por una senda de búsqueda de consenso, al menos un trecho del camino, parece que la cautela ha vuelto a imponerse entre ellos. De hecho, sus declaraciones y sus recomendaciones de reforma contienen silencios y ambigüedades importantes, que son probablemente la consecuencia de dos factores: la incertidumbre respecto a la efectividad y las consecuencias económicas y sociales de las propuestas, y el temor a (y posiblemente desconocimiento de) las opiniones del público sobre esta materia. El texto del *Pacto de Toledo*, y el contexto de las declaraciones partidistas sobre la materia, muestran una tendencia a un vago eclecticismo con respecto a las medidas a tomar con vistas a la solución del equilibrio financiero del sistema a largo plazo, y suma precaución a la hora de tomar posición en lo referente a reformas estructurales del sistema de pensiones (1).

Las medidas a través de las cuales se pretende acometer el problema del equilibrio financiero del sistema a largo plazo se refieren al recorte (o ampliación) del gasto, o/y al aumento (o reducción) de ingresos. Aquí simplemente nos contentaremos con enumerar y ordenar las propuestas formuladas por los varios partidos, y el reflejo de estas propuestas en el pacto en cuestión.

La posibilidad del retraso de la edad de jubilación (que supondría un recorte del gasto en pensiones) o de su adelanto (que implicaría un aumento) da lugar a propuestas contradictorias de los partidos. Esto ocurre en un momento en el que la tónica dominante en el conjunto de los países europeos parece ser la de incentivar el retraso en la

edad de jubilación (por ejemplo, en Gran Bretaña, Francia, Alemania, Bélgica, Italia o, más recientemente, Suiza), contra lo que había sido una tendencia previa. El Partido Popular propone retrasar a los 70 años la jubilación obligatoria de algunos colectivos de funcionarios; por el contrario, Izquierda Unida se opone al retraso de la edad de jubilación y se inclina por su adelanto, en el marco de lo que sería una política general de «reparto del trabajo» (2). El *Pacto* se limita a incluir una referencia marginal al mantenimiento de la edad legal de jubilación en los 65 años, es decir, a no alterar la situación actual.

En contraste con las posiciones discordantes (que al parecer se anulan) respecto a la fijación de la edad legal de jubilación, cabe observar una (relativa) aproximación del discurso de los partidos respecto a la conveniencia de flexibilizarla voluntariamente. Sin embargo, hay que situar ese discurso convergente en el contexto de estrategias orientadas hacia objetivos últimos muy distintos, y aun contrapuestos.

El ministro de Trabajo, José Antonio Griñán, defiende una posición (que parece contar con el apoyo de su partido) favorable al establecimiento de incentivos al trabajo después de la edad de jubilación compatibles con el derecho a una pensión. De manera semejante, el PP propone permitir la simultaneidad de un trabajo a tiempo parcial con una pensión parcial (3). En general, por tanto, PSOE y PP se inclinarían por una flexibilización de la edad de jubilación vinculada a una incentivación del trabajo después de los 65 años. De hecho, el *Pacto de Toledo* recoge una propuesta de ambas formaciones políticas para reducir las cotizaciones y las pensiones en función de la jornada de trabajo, pasada esa edad. Sin embargo, en el caso de IU, la flexibilidad en la edad de jubilación va ligada a una estrategia general a favor no de su retraso, sino de su adelanto. Por eso, IU contempla la jubilación parcial acompañada de los contratos de relevo y del trabajo social voluntario de los mayores, con el objetivo a medio plazo de adelantar la edad de jubilación a los 60 años (4).

Una medida que podría reducir el gasto, y que parece haber merecido el consenso declarativo entre los principales partidos, es la relativa al incremento de la proporcionalidad de las prestaciones del sistema público de pensiones con respecto a las cotizaciones realizadas. Se trata, no obstante, de un consenso algo precario. Es cierto que los últimos congresos nacionales de PP y PSOE han señalado la necesidad de reforzar la proporcionalidad; sin embargo, IU se ha opuesto a la introducción en el texto del *Pacto de Toledo* de una refe-

rencia al cálculo de las pensiones sobre la base de toda la vida activa del pensionista (5). El *Pacto* se limita a recoger el vago propósito de acentuar la proporcionalidad de las pensiones, gradualmente, a partir de 1996.

El *Pacto* elude, por otra parte, formular alguna nueva propuesta respecto a otra forma de reducir el gasto, consistente en incrementar el número de años de cotización exigidos para causar derecho a pensión. Sin embargo, una medida de estas características quedó incluida en la reforma de 1985, mediante la cual se prolongó el número mínimo de años de cotización (período de carencia) de diez a quince.

Un tema relevante a efectos de asegurar el equilibrio financiero del sistema mediante la reducción del gasto es el del control de los fraudes que pudieran cometer los beneficiarios del sistema de pensiones, y de la mala gestión por parte de los administradores públicos. De hecho, PSOE, PP e IU declaran su interés en una mejora de los mecanismos de gestión y administración de las pensiones públicas; PSOE y PP insisten en el control del fraude, especialmente respecto a las pensiones de invalidez, mientras que IU pone el acento en el control del cobro de las cotizaciones (6). Estas preocupaciones han quedado recogidas en el *Pacto de Toledo*, dando lugar a diversas recomendaciones, incluida la de una «integración orgánica de las funciones de afiliación, recaudación y de gestión de prestaciones» (7), que pudiera eventualmente traducirse en una reducción tanto del fraude en los beneficios percibidos como de la morosidad en el pago de las cotizaciones.

Si bien las medidas anteriores parecen orientarse, en general, hacia una reducción (previsiblemente modesta) del gasto en las pensiones públicas, otras parecen estar dirigidas hacia un aumento de éste, tales como la indiciación anual de las pensiones públicas, la mejora selectiva de determinadas pensiones y la equiparación de la pensión mínima al salario mínimo interprofesional.

Las dos primeras propuestas han quedado recogidas en el *Pacto de Toledo*. La indiciación anual de las pensiones públicas de acuerdo con el Índice de Precios al Consumo constituye una demanda aparentemente unánime. El PSOE insiste en la revalorización automática de las pensiones públicas, limitando así el margen de acción en los presupuestos de cada ejercicio; IU comparte este objetivo de una revalorización anual obligatoria; por su parte, el PP habla de revisión continuada y de consolidación de la capacidad adquisitiva de las pensiones, incrementando en mayor cuantía las más bajas (8). Hay que tener en cuenta que estas

recomendaciones tienen lugar en un momento en el que, en otros países europeos, la suspensión o el retraso de la indiciación están siendo considerados como instrumentos de alguna utilidad y (presuntamente) de escaso coste político para conseguir el objetivo del recorte del gasto en pensiones. El *Pacto* también dedica una recomendación a mejorar, «en la medida en que la situación financiera lo permita» (9), las pensiones de orfandad y las peor dotadas de viudedad. No incluye, sin embargo, propuesta alguna relativa a la equiparación de la pensión mínima con el salario mínimo interprofesional, medida que ha merecido el apoyo de los tres principales partidos, como demuestran los programas electorales del PSOE, el PP e IU en las pasadas elecciones legislativas (así como los últimos congresos nacionales de los dos primeros) (10). Por otra parte, el objetivo de conseguir el equilibrio entre ingresos y gastos en pensiones puede ser acometido por el lado de los ingresos (con o sin reducción del gasto). Aquí cabe incluir la recomendación generalizada de incrementar las cotizaciones sociales de los agricultores y de los autónomos: dos grupos de interés que parecen tener una influencia muy limitada sobre los partidos políticos. En todo caso, la pretensión de realizar estos incrementos, bajo la cobertura de una operación de racionalización burocrática u homogeneización de los regímenes especiales y el llamado régimen general, parece representar una pretensión compartida, al menos discursivamente, por los diversos partidos políticos (11).

Una forma peculiar de equilibrar el sistema de pensiones públicas consiste en limitar su capacidad de financiación a los gastos contributivos, haciendo que los Presupuestos asuman la totalidad de los no contributivos y asistenciales: el problema de fondo quedaría de esta manera, por lo pronto, «resuelto» mediante el procedimiento de desplazarlo a otro terreno. Tanto el PSOE, como el PP, IU y Convergència i Unió han declarado explícitamente su acuerdo con la separación financiera de las prestaciones contributivas y de las de carácter universal (como la sanidad, los servicios sociales o los complementos de mínimos de algunas pensiones), acuerdo que ha quedado reflejado en una recomendación del *Pacto de Toledo* (12).

A primera vista, esta línea de pensamiento común encaja con una estrategia general de reducción de cotizaciones sociales, entendidas como un impuesto sobre el empleo (y parece afín al pensamiento subyacente al Informe Delors). Pero es obvio que este consenso aparente puede contener en su interior un malentendido. Todo depende de cuál sea el volumen relativo de los gastos no contribu-

tivos y asistenciales, y de la carga fiscal adicional que se quiera hacer soportar a la economía real del país por la vía de los Presupuestos Generales. En otras palabras, es preciso aclarar si el objetivo del equilibrio financiero de los presupuestos de la Seguridad Social se sitúa o no en el marco de una estrategia general orientada a un equilibrio financiero del conjunto de las cuentas del Estado, y a un volumen de gasto público mayor o menor (y eventualmente a un déficit público mayor o menor).

Supuesta esta separación del sistema de pensiones contributivo del resto de prestaciones no contributivas, y una vez concentrada la atención sobre las pensiones contributivas financiadas mediante cotizaciones sociales, PP y CiU apuestan por una reducción de estas aportaciones (en el marco de un argumento general acerca de la incentiva-ción del empleo), que conllevaría, al menos en un primer momento, una reducción de los ingresos del sistema. En su avance de programa electoral, el PP ha cuantificado la reducción deseable de las coti-zaciones en 5 puntos, a realizar a lo largo de tres años, sugiriendo (como una de las fórmulas posi-bles para hacerlo) la disminución de las cuotas de los trabajadores con salarios más bajos; por su parte, CiU ha propuesto una reducción de entre 3 y 5 puntos, a realizar en tres años (13). El *Pacto de Toledo* se ha hecho eco de estas recomendacio-nes de una manera vaga y desvaída, condicionán-dolas «al mantenimiento del equilibrio financiero del sistema contributivo» (14). Esta vaguedad puede ser el resultado de la ambigüedad del PSOE en la materia, y de la presión contraria de IU. De hecho, IU recomienda no ya el descenso, sino el aumento de las cotizaciones, especialmente en épocas de crisis (15).

Evidentemente, la reducción de las cotizaciones sociales, y por tanto, aparentemente, de los ingre-sos del sistema de pensiones públicas, sólo tiene sentido en un determinado marco de expectativas y estrategias: la expectativa, optimista, de que la dinamización de la economía, provocada por la disminución de las aportaciones empresariales al sistema de la Seguridad Social, amplíe la base glo-bal de los ingresos del sistema; y, posiblemente, la estrategia de desarrollar un sistema complementa-rio de pensiones privadas. El hecho es que las pro-puestas de reducción de las cotizaciones suelen ir aparejadas de las demandas de potenciación de un sistema complementario de pensiones privadas, mediante el uso de incentivos fiscales a las mis-mas. De ahí que en esta última cuestión se obser-ven líneas de disenso entre los partidos semejan-tes a las ya observadas respecto al aumento o descenso de las cotizaciones sociales.

El estímulo fiscal de las pensiones privadas re-cibe el apoyo explícito del PP y de los principales partidos nacionalistas, pero no de IU ni (dudosa-mente) del PSOE. El PP ha propuesto condiciones fiscales más favorables que las actuales para los fondos de pensiones privados en su avance del programa electoral para las próximas elecciones generales (fijando un plazo de 15 años para que se pueda rescatar el fondo sin coste fiscal, e incre-mentando la cantidad deducible a 850.000 pese-tas, que posteriormente alcanzaría el millón), así como en sus enmiendas al *Pacto de Toledo*. CiU y el Partido Nacionalista Vasco se han sumado a esa opinión de los populares en varias ocasiones, en-tre otras, en la discusión de la Ley de Seguro Pri-vado. Izquierda Unida se ha opuesto claramente al fomento de los fondos privados de pensiones. El PSOE se atiene al *statu quo*: prefiere no modificar su tratamiento fiscal de momento, sin descartar que lo haga en el futuro (16).

Como resultado de todo ello, el *Pacto de Toledo* contiene una referencia al tema del sistema com-plementario de cierta ambigüedad. Por un lado, en las consideraciones generales del *Pacto*, se insiste con algún énfasis en la defensa de un sistema de-finido como de reparto y solidaridad, tanto por oposición a (supuestas) «demandas teóricas» que pretenderían sustituirlo por otro «de capitalización», como a un sistema que implicara «la simple provi-sión de pensiones mínimas» (entendiendo, tal vez, por «mínimas» el equivalente a «insuficientes»). Am-bos modelos se juzgan «rechazables». Por otro lado, sin embargo, esas mismas consideraciones incluyen el reconocimiento de que conviene forta-lecer las modalidades de previsión basadas en «prestaciones complementarias de naturaleza libre y gestión privada» («que deberán prestarse en un marco de solvencia financiera, gestión eficaz y transparencia y atención a sus fines propios») (17). Este reconocimiento se completa con la inclusión de una recomendación (más bien imprecisa) rela-tiva a la actualización y la mejora de los incentivos fiscales al sistema complementario, es decir, a los fondos de pensiones privados, a los que se carac-teriza como «una importante fuente de ahorro a largo plazo, tanto individual como colectiva» (18).

En definitiva, si centramos la atención en los problemas del equilibrio financiero (y dejamos aparte otros temas, como el de la creación de un fondo de estabilización que mitigue las conse-cuencias a corto plazo de los ciclos económicos sobre el sistema público de pensiones), se observa que el *Pacto de Toledo* abre un área de consenso que ofrece algunas vías de reforma in-teressantes orientadas a la reducción del gasto: una

aceptación genérica del principio de la proporcionalidad, la deseabilidad de alguna mayor flexibilidad en la edad de la jubilación, y de la mejora de la gestión y del control del fraude. Por otra parte, el área de consenso de los partidos firmantes del *Pacto* parece extenderse también a algunas vías de incremento del gasto, como, por ejemplo, en el tema de la indiciación de las pensiones. Hay asimismo áreas de consenso que cubren disensos poco explícitos, como el relativo a la desagregación de la financiación de prestaciones contributivas y no contributivas, que silencia un desplazamiento del problema y disimula la existencia de estrategias contrapuestas. Y hay, finalmente, un área de silencio, imprecisión o ambigüedad que concierne, de un lado, a la reducción del gasto, y concretamente a medidas como el retraso de la edad de jubilación o el aumento del período de carencia, y, de otro lado, a cuestiones sobre la «reforma estructural», como la relativa al papel de los fondos de pensiones.

Volvamos ahora sobre la cuestión inicial acerca de si podemos considerar el *Pacto de Toledo* como un punto de partida sólido para el proceso de reformas y el proceso de deliberación pública, que parecen necesarios. A la vista de la discusión anterior parece claro que es un punto de partida sumamente problemático, y ello por varias razones.

En primer lugar, porque orilla la discusión de cuestiones básicas que afectan directamente al problema que aborda, tales como la concepción misma del sistema de bienestar del país (o lo que suele denominarse el «Estado de bienestar»), la política de activación de la economía real que constituye el soporte de este sistema, el grado de tolerancia con la economía sumergida (que implica una erosión de ese soporte, a veces, como en el caso de España, hasta extremos considerables), o el nivel y la estructura de la presión fiscal que se considera compatible con esa activación de la economía real. A falta de este debate, la discusión del problema de las pensiones públicas en términos del equilibrio financiero del sistema es insuficiente, y probablemente sólo puede tener efectos persuasivos limitados sobre la opinión pública.

En segundo lugar, porque el acuerdo disimula disentimientos importantes relativos al tema del equilibrio financiero del sistema, y de las reformas estructurales. Estos disimulos son comprensibles, pero lamentables. El asunto requiere clarificación por las partes, que debería hacerse a la vista del público. En ausencia de este esfuerzo clarificador, la invocación ritual al *Pacto* puede tener escaso efecto real, y a la larga convertirse simplemente en una rémora.

Sin embargo, junto a estas dos críticas, hay que introducir una reflexión algo más matizada relativa a la secuencia y el contexto temporal en los que se sitúa el *Pacto de Toledo* en particular y el proceso político en general. A este respecto conviene distinguir entre el muy corto plazo, y el medio y largo plazo.

A muy corto plazo, el *Pacto* puede tener un efecto positivo en la medida en la que su evocación inhiba el desarrollo de las tendencias demagógicas de los partidos en las circunstancias inmediatas de competición electoral y, sobre todo, en el clima enrarecido de la vida política española que amenaza seguir con nosotros en los próximos meses. A medio y largo plazo, el *Pacto* es insuficiente y las materias a las que se refiere deben ser esclarecidas, las diferentes posiciones deben ser precisadas y discutidas, y un conjunto de decisiones coherentes y razonables deben ser tomadas y aplicadas con el apoyo de un amplio espectro de la opinión. El proceso de reformas y el proceso de deliberación pública deben avanzar a la par, porque la solución a los problemas del sistema público de pensiones exige la formación de una opinión pública que, lejos de estimular las proclividades demagógicas de los partidos, las contenga y las sancione con su veredicto electoral. □

NOTAS

- (1) El texto del *Pacto* en: *Boletín Oficial de las Cortes Generales*, serie E, núm. 134, 12-4-1995; en adelante BOCG.
- (2) PP (1993: 88); Núñez (1993: 30-2); *El Mundo*, 27-3-1995; IU (1993: 16) y (1994: 156-7).
- (3) Entrevista a José Antonio Griñán, en *Temas para el Debate* 4/1995: 38-9; véase también ABC, *El País* y *Expansión*, 6-4-1995; PP (1993: 88); Núñez (1993: 30); Villalobos (1993: 34-5); *El Mundo*, 27-3-1995.
- (4) IU (1994: 156-7); véase también ABC, 24-3-1995.
- (5) Villalobos (1993: 34-5); PSOE (1994: 208); ABC, 24-3-1995; *El País*, 4-4-1995.
- (6) Cercas (1991: 189); PSOE (1993: 51); Villalobos (1993: 22-4); entrevista a Ricardo Peralta (IU), en *Temas para el Debate*, 4/1995: 41-2; PSOE (1994: 208); entrevista a Juan Carlos Aparicio (PP), en *Temas para el Debate*, 1995: 41.
- (7) BOCG 134-E: 16.
- (8) ABC, *El País* y *Expansión*, 6-4-1995; PSOE (1994: 208); IU (1994: 59); *El Mundo*, 27-3-1995; PP (1993: 88).
- (9) BOCG 134-E: 17.
- (10) PSOE (1993: 51, y 1994: 208); PP (1993: 88); IU (1993: 16); Núñez (1993: 30-2).
- (11) PSOE (1993: 51, y 1994: 208); PP (1993: 88); Núñez (1993: 30-2).

- (12) Borrell (1991: 220-3); entrevistas a Alejandro Cercas, Juan Carlos Aparicio, Ricardo Peralta y Francesc Oms en *Temas para el Debate*, 4/1995: 40-43; Villalobos (1993: 34-5).
- (13) *El Mundo*, 27-3-1995; *ABC*, 29-3-1995.
- (14) *BOCG* 134-E: 16-17.
- (15) *El País*, 31-3-1995 y 4-4-1995; *ABC*, 24-3-1995.
- (16) Entrevista a Juan Carlos Aparicio en *Temas para el Debate*, 4/1995: 41; *El Mundo*, 27-3-1995; *ABC*, 24-3-1995 y 5-4-1995; *El País*, 31-3-1995; *PSOE* (1994: 192).
- (17) *BOCG* 134-E: 15.
- (18) *BOCG* 134-E: 17.

BIBLIOGRAFIA

- Boletín Oficial de las Cortes Generales, serie E, núm. 134, 12 de abril de 1995.*
- Borrell Fontelles, José (1991): «La financiación de la Seguridad Social con especial referencia a las pensiones no contributivas», Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, *Pensiones no contributivas*. Madrid: MTSS.
- Cercas, Alejandro (1991): «La respuesta del sistema de Seguridad Social a las nuevas necesidades sociales», en Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, *Pensiones no contributivas*. Madrid: MTSS.
- Izquierda Unida (IU) (1993): *Izquierda Unida sí. Programa electoral*. Legislativas 1993.
- Izquierda Unida (IU) (1994): *Materiales de la Cuarta Asamblea Federal de Izquierda Unida*. Madrid.
- Núñez, Manuel (1993): «Ponencia de Propuestas de Gobierno. Tercera Edad», Partido Popular, XI Congreso Nacional, Madrid, 5, 6 y 7 de febrero.
- Partido Popular (PP) (1993): *Programa electoral*. Partido Popular. Elecciones generales 6 de junio de 1993.
- Partido Socialista Obrero Español (PSOE) (1993): *Programa electoral 1993. El programa de la mayoría*.
- Partido Socialista Obrero Español (PSOE) (1994): *Hacia un nuevo modelo socialdemócrata*, 33 Congreso, Ponencia Marco, capítulo II. Madrid, 18, 19 y 20 de marzo.
- «Temas para el debate». *Revista para el Debate Político*, 4 (marzo), 1995.
- Villalobos, Celia (1993): *Ponencia de Propuestas de Gobierno. Política Social*, Partido Popular, XI Congreso Nacional, Madrid, 5, 6 y 7 de febrero de 1993.

Publicaciones periódicas

ABC.
El Mundo.
El País.
Expansión.

CIUDAD Y TERRITORIO Estudios Territoriales, se ofrece como medio de comunicación para las instituciones, investigadores o estudiosos interesados en las distintas disciplinas que tienen incidencia sobre la Ordenación Territorial y el Urbanismo, invitando a colaborar a los urbanistas, ingenieros, arquitectos, geógrafos, juristas, sociólogos, economistas, ecólogos, historiadores y demás profesionales especialistas en estas materias de las ciencias territoriales (Coranomía), con el objetivo de mejorar el conocimiento de todo lo que se relacione con la CIUDAD y el TERRITORIO.

Las dos veteranas revistas CIUDAD Y TERRITORIO y Estudios Territoriales que han venido desarrollando su labor de divulgación científica en los campos de la política territorial y el urbanismo, han procedido a su integración en una sola Revista. Bajo su cabecera.

CIUDAD Y TERRITORIO Estudios Territoriales continúa siendo un vehículo de expresión de los trabajos, estudios, proyectos, realizaciones, actividades, congresos o debates con destacado interés en lo reacionado con las ciencias regionales, ordenación territorial, políticas de gobernación del espacio territorial europeo y nacional-regional, grandes actuaciones de transporte, infraestructuras, comunicaciones, vivienda y medio ambiente, estructurantes del territorio y los procesos técnicos de concertación intradministrativa e intereuropea, así como en lo referente a todas las disciplinas relacionadas con el urbanismo y sus diferentes aspectos históricos, sociológicos, técnicos, legales y económicos.

CIUDAD Y TERRITORIO Estudios Territoriales como revista continuadora de sus dos antecesoras, a las que refunde, asume la tradición que ambas se habían forjado en su larga y fructífera andadura editorial.

CIUDAD Y TERRITORIO

Estudios Territoriales

Vol. III Tercera época
Nº 103, primavera 1995

*Suelo
y urbanismo
su polémica actual*



Ministerio de Obras Públicas, Transportes
y Medio Ambiente

Redacción

Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Vivienda
Subdirección General de Urbanismo
Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente
Pza. S. Juan de la Cruz, s/n.
28071 MADRID - ESPAÑA
Teléf.: 597 58 83 - Fax: 597 58 84

Suscripciones

Centro de Publicaciones
Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente
Paseo de la Castellana, 67
28071 MADRID - ESPAÑA
Teléf.: 597 72 66 - Fax: 597 84 70

Suscripción anual:	España:	5.000 ptas.
(4 números)	Extranjero:	7.000 "
Número Sencillo:	España:	1.500 ptas.
	Extranjero:	2.500 "

La reforma de las pensiones: una encuesta rápida entre los analistas del sistema español

Introducción y resumen

El presente texto resulta de la síntesis de las respuestas codificadas que un grupo de expertos (véase sección 8) ha dado a las preguntas de un cuestionario cuya estructura se reproduce en las secciones 1 a 7 siguientes. A pesar de las numerosas alusiones en los medios de comunicación al futuro de las pensiones en nuestro país, no es frecuente conocer la opinión generalizada de quienes siguen de cerca la evolución del sistema o se interrogan sobre sus perspectivas, por lo que este texto ha de verse como un intento de sistematizar dicha opinión, sin embargo modesto debido al reducido número de expertos consultados. El resumen de dicha síntesis se ofrece a continuación. En lo sucesivo, por «sistema de pensiones» se entenderá «sistema español de pensiones contributivas de seguridad social», mientras que los términos «reforma del sistema de pensiones» evocarán, como consecuencia de la adopción de una serie de medidas, una probabilidad elevada de recortes en las prestaciones, las condiciones de elegibilidad o ambas.

A pesar de la persistencia de problemas de diseño del sistema español de pensiones, que le hacen otorgar sus prestaciones con laxitud y generosidad relativa a los esfuerzos contributivos, el origen fundamental de sus problemas financieros en el futuro próximo radica en una combinación de causas demográficas, que disparan el gasto, y de productividad y empleo, probablemente insuficientes para proporcionar los mayores ingresos necesarios.

Frente a este tipo de dificultades, de difícil control por parte de los responsables del sistema, la mayor parte de los consultados se inclinan por la puesta en marcha de reformas drásticas, no practicadas hasta ahora, que, fundamentalmente, alteren la manera en la que se calculen las prestaciones futuras y el período de disfrute de las mismas. La urgencia con la que estas medidas hayan de adoptarse está matizada por la impresión de que las perspectivas financieras requerirán que dichas reformas puedan ejercer sus efectos plenos a partir del 2025. Los expertos consultados no creen que deba contemplarse un cambio radical del sistema de pensiones, por ejemplo mediante una transición rápida hacia un sistema de pensiones privadas de capitalización, aunque no descartan del todo la eventualidad de una transición gradual y parcial hacia este tipo de sistema. Cuestión que, no obstante, requiere mayor profundidad de análisis de la que permite el estricto cuestionario remitido.

José A. Herce

FEDEA y Universidad Complutense de Madrid

Víctor Pérez-Díaz

*Analistas Socio-Políticos, Gabinete de Estudios (ASP)
y Universidad Complutense de Madrid*

Los aspectos sociológicos y políticos de la reforma del sistema de pensiones requieren una atención prioritaria y buena parte del cuestionario se destina a conocer la opinión de los consultados sobre algunos de aquéllos.

La opinión pública se enfrenta a dificultades de todo tipo para percibir correctamente el problema de las pensiones aunque, previa explicación y demostración, entienden los consultados que aquélla percibiría los problemas y aceptaría las reformas necesarias. Los científicos sociales realizan un moderado esfuerzo, a juicio de los consultados, para producir evidencia e información sobre los problemas de las pensiones pero su eficacia es reducida cuando no distorsionada por la confusión que añaden los medios de comunicación y la perplejidad que suscita entre el público el escaso pronunciamiento de los partidos políticos.

Las opiniones de los expertos sobre la necesidad y características de los pactos políticos para abordar la reforma de los sistemas de las pensiones son difíciles de sintetizar en las pocas líneas que se destinan a ello en esta introducción. Acuda el lector a las secciones correspondientes del texto y apreciará el formidable reto que se ofrece generosamente a nuestros representantes políticos.

1. ¿Cuáles son, de entre los siguientes, los principales problemas a los que se enfrenta el sistema de pensiones?:

- a) La demografía llevará a un aumento considerable del número de pensionistas.
- b) La creación de empleo puede ser insuficiente para allegar los recursos necesarios.
- c) El sistema de pensiones es demasiado generoso al otorgar pensiones superiores a las dictadas por el merecimiento o la necesidad estricta.
- d) El sistema de pensiones está plagado de disfunciones que agudizan la desproporción entre prestaciones y cotizaciones existente.
- e) Otros.

Con una clara distinción, los consultados agrupan, por su importancia, los diferentes problemas sobre los que se les pide opinión en dos categorías; la primera y principal engloba, por este orden, la creación de empleo y la demografía y la segunda la generosidad y margen de irregularidad con el que el sistema de pensiones opera. Un indicador de posición media de cada uno de estos problemas en un *ranking* de relevancia, situaría al empleo y a la demografía cercanos entre sí a bas-

tante distancia de los restantes problemas citados; también estos últimos estarían muy próximos entre sí en dicho *ranking*. La demografía adversa y la presencia de disfunciones generalizadas han resultado clasificados por los expertos con una menor desviación estándar (mayor coincidencia en el criterio) que la creación de empleo o la generosidad del sistema de pensiones.

En tres de los once cuestionarios se matiza como causa medianamente importante de la desproporción entre prestaciones y cotizaciones con la que opera el sistema de pensiones la acumulación en el tiempo de criterios ad hoc o discrecionales, ajenos a la equidad, es decir, un diseño inadecuado. Aparte de esto, los consultados no estiman la existencia de problemas relevantes diferentes a los mencionados en la pregunta.

Una generalización de las respuestas comentadas llevaría a atribuir una naturaleza claramente estructural a los problemas de las pensiones, mientras que las disfunciones operativas del sistema serían secundarias o menos importantes. Estas últimas se asocian a un mal diseño en cuya modificación, sin embargo, puede encontrarse la neutralización de los problemas estructurales.

2. A su juicio, las perspectivas financieras del sistema de pensiones, en los horizontes 2010 y 2025+:

- a) No son preocupantes.
- b) Son preocupantes aunque pueden resolverse con reformas moderadas similares a las ya practicadas en el pasado.
- c) Son preocupantes aunque pueden resolverse con reformas drásticas no practicadas hasta ahora.
- d) Son preocupantes y sólo se resolverán con un cambio de sistema.

Todos los consultados, con una sola excepción para el horizonte 2010, indican que las perspectivas financieras del sistema de pensiones son preocupantes independientemente del horizonte señalado en la pregunta. En el horizonte corto, 2010, dos terceras partes opinan que las reformas practicadas en el pasado bastarían para hacer frente a los problemas financieros del sistema de pensiones, mientras que algo menos de la tercera parte restante admiten que las reformas a adoptar han de ser drásticas, sin paralelo con las practicadas en el pasado. En el horizonte largo, 2025 y posterior, siete de los consultados destacan la necesidad de adoptar medidas drás-

ticas para afrontar las perspectivas financieras que se anticipan, frente a tres que confían en las medidas convencionales practicadas en el pasado.

Con el paso del tiempo, como se infiere de la pregunta planteada, las perspectivas financieras del sistema de pensiones empeorarán verosímelmente; no obstante, ninguno de los consultados considera que un cambio de sistema sea la única manera de afrontar dicho deterioro. Respecto a la conclusión de la sección anterior, la síntesis de las respuestas a esta pregunta sugiere que, si bien los ajustes convencionales pueden contrarrestar, en los próximos quince años, una demografía desfavorable o una creación de empleo insuficiente, a largo plazo el diseño del sistema de pensiones habrá de cambiar de forma drástica.

3. ¿Qué grado de necesidad y urgencia atribuiría a las siguientes medidas de reforma?:

- Atrasar la edad de jubilación.
- Establecer un período de jubilación parcial.
- Considerar toda la vida laboral para el cálculo de la base reguladora.
- Hacer proporcionales cotizaciones y pensiones de forma estricta.
- Indiciar todas las pensiones ligeramente por debajo del IPC.
- Favorecer la transición gradual y parcial hacia un sistema privado de capitalización.
- Favorecer la transición rápida y radical hacia un sistema privado de capitalización.
- Otra.

Los indicadores de grado medio de necesidad y urgencia que pueden elaborarse para sintetizar las respuestas a esta pregunta muestran, en ambos casos, una progresión regular y preservan el orden de las alternativas de forma que cuanto más necesaria es una determinada medida, tanto más urgente se la considera. No obstante, la necesidad de las medidas de reforma se estima como bastante más acuciante que su urgencia.

Un primer grupo de medidas, por orden de mayor a menor grado de necesidad, es el formado por: a) la ampliación, a toda la carrera o a un número elevado, de los años de cotización utilizados para el cálculo de la base reguladora, b) el atraso de la edad de jubilación, c) la proporcionalidad estricta entre cotizaciones y pensiones y d) la jubilación parcial, compatible eventualmente con el trabajo a tiempo parcial. Estas medidas cuyo grado

de necesidad estimado por los consultados, como ya se ha mencionado, no se distancia bruscamente de las restantes, presentan la peculiaridad de afectar tan sólo a las nuevas pensiones sin sacralizarlas del sistema existente. Es natural que las medidas más necesarias se asocien a las pensiones que se causarán en lo sucesivo y no a las ya causadas, por lo general modestas.

Las medidas restantes, siguiendo el mismo orden de necesidad, son: e) indiciación por debajo del IPC; f) transición gradual y parcial hacia un sistema privado de capitalización, y g) transición radical y rápida hacia un sistema privado de capitalización. Las dos últimas son claramente las estimadas como menos necesarias y, por tanto, menos urgentes por los expertos consultados. Antes que la transición siquiera gradual y parcial hacia un sistema de pensiones privadas de capitalización, se considera más necesaria la moderación del crecimiento del conjunto de las pensiones del sistema.

Algunos de los expertos consultados indican la necesidad de repensar figuras protectoras tales como las pensiones por supervivencia, reformar los regímenes especiales y mejorar las pensiones más bajas aun en detrimento de las más elevadas.

4. ¿Cuál es su opinión sobre las actitudes sociales hacia los problemas del sistema de pensiones? (TA: totalmente de acuerdo; A: de acuerdo; I: indiferente, D: en desacuerdo, TD: totalmente en desacuerdo):

- Los ciudadanos perciben mal en general los problemas del sistema de pensiones.
- El público entiende correctamente la situación cuando ésta se le explica.
- El público acepta las reformas si se le demuestra su necesidad.
- Un partido político que propusiera una reforma sustantiva del sistema de pensiones resultaría derrotado en las urnas.
- El público opina que, en cualquier caso, es obligación del Estado otorgar pensiones adecuadas.

Los expertos encuestados coinciden en reconocer mayoritariamente que la ciudadanía, en general, no está percibiendo de modo correcto los problemas del sistema de pensiones. Sólo dos discrepan de este parecer, en tanto que la moda de la distribución de opiniones se sitúa en la opción de acuerdo total. Esta impresión sobre la inadecuada percepción social del problema no se basa,

sin embargo, en la idea de la incapacidad del público para entenderlo. Por el contrario, ninguno de los consultados suscribe este juicio. Una amplia mayoría estima que el público entiende correctamente la situación cuando ésta se le explica.

De la combinación de las respuestas ante las dos primeras afirmaciones se deduce que los expertos consideran insuficiente el esfuerzo realizado hasta ahora para hacer comprender a la sociedad el problema de las pensiones. Quién ha fracasado en este esfuerzo necesario queda desvelado en la próxima pregunta.

En cuanto a la aceptación de las reformas por parte del público, los académicos consultados opinan que existe una buena disposición, siempre que previamente se haya demostrado la necesidad de los cambios. De nuevo atribuyen a la sociedad la capacidad de comprender un problema complejo y actuar razonablemente, dada una información suficiente sobre su naturaleza y los modos de abordarlo.

Las opiniones de los expertos están divididas sobre los efectos electorales que tendría la propuesta de una reforma sustantiva del sistema de pensiones. Algo menos de la mitad augura la derrota de un partido en tal caso, quizá recordando la sensibilidad electoral de este tema, puesta de manifiesto en las anteriores elecciones legislativas. El resto de los consultados se distribuye equitativamente entre los que no creen que una propuesta similar tuviera consecuencias electorales tan adversas, y los que carecen de una opinión definida en este punto. El hecho de que esta proposición suscite el mayor número de respuestas indecisas indica que nos hallamos ante un fenómeno rodeado de incertidumbre.

El acuerdo entre los encuestados es unánime respecto a la última afirmación. Ninguno de ellos duda de que la sociedad española espera del Estado la concesión de pensiones adecuadas, aunque el significado que cada uno atribuya a este calificativo puede variar. Desde sus observatorios académicos, no ven al ciudadano dispuesto a apoyar sistemas de prestación de pensiones alternativos al público o a aceptar cambios que supusieran la desvinculación estatal de la protección social a los mayores.

5. ¿Cómo estima el grado de información a los ciudadanos proporcionado por los siguientes medios? (S: satisfactorio; I: insuficiente; D: deficiente):

- a) Prensa.
- b) TV.

- c) Radio.
- d) Científicos sociales.
- e) Partidos políticos.
- f) Responsables del sistema de pensiones.
- g) Otras autoridades públicas.

Llama la atención la amplia insatisfacción con la que los expertos enjuician el papel de los diferentes agentes y medios encargados de proveer información a los ciudadanos sobre el tema de las pensiones. Los medios de comunicación merecen una apreciación muy negativa, sobre todo la televisión, seguida de la radio y la prensa. Con todo, todavía suscitan mayor desaprobación los partidos políticos: son éstos, con diferencia, los que a juicio de los entrevistados peor están cumpliendo con su deber de informar al público sobre el problema de las pensiones. Los responsables políticos de la Seguridad Social y otras autoridades públicas reciben una valoración sólo ligeramente más benévola que los partidos políticos. Sobre este fondo oscuro se recorta con alguna mayor claridad la figura de los científicos sociales. En una apreciación que encierra, en parte, una autoevaluación, algo más de una tercera parte de los expertos opina que la comunidad de científicos sociales está cumpliendo satisfactoriamente su misión informativa, mientras que el resto no la considera suficiente, e incluso un participante en la encuesta la tacha de deficiente.

En conjunto, por tanto, los actores políticos son los que más se alejan del ideal de proveedores de información pública sobre el problema de las pensiones. Sus silencios no están pasando desapercibidos; por el contrario, están despertando atención y reprobación. Los medios de comunicación no han sabido suplir, en opinión de los encuestados, este déficit informativo de los políticos. Por otra parte, los esfuerzos que los científicos sociales realizan en este sentido tampoco alcanzan la efectividad deseada, bien porque se consideran insatisfactorios, bien porque sus mensajes tienen más escasas posibilidades de acceder al gran público.

6. ¿Cuáles de las siguientes características deberían tener un pacto entre los partidos políticos sobre el sistema de pensiones? (TA: totalmente de acuerdo; A: de acuerdo; I: indiferente; D: en desacuerdo; TD: totalmente en desacuerdo):

- a) La necesidad de la reforma debe ser consensuada por todos los partidos políticos.
- b) La propuesta de reforma ha de ser consensuada por todos los partidos políticos.

- c) Cada partido debe competir por el voto con su mejor propuesta de reforma.
- d) Los partidos políticos deben comprometerse a mantener las reformas previamente adoptadas por procedimientos democráticos.
- e) Las pensiones futuras deben garantizarse sin reservas.
- f) Toda reforma sustancial debe ser sometida a referéndum.
- g) Es mejor no hacer ningún pacto entre partidos políticos sobre el particular.
- h) Otra.

La idea de que la reforma de las pensiones constituye un tema de Estado está arraigada entre los expertos consultados. Así lo indica su preferencia por ver implicados a todos los partidos políticos en este asunto. A excepción de dos que expresan su indiferencia al respecto, los académicos a los que se ha pedido parecer se muestran a favor de que los partidos políticos consensúen no sólo la necesidad de la reforma, sino también las propuestas sustantivas de ésta. Unánimemente rechazan que sea mejor prescindir de una acción concertada entre los partidos.

En línea con esta virtud atribuida al acuerdo como instrumento para avanzar en la reforma del sistema público de pensiones, los expertos entienden que los partidos deben sentirse comprometidos a cumplir lo pactado. Creen, por tanto, en la conveniencia de dar continuidad y estabilidad a la política de pensiones, sustrayéndola de vaivenes que podrían resultar de cambios en el gobierno o en la distribución de los escaños parlamentarios.

La dispersión de opiniones es mayor cuando se trata de apreciar si los partidos deben competir electoralmente con sus propuestas de reforma. Prevalece aparentemente el deseo de ver este tema excluido del debate electoral, quizá recordando la utilización perversa que de él se ha hecho en pasadas elecciones. En efecto, la mayoría no considera oportuno que el tema de las pensiones entre en la lucha por el voto. Dos de los consultados, sin embargo, están totalmente de acuerdo en que así sea, y uno condiciona su acuerdo a que las propuestas partidistas fueran acompañadas «obligatoriamente por un estudio de efectos económicos independiente».

La obligación estatal de garantizar «sin reservas» las pensiones públicas es puesta en duda por algo más de un tercio de los encuestados. Aun cuando la mayoría expresa su acuerdo con esta afirmación, es significativo que una parte de los académicos no piense que las pensiones tengan que asegurarse a cualquier coste y, por tanto, esté jugando con la idea

de que el escenario futuro de protección a la vejez pueda diferir bastante del actual.

Por último, los expertos no creen que las reformas sustanciales de las pensiones deban ser sometidas a referéndum. Probablemente para evitar la instrumentalización del tema con fines políticos ajenos a él, prefieren que la aprobación social se produzca indirectamente a través de los que formalmente representan la voluntad popular, y como apunta uno de los encuestados, «con participación activa de grupos de interés y asociaciones en el proceso de toma de decisiones».

7. ¿Cuál es su opinión sobre el «Pacto de Toledo»? (TA: totalmente de acuerdo; A: de acuerdo; I: indiferente; D: en desacuerdo; TD: totalmente en desacuerdo):

- a) Es el tipo de pacto necesario en estos momentos.
- b) No es un pacto de entidad suficiente para afrontar los problemas que anuncia.
- c) Es prematuro dada la escasa elaboración de las soluciones que propone.
- d) Es contraproducente debido a la dificultad de garantizar las pensiones futuras.
- e) Otra.

Dudan los expertos de que el Pacto de Toledo sea el que más convenga en las circunstancias actuales: menos de una tercera parte suscribe esta opinión, el resto la rechaza o elude una contestación concreta. En lo que sí convienen casi totalmente los entrevistados es en considerar el Pacto insuficiente para hacer frente a los problemas derivados del envejecimiento demográfico que se anticipa. Se trata de una posición rotunda, como demuestra la moda ubicada en la opinión de acuerdo total. Más de la mitad de los encuestados hubiera preferido que el acuerdo incluyese propuestas más elaboradas, y lo considera, por tanto, prematuro; dos estiman incluso que es contraproducente, dado que establece el mantenimiento de un sistema de prestación de pensiones (el público de reparto) que quizá no pueda mantenerse en un futuro. La mayoría, no obstante, se resiste a calificar el Pacto en términos tan negativos.

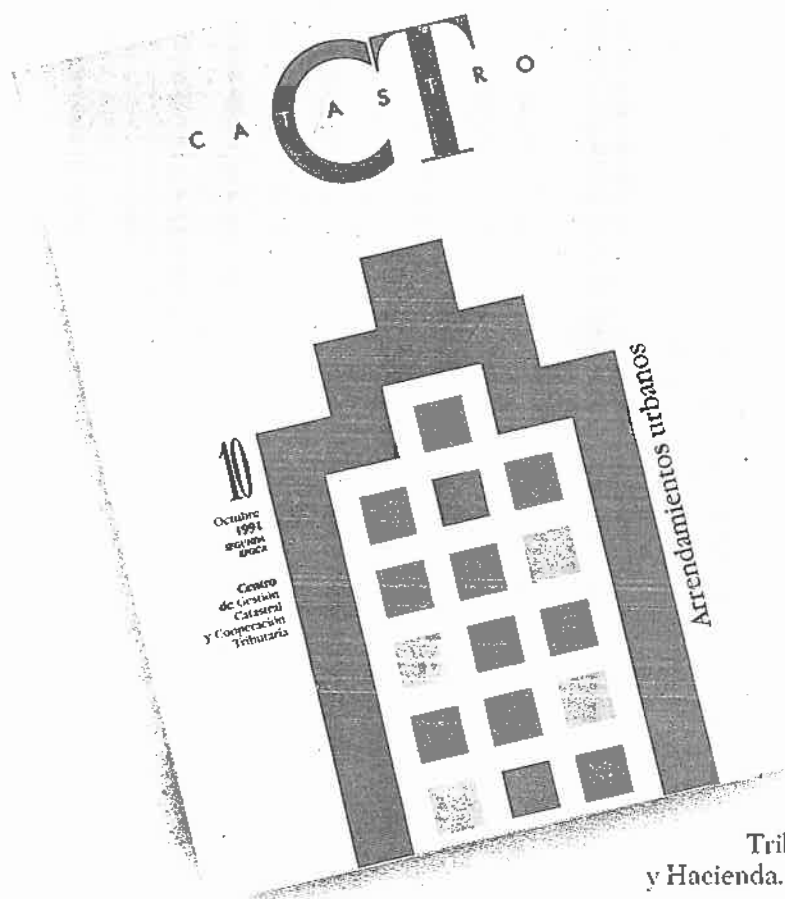
Probablemente el tenor general de los expertos frente al Pacto de Toledo quede condensado en el *desideratum* formulado por uno de ellos junto a sus otras respuestas: «Toledo, precisado, corregido y sin tapujos».

8. Relación de expertos que han respondido al cuestionario

El cuestionario cuyas respuestas se han resumido en estas páginas ha sido respondido por los expertos cuyos nombres y filiaciones se relacionan a continuación. Los coordinadores de la consulta desean agradecer su colaboración sin hacerles responsables de las limitaciones que este tipo de consulta inevitablemente implica.

Manuel Alonso Olea
Emérito de la Universidad Complutense de Madrid
Eduardo Bandrés
Universidad de Zaragoza
Maximino Carpio
Universidad Autónoma de Madrid
Ignacio Cruz Roche
Universidad Autónoma de Madrid
Eugenio Domingo
Universidad Autónoma de Madrid
Almudena Durán
Economista
Julia López López
Universidad Pompeu Fabra
Ana Marta Guillén
Universidad de Oviedo
Carlos Monasterio
Universidad de Oviedo
Gregorio Rodríguez Cabrero
Universidad de Alcalá de Henares
Ignacio Zubiri
Universidad del País Vasco

Técnica y atraCTiva



Suscripciones:
Centro
de publicaciones del
Ministerio de
Economía y Hacienda.
Plaza Campillo Mundo
Nuevo, 3. 28005 Madrid.
Tel. 527 14 37.

Información y venta:
Centro de Gestión
Catastral y Cooperación
Tributaria. Ministerio de Economía
y Hacienda. Castellana, 272. 28046 Madrid.
Tel. 583 66 90.
Librería del BOE. Trafalgar, 29.
28007 Madrid. Tel. 538 22 95.
Suscripción anual (4 números): 2.000 ptas.
Número suelto: 700 ptas. (I.V.A. incluido).

C A T A S T R O

La revista del Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria

La internacionalización de los mercados financieros. Tendencias en el umbral del siglo XXI

Antonio Torrero Mañas

Catedrático de Economía Aplicada. Universidad de Alcalá de Henares

1. Aspectos positivos y negativos de la internacionalización de los flujos financieros

Si hojeáramos un manual de economía la ventaja fundamental aparece clara: un mercado universal permite una asignación más eficiente de los recursos disponibles, favorece, en definitiva, que los proyectos más rentables obtengan financiación y coadyuva, en consecuencia, al mayor crecimiento de la economía global. Si esto es así, ¿por qué hay algunos que quieren echar arena a este mecanismo? Un ultraliberal en materia de desregulación financiera diría que cuanta más libertad, mejor, y que esas propuestas de entorpecer un mercado tan fluido y eficiente son *perversas e imposibles*.

Otras personas que no tienen tanta confianza en los efectos salutarios de los mercados financieros, funcionando en un marco de libertad excesiva, creen que los efectos que se producen pueden ser nocivos si los mercados se mueven permanentemente en una fiebre especulativa, y que esa nocividad se concreta en una mayor volatilidad de los mercados y en la acentuación del riesgo asumido por los agentes que intervienen, susceptible de generar episodios de inestabilidad financiera, cuya resolución esté a cargo, en último término, de personas o sectores que nada tienen que ver con la actividad financiera.

Antes de seguir adelante, quiero hacer constar que me encuentro entre los escépticos, refugiado hasta donde me es posible bajo el manto legítimo de Tobin, que confiere, espero, algún abrigo para afrontar el frío y el descrédito que supone siempre estar en minoría. Tengo que esgrimir, en mi descargo, que mi rebeldía es tibia y parcial y se limita a poner algunas objeciones a la libertad excesiva en materia financiera.

Confesada mi debilidad, la cuestión que me planteo es ciertamente modesta. Creo que sería conveniente, en favor de la seguridad, reducir la

velocidad de las transacciones financieras en el ámbito internacional; entiendo que cualquier medida concebible sólo tendría sentido en un ámbito supranacional; creo que, en cualquier caso, su eficacia sería muy limitada y, me parece, que no se adoptara ninguna resolución global y ordenada al respecto... a menos que se produzcan circunstancias extraordinarias que cambien el actual clima de opinión respecto a esta cuestión y se promueva una colaboración internacional que hoy parece lejana y borrosa.

Un aspecto singular e importante de esta malla financiera con dimensión mundial que se mueve con volumen y rapidez creciente es que proporciona empleos —los mejor pagados, por cierto, del mercado laboral— e impulsa a sectores situados en la vanguardia del progreso: (Informática, Ofimática, etc.), de manera que poner obstáculos a este vértigo supone hacerlo a la oferta de empleos muy cualificados y a la demanda de bienes en sectores de tecnología avanzada.

Frente a todos estos aspectos positivos palpables sólo pueden oponerse, como inconvenientes, temores vagos: mayor volatilidad y acentuación del riesgo asumido, susceptible de generar episodios de inestabilidad financiera. Analicemos estas cuestiones.

a) Mayor volatilidad. Supongamos que así fuera. ¿Y qué? ¿Por qué es negativo que las variaciones de los precios de los activos —acciones, bonos, mercancías— sean más acusadas? Eso supone, en el caso de que efectivamente la volatilidad haya aumentado, que la posibilidad de obtener grandes beneficios de forma inmediata o sufrir fuertes pérdidas de manera súbita es ahora mayor, pero eso no tiene por qué ser negativo y, además, tiene dos contraargumentos de enjundia: el primero es que se trata de un mercado con un peso institucional muy importante y, por tanto, muy profesionalizado y los profesionales son conscientes del nivel de riesgo; el segundo es que el propio mercado finan-

ciero internacional es tan tupido y ágil porque proporciona toda suerte de posibilidades de cobertura para que los participantes puedan elegir el nivel de riesgo que deseen asumir.

b) *En cuanto a la inestabilidad financiera.* ¿Existe mayor riesgo de inestabilidad financiera porque se hagan más transacciones? Sólo puede admitirse que sea así en razón a que los partícipes en el mercado asuman una cuota de riesgo excesiva. Supongamos que así fuera, que en un mercado de profesionales e instituciones haya algunos imprudentes, y que se arruinan y quedan fuera del mercado. Admitamos, incluso, que puedan provocarse con más frecuencia episodios de inestabilidad financiera. ¿Qué queremos decir con inestabilidad financiera? Normalmente dos cosas: que los precios de los activos bajan (nadie habla de inestabilidad cuando los precios suben en flecha), o que se produce la insolvencia de algún partícipe importante que pueda poner en peligro la solvencia del conjunto del sistema.

2. Algunas características de los mercados financieros internacionales

Las Memorias anuales del BIS (1) proporcionan información sobre el mercado primario de emisiones internacionales, y la evolución de los diferentes activos y países. También recogen la magnitud de los flujos internacionales de capital consecuencia de movimientos en las carteras concebidas internacionalmente que cambian sus posiciones. No describiré la composición y evolución del mercado internacional; sólo destacaré algunos aspectos que ayuden a comprender su funcionamiento y permitan calibrar las consecuencias de su actividad. En cuanto al volumen de financiación podríamos separar, de un lado, el facilitado por la banca que opera a nivel internacional, cuya cuantía depende de un conjunto de variables, entre las que destaca la sensibilidad hacia el riesgo, y la presión de las cuentas de resultados y de los reguladores nacionales. La cuestión de la internacionalización bancaria tiene una problemática propia y en muchos sentidos distinta de la de los mercados organizados, y no puedo entrar a considerarla ahora.

Aparte, aunque no completamente separada de la actividad bancaria internacional, está la financiación que se obtiene y las transacciones masivas de activos y derivados que se realizan en los mercados organizados y a los que haremos referencia a continuación.

Hablemos, en primer lugar, de los *protagonistas*. Los protagonistas son, básicamente, instituciones

de carácter financiero: Fondos de pensiones, Fondos de inversión, Aseguradoras, Bancos comerciales e industriales, que actúan asesorando y tomando también posiciones propias de riesgo. También participan activamente Departamentos Financieros o Filiales de empresas no financieras.

El mecanismo fundamental es el manejo de una cartera de activos contempladas todas las posibilidades de activos existentes en los diferentes países. La extensión de la actividad internacional de estos inversores ha sido posible por el avance en la desregulación en materia financiera, y por las posibilidades de velocidad de transmisión y baratura en el tratamiento de la información que ofrece la moderada tecnología.

Se trata de un mercado global, sin nacionalidad, que mueve un volumen tal de recursos que supera las posibles actuaciones compensadoras que pudieran plantear los bancos centrales. No existe responsable final ni prestamista de última instancia, lo cual no quiere decir que en el caso de que se planteen problemas las autoridades monetarias o financieras del país donde la empresa tenga su casa central se desentiendan, pero no existe una institución supranacional que regule, supervise y garantice el orden del mercado y la solvencia de los participantes.

Como notas adicionales que complementan en alguna medida esta breve descripción, destacaré las siguientes:

- Se trata de un mercado fuertemente competitivo con un alto nivel de sofisticación. Las personas que adoptan las decisiones son muy jóvenes, con alta cualificación y deben adoptarlas con gran rapidez en un entorno de gran tensión. Estas personas sufren una gran presión por la importancia que tienen sus resultados para la institución en que trabajan, y la trascendencia de éstos sobre sus propios ingresos.

- La evaluación, limitación y control del riesgo realmente asumido no es tarea fácil. Para decirlo de una forma suave: los responsables finales de las instituciones carecen de la formación matemática suficiente para calibrar el riesgo real que se asume; han de confiar en que unos equipos de jóvenes físicos y matemáticos con modelizaciones avanzadas y fórmulas de cobertura de riesgos complejas, sepan lo que realmente están haciendo.

- Una cuestión esencial es la percepción variable del riesgo. Todos sabemos que tiene más riesgo un bono en pesos argentinos o en pesetas que el bono alemán. ¿Cuánto más?... Depende de la percepción del riesgo de cada momento y en su calibración no entra sólo la valoración de datos fundamentales de la economía y de la calidad del

deudor, sino el sentimiento general del mercado. El riesgo depende de la rentabilidad de los activos y de la estimación de la capacidad de atender la deuda de los deudores, pero también, y de forma creciente, de la evolución de la cotización de cada divisa..., lo que a su vez está en función de las decisiones que esos mismos participantes tomen, puesto que los movimientos de capital son cada vez más importantes en el conjunto de transacciones con el exterior de un país y, por tanto, constituyen un factor fundamental en la determinación del tipo de cambio.

- La importancia de la sensibilidad hacia el riesgo es clave y ésta se acentúa como consecuencia de alguna conmoción que haga pensar a los participantes que el riesgo asumido hasta entonces es excesivo. El caso mexicano constituye un ejemplo claro. Las variaciones en las condiciones fundamentales de la economía mexicana no pueden explicar que el peso se devalúe un 60 % en horas. Lo que pasó fue que, hasta ese momento, era rentable mantener activos en pesos mexicanos, con tipos de interés más altos, con tal de no quedar cogidos en una posible estampida. Cuando se produce la violenta caída, tiene lugar, al tiempo, una toma de conciencia de que hay que ser más sensible al riesgo y, en consecuencia, se vuelca la opinión del mercado hacia la opción conservadora; la manifestación más acusada del fenómeno es la huida de los mercados periféricos y emergentes en pos de la solidez, y la expansión de la mayor desconfianza es el ensanchamiento de las diferencias de rentabilidad en los bonos a largo plazo entre los diferentes países, lo que abarata el coste de la financiación para las monedas fuertes y encarece el coste de la deuda para las monedas débiles. En ese entorno hay que considerar la fortaleza del marco y la debilidad de otras monedas europeas periféricas, como la peseta.

- Facilidad de endeudamiento. Con unas carteras de activos de tal magnitud es extraordinariamente fácil, si se dan las condiciones de exigencia en cuanto al riesgo, obtener recursos mediante colocaciones de títulos en este mercado, sobre todo en épocas de gran confianza y menor sensibilidad hacia el riesgo. Tener la posibilidad de endeudarse para poner en marcha procesos de inversión, efectuar gastos adicionales o evitar el ajuste de las economías, es una tentación muy fuerte cuando se tiene posibilidad de acceder a recursos financieros con facilidad. Naturalmente, la capacidad de endeudamiento es un *stock* cuya cuantía depende de la estimación de los prestamistas de la capacidad de pago de los prestatarios y, cuando se agotan las posibilidades de endeudamientos adicionales,

no sólo hay que poner en marcha procesos de ajuste porque ya no es posible endeudarse más, sino que, de no restaurar las magnitudes fundamentales que dan confianza, estos inversores pueden requerir el reembolso de la deuda contraída aprovechando la profundidad de los mercados de deuda existentes que fueron, en los buenos tiempos, un factor adicional de atracción de los inversores foráneos.

La trascendencia de estos movimientos de cartera es de tal magnitud que determinan los tipos de cambio de los países. Lo que significa esto es que las paridades cambiarias dependen del juicio de un colectivo de expertos que operan en y desde muchos países, persiguiendo el objetivo común de maximizar los resultados de las instituciones para las que trabajan, que son al tiempo los suyos. Para conseguir esos objetivos se basan en la valoración de la situación de los aspectos *fundamentales* de cada economía y en la reacción del resto de los participantes, esto es, su éxito radica en calibrar, en cada momento, de forma adecuada, la sensibilidad hacia el riesgo del conjunto del colectivo que opera en el mercado.

Conviene precisar el alcance de lo que decimos: lo que hacen los expertos no es un juego sobre el papel, sino determinar las rentas, la capacidad de inversión y gasto de los países, y el coste del endeudamiento tanto del país como el que ha de regir en cada economía. No se trata, pues, de algo abstracto, de actuaciones teóricas, sino que sus decisiones afectan a las magnitudes claves que determinan la renta y la posibilidad de crecimiento de los países.

Los inversores institucionales deciden, pues, sobre aspectos que condicionan en buena medida la política económica de los países que han de diseñar sus decisiones sopesando sus reacciones. ¿Esto es bueno, malo o regular?

Depende de la visión que cada uno tenga del proceso económico. Los que contemplan con recelo el intervencionismo interesado y sesgado de los políticos, ven con satisfacción cómo el protagonismo y el poder de decisión han pasado de los políticos hacia los operadores de un mercado que no tienen otro norte que procurarse su propio beneficio. A los que sentimos algún tipo de inquietud sobre la inestabilidad que puede generarse, aun compartiendo en buena medida los recelos hacia los políticos, albergamos algún grado de preocupación, resumible en los tres puntos siguientes:

1. En la capacidad del mercado de orientarse, sin desviaciones importantes, por los datos fundamentales de las economías nacionales.

2. En la potencial inestabilidad financiera que el nuevo marco puede engendrar.

3. En un orden más doméstico y con menores pretensiones, en la posición de España en este entorno global.

3. Capacidad de orientación y riesgo de inestabilidad

He hecho referencia más arriba a la variación en cuanto a la sensibilidad hacia el riesgo. Los agentes que deciden la composición de las grandes carteras de activos realizan un seguimiento de los datos fundamentales que respaldan los diferentes activos financieros, evalúan el sentimiento del propio mercado y deciden en consecuencia.

No hay duda de que, en el largo plazo, la resultante de las decisiones seguirá la tendencia de los datos fundamentales que respaldan los activos. Es claro que empresas o administraciones públicas poco endeudadas, bien gestionadas y situadas en países con una gran tradición de estabilidad monetaria, tendrán una calificación y, en consecuencia, unas condiciones de coste mucho más favorables que otros activos con un respaldo de datos fundamentales que no sean tan excelentes. La cuestión no se plantea en cuanto a qué evaluaciones y fundamentos sigan la misma tendencia en el largo plazo, sino respecto a que en períodos más cortos puedan producirse desviaciones que tengan su origen en la variabilidad de la sensibilidad hacia el riesgo, y esas desviaciones puedan tener suficiente entidad como para agudizar los problemas latentes de los países.

Para aclarar lo anterior, volvamos al caso mexicano como ejemplo cercano. En los últimos años, México se había beneficiado de una corriente compradora de activos mexicanos que había favorecido su capacidad de importación, el reequipamiento industrial y la fortaleza de su divisa..., al mismo tiempo había permitido que los responsables de la economía no adoptaran las medidas de ajuste ante la afluencia de capitales que hacía posible seguir conductas financieras laxas y de gasto público menos rigurosas de lo deseable. En un momento determinado, y como consecuencia de un hecho que pone de relieve problemas latentes que el mercado ya conocía, el mercado reconsidera la falta de rigor en la conducción de la economía, y reacciona con una violencia demoledora. La cotización del peso mexicano cae un 60 % respecto al dólar de forma fulminante, y el país se sitúa ante una situación económica pavorosa. La reacción de los mercados es cierto que ha obli-

gado a que México tome medidas en la dirección de mayor rigor en la conducción de su economía, pero a costa prácticamente de matar al enfermo y negarle cualquier auxilio con independencia del precio. Ha tenido que ser una autoridad nacional la que instrumentalizara la ayuda que los mercados financieros no estaban dispuestos a conceder. Los poseedores de activos mexicanos aceptaron las pérdidas, hicieron propósito de no arriesgarse tanto en el futuro y se marcharon a buscar refugio en otros activos y países que no dieran esos sobresaltos.

¿Es todo tan sencillo? ¿Qué hubiera sucedido si el Gobierno de Estados Unidos no hubiera intervenido promoviendo un crédito gigantesco para compensar la estampida de la inversión extranjera en México? ¿Qué salida hubiera tenido México sin el apoyo, naturalmente interesado, de EE UU?

De nuevo, ahora, vemos cómo en último término actúan las autoridades de los países para modificar la reacción ciega de los mercados. El episodio del endeudamiento internacional de los países subdesarrollados, en la década de los setenta, con la glorificación inicial de la fuerza de los mercados en libertad, y la entrada salvadora más tarde de la Reserva Federal y del Fondo Monetario Internacional para poner orden y evitar quiebras financieras en cadena de países e instituciones bancarias prestamistas, es un episodio que junto al reciente de México ofrece motivos suficientes para la reflexión.

En cuanto al riesgo de inestabilidad financiera, ésta puede gestarse no sólo por la falta de cumplimiento de los compromisos financieros de uno o varios deudores importantes, sino también en las propias instituciones que operan en este gran mercado financiero internacional. Este gran mercado proporciona fórmulas de cobertura para los que deseen limitar los riesgos que asumen, pero posibilita, asimismo, la asunción de niveles de riesgo elevados con dificultades de control. El caso reciente de Baring constituye un ejemplo, pero ya se han producido otros tropiezos importantes en empresas industriales atraídas y atrapadas en pérdidas enormes en el mercado de futuros, y en fondos de inversión con estrategias arriesgadas en productos derivados que han producido pérdidas muy cuantiosas para participantes no advertidos de estas prácticas ni de sus consecuencias.

Así pues, una cuestión muy importante es que los mercados internacionales hacen posible que se sigan políticas de alto riesgo que practican no sólo los amantes del riesgo, sino los que están en difícil situación y están en una situación tal que ya tienen poco que perder. Dos palabras respecto al riesgo.

Una economía de mercado tiene como fundamento el que existan personas y entidades que acepten el riesgo de apostar por un futuro, siempre desconocido, y pongan en marcha iniciativas inversoras que son la base del crecimiento de la economía. De manera que hay que celebrar y animar la adopción de posiciones de riesgo, pero en esto, como en casi todo, no sólo hay límites, sino diferentes clases de riesgo. La línea de demarcación, difusa pero al tiempo importante de entrever, es cuando las consecuencias de la adopción de posiciones de riesgo las soportan otros que no las desean ni son conscientes ni responsables del mismo. Esta es la idea básica del «riesgo moral» que tiene mucha importancia en finanzas y donde, en mi opinión, habría que buscar un hueco para el riesgo de inestabilidad financiera, que puede afectar a terceros no conscientes o al conjunto de la colectividad, si se llega a poner en peligro la estabilidad del sistema económico.

¿Es concebible que se produzca una situación problemática que pueda implicar insolvencias en cadena si alguien no interviene?

Supongamos que se produjera un incidente grave que pusiera en marcha una reacción en cadena. ¿Quién interviene? El ejemplo del episodio de octubre de 1987 en Wall Street merece una reconsideración. El desarrollo de los derivados y de los modelos de administración de carteras actuando simultáneamente en todos los mercados, en muchas ocasiones de manera automática, era entonces (hace sólo ocho años) muy reducido en relación a las dimensiones actuales, pero se produjo un pánico que fue frenado por las autoridades norteamericanas que proporcionaron la liquidez precisa y respaldaron la solvencia de las instituciones. Había alguien que podía dar confianza y serenar el mercado. ¿Existe ese alguien en los mercados actuales que pueda erigirse en garante y conductor de una posible crisis? Evidentemente no, pero las respuestas a esa inquietud no pueden ser otras que las siguientes: 1) esa crisis no puede producirse; 2) de producirse, la propia dinámica del mercado, actuando sin trabas, en plena libertad, genera la solución adecuada; 3) los episodios de inestabilidad financiera no tienen demasiada incidencia sobre la economía real y no hay que preocuparse demasiado.

Los episodios de los últimos años: caída de la bolsa en octubre de 1987, crisis de las instituciones de ahorro en EE UU, crisis bancaria en Japón y en otros países, y derrumbe del peso mexicano, no hacen sino acentuar mi inquietud porque veo que en todos los casos hubo una autoridad nacional que puso límites a la crisis, pero no alcanzo a

ver qué institución actuaría en el caso de una crisis internacional, aunque estoy convencido de que, de producirse ésta, sería necesaria una actuación coordinada de los países más importantes, que impidiera que la actuación se agravara demasiado, dando liquidez, solvencia y entonces... diseñando un marco regulador y una autoridad supervisora que actuara a nivel internacional.

4. La situación de España

En este panorama financiero global la posición de España es ciertamente modesta. Se sitúa en la zona intermedia entre los países exóticos y los de mediana importancia (como Francia) y, desde luego, muy alejado de las grandes opciones de diversificación de las carteras institucionales que son Estados Unidos, Japón y Alemania.

España, después de una crisis muy duradera y profunda (1975-1984), tuvo una etapa de desarrollo muy rápido (1985-1989) que permitió un nivel importante de reequipamiento industrial, aunque la etapa de auge no se aprovechó para ordenar y cimentar la economía con una visión a largo plazo.

Desde la perspectiva financiera internacional, España, con su modestia, constituyó un punto de referencia para la diversificación de las grandes carteras institucionales. Las grandes empresas españolas, en particular las públicas Endesa y Repsol, promovieron la diversificación de su accionariado en las operaciones de venta de acciones en poder de la Administración, despertando el interés de los inversores internacionales. Por otra parte, en el período de fuerte crecimiento citado, tuvo lugar una gran afluencia de capital extranjero en España que buscaba posiciones en un mercado de cuarenta millones de habitantes integrado en la Europa Comunitaria, y esto produjo una gran corriente de venta de activos nacionales a inversores extranjeros. Estas circunstancias no eran recurrentes ni estables en el largo plazo; por el contrario, se trataba de un *stock* y cuanto más rápidamente se vendieran los activos más cercano en el tiempo estaría el momento en el que no se pudiera contar, en la misma medida, con esa afluencia de ingresos. El período de auge, sin embargo, provocó la falsa impresión de que era normal que España creciera por encima de los países de su entorno y que la fortaleza de la peseta, apoyada en factores no recurrentes y altos tipos de interés sólo soportados por el auge económico, era un hecho normal y estable.

Cuando se inicia el declive de nuestra economía, ante los desequilibrios provocados por el for-

tísimo crecimiento de la demanda interna, la manifestación más clara del escaso rigor anterior es el crecimiento descontrolado del déficit del sector público, déficit que no era fácil financiar en el mercado interno por la crónica escasez de ahorro nacional, pero que encuentra una vía de financiación cómoda en los inversores internacionales que veían en España un deudor solvente, con una moneda sólida... que ellos mismos fortalecían en el período de ascenso de la financiación del déficit público. Tampoco era ésta una vía sin límite. El aumento del volumen de deuda pública, el descontrol del déficit público, así como la toma de conciencia de las dificultades de la integración monetaria y financiera de Europa, fueron erosionando la confianza de los inversores extranjeros respecto a nuestra capacidad de sostener el tipo de cambio, y las caídas de la peseta desde 1992 no han hecho sino debilitar nuestra posición como deudores, cuya manifestación más clara es el aumento del diferencial entre el bono alemán y el español.

El proceso es normal y conocido. Los grandes inversores internacionales compraron deuda pública y apoyaron con ello nuestra moneda mientras confiaron en nosotros y hacen lo contrario cuando su confianza se debilita. No es un proceso indoloro, sin embargo, y el precio a pagar no es sólo en términos de diferencia de tipos de interés con otros países más rigurosos —y pérdida de competitividad correspondientes—, sino el aumento de la presión inflacionista vía importaciones, y, en definitiva, la inevitabilidad de políticas restrictivas cuya última manifestación es el menor crecimiento económico.

La lección para España debería estar clara. La financiación de la incontinencia en el gasto público tiene una primera etapa fácil y adormecedora, y si no se pone orden, la segunda es dolorosa. En esa estamos. El ahorro es un bien escaso en el mundo y deberíamos incentivar, por todos los medios, el ahorro nacional y con ello, junto a una política responsable de gasto público, ponernos al abrigo, en la medida de lo posible, de las turbulencias de los mercados financieros internacionales.

5. Conclusión

La opinión mayoritaria respecto a la internacionalización de los flujos de capital es que la liberalización y globalización de los mercados financieros es una conquista irreversible, y cualquier resque-
mor o desconfianza al respecto se tacha de retrógrada e inviable. Estoy con los que ven con preocupación creciente el riesgo de inestabilidad

financiera e intentan descubrir al ordenador final, al prestamista de última instancia, que alivie la inquietud que comparto con una minoría.

Lo peor de mi posición es que no conduce a nada constructivo, y eso lo lamento. En el caso de no tener ninguna razón, los que como yo pensamos, quedaremos como profesionales que no hemos comprendido la verdadera fuerza del progreso y la tendencia inevitable que éste sigue. Si la inquietud estuviera fundada y se produjeran episodios de fuerte inestabilidad, lamentaría que así fuera, de manera que no hay salida airosa: o no se tiene razón, o a uno le gustaría no tenerla. También puede suceder, como en las últimas décadas, que el aumento de volatilidad y de episodios de inestabilidad financiera, no sea óbice para que se produzca un crecimiento económico considerable. Pudiera ser que lo financiero y sus avatares influyeran poco en la economía real y que ambos mundos tuvieran dinámicas propias con menores puntos de contacto que los que tradicionalmente hemos supuesto.

Quienes piensan que las situaciones son irreversibles seguramente no han reflexionado sobre la historia financiera. El ordenamiento financiero de la década de los treinta supuso una regulación estricta que desandaba una parte importante del camino conseguido por la libertad financiera. Aquello se aceptó porque los tiempos y los acontecimientos lo requerían. Esperemos que los excesos no sean tales que produzcan episodios de inestabilidad importantes y que, de producirse éstos, no interfieran con el progreso económico de los países. Estoy seguro, por último, de que de producirse turbulencias excesivas que afecten significativamente a la economía real, se promoverá una colaboración internacional que ahora parece difícil de conseguir... porque no se ha necesitado. □

NOTA

(1) *Bank for International Settlements, Annual Report.*

Ahora podrás decidir la
rentabilidad de tu
Cuenta Corriente.
Desde un mínimo del
6%TAE, hasta
el 10,50% TAE.

ECONOMISTAS CASH-MANAGEMENT

Desde la primera peseta.

Sin obligación de saldos elevados ni mínimos.

Sin gastos de mantenimiento ni administración.

Sin comisiones, ni gastos por movimientos, ni franquicias.

Con remuneraciones extras por el uso de servicios.

Infórmese en:



Colegio de
Economistas
de Madrid

Lunes y Jueves de 16:30 a 19:30 h.
Flora, 1 - 28013 Madrid
Teléfono 559 46 02



BANCO DE FINANZAS E INVERSIONES

Lunes a Viernes de 9 a 19 h.
Núñez de Balboa, 88 - 28006 Madrid
Teléfono 431 24 24

La dinámica territorial de la economía española

Patricio Pérez González y José Villaverde Castro

Departamento de Economía. Universidad de Cantabria

Este trabajo pretende ofrecer una visión muy sintética de la dinámica del crecimiento económico de las Comunidades Autónomas (CC AA) y las provincias españolas en los últimos treinta años, así como de las causas de convergencia o divergencia entre ellas. La aparición de los nuevos ejes de crecimiento parece avalar la hipótesis de que las regiones atrasadas crecen más deprisa que las desarrolladas. Sin embargo, lo que se observa en una perspectiva de largo plazo es, sobre todo, la concentración geográfica de los recursos susceptibles de ser movilizados. Para analizar estas cuestiones, en el primer epígrafe se precisa el marco nacional e internacional de las economías regionales. La dinámica territorial, de la que nos ocuparemos en segundo lugar, se entiende mejor al enmarcarla dentro de un contexto amplio. Su manifestación más visible, la convergencia en PIB per cápita (PIB_{pc}) de las CC AA, constituye el objeto del tercer apartado. A continuación, en el cuarto, se efectúan algunas consideraciones acerca de la convergencia entre provincias. El artículo finaliza con unas reflexiones en torno a los factores de apoyo y/o ruptura de las tendencias detectadas.

1. El marco de las economías regionales

En el itinerario de la modernización económica de España, la segunda mitad del siglo xx se configura como un período de apertura al exterior y flexibilización de los mercados internos. Tanto es así, que el ingreso en la órbita institucional de la Europa comunitaria es uno de los procesos que mejor expresan y resumen el cambio de la economía y la sociedad españolas (1). Al propio tiempo, las transformaciones en el mapa económico europeo nos han situado, poco a poco, en una posición más ventajosa que en el pasado. La Europa «polar» de los años cincuenta y sesenta —territorialmente enmarcada por un triángulo imaginario con vértices en Londres, París y la cuenca del Ruhr— dio paso en

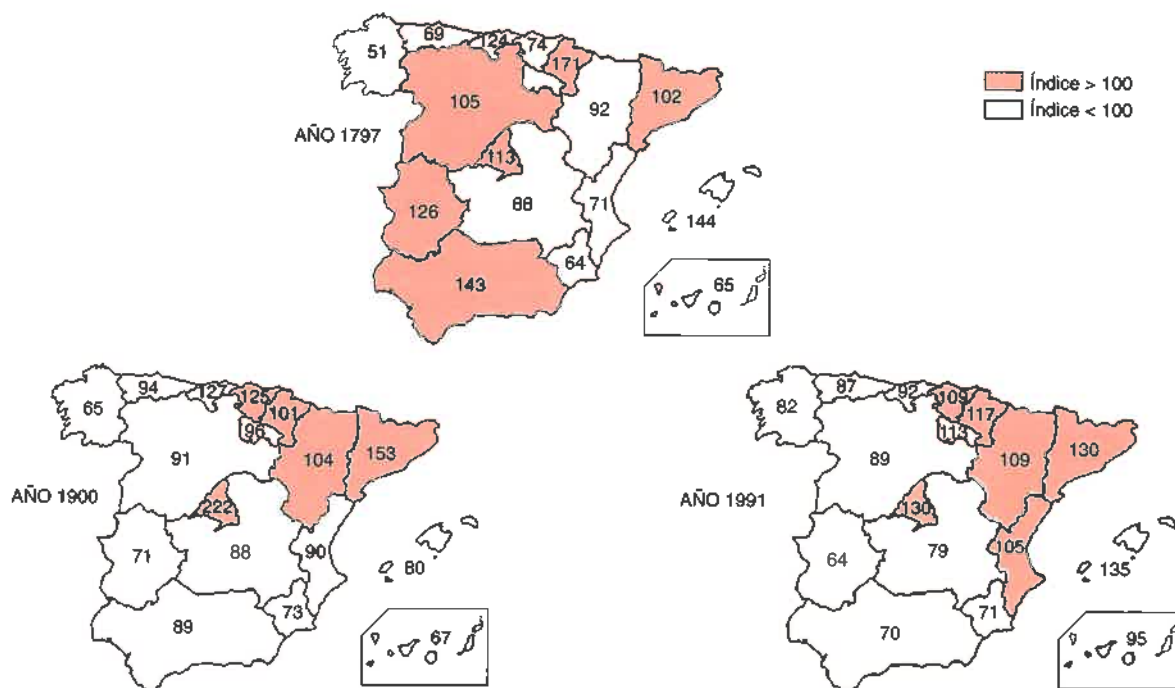
los setenta y primer lustro de los ochenta a una Europa policéntrica, que ha evidenciado en los años siguientes claras extensiones hacia el sur; sin perjuicio de que eventuales cambios en el este europeo, difíciles de precisar hoy, puedan introducir nuevas perturbaciones (2).

El punto de inflexión en la dinámica regional europea coincidió con la crisis internacional de los setenta. El carácter tradicional de parte de la industria del «polo» y las necesidades de reestructuración propiciaron el reforzamiento del centro y el sur de la gran «dorsal», que, lejos de detenerse, ha continuado en los últimos años. Se ha ido configurando, así, una extensión del centro de gravedad europeo, hasta incluir las zonas más prósperas del sur de Alemania, el noreste de Francia, la mayor parte de Suiza y el norte de Italia. A partir de este segundo centro —cuyo desarrollo se apoya en un tejido industrial variado y dominado por las «pyme», y donde la agricultura y los servicios tienen más peso que en el norte— se observan claras extensiones hacia el «norte de los sures»; es decir, el sureste francés (Rhône-Alpes y Languedoc), el nordeste italiano (Emilia y Toscana) y el levante español (Cataluña, Valencia y Murcia). En este contexto se comprende mejor lo acaecido en nuestra economía.

2. La dinámica territorial del crecimiento en España

Probablemente, la principal tendencia evolutiva de las regiones españolas en los dos últimos siglos sea la concentración de la población —y más, incluso, del producto— en el litoral peninsular. Mientras tanto, el interior, con la excepción de Madrid, se ha ido despoblando. El efecto más visible ha sido el desplazamiento del centro de gravedad económico hacia el cuadrante nororiental de la Península, primero, y hacia el Mediterráneo, después (mapa 1). Sin embargo, la consecuencia más importante, desde el punto de vista social, ha consis-

MAPA 1
DISPARIDADES REGIONALES EN ESPAÑA, 1797-1991



Fuente: Martín (1993).

tido en la reducción de la dispersión en términos del PIB_{pc} —y su aumento en términos de PIB/km²—, como muestra el índice de Gini (3). Gran parte de la responsabilidad del cambio incumbe al ajuste demográfico. No obstante, la reducción de la dispersión tiene mucho que ver, también, con la mayor homogeneización de la estructura productiva de las regiones y con el hecho de que los ciclos de la economía española estén cada vez más sincronizados con los de la Unión Europea (Raymond, 1994).

Tras la crisis de los años setenta, la evolución de las regiones muestra algunas tendencias bastante claras. En primer lugar, el fuerte declive de la posición relativa de las CC AA de la cornisa cantábrica (País Vasco, Asturias y Cantabria). En segundo lugar, la consolidación y expansión del arco mediterráneo (Cataluña, Comunidad Valenciana, Baleares y parte de Andalucía) y el Valle del Ebro (Aragón, Navarra y La Rioja) como grandes ejes de crecimiento. Finalmente, las mejoras relevantes experimentadas por las regiones con menor PIB_{pc} (Canarias, Extremadura y Galicia principalmente).

En la última década, los ejes de dinamismo que animan las CC AA parecen ser una prolongación

de otros, más potentes, que arrancan de la gran «dorsal» europea. Las áreas más dinámicas son las más próximas y mejor comunicadas con aquélla; sobre todo si, además, disponen de una base productiva diversificada. Experimentan los *shocks* externos en forma de oscilaciones cíclicas con mayor recorrido que las zonas alejadas y/o con fuerte presencia de industrias maduras; en éstas las variaciones responden, frecuentemente, a motivos coyunturales. Actualmente, las CC AA españolas se distribuyen en términos del PIB_{pc} en igual proporción por encima y por debajo de la media nacional: nueve están situadas por encima y ocho por debajo (cuadro 1).

España es un país con un nivel de renta reducido, en términos de la Unión Europea; casi todas las regiones españolas están por debajo de la media comunitaria (4). Aun así, son las áreas que han experimentado mayor expansión desde mediados de los años ochenta y las que más han mejorado su posición relativa (5). Los datos sugieren una aproximación a Europa en las fases expansivas (1960-1975 y 1985-1991), a la vez que un alejamiento en las contractivas; en consonancia con la idea de que la economía española recoge de forma

CUADRO 1
POSICIÓN RELATIVA DE LAS CC AA EN PIB_{pc}
 (Año 1994, media nacional I = 100)

Por encima		
I > 120	110 < I < 120	100 < I < 110
Baleares 158	Navarra 117	P. Vasco 109
Madrid 128		La Rioja 109
Cataluña 123		Aragón 108
		Canarias 104
		Valencia 101
Por debajo		
85 < I < 100	75 < I < 85	I < 75
Cantabria 91	Galicia 83	Andalucía 72
C. y León 90	C. La Mancha 82	Extremadura 69
Asturias 87	Murcia 81	

Fuente: Alcaide (1995).

amplificada las expansiones y contracciones exteriores. En 1994, el PIB_{pc} en paridad de poder adquisitivo equivalía, de forma aproximada, al 80 % del de la Unión Europea; prácticamente igual al registrado en 1974. Al incluir los tres nuevos miembros, el índice cae hasta el 76 %.

3. Crecimiento económico y convergencia de las CC AA

En la conocida acepción de Kuznets, el crecimiento económico significa un aumento, sostenido en el tiempo, de la renta per cápita real, acompañado de transformaciones estructurales. Su descomposición factorial hace recaer el peso del mismo, sobre todo, en adicionales ganancias de productividad, las cuales, en el contexto de la teoría tradicional, se han considerado función de la intensidad del capital y del progreso técnico.

3.1. Dos conceptos de convergencia

El enfoque neoclásico es optimista sobre la posibilidad de una tendencia espontánea hacia la convergencia regional en renta per cápita, en el marco de una economía abierta. En virtud de los supuestos asumidos —rendimientos decrecientes a escala, y libre circulación de factores y mercancías— dos regiones con parámetros fundamentales idénticos tenderán a converger en la renta per cápita, así como en el ritmo futuro de crecimiento, en el estado estacionario. En consecuencia, eventuales diferencias en la retribución real de los factores inducirán movimientos del capital, difusión de

la tecnología y migraciones que acabarán aproximando la renta per cápita y la productividad. Esta aproximación se denomina convergencia no condicionada, o convergencia β en la terminología de Barro y Sala-i-Martin (1991, 1992). Indica la velocidad a la que cada país, región o provincia se mueve hacia su senda de crecimiento si, por cualquier razón, está fuera de ella (Andrés *et al.*, 1994).

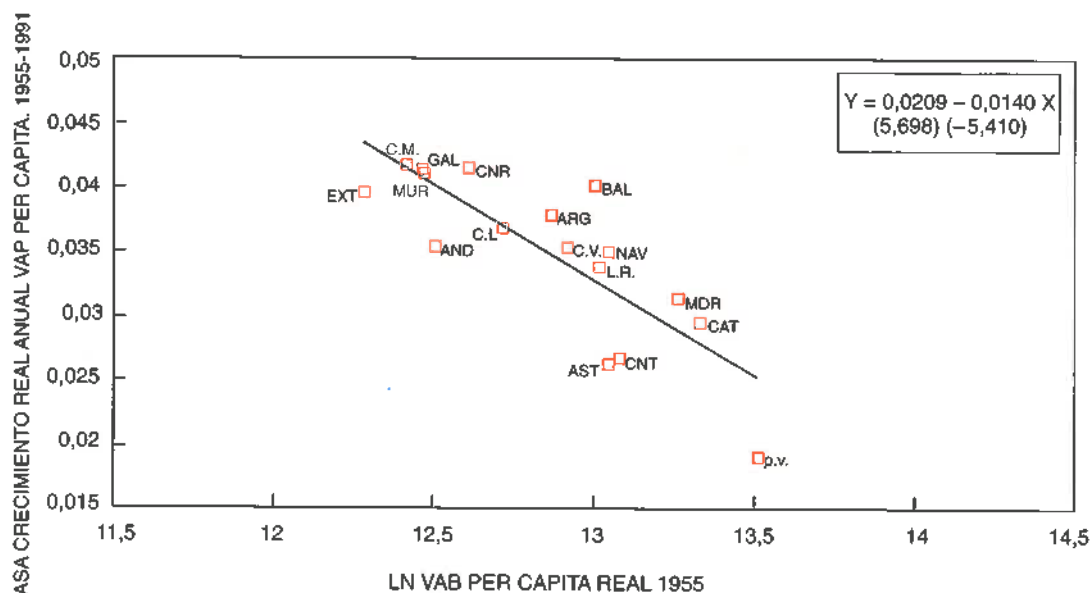
Con este planteamiento es extremadamente difícil explicar por qué las regiones no convergen más rápidamente. Por tal motivo, el modelo de Solow ha sido cuestionado en algunas de sus hipótesis más relevantes —en particular la de rendimientos decrecientes del capital— confirmando, de paso, la importancia del «residuo». El progreso técnico no es independiente del proceso de crecimiento ni de la intensificación del capital; al contrario, la inversión y el ahorro desempeñan un papel fundamental. El segundo concepto de convergencia se refiere a la reducción en el tiempo de la dispersión de la renta per cápita; es lo que Barro y Sala-i-Martin llaman convergencia σ .

3.2. Convergencia y divergencia entre las CC AA (6)

Es sabido que, con el paso del tiempo, las regiones españolas se han aproximado entre sí; tanto en PIB_{pc} como en productividad (7). A ello han contribuido sus crecientes semejanzas en la relación capital privado/trabajo. El gráfico 1, tomado de Mas *et al.* (1994a), ilustra la convergencia β ; muestra cómo las CC AA que el año 1955 presentaban un VAB_{pc} menor crecieron, en promedio, durante el período 1955-1991, a tasas más elevadas que aquellas otras que inicialmente tenían un VAB_{pc} mayor. Raymond y García (1994) dejan constancia de que el proceso de convergencia se extiende, al menos, hasta 1993.

Paralelamente, el gráfico 2, tomado de García *et al.* (1995), refleja la convergencia tipo σ , esto es la disminución de la varianza del VAB_{pc} en el transcurso del tiempo. A la vez que confirma la reducción de las desigualdades para el conjunto del período, ilustra que ésta no se produjo uniformemente, sino que fue mucho más intensa en la primera parte del mismo que después. Ahora bien, Mas *et al.* (1994a) prueban que el proceso se torna más rápido al considerar explícitamente variables adicionales. La β -convergencia condicionada alcanza una tasa de 3,49 % anual, frente a sólo 1,94 % la convergencia no condicionada; dichas tasas suponen que se alcance la mitad del estado estacionario en 20 o en 36 años, respectivamente. Como variables condicionantes más significativas, señalan:

GRAFICO 1
CONVERGENCIA DE LAS CC AA ESPAÑOLAS, 1955-1991



Fuente: Mas *et al.* (1994a).

a) Las dotaciones iniciales de capital público en relación al VAB, cuyo efecto, en consonancia con lo que sostienen diversas teorías de economía regional, es positivo.

b) La posición geográfica de las regiones españolas respecto de la gran «dorsal» europea se muestra también significativa, afectando positivamente a las CC AA más cercanas a los *polos* de aglomeración y negativamente a las más alejadas.

c) El peso del VAB agrario en el total, como exponente de la importancia (negativa) de la estructura productiva en el proceso de convergencia. Coinciden con Raymond y García (1994), y Cuadrado y García (1995), para quienes la transferencia de recursos entre sectores contribuye a explicar la σ -convergencia en productividad total y, por tanto, en los niveles de PIB_{pc}. La razón es clara: la transferencia de recursos de la agricultura hacia otros sectores de productividad más alta ha sido más intensa en las regiones pobres que en las ricas.

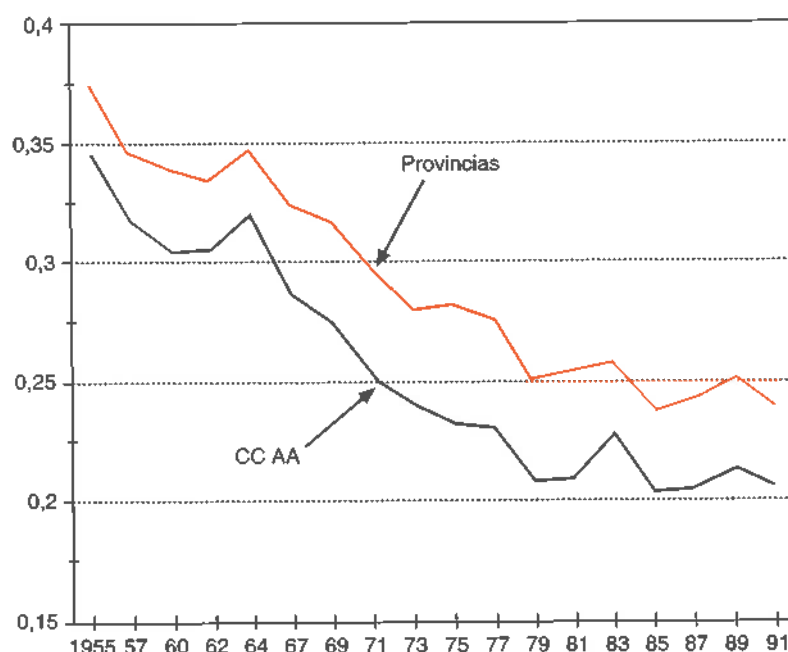
Raymond y García (1994) señalan que el PIB_{pc} de una región —y su diferencia respecto de la media nacional— se explican convenientemente a través de una combinación lineal de la estructura sectorial del empleo. Los sectores que muestran

una correlación parcial más elevada con el PIB_{pc} son la industria (0,97) y los servicios (0,93), en tanto que la construcción y el sector agrario presentan coeficientes más bajos. Nada tiene de particular, pues, históricamente, el desarrollo económico ha estado asociado a la expansión progresiva de la industria y los servicios.

En otro trabajo posterior, Mas *et al.* (1994b) afinan un poco más sus conclusiones. El principal factor de crecimiento de las regiones españolas durante el período 1964-1989 ha sido la acumulación de capital, capaz de explicar, por sí sola, el 85 % del aumento de la producción; además, se trata de un fenómeno generalizado en todas las regiones españolas. En cambio, la aportación neta del empleo resultó negativa. El otro gran factor de crecimiento fueron las mejoras en los niveles de Productividad Total de los Factores (PTF), pues han contribuido a explicar, en promedio, casi la cuarta parte de la expansión de la producción. Ahora bien, su comportamiento, al contrario que la intensificación del capital, resultó muy poco homogéneo desde el punto de vista espacial.

En un intento por limar el «residuo» de Solow, los mencionados autores proceden a separar en las ganancias de la PTF las contribuciones del capital

GRAFICO 2
CONVERGENCIA SIGMA DEL LOGARITMO DEL PIB PER CAPITA



Fuente: García et al. (1995).

público de las ganancias de eficiencia propiamente dichas. Sus estimaciones confirman que las dotaciones de capital público productivo contribuyen de forma positiva y significativa a las ganancias de eficiencia productiva privada. Asimismo, resulta positiva y significativa la tendencia que recoge las mejoras de eficiencia no incorporadas a ninguno de los factores productivos considerados (progreso técnico exógeno), aunque en modo alguno puede afirmarse que éste responda a un patrón definido de convergencia entre las regiones españolas.

La idea que subyace en la estimación de funciones de producción ampliadas es que el capital público interactúa con los *inputs* privados, trabajo y capital, en la obtención del *output* total (García-Milà, 1994). Sin embargo, las conclusiones distan de ser unánimes. Así, Mas et al. (1994c) aceptan la hipótesis de rendimientos constantes a escala, tanto en la totalidad de los *inputs* como en los privados, exclusivamente. En el primer caso, estiman elasticidades del 37,4 % para el trabajo, 43,5 % para el capital privado y 19,1 % por ciento para el capital público productivo; en el segundo caso: 37,6 %, 63,3 % y 24,3 %, respectivamente.

La última serie de valores se aproxima bastante a los obtenidos por Sanaú (1995), cuyo trabajo avala la relevancia del capital público productivo en el crecimiento de la industria española en el período 1979-1991. Entre sus conclusiones cabe señalar el rechazo de la hipótesis de rendimientos constantes a escala en la totalidad de los factores productivos. En cambio, acepta la existencia de rendimientos constantes a escala en los *inputs* privados, con elasticidades del trabajo y del capital en torno al 67 % y 33 %, respectivamente; es decir, las infraestructuras de transporte y telecomunicaciones (las únicas significativas), con elasticidades en torno al 28 %, actúan como *atmósfera*, en el sentido atribuido por Meade. Cuadrado y García (1995) constatan que la relación es extensiva, igualmente, a las dotaciones de capital social; opinión, ésta, que no comparten Mas et al. (1994c) (8).

El hecho de que el efecto positivo de las infraestructuras sobre la productividad sea más favorable en el caso español que en el americano, por ejemplo, lleva a algunos autores a concluir que la productividad del capital público no es independiente del *stock* acumulado (9). Los mismos autores destacan, en cambio, que la elasticidad de la productividad respecto de las dotaciones de capital pú-

blico productivo es mayor cuando se incluyen tanto el capital propio como el de las regiones adyacentes. Dicho resultado, que refleja el aprovechamiento de las externalidades de las redes de infraestructuras del conjunto de las regiones, se conoce como «efecto desbordamiento» o «efecto interjurisdiccional». Algunos autores interpretan la disminución de la elasticidad de *output* respecto de las infraestructuras, cuando se usan datos regionales, como la evidencia del efecto desbordamiento (10).

Por lo que se refiere a la última forma de acumulación apuntada, el capital humano, se reconoce que desempeña un papel fundamental en la mayoría de los modelos de crecimiento económico (Mankiw, Romer y Weil, 1992). Ahora bien, a nuestro modo de ver, y de acuerdo con la teoría del crecimiento (Sandberg, 1993), la educación actúa como variable explicativa retardada. Las estimaciones de De la Fuente *et al.* (1994) muestran que el capital humano tiene un efecto positivo sobre la productividad mucho mayor que el del capital público, tanto por ocupado como por superficie; todo ello sin contar el impacto positivo de la formación sobre la probabilidad de empleo, que redundaría, en última instancia, en un aumento de la renta per cápita. A parecidas conclusiones llegan también Cuadrado y García (1995), partiendo de distintos indicadores de capital humano. Asimismo se aprecia, en otro trabajo de alcance territorial más limitado (Pérez, 1995), cómo la velocidad de convergencia aumenta al incorporar la educación como variable exógena, retardada en torno a una generación. En su presencia, las variables expresivas de la estructura productiva pierden potencia explicativa.

4. La convergencia entre provincias

Al pasar del ámbito regional al provincial se observa que muchas de las conclusiones anteriormente apuntadas siguen siendo válidas (Dolado *et al.*, 1994; García *et al.*, 1995; Villaverde, 1995). En concreto, se aprecia que la dinámica de la convergencia σ presenta algunos rasgos de interés, que se pueden sintetizar, a nuestro juicio, en los siguientes:

a) La existencia de una correlación muy estrecha entre las pautas temporales seguidas a nivel regional y provincial (gráfico 2).

b) La debilitación del proceso de convergencia a partir de finales de los años setenta-principios de los ochenta ha sido algo más suave en el terreno provincial que en el nacional.

c) El grado de dispersión en el PIB_{pc} (al igual que en la RFD_{pc}) es mayor entre provincias que entre regiones, lo que se justifica tanto por el mayor grado de desagregación utilizado en el análisis de la convergencia provincial como por la existencia de una desigualdad intraprovincial relativamente notable dentro de cada región.

A su vez, desde la perspectiva de la convergencia β condicionada, hay que reseñar que parecen existir indicios suficientes ilustrativos (García *et al.*, 1995) de que el grado de convergencia interprovincial ha alcanzado su techo o, lo que es lo mismo, que la aproximación entre niveles de PIB per cápita provinciales ha sido tal en los últimos años que el atraso relativo de las provincias menos desarrolladas no es, en la actualidad, lo suficientemente grande como para que, en sí mismo, constituya un factor potenciador del crecimiento económico más intenso en éstas que en las provincias más desarrolladas.

Por último, examinando la evolución de las disparidades provinciales desde una perspectiva analítica ligeramente distinta a la de la convergencia (Villaverde, 1995) se aprecian, asimismo, otros dos resultados de cierta trascendencia e interés. Por un lado, que las desigualdades interprovinciales de PIB_{pc} se asientan, principalmente, en las provincias más desarrolladas, al tiempo que, como apuntamos anteriormente, tienen más un carácter intrarregional (desigualdades dentro de cada región) que interregional (desigualdades entre regiones), ya que las primeras explican, en promedio, más del 90 % de aquéllas; además —y pese a que el análisis teórico no ofrece argumentos suficientes para que esto sea necesariamente así—, el proceso de convergencia interprovincial (o de reducción de la desigualdad entre provincias) ha venido acompañado de un cierto grado de movilidad (no muy intenso) en la posición relativa ocupada por cada provincia. Por otro lado, se cumple también que las disparidades interprovinciales encuentran su explicación, sobre todo, en las diferencias de productividad que existen entre provincias, las cuales, a su vez, son el resultado de la existencia de fuertes disparidades tanto en la estructura productiva como en la ocupacional; por el contrario, las diferencias en las tasas de actividad y de ocupación, pese a ser también importantes, lo son bastante menos que las de la productividad.

5. Algunas reflexiones finales

La abundante bibliografía aparecida en los últimos años no permite sacar conclusiones tajantes

sobre un tema tan complejo como el de la convergencia. En todo caso, los análisis realizados para las regiones y las provincias españolas sugieren que ésta es cada vez más difícil y sólo se produce cuando se corrigen las desigualdades en la intensidad del capital, considerado éste en su sentido más amplio. Lo que queda de la PTF, el progreso técnico exógeno, no da muestras de convergencia.

Relevantes economistas enmarcados dentro de la teoría tradicional del crecimiento (Myrdal, Hirschman y Kaldor, entre otros) sentaron ya en los años cincuenta y sesenta las bases del modelo de causalación acumulativa. El rasgo común a todos ellos es que las diferencias regionales, lejos de reducirse, se mantienen o tienden a ampliarse. Las nuevas teorías del crecimiento endógeno —Romer (1990) y Lucas (1990), entre otros— aportan argumentos renovados (ausencia de movilidad factorial, rendimientos crecientes a escala en ciertos factores, etc.) en contra de la convergencia. En último lugar, pero no menos importante, análisis empíricos realizados en el seno de la propia Unión Europea han dado soporte a la tesis de la divergencia racional. Sus argumentos, con toda la carga política que se quiera, sirvieron para apoyar la ampliación de los fondos estructurales y la creación de los fondos de cohesión de la Unión Europea (Cuadrado y García, 1995).

Los cambios en el sistema productivo y la creciente movilidad de las actividades económicas abren posibilidades de convergencia a un número mucho mayor de regiones atrasadas que hace tan sólo dos décadas (Cuadrado, 1993). La competencia por atraer y desarrollar nuevas actividades tiene cada vez más que ver con el «atractivo» cualitativo de una zona y menos con los recursos naturales. La disponibilidad de mano de obra cualificada, un entorno agradable, una adecuada oferta cultural y tecnológica, además de una aceptable red de comunicaciones, son, ahora, los elementos básicos de la competencia territorial. Sin embargo, la convergencia es un proceso a muy largo plazo y escasamente espontáneo. La política regional puede contribuir decisivamente al crecimiento económico de las zonas con dificultades, apoyando aquellas actividades que generan mayores efectos positivos sobre las ya establecidas (Myro, 1994). □

NOTAS

- (1) *García Delgado (1994), pág. 36.*
- (2) *Cuadrado (1993), págs. 931-939.*
- (3) *Martín (1993), págs. 924-926.*
- (4) NIVEL RELATIVO DE LAS CC AA EN PIB_{pc}
(EUR12 = 100)

Región	1985	1991	1994
Extremadura	47,6	52,1	54,5
Andalucía	49,9	61,9	56,8
Murcia	58,4	75,9	64,5
Castilla-La Mancha	55,1	66,4	65,3
Galicia	57,8	60,9	66,1
Asturias	68,0	74,8	69,3
Castilla y León	64,0	69,5	71,5
Cantabria	68,6	76,7	72,5
Comunidad Valenciana	72,1	80,2	80,2
Canarias	65,7	79,0	82,4
Aragón	77,6	89,3	85,9
La Rioja	75,8	87,4	86,7
País Vasco	80,0	91,7	86,8
Navarra	76,8	100,0	92,8
Cataluña	87,0	97,7	97,5
Madrid	91,6	99,7	101,4
Baleares	99,6	105,6	125,1
ESPAÑA	70,4	79,8	79,3

Fuente: Alcaide (1995), para 1985 y 1994; Comisión Europea (1994b), para 1991.

- (5) *Comisión Europea (1994a), mapas 8 y 9, págs. 36-38.*
- (6) *Por razones de espacio, hacemos referencia, exclusivamente, a algunos de los trabajos más significativos, aunque son numerosas las contribuciones de los últimos años al estudio de la convergencia de las CC AA y las provincias.*
- (7) *Los efectos se ven con mayor nitidez si en lugar del PIB_{pc} se toma la Renta Familiar Disponible per cápita (RFD_{pc}).*
- (8) *Posiblemente, las diferencias estén motivadas por el hecho de que en sus análisis utilizan diferente metodología.*
- (9) *De la Fuente et al. (1994), tomo II, pág. 489.*
- (10) *Draper y Herce (1994), págs. 157-158.*

BIBLIOGRAFIA

- Alcaide, Julio (1995): «Las comunidades autónomas en la recuperación económica española», *Papeles de Economía Española*, núm. 64, págs. 2-37.
- Andrés, Javier; Bosca, José E., y Doménech, Rafael (1994): *Main Patterns of Economic Growth in OECD Countries*. Ministerio de Economía y Hacienda. Documentos de Trabajo D-94001.

- Barro, Robert, y Sala-i-Martin, Xavier (1991): «Convergence across States and Regions», *Brooking Papers on Economic Activity*, núm. 1, págs. 107-182.
- (1992): «Convergence», *Journal of Political Economy*, vol. 100, núm. 2.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1994a): «Competitividad y cohesión: las tendencias de las regiones», Quinto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- (1994b): «PIB por habitante en las regiones de la Unión Europea», Estadísticas rápidas. Regiones, Eurostat, 1994/1.
- Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (1995), *Informe anual económico*, 1994.
- Cuadrado Roura, Juan R. (1993): «Los cambios económicos regionales de España en el contexto europeo», en José Luis García Delgado (dir.), *España, Economía*. Edición aumentada y actualizada, Madrid, Espasa Calpe, págs. 929-959.
- y García, Begoña (1995): «Las diferencias interregionales en España. Evolución y perspectivas», *La economía española en un escenario abierto*, edición a cargo de Pablo Martín Urbano, Madrid, Fundación Argentaria.
- De la Fuente, Esteban et al. (1994): *Crecimiento y convergencia regional en España y en Europa*, tomos 1 y 2, Barcelona, Instituto de Análisis Económico.
- Dolado, Juan J.; González-Páramo, José Manuel, y Roldán, J. M. (1994): *Convergencia económica entre las provincias españolas: evidencia empírica (1955-1989)*, Banco de España, Documento de Trabajo núm. 9406.
- Draper, María, y Herce, José A. (1994): «Infraestructuras y crecimiento: un panorama», *Revista de Economía Aplicada*, vol. II, núm. 6, págs. 129-168.
- García Delgado, José Luis (1994): «Etapas y rasgos definidores de la industrialización española», en José Luis García Delgado (dir.), *Lecciones de economía española*, primera reimpresión, Madrid, Cívitas, págs. 19-40.
- García-Milà, Teresa (1994): «El impacto de la inversión pública en el crecimiento económico», en Juan Velarde, José Luis García Delgado y Andrés Pedreño (dirs.), *El Estado en la economía española*, Madrid, Cívitas, págs. 171-191.
- García, Begoña; Raymond, José Luis, y Villaverde, José (1995): «La convergencia de las provincias españolas», *Papeles de Economía Española*, núm. 64, pág. 38-53.
- Lucas, Robert (1990): «Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?», *American Economic Review*, vol. 80, núm. 2, págs. 92-96.
- Mankiw, Gregory; Romer, David, y Weil, David (1992): «A Contribution to the Empirics of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, CVIII, págs. 407-437.
- Martín, Manuel (1993): «Evolución de las disparidades económicas regionales: una perspectiva histórica», en José Luis García Delgado (dir.), *España, Economía*. Edición aumentada y actualizada, Madrid, Espasa Calpe, págs. 891-927.
- Mas, Matilde; Maudos, Joaquín; Pérez, Francisco, y Uriel, Ezequiel (1993): «Competitividad, productividad industrial y dotaciones de capital público», *Papeles de Economía Española*, núm. 56, págs. 144-160.
- (1994a): «Disparidades regionales y convergencia en las Comunidades Autónomas», *Revista de Economía Aplicada*, vol. II, núm. 4, págs. 129-148.
- (1994b): «Capital público y eficiencia productiva regional (1964-1989)». Documento de Trabajo WP-EC 94-09. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- (1994c): «Capital público y productividad de las regiones españolas», *Moneda y Crédito*, núm. 198, págs. 163-192.

España ante el desafío pesquero internacional

Fernando I. González Laxe

Departamento de Economía Aplicada. Universidad de La Coruña

La consolidación de la premisa «acceso a recursos/acceso a mercados» constituye uno de los elementos base de la Política Pesquera Comunitaria, como lo fue para España desde el momento en que los cambios pesqueros mundiales obligaron a nuestro país a reordenar la flota y ajustarla a las distintas posibilidades de adscribir las en los distintos y diferentes caladeros gestionados por países terceros (1). Incluso se ha generalizado para otros estados, que quieren y necesitan intercambiar posiciones favorables en el acceso a zonas y caladeros de pesca frente a las restricciones que imponen determinados países ribereños. Este principio proviene de la evolución del Derecho del Mar después de la aprobación por parte de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el derecho del mar, al entender que la extensión generalizada de las zonas de pesca a 200 millas modifica de forma radical las posibilidades y las condiciones de acceso a los recursos (2), así como su explotación y comercialización (3).

Además, el desarrollo de las nuevas actividades de pesca por parte de los estados costeros que disponen de vastas zonas de pesca; las modificaciones de los intercambios internacionales de los productos de pesca; y los flujos comerciales entre países importadores y exportadores (4) proseguirán en los próximos años de manera más intensiva. Ello supone que las nuevas estrategias en materia pesquera tanto a nivel institucional y científico, como de los propios estamentos privados aceleren la puesta en práctica de nuevos modelos de gestión.

En consecuencia, la puesta en práctica del principio «acceso a recursos/acceso a mercados» es un problema delicado que nos obliga a enfocarlo bajo un doble prisma: negociación bilateral y negociación multilateral. En cuanto al primer caso, las negociaciones bilaterales, la concesión de derechos de pesca en aguas de otro Estado obligaría a que las concesiones comerciales aplicables se hagan bajo el principio de la cláusula de la nación

más favorecida. Así, por ejemplo, la CEE mantiene dicho principio en los acuerdos con Marruecos, dando asimismo autorización al Consejo para entablar negociaciones para culminar acuerdos con los países latinoamericanos.

En lo que respecta a las negociaciones multilaterales están basadas en el cuadro de la Ronda Uruguay del GATT y en el marco de una mayor liberalización de los productos de la pesca, por el que el excedente que se genera en ciertas zonas y caladeros y que no sea repartido entre las flotas nacionales pueda estar sometido a los intercambios de ventajas comerciales a cambio del derecho de acceso.

Así las cosas, plantear una fórmula de consenso final en este campo resulta delicado, por lo que es fácil entrever que las negociaciones en torno a los intercambios comerciales de pescado y productos del mar se fijan en torno a relaciones bilaterales y con mayor dificultad en las multilaterales. Aceptando que, por parte de numerosos países, se instrumentan ayudas para favorecer a la industria local y nacional y que otros países desean que la utilización de los recursos pesqueros se desarrollen dentro de los parámetros del máximo rendimiento sostenible de las zonas.

En consecuencia, se explota la máxima disponibilidad de dichos recursos, lo que obliga y aconseja a los países ribereños a ceder o intercambiar los derechos de pesca a flotas de pesca foráneas a cambio de preferencias o ventajas comerciales.

Se puede decir, sin temor a equivocarse, que en los momentos actuales priman las negociaciones bilaterales sobre las multilaterales, dándose la circunstancia de que en el marco de las primeras resulta más fácil conseguir acuerdos que hagan mención al citado principio de «acceso a recursos/acceso a mercados» que en el marco de los acuerdos multilaterales.

En resumen, el cuadro general de los intercambios comerciales pesqueros se encuentra some-

tido, después del reparto de los derechos de pesca de las flotas nacionales, a numerosas tensiones procedentes, en primer término, del proceso de liberalización global de los productos del mar, subsistiendo todavía medidas restrictivas a corto plazo, y, en segundo lugar, de la necesidad de intercambiar posiciones extractivas con posiciones de mercado. En esa dinámica, y en ese contexto, se sitúan la pesca mundial y los cambios que se operan dentro de su marco de funcionamiento.

Dicha configuración definitiva del nuevo orden pesquero internacional se ha visto alterada, últimamente, por el intento de que nuevas normas de pesca relativas a la jurisdicción ampliada y al derecho internacional, de la que países como Canadá, Chile, Argentina, Islandia, Noruega y Nueva Zelanda son los principales abanderados, puedan, de nuevo, modificar el marco general de funcionamiento y delimitación de los espacios marítimos y el acceso a las aguas y caladeros de pesca para las embarcaciones de larga distancia e industrializadas (5).

No son ajenos a esta nueva delimitación los recientes incidentes provocados por el apresamiento del buque español *Estai* en aguas de NAFO (6); ni las dificultades para culminar el acuerdo pesquero entre Canadá y la Unión Europea; ni las leyes aprobadas por las autoridades chilenas relativas a la creación de un nuevo espacio (el «mar presencial») más allá de su zona económica exclusiva, en el que la regulación, administración y gestión de los recursos se hará en base a las disposiciones chilenas en caso de inexistencia de acuerdos con terceros países; y, en los casos de infracciones, los buques extranjeros no podrán desembarcar o hacer escala técnica en los puertos del país sudamericano. Igualmente, para el caso argentino, con su Ley de 1991, que regula las medidas de conservación de recursos más allá de las 200 millas para los casos de especies altamente migratorias y aquellas otras que

intervienen en la cadena trófica de las especies de la zona económica exclusiva.

Estamos, pues, ante un nuevo desafío: el proceso de ampliación de espacios acotados para la pesca por parte de los estados ribereños más allá de las 200 millas (7) y sus consecuencias inmediatas (8).

De igual modo, las recientes negociaciones pesqueras con Marruecos prueban las enormes y singulares dificultades para lograr un marco estable de presencia de nuestros barcos en aguas gestionadas por parte alauita y las diferentes contraprestaciones tanto comerciales como financieras que demanda Marruecos. Siempre fueron complejas dichas negociaciones, tanto cuando España negociaba bilateralmente, como en la actualidad cuando lo hace la Unión Europea. Pero los resultados se enmarcaron en la disminución y reducción progresiva de la presencia de buques comunitarios en dichas aguas, con mayores controles e inspecciones en lo tocante a la extracción; con más elevadas tripulaciones marroquíes en barcos españoles, con un incremento de la obligatoriedad de desembarcar las capturas en puertos marroquíes, y con un canon económico, tanto para el armador como para la Unión Europea, más alto.

Además, por el otro lado de los acuerdos, las ventajas que percibía Marruecos se incrementan en forma de contraprestaciones comerciales, financieras y de cooperación que afectan tanto al sector pesquero como a otras actividades productivas como los productos agrícolas, por ejemplo.

España, ante este desafío, se vio conminada a reducir su flota pesquera, mostrando en los últimos años unos rasgos disímiles a los que reseñaba antaño. De una parte, el número de embarcaciones disminuyó en un 5 % desde 1986; de otra parte, el tonelaje y la potencia de las unidades de pesca también experimentaron un descenso de

CUADRO 1
EVOLUCION DE LA FLOTA PESQUERA ESPAÑOLA

Años	Tonelaje TRB	Potencia KW	Saldo anual TRB	Saldo anual KW	Número de barcos
1986	695.952	1.992.151			
1987	683.211	2.029.789	-12.741	37.647	19.719
1988	690.916	2.045.596	7.705	15.798	19.916
1989	680.422	2.014.016	-10.494	-31.580	19.878
1990	666.264	1.968.063	-14.158	-45.953	19.764
1991	644.989	1.910.145	-21.275	-57.918	19.466
1992	614.420	1.851.240	-30.569	-58.905	19.089
1993	570.504	1.764.391	-43.916	-86.849	18.853
1994	546.842	1.717.775	-23.662	-46.616	18.852
1986/1994	-21,43 %	-13,87 %			-4,40 %

23.662 TRB y 46.616 KW, respectivamente, desde 1987 (cuadro 1). Las capturas desembarcadas disminuyeron progresivamente en los últimos años (en 1970 se desembarcaron 1.538.801 toneladas; en 1986 se lograron 1.488.528 T, y en 1993 un total de 1.163.141 T). Los saldos comerciales pesqueros cambiaron de tendencia, alcanzando unos déficit de alrededor de 250.000 millones de pesetas, con una tasa de cobertura del 31,8 % en el período 1991-94, cuando en el trienio 1982-85 era del 70,7 %. Y, del mismo modo, los niveles de endeudamiento con las instituciones financieras arrojaron en 1993 un saldo de 150.000 millones de pesetas.

Ni las subvenciones comunitarias a percibir por España (a través del Instrumento Financiero para la Orientación de la Pesca —IFOP—) ni la actual configuración de la Política Pesquera Comunitaria favorecerán la actualización y readaptación del sector pesquero a los nuevos cambios pesqueros internacionales. De ahí que no sea extraño observar la progresiva reducción de la flota pesquera española en los caladeros gestionados por terceros países que, en la actualidad, suman alrededor de 1.140 buques y 20.000 tripulantes, con un tonelaje de 300.000 TRB (la mitad del total español) y localizado en regiones en las que el sector pesquero posee una alta participación en el producto interior bruto de las respectivas comunidades ribereñas.

En suma, el desafío pesquero español y comunitario se encuentra inmerso en un proceso de cambios profundos que requiere nuevas orientaciones e innovadoras soluciones para afrontar el reto del nuevo milenio, so pena de convertir «las culturas pesqueras en culturas perdidas». □

NOTAS

- (1) Leigh, M. (1983): *European Integration and the Common Fisheries Policy*, London, y Wise, M. (1984): *The Common Fisheries Policy on the European Community*, London.
- (2) Una vez finalizada la III Conferencia de NN UU sobre el Derecho del Mar en Montego Bay en diciembre de 1992, ya se empezó a vislumbrar la iniciativa de ciertos países sobre la ampliación de las zonas económicas exclusivas más allá de las 200 millas. Fruto de esa presión, la FAO comenzó a redactar documentos en ese sentido. A título de ejemplo, citaremos los de Francis T. Christy Jr. (1983): *Derechos de uso territorial en las pesquerías marítimas. Definiciones y condiciones*, Doc. Tec. Pesca, núm. 227; T. Burke, William (1984): *Normas de pesca relativas a la jurisdicción ampliada y al derecho internacional*, Doc. Tec. Pesca, núm. 223; R. Smith, Ian, y Panayotou, Theodore (1984): *Derechos de uso territorial y eficiencia económica: el caso de las concesiones pesqueras en Filipinas*, Doc. Tec. Pesca, núm. 245.
- (3) OCDE (1989): *Questions liées aux pêcheries. Echanges et accès aux ressources*, París.
- (4) CEE (1994): *La crisis del sector de la pesca en la Comunidad*, COM (94) 335 final, Bruselas.
- (5) Las discusiones en el seno de la Convención de Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar han puesto de manifiesto las dificultades para encarar con éxito y unanimidad las nuevas perspectivas para la gestión y administración de los recursos pesqueros. Son interesantes las aportaciones de Vignes, Daniel (1994): *La Convention sur le droit de la Mer, répond-elle à l'attente?*, *Studia Diplomatica*, vol. XLVII, núm. 6, y Levy, Jean-Pierre (1994): *Les bons offices du Secrétaire Général des Nations Unies en faveur de l'universalité de la Convention sur le Droit de la Mer: la préparation de l'Accord adopté par l'Assemblée Générale du 28 juillet 1994*, *Revue Générale de Droit International Public*, núm. 4.
- (6) Era ya conocido que en períodos de dificultades económicas los problemas para controlar la aplicación de las reglamentaciones pesqueras entrevelan conflictos entre las flotas de distintos países, bien sean en lo referente a las zonas económicas exclusivas, bien sean en lo que concierne a los recursos transzonales y migratorios. La reciente historia ya lo puso de manifiesto con anterioridad al incidente del buque español Estai. Véase, al respecto, M. Sullivan, Karl (1989): *Conflict in the management of a Northwest Atlantic transboundary cod stock*, *Marine policy*, april, y Bruce Arai, A. (1994): *Policy and Practice in the Atlantic Fisheries: Problems of Regulatory Enforcement*, *Canadian Public Policy-Analyse de Politiques*, vol. XX, núm. 4.
- (7) El Ministro de Exteriores de Argentina, Guido Di Tella, aseguraba, a finales de abril de 1995, que contaba con los apoyos de Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Rusia y Chile para ampliar el control pesquero más allá de las 200 millas. Tal extensión de las zonas económicas exclusivas es el objeto indirecto de las discusiones que tienen lugar en NN UU en torno a la gestión, administración y control de los recursos vivos del mar situados en alta mar, y referidos tanto a las especies transzonales y a caballo (staddling stocks) como a las especies altamente migratorias. Tal conclusión, si llega a aprobarse por el conjunto de países, conllevaría una nueva modificación de las capacidades y operatividad del sector de la pesca industrial y, consiguientemente, supondría una nueva variación en el reparto y posibilidades de los estados ribereños bajo esta nueva configuración del espacio y demarcaciones marítimas relativas a la gestión y al acceso a los recursos pesqueros.
- (8) La Comisaria de Pesca de la Unión Europea, Enma Bonino, reflejaba de manera rotunda la actual situación del sector pesquero comunitario, al afirmar: «Es necesario reducir la capacidad de pesca de la flota comunitaria»; advirtiendo asimismo: «La perspectiva del sector pesquero europeo es poco halagüeña: deberá adaptarse (refiriéndose al sector de pesca de altura) a esta nueva realidad»; y subrayando la tendencia de «una reducción constante de las posibilidades de pesca en las aguas de terceros países o internacionales»; en tanto que «Namibia ya no quiere que la flota comunitaria pesque en sus aguas, mientras que las posibilidades de pescar en Argentina, Chile y Sudáfrica son cada vez más reducidas», *El País*, 5 de mayo de 1995.



NUEVO SERVICIO DE ATENCIÓN COMERCIAL PARA SU EMPRESA O NEGOCIO.

El 022. Éste es su número. Un nuevo servicio de atención comercial específico y exclusivo de Telefónica para empresas y negocios. Un equipo de expertos le atenderá y asesorará en todas las necesidades de comunicación de su negocio, tales como solicitud de líneas, incidencias, contratación de servicios de empresa (números 900, transmisión de

datos), adquisición de terminales de fax, centralitas o cualquier tipo de información que precise. Sin necesidad de acudir a una oficina de Telefónica. Llame y compruebe que el 022 es su número.

*Horario de atención: De 8,30 a 18,30 h. (lunes a jueves).
De 8,30 a 14,30 h. (viernes).*

Para mayor comodidad, puede solicitar una cita previa.



Robert Lucas: la nueva economía clásica

Antonio Santillana

Catedrático de Teoría Económica. UAM

La concesión del Premio Nobel de Economía al profesor de la Universidad de Chicago Robert Lucas sirve para destacar no solamente la aportación del laureado, sino también el reconocimiento de una corriente o escuela de pensamiento de la que Lucas es el impulsor: la nueva economía clásica, que ha estimulado, desde los primeros años de la década de los setenta, el debate sobre la interpretación de las fluctuaciones cíclicas. La discusión ha permitido aflorar diversas interpretaciones y teorías que permiten hablar de la crisis de la macroeconomía durante estos últimos veinticinco años, frente a la etapa que va desde la Segunda Guerra Mundial hasta 1970, en la que todos éramos keynesianos (se incluye en el keynesianismo la denominada por Samuelson síntesis neoclásica, completada con la relación de intercambio entre inflación y desempleo que representa la curva de Phillips, y, por último, la contrarrevolución monetarista de Friedman, aunque es posible que esta inclusión tenga algunos detractores).

El debate abierto ha permitido afirmar a Blanchard y Fischer (*Lectures on Macroeconomics*, 1989) que la «macroeconomía se encuentra en su etapa más creativa y productiva, y nosotros pretendemos reflejar este estado de excitación», pero bien es cierto que, como apunta H. Brink (*The Sad State of Macroeconomic Theory, Theories in Modern Macroeconomics*, 1992, The MacMillan Press Ltd., editado por H. Brink), el estímulo o la excitación puede deberse a que el caos es más excitante que el orden, pues no está claro que la energía destinada a la explicación de la economía real por las diferentes escuelas e investigadores aporten, por el momento, mejores teorías. No se produce en macroeconomía una sustitución de una teoría por otra, que mejora la precedente, lo que sin duda es un avance científico, sino que, en la actualidad, todas ellas están compitiendo en la interpretación de los hechos. Tenemos así, de acuerdo con B. Snowden, H. Vane y P. Wynarczyk (*A Modern Guide to Macroeconomics*, 1994), una serie de corrientes de pensamiento: keynesianismo ortodoxo; monetarismo; nueva macroeconomía clásica, fase I; nueva macroeconomía clásica, fase II (Teoría del Ciclo Económico Real); nueva economía keynesiana; economía austriaca, y economía post-keynesiana; que si bien ofrecen un rico panorama de interpretaciones, refleja también una sensación de dudas sobre el dominio de los hechos económicos, y, por consiguiente, sobre las recomendaciones de política macroeconómica, recomendaciones que difieren según la escuela de pensamiento que las formule.



Sin embargo, a pesar de los comentarios precedentes, no se trata ahora de ofrecer un panorama general del pensamiento macroeconómico en nuestros días, sino destacar la obra de Lucas, dentro de dicho panorama, presentando la corriente que él lidera: la Nueva Economía Clásica (Nueva Macroeconomía Clásica, fase I).

1. Hipótesis de los modelos de la nueva economía clásica

La construcción de un modelo o teoría parte de los fundamentos microeconómicos de las decisiones de los agentes individuales. Estos agentes optimizan su conducta desde una perspectiva intertemporal, tomando sus decisiones en un mundo de incertidumbre. La teoría se construye basándose en tres hipótesis: a) expectativas racionales, b) supuesto de que los mercados

se vacían continuamente y c) hipótesis sobre la oferta agregada.

a) Hipótesis de las expectativas racionales

El premio otorgado por la academia sueca destaca la aportación de Lucas a la teoría de la información, quien incorpora al análisis económico la hipótesis de las expectativas racionales avanzada por John Muth en 1961. Los agentes económicos predicen el futuro de acuerdo con toda la información disponible. Conocen el funcionamiento de la economía y los modelos que mejor explican las relaciones económicas, y, por consiguiente, anticipan los valores esperados de los agregados económicos según la teoría económica relevante. Esta hipótesis de expectativas racionales contrasta con la de las expectativas adaptativas, incorporada por la corriente monetarista de Friedman, según la cual el sujeto fija los valores esperados de los agregados económicos corrigiendo los errores del pasado, sin tomar en consideración, por ejemplo, para la previsión de inflación, el anuncio del banco central de un crecimiento determinado de la tasa de crecimiento del dinero. La hipótesis de las expectativas adaptativas mira hacia atrás y genera errores sistemáticos de predicción, la hipótesis de expectativas racionales contempla el futuro basándose en la teoría disponible y de acuerdo con todo el conocimiento del momento (en anuncio de una tasa de crecimiento del dinero será determinante para el comportamiento de los agentes según la credibilidad de la misma). Precisamente esta hipótesis de las expectativas racionales es un elemento esencial de la

explicación de las fluctuaciones cíclicas que hace Lucas: sólo una medida monetaria que sorprenda a los agentes, por no haberse anunciado anticipadamente, provocará alteraciones de la producción de pleno empleo.

b) Los mercados se vacían continuamente

Las transacciones en todos los mercados, el de trabajo incluido, se hacen en el punto de intersección de la oferta y demanda, nunca se llevan a cabo intercambios a precios que pudieran corresponder a situaciones de exceso de oferta o demanda, no pueden presentarse situaciones de mercados con racionamiento. La nueva macroeconomía clásica opera bajo modelos de equilibrio continuo dentro de la tradición del subastador walrasiano. Esta hipótesis conlleva la plena flexibilidad de precios que garantiza transacciones de equilibrio. Desde el punto de vista del mercado de trabajo significa que el paro es exclusivamente voluntario. El ciclo económico debe explicarse, por tanto, como el resultado de un conjunto de agentes que toman libremente sus decisiones sin estar sometidos a restricciones cuantitativas. Buena parte de la reacción de la nueva economía keynesiana, desde mediados de los ochenta, parte del fundamento microeconómico de la rigidez nominal y real de precios (modelo «coste del menú», contratos a largo plazo, contratos con cláusulas de inalterabilidad de precios, salarios de eficiencia, modelos de ocupados-desocupados y otras imperfecciones).

c) Hipótesis de la oferta agregada

¿Cómo es posible que, si el mercado de trabajo está continuamente en equilibrio, la oferta de bienes no sea una cantidad fija, como sostiene el pensamiento clásico? Hay dos explicaciones que permiten presentar una función de oferta normal —la cantidad de bienes y servicios aumenta al hacerlo el índice general de precios—, éstas son, en primer lugar, la sustitución intertemporal del trabajo, y, en segundo, la influencia de los precios relativos en la toma de decisiones individuales de las empresas y los trabajadores.

La decisión del trabajador, destinar su tiempo a ocio o trabajo, se hace desde una perspectiva intertemporal. Si el sujeto considera que durante un determinado período el salario real está por encima del salario real normal, sacrifica su tiempo de ocio en favor del trabajo. Aparece así una función de oferta de trabajo creciente con el salario real. Hay incentivos para trabajar más cuando el salario real de mercado se considera superior al normal. Los cambios en el empleo son, por tanto, cambios de carácter voluntario. Esta es la aportación de Lucas y Rapping sobre el comportamiento de la oferta de trabajo (Real Wages: «Employment and Inflation», *Journal of Political Economy*, 1969).

La consideración de los precios relativos como determinantes de la oferta agregada es una aportación de Lucas que se concreta en la oferta agregada del mismo nombre (Lucas: «Expectations and the Neutrality of Money», *Journal of Economic Theory*, abril 1972, y «Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs», *American Economic Review*, junio 1973). Se considera que la empresa y el trabajador conocen, respectivamente, el precio del artículo que fabrican y el salario; sin embargo, no están informados sobre los precios de los demás bienes, que los conocerán con retraso. Cuando varía el precio del bien que el empresario produce, tiene que decidir si es una variación general de todos los precios o un cambio exclusivo del precio de la mercancía que fabrica, es decir, si es una mejora del precio relativo del bien que él ofrece; si se da esta última circunstancia el empresario

will aumentar la oferta de la mercancía. De modo similar, el trabajador, ante un aumento del salario, ofrecerá más trabajo si interpreta que se ha producido una elevación del precio relativo del trabajo. En conclusión, ante unas determinadas expectativas de precios, una variación de los precios por encima de los los esperados, que se interpretan como un aumento o disminución de los precios relativos, generará una oferta de productos mayor o menor que la producción de pleno empleo, o producción que se corresponde con la tasa natural de paro. Se formula de este modo la función de oferta sorpresa de Lucas:

$$Y - Y_n = a(P - P^e) \text{ ó } Y - Y_n = a(\dot{P} - \dot{P}^e)$$

que explica que toda producción, Y , que se desvía de los niveles de producción asociada a la tasa de paro natural, Y_n , es consecuencia de precios distintos a los esperados, $P \neq P^e$, o tasas de inflación, $\dot{P} \neq \dot{P}^e$, diferentes a las esperadas. El ciclo económico se explica, por tanto, según un modelo de información imperfecta, puesto que la producción de pleno empleo se altera cuando los productores interpretan que una desviación de los precios corrientes, en relación con los esperados, implica una variación de los precios relativos (Lucas: «Understanding Business Cycles», 1977, en *Stabilization of the Domestic and International Economy*, North-Holland Publishing Company). La validez del modelo propuesto por Lucas fue contrastada por el mismo mediante el estudio de datos internacionales, estimando el valor de a para diferentes países, lo que caracteriza el modo de trabajar del autor: la contrastación empírica de sus teorías («Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs», *American Economic Review*, junio 1973).

2. La política económica de la nueva economía clásica

Las hipótesis mencionadas comportan una serie de consejos sobre la dirección de la política económica para evitar la inestabilidad y mantener el empleo estable. Estos consejos hacen referencia a los aspectos siguientes:

a) Inefectividad de la política económica.

En la medida en que los agentes económicos racionales incorporan en su actuación las consecuencias de las medidas anunciadas de política económica o de la política económica sistemática, no es posible modificar la producción y el empleo fuera de la tasa natural. Únicamente medidas que sorprendan a los agentes desvían la producción y el empleo alrededor de la tasa natural, provocando oscilaciones cíclicas que se autocorrigen rápidamente en cuanto los agentes conocen dichas medidas. Así pues, ni siquiera a corto plazo se justifica el intervencionismo económico por su carácter desestabilizador.

b) Credibilidad y coherencia temporal.

Las medidas de política económica afectan al discurrir de la economía según el grado de credibilidad que ofrezcan a juicio de los agentes económicos. Sin entrar en el desarrollo de este tema, que nos aleja en exceso de la aportación de Lucas, sí que tiene interés citar que es una de las vías de la defensa de la independencia de los bancos centrales para proteger la capacidad adquisitiva de la moneda y asegurar la estabilidad de precios.

c) Políticas microeconómicas de oferta.

Para mejorar la relación producción-empleo en un contexto de paro voluntario es necesario incentivar el trabajo mejo-

«Wage inflation and the structure of regional unemployment: Comment», *Journal of Money, Credit and Banking*, 5(1)1973: 382-384.

– con PRESCOTT, Edward C.: «Equilibrium search and unemployment», *Journal of Economic Theory*, 7(2)1974: 188-209. Publicado también en 1981 y 1989.

«An equilibrium model of the business cycle», *Journal of Political Economy*, 83(6)1975: 1113-1144. Publicado también en 1977 y 1981. Traducido al español en 1979 y 1985.

[FAIR, R.C.: «A model of macroeconomic activity: I. The theoretical model]: Comment», *Journal of Economic Literature*, 13(3)1975: 889-890.

«Can econometric policy evaluations be salvaged?: Reply», *Journal of Monetary Economics*, 1(2)1976: 62.

«Econometric policy evaluation: a critique», *Journal of Monetary Economics*, (1)1976: 2-46. Publicado también en 1981 y 1991. Traducido al español en 1986.

«Econometric policy evaluation: a critique», en BRUNNER, Karl; MELTZER, Allan H., eds.: *The Phillips curve and labor markets*, Amsterdam: North-Holland, 1976: 19-46. Publicado también en 1981 y 1991. Traducido al español en 1986.

«An equilibrium model of the business cycle», *Journal of Political Economy*, 67(11)1977: 1134-1171. Publicado también en 1975 y 1981. Traducido al español en 1979 y 1985.

«Efficiency in a monetary economy: Reply», *Journal of Economic Theory*, 15(2)1977: 351-352.

«Understanding business cycles», *Journal of Monetary Economics*, 5(0)1977: 7-29. Publicado también en 1981 y 1983. Traducido al español en 1985 y 1986.

«Asset prices in an exchange economy», *Econometrica*, 46(6)1978: 1429-1445. Publicado también en 1991.

«Effectiveness of monetary, fiscal, and other policy technique: competing means», *American Economic Review*, 68(2)1978: 335-357.

«On the size distribution of business firms», *Bell Journal of Economics*, 9(2)1978: 508-523.

«Unemployment policy», *American Economic Review*, 68(2)1978: 353-357. Publicado también en 1981. Traducido al español en 1981.

– con SARGENT, Thomas J.: «After keynesian macroeconomics», *Federal Reserve Bank of Minnesota Review*, 3(2)1979: 1-16. Publicado también en 1981 y 1987. Traducido al español en 1983.

«Un modelo de equilibrio del ciclo económico», *Revista Española de Economía*, (3)1979: 149-189. -Publicación original: 1975. Publicado también en 1985.

[McCRACKEN, Paul: «Towards full employment and price stability: a report of the OECD by a Group of Independent Experts, OECD, junio 1977] A review», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 11/1979: 161-168. Publicado también en 1981.

«Equilibrium in a pure currency economy», *Economic Inquiry*, 18(2)1980: 203-220.

«Methods and problems in business cycle theory», *Journal of Money, Credit and Banking*, 12(4)1980: 696-715. Publicado también en 1981.

«Rules, discretion, and the role of the economic advisor», en FISCHER, Stanley, ed.: *Rational expectations and economic policy. A conference report - National Bureau of Economic Research*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1980: 199-210. Publicado también en 1981. Traducido al español en 1981.

«Two illustrations of the quantity theory of money», *American Economic Review*, 70(5)1980: 1005-1014.

– con SARGENT, Thomas J.: «After keynesian macroeconomics», en LUCAS, Robert E.; SARGENT, Thomas J., eds.: *Rational expectations and econometric practice*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1981: 295-319. Publicado también en 1979 y 1987. Traducido al español en 1983.

– con SARGENT, Thomas J.: «After keynesian macroeconomics», en LUCAS, Robert E.; SARGENT, Thomas J., eds.: *Rational expectations and econometric practice*, Londres: George Allen & Unwin, 1981: 295-319. Publicado también en 1979 y 1987.

«An equilibrium model of the business cycle», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 179-214. Publicado también en 1975 y 1977. Traducido al español en 1979 y 1985.

«Capacity, overtime, and empirical production functions», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 146-155. Publicado también en 1970.

«Distributed lags and optimal investment policy», en LUCAS, Robert E.; SARGENT, Thomas J., eds.: *Rational expectations and econometric practice*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1981: 39-54.

«Econometric policy evaluation: a critique», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 104-130. Publicado también en 1976 y 1991. Traducido al español en 1986.

«Econometric testing of the natural rate hypothesis», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass. etc.: MIT Press, 1981: 90-103. Publicado también en 1972.

«Equilibrium search and unemployment», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 156-178. Publicado también en 1974 y 1989.

«Expectations and the neutrality of money», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass, etc.: MIT Press, 1981: 66-89. Publicado también en 1972, 1983 y 1991. Traducido al español en 1981.

«Expectativas y neutralidad del dinero», *Cuadernos Económicos de I.C.E.*, (16)1981: 41-60. Publicación original: 1972.

– con PRESCOTT, Edward C.: «Investment under uncertainty», en LUCAS, Robert E.; SARGENT, Thomas J., eds.: *Rational expectations and econometric practice*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1981: 67-90. Publicación original: 1971.

«La política del desempleo», *Información Comercial Española*, (575-76)1981: 141-144. Publicación original: 1978.

«Methods and problems in business cycle theory», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 271-296. Publicado también en 1980.

«Optimal investment with rational expectations», en LUCAS, Robert E.; SARGENT, Thomas J., eds.: *Rational expectations and econometric practice*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1981: 55-66.

– con SARGENT, Thomas J., eds.: *Rational expectations and econometric practice*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1981.

– con SARGENT, Thomas J.: «Rational expectations and econometric practice: introduction», en LUCAS, Robert E.; SARGENT, Thomas J., eds.: *Rational expectations and econometric practice*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1981: XI-XL.

«Real wages, employment, and inflation», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 19-58. Publicado también en 1969 y 1970. Traducido al español en 1986.

«Reglas discrecionales y la función del asesor económico», *Información Comercial Española*, (575-76)1981: 123-129. Publicación original: 1980.

«Rules, discretion, and the role of the economic adviser», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 248-261. Publicado también en 1980. Traducido al español en 1981.

«Some international evidence on output-inflation tradeoffs», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 131-145. Publicado también en 1973 y 1991.

Studies in business-cycle theory, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981.

«Studies in business-cycle theory: introduction», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 1-18.

«Tobin and monetarism: a review article», *Journal of Economic Literature*, 19(2)1981: 558-567.

«Un test econométrico sobre la hipótesis de la tasa natural», *Cuadernos Económicos de I.C.E.*, (16)1981: 75-85.

«Understanding business cycles», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 215-239. Publicado también en 1977 y 1983. Traducido al español en 1985 y 1986.

«Unemployment in the great depression: is there a full explanation?», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 59-65. Publicado también en 1972.

«Unemployment policy», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 179-214. Publicado también en 1978. Traducido al español en 1981.

[FISHER, Stanley: «Towards an understanding of the costs of inflation: II: Discussion», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 15 1981: 43-52.

[McCRACKEN, Paul (*et al.*): «Towards full employment and price stability. A report to the OECD by a Group of Independent Experts, OECD, junio 1977]: A review», en LUCAS, Robert E.: *Studies in business cycle theory*, Cambridge, Mass., etc.: MIT Press, 1981: 262-270. Publicado también en 1979.

[TOBIN, James: «Asset accumulation and economic activity: reflections on contemporary macroeconomic theory]: Comment», *Journal of Economic Literature*, 19(2)1981: 558-567.

«Interest rates and currency prices in a two-country world», *Journal of Monetary Economics*, 10(3)1982: 335-359.

«Economic policy evaluation: a critique», en BRUNNER, Karl; MELTZER, Allan, eds.: *Theory, policy, institutions: Papers from the Carnegie-Rochester Conferences on Public Policy*, Amsterdam, etc.: North-Holland, 1983: 257-284.

«Expectations and the neutrality of money», *Journal of Economic Theory*, 31(1)1983: 197-199. Publicado también en 1972, 1981 y 1991. Traducido al español en 1981.

Financial innovation and the control of monetary aggregates: some evidence from Canada, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1983.

– con SARGENT, Thomas J.: «La macroeconomía después de Keynes», *Cuadernos Económicos de I.C.E.*, (24)1983: 7-29. Publicación original: 1979.

– con STOKEY, Nancy L.: «Optimal fiscal and monetary policy in an economy without capital», *Journal of Monetary Economics*, 12(1)1983: 55-93.

«Understanding business cycles», en BRUNNER, Karl; MELTZER, Allan H., eds.: *Theory, policy, institutions: Papers from the Carnegie-Rochester Conferences on Public Policy*, Amsterdam, etc.: North-Holland, 1983: 1-23. Publicado también en 1977 y 1981. Traducido al español en 1985 y 1986.

«Money in a theory of finance», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 21 1984: 9-45.

– con STOKEY, Nancy L.: «Optimal growth with many consumers», *Journal of Economic Theory*, 32(1)1984: 139-171. Publicado también en 1991.

«Comprendiendo los ciclos económicos», *Cuadernos Económicos de I.C.E.*, (30)1985: 45-64. Publicación original: 1977. Publicado también en 1986.

– con STOKEY, Nancy L.: «Money and interest in a cash-in-advance economy», *National Bureau of Economic Research Working Paper*, (1618)1985: 1-41. Publicado también en 1987.

«Money and interest in a cash-in-advance economy», *NBER Working Paper*, (1618)1985. Publicado también en 1987. Traducido al francés en 1987.

– con STARK, Oded: «Motivations to remit: evidence from Botswana», *Harvard Institute for Economic Research Discussion Paper*, (1143)1985.

«Un modelo de equilibrio del ciclo económico», *Cuadernos Económicos de I.C.E.*, (30)1985: 65-95. Publicación original: 1975. Publicado también en 1979.

«Adaptive behavior and economic theory», *Journal of Business*, 59(4)1986: 401-426. Publicado también en 1987.

«La comprensión de los ciclos económicos», *Hacienda Pública Española*, (99)1986: 691-703. Publicación original: 1977. Publicado también en 1985.

«On the mechanics of economic development», *Queen's Institute for Economic Research Discussion Paper*, (657)1986: 1-58. Publicado también en 1988 y 1991.

«Principles of fiscal and monetary policy», *Journal of Monetary Economics*, 17(1)1986: 117-134. Traducido al español en 1987.

– con RAPPING, Leonard: «Salarios reales, empleo e inflación», *Hacienda Pública Española*, (99)1986: 656-676. Publicación original: 1969.

«Una crítica de la evaluación econométrica de la política económica», *Hacienda Pública Española*, (99)1986: 676-690. Publicación original: 1976.

«Adaptive behavior and economic theory», en HOGARTH, Robin M.; REDER, Melvin W., eds.: *Rational choice: the contrast between economics and psychology*, Chicago, etc.: University of Chicago Press, 1987: 217-242. Publicado también en 1986.

– con SARGENT, Thomas J.: «After keynesian macroeconomics», en WILCOX, James A., ed.: *Current readings on money, banking, and financial markets*, Boston, etc.: Little, 1987: 252-267. Publicado también en 1979 y 1981. Traducido al español en 1983.

Expectations and econometric practice, Londres: George Allen & Unwin, 1987.

– con STOKEY, Nancy L.: «La monnaie et l'intérêt sous contrainte de transaction. (Money and interest in a cash-in-advance economy.)», *Annales d'Economie et Statistique*, (8)1987: 1-26.

– con STOKEY, Nancy L.: «Money and interest in a cash-in-advance economy», *Econometrica*, 55(3)1987: 491-513. Publicado también en 1985. Traducido al francés en 1987.

«Principios de política fiscal y monetaria», *Boletín de Información Comercial Española*, (2076)1987: 983-990. Publicación original: 1986.

Modelos de ciclos económicos, Madrid: Alianza, 1988. Publicación original: 1988.

Models of business cycles, Oxford: Basil Blackwell, 1988. Traducido al español en 1988.

«Money demand in the United States: a quantitative review», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 29/1988: 137-167.

«On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics*, 22(1)1988: 3-42. Publicado también en 1986 y 1991.

– con KING, Robert G.: «[Money demand in the United States: a quantitative review]: A comment», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 29 1988: 137-172.

– con PRESCOTT, Edward C.: «Equilibrium search and unemployment», en DIAMOND, Peter; ROTHCHILD, Michael, eds.: *Uncertainty in economics: readings and exercises*, San Diego, etc.: Academic Press, 1989: 517-538. Publicado también en 1974 y 1981.

– con STOKEY, Nancy L.; PRESCOTT, Edward C.: *Recursive methods in economic dynamics*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1989.

«Liquidity and interest rates», *Journal of Economic Theory*, 50(2)1990: 237-264.

«Supply-side economics: an analytical review», *Oxford Economic Papers*, 42(2)1990: 293-316. Publicado también en 1991.

«Why doesn't capital flow from rich to poor countries?», *American Economic Review*, 80(2)1990: 92-96.

«World real interest rates: Comment», en BLANCHARD, Olivier J.; FISCHER, Stanley, eds.: *NBER macroeconomics annual*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1990: 69-73.

«Asset prices in an exchange economy», en BECKER, R.; BURMEISTER, E., eds.: *Growth theory. Vol. 3: Equilibrium growth theories*, Aldershot: Elgar, 1991: 277-293. Publicado también en 1978.

«Econometric policy evaluation: a critique», en PHELPS, Edmund S., ed.: *Recent development in macroeconomics. Vol. 1*, Aldershot: Elgar, 1991: 204-231. Publicado también en 1976 y 1981. Traducido al español en 1986.

«Expectations and the neutrality of money», en PHELPS, Edmund S., ed.: *Recent development in macroeconomics. Volume 2*, Aldershot: Elgar, 1991: 3-24. Publicado también en 1972, 1981 y 1983. Traducido al español en 1981.

«On the mechanics of economic development», en BECKER, R.; BURMEISTER, E., eds.: *Growth theory. Vol. 1: Descriptive growth theories*, Aldershot: Elgar, 1991: 81-120. Publicado también en 1986 y 1988.

– con STOKEY, Nancy L.: «Optimal growth with many consumers», en BECKER, R.; BURMEISTER, E., eds.: *Growth theory. Vol. 3: Equilibrium growth theories*, Aldershot: Elgar, 1991: 230-262. Publicado también en 1984.

«Some international evidence on output-inflation tradeoffs», en PHELPS, Edmund S., ed.: *Recent development in macroeconomics. Vol. 2*, Aldershot: Elgar, 1991: 33-41. Publicado también en 1973 y 1981.

«Supply-side economics: an analytical review», en SINCLAIR, Peter J.; SLATER, Martin D., eds.: *Taxation, private information and capital. (Oxford Economic Papers, special issue)*, Nueva York, etc.: Oxford University Press, 1991: 293-316. Publicado también en 1990.

«On efficiency and distribution», *Economic Journal*, 102(411)1992: 233-247.

– con ATKESON, Andrew: «On efficient distribution with private information», *Review of Economic Studies*, 59(3)1992: 427-453.

– con HUO, Teh-Ming; STOKEY, Nancy L.: «[Money and interest in a cash-in-advance economy: a corrigendum]: A reply», *Econometrica*, 60(2)1992: 435-442.

– con ATKESON, Andrew: «Efficiency and equality in a simple model of efficient unemployment insurance», *National Bureau of Economic Research Working Paper* (4381)1993.

«Making a miracle», *Econometrica*, 61(2)1993: 251-272.

– con WOODFORD, Michael: «Real effects of monetary shocks in an economy with sequential purchases», *National Bureau of Economic Research Working Paper*, (4250)1993.

[FRIEDMAN, Milton; SCHWARTZ, Anna J.: «A monetary history of the United States, 1867-1960»: Review», *Journal of Monetary Economics*, 34(1)1994: 5-15.

2. LITERATURA SECUNDARIA

AZNAR, A.; APARICIO, M.T.; TRIVEZ, F.J.: «Modelo LSW [Lucas-Sargent-Wallace] versus NRH-GAP, aplicación de una nueva metodología de selección de modelos», *Investigaciones Económicas*, 15(3)1991: 575-599.

BLAUG, Mark: *Great economists since Keynes: an introduction to the lives & works of one hundred modern economists*, Brighton: Wheatsheaf, 1985.

BLAUG, Mark; STURGES, Paul, eds.: *Who's who in economics: a biographical dictionary of major economists 1700-1981*, Brighton: Wheatsheaf, 1983.

BROCATO, Joe: «Persistence under alternative forms of the Lucas supply function: implications for the Lucas-Sargent price confusion hypothesis and Barro-Ty-pe money models», *Quarterly Review of Economics and Business*, 25(1)1985: 28-39.

FAIG, Miquel: «Debt restructuring and the time consistency of optimal policies», *Journal of Money, Credit & Banking*, 26(2)1994: 171-181.

GILLMAN, Max: «The welfare cost of inflation in a cash-in-advance economy with costly credit», *Journal of Monetary Economics*, 31(1)1993: 97-115.

HUO, Teh-Ming: «Stationary sunspot equilibrium in a cash-in-advance economy», *Journal of Economics Dynamics & Control*, 19(4)1995: 831-843.

KLAMER, Arjo: *Conversations with economists. New classical economists and their opponents*, Totowa, N.J.: Rowman and Littlefield, 1988. Publicado también en 1983.

LAIDLER, David E.W.: «The cycle before new classical economics», *University of Western Ontario Department of Economics Research Working Paper*, (9115)1991.

LAIH, Chi-Sung; TU, Fu-Kuan; TAI, Wen-Chung: «On the security of the Lucas function», *Information Processing Letters*, 53(5)1995: 243-247.

LAITNER, John: «Quantitative evaluations of efficient tax policies for Lucas' supply side models», *Oxford Economic Papers*, 47(3)1995: 471-492.

LANGDANA, Farrokh K.: «An experimental verification of the Lucas "islands" approach to business cycles», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 25(2)1994: 271-280.

MARTIN, Philippe: «Monetary policy and country size», *Journal of International Money & Finance*, 13(5)1994: 573-586.

MODESTO, Leonor: «Testing the rationality of expectations using aggregate data», *Economia*, 13(3)1989: 303-334.

McCALLUM, Bennett T.: «Dating, discounting, and the robustness of the Lucas-Sargent proposition», *Journal of Monetary Economics*, 4(1)1978: 121-129.

RITTER, Joseph A.: «An outsider's guide to real business cycle modeling», *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 77(2)1995: 49-60.

STOKEY, Nancy; REBELO, Sergio: «Growth effects of flat-rate taxes», *Journal of Political Economy*, 103(3)1995: 519-550.

La **bibliografía** ha sido elaborada por: **Miguel Muñoz** (Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UAM).



Anuario de Economía y Finanzas 1995

Ediciones El País, con la colaboración de Analistas Financieros Internacionales. 352 págs.

Tercera entrega de este completo anuario económico y financiero con la que esta todavía corta pero formal colección comienza a adquirir el sustancial valor añadido que toda serie de calidad obtiene con el tiempo. Este trabajo, elaborado por un amplio equipo de economistas coordinado por el profesor Emilio Ontiveros, es una herramienta imprescindible para todo aquel que pretenda conocer con profundidad y rigurosidad, además de contar con todos los elementos de análisis necesarios para elaborar conclusiones propias, lo sucedido a lo largo de este año en la economía mundial y en el gran mercado financiero internacional. En un contexto económico mundial cada vez más integrado e interdependiente no es posible comprender los fenómenos económicos de cualquier tipo, incluso los domésticos, sin contar con la visión que la perspectiva internacional concede. Partiendo de esta premisa, esta obra recorre los principales acontecimientos de 1994 y principios de 1995, desde las cuestiones de carácter puramente internacional hasta las propias y exclusivas de la economía española, intentando no sólo detallarlas sino también justificarlas, objetivo que sin duda se consigue. No obstante, el anuario de «El País» llega aún más lejos, por el tipo de análisis que practica y por su gran proyección. No es de extrañar entonces que en los dos primeros números de esta colección —1994 y 1993— se descubriera ya este importante matiz de su contenido, y que no sólo se debe a la inclusión de previsiones económicas. En este sentido, por ejemplo, gran parte de las justificaciones y factores que se esconden detrás de la crisis de los mercados de bonos de 1994 se

encuentran ya en el anterior ejemplar de la colección, razón por la que adquiere un carácter y una clase como obra particularmente especial. En cuanto al contenido específico de este anuario, todas las claves económicas y financieras de 1994 se encuentran en el mismo. Los diferentes capítulos no sólo revisan lo ocurrido sino que también aportan toda la información técnica y teórica imprescindible para comprender con rigor los hechos y sus consecuencias; es por ello que en ocasiones la información presentada no es la que se podría esperar de un almanaque tradicional, sino más bien la de un libro de texto.

La referencia clave de 1994 es la confirmación del abandono de la recesión. Sin embargo, la otra cara de la salida de la crisis es la inestabilidad financiera y las controvertidas expectativas, no exentas de cierta desazón, que los agentes económicos se han formado en relación a la fase ascendente del ciclo. Las incertidumbres que se ciernen sobre esta más que nunca delicada e incluso vulnerable huida de la crisis quedan claramente recalculadas a lo largo de las páginas del anuario. Por esta razón, la valoración global positiva de las condiciones macroeconómicas de la economía internacional, tanto de los países desarrollados como de los que están en vías de hacerlo, que presenta un balance claramente mejor que el de los ejercicios inmediatamente anteriores, tiene su contrapartida negativa en lo ocurrido en los mercados financieros. A raíz de la elevación de los tipos de los fondos federales en febrero de 1994 se desencadenó un proceso de inestabilidad en los mercados de deuda, que se vio a su vez

alimentado por las pesimistas expectativas en relación a la reducción de los déficit públicos así como a ciertos factores desequilibrantes de temple político en algunos países como el nuestro. Más adelante, otros acontecimientos se sumaron al anterior como la crisis de los mercados de divisas de finales de 1994 y comienzos de 1995. Durante este episodio, que todavía perdura, se ha vivido una fase de debilidad extrema del dólar estadounidense sin que los principales actores de la economía mundial hayan sido capaces una vez más de articular medida alguna de coordinación efectiva para sostener esta divisa. Aún más, la inestabilidad cambiaria podría haber afectado negativamente al potencial de crecimiento, en particular el de algunas economías como la japonesa. Además, en otros espacios geográficos, novedosos por su trascendencia sobre el resto del espacio financiero en el que se integran, se han producido otros fenómenos como la crisis mexicana, cuyas negativas implicaciones para el resto de mercados latinoamericanos, tanto de renta fija como de renta variable, se conocen como el «efecto tequila». Una vez más 1994 y 1995, el período cubierto por esta obra, es ejemplar como confirmación del tremendo grado de interdependencia, integración y rapidez de transmisión de causalidades y efectos de unos países a otros en un mercado de dinero planetario que ya es sólo uno. Esta realidad ha puesto también de manifiesto la autonomía de la actividad financiera respecto al comportamiento de las variables económicas.

Todas estas turbulencias del año en cuestión han provocado un nuevo equilibrio entre rentabilidad y riesgo,



Tecnología, empleo y trabajo en España

Cecilia Castaño Collado

Alianza Editorial, Madrid, 1994. 244 págs.

situación que se examina y disecciona desde el plano financiero más riguroso posible, atendiendo a la pauta que han marcado los tipos de interés y los precios y rentabilidades de todo tipo de activos como los derivados. Tampoco podía faltar un análisis minucioso de la realidad de los mercados financieros españoles, cada día más activos y dinámicos, abarcando desde los temas más importantes, como la resolución definitiva de la crisis de Banesto y su compra por el Banco Santander, hasta otros muchos de menor dimensión o trascendencia. Los seguros, las entidades de inversión colectiva o los mercados de renta fija, renta variable o derivados colman la descripción del cuadro del sistema financiero español, sin duda completo y preciso.

En relación a nuestra economía, el examen es mucho más exhaustivo, como corresponde a un trabajo elaborado desde aquí, repasando no sólo la pauta coyuntural y la evolución de sus principales desequilibrios, sino también otras áreas como las de la política económica, política industrial, o la revisión del comportamiento de los principales sectores así como la normativa legal aprobada.

Por último, una síntesis cronológica y una base de datos estadística con la información cuantitativa macroeconómica y financiera del año, completan una imagen que con los capítulos anteriores quedaba ya de por sí cerradísima, y cumplen el papel de conclusión de este brillante anuario de economía y finanzas.

Juan Moscoso del Prado

Hace ya más de quince años que la autora de este libro, hoy catedrática de Estructura Económica de la Universidad Complutense y entonces casi una estudiante recién salida de la Facultad, se introducía a hurtadillas —con la tarjeta de identificación de un despedido con bigote y patillas, y arropada por la sección sindical— en los talleres de una gran empresa del automóvil, cuya dirección de personal se había negado a permitir que ojos extraños (sobre todo, si eran de mujer) penetraran en el *sancta sanctorum* de sus secretos industriales. Con el correr de los años, los trabajadores de esa y otras fábricas automovilísticas de España se acostumbraron a ver la figura menuda de esta investigadora ejemplar, que no dejaba de hacer preguntas y metía las narices en todo, entre puentes-grúa moviendo por el aire carrocerías de una tonelada, y en medio de los vapores pestilentes de los tanques de pintura electrolítica y del infernal ruido de las máquinas-tránsfer del proceso de «mecanizado» de la chapa. A algunos les debía de parecer tan mal como a sus jefes; otros, quizá la mayoría, la empezaron a considerar su mascota de la suerte. Estos últimos tenían razón, pues una suerte es para todos que la profesora Castaño haya escrito este libro. También hay que felicitarse de que una editorial privada de prestigio haya colaborado en el evento, aventurándose a iniciar una nueva colección sobre tecnología con el lanzamiento de dos títulos, uno de ellos éste.

Tecnología, empleo y trabajo en España tiene la virtud de tratar, en una sola exposición, dos temas que apasionan a las sociedades de nuestro tiempo: tecnología y mercado

de trabajo. Cecilia Castaño reúne títulos, experiencia investigadora y la pasión inexcusables para ensayar una combinación equilibrada de ambos temas. Después de estudiar a fondo el proceso de modernización de la industria del automóvil en nuestro país (1), participó en el proyecto «Nuevas tecnologías, economía y sociedad en España», patrocinado por Presidencia del Gobierno (2); amplió estudios en el Massachusetts Institute of Technology, visita con asiduidad las universidades de California, y ha extendido a otros sectores productivos su interés por el impacto microeconómico de las nuevas tecnologías (3). Su último libro es una afortunada síntesis de toda su obra anterior, resultado de esa clase de esfuerzo en el que el intelectual destila reflexiones largamente maduras durante otros estudios en los que no hay cabida para demasiadas generalizaciones. La obra presenta al lector la transformación acaecida en la industria española a lo largo de la década de los ochenta. En un discurso voluntariamente ceñido a lo que los datos estadísticos permiten decir, la autora muestra el paso de una industria nacional organizada sobre la base de criterios *tayloristas* y *fordistas* a otra donde cada vez ganan más fuerza los criterios *toyotistas*, de corte japonés. Como los términos «taylorismo», «fordismo» y «toyotismo» —más acá del significado que les atribuye la literatura especializada— no tienen por qué formar parte del vocabulario común del economista, quizá no está de más una breve aclaración, para resaltar la relevancia del análisis planteado por Cecilia Castaño. Se denomina «taylorismo» al cuerpo general de doctrinas acerca de la

organización industrial elaborado por F. W. Taylor a fines del siglo XIX y principios del XX. Acaso nada mejor que una anécdota, referida por el propio Taylor en su obra más conocida (4), para ilustrar el contenido de dichas doctrinas. Relata Taylor que, habiendo recibido el encargo de remodelar la organización del trabajo en una siderurgia de la ciudad de Pittsburgh, se concentró en la más sencilla de las tareas allí realizadas: la descarga de lingotes de hierro de vagones de ferrocarril conducidos hasta el recinto de la misma factoría. Taylor observó que los obreros llevaban a cabo esta tarea subiendo y bajando a su aire por una rampa tendida al efecto sobre el vagón, sin que el capataz hiciera otra cosa que evitar que la gente se quedara parada. Eligió, entre el equipo dedicado a tal menester, aquel trabajador que le pareció ni el más fuerte ni el más débil; el obrero medio, en suma. A continuación, le preguntó si se consideraba a sí mismo «un hombre de valía». El obrero, a su vez, preguntó qué tenía que hacer para demostrar que lo era. Taylor le respondió: «Todo lo que yo mande y sólo lo que le mande. Cuando yo le diga que coja un lingote, cójalo; cuando le diga que lo cargue a lo largo de la rampa, cárguelo; cuando le diga que lo deje, déjelo. Cuando le diga que trabaje, trabaje; cuando le diga que descanse, descanse». A cambio, le ofreció un sueldo superior al de los restantes obreros. El experimento resultó un éxito, ya que la productividad se incrementó de forma espectacular. El secreto de Taylor: una fe ciega en que hasta la tarea más sencilla se puede organizar «científicamente», lo que significa que hay que estudiar cómo realizarla con mayor facilidad y —sin duda, ésta es

su gran aportación desde una perspectiva económica— admitir que la mano de obra presenta rendimientos decrecientes en el tiempo, que determinan la práctica inutilidad de esfuerzos adicionales más allá del momento en que el organismo reclama un descanso. A lo largo del día, el obrero de Taylor pasaba bastantes ratos a la sombra, mientras los otros se movían sin parar; pero, al cabo de la jornada, él había apilado un número de lingotes muy superior. Gracias a Taylor, ya no se volvió a dejar a los obreros hacer las cosas a su manera; desde entonces proliferaron en las empresas de todo el mundo, a tal fin, departamentos imbuidos en las doctrinas de la «organización científica del trabajo» y encargados de simplificar las tareas, reducir los tiempos asignados a su ejecución y revisar los períodos de descanso. «Oficinas de métodos y tiempos» es el nombre por el que se las suele conocer. Desempeñan un papel estratégico, ya que su doble dependencia funcional, simultáneamente de las direcciones de producción y de personal, les confiere cierta autonomía y bastante influencia dentro de la empresa. Por su parte, el término «fordismo» alude a las doctrinas de Henry Ford, relativas a problemas de organización industrial pero que desbordan ampliamente dicho marco. Las aportaciones de Ford, fundador de la compañía fabricante de automóviles que lleva su nombre, se pueden resumir en dos: la cadena de montaje y la sustitución de los viejos oficios (de origen artesanal) por el moderno concepto de «obrero especialista» o «especialista», a secas. La primera de ambas aportaciones (5) se remonta a la Primera Guerra

Mundial. Incluso antes de entrar en el conflicto, en abril de 1917, el Gobierno de Estados Unidos había estado enviando durante meses ayuda humanitaria a los ejércitos de la Entente, en forma de ambulancias de campaña. Por aquellas fechas, varios fabricantes habían conseguido desarrollar modelos de automóvil con prestaciones relativamente satisfactorias; pero Ford ganó el contrato para su famoso modelo «T» porque fue el único dispuesto a responsabilizarse del envío de millares de unidades en un tiempo récord. Había aprendido a organizar la producción como una «cadena», en la que cada puesto recibía el producto con determinado grado de elaboración, del puesto anterior, y lo pasaba, más cerca de su acabado final, al puesto siguiente. Y se le había ocurrido que, situando una máquina automática al comienzo de la cadena y otra al final, y sincronizando la velocidad de ambas, podía regular el ritmo de los operarios a lo largo de toda la cadena —con tal de que éstos aceptaran que, bajo ningún concepto, podía detenerse la producción—. Ford exigía de sus obreros más que ningún otro empresario de la época; realmente, les pedía que estuvieran a la altura de las máquinas automáticas que marcaban el ritmo de la cadena. Pero también les pagaba salarios considerablemente más elevados. El sistema funcionó, y Ford pudo atender con éxito sus compromisos. Cuando la guerra terminó, Ford se encontró con un modelo perfeccionado en el duro banco de pruebas de los campos de batalla de Francia y Flandes —de hecho, el mejor automóvil del mundo durante la siguiente década— y con una profunda crisis económica que

deprimió la demanda efectiva en Norteamérica al término del conflicto. Ford no se arredró. De la seguridad de las compras públicas se lanzó a un mercado privado en recesión, esperando justificar rebajas de precios a expensas de incrementar los ritmos de producción. En medio de un paro en ascenso, continuó pagando altos salarios y ofreció un puesto de trabajo en la nueva industria del automóvil a todos los excombatientes recientemente licenciados. Muchos aceptaron. La idea de producir vehículos herederos de las ambulancias que tan bien conocían (y que les habían salvado la vida a ellos o a sus camaradas) era atractiva; y, aunque los ritmos de trabajo eran difícilmente soportables, bastaba con resistir el tiempo suficiente para comprar un automóvil. Era todo lo que quería Henry Ford de ellos. En pocos años, miles de hombres jóvenes se esparcieron a cuatro ruedas por todo el país, como predicadores de la buena nueva del progreso económico. El insólito espectáculo de ver aparecer a alguno de ellos, conduciendo un Ford «T» por caminos polvorientos, era su mejor carta de presentación; como decir: «estuve en Francia en la Gran Guerra y trabajé para Ford en Detroit. Si sobreviví a ambos, soy capaz de hacer cualquier cosa».

Había nacido un nuevo tipo de obrero: el especialista. El viejo profesional de oficio, heredero de las tradiciones gremiales y practicando durante toda su vida un arte determinado —como tornero, soldador, fresador, o cualquier otro—, aspiraba a la perfección y ascendía hacia ella a través de los peldaños de las «categorías profesionales»: aprendiz, ayudante, oficial de tercera, oficial de segunda, oficial de primera,

maestro de taller... La llegada del especialista cambió el panorama. En lugar de destreza adquirida tras larga experiencia, ofrecía rapidez en aprender tareas nuevas, disciplina y la ductilidad necesaria para convertirse en apéndice vivo de la maquinaria automática. Fue una auténtica revolución, que sentó las bases de la industria tal y como la conocemos hoy en día.

A España, sin embargo, la revolución del especialista llegó tarde. La ideología oficial del nacional-sindicalismo, que pretendía revivir las periclitadas tradiciones del gremialismo medieval, quedó plasmada en las Reglamentaciones de Trabajo como una losa que se unió a otros factores para frenar el progreso industrial hasta el gran cambio operado a partir del Plan de Estabilización. La llegada de la inversión extranjera y, con ella, de las empresas multinacionales, trajo consigo la introducción de los principios del taylorismo y del fordismo, que —más por mimetismo que por otra causa— se extendieron de manera bastante tosca al abultado sector público de la época. Con todo, la negociación colectiva del grueso de la masa laboral del país continuó sujeta al tira-y-alloja de las subidas salariales por categorías y la carrera personal de los trabajadores al tránsito de la categoría actual a la siguiente. Se puede afirmar que sólo en la década de los setenta habría que dar por concluido en España el abandono generalizado del sistema de relaciones industriales basado en las profesiones de oficio, y su completa sustitución por uno basado en el empleo de obreros especialistas. En cualquier caso, hacia 1980, fecha para la que inicia Cecilia Castaño su estudio, el predominio de los

especialistas en la industria española era casi universal; aunque se podría añadir que la legislación laboral continuaba —mediante las Ordenanzas Laborales, herederas de las antiguas Reglamentaciones— respondiendo en buena medida a la lógica industrial prefordista. De hecho, la reforma llevada a cabo entre 1984 y 1993 tan sólo ha pretendido adaptar la legislación laboral a un mercado de trabajo basado en especialistas. Lo que Cecilia Castaño muestra —y lo hace de manera ciertamente magistral— es que el sistema fordista empezó a dejar de existir, y en la práctica ha estado siendo sustituido a pasos agigantados por otro nuevo, a lo largo de la década de los ochenta. Comienza su trabajo con una exposición sobre el análisis económico de la relación entre tecnología y empleo. Aquí se percibe una velada —y a veces no tan velada— crítica de la teoría económica actual, por su incapacidad para ofrecer instrumentos conceptuales que hagan inteligible la realidad industrial en toda su complejidad. Ella no llega a decirlo pero da toda la sensación de que, en su opinión, el análisis económico de corte neoclásico corresponde a un mundo de relaciones industriales, el del taylorismo y el fordismo, que se desarrolló paralelamente a la revolución marginalista; y en el que el factor trabajo es una representación estilizada del obrero especialista. Si esta interpretación fuera correcta, cabrían pocas dudas de que el análisis económico más convencional está incapacitado de raíz para hacer comprensible el cambio tecnológico en curso.

A continuación se aborda el proceso de modernización tecnológica de España en la década de los ochenta.

Dicho proceso se enfoca como lo que la autora denomina «la renovación del sistema de I+D español, constituyéndolo como un sistema integrado». Semejante expresión (6) denota la idea compleja —y en absoluto obvia— de que: 1) existen «fallos del mercado» en la asignación de recursos a actividades de investigación y desarrollo, de tal manera que el proceso económico espontáneo da lugar a que la sociedad registre cierto «déficit tecnológico»; 2) la sociedad debe tomar conciencia de tales «fallos», y 3) el gobierno, en representación de la sociedad, asume de manera sistemática las iniciativas necesarias para corregir el mencionado «déficit». Naturalmente, este encadenamiento de ideas es bastante discutible. Pero si uno lo pasa por alto, el capítulo en cuestión se revela como una exposición bastante útil de los programas nacionales y comunitarios de ayudas públicas a la investigación y desarrollo tecnológico en el sector privado. Además, proporciona datos sobre el esfuerzo tecnológico de la sociedad española, fundamentalmente a partir del mercado de tecnologías de la información y de la política educativa del gobierno.

Sigue una exposición, nada ociosa aunque de rasgos convencionales, sobre la evolución del mercado laboral en el período estudiado. Como es habitual, se pone énfasis en los cambios provocados por la incorporación masiva de la mujer al mundo del trabajo; en la reforma de los modelos de contratación y sus efectos —particularmente, la creciente segmentación que numerosos autores creen percibir en el mercado laboral—, así como en la exigencia por el empresario de mayor

formación en los candidatos a la hora de cubrir puestos de trabajo.

Los dos capítulos siguientes (5 y 6) constituyen el núcleo de la aportación original de Cecilia Castaño. En el primero se ensaya una clasificación propia —distinta de las propuestas por la OCDE y el Instituto Nacional de Estadística— de las ramas industriales según su nivel tecnológico. La justificación de su clasificación, frente a tan eminentes autoridades, es un ejemplo de rigor en la elucidación de los supuestos que subyacen a cada una de las propuestas, a la vez que de pragmatismo a la hora de construir una que resulte apropiada a los objetivos de la investigación.

Resumiendo, establece tres niveles tecnológicos. En el nivel inferior, sitúa a ramas que, por sus indicadores, muestran ser intensivas en recursos materiales o humanos; en el nivel medio, a ramas que se basan en el aprovechamiento de economías de escala o en la diferenciación del producto en mercados de competencia monopolista; en el nivel superior, ramas caracterizadas por la rápida asimilación de avances científicos.

La clasificación según niveles tecnológicos permite a la autora analizar la estructura del empleo de las ramas industriales españolas. Aquí reside lo que podría llamarse el «valor añadido» de la investigación. Es conveniente hacer notar que no se puede encontrar los datos ofrecidos en el capítulo 6 en ninguna otra parte; son resultado de una explotación particular de la Encuesta de Población Activa del INE, para cinco segundos trimestres: los de 1980, 1985 y 1990, por un lado, más los de 1987 y 1991, por otro. Introducirse en los vericuetos de la EPA, para analizar períodos

largos, siempre es una aventura relativamente azarosa, debido a los demasiado frecuentes (a gusto del investigador) cambios de metodología. En este caso, se trata del operado en 1987, que parte literalmente en dos el período analizado. Cecilia Castaño supera la prueba con toda limpieza, aunque al precio de desdibujar un tanto la fuerza de las conclusiones. Sin embargo, éstas parecen claras:

1) La generalidad de las ramas destruye empleo durante la crisis; pero las ramas de nivel tecnológico superior destruyen menos empleo, e incluso algunas de ellas crean empleo mientras el conjunto de la economía lo está destruyendo.

2) Las ramas tecnológicamente avanzadas proporcionan un empleo más estable —contratos indefinidos frente a contratos temporales— que las menos avanzadas.

3) El empleo de asalariados con niveles de estudios bajos se reduce tanto en la crisis como en la recuperación, mientras que el de asalariados con niveles de estudios alto y medio crece en todo momento, y sobre todo en las ramas de nivel tecnológico elevado.

A Cecilia Castaño le parece que estos resultados abonan la tesis de que la modernización permite tanto aumentar la cantidad como mejorar la calidad del empleo. No obstante, podría estar sobrestimando la importancia de la correlación entre niveles de estudios de los asalariados y esfuerzo de adaptación tecnológica de las empresas. Consciente de ello, busca una confirmación adicional por otro lado, comparando la estructura de las ocupaciones desempeñadas por los asalariados (con independencia de sus niveles de estudio) en los años 1987 y 1991. La evidencia parece

confirmatoria, pero es débil: el cambio resulta escaso, aunque también puede ser atribuible a la brevedad del período objeto de comparación. A Cecilia Castaño le interesa, sobre todo, remarcar la inevitable desaparición del especialista de la industria española; y es un mérito indiscutible ponerla de manifiesto, pero tiende a exagerar la rapidez con que se registra el cambio. Estima que la elevación del nivel de estudios general de la población asalariada es un indicador claro del proceso; en realidad, lo que indica es que el Gobierno ha estado gastando mucho más en educación que antes. La idea de que al Gobierno le corresponde integrar, en un sistema de I+D, también el gasto educativo, parece reforzar su tesis. Pero los mismos hechos podrían explicarse de otras maneras.

Si el Gobierno gasta más en educación, los empresarios tendrán incentivos para contratar, para el mismo salario, a empleados con nivel de estudios alto con preferencia a nivel de estudios bajo, a pesar de que esto no se traduzca en el menor cambio de la estructura de ocupaciones desempeñadas (economistas como celadores de hospital, abogados como oficinistas, y cosas parecidas). En tal caso, habría que convenir que la integración del sistema nacional del I+D es más bien una excusa del Gobierno para incurrir en un sobregasto en educación, es decir, en un gasto superior a las necesidades económicas. Ciertamente, no es necesario llevar las cosas tan lejos. Podría quizá buscarse una explicación alternativa en la teoría de la «señalización» del mercado de trabajo. Así, volviendo al Ford «T», en los años de la primera posguerra mundial se convirtió en una

«señal»: indicaba que su propietario había trabajado en Detroit y (posiblemente) combatido en la Gran Guerra; esto a su vez, se podía considerar como «señales» de resistencia, disciplina, capacidad de adaptación y otras cualidades asociadas al obrero especialista. Frente a eso, la educación recibida contaba muy poco; Henry Ford dijo en una ocasión: «No me importa dónde ha obtenido mi gente sus títulos, si en la universidad o en la cárcel». Probablemente, lo que ocurre, sesenta años después, es que el sistema de «señales» ha cambiado; Detroit ya no es lo que era y ¿cuántos obreros del mundo industrializado pueden ufanarse de haber combatido en una atroz guerra? El obrero especialista, creado por Henry Ford a golpes de máquinas automáticas, se revela ahora como un mito; y como un mito eminentemente masculino, para más señas. Todavía quedan, desde luego, algunos bastiones de cierta «aristocracia obrera», asociados en el subconsciente colectivo a tareas que las mujeres no pueden realizar; obsérvese que la mujer ha entrado en las fuerzas armadas y en las de seguridad antes que en las cadenas de montaje del automóvil. Pero la reconversión industrial ha laminado muchos de esos bastiones (siderurgia, construcción naval) y la incorporación de la mujer al mundo laboral ha debilitado la asociación mental masculinidad/obrero especialista. La inmensa mayoría de los especialistas son ahora mujeres que, situadas por el mito fordista en inferioridad de condiciones para competir con los hombres por un mismo puesto de trabajo, han tenido que recurrir al argumento de su nivel de educación, esgrimir sus títulos, para triunfar en esa competencia.

Es, en efecto, la masiva oferta femenina de mano de obra, en pugna con el mito fordista, lo que ha arrancado de los gobiernos una política educativa de la que ahora sacan partidos los empresarios. Pues un título «señala» la capacidad de su portador de someterse durante períodos más o menos largos a la disciplina del estudio; muestra su disciplina, su resistencia y su fortaleza de ánimo para sobreponerse a los contratiempos, de manera no menos efectiva que las heridas o las medallas logradas en el campo de batalla. De ahí que el nivel de estudios pueda utilizarse como un mecanismo de selección de personal con independencia del proceso de cambio tecnológico.

Sin embargo, y aunque su pasión por el tema lleve a Cecilia Castaño a sobrevalorar el impacto de la elevación del nivel de estudios sobre el nivel tecnológico de las empresas, acierta nuevamente en lo fundamental. Ya que, si bien no se puede postular una correlación inequívoca entre ambas variables, tampoco se puede negar que el nivel de estudios es condición necesaria (si bien no suficiente) para un cambio tecnológico capaz de impulsar el abandono del fordismo por la industria. Y, así, resulta que una profunda mutación social, como la provocada por la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, que es consecuencia del bienestar alcanzado gracias al fordismo, determina a su vez efectos, en forma de superiores niveles de educación, que sentarán las bases para un cambio tecnológico que habrá de revolucionar la organización interna de las empresas. La exposición de Cecilia Castaño nos sitúa, con lógica difícilmente contestable, en el umbral de una

nueva era industrial: lo que muchos denominan ya la era del «toyotismo». Si el lector desea conocer qué es el toyotismo (7) y los problemas de su implantación en España, no debería perderse los capítulos finales de su libro, donde ella describe cómo lo ha visto en dos sectores que aplican tecnologías-punta, a saber, la banca y el automóvil. Y aquí la profesora Castaño nos da su última y quizá más preciosa lección: no basta con mostrar conocimientos y manejar información; también hay que tener convicciones. Una a una, desgana sus ideas-fuerza: la recuperación por el trabajador del control sobre el proceso de trabajo; la superioridad del ser humano sobre la máquina; el triunfo de la autorregulación sobre la disciplina externa; la necesaria identificación del individuo con el equipo y, por tanto, con la empresa; y el inevitable declinar de las organizaciones autoritarias frente a las organizaciones participativas. Así pues, el lector tiene ante sí una de esas obras que proporcionan cimientos sólidos en un terreno conceptual considerado, hasta ahora, como altamente movedizo, y, en calidad de tal, eludido con frecuencia por quienes participan en la discusión colectiva sobre el mercado de trabajo y la competitividad de la industria en España. Puesto que el estudio de Cecilia Castaño se sujeta impecablemente a las reglas exigibles a un pensamiento riguroso, los elementos que aporta pronto habrán de verse incorporados a la «conversión» —por usar el término propuesto por McCloskey y, más cerca de nosotros, por José María Serrano— sobre la economía española en estos años postreros del siglo xx.

Enrique Viaña

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abernathy, W. J. (1978): *The Productivity Dilemma: Roadblock to Innovation in the Automobile Industry*, John Hopkins University Press, Baltimore.
- Castaño, C. (1985): *Cambio tecnológico y mercado de trabajo en la industria del automóvil*, por el Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- Castaño, C. (1990): *Tecnología y empleo en el sector financiero español*, Instituto de Estudios de Prospectiva, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- Castells, M., y otros (1986): *Nuevas tecnologías, economía y sociedad en España*, Alianza, Madrid.
- Ford, H. (1931): *Progreso*, versión española de J. L. Goicolea, Aguilar, Madrid.
- OCDE (1981): *Manual de Frascati*, CDTI, París.
- Ohno, T. (1991): *El sistema de producción Toyota. Más allá de la producción en gran escala*, Ed. Gestión 2000, Barcelona.
- Taylor, F. W. (1971): *Scientific Management*, Greenwood Press, Westport, Connecticut, 1972. (Es una recopilación de los artículos publicados en vida del autor. La 1.ª edición es de 1911.)

NOTAS

- (1) Castaño, C. (1985).
- (2) Castells, M., y otros (1986).
- (3) Castaño, C. (1990).
- (4) Taylor, F. W. (1972).
- (5) La exposición que sigue se basa tanto en Abernathy, F. W. (1978); como en las reflexiones del propio empresario en Ford, H. (1931).
- (6) La definición del término «sistema integrado de I+D» procede de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico. Véase OCDE (1981).
- (7) Desde una perspectiva general, la exposición más autorizada es, con toda probabilidad, la de uno de los actuales vicepresidentes de Toyota y responsable, durante treinta años, de la implantación del sistema just-in-time. Véase Ohno, T. (1991).



Informe sobre el actual sistema de financiación autonómica y sus problemas

VV AA

Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, marzo 1995. 290 págs.

El presente informe es el resultado del trabajo realizado por Carlos Monasterio Escudero, Francisco Pérez García, José Víctor Sevilla Segura y Joaquín Solé Vilanova a propuesta del Consejo de Política Fiscal y Financiera, dando respuesta al acuerdo tomado por el mismo en su reunión del 13 de abril de 1994. En la presentación del trabajo ya se pone de manifiesto la necesidad de este estudio ante «las limitaciones del actual sistema de financiación». Para ello, el grupo de expertos elaboró un esquema de trabajo dividido en dos partes que, en definitiva, se desagrega en una tercera. En la primera parte se plantea el problema actual de la financiación autonómica y lo hace desde una perspectiva histórica con el marco constitucional como referencia; en la segunda se proponen las soluciones que, a su juicio, pueden darse, y en la última se lleva a cabo un modelo a seguir con las soluciones previamente expuestas. Lo que antes se denominaba *solidaridad fiscal* en términos de la LOFCA ahora es *corresponsabilidad fiscal* que, en la literatura que surgió a la sombra del presente informe, se presentaba como algo deseable y necesario, «una tarea real de colaboración entre las administraciones local y autonómica de la gestión financiera que redunde en su perfeccionamiento» (1). Un paso hacia adelante de esta corresponsabilidad podría ser el llamado *federalismo fiscal*, como panacea para la solución de los problemas competenciales, al atribuir todas las competencias de la Administración central a las autonómicas superando, así, el techo marcado por la Constitución de 1978. No cabe duda de que altas dosis de autonomía financiera que ya existen

en el actual sistema llevan a un modelo *cuasi-federal*, siempre en términos fiscales.

El informe da un repaso a los modelos de financiación partiendo del modelo constitucional, pasando por el sistema de financiación para el quinquenio 1987-1991, hasta la situación actual calificada como de *expectativas frustradas*.

A juicio de los expertos la experiencia de los quince años transcurridos desde el inicio del proceso de descentralización es positivo aunque con matices. Entre ellos destaca la falta de una verdadera autonomía y corresponsabilidad fiscal por parte de las Comunidades Autónomas (CC AA); el descontrol del déficit y endeudamiento pero no sólo a nivel autonómico, sino también en la Administración central; la no existencia de un sistema de redistribución explícito a partir del cual se puedan articular canales de solidaridad interterritorial; y, por último, la falta de coordinación por parte de la Administración central y de las CC AA, en tareas tanto de inversiones conjuntas como en el uso común de los fondos comunitarios.

Son estas premisas y el conocimiento directo de la opinión de las partes implicadas en el modelo de financiación de las CC AA, las que marcaron las pautas del trabajo a seguir. Para ello se mantuvieron reuniones con ambas administraciones sobre los principales problemas que habían sido identificados en años anteriores. Con la opinión de ambas administraciones, sus *pros* y sus *contras* ante la necesidad de un nuevo modelo de financiación basado en la corresponsabilidad se obtuvieron una serie de conclusiones que fueron dando forma a las

premisas necesarias para la elaboración del modelo.

La clave de la reforma, como el mismo informe recoge, es la necesaria solidaridad entre CC AA bien entendida y sin matices. Primero para mantener el nivel de integración político y poder optar así por un acceso, lo más libre posible, a los servicios públicos necesarios. Y, segundo, es imprescindible la coordinación entre instituciones y una identificación bien precisa de los problemas de gestión muchas veces derivados de esos problemas de coordinación. No deja de plantear ciertos *temores* por parte de las CC AA para asumir reponsabilidades no sólo en la gestión de un determinado volumen de ingresos, sino también en las tareas de normativización. La Administración central, por su parte, no quiere perder parcelas de poder justificadas en aras de evitar la competitividad fiscal entre comunidades.

Llegado a este punto es donde el informe juega su papel más relevante, proponiendo como solución de todos estos inconvenientes el abordarlos en un marco más amplio y de un modo más integrado. Así propone que sean las CC AA las que decidan y gestionen sus propios tributos para compartir la responsabilidad fiscal con la hacienda central cediendo ésta determinados tributos (impuestos especiales o en la fase minorista del IVA), participando en la recaudación (la llamada participación territorializada), compartiendo exacciones, introduciendo recargos (recargos compensados), afirmando que «si cada hacienda pudiese modular los tipos dentro de su ámbito jurisdiccional, el resultado sería análogo al que facilita una situación de autonomía financiera plena», eso

sí, planteando el inconveniente de la influencia de las decisiones de la Administración central sobre los recursos obtenidos por las haciendas autonómicas. La solución estaría en un impuesto autonómico normalizado. Al margen de los impuestos, las haciendas autonómicas pueden aplicar también como instrumentos financieros propios las tasas, las contribuciones especiales y los precios públicos. Todo esto sería imposible sin una administración tributaria integrada.

No olvidan los autores los instrumentos de solidaridad necesarios en la creación de un modelo de financiación. Para ello estudian la necesidad de un patrón de equidad para conseguir una adecuada nivelación de los servicios públicos (donde no llega la vía impositiva deben llegar estos instrumentos de nivelación). El esquema básico consiste, por un lado, en la determinación de *Gasto* en el que debería incurrir cada comunidad autónoma, y, por otro, hay que tener en cuenta los *Ingresos* o exacciones que cada comunidad autónoma debería obtener de sus ciudadanos para atender el volumen de gasto anteriormente descrito. La determinación del gasto es una de las partes más polémicas del informe al no estar toda la doctrina de acuerdo en los criterios que se han seguido en la definición de esta variable; es decir, el gasto por habitante, prestación por usuario y la relación entre ambas. La filosofía de esta conceptualización, sin embargo, es muy clara. Estriba en que haciendo el mismo esfuerzo fiscal, todas las CC AA deberían disponer de recursos suficientes para proporcionar a sus ciudadanos el mismo nivel de prestación de servicios públicos.



El consumo

Angus Deaton

Alianza Economía, Madrid, 1995.
273 págs.

Por la vía de los ingresos, el nivel requerido de esfuerzo fiscal tendrá que ser «aquel que hace cero la transferencia niveladora de la comunidad autónoma con mayor capacidad tributaria». Además se expone la necesidad de que exista una nivelación entre los servicios públicos y fondos de desarrollo a través de lo que ellos definen como políticas de solidaridad. En la tercera parte de informes se da la cuantificación práctica del modelo justificando su viabilidad dadas las premisas anteriores. Es la parte técnica y, por ende, la más árida para el profano no sólo de la ciencia económica, sino también de la teoría hacendística. No cabe duda de que el presente informe es muy oportuno, tanto por su necesidad en el marco temporal actual como en su contenido formal. No deja de ser un modelo y, como tal, susceptible de que su puesta en práctica lleve consigo ciertas limitaciones, las cuales, más que inconvenientes, no dejan de ser acicates para los responsables en la aplicación de las políticas financieras de nuestro país en la construcción de un modelo coherente, eficaz y solidario de financiación autonómica.

José Antonio Negrín de la Peña

NOTA

- (1) Un ejemplo de los muchos que se dieron ante la necesidad de un nuevo modelo de financiación se refleja en Torres Cobo, F. (1993): «Aplicación de la corresponsabilidad fiscal en el sistema de financiación autonómica», en *Boletín de Información Comercial Española*, número 2.395, diciembre, págs. 3509-3514.

El consumo, ese instrumento tan cotidiano que afecta tanto a los individuos particulares como a las distintas esferas de las administraciones públicas, se revela como uno de los pilares básicos de la ciencia económica a lo largo de su historia, y sus relaciones más significativas se encuadran en componentes económicos tan importantes como son los ciclos económicos, el crecimiento, la competitividad o el bienestar. De esta manera, estudiosos microeconomistas, analistas macroeconómicos, econométricos y teóricos de las variadas y cambiantes metodologías, se han visto atraídos irreversiblemente a entrar en un proceso tendente a descubrir las razones de su actuación y las fluctuaciones que sufre dicha variable. El libro surge con la finalidad de plasmar por escrito las ideas básicas del autor (Angus Deaton), expuestas en mayo de 1991 en Oxford en las Clarendon Lectures, pero de manera ampliada en términos matemáticos y econométricos. El tratamiento que se da en las 247 páginas del trabajo al consumo es completo y principalmente complejo. Está destinado, al igual que las conferencias, a personas especializadas y con amplios conocimientos de las materias tratadas. Es un estudio avanzado y moderno, en el que se abordan las últimas técnicas utilizadas y la contrastación de las teorías más actuales. El lector que se adentre en la lectura de la obra ha de ser consciente de que hay que hacerlo con dedicación en tiempo y en esfuerzo intelectual, ya que se trata de un estudio especializado, aunque interesante por las conclusiones a las que llega y las

puertas que deja abiertas a futuras indagaciones y posibles resultados. Se hace referencia a Modigliani y Brumberg como precursores de las investigaciones modernas sobre el consumo y el ahorro. El primero de los siete capítulos de los que se compone el libro trata sobre los fundamentos teóricos cuyo objetivo es describir los supuestos básicos y habituales en las conductas individual y agregada de los usos del consumo basado en la disyuntiva intertemporal (consumo actual frente a consumo futuro). Partiendo de un modelo sencillo y una explicación primaria se van examinando los perfiles de consumo en el ciclo vital. Se analizan varios aspectos diferentes en relación a las preferencias intertemporales, esto es, el desarrollo de funciones de utilidad al considerar el consumo como un conjunto de bienes, las propias preferencias intertemporales como desarrollo coherente frente a los modelos que poseen muchas restricciones e hipótesis y acaban generando una incoherencia dinámica, y, por otra parte, conceptos como la incertidumbre, la aversión al riesgo, el problema de la actividad intertemporal o la utilidad esperada. El lector, o de forma más ajustada a su finalidad, el investigador, puede observar a lo largo de todo el libro que todas las afirmaciones que se realizan están sustentadas con desarrollos matemáticos, econométricos o de series temporales, y existe un amplio abanico de referencias que hacen de la obra un completo manual de investigación, completándose con una amplia bibliografía de 12 páginas y dos índices, uno de autores y otro temático. Se centran los desarrollos del

segundo capítulo en las relaciones entre tres magnitudes fundamentales: el consumo, el crecimiento económico y el tipo de interés. Las dos primeras variables se relacionan partiendo de la idea de que el ahorro aumenta si crece la productividad. Esto se explica con un modelo básico del ciclo vital y más adelante, y suprimiendo supuestos e hipótesis, que dan lugar a un modelo más complejo, se asevera que la evidencia empírica demuestra una relación positiva entre tasa de ahorro y tasa de crecimiento de la renta nacional. Un ejemplo explicativo de dos economías distintas y la posterior exposición con datos reales sacados de distintos países muestran la evolución del consumo y de la renta por edades. En cuanto a la vinculación entre el ahorro y el tipo de interés, Angus Deaton comienza analizando los primeros estudios empíricos que intentaron resolver la ambigüedad teórica existente, y personalmente afirma ser de la opinión de que los tipos de interés no influyen de manera significativa en el ahorro, argumentándolo con un ejemplo. El análisis termina con el desarrollo del ejemplo de una economía sencilla en la que se hace notar cómo la relación entre tasa de crecimiento del consumo y el tipo de interés agregados plantea problemas tanto a nivel teórico como empírico. Una introducción al tema de las relaciones que se dan entre consumo y renta permanente es el comienzo del capítulo tercero, y se explica cómo después de los primeros intentos fallidos, se persigue más encontrar una cuestión macroeconómicamente estable para realizar predicciones fiables que desarrollar un planteamiento teórico coherente.

A partir de la crítica de Lucas, y su planteamiento sobre las expectativas racionales, se desbarata la idea de poder realizar un modelo sobre el consumo sin elaborar otro sobre la renta. Para ampliar este esquema, se expone en primer lugar una versión formal de la hipótesis de la renta permanente y se tratan los postulados matemáticos correspondientes, así como la demostración de que el consumo sigue una martingala, además de los desarrollos econométricos de procesos ARMA utilizando polinomios de retardos para ver la formación de expectativas sobre la renta.

A continuación se exponen los contrastes de Flavin relativos al exceso de sensibilidad del consumo, donde se recoge el efecto impredecible de la renta para observar las variaciones que se producen en el consumo, y, por otra parte, cómo la durabilidad y los hábitos afectan a la modificación de la conducta del agente en relación a su consumo.

Esta variabilidad del consumo es el tema del que se ocupa el posterior capítulo cuarto. La distinción entre renta observada y renta permanente y su estabilidad dan paso a la afirmación de que esta última no es ni de forma evidente ni cierta más uniforme que la primera. También se recoge la idea de cómo se incluye en los análisis el supuesto de que los agentes tienen más información que un observador sobre la renta futura. Finaliza el bloque mostrando que el exceso de estabilidad del consumo es una consecuencia directa del incumplimiento de las condiciones de ortogonalidad.

En el capítulo quinto, la perspectiva varía y se introduce la traslación de los fundamentos macroeconómicos a

los planteamientos microeconómicos. Se pasa a datos de la renta y el consumo a nivel micro para analizar aspectos de la teoría de la asignación intertemporal. Se basa el análisis en los trabajos pioneros de Hall y Mishkin, aunque surgen reinterpretaciones debidas a los errores de medición cometidos, y estudios de series temporales frente a los de datos de corte transversal. Surge la necesidad de conciliación de la evidencia micro y macroeconómica, donde muchas veces el individuo no dispone de información de magnitudes macroeconómicas, o no le merece la pena acceder a ellos para tomar decisiones, o no tiene la capacidad de análisis necesaria para extraer el significado de dichas señales. Se acaba señalando cómo los problemas econométricos que se plantean al contrastar la teoría con datos microeconómicos son mayores que si se utilizan series temporales macroeconómicas.

Más allá de los enfoques de la renta permanente, surgen nuevas orientaciones en busca de una solución más satisfactoria. Así, se incorporan a los análisis el ahorro preventivo y las restricciones de liquidez. En relación al ahorro preventivo, y después de analizar las dificultades de cálculo del consumo sin el supuesto de la equivalencia con certeza, y las complicaciones que surgen a causa de la autocorrelación, se desarrolla un ejemplo aclaratorio observando las diferencias en el caso de considerar a los individuos *prudentes* o *adaptados* a la teoría de la renta permanente. Se termina el epígrafe destacando las razones por las que es importante el ahorro preventivo.

Al hablar de las restricciones de liquidez, aparecen argumentos

teóricos en favor de su existencia al considerar los activos como amortiguadores efectivos sobre el consumo futuro (se explica por medio de una simulación sobre las variables renta, consumo y activos). Esta herramienta de modelización del consumo y de los activos amortiguadores intenta explicar ciertos aspectos de la conducta individual y agregada en la realidad de un país como Estados Unidos. Por todo ello, estos nuevos planteamientos pueden ser considerados como una contraposición a los modelos de renta permanente y del ciclo vital. Al igual que otras muchas variables económicas, el consumo se presenta rodeado de una aureola de desconocimiento, y de este modo, se dedica el último capítulo a recorrer a lo largo de los últimos veinte años los avances y las lagunas existentes en la comprensión de esta relevante magnitud. La evolución ha consistido en pasar de que las teorías del consumo basadas en la renta permanente y en el ciclo vital eran tan asumidas hace dos décadas que se enseñaban en los libros de texto, a las mayores diferencias de criterio que existen en la actualidad. Hoy se resaltan las ideas del abandono de la equivalencia con certeza, confeccionando de esta manera modelos coherentes frente a los convencionales del ciclo vital, cómo se aprende que la prudencia y la aversión al riesgo no son la misma cosa, y cómo las restricciones de liquidez crean un modelo por sí mismas. Pero el gran avance ha sido la revolución de las expectativas racionales y sus efectos en el tratamiento del consumo y el ahorro. También han cambiado las ideas sobre la relación entre el ahorro y el

crecimiento, al fracasar las predicciones de la teoría del ciclo vital. Aunque existen temas en los que no se han conseguido unificar posiciones ni encontrar respuestas válidas, como es el caso de responder a ¿cuál es el motivo de las diferencias internacionales entre las tasa de ahorro? o encontrar la relación entre el consumo y la teoría financiera. Angus Deaton resume de manera magistral estos aparentes pasos atrás: «Si tenemos menos confianza es porque sabemos más, no porque sepamos menos».

Jesús Domínguez Rojas



Elección social y desigualdad económica

Damián Salcedo Melgares

Anthropos, Barcelona, 1994. 280 págs.

La desigualdad económica constituye objeto de preocupación constante por parte de la mayoría de los estados democráticos modernos, según se desprende de sus textos constitucionales.

No obstante, las actuaciones orientadas a la consecución de una distribución más equitativa de la renta personal se desarrollan con cierta imprecisión técnica y en un entorno político e intelectual discrepante, en el que abundan quienes discuten la excesiva proyección de la idea de equidad en la determinación del valor de una distribución.

Además, los teóricos de las disciplinas relevantes en esta cuestión, economistas y hacendistas principalmente, se muestran incómodos en un campo en el que la presencia de juicios de valor y planteamientos normativos resulta tan manifiesta.

Y esta desazón aparece tanto más aguda cuanto más acentuada es la vocación del investigador por elaborar sus razonamientos en términos supuestamente más exactos. Por ello no resulta infrecuente que por éstas y por algunas otras razones, los aspectos distributivos hayan abandonado el lugar predominante en el discurso científico que otrora le correspondió.

La obra de Salcedo Melgares constituye, pues, un buen ejemplo de cuáles son los motivos y cuáles deben ser las pautas a seguir para reincorporar con rigor y fundamento esta cuestión al núcleo del debate, tanto por lo preciso de sus razonamientos, como por el hecho de que los retoma precisamente allí donde aquél se quedó.

La idea central en torno a la cual gira su investigación es la referida a la posibilidad de vincular los juicios

acerca de la desigualdad en la distribución de la renta a un criterio de ganancia o pérdida de bienestar social.

Se trata, en definitiva, de dos aspectos cuya sola valoración independiente presenta conocidas dificultades, las cuales se amplifican considerablemente cuando se aborda su análisis conjunto. Y es que se trata de construir un juicio de valor sobre la base de otros muchos juicios.

De entre las diversas alternativas posibles para entender el asunto del bienestar, Salcedo aborda el problema desde una perspectiva procedimental. Los déficit democráticos que afectan a los procesos de toma de decisiones públicas y la crisis de valores comunitarios que impera en las sociedades modernas exige, a su juicio, un replanteamiento de la cuestión en el entorno de la teoría de la «elección social» en tanto que modo específico de definir el bienestar social a partir de las preferencias de los individuos. Este modo genérico permite, además, analizar las desigualdades distributivas como un caso especial del universo de estados sociales posibles susceptibles de valoración mediante un procedimiento de elección democrática.

La mayor parte de la obra la dedica, pues, al estudio de los procedimientos de determinación del bienestar social; a la elección de los valores pertinentes y compatibles en los procesos de elección social; así como a la consideración de la problemática de la racionalidad de los fines colectivos.

No obstante, la «teoría de la elección», al menos en sus expresiones más convencionales y difundidas, no permite concluir que la obtención de

reglas sociales a partir de las preferencias individuales se haya resuelto de un modo totalmente satisfactorio.

El teorema de la imposibilidad de K. J. Arrow, aunque inicialmente supuso una «enmienda a la totalidad» de esta teoría —con la salvedad del consenso—, ahora la emplea para plantear sus aspectos básicos: procedimiento, preferencia y nociones de racionalidad individual y colectiva. Por su parte, el modelo cardinalista-utilitarista de J. C. Harsanyi diseña una alternativa para construir la preferencia social a partir de la noción de utilidad individual, resultando una determinación del valor social poderosamente racional; imparcial; y justa en la medida en que da igual peso a los intereses de todos los miembros de la sociedad.

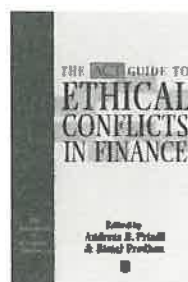
No obstante, Salcedo considera que esta «feliz síntesis entre racionalidad y moralidad» presenta deficiencias considerables. De entrada reputa como democráticos determinados juicios que ni siquiera satisfacen determinadas valoraciones sociales intuitivas; obvia el hecho de que las preferencias individuales acerca de la equidad resultan poderosamente influenciadas por las preferencias de los demás individuos; se abstrae del hecho de que determinadas voluntades perversas puedan afectar a los juicios sociales; se asienta sobre un concepto de igualdad que más que a un sentido real responde a ciertas exigencias matemáticas de considerar como equiprobables las voluntades de todos los agentes; pero sobre todo, reduce la complejidad de juicios y voluntades de los ciudadanos a las que aparecen reflejadas en el impreciso concepto de utilidad.

Este tipo de limitaciones se

manifiestan de un modo especialmente significativo cuando el juicio que se aborda es el de la distribución de la renta y la noción de equidad.

Por ello plantea y defiende un modelo de elección social en el que la utilidad no resulta sino uno de sus elementos informantes; que incorpora una evaluación consecuencialista de los derechos individuales; y plantea una ponderación diferenciada de las voluntades de las personas en la determinación de los juicios sociales en función inversamente proporcional a su libertad para conseguir individualmente determinadas cotas de bienestar. Este último constituye, sin lugar a dudas, el elemento más novedoso que se incorpora en el modelo en la medida en que supone una consideración diferenciada de los distintos miembros de la sociedad a partir de un criterio de necesidad. Desde la perspectiva más concreta del análisis de la desigualdad económica, todo ello implica y afecta a su propia definición, que ahora se formula en términos de media ponderada de la divergencia entre la renta efectiva y la deseada; a la determinación de la distribución ideal de la renta; así como a la selección específica de los indicadores de divergencia.

En síntesis, este modelo presenta notables ventajas sobre el utilitarista en la medida en que su pluralidad informativa le convierte en más preciso y adopta una concepción de justicia en la distribución progresista de la renta, pues se asienta en la capacidad que tienen los individuos de realizar sus necesidades en sociedad. No es menos cierto, sin embargo, y como el propio autor reconoce, que éste también resulta más débil desde una perspectiva



The act guide to ethical conflicts in Finance

Andreas R. Prindle, Bimal Prodhan
y otros

Blackwell Publishers. UK, 1994. 257 págs.

formal (racionalidad y consistencia) que el de Harsanyi; y que no resuelve definitivamente el problema del déficit de soberanía democrática que se planteaba en la toma de decisiones sociales en la medida en que, en última instancia y a falta de mejor criterio, deja en manos de los planificadores sociales (y de su propia convicción sobre la igualdad) la fijación de las ponderaciones que determinan el peso de la voluntad de los distintos individuos o, como ocurre con los índices de desigualdad de la familia de Atkinson, la determinación del coeficiente de aversión a la desigualdad.

En cualquier caso, la principal virtud del libro de Salcedo no es sino la de iniciar el camino para reconocer desde una perspectiva científica un principio como el de la igualdad que, como dice R. V. Sampson, en modo alguno resulta universalmente aceptado, pero sí que es moralmente obligatorio (*Igualdad y poder*, FCE, México, 1975, pág. 221).

Juan Luis Millán Pereira

Desde hace unos años una nueva moda irrumpe en el campo de las Ciencias Económicas, y al parecer, adquiere interés entre los directivos y profesionales del mundo de las finanzas: la ética en los negocios. Muchos fenómenos han contribuido a ello, desde la caída actual de las ideologías, hasta los escándalos financieros más recientes: BCCI, el caso del grupo empresarial de la comunicación del fallecido Maxwell, el Blue Arrow...

Empecemos por el concepto de ética. La reflexión ética tiene por objeto el conjunto de la existencia humana en cuanto ésta se desenvuelve mediante actuaciones libres y, consiguientemente, responsables. La ética, pues, se refiere a la totalidad de la conducta humana, aunque es preciso reconocer la peculiaridad de determinadas situaciones en relación con el posible discernimiento ético. Entre esas situaciones hay que colocar las actividades profesionales, cuya peculiaridad se traduce en un suplemento de dificultad para el análisis ético. Si además estas actividades profesionales se desarrollan en el campo de las finanzas, los conflictos se magnifican, ante el potencial de ganancias que se presume posible para aquellos profesionales que utilizan su posición de forma ilícita para su enriquecimiento personal. Existen varios niveles de conflictos éticos: entre individuos, entre pequeños grupos de individuos con intereses comunes y, finalmente, los conflictos planteados entre grandes grupos constituidos por la adición de grupos de menor tamaño. Este último nivel supone la implicación de la sociedad en su conjunto en dilemas de naturaleza ética, lo que nuevamente subraya el interés

despertado por esta materia.

«The act guide to ethical conflicts in Finance» es un libro que recoge los comentarios de varios expertos en el campo de la ética en los negocios, quienes analizan los conflictos típicos planteados en el mundo financiero, basándose tanto en sus experiencias académicas como en las profesionales. Es por esto por lo que este libro logra combinar la visión teórica de la ética con sus implicaciones más prácticas. Bimal Prodhan, que realiza una brillante introducción, señala cómo la práctica profesional en el mundo de las finanzas se ha visto afectada por las corrientes de pensamiento con las que ha convivido en el tiempo: individualismo, existencialismo, utilitarismo, y la más reciente tendencia del profesionalismo que se impone en la actualidad.

Casi todas las profesiones han elaborado sus respectivos códigos deontológicos, incluida la del técnico financiero y directivo de empresas. Si bien no debe considerarse el código profesional como la solución a cualquier conflicto ético que pueda plantearse. En primer lugar, porque ningún código ético puede sustituir la integridad personal y la capacidad de discernimiento moral que todo ser humano lleva dentro de sí. Por otra parte, debe contemplarse la posibilidad de conflicto entre los intereses de estos profesionales y los intereses de la sociedad, por lo que el código profesional podría ver sesgada su imparcialidad en la resolución de dilemas éticos. En cualquier caso, no existen verdades absolutas. Todo debe interpretarse en términos de acciones e interacciones entre individuos. El centro del dilema ético es la persona con su capacidad de elección ante varias alternativas, por

lo que la clave del análisis ético pasa por el estudio de la motivación en la elección humana.

La cuestión ética puede ser abordada desde distintos puntos de vista.

Desde el enfoque legalista, lo éticamente aceptable sería aquello que es legal, si bien la equiparación de la legalidad a lo éticamente bueno resulta muy pobre. La ley establece unos límites que en modo alguno resuelven la totalidad de los conflictos morales, y es que lo legal normalmente es lo éticamente aceptable por la mayoría de los ciudadanos, si bien no todos los límites de lo éticamente aceptable están recogidos en la ley.

Otra forma de acercarse a la ética es hacerlo desde la posición de aquel que tiene la responsabilidad de la dirección empresarial. Desde esta postura, y según sir Adrian Cadbury, resulta algo pretencioso, pues podría interpretarse cierto aire de superioridad moral en quien expone sus argumentos, así como invitaciones a predicar con el ejemplo. Según este autor, las empresas y los empresarios son juzgados por sus acciones y no por sus buenas intenciones. Son los empresarios los que, asumiendo la responsabilidad que conllevan sus decisiones, deciden actuar de una forma u otra, creando así su propia ética. Es lógico pensar que detrás de cada decisión habrá un proceso de valoración de todos los intereses afectados, así como una ponderación de los pros y contras de dicha elección.

Es cierto que algunas «decisiones éticas» dejan tranquilo al decisor, si bien esto sólo ocurre cuando la supremacía de alguno de los intereses en litigio es tan clara y contundentemente manifiesta, que el mero análisis de intereses hace

desembocar en la «casi única decisión humana posible». Por otro lado, también parece razonable reconocer que éstos no son los casos normales frente a los cuales el directivo contrasta y hace entrar en juego sus personales concepciones éticas. Por otra parte, aun en los casos en los que un claro imperativo ético sea contravenido pueden existir modos de hacerlo, en base a los cuales pudiera existir una cierta gradación ética en la contravención. Dicho de otra forma, pueden existir modos más o menos antiéticos de contravenir un precepto ético. Pero, sin duda, la mejor manera de abordar los conflictos éticos es considerar la totalidad de individuos o grupos de individuos que entran en litigio. La globalización de la economía hace que cada vez sean más los afectados por las decisiones, y que cada vez sean también más los aspectos a considerar, pues lo que para algunas empresas constituyen oportunidades pueden representar costes para otros sectores sociales. Así, los tipos más importantes de problemas están basados en conflictos de intereses, conflictos entre aquellos que tienen algún interés directo o indirecto en la empresa —accionistas, trabajadores, proveedores, acreedores, Administración Pública, consumidores, defensores del medio ambiente...—, conflictos entre poseedores de información y conflictos referidos a los valores societarios.

Todos estos temas son tratados con detalle en este libro editado por Andreas R. Prindl y Bimal Prodham, con aportaciones basadas en la experiencia y desde distintos ámbitos del mundo de los negocios. En cuanto a los conflictos derivados

del uso de la información parece haber consenso en considerar ético el mantenimiento de la veracidad cuando resulta necesario proporcionar información referente a la situación empresarial; también existe acuerdo sobre la necesidad de mantener la confidencialidad de la información recibida bajo la condición de que se va a usar sólo con determinada finalidad. Este principio incluye no apropiarse indebidamente de información relevante no pública. Finalmente, y por lo que se refiere a las Sociedades Anónimas, existen principios éticos básicos que deben respetar sus directivos. Los consejeros de la Sociedad tienen como obligación incrementar el valor de mercado de la empresa, pero no a cualquier precio, sino dentro de las restricciones impuestas por la moral empresarial. El consejero delegado tiene como principal responsabilidad reducir los costes y hacer más seguros los márgenes de beneficios. Pero al reducir los costes no debe hacerlo a costa de las personas que trabajan en la empresa, sino incrementando la productividad y eliminando las fuentes de pérdida. Los accionistas tienen su responsabilidad propia como dueños de la empresa. Sus decisiones en las juntas generales no deben estar motivadas únicamente por criterios financieros, sino que han de sentirse vinculados a las personas que trabajan en la empresa y a aquellos a quienes la compañía ofrece sus productos.

Leonor Mora



La integración económica como alternativa inédita para América Latina

Raúl Grien

Fondo de Cultura Económica, México, 1994. 636 págs.

Muchos y heterogéneos han sido y continúan siendo los problemas de América Latina, y debidos a muy diversas circunstancias. Este libro aparece como una alternativa real a los procesos que han ido surgiendo a lo largo de la historia del subcontinente americano tendentes a fomentar el surgimiento de la personalidad latinoamericana como un elemento perdurable a lo largo del tiempo en el espacio económico mundial.

El autor del trabajo, Raúl Grien, es un profundo conocedor de la realidad de Latinoamérica (ha vivido en los países latinoamericanos 20 años), y con la lectura de las 600 páginas de las que se compone el libro (además de 30 de amplia bibliografía referidas a cada una de las seis partes que componen el esqueleto principal de la obra), se puede observar la importancia y la intención vital que rodea al estudio y a las propuestas que se formulan en el libro. Para él la problemática que está latente en la región sudamericana es una cosa muy importante, y siente como algo suyo la necesidad de modificar esa dura realidad y trocar el que se muestra como difícil destino de los pueblos de América Latina. Comienza con un prólogo en el que se analizan las erróneas predicciones y expectativas que se realizaron sobre el avance y desarrollo económico de la zona.

Una introducción es el siguiente instrumento que el autor utiliza para condensar las explicaciones que a lo largo del libro van a ser expuestas, y anticipar un esbozo de su idea de realizar una verdadera integración como realidad y no como mera voluntad.

El primer gran bloque se dedica a realizar una *aproximación al marco teórico de la integración económica*.

El escenario histórico compone el primer capítulo, donde se explica cómo se crean las bases del *nuevo orden económico internacional* a partir de la I Guerra Mundial. Mediante el análisis de los grandes pensamientos y hechos en la globalización de la economía, se llega a la conclusión de que es muy relativo lo que fue llamado el *mercado mundial*. Surgen ideas de cooperación y aparece una corriente social encaminada a la internacionalización de aspectos económicos. Surgen los conceptos de *integración y desintegración*. A partir de aquí se analizan en el siguiente capítulo los aspectos generales de las teorías y fundamentos necesarios que conforman las uniones aduaneras, donde se subraya la importancia del arancel cero como principio básico para la creación de un Arancel Externo Común (AEC) frente a los países no integrantes, lo que generará libre comercio y ventajas sociales entre otras actuaciones. Un ejemplo sencillo e ilustrativo muestra con claridad lo que se define como *desviación y creación de comercio*, junto con la importancia que poseen las elasticidades de los bienes y el efecto sustitución (de países y bienes). Las economías de escala crecientes son otra justificación para las uniones, aunque es difícil estimar en qué momento comienzan a disminuir los costes unitarios, incluso con grandes niveles de producción, y pueden llevar a erróneas localizaciones de empresas o sectores. Por otra parte, la igualación del precio de los factores, más por la movilidad de los medios de producción que por la propia unión, y la competencia, surgen como ejes principales de las uniones aduaneras, además de las repercusiones

financieras en variables como los tipos de interés.

El autor enumera en los siguientes puntos hasta seis teorías o formulaciones generales cuyos postulados varían en función de las variables que tratan. A modo de reseña, se podrían citar el nivel arancelario de cada país anterior a la unión aduanera, el nivel de dependencia comercial de los productos o la capacidad de estructura económica de un país para aprovechar los efectos positivos de las grandes escalas de producción. Otra cuestión distinta es incorporar estas teorías de la integración económica para el caso de los países subdesarrollados. De esta manera, el autor encamina unos primeros pasos hacia las bases que se han de dar en aspectos de comercio y desarrollo, donde se hace manifiesta una necesidad de transformación de las estructuras económicas obsoletas, de manera que sean capaces de afrontar el libre intercambio. Pero para que no se produzcan desequilibrios no deseados, es importante realizar las actuaciones desde una coordinación planificada tras conseguir un grado de armonización de políticas económicas. Para alcanzar este objetivo, se reconoce que habrá que armonizar y planificar las realidades nacionales, donde en algunas ocasiones los países se encontrarán que deben partir por debajo de cero, pero sin que ello se interprete como la necesidad de una mayor intervención estatal en los mecanismos económicos.

La siguiente sección está dedicada a la explicación del *acceso de América Latina al entramado internacional*. Hay que resaltar en este tercer capítulo el lenguaje narrativo empleado por Raúl Grien, en el que se imparte una

magistral lección de geografía, a la vez que se deja entrever el acentuado conocimiento que tiene dicho autor de las características políticas, sociales, culturales y económicas de esta parte del globo terrestre (mención especial a la literaria explicación del término *latinoamericano*). De esta manera, se resaltan los aspectos diferenciadores y los contrastes existentes, pero se hace notar cómo late una unidad globalizante en la región. Continúa la explicación con una no menos exhaustiva y bella exposición de las causas de la fragmentación acaecida en el subcontinente, desde los factores sociopolíticos, donde se producen distintos procesos de construcción nacional dependiendo de cada país, pasando por los factores económicos, donde los postulados políticos tienen una importancia capital en la concepción económica (liberales y conservadores), hasta señalar la importancia que tuvo la presencia inglesa (gracias a pactos con Portugal), impidiendo el desarrollo económico de las economías autóctonas.

En el cuarto capítulo se explica el importante concepto de *crecimiento desde fuera* como consecuencia de la Revolución Industrial, y se analiza cómo la relación *centro-periferia* marca a los países latinoamericanos a ser proveedores de materias primas, especializándose en productos, y de esta manera contribuir a la *desagregación* a consecuencia de los desiguales niveles de crecimiento hacia afuera.

Para terminar la segunda parte, el capítulo quinto se dedica a explicar el primer intento de autoafirmación de la zona sudamericana, partiendo de la disminución progresiva de su nivel exportador, teniendo diferentes

repercusiones para las naciones afectadas dependiendo del grado de consistencia que hubiera alcanzado cada uno aprovechando la gran época exportadora. Se producen en ese momento situaciones económicamente depresivas, al disminuir la capacidad de importar por no poder exportar, y por tanto, de no producir. Frente a estos hechos, se intenta sustituir las importaciones mediante la demanda interna. De esta manera, se estimula la llamada *producción sustitutiva*, aunque con una autolimitación grande. Se explican de manera esquemática y aclaratoria los conceptos e implicaciones de la industrialización y la sustitución de importaciones. Aun cuando se debería haber actuado de manera más óptima, se trata de la primera intención seria de América Latina en busca de sus posibilidades como ente común. A lo largo de todo el libro, el lector encuentra las teorías, propuestas o explicaciones que se desarrollan, siempre sustentadas con una gran cantidad de cifras explicativas, que le acercan a un entendimiento más real de lo descrito en la obra.

La tercera parte de la obra comenta los aspectos básicos de la *dimensión económica regional* en dos capítulos: el sexto, donde se habla de los comienzos de la integración, y el séptimo, donde se concentran los fundamentos conceptuales en los que se basa. En el primero de ellos se explica cómo aparece un discurso subcontinental que agrupa las necesidades de la zona frente al estrangulamiento económico exterior. De esta manera, se enuncia el surgimiento de argumentos favorables a la integración económica regional. De las ideas se pasa a los hechos, y así, se propician diversos tratados y convenios integradores de la

identidad latinoamericana, a la vez que se manifiestan movimientos de amplitud unilateral encaminados a fomentar el desarrollo internacional. Aunque desgraciadamente no consiguieron ser más que programas de mera cooperación. Más adelante nace la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) con la intención de conseguir un mayor desarrollo económico de los países de América Latina mediante acciones concertadas entre ellos, erigiéndose el Sistema Económico Latinoamericano como uno de los organismos más operativos del sistema de integración. Interesante es destacar las reacciones de EE UU, el Fondo Monetario Internacional y el GATT. A la hora de señalar los objetivos de la integración, surgen como básicos el mantener las exportaciones de materias primas, continuar con las importaciones de manera selectiva, y establecer un AEC. De esta manera, y plasmado en los tratados de Montevideo y Managua, se establece la necesidad de transformación de las infraestructuras existentes y la realización de una planificación y armonización de los pasos a seguir por las distintas naciones.

En el cuarto gran bloque, el autor muestra y explica de manera ordenada uno por uno los puntos más importantes que componen los *procesos* fundamentales de intentos de *integración* económica en América Latina, esto es, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) o tratado de Montevideo, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) o segundo tratado de Montevideo, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) o tratado de Managua y el Grupo Andino (GRAN) o acuerdo de Cartagena. Para narrar tanto su creación como su funcionamiento o sus resultados, se

utilizan los capítulos octavo, noveno y décimo. En ello se observa el alto grado de conocimientos y documentación así como su ordenada exposición.

En el undécimo capítulo, que cierra esta parte del estudio, se evalúan los resultados de los tratados que intentaron la integración en las tres décadas de vigencia, a la vez que se destacan las razones de diferente naturaleza que ayudan a comprender el contraste existente entre deseos y realidad, que van desde las de carácter estructural, pasando por las de tipo instrumental o las exógenas, hasta llegar a las no menos importantes denominadas de ejecución, donde el interés nacional prima sobre la idea globalizadora, de manera que se llega a situaciones de agotamiento de los procesos iniciados en distintas etapas.

En los capítulos doce, trece y catorce, y ya dentro de la quinta parte del libro, correspondiente al *análisis del contorno de la realidad latinoamericana como recurso*, se habla en un primer momento de las relaciones económicas del subcontinente con cinco áreas concretas, para dar paso a los vínculos económicos con la CEE y finalizar con un estudio político, social, cultural y económico de los nexos con España antes y después de su adhesión a la Comunidad Europea. Para finalizar dicho bloque, se analiza, en el capítulo quince, la realidad latinoamericana tanto en sus versiones pasada y actual como en los pasos que se establecen para mejorar esa realidad. De este modo, se observa un conjunto de precisiones numéricas referidas a magnitudes de capital importancia como son el PIB, la inflación o la deuda externa, y en las que se

muestran datos precisos y explicativos, y cuadros que acompañan en el momento oportuno a las argumentaciones esgrimidas por el autor. Se termina señalando una serie de puntos a tener en cuenta para la posible recuperación del subcontinente, amén del planteamiento de sugerencias foráneas, entre las que destaca la denominada *Iniciativa para las Américas*.

Raúl Grien destina la última parte, con sus dos capítulos (el decimosexto y el decimoséptimo), a realizar *la formulación de la alternativa*, y en la que desde el razonamiento de la inviabilidad de la inserción en base a sus directrices básicas actuales, se llega a la proposición de la alternativa por antonomasia, la cual debe producirse ahora. Defiende esta postura señalando las características positivas que la convierten en *única*, aunque de manera realista también hace notar las dificultades que acompañarían a la puesta en marcha del proceso. Haciendo notar que en relación a teorías referentes a integración está casi todo dicho y escrito, si que es necesario insistir en la novedad de la propuesta, encaminada a despejar el horizonte de América Latina, pero separándolo de los anteriores intentos, o dicho con otras palabras, suponer un nuevo proceso parecido a *empezar de cero*, estableciendo una serie de conceptos generales, por ejemplo, desde la necesidad de una voluntad colectiva, pasando por redefinir conceptos como el de soberanía, hasta llegar a verdaderos términos de acuerdo, compromiso y cumplimiento.

Si estos condicionantes se dieran en la realidad, el autor del trabajo dibuja en grandes líneas de actuación lo que

debería traer consigo este compromiso. De este modo existiría un acuerdo marco inicial con once grandes bloques de actuación: territorio a integrar, acervo instrumental existente, armonización global, integración física, planificación concertada, programación agropecuaria, programación industrial, programación comercial, programación financiera y monetaria, organización industrial e integración parlamentaria.

La gran ventaja de esta propuesta es que no hay que discutir sus términos, sino aplicarlos.

Merece la pena estudiar y analizar dichas propuestas, pero principalmente es deseable que lo hagan los verdaderamente responsables de un posible proceso de integración.

Es una gran oportunidad para América Latina, que ojalá no sea desaprovechada.

Jesús Domínguez Rojas



La exportación hortofrutícola: el caso del albaricoque en fresco y la lechuga iceberg

Margarita Billón Currás

Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y
Alimentación, 1995. 664 págs.

Sin lugar a dudas el sector hortofrutícola ha sido y es uno de los principales protagonistas de la exportación española, así como el principal motor del desarrollo de algunas regiones españolas, como es el caso de Murcia.

La finalización del largo período transitorio impuesto para la completa integración del sector hortofrutícola español en la Unión Europea, junto con la entrada en vigor del Mercado Único sitúan al sector ante un nuevo escenario competitivo, en el que deberá desenvolver su actividad en los próximos años.

El libro que nos ocupa tiene como punto de partida la tesis doctoral presentada bajo el mismo título por la autora en la Universidad Autónoma de Madrid en 1992 y contiene un detallado análisis de la problemática actual del sector.

En un primer bloque se lleva a cabo una completa descripción de la evolución del comercio exterior de frutas y hortalizas en España desde nuestra incorporación a la Unión Europea, un detallado análisis de la regulación comunitaria del sector hortofrutícola y del proceso de adaptación definido en el Tratado de Adhesión, así como de los efectos previsibles de la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay. El núcleo central del libro, que contiene, a nuestro juicio, la aportación más interesante del mismo, está compuesto por dos capítulos en los que se sintetizan los factores que inciden en las exportaciones hortofrutícolas.

En primer lugar se describen todos los condicionantes exógenos distintos a los derivados de la condición de socios de la Unión Europea y de nuestro proceso de adaptación, como son la organización de la oferta en

países competidores, la tendencia a la saturación de los mercados, la estructura y los cambios de la distribución en destino, las mejoras de la calidad y presentación de la oferta competidora y las nuevas tendencias de la demanda de frutas y hortalizas en los principales mercados europeos así como la más reciente importancia de los aspectos medioambientales, tanto en la fase de producción como en la de distribución.

Más importancia concede la autora a una serie de factores internos, entre los cuales destaca la necesidad de que el sector adopte una organización adecuada. Este proceso es señalado acertadamente como uno de los elementos clave para lograr un sector competitivo en el curso de los próximos años.

Otros factores endógenos al sector que son objeto de análisis y que son observados como preocupantes en la caracterización del sector hortofrutícola español son la escasa inversión en I+D, la ausencia de una organización comercial adecuada y de un esfuerzo de promoción y control de calidad que permita consolidar una imagen de marca propia.

En tercer y último lugar se presenta una pormenorizada descripción del funcionamiento de dos subsectores de la exportación desde la región de Murcia, como son el albaricoque en fresco con destino al mercado francés y la lechuga iceberg con destino al mercado británico, dos productos que por calidad y precio presentan magníficas oportunidades de crecimiento en los mercados de la Unión Europea, y sobre los que no existía hasta ahora ningún estudio de la envergadura del que aquí se presenta.

En un interesante apartado final de

conclusiones, se recoge, junto con una síntesis de los resultados de la investigación, una serie de propuestas y recomendaciones dirigidas tanto a la Administración como a los agentes que operan en el sector.

En definitiva, las páginas de este libro conjugan el rigor investigador con un enfoque sintetizador, lo que facilita tanto su lectura como la comprensión de los aspectos más relevantes que caracterizan al sector hortofrutícola español, de los retos al que éste se enfrenta, y de las líneas de actuación más recomendables para afrontar con éxito el proceso de transformación necesario para continuar compitiendo con éxito en los mercados exteriores.

Amando Sánchez Falcón



El capital riesgo en España: análisis del procedimiento de actuación

Francisco Alcalá Olid

Madrid, Cívitas y Universidad de Jaén,
1995. 486 págs.

La importancia que la pequeña y mediana empresa (PYME) tiene actualmente en el sistema productivo español, no sólo por su predominio como fórmula organizativa sino también por su capacidad para generar riqueza y empleo así como por sus trascendentes potencialidades específicas, permite que estas entidades sean consideradas hoy en día como la principal respuesta a las nuevas condiciones y oportunidades del mercado e incentivo esencial para el desarrollo y la competitividad. Esta mayor relevancia que las empresas de esta dimensión tienen, ha propiciado el nacimiento y desarrollo de determinados instrumentos financieros diseñados específicamente para las mismas, con el principal objetivo de canalizar los fondos necesarios para llevar a efecto sus inversiones productivas. Sin embargo, las PYMES se enfrentan, a menudo, a una serie de dificultades propias derivadas, directa o indirectamente, del marco institucional en que se desenvuelve nuestro sistema financiero, encontrando su mayor exponente en el obstáculo que se les presenta a la hora de captar la financiación requerida, como resultado de la unión de un conjunto de inconvenientes tales como su posición de desventaja comparativa frente a las grandes empresas en materia de coste crediticio y exigencias de garantías, su dificultad para conseguir mayores niveles de recursos en los mercados financieros nacionales o internacionales, así como su escaso nivel de autofinanciación que les

obliga a recurrir, en gran medida, a fondos ajenos procedentes del sistema crediticio, básicamente a corto plazo. Inconvenientes que, en última instancia, desvían el objetivo prioritario para el que fueron concebidas estas empresas, esto es, el logro de mayores cotas de inversión y crecimiento, hacia otro caracterizado por el mantenimiento de la supervivencia de su negocio. En los últimos tiempos y al objeto de neutralizar los efectos negativos que implican estas dificultades financieras, se han regulado y puesto en marcha en España diversas figuras jurídicas tendentes a ofrecer cobertura financiera a las pequeñas y medianas unidades productivas, y que en otros países de nuestro entorno más próximo están consiguiendo resultados muy positivos. Nos referimos a determinados intermediarios financieros no bancarios que han nacido con la vocación específica de servir de herramienta de notable valor para el desarrollo e impulso de la PYME tanto por la vía del fomento de la financiación bancaria, como por la de la dotación de recursos propios, esto es, las sociedades de garantía recíproca y las entidades de capital riesgo, respectivamente. Precisamente, el trabajo que aquí reseñamos se centra en el análisis de esta segunda vertiente de financiación, viniendo a cubrir —dado el reducido número de estudios realizados con anterioridad— una de las lagunas existentes dentro del campo de conocimiento del sistema financiero español que hasta el momento no había recibido la

atención que requería. Quizás, su principal justificación se encuentre en que se trata de un instrumento de reciente regulación en el mercado español, de alcance limitado en la dotación de fuentes de financiación a las PYMES y, en consecuencia, no prioritario ni determinante de su funcionamiento. Sin embargo, todo ello no debe de restar importancia para considerar a las sociedades y fondos de capital riesgo como un mecanismo oportuno e idóneo de apoyo a estas entidades de reducida dimensión e igualmente como una alternativa de creciente interés por su reciente expansión y, en cierta medida, consolidación en el segmento de intermediarios financieros no bancarios.

El capital riesgo en España: análisis del procedimiento de actuación, publicada por la editorial Cívitas y el Servicio de Publicaciones de la Universidad de Jaén, constituye una versión actualizada de la tesis doctoral defendida por el profesor Dr. D. Francisco Alcalá Olid en el Departamento de Economía Aplicada de la citada Universidad, bajo la dirección del catedrático de la misma y autor, a su vez, del prólogo de la obra que reseñamos, Antonio Martín Mesa.

La principal aportación que el autor realiza al conocimiento del capital riesgo español consiste en la realización de un ambicioso y riguroso estudio empírico bajo un enfoque eminentemente microeconómico que le ha permitido, a partir del análisis previo del funcionamiento interno de las sociedades y fondos de capital riesgo, diseñar cuál es el

procedimiento de actuación que en la práctica siguen este tipo de entidades en nuestro país. En concreto, el objeto principal que ha guiado la elaboración de esta investigación ha sido el diseño de un método de trabajo que ayude a los responsables de las entidades de capital riesgo a decidir con una mayor rapidez la selección o rechazo de un determinado proyecto demandante de fondos con base en su propia experiencia. Para ello, se planteó como hipótesis de trabajo, entre distintas alternativas, suponer que tal y como sucede en otras actividades económicas, las sociedades y fondos de capital riesgo se apoyan en unas variables más o menos estándar para decidir si invierten o no en un determinado proyecto necesitado de recursos financieros y susceptible de ser participado. No obstante, el elevado riesgo en que normalmente incurren, así como la peculiar forma de llevar a cabo sus inversiones, implica a juicio del autor, que estas entidades se basen en criterios no sólo de carácter cuantitativo sino también de índole cualitativa. La investigación se orientó a contrastar dicha hipótesis de trabajo, es decir, si la singularidad de la actividad de capital riesgo, como la bibliografía especializada sobre el tema señala, determina que las variables consideradas para el análisis de una inversión son, igualmente peculiares. Para llevar a efecto su cometido, el autor definió un catálogo de numerosas variables que contrastó en las empresas elegidas para realizar su trabajo de campo, mediante dos cuestionarios complementarios, cuyos

posibles resultados podrían dar respuesta a interrogantes tales como cuáles son los criterios efectivamente utilizados por dichas entidades, si los mismos pueden ser cuantificados y si existe una serie de condicionamientos cualitativos que influyen en ocasiones de forma decisiva en la selección de un proyecto. Finalmente, los resultados obtenidos de dicho estudio empírico permitieron poner de manifiesto los valores mínimos que dichas variables habían de alcanzar para que una PYME fuese financiada por una entidad de capital riesgo. El autor, antes de llegar al citado núcleo central de su trabajo y que por su novedad y actualidad respecto al resto de publicaciones similares, en nuestra opinión, constituye el bloque más sugestivo de la obra, realiza un recorrido perfectamente articulado y trabado a lo largo de los capítulos que preceden a su aportación final, examinando inicialmente la situación de la estructura económico-financiera de la empresa española, con especial referencia a la pequeña y mediana empresa, posteriormente revisando el origen y definición conceptual de esta actividad, sus características más singulares, para pasar a ofrecer una visión comparativa de su evolución en los principales países que integran la Unión Europea y en Estados Unidos, país pionero de esta actividad. A continuación efectúa un estudio minucioso de los operadores del sector, sus aspectos legales y fiscales, presentando una extensa panorámica del capital riesgo en nuestro país, para llegar finalmente con la suficiente madurez a abordar el *Análisis del procedimiento de*

actuación del capital riesgo en España, culminando la obra con aquellos resultados y conclusiones más relevantes que de la misma se derivan.

La delimitación temporal del estudio abarca los años comprendidos entre 1986 y 1993, ambos inclusive. El autor considera 1986 como comienzo del período de análisis por un doble hecho. En primer lugar, porque es a partir de dicho año cuando la actividad de capital riesgo queda definida en nuestro país bajo un marco legal y fiscal específicamente destinado a la misma, con la promulgación del Real Decreto-Ley 1/1986, de 14 de marzo, sobre medidas urgentes administrativas, financieras, fiscales y laborales, en el que por primera vez aparece la denominación de sociedades y fondos de capital riesgo en España. En segundo lugar, porque en dicho año nuestro país se integra en la actual Unión Europea como miembro de pleno derecho, tras la entrada en vigor del Tratado de Adhesión de España a las Comunidades Europeas. Al producirse el término de esta investigación durante el cuarto cuatrimestre de 1994, queda justificado que el final del período elegido de análisis sea 1993 puesto que los últimos datos disponibles están referidos a dicho año. Como principal conclusión que se deriva del estudio y que compartimos con el autor es el hecho de que para que sea posible que esta actividad contribuya de una manera notoria a la dinamización de una economía ha de crecer exponencialmente, lo que obliga necesariamente a difundir una

mayor información entre los pequeños y medianos empresarios sobre las ventajas que este tipo de financiación les puede reportar, así como crear un mayor número de entidades profesionalizadas y especializadas en capital riesgo y, consecuentemente con ello, lograr arrebatar parte de la cuota de mercado que tienen otros intermediarios en la dotación de recursos financieros al segmento de la PYME.

En suma, la oportunidad del estudio tanto en el tiempo como en el objeto considerado, el equilibrio estructural y la coherencia entre capítulos, la claridad con la que el autor trata los distintos aspectos abordados, sin olvidar en ningún momento el rigor metodológico que exige toda investigación académica y científica, validan de por sí la obra que nos ocupa y pone perfectamente de manifiesto el nivel de compromiso y solidez del autor.

Antes de concluir esta reseña, quisiéramos indicar que somos conscientes —igual que lo fue el autor— de que existen otras vías de estudio que también se podían haber adoptado, entre ellas: realizar un análisis estratégico del sector en España, describir la evolución experimentada desde sus orígenes hasta la actualidad, estudiar su impacto sobre las PYMES, etc. Pero no ha sido el objeto de esta obra abordar todas y cada una de ellas, sino seleccionar aquella que contribuya a conocer algo más de las particularidades de este segmento. Finalmente, sólo nos resta decir que este estudio brinde a los investigadores y estudiosos de esta

parcela del sistema financiero la posibilidad de comprender y juzgar el papel que viene desempeñando el capital riesgo en nuestro país, constituyendo, por tanto, una obra de consulta básica y punto de referencia obligado para cuantos trabajos puedan realizarse a partir de ahora sobre esta actividad financiera de apoyo a la innovación.

**M.ª Angustias Dávila
Vargas-Machuca**

Análisis Local

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Revista de Economía y Administración de las
Administraciones Territoriales

Acaba de ver la luz el número 2 de *Análisis Local*, una revista especializada que, con periodicidad bimestral, pretende contribuir al debate y a la formación en el mundo de las Administraciones Territoriales. La compañía que la edita y que dirige la redacción es Consultores de las Administraciones Públicas, cuya actividad está especialmente encaminada a la prestación de servicios para y sobre estas administraciones.

El ámbito de actuación preferente, aunque no exclusivo, de *Análisis Local* se centra en el estudio de las haciendas, las finanzas y la organización de las Administraciones Territoriales. La revista cubre así un ámbito en el que la necesidad de formación y actualización de técnicos y políticos regionales y locales es muy alta.

Se estructura en torno a dos artículos: uno de elaboración propia de *Consultores* y el segundo, dentro de la sección «Firma invitada», realizado por una persona ajena a la organización, experta en las materias que se abordan en cada número. Acompañándolos, se encuentran varias secciones fijas: Coyuntura económica (con un apartado importante dedicado al sector público); Guía económica, donde se incorporan análisis específicos de instrumentos, productos o indicadores económico-financieros; Estadísticas de las Administraciones Territoriales, y un conjunto de reseñas legislativa, bibliográfica y de actualidad. Si en el primer número se abordó un tema candente, la privatización de los servicios públicos, y un artículo sobre