

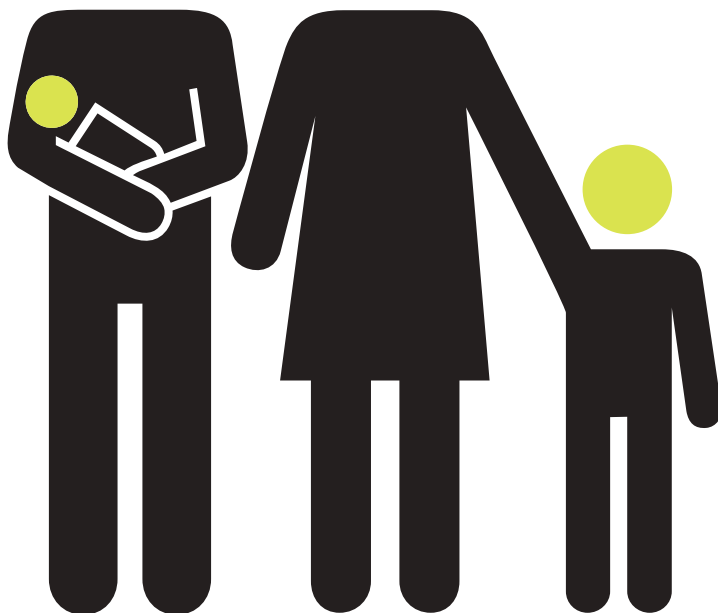
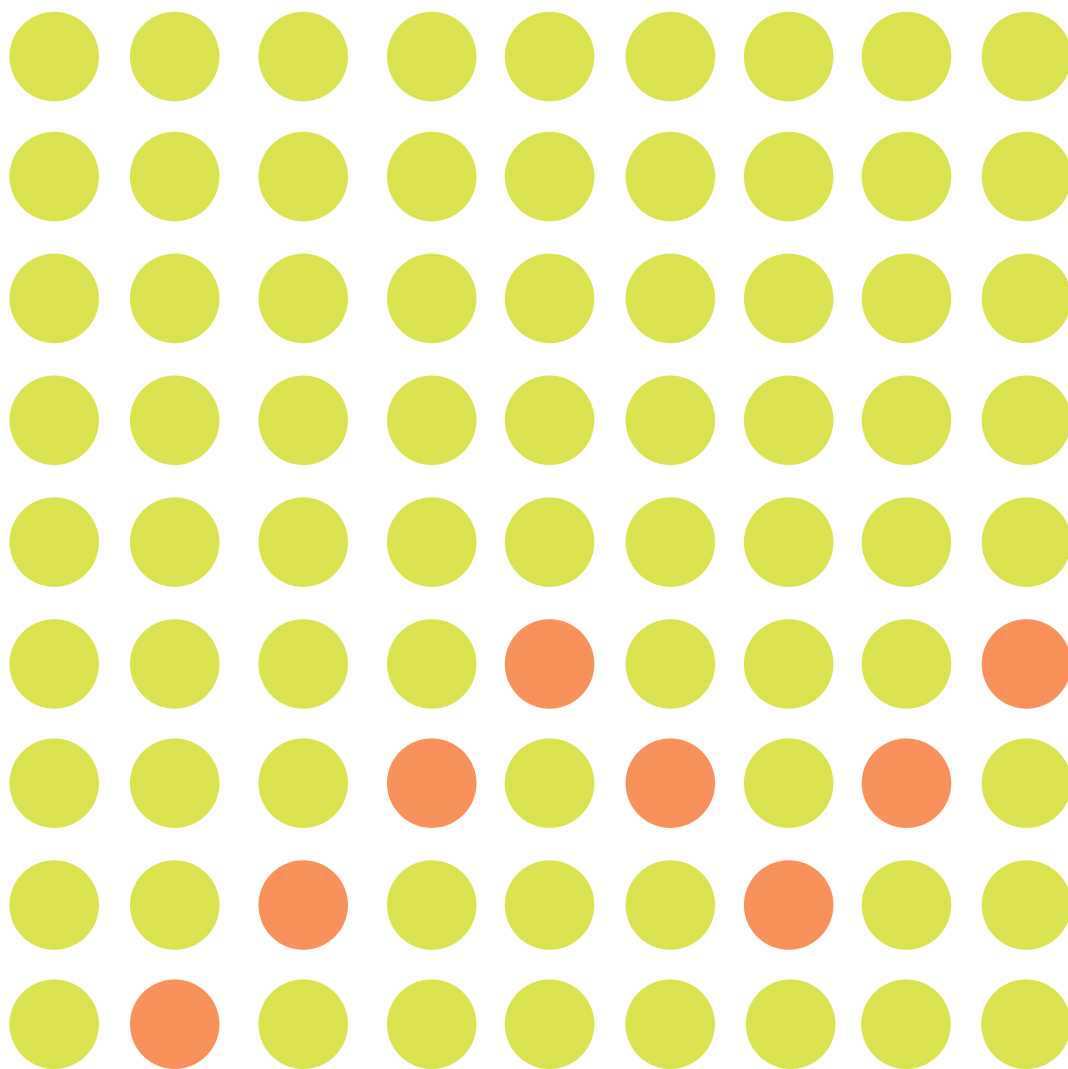
ECONOMISTAS

COLEGIO DE

MADRID

25 AÑOS
1983
2008

Concha Artola
Olympia Bover
Luis Garrido
Ignacio González Veiga
José María Labeaga
Jaime Martínez
Aurelio Martínez Estévez
José María Méndez
María Navarro
Milagros Paniagua
Julio Rodríguez
Margarita Sánchez
Teresa Sastre



ECONOMÍA
DE
LAS
FAMILIAS

117

2008
AÑO XXVI

ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

Junio 2008 - Número 117

Consejo de Redacción

Emilio Ontiveros (*Director*)
 Carmen Alcaide
 José Antonio Alonso
 M.^a Eugenia Callejón
 Alvaro Cuervo
 Joaquín Estefanía
 José Luis García Delgado
 Juan Emilio Iranzo
 Manuel Lagares
 José Antonio Martínez Soler
 Javier Monzón
 Rafael Myro
 Ignacio Santillana

Redacción y Administración

José M.^a Pérez Montero
Secretario del Consejo de Redacción

Diseño de Portada

Manuel Estrada

Fotografía de Interior

Producciones Jejo

Edita

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

Produce e Imprime

Raíz Técnicas Gráficas

Depósito Legal

M-13.155-1983
 ISSN 0212-4386



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.

5 Editorial

6 En Portada

Coordinadora: Carmen Alcaide, *asesora del presidente del ICO*

- | | | |
|----|---|--|
| 6 | <i>Teresa Sastre y Jaime Martínez</i> | Renta familiar en España: 1995-2005. Aspectos demográficos y socio-laborales |
| 16 | <i>Olympia Bover</i> | Dinámica de la riqueza de las familias: resultados del panel de la Encuesta Financiera de las Familias 2002-2005 |
| 30 | <i>Luis Garrido</i> | Convivencia en pareja, trabajo e inmigración al comenzar el siglo XXI |
| 44 | <i>Ignacio González Veiga</i> | El consumo de las familias a través de la información de la Encuesta de Presupuestos Familiares |
| 51 | <i>Aurelio Martínez Estévez</i> | Un indicador adelantado del consumo de las familias |
| 63 | <i>José María Labeaga y María Navarro</i> | La demanda de bienes de los hogares españoles: estimación de sistemas y simulación de políticas impositivas |
| 78 | <i>Julio Rodríguez</i> | La demanda de viviendas |
| 93 | <i>José María Méndez, Milagros Paniagua y Margarita Sánchez</i> | La incidencia del alquiler o la propiedad de la vivienda en la medición de la pobreza en España |
| 99 | <i>Concha Artola</i> | El último ciclo inmobiliario en Europa y Estados Unidos |

109 Tribuna

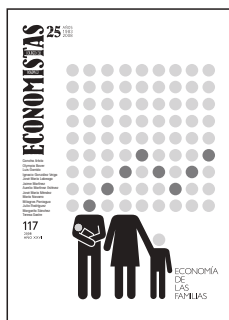
- | | | |
|-----|--|--|
| 109 | <i>Ana Isabel Jiménez, María Pilar Martínez y Virginia Barba</i> | La integración del cliente en los procesos de innovación en productos: implicaciones estratégicas derivadas de la gestión del capital relacional |
|-----|--|--|

115 Crónicas

- | | | |
|-----|--|---|
| 115 | <i>M.^a Eugenia Callejón</i> | Presentación del número 115 de <i>Economistas</i> : «Nuevas finanzas» |
| 119 | Presentación del número 116, extraordinario, de <i>Economistas</i> : «España 2007. Un balance» | |

124 Libros





Economía de las familias

Este número dedicado a la economía de las familias analiza diversos aspectos referentes tanto a la distribución de la renta y de la riqueza de las familias como a la demanda familiar, ya sea al consumo o a la inversión en vivienda.

Mientras que en las últimas décadas del siglo xx la distribución de la renta familiar mejoró sustancialmente, la evolución en los años 1995-2005 no muestra una evolución tan favorable, ya que, a pesar de la mejoría en las rentas bajas y medias, se produce una intensa acumulación en las rentas altas.

Desde el punto de vista de la riqueza, el análisis comparativo entre 2002 y 2005 con los datos de la encuesta financiera de las familias realizada por el Banco de España, los datos muestran cierto aumento en la tenencia de activos distintos a la vivienda, ya sean inmobiliarios o financieros. Es especialmente llamativo el aumento del patrimonio medio en el quintil inferior de la distribución de la riqueza. También se analiza el comportamiento de la pareja como forma mayoritaria de convivencia, resaltando el aumento de las tasas de empleo en las mujeres jóvenes que conviven en pareja y la mejoría en su estructura ocupacional.

El apartado más importante de la demanda de las familias es el del consumo. Con los datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares, elaborada por el INE, se observan los cambios de la estructura del consumo propiciados especialmente por el desarrollo económico y que acercan dicha estructura hacia la de los países de la Unión Europea. Las elasticidades demanda precio señalan diferencias considerables según el tipo de gasto. También se analizan los efectos de las políticas impositivas en la estructura de la demanda familiar, observando mediante una simulación cómo en una hipotética reforma en el pago del IVA, con tipo único del 16% para los alimentos y bebidas consumidos en el hogar en vez de los tipos reducidos actuales, aumentaría la capacidad de recaudación pero sería una reforma claramente regresiva, al experimentar mayores aumentos los bienes de primera necesidad.

Entre los elementos a utilizar en las predicciones de economía se encuentran los indicadores adelantados de la evolución del consumo como una de las variables más determinantes de la demanda global. El ICC-ICO, todavía de corto recorrido, refleja el sentimiento de las familias respecto al comportamiento relativo de su situación económica y a las expectativas de que mejore o empeore.

Es conocida la importancia de la inversión en vivienda de las familias españolas. Se ofrece un análisis sobre las variables, financieras y no financieras, que inciden en la demanda de viviendas y se realiza una reflexión sobre su evolución en los últimos años. El elevado esfuerzo realizado por las familias en la compra de viviendas, aprovechando condiciones muy favorables de financiación, ha incidido en un aumento considerable de los precios.

Es sugerente la incidencia que tiene el régimen de alquiler o de propiedad de la vivienda en la medición de la pobreza. Se realiza un ejercicio de análisis en el caso de España. Como era de esperar se concluye que los grupos más favorecidos son los hogares con la vivienda en propiedad.

Por último, una comparación de último ciclo inmobiliario en Europa y Estados Unidos nos muestra las diferencias estructurales en ambos mercados y el mayor retraso en el cambio de ciclo en Europa, que en América comienza en 2006, permite anticipar una continuidad del ajuste del mercado inmobiliario en la UE, especialmente en aquellos países donde el crecimiento de los precios ha sido más intenso (Irlanda y España).

Renta familiar en España: 1995-2005. Aspectos demográficos y sociolaborales

1. Introducción

Existe cierto consenso entre los analistas respecto a la evolución de la distribución de la renta en España en la segunda mitad de los años ochenta y en la primera mitad de los noventa. En general, se admite que hubo una mejora en la distribución que se puso de manifiesto en un elevado crecimiento de los ingresos de los hogares situados en los tramos de renta media/baja. Las medidas de carácter fiscal y social que establecieron las bases del estado del bienestar en España en la década de los ochenta, estarían en la base de esta mejora (1). La evolución en el período 1995-2005 es menos conocida por la menor disponibilidad de análisis referidos a ese periodo. El propósito de este artículo es el de presentar evidencia sobre algunos factores de carácter demográfico y socioeconómico que han influido sobre la renta familiar en este período, empleando tanto información de índole macroeconómica como datos individuales de hogares procedentes del Panel de Hogares de la UE y de la Encuesta de Condiciones de Vida.

En la década 1995-2005 la renta media por hogar experimentó dos patrones de crecimiento claramente diferenciados que guardan estrecha relación con la situación cíclica de la economía y con algunos aspectos de carácter más estructural, como el crecimiento de la productividad. Junto a estos elementos se superponen otros que tienen un alcance a medio y largo plazo, como el rápido crecimiento de la población en los años transcurridos del siglo *xxi*, los cambios en la estructura y composición de los hogares, o la incidencia del aumento de la ocupación en el ámbito individual de los hogares, y que han desempeñado un papel relevante en la evolución de los ingresos familiares en este período.

El artículo consta de cuatro secciones además de esta introducción, y una sección final que sintetiza las principales conclusiones. En la siguiente sección se detallan algunas características de los datos microeconómicos que se han utilizado, mientras que la tercera sección caracteriza la evolución de la renta familiar. La cuarta y quinta secciones presentan, respectivamente, información relativa a la situación laboral de los miembros de los hogares y a su estructura y composición, examinando su posible incidencia sobre la trayectoria de la renta familiar en España en el periodo 1995-2005.

Teresa Sastre
Jaime Martínez
*Departamento de Coyuntura y
Previsión del Banco de España*

2. El Panel Europeo de Hogares y la Encuesta de Condiciones de Vida

El Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE) y la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), que le ha sucedido en el tiempo, constituyen las principales fuentes de información sobre renta familiar en España, si bien, no son las únicas. El Panel recoge información sobre los ingresos netos y la situación social de las familias en la segunda mitad de los años noventa, y la Encuesta aporta datos sobre los mismos aspectos en un período posterior (2004-2006), con alguna diferencia metodológica. Ambas son encuestas anuales, cuyos datos sobre ingresos corresponden al año natural anterior al de realización de las mismas (2).

El Panel de Hogares de la Unión Europea es una *encuesta panel* de carácter microeconómico realizada en todo el territorio nacional, excepto en Ceuta y Melilla, por el Instituto Nacional de Estadística (INE) bajo la dirección de la Oficina de Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT) (3). El PHOGUE constituye una base de datos de renta personal exhaustiva a nivel estatal, con un elevado grado de detalle, sobre todo, en lo que se refiere a prestaciones sociales. Incluye información de 1994 a 2001 sobre un promedio de 6.000 hogares, si bien este número se redujo en los últimos años. Esta fuente de información incorpora variables tanto cuantitativas como cualitativas sobre la situación económico-financiera de las familias. Contiene información relativa a los ingresos netos corrientes de la unidad familiar en el año previo a la realización de la encuesta, la distribución por fuentes de ingreso, la edad y la situación laboral de los miembros de cada hogar. Existe también información sobre diversas variables cualitativas, indicativas de las dificultades económicas que afrontan los hogares y de situaciones de exclusión social.

A partir de 2004 el PHOGUE fue sustituido en España por la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), que forma parte del proyecto EU-SILC (European Union Statistics on Income and Living Conditions), en el que participan los países de la UE con un diseño y metodología armonizados. Esta información permite ofrecer datos más actualizados de algunos de los aspectos que se comentan en el artículo, si bien existe un diferente tratamiento respecto al PHOGUE en algunas variables. No obstante, los criterios metodológicos son los mismos que en el Panel Europeo de Hogares, siendo las diferencias más importantes entre ambas encuestas las que se refieren al diseño muestral (4). Efectivamente, el número de hogares en la

muestra se incrementa notablemente —hasta casi 16.000 en la ECV—, al tiempo que se produce una renovación periódica de la muestra. La Encuesta de Condiciones de Vida tiene, por tanto, capacidad de incorporar situaciones y procesos que han ido ganando importancia en los años posteriores al inicio de la Encuesta, como la inmigración o el incremento de la tasa de participación femenina en el mercado laboral.

Tanto el PHOGUE como la ECV participan de algunos de los problemas comunes a otras encuestas en las que se solicita información sobre los ingresos de la unidad familiar. Por razones psicológicas y sociológicas, los individuos suelen mostrar ciertos recelos a declarar su auténtico nivel de ingresos, produciéndose un sesgo a la baja en los ingresos declarados por los hogares, que resulta especialmente relevante en el caso de algunas fuentes de ingreso (5).

3. Distribución y crecimiento de la renta familiar: 1995-2005

A continuación se presentan algunos datos básicos sobre el nivel y la distribución de la renta de los hogares españoles desde mediados de los años noventa hasta los años más recientes, así como determinados aspectos de su evolución.

El ingreso neto medio de los hogares españoles se situó por encima del valor mediano en todo el período temporal que abarcan los datos del PHOGUE y de la ECV (véase cuadro 1), reflejando la forma asimétrica usual en las distribuciones de renta, en las que hay un gran número de hogares con rentas medias/bajas (gráfico 1). De este modo, los niveles de ingresos más frecuentes —la moda de la distribución— corresponden a intervalos de renta inferiores a la mediana en cada momento temporal (cuadro 1 y gráfico 1). La comparación de uno de los primeros ciclos del Panel Europeo con el último, y de éste con los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida, que se presenta en el gráfico 1, pone de manifiesto el lógico desplazamiento de la distribución hacia niveles de ingresos más elevados, que cabe esperar en una magnitud expresada en términos nominales, y, además, un descenso de la proporción de hogares que obtienen ingresos inferiores al intervalo 9.000-12.000 euros, que era el de mayor frecuencia al inicio del período temporal considerado.

La evolución de los ingresos netos anuales por hogar mantuvo una dinámica de elevado crecimiento en la segunda mitad de los noventa —la media de la distribución creció, en promedio, un

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA
Ingresos netos por hogar (a)

Miles de euros	PHOGUE		ECV					
	2001		2004		2005		2006	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Todos los hogares	21,5	16,8	21,6	18,5	22,4	19,2	23,4	20,2
Crec. anual en términos reales (b)	PHOGUE		ECV/PHOGUE		ECV			
	2001/1995		2004/2001		2005/2004		2006/2005	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Todos los hogares	3,4	2,8	-2,9	0,2	0,4	-0,2	1,1	1,8
Percentil de renta								
Menor de 20	1,7	1,3	-1,1	-1,1	0,5	2,6	3,2	3,4
Entre 20 y 40	2,3	2,0	0,2	0,5	-1,7	-2,6	3,6	4,6
Entre 40 y 60	2,8	2,8	0,3	0,2	-0,9	-0,2	2,1	1,6
Entre 60 y 80	3,4	3,5	-1,3	-1,3	-0,4	-0,7	1,5	1,5
Entre 80 y 90	3,5	3,7	-3,0	-3,1	1,8	2,0	-0,2	-0,2
Entre 90 y 100	4,6	3,0	-7,6	-4,3	2,2	4,1	-0,9	-2,9
PRO-MEMORIA								
Cree. anual en términos reales (c)	1995/1997		1998/2000		2001/2003		2004/2006	
PIB per cápita	3,5		4,2		1,7		1,9	

(a) El período de referencia de los ingresos es el año anterior al de la realización de las encuestas.

(b) Para expresar los ingresos en términos reales se ha utilizado el deflactor del consumo de la Contabilidad Nacional.

(c) Para expresar el PIB per cápita en términos reales se ha utilizado el deflactor del PIB de la Contabilidad Nacional.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

3,4% anual, en términos reales, y la mediana, un 2,8%— y algo más reducido en los años mas recientes que comprende la ECV (cuadro 1). Un segundo rasgo que distingue ambas etapas es el reparto del crecimiento por tramos de renta. En el período 1994-2000 fueron las rentas superiores a la mediana las que registraron un mayor crecimiento, mientras que, entre los años 2003 y 2005, el incremento acumulado —en torno al 1,5%— fue algo más homogéneo (6).

La existencia de dos etapas diferenciadas en el ritmo de avance de la renta familiar se observa también en otros indicadores, ya sean de carácter microeconómico o bien de índole macroeconómica. Así, tanto los ingresos netos de la población de hogares a la que se refieren el PHOGUE y la ECV como el ingreso neto por habitante, crecieron, en términos reales, de forma intensa a finales de los años noventa, desacelerándose en los años posteriores (cuadro 2). Asimismo, la renta bruta disponible del sector de hogares disminuyó su ritmo de avance a partir del año 2000, tras haber registrado un elevado crecimiento en el

período 1999-2000, de acuerdo con los datos de la Contabilidad Nacional de España (CNE). La renta disponible por habitante experimentó una desaceleración más intensa, al mismo tiempo que aumentaba el crecimiento de la población, que fue superior al de la segunda mitad de los noventa debido a la llegada de un intenso flujo de inmigrantes.

Esta evolución de la renta familiar por habitante está en consonancia con el crecimiento del PIB per cápita, que experimentó un fuerte avance en el período 1996-2000 y un ritmo de expansión más moderado en los años posteriores. Ciertamente, en la segunda mitad de los noventa la economía se encontraba en una fase claramente expansiva, que dio paso a una etapa de desaceleración y menor crecimiento, hasta finales de 2003, registrando, desde entonces, un nuevo período de aceleración de la actividad. A lo largo de todo el período 1995-2005 tuvo lugar un importante proceso de creación de empleo, si bien, en el primer quinquenio, ese aumento del empleo se produjo en un contexto de escaso cre-

GRÁFICO 1
RENTA NETA POR HOGAR: DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS*
 (En porcentaje)



* El período de referencia de los ingresos es el año anterior al de la realización de las encuestas.
 Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

cimiento de la población, mientras que, en los años transcurridos del siglo **xxi**, el número de habitantes creció a un ritmo muy elevado, impulsado por la llegada de inmigrantes. En consecuencia, el crecimiento del PIB per cápita entre 1995 y 2000 superó el 3,5%, en promedio, moderándose por debajo del 2% en el primer quinquenio del siglo **xxi** (cuadro 2), lo que refleja el distinto comportamiento de la productividad del trabajo en uno y otro período.

4. Rentas del trabajo y situación laboral

Además de la desaceleración de la renta por habitante, existen otros factores, de carácter socioeconómico y demográfico, que han influido sobre el crecimiento de los ingresos por hogar en la década 1995-2005. Entre los primeros, cabe señalar la manera en que el crecimiento del empleo se ha trasladado al ámbito de las unidades familiares, elevando la ocupación femenina y

el número de jóvenes que trabajan y permanecen en el hogar. De esta manera, el aumento de la ocupación se manifestó en un incremento del número de personas ocupadas por hogar y, posiblemente, favoreció también la formación de nuevos hogares. El primer mecanismo conduciría a un incremento del número de miembros del hogar que perciben rentas laborales, contribuyendo, así, a elevar el ingreso medio por hogar. Efectivamente, el porcentaje de hogares con dos o más personas ocupadas aumentó diez puntos entre 1995 y 2006 (cuadro 3), de modo que el número medio de personas ocupadas por hogar era 1,3 en 2006, frente a una persona ocupada en 1995.

El aumento del empleo en las unidades familiares afectó particularmente al colectivo femenino, de manera que, entre 1995 y 2006, el porcentaje de mujeres que trabajan se incrementó más de 15 puntos (cuadro 3). Al mismo tiempo, el porcentaje de las que se dedican a labores del hogar disminuyó en una magnitud similar. Cabe destacar también el incremento de la ocupación

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LA RENTA FAMILIAR
En términos reales (a)

Crecimiento anual	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PHOGUE/ECV											
Ingresos netos de los hogares	4,3	5,0	6,5	7,6	8,9	—	—	—	1,0	4,3	—
Ingresos netos por habitante	4,0	4,7	6,1	7,0	8,0	—	—	—	-0,4	2,6	—
Ingresos netos por hogar (b)	3,0	3,2	4,6	5,3	6,4	—	—	—	5,4	1,0	—
CNE 2000											
Renta bruta disponible hogares	2,4	1,9	3,1	5,0	4,2	3,2	3,4	3,5	3,5	4,0	3,1
Rentas del trabajo	3,3	3,4	4,5	5,3	4,3	4,4	4,0	4,0	2,9	4,4	4,3
Rentas no laborales	0,8	-4,1	-1,2	2,5	5,1	1,6	1,8	1,1	4,2	3,9	3,0
Renta bruta disponible por habitante	2,2	1,6	2,8	4,5	3,4	2,1	1,9	1,8	1,8	2,3	1,5
Rentas del trabajo	3,1	3,1	4,1	4,8	3,4	3,2	2,5	2,2	1,2	2,7	2,8
Rentas no laborales	0,6	-4,3	-1,6	2,0	4,2	0,5	0,4	-0,6	2,5	2,2	1,4
Renta bruta disponible por hogar (b)	1,2	0,1	1,3	2,8	1,8	0,7	0,6	0,6	0,4	0,8	—
Rentas del trabajo	2,1	1,6	2,7	3,1	1,9	1,8	1,2	1,1	-0,2	1,1	—
Rentas no laborales	-0,4	-5,7	-2,9	0,4	2,6	-0,9	-0,9	-1,7	1,1	0,6	—
PIB per cápita	2,2	3,6	4,1	4,2	4,2	2,5	1,2	1,4	1,6	1,9	2,3
PRO-MEMORIA											
Población total	0,2	0,3	0,4	0,5	0,8	1,1	1,5	1,7	1,6	1,7	1,5
Hogares (b)	1,2	1,7	1,8	2,2	2,4	2,5	2,8	2,9	3,1	3,2	—

(a) Para expresar los ingresos en términos reales se ha utilizado el deflactor del consumo de la Contabilidad Nacional.

(b) El número de hogares procede de la Encuesta de Población Activa (EPA).

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

masculina, aunque de una magnitud algo más reducida que en el caso de las mujeres. Entre el conjunto de la población adulta, el aumento del número de trabajadores fue de casi 10 puntos porcentuales y discurrió en paralelo al descenso del porcentaje de individuos en paro. Por otra parte, en esta evolución ha incidido también la incorporación al mercado laboral de una mayor proporción de jóvenes, algunos de los cuales permanecen en el hogar de sus padres. Ciertamente, entre los hogares con dos personas trabajando, al menos, y cuya persona de referencia es mayor de cuarenta años, la proporción de aquellos en los que trabaja algún joven —de 16 a 30 años— creció en torno a 5 puntos entre 1994 y 2001, según datos del PHOGUE. Por último, la información sobre situación laboral de los adultos, que ofrece el PHOGUE y la ECV, también pone de manifiesto el mayor peso que va teniendo el colectivo de personas jubiladas, como consecuencia del progresivo envejecimiento de la población, aspecto que tiene también incidencia sobre el ingreso medio por hogar.

Indudablemente, el crecimiento del empleo impulsó las rentas laborales, que mantuvieron un

gran dinamismo durante todo el período. Las rentas no laborales, por su parte, tuvieron un comportamiento más dispar a lo largo del período. Así, según la CNE, el crecimiento de las rentas del trabajo —rentas salariales y rentas mixtas del trabajo por cuenta propia— se situó de forma prolongada por encima del 4%, en términos reales (cuadro 2). En cambio, el resto de componentes no laborales —rentas del capital, prestaciones y otras transferencias— crecieron a un ritmo inferior al de las rentas del trabajo, excepto en momentos puntuales. Los sucesivos descensos de los tipos de interés y la etapa posterior de relativa estabilidad que caracterizaron esta década, condujeron a una disminución de las rentas del capital percibidas, mientras que el aumento del endeudamiento de los hogares fue incrementando los gastos financieros pagados por el conjunto del sector.

El crecimiento sostenido de la renta laboral de las familias durante todo el período responde, no obstante, a un comportamiento de la renta por habitante, que fue algo distinto en la segunda mitad de los noventa y en los años posteriores. En la primera etapa, la renta laboral per cápita creció, en promedio, un 3,7% anual, en términos rea-

CUADRO 3
SITUACION LABORAL DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR

Porcentaje de hogares	OCUPADOS POR HOGAR					
	PHOGUE				ECV	
	1995	1996	2000	2001	2005	2006
Ningún ocupado	31,80	33,10	30,00	27,80	35,50	35,10
Un ocupado	40,30	39,40	36,60	36,10	27,50	26,40
Dos ocupados o más	27,90	27,40	33,50	36,20	37,00	38,60
Todos los hogares	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Media por hogar	1,00	0,98	1,06	1,10	1,10	1,32

Porcentaje de personas	SITUACIÓN LABORAL DE LAS MUJERES					
	PHOGUE				ECV	
	1995	1996	2000	2001	2005	2006
Trabajador	23,9	24,0	29,6	33,3	38,2	39,7
Parado	10,1	10,1	6,5	6,1	7,6	7,3
Estudiante	9,6	10,7	11,1	9,9	7,4	7,3
Jubilado	7,2	7,6	7,3	7,9	10,6	10,3
Labores del hogar	40,8	39,5	39,3	33,3	30,6	25,4
Otros	8,4	8,1	6,2	9,4	5,6	10,0

Porcentaje de personas	SITUACIÓN LABORAL DE LOS HOMBRES					
	PHOGUE				ECV	
	1995	1996	2000	2001	2005	2006
Trabajador	53,0	51,9	57,3	59,0	62,5	62,4
Parado	11,5	13,0	6,5	6,6	6,7	6,2
Estudiante	8,8	9,1	10,9	9,4	6,7	7,2
Jubilado	16,8	19,3	19,0	18,3	20,0	20,2
Labores del hogar	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Otros	9,9	6,7	6,3	6,5	3,9	3,9

Porcentaje de personas	SITUACIÓN LABORAL DE LOS ADULTOS					
	PHOGUE				ECV	
	1995	1996	2000	2001	2005	2006
Trabajador	37,9	37,5	43,0	45,7	50,0	50,8
Parado	10,8	11,5	6,5	6,4	7,2	6,8
Estudiante	9,2	9,9	11,0	9,7	7,1	7,2
Jubilado	11,8	13,2	13,0	12,9	15,2	15,2
Labores del hogar	21,2	20,5	20,3	17,3	15,8	13,1
Otros	9,1	7,4	6,3	8,0	4,8	7,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

les, reduciéndose hasta el 2,4% anual en los años siguientes. El intenso crecimiento de la población en dichos años compensó este descenso y mantuvo elevado el avance de la renta laboral familiar.

En términos del ingreso medio por hogar, las diferencias entre ambas etapas son más acusadas debido al aumento en el ritmo de creación de nuevos hogares —según la EPA, el número de hogares creció, en promedio, un 1,9% anual entre

1995 y 2000, y un 2,9% entre 2001 y 2005—, que está relacionado con el rápido aumento de la población adulta —por la afluencia de inmigrantes y por la llegada a la edad adulta de las últimas generaciones del *baby boom*—. El aumento de las separaciones matrimoniales y de los hogares monoparentales contribuyó, asimismo, a este proceso. La confluencia de estos factores tuvo como resultado una desaceleración de la

CUADRO 4
ESTRUCTURA DEMOGRÁFICA 1995-2006

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tamaño medio del hogar												
PHOGUE/ECV (a)	2,5	2,5	2,6	2,5	2,4	2,4	2,4	—	—	2,0	2,3	2,3
EPA (b)	3,2	3,2	3,1	3,1	3,1	3,0	3,0	2,9	2,9	2,9	2,8	—
ECPF (b)	—	—	—	3,2	3,2	3,1	3,0	3,0	2,9	2,9	2,9	—
Formación de nuevos hogares (c)												
PHOGUE/ECV	65,4	61,9	172,2	258,4	233,2	135,6	285,7	—	—	—	453,5	463,0
EPA	117,1	149,0	213,7	221,2	273,4	309,5	338,0	377,0	400,1	442,2	477,9	—
ECPF	44,4	177,7	-88,4	240,4	408,3	414,5	381,9	374,7	344,7	340,8	337,4	—

(a) Número de personas adultas por hogar.

(b) Número de personas por hogar.

(c) Miles de hogares.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

renta laboral por hogar en los primeros años del siglo xxi, que fue aún más intensa en el caso de la renta total media por hogar, debido al comportamiento de las rentas no laborales (cuadro 2). La información microeconómica procedente del Panel Europeo de Hogares y de la Encuesta de Condiciones de Vida señala, también, una desaceleración importante de los ingresos netos por hogar en aquellos años del siglo xxi para los que se dispone de información.

5. Demografía e ingresos por hogar

A lo largo de los últimos años diversos factores de carácter social y demográfico han favorecido la creación de hogares, al tiempo que han ido modificando la estructura y composición de las unidades familiares, observándose una reducción de su tamaño medio que habría contribuido a disminuir el crecimiento del ingreso medio por hogar. Por un lado, el número de hijos que, en promedio, tienen las parejas españolas ha mostrado una tendencia descendente durante las tres últimas décadas, aunque en los años más recientes ha tendido a estabilizarse por la incidencia de la inmigración. Por otro, el incremento del número de separaciones y el aumento de la longevidad han propiciado un aumento de los hogares con un reducido número de individuos. Efectivamente, los hogares con un solo miembro, que representaban un 12% del total en 1995, suponían un 16% en 2005, de acuerdo con los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA). Un incremento similar experimentó la proporción de familias con dos individuos, mientras que las de cuatro o más individuos reducían su

peso de forma importante, como resultado del descenso en el número de hijos (gráfico 2). Con todo ello, el número medio de miembros por hogar habría disminuido desde 3,2 en 1995 hasta 2,8 en 2005 (cuadro 4).

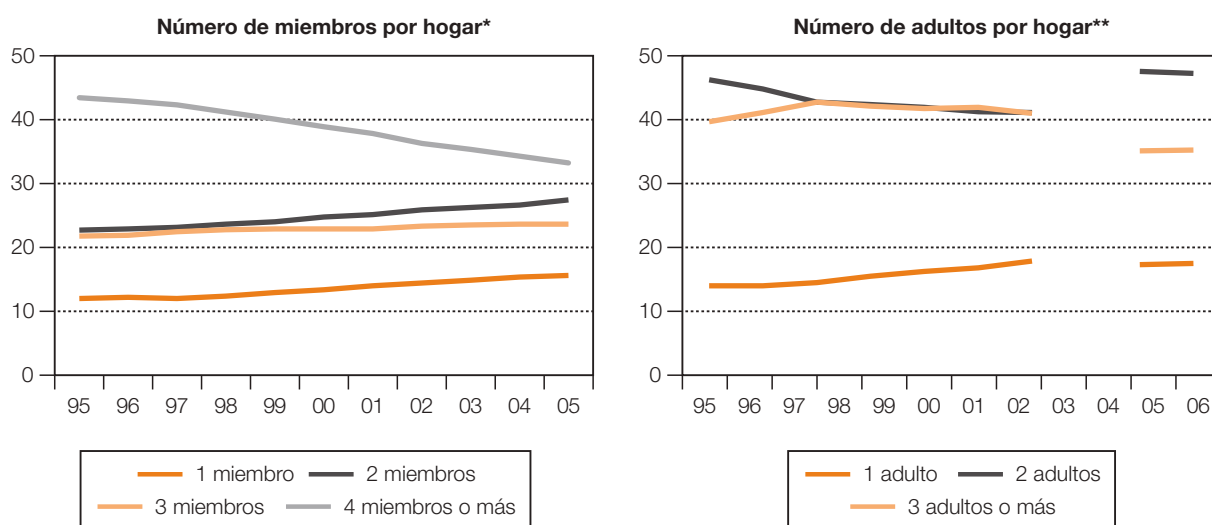
Si se consideran sólo las personas con edad igual o superior a 16 años, los cambios parecen haber sido más moderados. Así, la proporción de hogares con dos adultos se mantuvo estable, con los datos del PHOGUE, así como la de tres o más adultos (gráfico 2). En cambio, los hogares con un solo miembro en la edad adulta elevaron su peso en el total hasta casi el 18% en el año 2006, de acuerdo con la ECV. En consecuencia, el número medio de adultos por hogar habría experimentado un descenso menor que el número medio de miembros por hogar —desde 2,5 en 1995 hasta 2,3 en 2005— (cuadro 4).

A partir de esta información, el descenso en el número de hijos, que estaría reduciendo la proporción de hogares con cuatro o más miembros y afectaría en menor medida al número de adultos por hogar, aparece como el elemento que mayor incidencia ha tenido sobre el tamaño medio de los hogares.

6. Conclusiones

En la década 1995-2005 la renta media por hogar experimentó dos patrones de crecimiento claramente diferenciados que guardan estrecha relación con la situación cíclica de la economía y con el crecimiento de la productividad en ese período. Así, en la segunda mitad de los noventa los ingresos netos por hogar registraron un elevado crecimiento, mien-

GRÁFICO 1
ESTRUCTURA DEL HOGAR
(En porcentaje)



* Encuesta de Población Activa.

** Panel de Hogares de la Unión Europea y Encuesta de Condiciones de Vida.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

tras que en el primer quinquenio del siglo *xxi*, éste se redujo, en línea con la evolución del producto por habitante. A lo largo de todo el período tuvo lugar un proceso de creación de empleo muy intenso, que se tradujo en un aumento del número de personas ocupadas por hogar —con especial incidencia sobre el colectivo de mujeres— y que contribuyó a elevar el ingreso medio familiar.

El crecimiento de la población y del empleo que se produjo en los primeros años del siglo *xxi* no se tradujo, sin embargo, en un avance proporcional de la actividad económica, lo que condujo a una disminución del ritmo de expansión de la renta por habitante en esos años. Junto a este elemento, otros factores de carácter más estructural, que ya venían incidiendo en décadas anteriores, contribuyeron también a frenar el avance del ingreso medio de los hogares. Entre estos factores, los de índole demográfica y social, que han incidido sobre la estructura y composición de las unidades familiares, han tenido cierta relevancia. Ciertamente, el incremento de la proporción de hogares con uno o dos miembros y, fundamentalmente, el menor peso de los de mayor tamaño, redujeron el tamaño medio de los hogares, contribuyendo, así, a desacelerar la renta media familiar en los años transcurridos del siglo *xxi*. □

NOTAS

- (1) Véase, por ejemplo, Oliver y cols. (2001) y Del Río y Ruiz-Castillo (1996).
- (2) En los cuadros y gráficos de este artículo, junto a la denominación de las encuestas aparece la fecha del período en el que se realizaron las mismas, que corresponde al año siguiente al del año natural al que se refieren los ingresos.
- (3) Para más detalles sobre el PHOGUE, véase INE (1996).
- (4) La referencia poblacional del PHOGUE y de la ECV también es distinta.
- (5) Véase Andrés y Mercader (2001) y Sastre y Martínez Martín (2008).
- (6) Aunque la comparación de los datos del PHOGUE y la ECV indica cierto retroceso de los ingresos netos, en términos reales, en el período 2000-2003, hay que recordar que ambas fuentes estadísticas no son totalmente comparables.

BIBLIOGRAFÍA

- Andrés, L. y Mercader, M. (2001): «Sobre la fiabilidad de los datos de renta en el Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE, 1994)», *Estadística Española*, 43, págs. 241-280.
- INE (1996): *Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE): Metodología*.

— (2005): *Encuesta de Condiciones de Vida: Metodología*.

Oliver, J.; Ramos, X. y Raymond, J. L. (2001): «Anatomía de la distribución de la renta en España, 1985-1996: la continuidad de la mejora», *Papeles de Economía Española*, núm. 88.

Río, C. del y Ruiz-Castillo, J. (1996): «La desigualdad de recursos», en *II Simposio sobre igualdad y distribución de recursos de la renta y de la riqueza*, vol. 6, *La desigualdad de recursos*, Fundación Argentaria, Madrid.

Sastre, T., y Martínez-Martín J. (2008): «Estructura de la renta y disponibilidad de ahorro en España: un análisis con datos de hogares», *Boletín Económico*, abril, Banco de España.

RESUMEN

En la década 1995-2005 la renta media por hogar experimentó dos patrones de crecimiento claramente diferenciados que guardan estrecha relación con la situación cíclica de la economía y con algunos aspectos de carácter más estructural, como el crecimiento de la productividad. Este artículo presenta evidencia sobre algunos factores de carácter demográfico —estructura y composición de los hogares— y socioeconómico —incidencia del crecimiento del empleo en la situación laboral de los miembros del hogar— que también han desempeñado un papel relevante en la evolución de la renta familiar en este período. Para ello se emplea, tanto información de índole macroeconómica como datos microeconómicos procedentes del Panel de Hogares de la UE y de la Encuesta de Condiciones de Vida.

Palabras clave: Renta familiar, Renta laboral, Demografía económica.

Ana.
Línea ICO Emprendedores.

La financiación perfecta para todos los que quieren crear nuevas empresas.



Raquel.
Línea ICO PYME.

El impulso que necesitan las PYME para desarrollar sus proyectos.



**NO HAY DOS EMPRESARIOS IGUALES.
LÍNEAS ICO 2008 DE APOYO A LA EMPRESA.**

Infórmate en tu Banco o Caja o llama al 900 121 121 / www.ico.es



MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA



Instituto de Crédito Oficial

Eva.
Línea ICO Crecimiento Empresarial.

La solución financiera adecuada para las empresas que quieren seguir creciendo.



Martina.
Línea ICO Internacionalización.

El respaldo financiero para las empresas que quieren iniciar o consolidar su presencia en el exterior.



Dinámica de la riqueza de las familias: resultados del panel de la Encuesta Financiera de las Familias 2002-2005

1. Introducción

La Encuesta Financiera de las Familias (EFF) (1) recoge información detallada sobre las rentas, los activos, las deudas y el consumo de los hogares y se ha llevado a cabo ya en dos ocasiones, a finales del 2002 y del 2005 (2). Está especialmente diseñada para el estudio de la riqueza de los hogares, ya que incorpora un sobremuestreo de los hogares con más patrimonio, a la vez que proporciona una imagen representativa de la estructura de los activos y las deudas de los hogares. Adicionalmente, aproximadamente la mitad de los hogares que fueron entrevistados en el 2002 pudieron volver a ser entrevistados en el 2005, proporcionando así una fuente de información única para analizar la dinámica de la acumulación de la riqueza en España.

Con los datos de corte transversal de 2002 y 2005 se pueden estudiar los cambios en las distribuciones de la riqueza de cada año. El análisis de los hogares panel permite además estudiar la distribución de cambios en la riqueza entre 2002 y 2005 (3). Por ejemplo, se puede calcular el porcentaje de hogares cuya riqueza se ha incrementado durante el período. Además, la EFF 2002-2005 proporciona una oportunidad única de observar la distribución conjunta de cambios en la renta y la riqueza de las familias españolas durante el período. También es posible llevar a cabo con estos datos un análisis de movilidad en la distribución de la riqueza en contraposición a un análisis de cambios en la desigualdad. Por ejemplo, se puede responder a preguntas del tipo: ¿qué fracción de los hogares que en el 2002 estaban en el cuartil más bajo de la riqueza se han movido al segundo cuartil en el 2005? Asimismo, los cambios netos en las tenencias de activos observados entre el 2002 y el 2005 pueden desagregarse en los flujos de compras y ventas por parte de los hogares. Finalmente, la disponibilidad de hogares panel permite evaluar la influencia de cambios en la estructura demográfica en las diferencias entre las distribuciones observadas del 2002 y del 2005. Esto es especialmente relevante durante este período en el que la estructura de los hogares españoles se ha visto afectada por cambios considerables (disminución en el tamaño de los hogares a pesar del repunte de la natalidad, aumento del peso de los hogares jóvenes y de los compuestos por extranjeros).

Este trabajo utiliza los datos de los hogares panel de la EFF 2002-2005 para describir los cambios en la tenencia de los activos, la renta y la riqueza de los hogares entre finales del 2002 y del

2005. Los resultados de este trabajo complementan los descritos en Banco de España (2007) donde se comparan los resultados de las muestras completas del 2002 y del 2005.

A continuación, en la sección 2, se resumen los métodos del panel de la EFF 2002-2005. En la sección 3 se presentan resultados sobre las distribuciones de la renta y la riqueza de las familias en el 2002 y en el 2005 utilizando la muestra de hogares panel. En la sección 4 se describen los cambios individuales en la renta y la riqueza de los hogares durante este período y se presentan resultados sobre la movilidad en las distribuciones de la renta y la riqueza. En la sección 5 se analizan los cambios ocurridos en la tenencia de determinados activos y deudas. Finalmente, la sección 6 recoge algunos comentarios finales.

2. Métodos de la EFF 2002-2005 y muestra utilizada

2.1. Antecedentes

Desde 2002, el Banco de España lleva a cabo cada tres años la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), con la colaboración del Instituto Nacional de Estadística (INE) y la Agencia Tributaria (AT). La EFF es la única fuente estadística en España que permite relacionar las rentas, los activos, las deudas y el gasto de cada unidad familiar.

Una característica deseable de la EFF es que sus muestras incorporan un sobremuestreo de los hogares de mayor riqueza, mejorando así la precisión de las estimaciones de activos, algunos de los cuales sólo están en poder de una pequeña fracción de la población. Este sobremuestreo se obtiene utilizando información de las declaraciones del Impuesto del Patrimonio, a través de un complejo mecanismo de coordinación entre las tres instituciones que permite respetar en todo momento estrictos compromisos de confidencialidad y anonimato. Para obtener más detalles acerca de la elaboración y los métodos de la EFF, véase Bover (2004, 2008).

2.2. Muestra panel

Una importante característica adicional de la EFF es que incorpora un componente panel. En concreto, en la EFF 2005 se ha podido volver a entrevistar a un 50% de los hogares que colaboraron en la EFF 2002. Adicionalmente, se ha incorporado una muestra de refresco, por estratos de patrimonio, para preservar la representatividad de la muestra.

Los entrevistadores visitaron las direcciones de todos los hogares que participaron en la EFF 2002. Se ha considerado que un hogar es panel si al menos uno de los miembros del hogar en el 2005 era miembro de un hogar que colaboró en el 2002. Una parte de los hogares entrevistados para la EFF 2002 no se encontraron en su dirección del 2002 y se procuró seguir a los hogares que se habían mudado desde el 2002 a una nueva dirección para entrevistarlos. La tasa de cooperación de la muestra panel en el 2005 es 67,1%, mayor que para la muestra no panel, y, además, es similar para los distintos estratos de riqueza. En total, 2.580 hogares que colaboraron en la EFF 2002 participaron también en la EFF 2005 (4).

En 731 hogares de la muestra panel (28,3%) se produjo un cambio importante en su composición al perder a alguno de sus miembros adultos o incorporarse alguno nuevo durante el período 2002-2005. Para comparar la situación en el 2002 y en el 2005 de hogares que pueden considerarse los mismos en ambos momentos, sin recurrir a ajustes o estimaciones econométricas que están fuera del objetivo de este trabajo, excluimos a estos hogares del análisis. Por lo tanto, los resultados que presentamos se refieren a la muestra panel de 1.849 hogares sin cambios en su composición, a los que nos referiremos como hogares estables (5).

A continuación se describe la naturaleza de la población reflejada por la muestra panel utilizada y su grado de representatividad de la población española en el 2002. En la primera columna del cuadro 1 presentamos las proporciones de hogares, para un amplio número de características observadas de los mismos, obtenidas a partir de la muestra completa de la EFF 2002. En su obtención se utilizan los factores de elevación necesarios para que la muestra de la EFF 2002 proporcione resultados representativos de la población en el 2002. Estos factores, elaborados por el INE con la colaboración de la AT, corrigen por el diseño muestral y la no respuesta diferencial por estratos de riqueza o renta y características observables de la población. En la segunda columna presentamos las proporciones obtenidas, en este caso, a partir de la muestra panel de hogares estables, utilizando los mismos factores de elevación que en el caso anterior. Se observa que, en general, las características de la población de la submuestra panel no difieren de las de la población en su conjunto. Los únicos grupos que no están adecuadamente representados son los más jóvenes, los no propietarios de su vivienda principal y los pertenecientes al cuartil inferior de la distribución

CUADRO 1
CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES EN EFF 2002: MUESTRA TOTAL 2002
Y MUESTRA PANEL HOGARES ESTABLES 2002-2005
(Porcentaje de hogares)

Características de los hogares en 2002	Total 2002	Panel estable
Todos los hogares	100,0	100,0
Percentil de renta:		
Menor de 20	20,0	18,6
Entre 20 y 40	20,0	21,6
Entre 40 y 60	20,0	18,6
Entre 60 y 80	20,0	21,0
Entre 80 y 90	10,0	9,2
Entre 90 y 100	10,0	11,1
Edad del cabeza de familia (*):		
Menor de 35 años	14,0	9,7
Entre 35 y 44 años	22,1	28,0
Entre 45 y 54 años	19,7	20,2
Entre 55 y 64 años	16,5	15,3
Entre 65 y 74 años	17,1	17,4
Mayor de 74 años	10,5	9,4
Situación laboral del cabeza de familia:		
Empleado por cuenta ajena	45,7	45,5
Empleado por cuenta propia	11,4	13,6
Jubilado	25,4	24,8
Otro tipo de inactivo o parado	17,5	16,1
Educación del cabeza de familia:		
Inferior a bachillerato	58,8	59,6
Bachillerato	26,0	23,7
Estudios universitarios	15,2	16,8
Régimen de tenencia de la vivienda principal:		
Propiedad	81,9	86,6
Otros regímenes de tenencia	18,1	13,4
Número de miembros del hogar trabajando:		
Ninguno	28,8	29,2
Uno	38,4	37,2
Dos	26,9	30,2
Tres o más	5,9	3,4
Número de miembros del hogar:		
Uno	15,2	11,8
Dos	25,7	26,4
Tres	24,3	25,9
Cuatro	24,3	27,4
Cinco o más	10,6	8,5
Percentil de riqueza neta:		
Menor de 25	25,0	20,6
Entre 25 y 50	25,0	25,6
Entre 50 y 75	25,0	26,4
Entre 75 y 90	15,0	16,7
Entre 90 y 100	10,0	10,8

(*) Se designa un cabeza de familia como forma de organizar consistentemente los datos. Se define como cabeza de familia la persona de referencia designada por el hogar a efectos de responder la encuesta si ésta es hombre, o su pareja si la persona de referencia es mujer pero su pareja vive en el hogar.

de la riqueza. Esto es muy posiblemente consecuencia de la menor probabilidad de encontrar a hogares jóvenes y hogares no propietarios de su vivienda principal en la misma dirección tres años después. La mayor proporción de hogares entre 35 y 44 años se produce al restringir la muestra panel a hogares estables debido, probablemente, a la mayor estabilidad en la composición de los miembros adultos de los hogares en este grupo de edad. Aunque estas diferencias deben tenerse en cuenta a la hora de analizar los resultados, no son extremas, y consideramos que describir los cambios en la situación financiera de los hogares panel estables entre el 2002 y el 2005 es un ejercicio relevante (6).

3. Distribuciones de la renta y la riqueza en 2002 y 2005: muestra panel de hogares estables

En esta sección presentamos resultados sobre las distribuciones de la renta (7) y la riqueza neta (8) de las familias en el 2002 y en el 2005, utilizando en ambos casos la muestra de hogares panel estables. Este ejercicio permite ahondar en la valoración del grado de representatividad de estos hogares panel respecto al total de la población del 2002. Otro aspecto importante de este ejercicio es que permite comparar la situación de los hogares del 2002 en el 2005, libre de efectos derivados de cambios en la estructura y composición de los hogares entre los dos períodos.

En este trabajo, todas las variables relativas a los valores de renta, riqueza y gasto se expresan en términos reales. Concretamente, todas las variables en euros de la EFF están expresadas en euros de 2005 utilizando el índice de precios al consumo (IPC) (9).

3.1. Valores medianos y medios

Los niveles de renta medios y medianos obtenidos utilizando la muestra panel (25.300 € y 34.500 €, respectivamente, véase cuadro 2) y utilizando la muestra total de la EFF 2002 (25.200 € y 33.500 €) (10) prácticamente coinciden. Para algunos tipos de hogar, la muestra panel arroja niveles ligeramente más elevados de renta, tanto en media como en mediana. Este es el caso de los hogares más jóvenes y de los hogares cuyo cabeza de familia tiene estudios universitarios. En cuanto a la variación experimentada en la renta por la muestra panel entre el 2002 y el 2005, el retroceso en el nivel de renta mediana (-6,3%) es

algo inferior al observado cuando se comparan los niveles medianos de renta de la EFF 2002 y de la EFF 2005 (-8,5%) (11). Este dato apunta a que alrededor de una cuarta parte de la disminución observada en la renta mediana entre la EFF 2002 y la EFF2005 podría atribuirse a cambios en la composición de los hogares en ese período. Las tres cuartas partes restantes de la disminución de la renta mediana entre 2002 y 2005 se mantienen, lo cual es un dato relevante. En esta dirección apunta también una disminución menor en la renta mediana del panel para el quintil inferior de la distribución de la renta. La variación en la renta media es equivalente: -3,1% para la muestra panel y -3,2% para la diferencia entre la renta media de la EFF 2002 y la EFF 2005.

Para algunos tipos de hogar se observan diferencias sustanciales entre la variación de la renta en la muestra panel y en las muestras completas de la EFF 2002 y la EFF 2005. Estas diferencias proporcionan indicaciones sobre la naturaleza de los cambios en la estructura de los hogares. En particular, es de señalar que la disminución en la renta es mayor en el panel para los hogares hasta 44 años y los hogares con uno o dos miembros mientras que es menor para los hogares entre 55 y 64 años y los hogares con dos miembros trabajando. Estas diferencias sugieren que los nuevos hogares jóvenes son relativamente más ricos, mientras que los hogares de edad madura no pertenecientes al panel estable son relativamente más pobres.

El patrimonio neto de los hogares panel en el 2002 (mediana 113.900 €, media 186.500 €, véase cuadro 3) es algo mayor que el del conjunto de la población (mediana 105.300 €, media 169.000 €). Esta diferencia se observa a todos los niveles de la distribución de la riqueza y es acorde, tal como se señala anteriormente, con la mayor facilidad para encontrar, tres años después, a hogares propietarios de su vivienda principal en el 2002. Entre 2002 y 2005 el aumento en la riqueza neta de los hogares panel ha sido similar al del patrimonio neto del total de hogares en la EFF 2002 y la EFF 2005 (66 vs. 68%, respectivamente, en mediana, y 52,1% en ambos casos, en media). Para algunos tipos de hogar panel, la variación experimentada en el valor del patrimonio neto difiere de la observada para la población de 2005 y 2002, en línea con las características de la muestra panel ya comentadas. En concreto, los hogares panel cuyo cabeza de familia es menor de 35 años experimentan un aumento en su riqueza neta mediana del 47,7% mientras que para este tipo de hogar la riqueza neta mediana

CUADRO 2
RENTA DE LOS HOGARES
DISTRIBUCIÓN POR CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES: PANEL ESTABLE
(Miles de euros del año 2005)

Características de los hogares correspondientes a cada ola	Mediana			Media		
	2002	2005	Cambio	2002	2005	Cambio
Todos los hogares (*)	25,3 (0,9)	23,7 (0,9)	-1,6	34,5 (1,1)	33,4 (1,6)	-1,1
Percentil de renta:						
Menor de 20	9,0	7,5	-1,5	8,9	7,0	-2,0
Entre 20 y 40	17,3	14,9	-2,3	17,2	14,9	-2,3
Entre 40 y 60	25,3	23,7	-1,6	25,6	23,8	-1,8
Entre 60 y 80	37,1	35,3	-1,8	38,0	35,9	-2,2
Entre 80 y 90	56,4	51,6	-4,8	57,0	52,4	-4,6
Entre 90 y 100	90,3	87,0	-3,3	107,4	118,0	10,5
Edad del cabeza de familia:						
Menor de 35 años	30,3	24,4	-5,9	34,2	27,7	-6,5
Entre 35 y 44 años	29,6	25,9	-3,7	37,5	36,0	-1,5
Entre 45 y 54 años	33,6	32,7	-0,9	46,5	40,3	-6,2
Entre 55 y 64 años	25,9	29,5	3,7	36,3	38,9	2,6
Entre 65 y 74 años	17,8	15,9	-1,9	24,2	29,9	5,7
Mayor de 74 años	12,0	10,3	-1,7	15,9	15,7	-0,2
Situación laboral del cabeza de familia:						
Empleado por cuenta ajena	33,1	30,1	-3,0	40,8	38,9	-1,9
Empleado por cuenta propia	35,2	32,7	-2,5	49,1	46,3	-2,8
Jubilado	17,8	16,1	-1,6	25,0	27,8	2,8
Otro tipo de inactivo o parado	14,3	11,2	-3,1	18,7	17,6	-1,1
Educación del cabeza de familia:						
Inferior a bachillerato	19,1	17,5	-1,6	24,4	23,3	-1,1
Bachillerato	31,3	28,8	-2,5	37,8	36,3	-1,5
Estudios universitarios	50,5	44,9	-5,6	64,8	65,2	0,3
Régimen de tenencia de la vivienda principal:						
Propiedad	26,2	24,6	-1,6	35,6	33,6	-2,0
Otros regímenes de tenencia	19,9	18,7	-1,2	27,1	31,8	4,7
Número de miembros del hogar trabajando:						
Ninguno	13,0	11,5	-1,5	16,3	16,4	0,1
Uno	25,6	21,9	-3,7	34,3	28,2	-6,1
Dos	38,2	36,8	-1,4	48,9	51,8	2,9
Tres o más	51,5	44,2	-7,3	63,5	52,3	-11,2
Número de miembros del hogar:						
Uno	10,3	8,7	-1,6	14,3	12,1	-2,2
Dos	19,2	15,3	-3,9	25,2	22,3	-3,0
Tres	29,2	29,7	0,5	37,4	36,3	-1,1
Cuatro	34,2	31,3	-2,9	44,9	44,5	-0,4
Cinco o más	36,4	33,1	-3,3	48,6	47,7	-0,9
Percentil de riqueza neta:						
Menor de 25	17,3	14,5	-2,8	21,6	22,4	0,8
Entre 25 y 50	21,7	19,3	-2,4	27,3	24,7	-2,6
Entre 50 y 75	28,7	28,0	-0,8	34,2	33,1	-1,2
Entre 75 y 90	34,0	35,2	1,2	43,1	43,1	-0,1
Entre 90 y 100	57,3	50,6	-6,7	71,8	69,0	-2,8

(*) Errores estándar *bootstrap* entre paréntesis.

CUADRO 3
RIQUEZA NETA DE LOS HOGARES
DISTRIBUCIÓN POR CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES: PANEL ESTABLE
(Miles de euros del año 2005)

Características de los hogares correspondientes a cada ola	Mediana			Media		
	2002	2005	Cambio	2002	2005	Cambio
Todos los hogares (*)	113,9 (3,9)	189,1 (5,9)	75,2	186,5 (11,2)	283,7 (11,6)	97,2
Percentil de renta:						
Menor de 20	62,5	105,5	43,0	90,9	144,4	53,5
Entre 20 y 40	91,2	127,9	36,7	115,0	169,4	54,5
Entre 40 y 60	109,0	163,9	55,0	142,7	213,4	70,8
Entre 60 y 80	132,7	240,6	107,9	179,3	310,3	130,9
Entre 80 y 90	193,2	293,8	100,7	255,5	445,4	189,9
Entre 90 y 100	288,6	452,3	163,7	551,2	713,2	162,0
Edad del cabeza de familia:						
Menor de 35 años	83,6	123,5	39,9	121,4	156,1	34,7
Entre 35 y 44 años	112,0	189,7	77,8	147,4	243,6	96,3
Entre 45 y 54 años	152,5	228,7	76,1	253,3	330,7	77,4
Entre 55 y 64 años	132,6	242,0	109,4	262,5	429,7	167,1
Entre 65 y 74 años	117,2	179,1	61,9	171,1	246,2	75,1
Mayor de 74 años	76,2	119,5	43,3	131,4	198,5	67,1
Situación laboral del cabeza de familia:						
Empleado por cuenta ajena	114,1	191,5	77,4	152,4	244,6	92,3
Empleado por cuenta propia	203,6	423,3	219,7	418,9	647,6	228,7
Jubilado	108,3	177,3	69,0	174,9	242,2	67,3
Otro tipo de inactivo o parado	70,7	132,3	61,5	104,3	191,7	87,4
Educación del cabeza de familia:						
Inferior a bachillerato	89,1	148,7	59,6	128,8	203,8	75,0
Bachillerato	135,8	212,1	76,3	188,3	320,6	132,3
Estudios universitarios	202,9	306,1	103,1	388,0	514,8	126,9
Régimen de tenencia de la vivienda principal:						
Propiedad	129,6	210,7	81,1	207,0	317,0	110,0
Otros regímenes de tenencia	2,2	6,4	4,2	52,9	58,5	5,5
Número de miembros del hogar trabajando:						
Ninguno	87,7	137,5	49,8	139,6	210,5	70,9
Uno	114,8	184,3	69,5	201,3	261,0	59,8
Dos	129,6	238,6	109,0	210,3	370,9	160,6
Tres o más	142,3	201,2	59,0	215,6	325,9	110,3
Número de miembros del hogar:						
Uno	74,7	120,5	45,7	106,9	168,5	61,6
Dos	100,6	164,8	64,1	184,2	237,6	53,4
Tres	118,1	210,3	92,3	213,9	328,4	114,5
Cuatro	134,8	211,9	77,1	189,8	300,9	111,0
Cinco o más	127,8	198,1	70,3	209,6	379,1	169,5
Percentil de riqueza neta:						
Menor de 25	22,1	39,1	17,0	21,7	38,2	16,5
Entre 25 y 50	82,1	138,1	56,1	83,7	140,0	56,3
Entre 50 y 75	152,0	241,9	90,0	155,0	245,5	90,5
Entre 75 y 90	261,3	413,0	151,7	271,6	426,2	154,6
Entre 90 y 100	556,7	823,4	266,7	802,1	1134,8	332,8

(*) Errores estándar *bootstrap* entre paréntesis.

CUADRO 4
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS
DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA
PANEL DE HOGARES ESTABLES
(Percentiles en miles de euros del año 2005)

	2002	2005
p10	9,0	7,5
p25	15,6	13,0
p50	25,3	23,7
p75	41,8	39,5
p90	68,4	62,4
p90/p10	7,57	8,35
p75/p25	2,69	3,04
Gini	0,419	0,465

CUADRO 6
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS
DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA
Panel de hogares estables
(Percentiles en miles de euros del año 2005)

	2002	2005
p10	13,9	24,6
p25	53,7	95,3
p50	113,9	189,1
p75	208,1	323,9
p90	369,1	593,6
p90/p10	26,46	24,14
p75/p25	3,87	3,40
Gini	0,564	0,533

aumenta un 29% entre la EFF 2002 y la EFF 2005. Asimismo, el quintil inferior de la distribución de riqueza de la muestra panel ha visto incrementarse su patrimonio mediano en un 76,7%, frente a una diferencia de -34,9% en los mismos quintiles de la EFF 2002 y de la EFF 2005.

3.2. Medidas de dispersión y concentración

Como puede observarse en el cuadro 4, la desigualdad de la renta aumenta entre el 2002 y el 2005. Así, la dispersión, medida tanto por el ratio entre el percentil 90 y el 10 como por el ratio entre el 75 y el 25, es más elevada en el 2005 (8,35 y 3,04) que en el 2002 (7,57 y 2,69), y el coeficiente de Gini también aumenta (de 0,419 a 0,465). Asimismo, el porcentaje de la renta total

del 2005 que detentan los hogares en el decil más alto del 2005 es mayor que el porcentaje de la renta total del 2002 que detentaban los hogares en el decil más alto del 2002 (35,5 vs. 31,3%, véanse columnas 2 y 3 del cuadro 5).

Por el contrario, la distribución de la riqueza en el 2005 es menos desigual que en el 2002, tal como indican en el cuadro 6 las medidas de dispersión intercuantílica y el coeficiente de Gini (12). A su vez, los hogares en el percentil más alto del 2005 poseen una parte de la riqueza neta total del 2005 (12,1%) menor que la poseída en el 2002 por los hogares en el percentil más alto del 2002 (15,7%). Para el resto de tramos de la distribución de riqueza, el porcentaje de la riqueza total que detentan es algo mayor en el 2005 que en el 2002 (véase cuadro 7).

CUADRO 5
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA TOTAL, POR PERCENTIL DE RENTA
(En porcentaje)

	Porcentaje de hogares	Porcentaje de renta 2002 basado en percentiles 2002	Porcentaje de renta 2005 basado en percentiles 2005	Porcentaje de renta 2005 basado en percentiles 2002
Percentil de renta (panel hogares estables):				
Menor de 20	20	5,2	4,2	7,1
Entre 20 y 40	20	10,0	8,9	12,6
Entre 40 y 60	20	14,8	14,3	17,7
Entre 60 y 80	20	22,1	21,4	22,6
Entre 80 y 90	10	16,6	15,7	14,5
Entre 90 y 100	10	31,3	35,5	25,4

CUADRO 7
DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA NETA TOTAL, POR PERCENTIL DE RIQUEZA
(En porcentaje)

	Porcentaje de hogares	Porcentaje de riqueza neta 2002 basado en percentiles 2002	Porcentaje de riqueza neta 2005 basado en percentiles 2005	Porcentaje de riqueza neta 2005 basado en percentiles 2002
Percentil de riqueza (panel hogares estables):				
Menor de 25	25	3,0	3,5	7,0
Entre 25 y 50	25	11,2	12,3	14,9
Entre 50 y 75	25	20,8	21,6	23,1
Entre 75 y 90	15	21,8	22,5	21,1
Entre 90 y 99	9	27,5	27,9	24,6
Entre 99 y 100	1	15,7	12,1	9,3

4. Cambios individuales en la renta y la riqueza de los hogares entre 2002 y 2005

A diferencia de las secuencias de muestras independientes de corte transversal, la muestra panel proporciona información sobre el cambio en la riqueza (u otra magnitud de interés) experimentado por cada uno de los hogares individualmente. En esta sección se utiliza esta característica de la muestra panel y se presentan resultados sobre la distribución de los cambios individuales en la renta y la riqueza entre 2002 y 2005. Asimismo, se analiza la movilidad de los hogares a lo largo de las distribuciones de renta y riqueza entre el 2002 y el 2005.

4.1. Distribuciones de los cambios individuales

En el gráfico 1 presentamos la distribución de los cambios individuales en la renta entre el 2002 y el 2005 para todos los hogares panel (en términos de su renta en el 2002). En conjunto, sólo un 42% de los hogares ha experimentado un aumento en su renta en ese período. Por edades, este porcentaje aumenta con la edad hasta llegar a un 45% para los hogares entre 45 y 54 años y luego decrece. Adicionalmente, por grupos de edad se aprecian indicios de una bimodalidad en la distribución de los cambios individuales en la renta que apuntaría hacia una cierta polarización de los hogares en dos grupos: un primer grupo, el más numeroso, con hogares que han experimentado mayoritariamente disminuciones en su renta, y, otro grupo, con hogares que han visto su renta aumentar de forma apreciable durante el período (13). Sin embargo, para poder extraer conclusiones defini-

tivas a este respecto, sería necesario un análisis más detallado teniendo en cuenta las características relevantes de los hogares, análisis que está fuera del alcance de este trabajo.

En cuanto a los cambios individuales en la riqueza, un 78% de los hogares ha visto crecer el valor de su patrimonio neto, siendo este porcentaje más elevado (83%) para los hogares cuyo cabeza de familia tiene entre 35 y 44 años y más bajo (72%), como sería de esperar, tras la jubilación (14). El gráfico 2 presenta la distribución de estos cambios para el total de la muestra panel.

Un complemento a la información proporcionada por las distribuciones de cambios en la renta y en la riqueza es la distribución de cambios en el consumo de los hogares en el mismo período. Como medida de consumo utilizamos el gasto en alimentación y otros bienes no duraderos construido a partir de las variables de gasto incluidas en la EFF. En particular, se observa que un 49% de los hogares han reducido su gasto en bienes no duraderos entre el 2002 y el 2005 (15).

Por último, obtenemos información acerca de la distribución conjunta de los cambios en la renta y en la riqueza de los hogares y presentamos los resultados en el cuadro 8. Se trata de una tabla de doble entrada de frecuencias relativas de cambios en riqueza y renta para tres tramos de la primera (crecimiento negativo, hasta 100% y superior al 100%) y cuatro de la segunda (crecimiento negativo inferior al 50%, entre el 50% y el 0%, hasta el 50% y superior al 50%). La moda de la distribución está claramente en la celda central de hogares que han sufrido disminuciones en su renta pero aumentos en su riqueza. Para cualquier tipo de cambio en la renta, la mayoría de los hogares ha visto aumentar su patrimonio. A medida que aumenta el cambio

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN DE LOS CAMBIOS EN LA RENTA 2002-2005

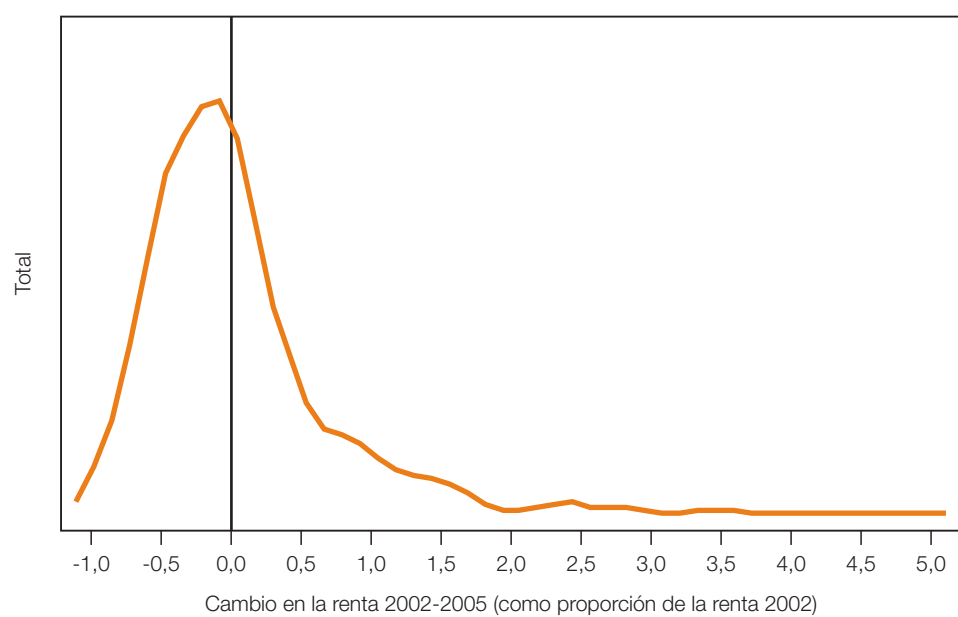


GRÁFICO 2
DISTRIBUCIÓN DE LOS CAMBIOS EN LA RIQUEZA NETA 2002-2005

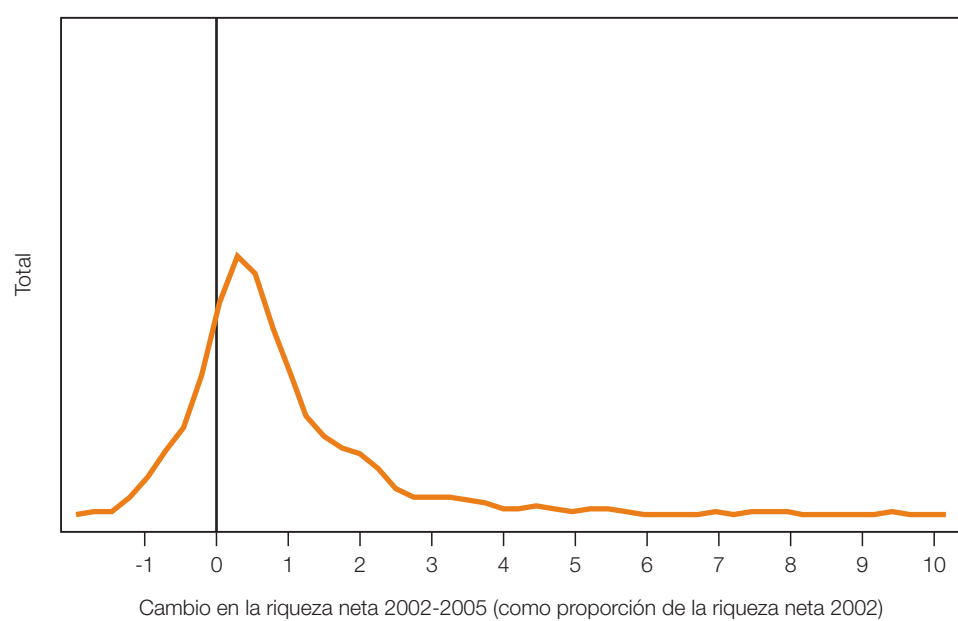
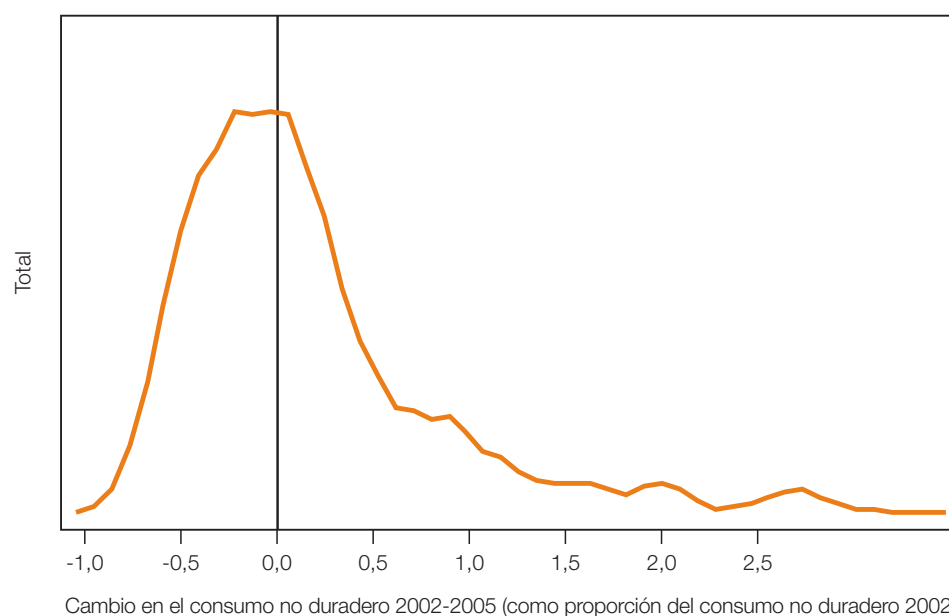


GRÁFICO 3

DISTRIBUCIÓN DE LOS CAMBIOS EN EL CONSUMO DE BIENES NO DURADEROS 2002-2005



en la renta, también aumenta la proporción de hogares que ha visto su patrimonio aumentar en más del 100% frente a los que han sufrido disminuciones en el mismo (cuadro 8, columnas 1 y 3). Por grupos de edad, el porcentaje de hogares que han visto reducirse tanto su renta como su patrimonio aumenta de forma clara a partir de los 64 años, alcanzando un máximo de 21,7% entre los mayores de 74 años (16). En cuanto al porcentaje de hogares que han experimentado un aumento tanto en su renta como en su riqueza, éste crece con la edad hasta

alcanzar un máximo para los hogares de 45 a 54 años (37,9% de los mismos) y disminuir de nuevo entre los de edad más avanzada.

4.2. Matrices de transición

Para analizar el grado de movilidad de los hogares en la renta y la riqueza, en los cuadros 9 y 10 presentamos matrices de probabilidades de transición entre cinco tramos preestablecidos de renta o riqueza. La matriz de transición para, por ejemplo, la renta, muestra las probabilidades de que un hogar se encuentre en los distintos tramos de la distribución de la renta del 2005 dada su posición en la distribución del 2002.

Un 58% de los hogares pertenecientes al quintil de menor renta en el 2002 siguen en el quintil inferior en el 2005, un 29,5% se han movido al segundo quintil, un 7,5% al centro, y un 5% a los dos quintiles superiores (cuadro 9). Como sería de esperar, la movilidad es mayor entre los tramos adyacentes. La mayor movilidad en la parte central de la distribución refleja el hecho que, por definición, los hogares en el tramo inferior o en el superior sólo pueden moverse en una dirección. En cuanto a diferencias por edad, la persistencia es más elevada para los mayores que para los menores de 55 años, especialmente en el tramo inferior y en el superior. Adi-

CUADRO 8

DISTRIBUCIÓN CONJUNTA DE LOS CAMBIOS EN LA RENTA Y LA RIQUEZA DURANTE 2002-2005

Cambio en la renta (*)	Cambio en la riqueza neta			Total
	< 0	0 ≤ < 1	≥ 1	
< -0,5	5,0	7,7	3,8	16,4
-0,5 ≤ < 0	10,1	19,6	12,1	41,7
0 ≤ < 0,5	4,3	12,0	9,1	25,5
≥ 0,5	2,5	7,7	6,2	16,4
Total	21,9	47,0	31,1	100,0

(*) El cambio en la renta de un hogar se define como (renta en 2005 – renta en 2002)/renta en 2002. El cambio en la riqueza se define de forma similar.

CUADRO 9
PROBABILIDADES DE TRANSICIÓN 2002-2005 DE LA DISTRIBUCIÓN
DE LA RENTA POR PERCENTIL DE RENTA
PANEL HOGARES ESTABLES

Total	Percentil renta 2005						
Percentil renta 2002	Menor de 20	Entre 20 y 40	Entre 40 y 60	Entre 60 y 80	Entre 80 y 90	Entre 90 y 100	Total
Menor de 20	57,9	29,5	7,5	4,1	0,6	0,5	100,0
Entre 20 y 40	24,6	32,3	26,1	13,0	2,1	1,9	100,0
Entre 40 y 60	10,1	23,9	32,1	20,8	6,6	6,5	100,0
Entre 60 y 80	4,7	9,6	24,6	35,5	16,2	9,5	100,0
Entre 80 y 90	2,9	7,0	13,1	29,8	25,2	22,0	100,0
Entre 90 y 100	2,6	2,7	6,2	22,6	24,3	41,6	100,0

cionalmente, en los tramos intermedios el grupo más joven tiene mayores probabilidades de moverse a tramos superiores (y menores de hacerlo a tramos inferiores) que el grupo de más edad.

La matriz de probabilidades de transición de la riqueza muestra persistencia en el percentil superior de la distribución (véase cuadro 10). Un 47% de los hogares pertenecientes a este percentil en el 2002 siguen en el mismo en el 2005 y un 48,5% se ha movido al tramo de los nueve percentiles inmediatamente inferiores. Por edad, lo más destacable es la persistencia sustancialmente menor en el percentil superior de la distribución del grupo de más edad (30% frente al 68%).

4.3. Movilidad frente a cambios en la desigualdad

Otra forma de analizar los cambios en la posición de los hogares en las distribuciones de la renta y la

riqueza es a través de los porcentajes de la riqueza (o renta) total del 2002 y 2005 que detentan los hogares pertenecientes a tramos predeterminados en la distribución de la riqueza (o renta) en el 2002.

El 20% de los hogares de mayor renta en el 2002 detentaba un 47,9% de la renta total de los hogares en el 2002 y un 39,9% de la del 2005 (véanse columnas 2 y 4 del cuadro 5). Los hogares en el resto de los quintiles del 2002 han visto aumentar la proporción de renta total que detentaban entre el 2002 y el 2005. Téngase en cuenta que, a diferencia de las comparaciones de desigualdad de la sección anterior, en la que agrupamos a los hogares por su posición en términos de la renta en cada período, aquí se agrupan por su posición en la distribución inicial, del 2002, para analizar la movilidad (17).

El porcentaje de la riqueza en manos del 10% de los hogares más ricos en el 2002 ha disminuido (del 43,2 al 33,9% en el 2005, véanse colum-

CUADRO 10
PROBABILIDADES DE TRANSICIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN
DE LA RIQUEZA NETA 2002-2005 POR PERCENTIL DE RIQUEZA NETA
PANEL HOGARES ESTABLES

Total	Percentil riqueza neta 2005						
Percentil riqueza neta 2002	Menor de 25	Entre 25 y 50	Entre 50 y 75	Entre 75 y 90	Entre 90 y 99	Entre 99 y 100	Total
Menor de 25	68,9	23,0	4,8	2,3	1,0	0,0	100,0
Entre 25 y 50	20,5	46,1	26,1	6,4	0,9	0,0	100,0
Entre 50 y 75	7,9	25,1	46,3	17,1	3,2	0,3	100,0
Entre 75 y 90	4,3	7,7	32,7	40,5	14,1	0,8	100,0
Entre 90 y 99	0,4	3,4	8,5	27,2	56,9	3,6	100,0
Entre 99 y 100	0,0	0,0	0,6	4,0	48,5	47,0	100,0

CUADRO 11
CAMBIOS EN LA TENENCIA DE ACTIVOS Y DEUDAS
PANEL DE HOGARES ESTABLES
(En porcentaje)

	Prob. (Tener el activo en 2005 = 1 Tener el activo en 2002 = 0)			Prob. (Tener el activo en 2005 = 0 Tener el activo en 2002 = 1)		
	Total	Edad del cabeza de familia		Total	Edad del cabeza de familia	
		< 55 años	≥ 55 años		< 55 años	≥ 55 años
Propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	23,0	24,2	21,2	21,6	18,9	25,0
Negocios por trabajo por cuenta propia	4,3	5,3	3,1	28,6	27,6	31,6
Acciones cotizadas en bolsa	4,5	5,5	3,3	30,1	26,4	36,8
Acciones no cotizadas y participaciones	2,0	2,6	1,1	81,4	83,9	74,6
Valores de renta fija	1,4	1,1	1,7	86,0	91,1	79,3
Fondos de inversión	6,4	7,0	5,6	49,0	46,7	53,4
Planes de pensiones	15,8	23,5	7,9	17,8	13,9	30,6
Algún activo financiero distinto de cuentas bancarias	21,4	29,9	12,7	19,7	15,9	28,1
Deuda para la adquisición de la vivienda principal	4,3	7,5	1,4	19,2	17,5	35,3
Deuda para la adquisición de otras propiedades inmobiliarias	5,5	7,9	2,4	43,5	36,7	71,6
Otras deudas	2,3	3,7	0,7	0,0	0,0	0,0
Alguna deuda	21,9	35,8	13,1	18,6	13,7	37,8

nas 2 y 4 del cuadro 7), lo cual es coherente con las probabilidades de transición descritas anteriormente. Por otra parte, los hogares que han pasado a formar parte del 10% con más riqueza en el 2005 tienen una participación en la riqueza total del 2005 (40%) no muy distinta a la que tenían el 10% con más riqueza en el 2002 (43,2%), tal como se desprende de las cifras en las columnas 2 y 3 del cuadro 7.

5. Cambios en la tenencia de activos y deudas

El cuadro 11 muestra el porcentaje de hogares que, no teniendo un determinado activo o deuda en el 2002, lo tienen en el 2005, y el de hogares que, teniendo un determinado activo o deuda en el 2002, ya no lo tienen en el 2005. Estas probabilidades se presentan para el total de hogares y para dos grupos de edad, menores y mayores de 55 años.

La probabilidad de adquirir durante este período una propiedad inmobiliaria distinta a la vivienda principal por parte de los hogares que no tenían este tipo de activo en el 2002 ha sido elevada (23%), mayor que la de cualquier otro activo. Por lo que respecta a las tenencias de activos financieros por tipos de activos, la comparación entre las encuestas del 2002 y del 2005 ponía de mani-

fiesto pequeñas diferencias entre los porcentajes de hogares que mantenían renta fija o acciones no cotizadas. Las probabilidades de transición calculadas con la muestra panel revelan una gran rotación entre los dos períodos.

Por grupos de edad, los mayores tienen menor probabilidad de adquirir cualquier tipo de activo financiero o real (o deuda) que no tuvieran en el 2002, excepto en el caso de valores de renta fija (18). Adicionalmente, los mayores tienen probabilidades más altas de desprenderse de cualquier tipo de activo (o deuda), excepto valores de renta fija y acciones no cotizadas u otra forma de participación en sociedades. Las diferencias más acusadas entre los dos grupos son las esperables. En particular, un 23,5% de los hogares menores de 55 años que no tenían plan de pensiones lo han contratado entre el 2002 y el 2005, mientras que este porcentaje es del 7,9% para los mayores. O, en cuanto a deudas, las probabilidades de dejar de tener deudas por la compra de la vivienda principal son mayores para el grupo de más edad (35,3%) que para el resto (17,5%).

6. Conclusión

En este trabajo se describen los cambios en la renta y la riqueza de los hogares españoles entre 2002 y 2005 utilizando la muestra panel de la EFF.

El trabajo ilustra la utilidad del componente panel de la EFF para el análisis descriptivo de la naturaleza de los cambios observados en la situación financiera de las familias. La componente panel de la EFF está disponible por primera vez en la EFF2005, por lo que los cambios analizados se refieren al período 2002-2005 y complementan las comparaciones de corte transversal descritas en Banco de España (2007). □

NOTAS

- (1) Llevada a cabo por el Banco de España (BdE), con la colaboración del Instituto Nacional de Estadística (INE) y la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AT).
- (2) La tercera ola tendrá lugar a finales del 2008.
- (3) La distinción entre los cambios en las distribuciones y la distribución de cambios es clave en este contexto.
- (4) El número total de hogares en la muestra de la EFF 2002 es de 5.143 y en la EFF 2005 de 5.962.
- (5) En las secciones siguientes, siempre que no haya confusión posible por el contexto, nos referimos indistintamente a esta muestra panel de hogares estables como muestra panel.
- (6) Para la muestra panel completa están disponibles los factores de elevación longitudinales que corrigen por la no respuesta diferencial en el 2005 de los hogares de la EFF 2002.
- (7) Como medida de renta del hogar, en este trabajo se utiliza la renta bruta total del hogar (incluyendo rentas laborales y no laborales de todos sus miembros), es decir, antes de impuestos y cotizaciones, correspondiente a la totalidad del año natural anterior a la encuesta.
- (8) Riqueza neta se define como el valor total de los activos (reales y financieros) menos el importe de las deudas. No se incluye el valor de los automóviles u otros vehículos.
- (9) Para ajustar activos y deudas a euros de 2005 los datos de la EFF 2002 se han multiplicado por 1,098. Para ajustar la renta del hogar del año anterior a la encuesta a euros del 2005 los factores aplicados han sido 1,1419 para 2002 y 1,037 para 2005.
- (10) Los resultados obtenidos con las muestras completas de la EFF2002 y la EFF2005 no figuran en el presente trabajo y se pueden encontrar en Banco de España (2007).
- (11) La EFF es la única fuente que permite estudiar a nivel de hogares los cambios en la renta durante este período, ya que la última edición del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE, INE) tuvo lugar en el 2001 y la primera edición de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV, INE) en el 2004. Además, estas dos encuestas no son directamente comparables. Es de señalar que la evolución de las rentas media y per cápita que resulta de la comparación de la EFF2005 y la EFF2002 es coherente con la que se deriva de la comparación de los datos de la Contabilidad Nacional correspondientes a esos años.
- (12) Hay que señalar que para las muestras completas de corte transversal el valor del ratio p_{90}/p_{10} es conside-

rablemente mayor en el 2005 que en el 2002 debido al aumento en el porcentaje de hogares con riqueza neta negativa o nula (del 4,5 al 7%). Sin embargo, esto no se produce con la muestra panel al sobrerrepresentar los hogares propietarios de su vivienda principal.

- (13) Para más detalles por grupos de edad, véase Bover (2008).
- (14) 71,6% para los hogares entre 65 y 74 años, 72,4% para los mayores de 74 años.
- (15) Esta disminución en el gasto en alimentación y otros bienes no duraderos de los hogares observada en la EFF es coherente con la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (INE), según la cual el consumo medio por hogar en las categorías de alimentación y de artículos de vestir y calzado ha disminuido en términos reales entre 2002 y 2005.
- (16) 15,1% para el total de hogares.
- (17) Para un cuadro similar, véase Kennickell y Starr-McCluer (1997).
- (18) No se consideran las cuentas bancarias.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de España (2007): «Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005: métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España.
- Bover, O. (2004): *Encuesta financiera de las familias españolas (EFF): descripción y métodos de la encuesta de 2002*, Documento Ocasional núm. 0409, Banco de España.
- (2008): *The Spanish survey of household finances (EFF): description and methods of the 2005 wave*, Occasional Paper núm. 0803, Banco de España.
- (2008): *Dinámica de la renta y la riqueza de las familias españolas: resultados del panel de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2002-2005*, mimeo.
- Kennickell, A. B. y Starr-McCluer, M. (1997): «Household saving and portfolio change: evidence from the 1983-89 SCF panel», *Review of Income and Wealth*, vol. 43, Issue 4, págs. 381-399.

RESUMEN

La EFF recoge información detallada sobre las rentas, los activos, las deudas, el consumo y algunas variables demográficas de los hogares. Una característica importante de esta encuesta es que incorpora un sobremuestreo de los hogares con mayor nivel de riqueza. Otro aspecto importante de la EFF es que la segunda ola tiene un componente de panel completo que proporciona información estadística sobre transiciones entre estados y cambios individuales en las variables. El objetivo de este trabajo es utilizar los datos del panel de la EFF 2002-2005 para describir los cambios en la renta, la tenencia de activos y la riqueza de los hogares entre finales de 2002 y 2005.

Palabras clave: Riqueza, Renta, Distribución de cambios, Probabilidades de transición, Desigualdad, Movilidad.

Acercamos el futuro a los profesionales para que lo disfruten hoy

El **PLAN DE PENSIONES** del Colegio de Economistas de Madrid, diseñado en exclusiva para sus colegiados, les permitirá vivir el futuro disfrutando desde hoy de las ventajas fiscales e interesante rentabilidad que ofrece este Plan. Compruébelo usted mismo. Venga a vernos y nuestro equipo de gestores le facilitará el mejor asesoramiento.

PLANES DE
PENSIONES



CAJA MADRID
¿QUIERES? PUEDES.



Patrocinador del Equipo
Olimpico Español

www.cajamadrid.es
902 24 68 10



Convivencia en pareja, trabajo e inmigración al comenzar el siglo xxi

1. La pareja como forma de convivencia mayoritaria de los adultos en España

Este artículo trata de las dimensiones básicas de la pareja heterosexual como forma de convivencia ampliamente mayoritaria de los españoles adultos durante los primeros ocho años del presente siglo.

Quizá la primera observación sea la referente a la presencia de la pareja y su prevalencia sobre cualquier otra forma de convivencia en nuestra sociedad. En efecto, otros arreglos domiciliarios tales como: vivir solo en tanto que opción personal, el mantenimiento de la compañía de los hermanos una vez que los padres se han ido, la amistad como vínculo suficiente de vida en común, o la convivencia por motivos profesionales... son muy poco frecuentes en la fase adulta de las biografías de los españoles.

Parece evidente que esa opción tan mayoritaria por la pareja heterosexual está decididamente encaminada hacia la reproducción o, cuando menos, favorecida por la marcada preferencia por la convivencia con el sexo opuesto como vía (más o menos consciente) para el cumplimiento de un programa reproductor que la evolución ha engramado en la estructura cerebral de los humanos. Por mucho que entre los jóvenes aumente la procreación fuera del matrimonio esto no quiere decir que lo haga en buena medida fuera de la pareja como forma de convivencia de los progenitores. A lo que se puede añadir que las familias monoparentales lo son de forma casi completa como consecuencia de la finalización (por separación, divorcio o viudez) de una convivencia anterior en pareja.

Para analizar la situación convivencial y laboral de las parejas se utilizan los datos de la EPA. Se ha elegido el período 2000-2008 no sólo por ser el transcurrido del presente siglo, sino también porque en ese tiempo se ha producido la llegada masiva de inmigrantes, cuya participación laboral ha tenido una influencia decisiva en el crecimiento de la tasa de ocupación de las mujeres españolas. En este período las parejas han pasado de ser 10 millones a alcanzar los 11,8. Este notable crecimiento del 18,1% se debe al aumento de 1.300.000 personas españolas emparejadas mientras que los extranjeros han aportado 2.300.000 emparejados más, esos 3.600.000 *cónyuges* suman un total de 1.800.000 parejas más que en el año 2000.

Esta base de datos tiene una ventaja extraordinaria que es la definición de las relaciones entre los miembros del hogar. En la mayor parte de las

encuestas el muestreo aísla a los individuos y por ello deja fuera a la práctica totalidad de las relaciones sociales. Uno de los valores fundamentales de la EPA es la delimitación de un conjunto decisivo de las relaciones básicas de nuestra sociedad que son las familiares (y no familiares) que se dan entre los convivientes. Esta delimitación cobra todo su valor al combinarse con la información completa de cada uno de los convivientes (con más de quince años de edad, y más restringida para los menores). Aunque aquí —por razones de espacio— se va a aprovechar sólo una parte de estas ventajas, no deja de ser pertinente resaltar su valor.

La EPA capta las relaciones dentro del hogar de dos formas. Por una parte, se fija una persona que sirve de referencia para establecer las relaciones de todos los convivientes con ella. Por otra, se le pregunta a cada persona por los tres tipos básicos de relaciones unitarias familiares (pareja o cónyuge, padre y madre), de modo que, al identificar esas tres posiciones para todos los convivientes, éstas quedan totalmente definidas. La relación entre hermanos se puede deducir de tener los mismos padres, cuando éstos conviven en el hogar. En el resto de los casos ocupan la posición de *otros parientes* de la persona de referencia.

Para expresar de modo sucinto diferencias de procedencia se hace una sencilla división en grupos de nacionalidad y nacimiento. Los que tienen la nacionalidad española se dividen en dos grupos, los nacidos en España por una parte y los que nacieron fuera o tienen doble nacionalidad por otra. Los residentes de nacionalidad extranjera se dividen a su vez en nacionales de los países de la UE-14 (UE-15 menos España) y de países de fuera de la UE-15.

Por razones sustantivas y también heurísticas en este texto se va a poner el énfasis en la descripción de la situación de los españoles nacidos en España (para simplificar el texto se nombrarán como *españoles* a partir de aquí). La justificación metodológica tiene que ver con la estabilidad de las cohortes de *españoles nacidos en España* frente a la importante variación del resto de los españoles durante este período ya que entre ellos hay una apreciable incorporación de oriundos y nacionalizados. Los extranjeros de fuera de la UE-15 (que se nombrarán como *inmigrantes*) se consideran en varias ocasiones como elemento de comparación, sin incluir a los de la UE-14 (UE-15 menos España), ya que ambos colectivos se distinguen por razones de índole económica en cuanto a que su integración laboral se produce mayoritariamente en ocupaciones y sectores diferentes de los que

ocupan los nacionales de la UE-14, y también de índole biográfica porque su llegada es más reciente y a otras edades que las de los primeros.

En varios de los análisis se da cierta prioridad al estudio de las mujeres ya que su situación laboral ha variado en mucha mayor medida que la de los varones. Para comenzar en esta línea se muestra inicialmente la comparación entre las mujeres españolas y las inmigrantes. En esta ocasión la elección obedece a que son las que presentan unas diferencias de formas de convivencia más significativas respecto a las españolas, y se restringe la comparación a los dos grupos de edad porque en ellos se concentra la práctica totalidad de la reciente inmigración con esa procedencia. Como queda de manifiesto en el cuadro 1, la mayor parte de lo que se ha afirmado más arriba sobre la estructura de la convivencia en España se refiere a la de las *españolas*. El caso de las *inmigrantes* es claramente diferente. En parte por importación de costumbres de otras sociedades, pero más decisivamente por el hecho de lo cercano de su llegada a nuestro país, ya que la gran mayoría lo han hecho a partir del año 2000.

Se observa que, entre las jóvenes españolas y las inmigrantes, las estructuras de convivencia son sensiblemente diferentes. Y aunque entre las adultas se da una mayor semejanza en las posiciones mayoritarias, la diferencia de las inmigrantes se centra en una presencia apreciable de *otros parientes de servicio doméstico interno* y de *no parientes de la persona de referencia*. Dado que, en estos dos grupos de edad, las proporciones vienen a ser de 17 inmigrantes por cada 100 españolas, su inclusión podría hacer poco claro el análisis. Respecto a la cuestión del emparejamiento tampoco sus pautas en función de la edad son semejantes entre las mujeres en función de la nacionalidad, como se verá más adelante.

Otro elemento de delimitación es el sexo distinto o igual de los emparejados. En el período estudiado, el máximo de parejas que se declaran homosexuales en el período estudiado se da en la EPA del segundo trimestre de 2007, y es de 49 entrevistas que representan a 21.564 parejas respecto a un total 11.552.555 de parejas heterosexuales, lo que en porcentaje es un 0,19%. Debido a su escaso número y al hecho de que la mayor parte de los análisis se hacen en términos relacionales de un sexo respecto del otro, o de los emparejados respecto a los no emparejados (dato del que no se dispone para los homosexuales), no se tomarán en cuenta las parejas homosexuales.

CUADRO 1
RELACIÓN CON LA PERSONA DE REFERENCIA DE LAS MUJERES JÓVENES
Y ADULTAS POR NACIONALIDAD

Mujeres	Españolas nacidas en España		Extranjeras de fuera de la UE-15	
Edades	16-31	32-47	16-31	32-47
Persona de referencia	6,5	37,6	18,2	35,1
Cónyuges	9,9	51,7	30,2	48,3
Hijas	78,2	8,8	33,6	0,6
Nueras	0,3	0,6	2,2	0,6
Nietas	3,4	0,0	0,4	
Madres		0,2		1,5
Otros parientes	1,2	1,0	7,6	5,5
Servicios doméstico		0,0	1,2	2,8
No parientes	0,4	0,2	6,7	5,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Número de mujeres	6.794.768	4.724.060	1.157.536	773.672

Fuente: EPA I/2008.

2. El emparejamiento de las mujeres es más corto que el de los varones

Una cuestión básica estriba en saber qué tiempo de la vida es el que transcurre en convivencia con una pareja del otro sexo. Para ello se describe la proporción de emparejados por grupos de edad, sexo y nacionalidad. Se plantea inicialmente su división en los dos grupos de nacionalidades mencionados más arriba únicamente para confirmar las notables diferencias biográficas entre los españoles y los inmigrantes, sobre todo entre las mujeres. En los gráficos 1 y 2 se observa que las inmigrantes se emparejan siete años antes que las españolas, lo que es importante para su fecundidad ya que, debido a este adelanto, están emparejadas en proporciones de más del doble que las españolas en los grupos de edad más jóvenes, que son los más fértiles. A partir de los 34 años sus proporciones de emparejadas son menores en cada grupo de edad, de modo que el resultado de los variados procesos de separación, casamiento, reunificación familiar, etc., dan como resultado una especie de *adelanto* de veinte años en el desemparejamiento respecto del de las españolas.

Entre los españoles, las mujeres se emparejan a edades más tempranas que los varones de modo que las parejas tienen una diferencia media de edad de 2,6 años. Esta diferencia media se mantiene relativamente estable en las sucesivas cohortes en presencia.

Al avanzar en las edades las parejas se rompen de modo que, cuando es por defunción del

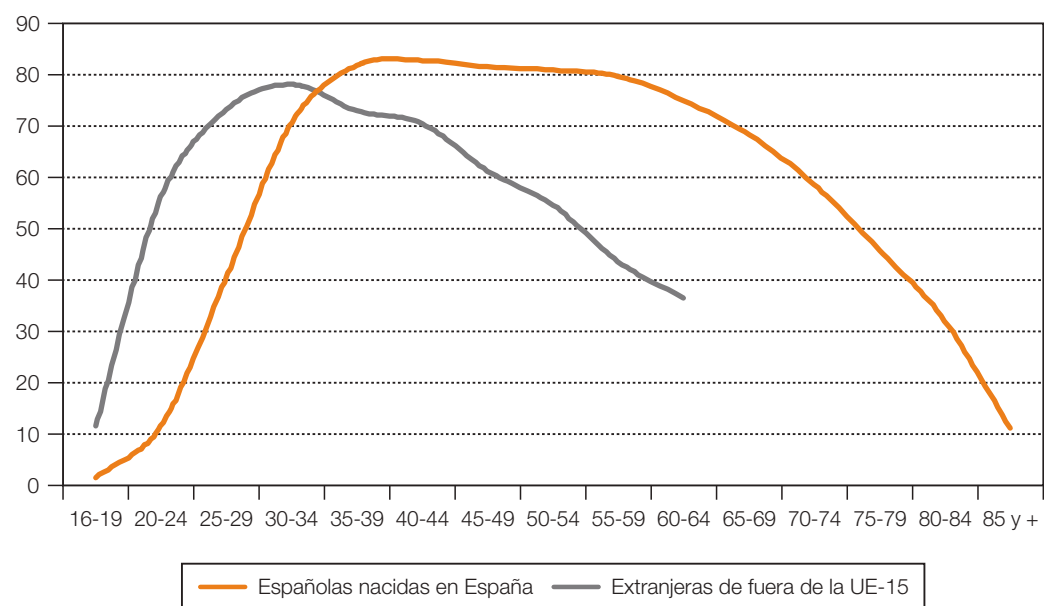
cónyuge, esa diferencia de edad hace que las mujeres enviuden antes y, por ello, en mayor proporción que los varones. Otro factor que hace que los varones continúen emparejados a edades más avanzadas consiste en que cuando se rompe su pareja tienen una tendencia mucho más acusada que las mujeres a establecer, y consolidar, otra unión. Como resultado de estos procesos las mujeres permanecen viviendo en pareja menos tiempo que los varones.

Para medir esa diferencia se considera (de forma arbitraria) que la fase central del emparejamiento es el período en el que la proporción de emparejados es mayor que el 70%. De este modo, para las mujeres españolas sería actualmente de 35 años, desde los 32 hasta los 66 años de edad, mientras que para los varones españoles sería de 49 años, desde los 35 hasta los 83 años. Es decir, que al menos un 70% de los varones permanecen emparejados un 40% más tiempo que el que las mujeres lo están en ese porcentaje.

Para observar con mayor precisión la evolución del emparejamiento (y el desemparejamiento) se aplica un método, muy útil para aprovechar la periodicidad de la EPA, que consiste en seguir a las cohortes (de nacimiento) durante el período de estudio de modo que se puedan trazar sus situaciones consecutivas a través de los años.

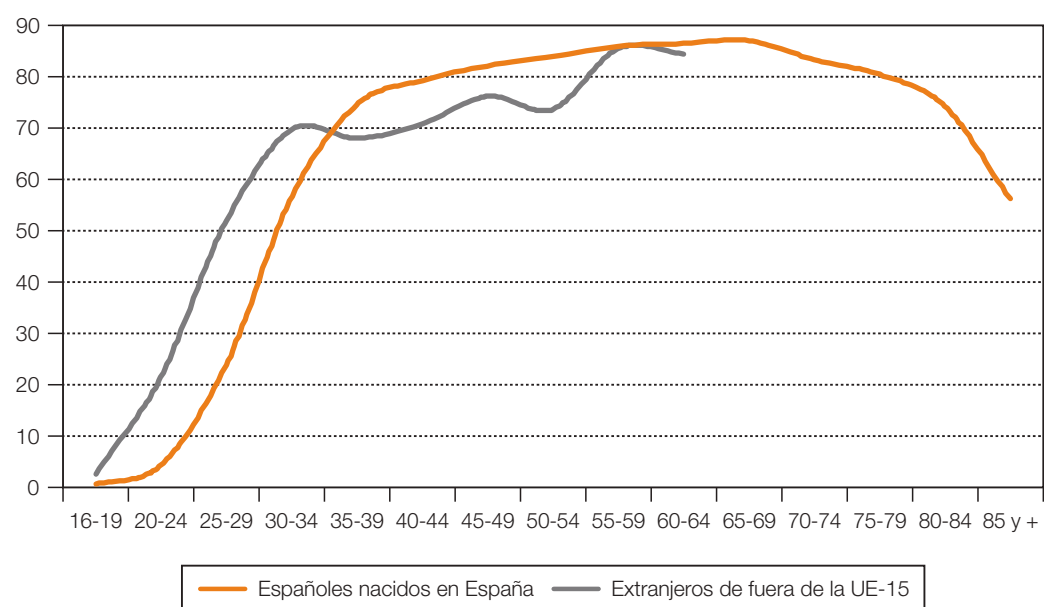
Los gráficos 3 y 4 ponen en evidencia la notable estabilidad de las trayectorias de las diferentes cohortes durante los últimos ocho años, excepto los tramos vitales que se comentan a continuación.

GRÁFICO 1
PORCENTAJE DE EMPAREJAMIENTO DE LAS MUJERES POR NACIONALIDAD
Y GRUPOS QUINQUENALES DE EDAD



Fuente: EPA I/2008.

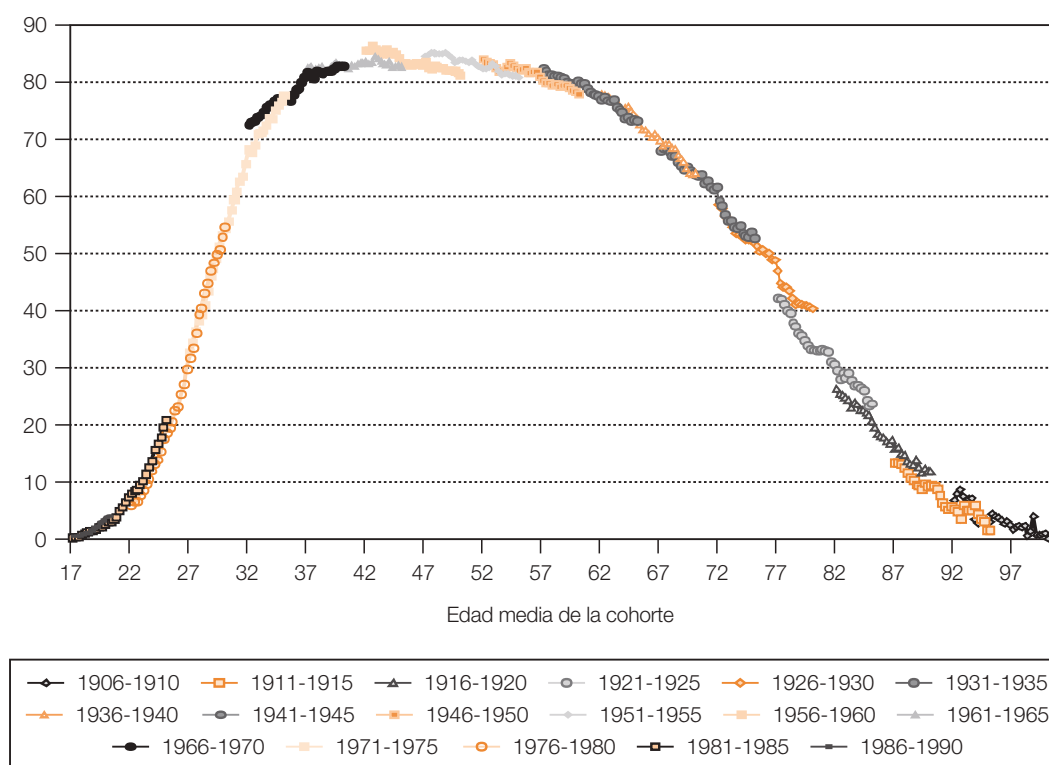
GRÁFICO 2
PORCENTAJE DE EMPAREJAMIENTO DE LOS VARONES POR NACIONALIDAD
Y GRUPOS QUINQUENALES DE EDAD



Fuente: EPA I/2008.

GRÁFICO 3

TRAYECTORIA LONGITUDINAL DEL PORCENTAJE DE EMPAREJAMIENTO DE LAS MUJERES ESPAÑOLAS NACIDAS EN ESPAÑA DESDE 2000 A 2008



Fuente: Todas las EPA desde el I/2000 hasta el I/2008.

Entre las mujeres, únicamente las nacidas entre los años 1981-1985 se han emparejado ligeramente más pronto que sus predecesoras. En cambio, las nacidas en 1971-1975, que parecía que en el año 2000 se habían emparejado menos que sus predecesoras, las alcanzan en 2008 al cumplir los 35 años de edad. Por el contrario, las trayectorias de emparejamiento de las cohortes nacidas antes de 1930 son más prolongadas, ya que pierden sus parejas a un ritmo menor que sus predecesoras de los 77 años de edad en adelante.

De los varones más jóvenes, que componen las cohortes de los nacidos desde 1971, se puede afirmar que sus pautas de emparejamiento por edad son prácticamente iguales que las de las cohortes que les preceden y sólo en las cohortes nacidas antes de 1965 se observa lo que pasaba con las mujeres, que aunque inicialmente estaban menos emparejados que en las cohortes anteriores, logran alcanzarlos en 2008 al cumplir sus mismos años. Es muy significativo que todas

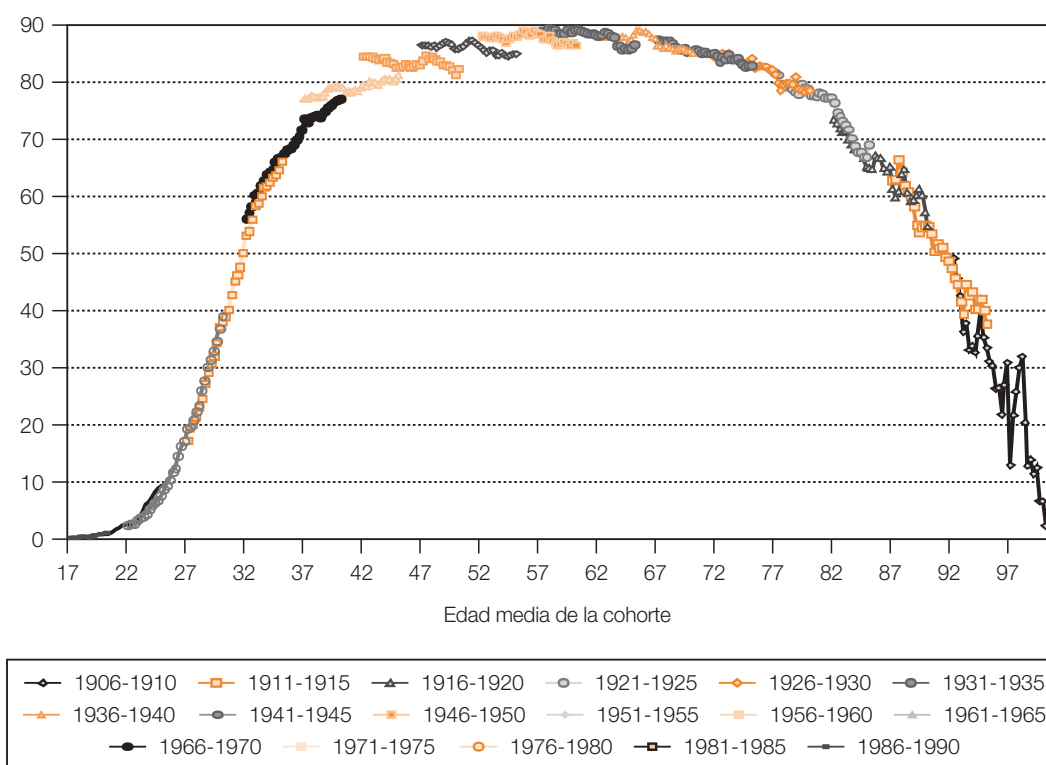
las cohortes nacidas antes de 1945 tengan unas trayectorias de emparejamiento tan similares a las de los que les preceden. En una época de tantos cambios no deja de resultar llamativa cualquier estabilidad.

Para poder aproximar la procedencia relacional de los que viven sin pareja se han obtenido los porcentajes del estado civil de los que no conviven con su pareja en la fase de la vida en la que hay clara mayoría que sí lo hacen (más del 70%).

La proporción de solteros permanece estable al paso de esos ocho años en ambos sexos, pero las demás proporciones cambian apreciablemente. Lo más significativo es el incremento de la proporción de separados y divorciados en detrimento de la presencia de viudos a estas edades, hasta el punto de que entre las mujeres, el peso mayoritario se ha invertido pasando las separadas y divorciadas a ser mayoría entre las no solteras. La evolución demográfica tiene como consecuencia el que, aunque se mantienen las proporciones de

GRÁFICO 4

TRAYECTORIA LONGITUDINAL DEL PORCENTAJE DE EMPAREJAMIENTO DE LOS VARONES ESPAÑOLES NACIDOS EN ESPAÑA DESDE 2000 A 2008



Fuente: Todas las EPA desde el I/2000 hasta el I/2008.

no emparejados, su cuantía crece sensiblemente pasando de alrededor de un millón y medio a acercarse a los dos millones en cada sexo en las respectivas edades.

Se puede resaltar que, de los que no viven en pareja, aproximadamente la mitad lo han hecho alguna vez con anterioridad. Además, si se tiene en cuenta que la soltería ha dejado de ser un indicador sólido de no haber convivido en pareja, se puede afirmar que más de la mitad de los que no viven en pareja a esas edades lo han hecho anteriormente. Para valorar la evolución de la soltería de los emparejados jóvenes se muestran las proporciones de solteros por sexo y edad en el gráfico 5. En él se observa que, entre las parejas de jóvenes que viven juntos, la soltería se ha disparado durante los últimos ocho años.

La creciente propensión a no casarse al principio de la convivencia puede que esté relacionada con la escasa eficacia de la institución matrimonial para dar apoyo, ventajas y facilidades a la

pareja. En todo caso, se diría que los más jóvenes no confían en sus efectos beneficiosos ya que la proporción de casados disminuye sensiblemente entre los jóvenes emparejados en este inicio del siglo XXI. Hace años a esta forma de convivencia se la calificaba de *prematrimonial* en el supuesto de que las parejas que vivían juntos sin casarse terminarían haciéndolo.

Actualmente hay indicios de que una parte de ellas no se casan ni siquiera cuando tienen hijos, que solía ser el momento de contraer matrimonio para la mayoría de ellas. Por otra parte, como estas altas proporciones de no casados se dan en edades en las que el emparejamiento es todavía relativamente escaso, los solteros que viven en pareja en 2008 representan solamente el 6,6% del total de emparejados, con cerca de medio millón de parejas en las que ambos son solteros. Lo significativo es la tendencia, ya que en el año 2000 eran únicamente el 1,8% y, con ambos *cónyuges* solteros, sumaban algo más de cien mil parejas.

CUADRO 2
ESTADO CIVIL (EN PORCENTAJE) DE LOS ESPAÑOLES QUE NO CONVIVEN EN PAREJA
EN LA FASE CENTRAL DEL EMPAREJAMIENTO DE CADA SEXO

	Solteros	Casados	Sep./Div.	Viudos	Total	Personas
EPA I/2000:						
Varones 35-83	63	3	11	23	100	1.462.177
Mujeres 32-66	45	3	21	32	100	1.566.635
EPA I/2008						
Varones 35-83	62	4	17	17	100	1.948.037
Mujeres 32-66	45	5	28	22	100	1.879.685

Fuente: EPA I/2000 y I/2008.

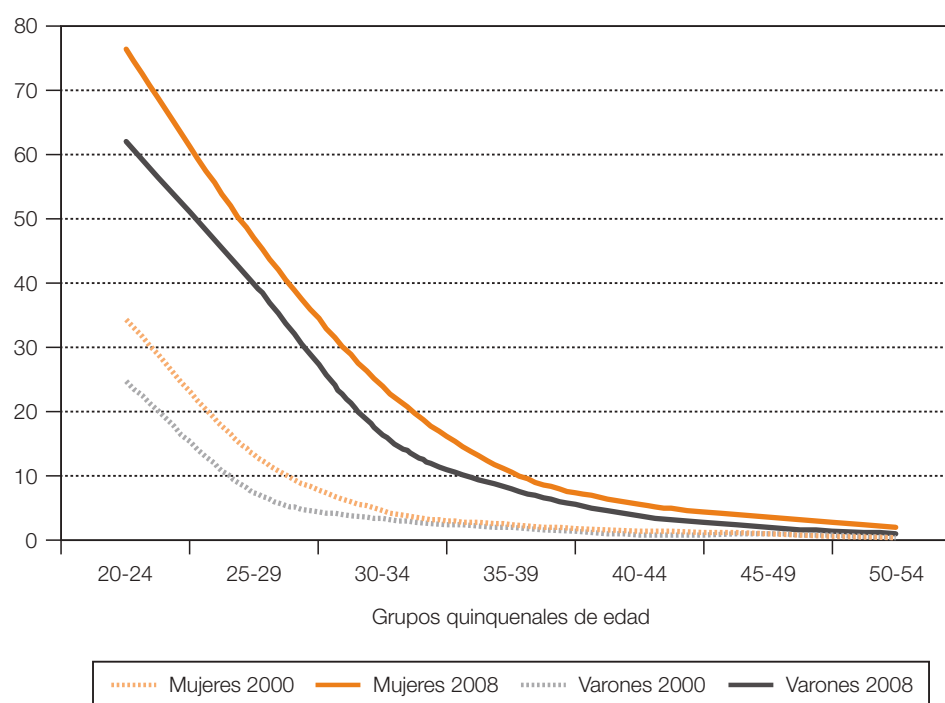
3. El aumento de la ocupación y de la tasa de empleo de las emparejadas

Es un tópico del análisis de la participación laboral de las parejas, el que los varones casados tienen una tasa de empleo mayor que la de los solteros. También lo es el que con las mujeres pasa lo contrario. Las solteras trabajan casi lo

mismo que los varones solteros, mientras que las casadas lo hacen mucho menos.

Hay diversos factores que están contribuyendo al cambio de esta situación. Dejando aparte la influencia de los cambios de valores —ya que son frecuentemente más efecto que causa—, hay dos procesos básicos que van haciendo imprescindible el trabajo extradoméstico de la mujer casada.

GRÁFICO 5
PORCENTAJE DE SOLTEROS ESPAÑOLES NACIDOS EN ESPAÑA SOBRE EL TOTAL
DE LOS QUE CONVIVEN CON SU PAREJA POR EDAD Y SEXO



Fuente: EPA I/2000 y EPA I/2008.

Uno, de carácter estructural, es el incremento relativo de la presión fiscal (imposición directa e indirecta y cotizaciones sociales) debido a su concentración sobre las edades activas. Otro, es el desorbitado aumento del precio de la vivienda. Por una parte, es necesario contar con dos sueldos para poder instalarse en un domicilio independiente, pero a su vez, las parejas de doble sueldo son una competencia imbatible a la hora de acceder a una vivienda para la casi totalidad de las que cuentan sólo con uno. De este modo, el coste de la vivienda impulsa al trabajo de ambos cónyuges y los dobles ingresos hacen posible el aumento de los precios y esta realimentación genera un proceso de causación circular acumulativa. Por ello la solvencia productiva y económica de ambos participantes se convierte en un nuevo requisito que se suma a los elementos tradicionales indispensables para la consolidación de las parejas.

Si esos dos factores hacen necesario el trabajo de las mujeres emparejadas, se pueden apuntar dos procesos (que están relacionados entre sí) que hacen eficiente y posible ese trabajo extradoméstico. El primero y fundamental es el vuelco educativo de la mitad femenina, que ha pasado de tener formación para el empleo en un 7% para la cohorte de las nacidas justo antes de la guerra (1931-1935) a tenerlo en un 78% para las nacidas sólo 45 años después (en 1976-1980). Pero ese incremento de mujeres con preparación para el trabajo más cualificado se viene encontrando con importantes dificultades para atender las labores de crianza y mantenimiento familiar. Ello es debido, en buena parte, a la intensificación en tiempo y esfuerzo de ese tipo de ocupaciones, especialmente en la fase de consolidación de las carreras laborales. Lo que hace más inhabilitante desde la perspectiva familiar esta intensificación laboral es que viene a coincidir en las mismas edades con las de mayor exigencia reproductiva. La relativa semejanza de edades y de ocupaciones entre los miembros de la pareja propicia el que a los varones les asedien muy parecidas dificultades.

A la superación de estas dificultades ha contribuido, en un momento crucial, la llegada de inmigrantes, ya que ha cubierto y abaratado de manera determinante muchas de las tareas y producciones asociadas con la reproducción. El servicio doméstico, y los cuidados a los pequeños y a los mayores son ocupaciones internas al hogar y que descargan directamente a los padres, pero la hostelería, la agricultura y la construcción tienen una influencia directa en la cobertura de las funciones de mantenimiento y *anidación* de las parejas en su fase reproductiva.

Por lo tanto, es de suponer que esta evolución favorable de los factores que impulsan y propician el trabajo de la mujer haya dado su fruto en un incremento general de la ocupación, sobre todo entre las jóvenes que son las que han logrado las titulaciones educativas de mayor nivel y las que necesitan sus ingresos para independizarse de sus padres tanto si lo hacen en solitario o en pareja. Para poder comprobarlo se muestran las tasas de empleo por sexo, emparejamiento y edad de los españoles, durante el período 2000-2008, en los gráficos 6 y 7.

La vida laboral de los solteros que no viven en pareja se puede dividir en dos fases: antes y después de los 40 años. En realidad esa edad no sólo divide la vida laboral, sino también el carácter más o menos provisional de esa forma de convivencia, ya que en el caso de los mayores de 40 años la probabilidad de que la soltería sea definitiva va siendo más probable a medida que avanza la edad.

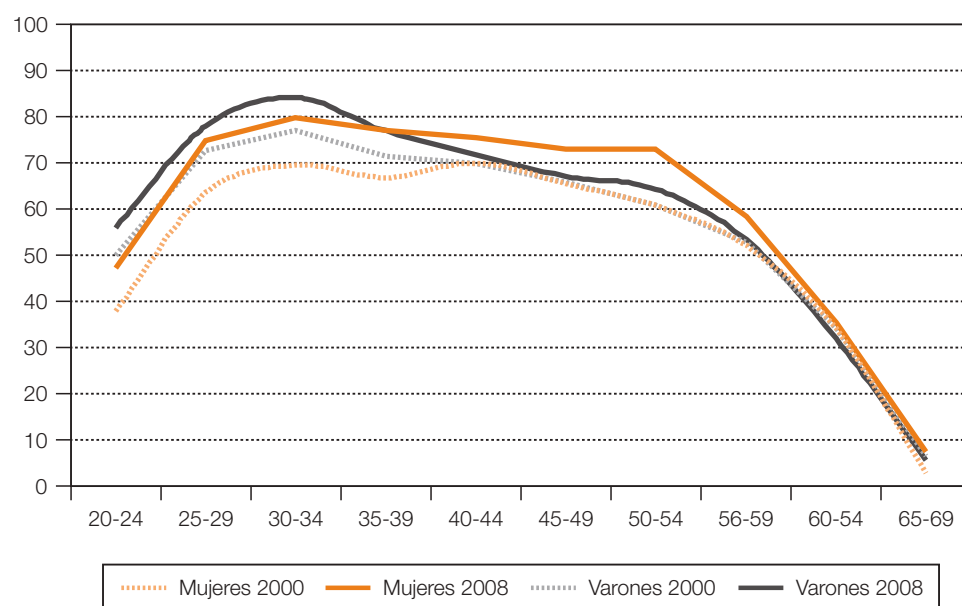
En la fase más joven (de los 20 a los 39 años) se aprecia una subida generalizada de la tasa de empleo que en las mujeres es prácticamente el doble que en los varones. En esta fase se puede resaltar el hecho de que las mujeres de 2008 han superado la tasa media de empleo que tenían los varones de 2000.

Entre los mayores, las tasas de empleo por edad ya eran iguales entre los sexos en 2000, pero mientras que los varones en 2008 no las han cambiado sensiblemente, las mujeres las han elevado por encima de las de los varones en todo el margen desde los 40 a los 60 años de edad.

Con ser importante este cambio de relación intersexual entre las tasas de empleo de los solteros sin pareja, lo es mucho más (por la entidad del aumento de las mujeres y por el tamaño del colectivo afectado) el que se ha producido entre los que conviven en pareja, sea cual sea su estado civil. Mientras que los varones no han cambiado de forma sustantiva su tasa de ocupación en todo el margen de edades hasta los 50 años, las mujeres emparejadas han incrementado su tasa de empleo en cerca de 20 puntos porcentuales en esas mismas edades. A partir de esas edades el aumento de ocupación que se observa es debido en mayor medida al mantenimiento longitudinal del empleo, al ir cumpliendo años, que a un cambio de comportamiento laboral en esas edades.

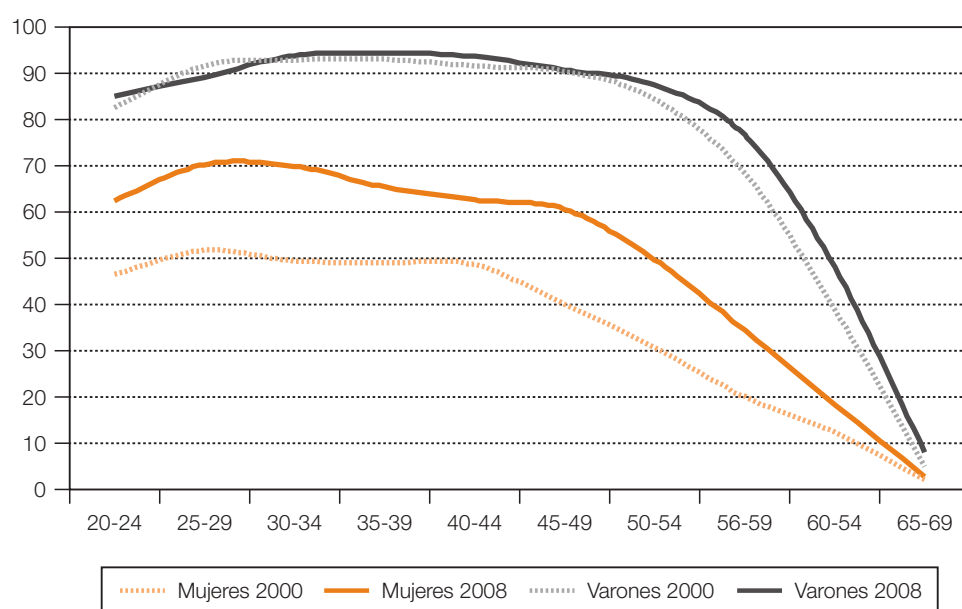
En todo caso, lo más decisivo de este cambio de ocupación femenina estriba en el hecho de que los mayores aumentos se producen en el margen de la biografía que va de los 25 a los 34 años que son las edades de la máxima fecundidad actual para tener el primer hijo entre las españolas.

GRÁFICO 6
TASA DE EMPLEO DE LOS ESPAÑOLES SOLTEROS NACIDOS EN ESPAÑA
QUE NO VIVEN EN PAREJA POR SEXO Y EDAD



Fuente: EPA I/2000 y I/2008.

GRÁFICO 7
TASA DE EMPLEO DE LOS ESPAÑOLES NACIDOS EN ESPAÑA
QUE CONVIVEN CON SU PAREJA POR SEXO Y EDAD



Fuente: EPA I/2000 y I/2008.

Entre el año 2000 y el 2007 la proporción de parejas jóvenes (la mujer con menos de 35 años) en las que ambos están ocupados ha pasado del 48 al 64%. Y su número ha llegado a crecer a un ritmo máximo del 6,3% anual en 2003.

4. La mejora de las ocupaciones de las emparejadas españolas y el papel de las inmigrantes

Una cuestión del mayor interés es evaluar si ese importante aumento de la ocupación de las emparejadas ha venido acompañado de una mejora o de un empeoramiento de los puestos de trabajo que ocupan.

Para ello se hace necesario establecer una ordenación de las ocupaciones en función de su calidad, de tal modo que se haga factible la comparación entre colectivos o entre momentos distintos. Dada la creciente importancia de la formación en la estructura productiva de las sociedades avanzadas se puede seguir la pauta iniciada por la clasificación de ocupaciones de 1988 (International Standard Classification of Occupations, ISCO88) tendente a ordenarlas por la cualificación requerida para desempeñarlas.

Aquí no se utilizan los requerimientos teóricos de formación, sino que se usan, como indicio de la calidad de los puestos, los niveles formativos de quienes los ocupan concretamente, en un período definido, en una fase central de la vida laboral y en un país determinado. Para hacer conmensurables los diferentes niveles formativos se miden por el número de años (1) que tardan en alcanzar cada nivel aquellos que tienen ese nivel como el máximo completado. Esta forma de medida presenta distintos inconvenientes derivados de la distinta intensidad y nivel de unos estudios respecto a otros. A ello se añade que en la Clasificación Nacional de Educación (CNED2000) se han incluido estudios no reglados (denominados *preprofesionales* y *profesionales*) en la clasificación de niveles de formación, que es la que actualmente utiliza la EPA para codificar el máximo nivel de estudios alcanzado.

Se sobreentiende que a partir de cierta edad se producirá un ajuste relativo entre la formación y la ocupación, de tal modo que los desplazamientos (hacia la sobrecualificación o la subcualificación) marquen las preferencias colectivas por unas ocupaciones respecto a las otras. Si los más formados optan por unos puestos frente a otros se puede entender que los consideran mejores. De esta manera las elecciones de los ocupados

se interpretan como un dispositivo cibernético que define de modo indirecto la calidad relativa de los puestos.

Para simplificar no se toman en cuenta los sesgos derivados de las diferencias entre los que trabajan por cuenta propia respecto a los asalariados, ni las fronteras de aplicación de las especialidades de la formación profesional y universitaria. Únicamente se han separado los varones de las mujeres en tanto que se mantienen apreciables diferencias ocupacionales y, para ordenar las ocupaciones, se ha utilizado a los empleados emparejados de 35 a 49 años de edad por considerar que, a esas edades, ocupaban posiciones más estables. En busca de una muestra lo más amplia posible, y para obtener la media de todo el período, se han utilizado los datos de todas las parejas entrevistadas (1.400.000 parejas) en las EPA desde el año 2000 hasta el 2007, ambos incluidos.

Una vez ordenadas las ocupaciones por la media de años de estudios se establecen dieciséis grupos que se procura que sean de tamaños semejantes (hasta donde es posible) y se pueden mover de orden ocupaciones concretas (siempre que no sean muy numerosas, y sólo desde un grupo a otro adyacente) para mejorar la coherencia de interna de esos grupos. En esa línea, también se han desplazado a posiciones mejores a los grupos enteros que incluyen dirección o gerencia para responder a la jerarquía ocupacional que conllevan.

El resultado se expresa en el cuadro 3 en el que sólo se reseñan los grupos de ocupaciones de mayor entidad numérica. Cuando aparece un asterisco significa que corresponde a una única ocupación de las 207 que contiene la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO94) a tres dígitos.

Una vez establecidas estas clases ocupacionales se pueden aplicar al análisis de la evolución de la calidad de los puestos que ocupan las mujeres españolas emparejadas ya que han sido las protagonistas del más importante crecimiento de ocupación de las mujeres durante el inicio del siglo.

Si se hiciese una comparación transversal (es decir, comparando la situación ocupacional de las emparejadas de un grupo de edad con la de ese mismo grupo de edad ocho años después) los resultados estarían sesgados porque las nuevas cohortes tienen unos niveles de estudios más elevados que los de las cohortes que les preceden.

Por ello se hace necesario seguir, a través del tiempo, a la cohorte de nacimiento que se pretende comparar para que los datos de ocupación

CUADRO 3
CLASES OCUPACIONALES
(BASADAS EN LA FORMACIÓN) CALCULADAS
SOBRE LOS MIEMBROS DE PAREJAS
CONVIVIENTES DE ESPAÑOLES DE 35 A 49 AÑOS

Varones
1. Peones al aire libre construcción y rural
2. Albañiles, asalariados cualificados agrarios
3. Operadores construcción, cuenta propia agraria, pintores
4. Camioneros, camareros, carpinteros y peones industriales
5. Taxistas y conductores, alimentación, cocina
6. Oficios cualificados de la construcción
7. Dependientes, operadores, conserjes y seguridad
8. Mecánicos, talleres y apoyo a la producción y transporte
9. Electricistas, cajeros, guardia civil y cuidados de personas
10. Auxiliares administrativos, jefes de equipo y policía
11. Gerencia de autónomos, representantes y carteros
12. Profesionales de apoyo a la gestión administrativa*
13. Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados*
14. Técnicos de ciencias, maestros y profesionales diplomados
15. Profesores de secundaria y universidad, médicos y profesionales
16. Dirección en el sector público y en el privado
Mujeres
1. Trabajos al aire libre y peones rurales
2. Servicio doméstico, peones industriales y textiles
3. Limpieza de oficinas hoteles y edificios*
4. Cocineras, alimentación y cualificación agraria
5. Camareras y 46 oficios
6. Dependientas*
7. Auxiliares de enfermería y cuidados de personas
8. Cajeras, peluqueras y recepcionistas
9. Auxiliares administrativos*
10. Gerencia de autónomos, representantes y carteras
11. Profesionales de apoyo a la gestión administrativa
12. Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados*
13. Enfermeras, trabajo social y técnicos
14. Maestras y diplomadas
15. Profesoras de secundaria, médicos y profesionales
16. Dirección en el sector público y en el privado

Fuente: Todos los trimestres de la EPA desde el I/2000 al III/2007.

representen a las mismas cohortes una vez que hayan ido cumpliendo años. Como se trata de estudiar a las emparejadas, la comparación longitudinal plantea el problema derivado de que en las edades claves respecto a la primera maternidad (de los 24 a los 34 años) todavía se está produciendo una parte importante del emparejamiento (el 51% entre los 25 y los 31 años), aunque ya se ha producido el logro de las cotas máximas de participación laboral tanto entre las emparejadas como entre las que no lo están.

Si buscásemos delimitar la evolución de las ocupaciones de las mujeres que han consolidado su pareja y su situación laboral deberíamos seguir a

las que en el año 2000 tenían de 31 a 44 años de edad que serían las mismas (2) que en 2008 tuviesen entre 39 y 52 años. El problema es que precisamente por esta doble consolidación es lógico que los cambios sean mucho más reducidos.

El proceso que se quiere captar es precisamente el relacionado con el que las desemparejadas que están trabajando son las que se emparejan. Otro criterio de delimitación añadido es el que tiene en cuenta las edades en las que las españolas tienen los hijos. Con este criterio, el margen de edad en el que se dan a luz el 89% de los hijos de españolas comprende de los 24 a los 39 años. La inclusión de este margen dentro del de máxima ocupación de las emparejadas en 2000 (24-43 años) lo hace especialmente pertinente, ya que cubre las edades finales del emparejamiento, la totalidad de la fase fecunda, y en sus edades de llegada incluye también la crianza inicial, que es la que demanda una atención más constante.

El cuadro 4 muestra que los dos grupos de los extremos son algunos de los que más han variado su peso en la estructura de las ocupaciones y ambos para mejorar. Aumenta la presencia femenina en las mejores ocupaciones y disminuye en las peores. En el cuadro 4, como lectura sucinta, se ha resaltado la evolución en esos años de las seis mejores clases ocupacionales agrupadas y de las seis peores para las que sucede algo semejante que con las de los extremos. La parte de la ocupación de las mujeres en las seis mejores clases ocupacionales en 2008 gana un 26% respecto al peso que tenía en 2000. Hay que resaltar que este incremento de peso en la estructura, combinado con el aumento general del empleo y con la culminación del emparejamiento, hace que las seis mejores clases dupliquen sobradamente el número de ocupadas en estos ocho años para esta cohorte. Mientras tanto las seis peores clases pierden peso relativo, en 2008, en 14 puntos porcentuales respecto al peso que tenían en 2000.

La mejoría es patente. Se podría pensar que es fruto de una mejoría general, pero si se hace el mismo ejercicio con todas las mujeres de esas mismas edades, lo que se obtiene para los dos grupos extremos de seis clases es que ambos grupos extremos de clases ocupacionales presentan un crecimiento de su peso de 106 en 2008 por cada 100 en 2000. Y, con las tres de cada extremo un 117 para las peores y un 105 para las mejores. Sólo la *Dirección en el sector público y en el privado* es semejante a lo que se daba entre las españolas emparejadas. Esto viene

CUADRO 4
VARIACIÓN LONGITUDINAL DE LA ESTRUCTURA DE LAS OCUPACIONES 2000-2008 DE LAS MUJERES
ESPAÑOLAS NACIDAS EN ESPAÑA QUE CONVIVEN CON SU PAREJA DE LOS 24 A 39 EN EL 2000
A LOS 32 A 47 AÑOS EN EL 2008

Contenido de cada clase ocupacional	EPA I/2000	EPA I/2008	2000	2008	Variación estructural en 2008 respecto a 100 en el año 2000
Dirección en el sector público y en el privado	15.272	51.259	1,0	2,1	206
Profesoras de secundaria, médicos y profesionales	103.414	201.141	6,8	8,1	120
Maestras y diplomadas	92.531	171.605	6,1	6,9	114
Enfermeras, trabajo social y técnicos	99.638	190.507	6,5	7,7	118
Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados*	30.468	56.510	2,0	2,3	114
Profesionales de apoyo a la gestión administrativa	119.563	269.159	7,8	10,9	139
Gerencia de autónomos, representantes y carteras	100.190	161.474	6,6	6,5	99
Auxiliares administrativos*	198.086	248.465	13,0	10,0	77
Cajeras, peluqueras y recepcionistas	73.768	133.057	4,8	5,4	111
Auxiliares de enfermería y cuidados de personas	74.508	130.017	4,9	5,2	107
Dependientes*	128.814	177.291	8,4	7,2	85
Camareras y 46 oficios	98.850	153.956	6,5	6,2	96
Cocineras, alimentación y cualificación agraria	95.145	145.653	6,2	5,9	94
Limpieza de oficinas hoteles y edificios*	114.667	196.781	7,5	7,9	106
Servicio doméstico, peones industriales y textiles	126.883	130.065	8,3	5,2	63
Trabajos al aire libre y peones rurales	52.695	60.956	3,5	2,5	71
Total de emparejadas ocupadas	1.524.492	2.477.896	100,0	100,0	
Seis mejores clases ocupacionales	460.886	940.181	30,2	37,9	126
Seis peores clases ocupacionales	617.054	864.702	40,5	34,9	86

Fuente: EPA I/2000 y I/2008.

a decir que en esta fase crucial de la vida laboral de las mujeres (al incluir a las inmigrantes), su estructura ocupacional general no ha cambiado en gran medida, y que, en lo que lo ha hecho, se aprecia una cierta polarización simétrica (crecen igual los dos extremos) al comparar los grupos de seis clases, que se vence hacia las peores ocupaciones cuando consideramos las tres más extremas.

Una vez conocida la relativa estabilidad de la estructura ocupacional del colectivo completo, se busca aproximar la causa de la mejoría de las emparejadas españolas. Para ello se comparan tres colectivos en la actualidad: las emparejadas españolas nacidas en España, las no emparejadas españolas nacidas en España y las extranjeras de fuera de la UE. Para captar la presencia de la mayor parte de las inmigrantes y de la mayoría de las españolas no emparejadas que han acabado los estudios, se acotan las edades entre 24 y 44 años, ya que este margen de edad es el que se ha visto más influido por la colabo-

ración de las inmigrantes. Cada uno de estos colectivos se compara con la suma de los tres.

Los resultados, expuestos en el cuadro 5, apuntan con claridad a que la presencia de las inmigrantes ha sido decisiva para las mujeres emparejadas. Si (como se vio más arriba) la estructura general de las ocupaciones sólo ha cambiado muy ligeramente hacia la polarización con un pequeño aumento de las tres peores clases ocupacionales, la mejoría de las emparejadas españolas tendrá que haber sido debida a otro colectivo que cubra la diferencia que separa ese ligero aumento de los puestos peores y su apreciable disminución para las emparejadas españolas. Alguien habrá tenido que cubrir esos puestos peores que ahora no ocupan las emparejadas españolas. En el cuadro 5 se observa que no es el caso de las españolas no emparejadas, ya que ocupan mejores posiciones que las emparejadas (salvo en las tareas de dirección y en las de gerencia de pequeñas empresas). Por lo tanto queda claro que su cobertura se debe a las inmigrantes como

CUADRO 5
COMPARACIÓN DE LAS ESTRUCTURAS OCUPACIONALES DE TRES COLECTIVOS
DE MUJERES DE 24 A 44 AÑOS. EN REFERENCIA A LA ESTRUCTURA
OCUPACIONAL DE LA SUMA DE LOS TRES COLECTIVOS = 100

Contenido de las clases ocupacionales	Españolas con pareja	Españolas sin pareja	Inmigrantes de fuera de la UE-15	Los tres grupos unidos
Dirección en el sector público y en el privado	136	90	6	100
Profesoras de secundaria, médicos y profesionales	111	132	12	100
Maestras y diplomadas	108	138	13	100
Enfermeras, trabajo social y técnicos	111	132	11	100
Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados*	140	63	39	100
Profesionales de apoyo a la gestión administrativa	119	114	19	100
Gerencia de autónomos, representantes y carteras	110	116	42	100
Auxiliares administrativos*	119	111	23	100
Cajeras, peluqueras y recepcionistas	93	121	87	100
Auxiliares de enfermería y cuidados de personas	97	102	106	100
Dependientes*	103	111	73	100
Camareras y 46 oficios	82	97	161	100
Cocineras, alimentación y cualificación agraria	97	66	166	100
Limpieza de oficinas hoteles y edificios*	94	52	199	100
Servicio doméstico, peones industriales y textiles	51	40	352	100
Trabajos al aire libre y peones rurales	97	52	190	100
Seis mejores	115	123	15	100
Seis peores	84	73	195	100
La comparación equivalente en el año 2000:				
Seis mejores	98	108	23	100
Seis peores	104	87	189	100

Fuente: EPA I/2008.

que presentan unos pesos que duplican y hasta triplican los de las españolas emparejadas en las cinco peores clases ocupacionales.

Entre las inmigrantes se puede resaltar la conocida importancia de su presencia en el servicio doméstico y en las tareas de limpieza, más significativo es el que sea relativamente reducida su participación en el comercio como dependientas. También destacan ligeramente respecto a las clases adyacentes con una mayor presencia en la gerencia de autónomos y pequeñas empresas. Su presencia entre las profesionales o directivas es prácticamente testimonial.

Se añade al cuadro 5 el resumen de los extremos de seis clases ocupacionales en 2000 y se observa que las diferencias entre las españolas emparejadas y las que no lo estaban eran las inversas (en perjuicio de las emparejadas) a pesar de que la estructura de ocupación de las inmigrantes era semejante a la actual. La diferencia clave consiste en que en 2000 las ocupadas inmigrantes eran el 2,5% de este grupo de edad, mientras que en 2008 han pasado a ser el 17,4%

y por tanto con unas proporciones semejantes de puestos buenos y malos, tienen una influencia mucho mayor en la mejoría de las posiciones de las españolas. □

NOTAS

- (1) El cálculo se ha realizado utilizando la mediana de la edad a la que han acabado cada nivel de estudios los que tienen ese nivel como el máximo que han alcanzado en las edades de madurez laboral (de 35 a 49 años). Como los estudios no reglados tienen una desviación estándar muy superior a la de los reglados se ha restado la mitad de la desviación siempre que presentase una asimetría hacia edades más altas. Se han codificado como años medios o enteros quitando a esas edades de finalización seis años, que es cuando se considera que empieza la primaria. Sin que se pueda hacer aquí una descripción y justificación más detallada se incluye la recodificación de los niveles de la CNED2000 en años de estudios para cursarlos: (80 = 0) (11 = 4,5) (12 = 7,5) (21 = 9,5) (22 = 8) (23 = 8,5) (31 = 10) (32 = 12) (33 = 11,5) (34 = 15) (36 = 11) (41 = 13) (51 = 13,5) (52 = 15,5) (53 = 14) (54 = 16) (55 = 18) (56 = 19) (61 = 23).

(2) Exceptuando la disminución de emparejadas, ya que son estas las edades en las que se produce el máximo de separaciones y divorcios. En cualquier caso, el saldo entre esos desemparejamientos y las nuevas parejas que se forman a estas edades mantiene la tasa constante alrededor del 82,2%. El saldo longitudinal para las mujeres que tenían de 39 a 46 años en 2000 (llegada en 2008 a los 47-54 años) supone una disminución de la tasa de emparejamiento de tres puntos partiendo del 86% que tenía esa cohorte en 2000. A estas edades comienzan a producirse defunciones de los maridos.

RESUMEN

La presencia de la pareja como forma de convivencia mayoritaria se mantiene vigente y relativamente estable durante el inicio del siglo *xxi*. La tasa general de emparejamiento de las españolas aumenta dos puntos a pesar de que, en las edades claves para la reproducción, disminuye en una proporción semejante.

Estas diferencias son producto en buena parte de utilizar una visión transversal, ya que el seguimiento longitudinal de las cohortes durante estos ocho años pone de relieve una más que notable estabilidad de las trayectorias de la fase de emparejamiento de los españoles de cada sexo con un ligero aumento (o adelanto) entre las mujeres más

jóvenes. Sólo se puede destacar el relativo desemparejamiento de las mujeres adultas y de los varones maduros debidos en buena parte a las posteriores rupturas matrimoniales. Debido a la mayor propensión a volver a emparejarse de los varones, y a que el ser mayores que sus parejas (unido a su más temprana mortalidad) hace que suelen morir antes, el desemparejamiento femenino ocupa una parte más larga de su biografía.

El asunto más destacable es el decisivo aumento de la tasa de empleo de las españolas jóvenes y adultas que conviven en pareja. A ello se añade la mejoría de los puestos que ocupan en la estructura ocupacional. Y ambos procesos se aprecian tanto desde la perspectiva transversal como longitudinal. Desde esta última se han comparado las estructuras ocupacionales de las españolas que conviven con su pareja al pasar de los 24-39 años de edad en el año 2000 a los 32-47 años en 2008. Se observa una clara mejoría de su estructura ocupacional, que no es atribuible a cambios generales en la totalidad de las que recorren esos años la misma fase vital. La comparación en 2008 con las no emparejadas (que están mejor que las emparejadas) y con el conjunto de las inmigrantes ponen en evidencia que la presencia de estas últimas ha posibilitado la mejoría de todas las españolas y en mayor medida la de las emparejadas.

Palabras clave: Convivencia en pareja, Familia, Tasa de empleo, Ocupaciones, Estructura ocupacional, Inmigración.



Sr. Wan, presidente de
Ningibuo Aysun Co. Ltd, Zhejiang - China

WI-FI AREA
Internet a alta velocidad sin cables

**EL PUNTO DE ENCUENTRO CON
TU PRÓXIMA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO**

Ahora las grandes oportunidades vuelan contigo. Porque desde los aeropuertos de Madrid Barajas y Barcelona podrás conectarte a Internet sin cables y a toda velocidad. Podrás bajarte tus archivos, consultar tu mail... En definitiva, avanzar tu trabajo y aprovechar cada segundo para cerrar tu próximo negocio. Para ello, tan sólo necesitas tu ordenador portátil o PDA con tecnología Wi-Fi.

Entra en Wi-Fi Areas, la mejor forma de aprovechar tu tiempo en el aeropuerto.

KUBIWIRELESS | TELE2 | comunitel | Vodafone

El consumo de las familias a través de la información de la Encuesta de Presupuestos Familiares

Ignacio González Veiga
Subdirector General de Estadísticas de Precios y Presupuestos Familiares del Instituto Nacional de Estadística

1. Introducción

El desarrollo económico experimentado en España en los últimos treinta años ha influido en todos los ámbitos de la sociedad. Sin duda, el espectacular despegue económico conlleva toda una serie de cambios que afecta a las relaciones sociales, los fenómenos culturales, las políticas educativas y de desarrollo del sistema sanitario, etcétera.

El consumo, como un elemento más de este engranaje, ha evolucionado paralelamente a estos cambios propiciado por nuevos sistemas de producción, cambios en las preferencias de los consumidores, mayores posibilidades de acceder a bienes y servicios por los aumentos en los niveles de renta, o la aparición de nuevos canales de distribución.

La Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) es la herramienta estadística más adecuada y precisa para el estudio de las condiciones y características del consumo de las familias. A lo largo de su historia, consciente de la importancia que tiene conocer las pautas de consumo de las familias, el Instituto Nacional de Estadística (INE) ha producido sucesivas encuestas sobre el gasto en consumo.

La primera EPF se realizó en el año 1958, a la que siguieron las encuestas de los años 1964-1965, 1973-1974, 1980-1981 y 1990-1991. Todas ellas eran encuestas estructurales, que estimaban el consumo en momentos puntuales del tiempo, ofreciendo información muy completa sobre los niveles de gasto en consumo de los hogares, su estructura porcentual, así como otro tipo de información relacionada con la situación de los hogares en cuanto a sus condiciones de vida (equipoamiento de la vivienda, acceso a servicios básicos, ingesta de calorías, etc.).

Para complementar la información proporcionada por las encuestas básicas, se implantaron desde el año 1977 diferentes formatos de encuestas continuas, con el objetivo de ofrecer una visión coyuntural del consumo (se trataba de encuestas de periodicidad trimestral).

Sin embargo, la existencia de una misma encuesta con dos ámbitos temporales diferentes dificultaba la interpretación conjunta de la información obtenida. Por ello, en el año 1997 se implantó una nueva encuesta cuyo objetivo era suplir ambas encuestas y, mediante la publicación trimestral de resultados, satisfacer las necesidades de información estructural y coyuntural.

La Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF 1997) estuvo en vigor hasta el año 2005. Después de casi ocho años de existencia de esta encuesta, el INE acometió un nuevo

proyecto dirigido a satisfacer nuevas demandas de información, basado en la publicación anual de resultados a partir de un tamaño muestral muy superior a su predecesora.

El presente artículo destaca las principales características del consumo de las familias en España, a partir de los resultados de la nueva EPF 2006. Los datos utilizados son los referidos al año 2006, aunque en algunos casos se hará referencia a la evolución del perfil de las familias españolas en su relación con el consumo en los últimos años, a través de información procedente de las sucesivas encuestas a las que se ha hecho referencia.

2. La medición del consumo de las familias. La EPF 2006

Como se ha mencionado, en el año 2006 se implantó la EPF que está actualmente en vigor. Se trata de una encuesta con numerosas novedades técnicas y de procedimiento, que la convierten en un instrumento con un elevado grado de precisión para la estimación del gasto en consumo de los hogares.

La línea directriz del proceso seguido para diseñar la encuesta fue la búsqueda de la simplicidad de los elementos metodológicos que definen este tipo de encuestas, con el objeto de conseguir la mayor calidad de la información proporcionada por los hogares.

En el ámbito en el que se mueve este tipo de encuestas (las unidades informantes son hogares, la variable fundamental es el gasto, la complejidad de las metodologías utilizadas), la sencillez se convierte en un objetivo difícil de alcanzar, por lo que todos los esfuerzos se volcaron en ello.

Los trabajos de diseño e implantación en campo dieron como resultado la EPF 2006, una encuesta que ofrece una gran precisión en la estimación del gasto y su evolución en el tiempo, con un tamaño de muestra similar al de las antiguas encuestas básicas, pero con una frecuencia mucho mayor que éstas (su periodicidad es ahora anual, frente a los períodos de ocho o diez años de las básicas).

Además, se ha facilitado la labor de respuesta de los hogares mediante la simplificación de los cuestionarios, así como la limitación de su participación a dos semanas al año, durante dos años consecutivos (la ECPF exigía ocho trimestres consecutivos de participación).

Asimismo, se han utilizado las herramientas tecnológicas que permiten disponer de nuevos métodos de depuración y validación de los cuestionarios recogidos.

3. Principales resultados

El consumo de las familias puede estudiarse desde distintas facetas, cada una de las cuales complementa el panorama general del comportamiento de las familias frente al consumo. Así, a partir de los resultados de la EPF, es posible conocer cuál es la estructura del consumo, lo que permite realizar análisis acerca de los hábitos, preferencias y comportamientos en un momento determinado; por otra parte, mediante el estudio de la evolución del gasto es posible realizar un análisis completo acerca de la influencia que tienen factores como la renta, la actividad del mercado o los cambios en las condiciones particulares o generales de los consumidores, lo que asimismo permitirá al analista realizar estudios de los efectos que el comportamiento de los precios tiene sobre las pautas de consumo (tanto en lo que se refiere al aumento o disminución del gasto, como a los efectos de sustitución de unos productos por otros).

En este apartado se presentan algunas de las principales características del consumo de las familias en España, a partir de los resultados de la encuesta. Por motivos de espacio, el presente artículo ofrece una visión general de las particularidades del consumo en España a partir de los datos de la EPF. No obstante, una profundización mayor en el estudio de esta encuesta permitirá al analista realizar estudios a partir de ficheros microdato, lo que sin duda es un instrumento con un gran potencial a la hora de estudiar el comportamiento de las familias.

3.1. La estructura de consumo de las familias españolas

Las pautas de consumo en las familias han ido cambiando paulatinamente a lo largo del tiempo. Estos cambios están influidos por diversos factores, entre los que destacan el comportamiento del mercado (nuevas formas de distribución de los bienes y servicios, nuevos productos procedentes de nuevos sistemas de producción, precios y tarifas diferentes por mayor eficiencia en la fabricación de los productos o distintos formatos en los servicios, etc.), el cambio de la sociedad marcado por una mayor interrelación con países de nuestro entorno, que se traduce en cambios de las actitudes frente al mercado, o cambios en los gustos, preferencias y hábitos, y cambios en la renta disponible que supone un crecimiento sustancial del gasto en el consumo de bienes y servicios considerados de lujo o de consumo secundario cuando la renta era menor.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DEL GASTO ANUAL DE LOS HOGARES POR GRUPOS DE GASTO
(En porcentaje)

Grupos de gasto	1974	2004-2005	2006
Total	100,00	100,00	100,00
Alimentos y bebidas no alcohólicas	30,90	21,91	14,04
Bebidas alcohólicas y tabaco	4,50	2,76	1,78
Artículos de vestir y calzado	8,90	8,19	6,66
Alquileres y gastos de vivienda	9,30	12,34	26,39
Muebles, electrodomésticos, etc.	8,20	5,91	5,78
Salud	2,90	2,72	2,88
Transporte	10,10	13,65	14,31
Comunicaciones	0,50	3,44	2,91
Esparcimiento, ocio y cultura	4,60	8,13	6,75
Enseñanza	2,80	1,43	0,92
Hostelería, bares y restaurantes	11,10	11,52	9,61
Otros	6,20	8,02	7,96

En el cuadro 1 ofrece una visión general de la *estructura de gasto de las familias* en los últimos años, a través de las diferentes encuestas llevadas a cabo por el INE.

De los numerosos análisis y conclusiones que se pueden extraer de la información contenida en el cuadro 1, destaca la confirmación de la teoría que establece la relación inversa entre la evolución de la renta disponible de las familias y la proporción del gasto que dedican al consumo de alimentos. En efecto, desde el año 1974 el peso o importancia que tiene la alimentación en el consumo de las familias en España se ha visto reducido a la mitad: debido al aumento de la renta las familias han tenido acceso a bienes y servicios que antes eran considerados de lujo o secundarios (así, por ejemplo, el grupo dedicado al esparcimiento y ocio ha aumentado considerablemente en los últimos treinta años).

A pesar de la tendencia decreciente del peso de la alimentación en la cesta de las familias, éste sigue siendo uno de los grupos de consumo con mayor peso. En la EPF 2006 destacan por su importancia, además de la alimentación, la vivienda y el transporte. Más de la mitad del presupuesto de las familias españolas se dedica al consumo de los bienes y servicios incluidos en estos tres grupos.

Alimentación

Las familias españolas destinan el 14% de su presupuesto a la alimentación. Por su importancia, destaca el consumo de los alimentos básicos:

la carne (3,46%), el pan y cereales (2,08%), la leche, queso y huevos (1,74%), las frutas (1,29%) y las hortalizas (1,30%).

Vivienda

La vivienda ocupa la máxima prioridad en el consumo de los españoles, con un peso en su cesta del 26,39%. Como cabe esperar, la mayor parte se dedica a la vivienda (el 18,68% del presupuesto lo ocupa el alquiler imputado). Es preciso advertir que la incorporación del gasto de la vivienda en propiedad en el ámbito de la EPF se realiza mediante el concepto de alquiler imputado, basado en la estimación subjetiva del hogar propietario de su vivienda, del valor que estaría dispuesto a pagar en caso de que viviese en régimen de alquiler.

Transporte

El tercer grupo que destaca por su importancia es el transporte. Su peso en la cesta de las familias es del 14,31%, del cual el 5,63% se dedica a la compra de automóviles, el 4,26% al consumo de gasolinas y algo más del 2% al mantenimiento de los vehículos.

3.1.1. El nivel de formación como factor diferenciador de las pautas de consumo

Existen diversos factores que influyen sobre las pautas de consumo de las familias. Muchos de

ellos tienen que ver con el tipo de hogar en cuanto a su composición (número de miembros, segmentos de edad de cada uno de ellos, etc.), otros vienen definidos por el grado de formación de sus miembros y su relación con la actividad o su situación profesional (la EPF ofrece al respecto información precisa referida al sustentador principal del hogar). Asimismo, los factores relacionados con el entorno poblacional (características del lugar de residencia) influyen en la forma de distribución del gasto de consumo.

De una u otra forma, muchos de estos factores tienen una estrecha relación con el nivel de renta, lo que en la mayoría de los casos viene a confirmar lo dicho anteriormente respecto a la relación inversa entre la renta y el peso de la alimentación.

En el cuadro 2 se observa cómo el nivel de formación del sustentador principal influye en la estructura de consumo.

La parte dedicada a la alimentación de los hogares cuyo sustentador principal no tiene estudios, o sólo de primer grado, es el 17,26%, más de tres puntos por encima de la media. Esta proporción pasa a ser inferior a la media cuando el sustentador principal ha alcanzado la educación secundaria; en el caso del sustentador principal con título universitario, la alimentación supone tan sólo el 10,39% del presupuesto, siete puntos menos que cuando éstos no tienen estudios.

La contrapartida se da en los grupos dedicados al ocio, la cultura y la enseñanza. Cuando el sustentador principal no tiene estudios, dedica una proporción menor de su presupuesto al ocio y cultura (5,04%), la enseñanza (0,35%) y los hoteles, restaurantes y cafeterías (8,03%). Por el contrario, si el nivel alcanzado es universitario dedica un 8,49% al ocio y cultura, un 2,05 a la enseñanza y hasta un 10,24% a gastos en hoteles y restaurantes.

3.1.2. *La posición frente al consumo de las personas que viven solas*

En los últimos años se ha experimentado en España un cambio importante en los tipos y la composición de los hogares, que ha influido en el mercado ya sea desde el punto de vista del tipo de establecimientos y medios de los productos de llegar al consumidor como desde los propios bienes y servicios ofertados.

Entre los tipos de hogar que han ido ganando en importancia por su número son los hogares unipersonales. A través de la EPF se puede estudiar la diferencia entre los hogares unipersonales cuando el miembro es mayor de 65 años y cuando todavía no ha alcanzado esta edad.

Como parece previsible, cuando la persona sola tiene más de 65 años, dedica la mayor parte de su presupuesto a la alimentación y a los gas-

CUADRO 2
ESTRUCTURA DEL GASTO TOTAL POR GRUPOS DE GASTO,
SEGÚN EL NIVEL DE FORMACIÓN DEL SUSTENTADOR PRINCIPAL. AÑO 2006

	Total	Sin estudios o con estudios de 1.º grado	Educación secundaria, 1.º ciclo	Educación secundaria, 2.º ciclo	Estudios superiores no universitarios	Estudios universitarios, 1.º ciclo	Estudios universitarios, 2.º y 3.º ciclo
1. Alimentos y bebidas no alcohólicas	14,04	17,26	15,05	12,76	12,91	11,79	10,39
2. Bebidas alcohólicas y tabaco	1,78	2,03	2,08	1,74	1,69	1,40	1,22
3. Artículos de vestir y calzado	6,66	6,15	6,69	6,69	7,26	7,66	6,61
4. Vivienda, agua, electricidad y combustibles	26,39	30,36	24,95	24,98	23,22	25,22	25,68
5. Mobiliario, equipamiento y otros gastos de la vivienda	5,78	5,05	4,97	5,68	5,89	6,54	7,85
6. Salud	2,88	3,25	2,95	2,58	2,67	2,74	2,66
7. Transportes	14,31	12,02	15,54	15,44	15,55	14,24	14,50
8. Comunicaciones	2,91	2,87	3,08	3,01	2,93	2,80	2,69
9. Ocio, espectáculos y cultura	6,75	5,04	6,32	7,43	7,60	7,79	8,49
10. Enseñanza	0,92	0,35	0,53	1,04	0,97	1,37	2,05
11. Hoteles, cafés y restaurantes	9,61	8,03	9,91	10,20	10,52	10,38	10,24
12. Otros bienes y servicios	7,96	7,61	7,92	8,43	8,79	8,07	7,62

CUADRO 3
ESTRUCTURA DE CONSUMO POR TIPO DE HOGAR. AÑO 2006

	Total	Persona sola con menos de 65 años	Persona sola de 65 o más años	Pareja sin hijos	Pareja con 1 hijo	Pareja con 2 hijos	Pareja con 3 o más hijos	Un adulto con hijos	Otro tipo de hogar
1. Alimentos y bebidas no alcohólicas	14,04	9,20	16,22	13,74	14,09	14,12	15,15	15,00	14,77
2. Bebidas alcohólicas y tabaco	1,78	1,56	0,60	1,61	1,90	1,79	2,15	1,67	2,13
3. Artículos de vestir y calzado	6,66	5,93	4,45	6,03	7,19	7,31	6,94	5,98	6,68
4. Vivienda, agua, electricidad y combustibles	26,39	31,90	50,40	29,11	24,28	22,56	21,09	29,43	24,77
5. Mobiliario, equipamiento y otros gastos de la vivienda	5,78	6,78	7,17	6,06	5,66	5,39	5,18	6,02	5,61
6. Salud	2,88	2,45	3,48	2,92	2,83	2,93	2,52	3,28	2,80
7. Transportes	14,31	13,94	2,25	13,74	15,30	15,55	16,27	11,79	15,16
8. Comunicaciones	2,91	3,30	2,56	2,63	2,87	2,86	3,10	3,29	3,17
9. Ocio, espectáculos y cultura	6,75	6,68	3,03	6,57	6,98	7,68	7,44	5,86	6,10
10. Enseñanza	0,92	0,55	—	0,27	0,80	1,65	1,77	0,97	0,80
11. Hoteles, cafés y restaurantes	9,61	9,82	2,88	9,44	9,81	10,49	10,94	8,03	9,90
12. Otros bienes y servicios	7,96	7,88	6,94	7,90	8,29	7,68	7,47	8,68	8,12

tos de la vivienda (entre estos dos grupos de gasto suman casi el 67% del mismo, a diferencia de la media de hogares, que destinan a ambos el 40%). Por su parte, cuando el miembro tiene una edad inferior a los 65 años, el gasto en alimentación supone tan sólo el 9,20% del presupuesto, pero el de transporte es de casi el 14% (un 2,25% para los mayores de 65 años), el ocio supone el 6,68% (3% los mayores) y el 9,82% para los hoteles y restaurantes (2,88% tan sólo en el caso de mayores).

3.2. El gasto en consumo de las familias y sus miembros

En el año 2006 las familias españolas dedicaron al consumo un 7,8% más de su presupuesto que en 2005.

Como se ha mencionado en este artículo, el comportamiento de los consumidores viene influido por diversos factores que afectan en uno u otro sentido a sus decisiones. Así, por ejemplo, el sector de las comunicaciones destaca como uno de los más dinámicos en lo que a la oferta de servicios y productos se refiere, lo que ha provocado que en los últimos años las familias hayan aumentado el gasto de forma considerable, así como su proporción respecto al gasto global. De hecho, en el año 2006 el mayor crecimiento del gasto de las familias se produjo en el grupo de comunicaciones (experimentó un aumento del 13,80%).

Otro factor determinante en la forma de actuar y en la toma de decisiones de las familias es el comportamiento de los precios. En algunos casos, aumentos o disminuciones significativas de los mismos pueden provocar desplazamientos del consumo; sin embargo, en ciertos sectores de consumo no existen posibilidades de sustituir unos productos por otros. En el caso del transporte y de la vivienda, los precios de los carburantes (gasolinas) y combustibles (gasóleo calefacción y gas) han influido en los aumentos del gasto de las familias; de hecho, estos dos grupos son los que mayores incrementos en el gasto han experimentado, después de las comunicaciones (la vivienda ha aumentado un 9,85%, y el transporte un 9,57%).

3.2.1. Cuánto se gastan los miembros de las familias

El gasto medio por persona en España en el año 2006 fue de 10.632 euros. De esta cantidad, el mayor gasto corresponde a la vivienda en propiedad (medida a través del alquiler imputado) con un gasto de 1.891 euros; además, es muy llamativo el gasto en restaurantes y cafés, que ocupa el segundo lugar en importancia del gasto, con 927 euros.

Completan el perfil del consumidor medio los gastos en automóviles (598 euros) y prendas de vestir (520 euros).

CUADRO 4
ALGUNOS CONSUMOS SIGNIFICATIVOS. 1998-2005

Gastos medios por persona	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gasto en teléfonos fijos	88,45	94,90	98,15	102,53	105,53	106,08	108,25	108,63
Gasto en teléfonos móviles	11,78	15,38	24,08	37,42	50,76	64,59	86,36	109,21
Gasto en desayunos, comidas y cenas en bares y restaurantes	184,17	192,28	222,59	242,18	239,64	275,16	299,71	299,06
Gasto en bienes y servicios para los cuidados personales	77,50	85,50	115,07	136,36	147,51	151,64	167,21	178,28
Gasto en seguros (vivienda, salud, transporte, etc.)	136,06	149,66	177,24	197,25	210,10	219,05	236,08	258,84

En los últimos diez años ha habido cambios en las pautas de consumo generales de los españoles. Sin embargo, algunos bienes y servicios llaman la atención por haber aumentado en proporciones muy superiores a la media. Su estudio es interesante desde el punto de vista sociológico, ya que muestra cómo ha evolucionado la sociedad en cuanto a los usos y costumbres.

El cuadro 4 destaca la selección de estos bienes y servicios que ilustran lo dicho anteriormente. Como muestra dicho cuadro, se trata de consumos relacionados con sectores muy variados, aunque todos ellos tienen un común denominador: una vez que los consumidores tienen cubiertas sus necesidades primarias (cuanto más desarrollada es una economía, éstos se satisfacen más fácilmente) el presupuesto se dedica al consumo de bienes y servicios que aumenten la calidad de vida y el grado de bienestar.

En el caso de la telefonía, en 2005 se ha llegado a igualar el gasto en la fija y en la móvil (algo más de 100 euros de gasto anual en cada una), lo que parecía impensable cuando se introdujo la telefonía móvil en España. En el año 1998 se suponía que la telefonía móvil venía a sustituir en algunos casos a la fija, idea que se ha desechado con el paso del tiempo al comprobar que el gasto en telefonía no ha sido compartido entre ambos servicios sino que se trata de servicios independientes.

En España, tradicionalmente, los restaurantes han tenido un peso específico importante dentro del presupuesto de los consumidores. Pero, además, el gasto en este tipo de servicios ha ido en aumento y ha llegado a los 300 euros anuales, un 60% más que en el año 1998.

En el período considerado, la sociedad ha cambiado también en lo que se refiere a la atención por el cuerpo y sus cuidados. Un mercado que apenas era relevante hace diez años, ha pasado

a ser uno de los más importantes, con un gasto por persona de 178 euros anuales.

El sector de los seguros, por su parte, está estrechamente asociado a muchos de los bienes consumidos por los individuos. En la medida en que aumenta el gasto en vivienda, o en la compra de vehículos, el gasto en los seguros irá en aumento. De hecho, en los últimos años el gasto por persona casi se ha duplicado.

3.2.2. El gasto en las comunidades autónomas

Existe una clara diferencia entre los niveles de gasto de los individuos residentes en diferentes comunidades autónomas. Estas diferencias regionales en el consumo están estrechamente relacionadas con el nivel de riqueza de las comunidades autónomas. De esta forma, la Comunidad de Madrid, Cataluña y el País Vasco encabezan la lista de las comunidades con mayores gastos medios por persona (la primera tiene un índice de 113,92 considerando la media nacional igual a 100, la segunda 112,82, y la tercera 111,51).

Por su parte, las comunidades con menor gasto medio por persona son Extremadura, Castilla-La Mancha y Canarias (con índices de 80,57, 84,13 y 87,07, respectivamente).

4. Conclusión

Como se ha visto a lo largo del artículo, la EPF ofrece un volumen de información de tal magnitud que hace posible realizar diversos tipos de análisis sobre el consumo. Éstos permiten obtener una visión global de la estructura de consumo de los hogares en España, además de enfoques para diferentes sectores de la población, para distintos tipos de hogar según sus características (como el tipo de hogar, nivel de estudios, ocupación, lugar

CUADRO 5
GASTO TOTAL, GASTOS MEDIOS E ÍNDICES SOBRE LA MEDIA DEL GMP POR CC.AA.
(Gasto total: miles de euros. Gastos medios: euros)

	Gasto medio por persona	Índice sobre la media del gasto medio por persona
	2006	2006
Total	10.632,15	100,00
Andalucía	9.554,63	89,87
Aragón	10.684,19	100,49
Asturias	10.662,51	100,29
Baleares	11.208,57	105,42
Canarias	9.257,72	87,07
Cantabria	9.668,21	90,93
Castilla y León	10.000,27	94,06
Castilla-La Mancha	8.945,31	84,13
Cataluña	11.994,94	112,82
Comunidad Valenciana	10.720,13	100,83
Extremadura	8.565,99	80,57
Galicia	10.083,93	94,84
Madrid	12.111,83	113,92
Murcia	9.391,17	88,33
Navarra	11.542,70	108,56
País Vasco	11.855,74	111,51
La Rioja	9.320,97	87,67

de residencia, etc.), así como análisis relacionados con la pobreza en función del poder adquisitivo de los hogares.

A través de la información proporcionada por las sucesivas encuestas de presupuestos familiares llevadas a cabo por el INE, se tiene testimonio del comportamiento de los hogares en su papel de consumidores. Su análisis es fundamental si se pretende conocer la reciente historia del país y los rápidos cambios experimentados en los últimos años.

Los cambios en el consumo en las tres últimas décadas estuvieron propiciados por el desarrollo económico, que incide directamente en la renta disponible de las familias y, por tanto, en su estructura de consumo. Esto ha quedado patente en los primeros resultados proporcionados por la EPF 2006, que muestra cómo las estructuras de consumo de los hogares residentes en España ya son similares a la media de los países de la Unión Europea.

De cara al futuro, se empieza a observar que la tendencia en el consumo es hacia la búsqueda de productos que incorporan novedades técnicas o cuyo proceso de producción añada cada vez un mayor grado de calidad o sofisticación, lo que se traduce en un consumidor cada vez más exigen-

te. Esto, sin duda, es un reto para la EPF, que debe reflejar estos comportamientos para realizar una completa y precisa estimación de las pautas de los consumidores en España, incorporando los nuevos productos del mercado en el plazo de tiempo más breve posible. □

RESUMEN

La EPF es una de las encuestas por muestreo más antiguas de las que se realizan en el INE. Es el instrumento básico para conocer la estructura del consumo de los hogares que residen en España, así como para analizar la evolución del gasto y los cambios en las preferencias y comportamientos de los individuos como consumidores.

El artículo pretende dar una visión general de la nueva encuesta que se implantó el pasado año, destacando las mejoras metodológicas y la mayor precisión de las estimaciones que se obtienen de la misma. El artículo incide de forma especial en el perfil de las familias españolas frente al consumo, destacando aquellos aspectos más relevantes y llamativos en los distintos segmentos de la población y zonas geográficas.

Palabras clave: Consumo de las familias, Encuesta de Presupuestos Familiares

Un indicador adelantado del consumo de las familias

1. Introducción

El consumo privado es uno de los componentes fundamentales de la demanda agregada de cualquier país. Así, tomando como referencia la totalidad de las economías avanzadas, la propensión al consumo representa alrededor del 80% del PIB, con una clara tendencia ascendente en los últimos decenios.

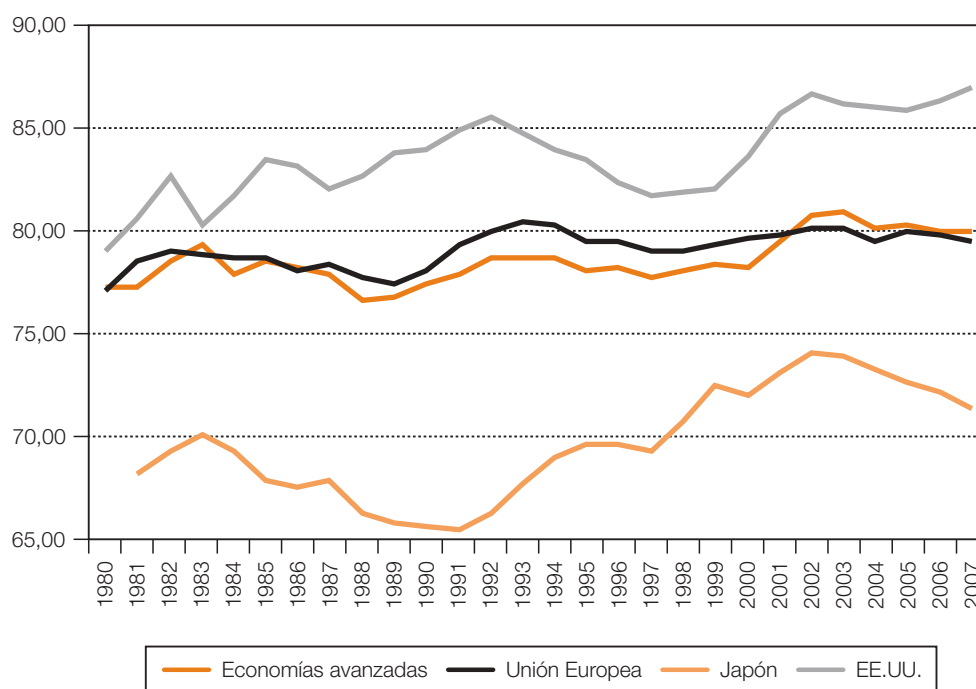
En este marco no puede extrañarnos el creciente interés mostrado por los analistas y responsables económicos a la hora de disponer de instrumentos que, con todos los errores de estimación que se contemplen, permitan anticipar la evolución de dicho agregado. En consecuencia, las razones que avalarían dicho esfuerzo predictor superan el mero estricto conocimiento de su evolución, y buscarían, entre otros, objetivos tan elementales como la predicción más ajustada del cuadro macroeconómico, apuntar las líneas maestras de la evolución del consumo privado, o preparar y anticipar al máximo la toma de medidas por parte de los gestores de la economía, al objeto de acortar el *gap* existente entre la aprobación de una medida y su impacto en la actividad económica.

En el caso de la economía española, el consumo de las familias representó el 56% del PIB en el año 2007 y explicó el 46% del crecimiento económico en ese año. La cifra puede parecer reducida cuando se compara con la media internacional, pero existen varias razones que explican dichos porcentajes. En primer lugar, el enorme esfuerzo inversor realizado durante el último ciclo, en general, y desde el año 2004 en particular, que ha situado la tasa de inversión en valores superiores al 30% del PIB. Ciertamente, la adquisición de viviendas ha jugado un papel explicativo considerable, al fin y al cabo ha llegado a representar más de 7 puntos del PIB, pero no es menos cierto que, por ejemplo, la inversión en bienes de equipo (y por lo tanto inversión empresarial estricta), ha presentado durante diez trimestres tasas de crecimiento en términos reales por encima del 10%, lo que permitiría explicar la menor aportación del consumo privado al crecimiento del PIB durante estos años.

Dados los retrasos inevitables existentes a la hora de disponer oficialmente de las estimaciones del *output* y sus componentes, así como las importantes y sucesivas reestimaciones que de sus valores se llevan a cabo en trimestres sucesivos, los analistas y gestores de la economía han pasado a prestar una creciente atención a los indicadores indirectos que tratan de anticipar dicha evolución. Cuando observamos qué es lo que sucede en nuestro entorno más próximo observamos que la

Aurelio Martínez Estévez
Presidente del ICO

GRÁFICO 1
PROPENSIÓN AL CONSUMO
 (En porcentaje del PIB)



totalidad de los países industrializados disponen de uno o varios indicadores centrados en el comportamiento de los principales agregados, en especial el consumo, algunos con una larga y contrastada experiencia y vida en las mesas de los analistas. Así, por ejemplo, en el caso de EE.UU., el indicador de Michigan (1940) o el Conference Board (1977) son los más utilizados. Igualmente los elaborados por la Unión Europea desde 1972, para cada país miembro y para la totalidad de la Unión, cumplen idéntica misión.

Tomando como referencia estas iniciativas, en septiembre del año 2004 el ICO puso en marcha un proyecto para la elaboración de un indicador de confianza de ámbito nacional (ICC-ICO) que llenara la laguna que se observaba en el espectro de indicadores al uso en nuestro país, esto es: la ausencia de un indicador de confianza del consumidor, de ámbito nacional, elaborado por una institución pública también de ámbito nacional. Es cierto que ya existía para España el indicador elaborado por la Comisión Europea como parte del Indicador de Sentimiento Económico para cada miembro de la Unión, pero este indi-

cador sólo se refiere a las expectativas de los consumidores y no contempla su opinión acerca de la situación actual. Por otro lado, varias comunidades autónomas elaboran indicadores similares de ámbito regional. En definitiva, se echaba en falta un indicador de confianza de los consumidores que incluyera tanto el componente de expectativas como el de situación actual y que cubriera todo el territorio español.

Con este objetivo el Instituto de Crédito Oficial emprendió en dicha fecha el proyecto del ICC-ICO, en colaboración con la empresa OPINA. Desde entonces viene siendo publicado mensualmente de acuerdo con un calendario que se publica a principios de cada año y con una sencilla metodología que se inspira en el Indicador de Confianza elaborado, desde los años cuarenta en EE.UU., por la Universidad de Michigan.

2. ¿Cómo funciona el indicador?

La elaboración del indicador es relativamente sencilla. A lo largo de la tercera semana de cada

mes se realizan mil encuestas telefónicas a mayores de 16 años residentes en España. Las preguntas que se hacen al encuestado para elaborar el índice versan sobre tres aspectos: economía española, economía familiar y empleo. Al encuestado se le pregunta si considera que la situación actual de cada uno de estos tres componentes es mejor, igual o peor que seis meses antes, así se construye el indicador parcial de situación actual. Al objeto de elaborar el indicador parcial de expectativas se sigue el mismo procedimiento, esto es, se formulan las preguntas sobre los tres mismos aspectos: economía española, economía familiar y empleo, pero referidas al futuro concretado en los seis meses siguientes. Así, tomando como ejemplo el caso de la economía española, en el primer caso se le preguntaría al encuestado cómo ve la situación actual mejor, peor o igual que hace seis meses, y en el segundo, la formulación de la pregunta sería cómo piensa usted que estará la economía española dentro de seis meses comparada con el momento actual, mejor, igual o peor. De idéntica manera se procede con los otros dos campos objeto de seguimiento (la situación de la economía familiar y el empleo).

Cada indicador parcial (situación actual y expectativas) se obtiene mediante la media aritmética de los valores de cada pregunta objeto de la encuesta (economía española, economía familiar y empleo). A su vez, el ICC-ICO se calcula de nuevo como la media aritmética de ambos indicadores parciales. Adicionalmente la encuesta incluye cuatro preguntas, que no se utilizan para el cálculo del ICC-ICO, sino para obtener información complementaria que facilite la interpretación de los resultados del indicador. Para la obtención del dato de cada pregunta se toma como base de partida 100. De las mil encuestas se eliminan las que piensan que la situación hace seis meses (o dentro de otros seis) es (o será) igual a la presente. El resto de contestaciones (los que estiman que es mejor y los que piensan que es peor) se ponen en porcentajes. Se resta el porcentaje de pesimistas de los optimistas y el resultado se suma (o resta) de 100.

De esta forma, los valores oscilarán entre un máximo de 200 (todo el mundo se muestra optimista respecto al pasado o el futuro) y un mínimo de cero (todos pesimistas). Si de las mil personas encuestadas 150 piensan que la situación de la economía española está igual que hace seis meses, 400 piensan que está mejor y 450 que está peor, el dato final para esta pregunta será:

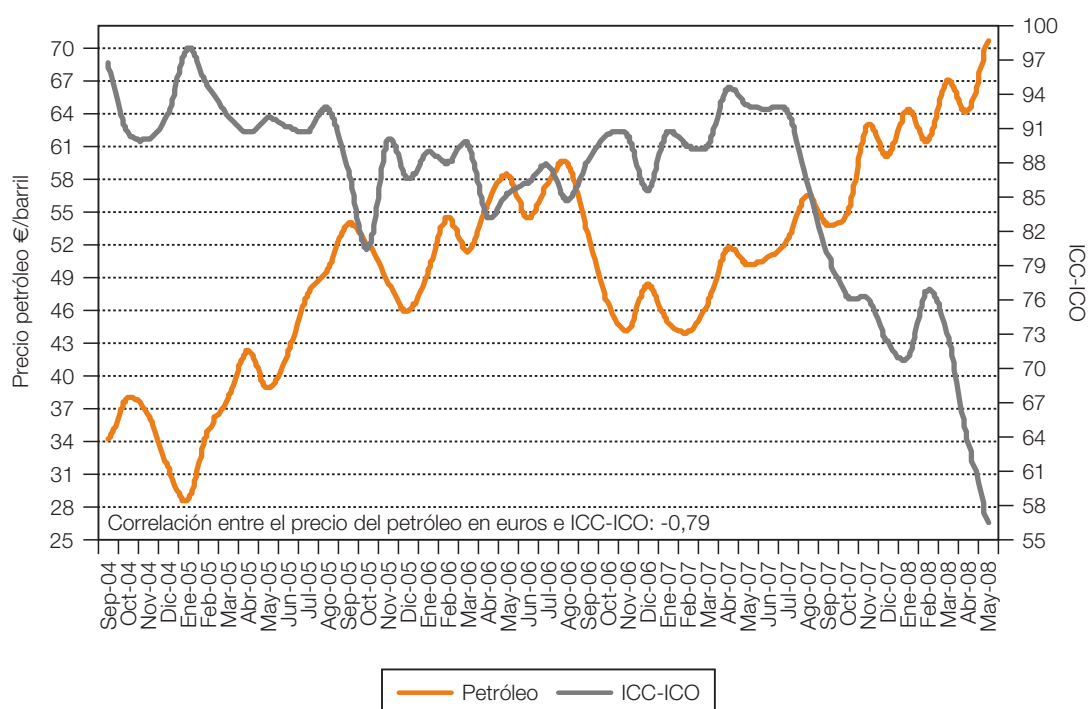
$$100 + 40 - 45 = 95$$

Un elemento relevante a la hora de tratar de interpretar los resultados consiste en reflexionar que a los encuestados se les pregunta si ven la situación actual (de la economía del país, de su economía familiar y del mercado de trabajo) *mejor o peor* que hace seis meses, y si creen que dentro de seis meses será mejor o peor que hoy; no se les pide que valoren como buena o mala la situación actual ni si tienen buenas o malas expectativas para el futuro. Por lo tanto un ICC-ICO alto no debe leerse como que los consumidores consideran buena la situación actual y que sus expectativas son optimistas, sino que consideran que la situación hoy es mejor que la de hace seis meses y que, a su vez, esperan que dentro de otros seis meses la situación será mejor. Lo mismo en el caso de que el ICC-ICO presente un valor bajo. El indicador no valora la situación en términos de buena-mala, sino en clave de mejor-peor que la base que se toma como referencia. Un ejemplo puede clarificar algo más el tema. Supongamos que la economía española ha crecido hace seis meses al 5% y en el momento presente lo está haciendo al 4%. Cuando le pregunte a los encuestados cómo ven la situación de la economía española en el momento presente respecto a su situación hace seis meses, la respuesta debe ser lógicamente que la mayor parte contestará que está peor, ahora bien, un crecimiento del 4% difícilmente puede entenderse como que la economía española va mal, y que su situación es mala.

Un elemento relevante a tomar en consideración cuando se elaboran estas encuestas no es otro que el hecho de que las preguntas van dirigidas a consumidores de todo tipo y condición, no a especialistas en economía en cuanto tales. El resultado es que a veces los resultados pueden *sorprender*, por parecer poco consistentes, especialmente en momentos del ciclo con variaciones trimestrales al alza o a la baja limitadas. Resulta muy complicado pensar que los consumidores, la mayor parte de ellos alejados de las preocupaciones macroeconómicas, detecten variaciones en las tasas de crecimiento de los agregados (PIB, consumo, etc.) pequeñas (por ejemplo, una oscilación en seis meses del PIB del 3,9 al 4,1%).

En el corto plazo la opinión de los consumidores se elabora, como no puede ser de otra forma, a través del cúmulo de noticias económicas que ven, leen o escuchan en los medios de comunicación. Si, por ejemplo, se produce un acontecimiento que reiteradamente ocupa los medios de comunicación (en positivo o en negativo, si bien las noticias negativas suelen desgraciadamente ser más noticia que las positivas), rápidamente se

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL CRUDO ICC-ICO



puede apreciar que dicha valoración se traslada a la opinión del consumidor.

El caso más representativo es el petróleo. Las subidas de esta materia prima nos han acompañado durante los últimos años. El indicador del consumidor (ICC-ICO) muestra una correlación nada menos que del 0,79% con la variación del precio del crudo con nada menos que 45 observaciones. La evolución del precio del crudo ha sido más determinante a la hora de explicar el sentimiento del consumidor español que la propia evolución del PIB. Así, ha habido multitud de ocasiones en las que el PIB español crecía respecto a la situación seis meses atrás (de hecho casi siempre entre 2004 y primer trimestre del 2007) y sin embargo el ICC-ICO disminuía. La única justificación residía en el impacto informativo del comportamiento del precio del crudo y su especial incidencia en la conformación de la opinión pública.

En consecuencia, se precisan series largas y, sobre todo, haber vivido diversos ciclos económicos para poder ajustar mejor el modelo y poder aquilatar e interpretar adecuadamente su capaci-

dad predictiva. De lo contrario, resulta complicado poder extraer todo el valor añadido potencial que un indicador de estas características dispone. Únicamente economías maduras, como la estadounidense, y con una larga tradición en la elaboración de los mismos pueden ofrecer resultados y valoraciones ajustadas a la realidad.

Dado el tamaño de la muestra y su metodología a la hora de conseguir una adecuada representatividad, se puede obtener alguna información complementaria sobre ciertos aspectos significativos, como son la opinión formulada para cada campo por tramos de edad (cuatro tramos), el tamaño del municipio en el que reside el consumidor (cinco tramos) y renta per cápita del área donde reside respecto a la media del país (tres tramos en función de su posición respecto a la media de la economía española). Una aproximación más ajustada a las CC.AA. exigiría una ampliación considerable de la muestra para que el número de encuestas fuera significativo al objeto de que las respuestas recibidas para cada campo no tuvieran errores inasumibles en este tipo de trabajos.

3. Resultados del ICC-ICO

Teniendo en cuenta estas premisas, pueden hacerse algunas consideraciones acerca de la corta historia del ICC-ICO. En primer lugar, debemos tener en cuenta que el ICC-ICO es todavía muy joven, que su historia sólo ha transcurrido a lo largo de una etapa de bonanza económica que, sin duda, puede explicar en parte su nivel de partida y su comportamiento desde entonces. No cuenta todavía con la historia suficiente para poder hablar con rigurosidad de su capacidad predictiva.

En segundo lugar, se ha observado durante estos tres años y medio, tal y como ya se ha apuntado anteriormente, una elevada correlación con los precios del petróleo y una estrecha relación con la repercusión mediática que puedan haber tenido las noticias económicas, tanto positivas como negativas, conocidas en el mes de la encuesta.

En tercer lugar, a pesar de lo apuntado anteriormente existe una elevada correlación (0,73) entre el crecimiento intertrimestral del ICC-ICO (en

el período $t-1$) y el crecimiento trimestral del PIB en el trimestre siguiente (t), así como entre aquél y el avance trimestral del consumo de los hogares en el trimestre siguiente, t , (0,52). Todavía la muestra disponible resulta muy limitada para sacar conclusiones definitivas al respecto, pero con los doce trimestres disponibles se puede apreciar que el ICC-ICO anticipa razonablemente bien un trimestre la tendencia en el crecimiento del consumo y del PIB.

En cuarto lugar, las variaciones mensuales de los dos indicadores parciales que componen el ICC-ICO (situación actual y expectativas) se han producido, en la mayoría de las ocasiones, en el mismo sentido, si bien el indicador parcial de expectativas ha estado siempre por encima del de situación actual, lo que pone de manifiesto que desde el cuarto trimestre de 2004 las expectativas económicas de los consumidores españoles vienen siendo mejores que su opinión acerca de la evolución económica reciente (en los seis meses previos a la encuesta). Y todo ello con independencia de que los resultados ex post contradigan dicha percepción sobre el futuro.

GRÁFICO 3
ICC-ICO (t-1) Y PIB
(Variación intertrimestral, en porcentaje)

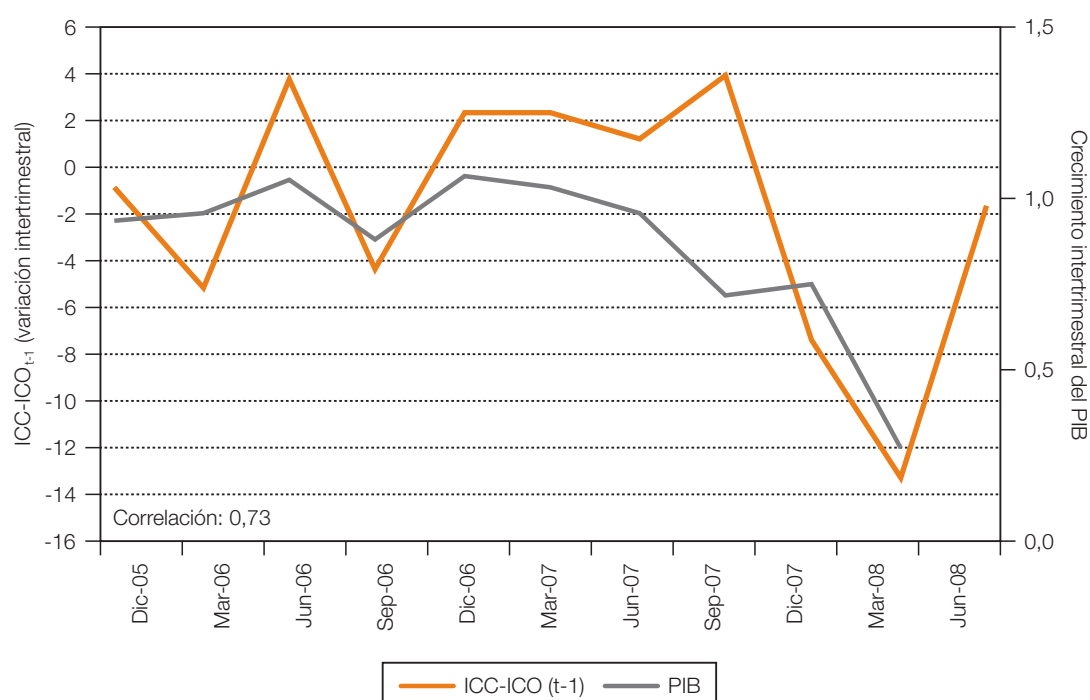


GRÁFICO 4
INDICADOR DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR. UNIVERSIDAD DE MICHIGAN

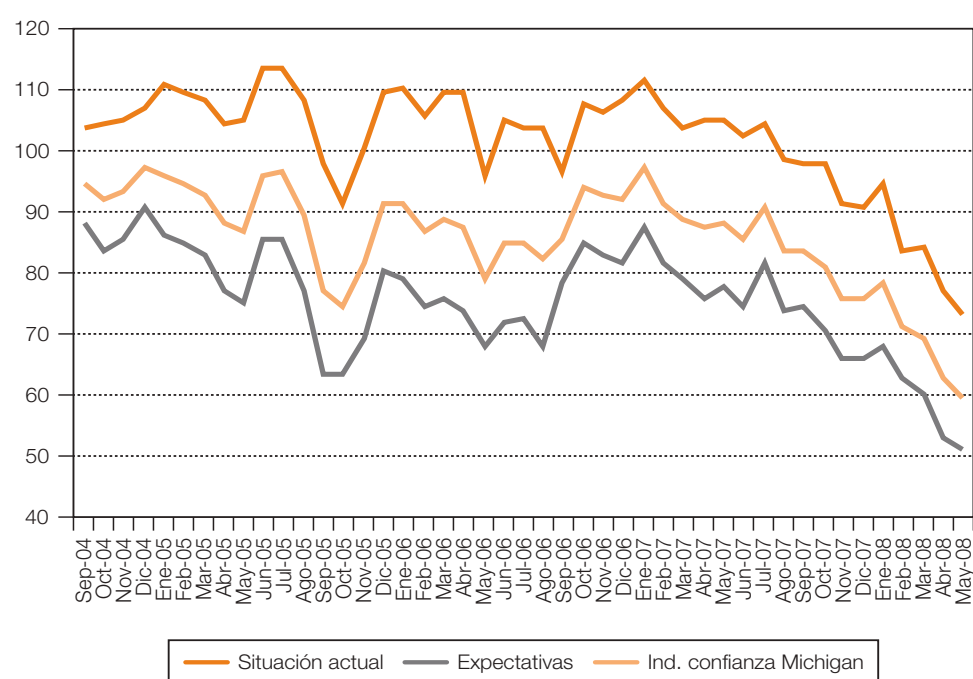
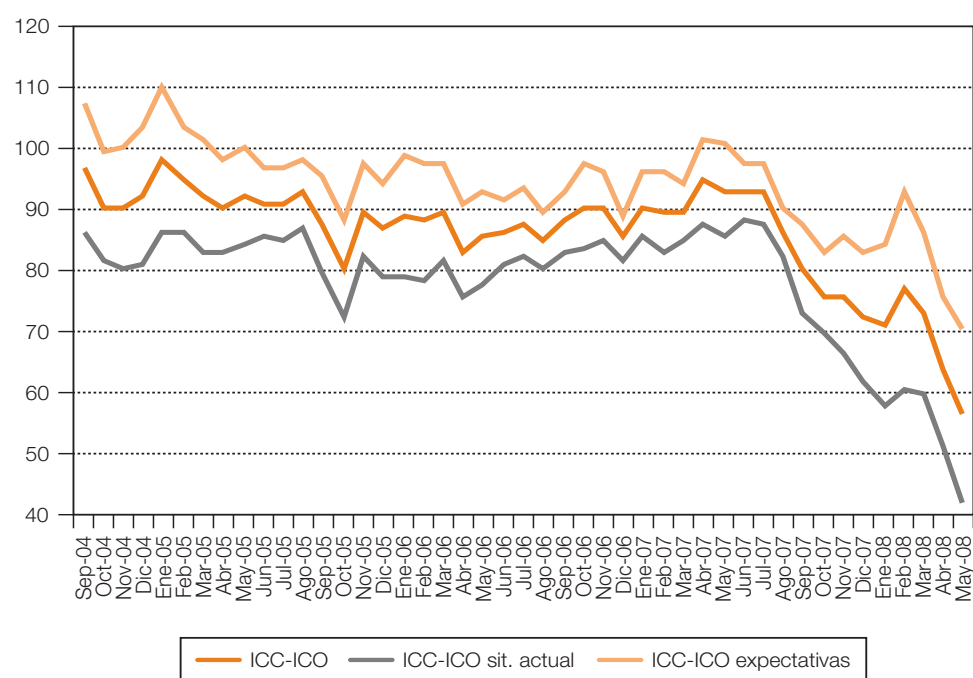


GRÁFICO 5
ICC-ICO



Todavía más el *gap* abierto entre situación actual y expectativas no ha cesado de abrirse, especialmente desde julio del año pasado, con independencia de que el marco económico real muestra una evidente desaceleración económica. Los españoles son más optimistas respecto al futuro que otros consumidores internacionales y, a su vez, valoran con mayor dureza la comparación del presente con el pasado.

Otro aspecto a destacar del comportamiento del ICC-ICO a lo largo de su andadura es que *el componente mejor valorado en ambos indicadores parciales siempre ha sido el correspondiente a la economía familiar*. Llama la atención que el ámbito que mejor conocen los consumidores, para el que lógicamente deben tener un criterio más elaborado y una opinión más cierta, es además aquel para el que manifiestan una mejor opinión sobre su evolución reciente y unas mejores perspectivas para el corto plazo. Es como si el consumidor percibiera que su economía doméstica es un ámbito con cierta solidez, con cierta capacidad para aislarse de los vaivenes de la economía general del país y del mercado de trabajo.

En sexto lugar, y como no podía ser de otra manera, *desde el inicio de las recientes turbulencias financieras en el verano de 2007 los indicadores de confianza de los agentes económicos se han visto resentidos* en las principales economías desarrolladas. En concreto, en EE.UU. han retrocedido tanto el indicador de confianza del consumidor de la Conference Board como el de la Universidad de Michigan, y en Europa el elaborado por la Comisión muestra una caída en todos los países. Se observa, por lo tanto, una caída generalizada en la confianza del consumidor en línea con la desaceleración económica actual, lo que anticipa un menor crecimiento del consumo de las familias en los próximos trimestres que, a su vez, repercutirá en el crecimiento futuro del PIB.

El ICC-ICO no ha sido ajeno a esta tendencia y entre el mes de julio del año pasado y el de mayo de 2008 (último dato publicado) ha disminuido 36,1 puntos por el descenso del indicador parcial de situación actual (-45,5 puntos) y el de expectativas (-26,7 puntos). Es decir, las turbulencias financieras y sus efectos sobre la economía real han hecho más daño a la opinión sobre la evolución económica reciente que a las expectativas para el próximo semestre. La opinión sobre la situación actual de la economía española y el empleo son los componentes que más han retrocedido desde el pasado mes de

CUADRO 1

	Situación actual	Expectativas	ICC-ICO
IVT 04	81,0	100,9	90,9
IT 05	85,2	104,7	94,9
IIT 05	84,1	98,4	91,2
IIIT 05	84,0	96,8	90,4
IVT 05	77,9	93,4	85,6
IT 06	79,8	97,8	88,8
IIT 06	78,2	91,6	84,9
IIIT 06	81,8	91,9	86,8
IVT 06	83,4	94,2	88,8
IT 07	84,4	95,3	89,9
IIT 07	87,1	99,7	93,4
IIIT 07	81,2	91,6	86,4
IVT 07	65,9	83,8	74,9
IT 08	59,6	87,6	73,6

julio (56,3 y 49,9 puntos, respectivamente), mientras que, en línea con lo que se comentaba más arriba, las expectativas sobre la economía familiar es el aspecto que menos ha caído en esos meses (-16,3 puntos).

En términos medios trimestrales, la caída del ICC-ICO ya empezó a percibirse en el tercer trimestre del año pasado y se acentuó en el cuarto, anticipando la moderación del crecimiento del PIB y del consumo privado que hemos conocido con los datos de la Contabilidad Nacional del primer trimestre del año. Mirando hacia delante, y a la vista del menor retroceso del ICC-ICO en el primer trimestre de 2008 (mejora su avance trimestral, si bien sigue siendo negativo), podríamos asistir a una ligera recuperación de las tasas de crecimiento intertrimestrales del PIB y del consumo de las familias, aunque el crecimiento interanual de ambas variables seguiría moderándose de una forma menos acusada.

Finalmente, tomando como referencia las tablas que desarrollan aspectos complementarios de la encuesta (resultados por tramos de edad, tamaño del hábitat de residencia y PIB per cápita de la provincia donde reside el encuestado, según las tablas que se acompañan) se aprecia cómo de una manera constante los más jóvenes se muestran mucho más optimistas a la hora de valorar la situación presente y el futuro, y las localidades con mayor población así como las provincias con PIB per cápita más alto (para el análisis de los resultados las provincias españolas se dividen en tres grupos, de igual población entre sí, en función de su nivel de PIB per cápita) suelen manifestar una mejor opinión al respecto. En cualquier caso, los

GRÁFICO 6
INDICADOR SITUACIÓN ACTUAL

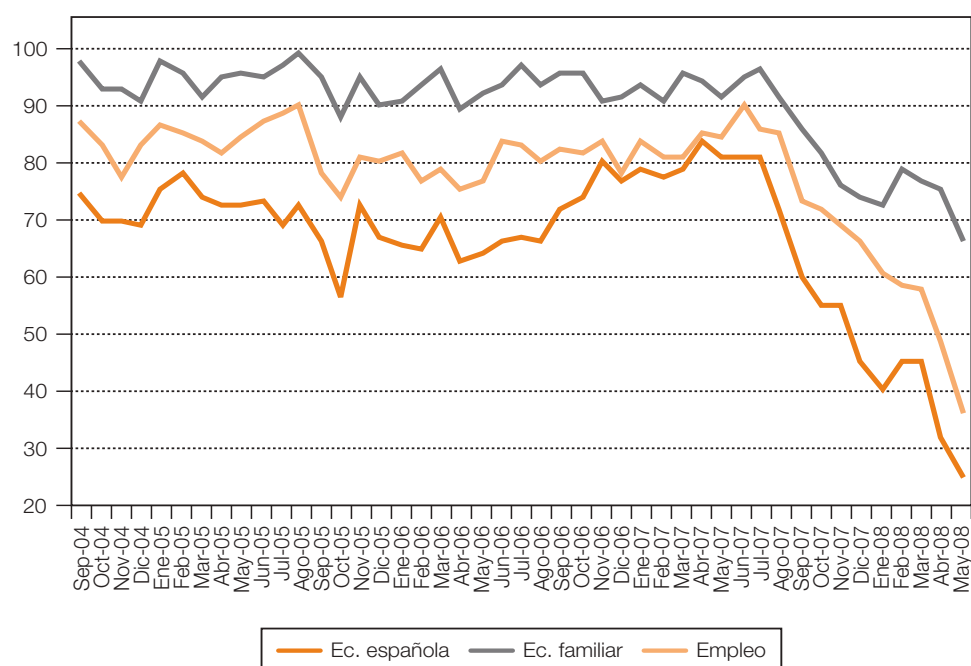


GRÁFICO 7
INDICADOR DE EXPECTATIVAS

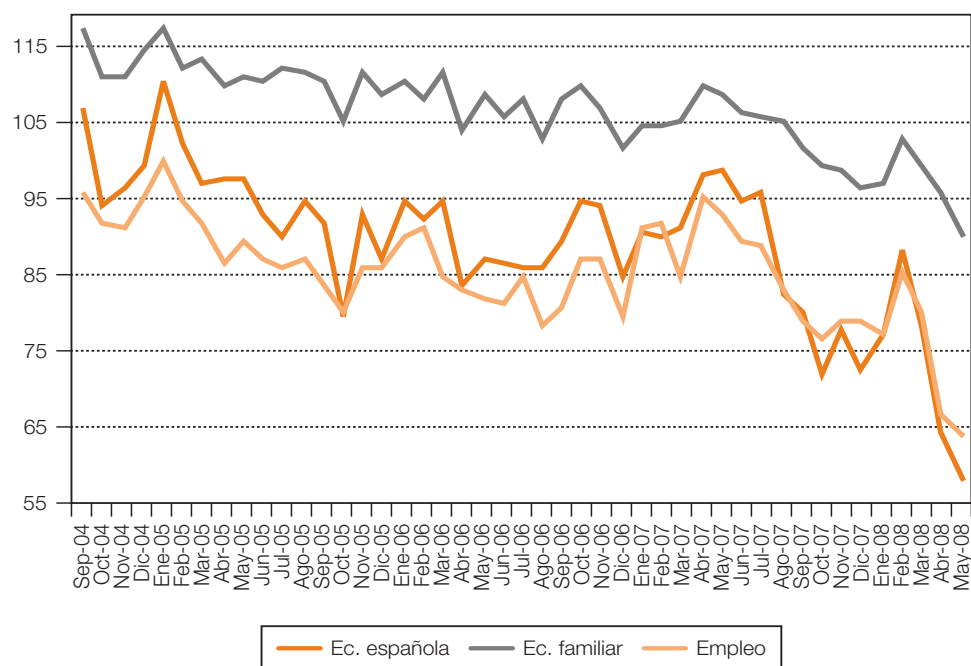
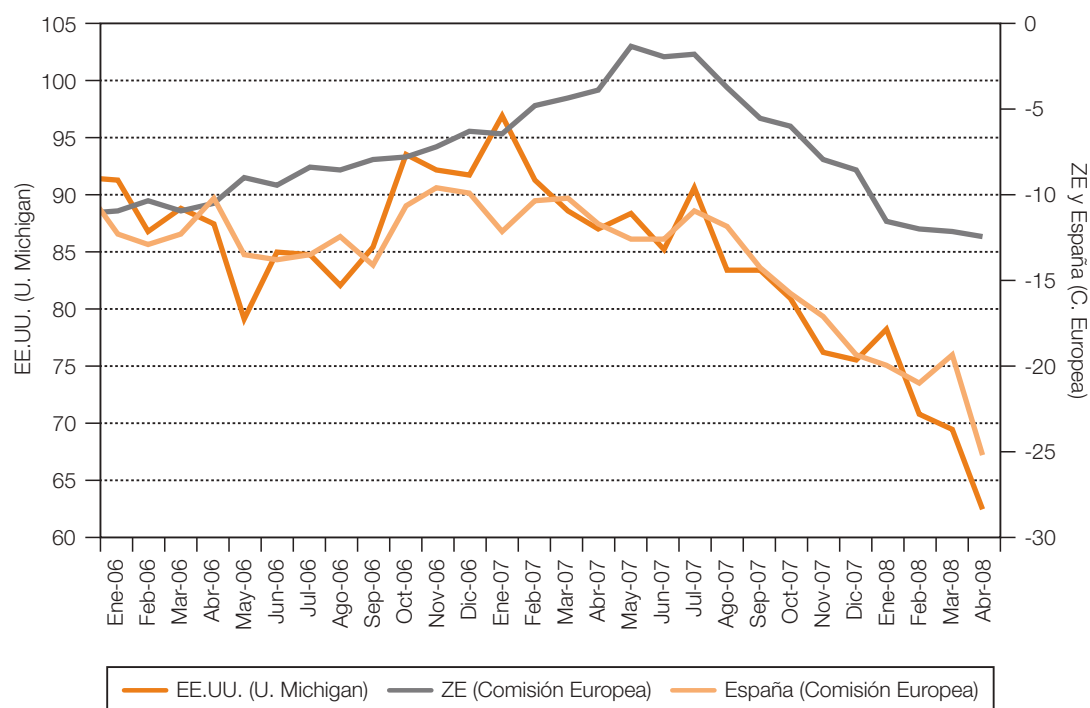


GRÁFICO 8
COMPARATIVA CONFIANZA DEL CONSUMIDOR

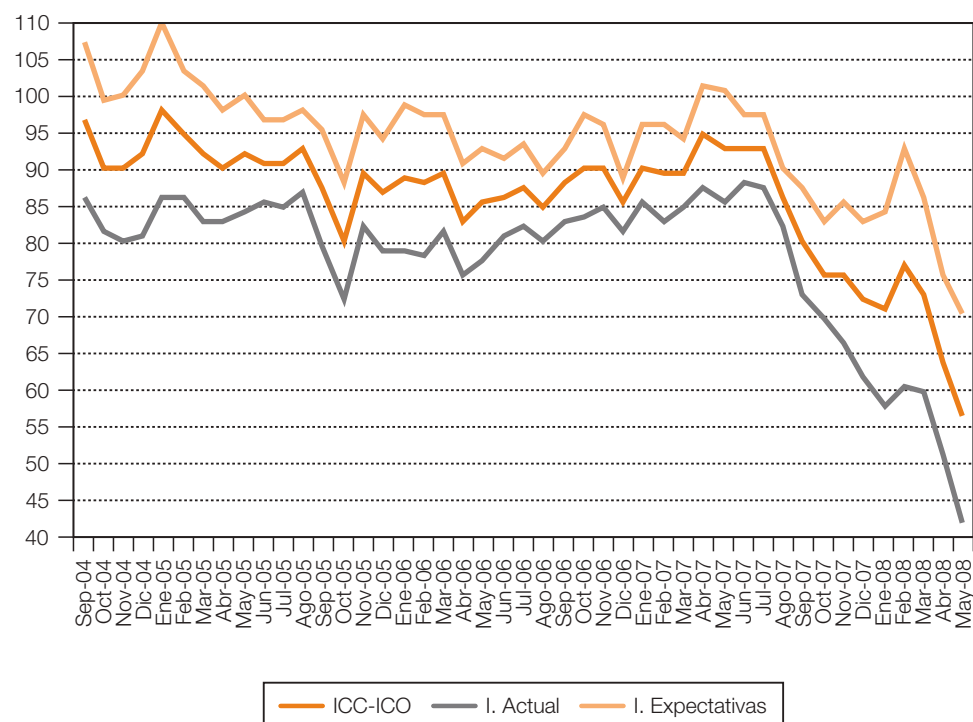


resultados observados de acuerdo con estas clasificaciones deben interpretarse con la precaución que exige el rigor estadístico; es decir, la encuesta a partir de la que se elabora el ICC-ICO cumple con los requisitos habituales de representatividad

para el ámbito nacional, no está diseñada para asegurar dicha representatividad en el ámbito provincial o local y las conclusiones a las que pueda llegarse con estas tablas deben considerarse meramente orientativas.

CUADRO 2

ICC-ICO				Indicador situación actual				Indicador expectativas			
Tamaño hábitat (número de habitantes):											
≤ 10.000	10.001-50.000	50.001-500.000	≥ 500.001	≤ 10.000	10.001-50.000	50.001-500.000	≥ 500.001	≤ 10.000	10.001-50.000	50.001-500.000	≥ 500.001
Edad años:											
16-24	25-44	45-64	+65	16-24	25-44	45-64	+65	16-24	25-44	45-64	+65
Grupos provinciales (criterio: PIB pc provincial):											
PIB pc < 84% del PIB pc español	84% PIB pc español ≤ PIB pc español	PIB pc > 116% del PIB pc español	PIB pc < 84% del PIB pc español	84% PIB pc español ≤ PIB pc español	PIB pc > 116% del PIB pc español	PIB pc < 84% del PIB pc español	84% PIB pc español ≤ PIB pc español	PIB pc > 116% del PIB pc español	PIB pc < 84% del PIB pc español	84% PIB pc español ≤ PIB pc español	PIB pc > 116% del PIB pc español

GRÁFICO 9
ICC-ICO

4. Conclusiones

El ICC-ICO es un nuevo instrumento que, en otros países, ha mostrado su utilidad en la predicción del comportamiento de una variable trascendental de la economía como es el consumo privado.

Su nacimiento, en septiembre del año 2004, no nos permite disponer, por el momento, de unas series suficientemente largas y contrastadas para validar su capacidad predictiva que, sin duda, posee.

El tamaño de la muestra (mil entrevista) y el sistema de recogida de datos (entrevistas telefónicas) dificulta los desgloses territoriales y de otro tipo, por lo que los datos poseen representatividad exclusivamente cuando se analizan a nivel nacional.

En todo caso, en los 45 meses sucesivos en los que se ha elaborado el ICC-ICO, se han puesto de manifiesto las siguientes características referidas a la opinión y comportamiento de los con-

sumidores españoles, que se apuntan con un carácter de provisionalidad:

- El comportamiento del ICC en un trimestre muestra una muy elevada correlación con la evolución del PIB en el trimestre siguiente.

- El comportamiento del ICC muestra también una muy elevada correlación con la evolución del precio del petróleo en los meses considerados y pudiera apuntarse que ello se debe tanto a la inmediata repercusión que este tema tiene el bolsillo de los consumidores, como a una posible sobrepresencia mediática de este tema de los tres últimos años.

- El consumidor español es siempre bastante más optimista respecto al futuro (los próximos seis meses) que respecto a la situación actual, y este comportamiento parece mantenerse a lo largo del ciclo, comportamiento que no coincide con el de consumidores de otros países.

- El consumidor español tiene una mejor opinión, es más optimista, respecto de aquellos temas o situaciones que conoce más de cerca

(la situación de su hogar) que respecto de aquellas otras sobre las que puede influir más la información externa (la situación económica global o el empleo).

— Los consumidores más jóvenes son más optimistas que los grupos de mayor edad.

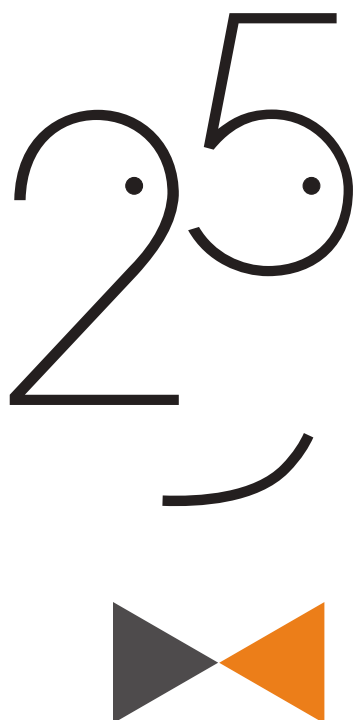
— En el mes de julio del año 2007 el ICC-ICO inició un descenso muy pronunciado que continúa en el mes de mayo y que es más acusado en la opinión sobre la situación actual que sobre las expectativas a seis meses, con lo que ambas curvas (Situación actual y Expectativas) se están separando claramente. □

RESUMEN

Ante la falta de un instrumento que permitiese anticipar la evolución del consumo privado en España, el ICO puso en marcha en 2004 un proyecto para la elaboración de un indicador de confianza del consumidor del ámbito nacional, el ICC-ICO.

En el artículo se ofrecen algunas características, provisionales, referidas a la opinión y comportamiento de los consumidores españoles puestas de manifiesto por el nuevo indicador.

Palabras clave: Consumo privado, Indicador adelantado, Confianza del consumidor.



ECONOMISTAS 1983-2008. La revista de los profesionales de la Economía cumple veinticinco años.





España en contraste

Financiación de la economía

Directores: Emilio Ontiveros y Francisco J. Valero

Rústica, 24 x 23 cm. 272 páginas

ISBN: 978-84-89378-55-1

PVP: 40 euros

DISTRIBUIDO POR:
Thomson-Aranzadi
/ Logista

A la venta en
las principales
librerías

Durante las dos últimas décadas, hemos asistido a la más intensa aceleración de la dinámica de cambio de la economía española, en una dirección de homologación con las de nuestro más inmediato entorno. Verificar esa aproximación es el propósito del proyecto del que forma parte este primer volumen. En él se aporta una visión detallada de la evolución del sistema financiero español, recogiendo los indicadores más expresivos de su evolución y actual estado y, en todo caso, susceptibles de contraste con los sistemas financieros de las principales economías.

Es en el sistema financiero, en la cantidad y modalidad de sus flujos financieros, y en la transformación del comportamiento de sus instituciones donde probablemente se hacen más explícitas las manifestaciones del cambio operado en la economía española en este horizonte temporal. Esas dos décadas por las que discurre el análisis de la financiación de la economía son las que tiene de vida Analistas Financieros Internacionales (Afi), en sí mismo un reflejo de una inusual aventura empresarial estrechamente vinculada al sistema financiero de nuestro país.



LA EDITORIAL

Ediciones Empresa Global, fundada en el año 2000, orienta sus publicaciones hacia el campo de la economía y las finanzas. Además de sus manuales, dirigidos al público profesional y universitario, edita en la actualidad tres publicaciones periódicas: *Análisis Local* (Administraciones públicas), *Análisis Financiero Internacional* (economía y finanzas) y *Empresa Global* (internacionalización de la empresa).

Ediciones Empresa Global (Afi)

C/ Españoleto, 19. 28010 Madrid | Tel. 91 520 01 66 | Fax. 91 520 01 49

www.afi.es | e-mail: ediciones@afi.es

La demanda de bienes de los hogares españoles: estimación de sistemas y simulación de políticas impositivas

José María Labeaga
Instituto de Estudios Fiscales y UNED
María Navarro
FEDEA

1. Introducción

La estimación de sistemas completos de demanda ha sido, desde tiempos inmemoriales, un tema de investigación presente en la agenda de los economistas (Stone, 1954). Existen numerosas explicaciones que justifican este hecho observado. En un principio, los investigadores se mostraban preocupados por encontrar sistemas que, confrontados a los datos, satisficieran los requisitos teóricos. De esta manera, teoría y práctica interactuaban con el fin de encontrar modelos teóricos que no fueran rechazados por los datos. En aquella época, los datos eran, obviamente, series temporales correspondientes a países. Los argumentos para rechazar las restricciones teóricas se basaban con frecuencia en lo inadecuado de utilizar datos agregados para contrastar el comportamiento individual. A esta etapa inicial le sucede una nueva en la que ya se dispone de datos de encuestas a individuos que permiten soslayar el problema de agregación. Sin embargo, lo habitual era (y sigue siendo en numerosos países) disponer de cortes transversales, con lo que el segundo problema consistió en que era complicado obtener respuestas adecuadas de los precios. Con el paso del tiempo ha sido más común disponer de datos de encuestas a individuos (hogares) observados a lo largo del tiempo, es decir, paneles de datos con lo que ambas deficiencias, agregación e identificación de las respuestas de los precios, han sido más fácilmente solventadas en la práctica.

La importancia de solventar los problemas previamente relatados surge como consecuencia de que en el análisis empírico de la demanda de bienes es importante obtener resultados correctos para las elasticidades renta, precio propio y precios cruzados. Es bien sabido que dichos resultados son extremadamente sensibles a los datos utilizados y a los supuestos económicos y estadísticos que se realicen (Mroz, 1987, y Blundell, 1988). Por ello, al margen de la búsqueda de un modelo teórico que se justifique en los ejercicios aplicados, es importante tener en cuenta otros elementos que afectan tanto a los resultados que se obtengan como a los contrastes que se realicen con ellos.

En resumen, dos aspectos clave que son previos al ajuste de los modelos de demanda y que afectan en gran manera los resultados son la elección de la especificación económica y la elección de los datos sobre los que llevar a cabo la estimación. Parece que no existen dudas, a día de hoy, que si exigimos al modelo económico que sea flexible al máximo en las respuestas de renta

y precios, entonces el modelo de demanda casi ideal de Deaton y Muellbauer (1980) o su extensión cuadrática propuesta por Banks, Blundell y Lewbel (1997) constituyen dos alternativas sumamente adecuadas a dichos propósitos. Aunque el punto de partida de la estimación de sistemas completos se realizó sobre la base de datos agregados (Stone, 1954) porque eran los únicos disponibles en la época, ahora tenemos disponibles datos de hogares sobre los que realizar el ajuste.

La disponibilidad de datos individuales permite, asimismo, aprovechar determinadas ventajas para, por una parte, tratar de evitar sesgos de agregación comunes en el uso de datos agregados (Blundell, Pashardes y Weber, 1993) y, por otra, para intentar estimar el efecto que las características demográficas tienen sobre la demanda. Esta consideración no sólo es conveniente, sino necesaria, tal como se ha puesto de manifiesto en numerosas aplicaciones, de entre las cuales Blundell (1988), Blundell, Pashardes y Weber (1993) y Blundell, Browning y Meghir (1994) merecen una referencia especial. Somos conscientes, no obstante, que la utilización de datos de corte transversal en lugar de panel plantea una serie de inconvenientes y restricciones que no debemos pasar por alto. Es por todo ello que los datos de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares realizada por el INE en dos etapas diferentes desde 1985 hasta 2005 constituyen el *input* ideal para utilizar en este trabajo.

Con todos los condicionantes anteriores, el trabajo tiene dos objetivos fundamentales. El primero consiste en describir y analizar el comportamiento de los hogares españoles en la demanda de un conjunto de bienes no duraderos convenientemente agrupados para soslayar los problemas de observaciones nulas en el consumo y aprovechar la agrupación por homogeneidad en los tipos impositivos indirectos que soportan los bienes considerados. El segundo es describir la utilidad de los resultados obtenidos con la estimación del modelo para realizar ejercicios con fines fiscales. Es decir, utilizaremos los parámetros para simular una hipotética reforma impositiva que puede tener importantes implicaciones en términos de ajuste de la propia demanda, de recaudación y de bienestar de los hogares. Dado que este segundo ejercicio tiene únicamente carácter de descripción de la utilidad de los parámetros estimados, simulamos una hipotética reforma de la imposición indirecta que establece un tipo único del IVA del 16% para todos los bienes. En nuestra opinión, los instrumentos de microsimulación como el que utilizamos para cubrir el segundo

objetivo permiten una riqueza inusitada con el objeto de poder conocer ex-ante los efectos de potenciales políticas públicas, aunque en este trabajo nos centramos en describir muy brevemente su potencial en un caso muy concreto (ver Labeaga y López, 1995).

Aunque el trabajo muestra algún resultado con implicaciones para la especificación de los modelos, por ejemplo, cuadráticos en renta frente a lineales, queremos resaltar de los resultados otras cuestiones con más contenido económico. Primero, la importancia de utilizar datos individuales y de panel para el ajuste de sistemas de demanda por las razones mencionadas. Segundo, la riqueza de los resultados obtenidos en cuanto a caracterizar el comportamiento en consumo de bienes no duraderos de los hogares españoles. Tercero, la flexibilidad de la respuesta de la renta que identifica unos cuantos bienes para los cuales cambia la naturaleza (necesidad-lujo) a lo largo de la distribución de la renta de los hogares. Cuarto, la posibilidad que ofrecen datos de hogares observados a lo largo del tiempo como los de la ECPF para identificar adecuadamente los efectos de los precios. Quinto, la naturaleza de los bienes que son clasificados de acuerdo a lo esperado en la mayoría de los casos, tanto por lo que se refiere a su comportamiento elástico como inelástico ante cambios en renta y precios. Finalmente, la riqueza de los instrumentos de simulación para analizar los efectos de reformas fiscales y la gran capacidad de las mismas para generar recaudación, aunque a un coste de bienestar alto para los hogares. Pensemos que se modifica el tipo impositivo de los alimentos y bebidas consumidas en el hogar que pasan de pagar tipos de IVA superreducidos y reducidos a pagar el tipo medio del 16%.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente manera: en la sección 2 se presentan los modelos de demanda de referencia y las especificaciones econométricas. La sección 3 está dedicada a un análisis pormenorizado de los datos, con especial referencia a la explicación de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares y las variables utilizadas para los procesos de ajuste de los modelos y simulación de las políticas fiscales. En la sección 4 se comenta brevemente la metodología seguida para la estimación de los modelos presentados en la sección 2 y los resultados obtenidos, y se comentan los contrastes entre los diferentes modelos y los efectos que las variables más relevantes tienen sobre la demanda en la especificación preferida. En la sección 5 se realiza un ejercicio de simulación con el que se pretende

poner de manifiesto la riqueza de los modelos estimados con datos microeconómicos para extraer conclusiones con contenido de política económica, y enfatizar el potencial de los instrumentos de microsimulación para evaluar *ex-ante* los efectos sobre la demanda de cambios potenciales en las variables. La sección 6 resume las principales conclusiones.

2. Justificación del modelo económico

De entre todos los modelos de demanda que podrían ser candidatos para ser especificados y estimados, creemos que la aproximación de segundo orden a la función de coste ofrecida por el modelo de Deaton y Muellbauer (1980), conocido como sistema de demanda casi ideal (AIM), es la más adecuada por cuanto ofrece flexibilidad, tanto en la respuesta de los precios como de la renta, y posibilita de forma sencilla la inclusión de características sociodemográficas, bien mediante traslación de sus efectos bien escalando las mismos. A partir de la optimización de una función de coste, que en su forma logarítmica también es lineal, las curvas de Engel tienen la forma:

$$v_{ht}(x_{ht}, p_{ht}) = [b_{ht} / \ln(x_{ht}/a_{ht}) + d_{ht}]^{-1} \quad [1]$$

donde $a_{ht} = a(p_{ht})$ es un índice de precios lineal homogéneo y $b_{ht} = b(p_{ht})$ y $d_{ht} = d(p_{ht})$ son homogéneos de grado cero en precios. Derivamos las ecuaciones de demanda para los $i, j = 1, 2, \dots, I$, bienes tomando la parametrización correspondiente al sistema de demanda casi ideal de Deaton y Muellbauer (1980) para y a_{ht} y b_{ht}

$$\ln a_{ht} = \alpha_0 + \sum_{j=1}^I \alpha_j \ln p_{jt} + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^I \sum_{i=1}^I \gamma_{ij} \ln p_{it} \ln p_{jt} \quad [2]$$

$$\ln b_{ht} = \sum_{j=1}^I \beta_j \ln p_{jt} \quad [3]$$

y definimos d_{ht} de la misma forma que Banks, Blundell y Lewbel (1997)

$$d_{ht} = \sum_{j=1}^I d_j \ln p_{jt} \quad [4]$$

Si aplicamos la identidad de Roy tenemos las ecuaciones a estimar

$$w_{iht} = \alpha_i + \sum_{j=1}^I \gamma_{ij} \ln p_{jt} + \beta_i \ln(x_{ht}/a_{ht}) + \frac{\lambda_i}{b_{ht}} [\ln(x_{ht}/a_{ht})]^2 + u_{iht} \quad [5]$$

en las que w_{iht} es la proporción de gasto en el bien i sobre el gasto total en bienes no duraderos que realiza el hogar h en el período t . El vector de precios al que se enfrentan los hogares en cada período es $\vec{p}_t = (p_{1t}, \dots, p_{It})$, siendo x_{ht} el gasto total en los I bienes no duraderos. Por razones obvias, hemos añadido un componente aleatorio en [5], que en el caso de utilizar los datos en su forma de panel puede descomponerse en los componentes idiosincrático (efectos individuales) y un error mixto. Vamos a suponer que si los efectos individuales son aleatorios, todos los componentes estocásticos satisfacen los supuestos habituales. Los datos sobre los que vamos a estimar estas ecuaciones contienen una gran información sobre variables demográficas, z_{ht} , de forma que podemos hacer que el modelo sea flexible en el sentido de permitir que estas variables afecten la demanda de cada bien a través de diversos componentes de [5]. Vamos a realizar diversos ejercicios pero, con carácter general podemos expresar

$$\alpha_i = \alpha_i(z_{ht}), \beta_i = \beta_i(z_{ht}) \text{ y } \lambda_i = \lambda_i(z_{ht}) \quad [6]$$

Si diferenciamos [5] respecto del gasto total obtenemos las elasticidades renta (gasto total) para cada bien, que también tienen variación entre hogares,

$$e_i^h = 1 + \frac{\mu_i^h}{w_i^h} \quad [7]$$

donde

$$\mu_i^h = \beta_i + \left[2\lambda_i \ln \frac{x_h}{a(p)} \right] \frac{1}{b(p)} \quad [8]$$

Los bienes cuya elasticidad renta es mayor (menor) que la unidad son bienes de lujo (bienes de primera necesidad). La ecuación [8], sin embargo, tiene como implicación que cada bien pueda ser de lujo o de primera necesidad dependiendo de la distribución del gasto total, de forma que resulta que encontramos bienes diferentes para

distintos hogares dependiendo del gasto total de los mismos. Esto unido a la posibilidad de trasladar y/o escalar la demanda introduciendo [6] en [5] es lo que flexibiliza las respuestas de la renta en el modelo. La elasticidad precio no compensada del bien i respecto del bien j para el hogar h se obtiene de nuevo diferenciando [5] respecto a los precios del bien j ,

$$e_{ij}^{uh} = \frac{\mu_{ij}^h}{w_i^h} - \delta_{ij} \quad [9]$$

donde

$$\begin{aligned} \mu_{ij}^h = & \gamma_{ij} - \mu_i^h \left[\alpha_j + \sum_{k=1}^N \gamma_{jk} \ln p_k \right] - \\ & - \left[\beta_j \lambda_j \left(\frac{\ln x_h}{a(p)} \right)^2 \right] \frac{1}{b(p)} \end{aligned} \quad [10]$$

δ_{ij} es el delta de Kronecker que es igual a 1 si $i = j$ y es igual a cero en caso contrario. Las condiciones de Slutsky nos permiten derivar las elasticidades precio compensadas que tienen la siguiente expresión:

$$e_{ij}^{ch} = e_{ij}^{uh} + e_i^h w_j^h \quad [11]$$

3. La Encuesta Continua de Presupuestos Familiares

3.1. Características de los datos

Para todo el análisis que se presenta se han utilizado datos procedentes de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF). La ECPF fue iniciada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en enero de 1985 y responde a la necesidad de conocer el origen y cuantía de las rentas familiares y su materialización en gastos de consumo. Los precedentes de la misma se encuentran en la Encuesta Permanente de Consumo, realizada por el INE desde el segundo trimestre de 1977 hasta completar el año 1983, y en la larga serie de Encuestas de Presupuestos Familiares que comienza con la de 1958 y concluye con la realización de la Encuesta Básica de Presupuestos Familiares, en el año 1990/1991. El origen del motivo de la realización de estas encuestas se encuentra en la necesidad de los gobiernos de conocer la evolución de los gastos e ingresos de las economías domésticas, aunque existen otras causas. El motivo principal que ori-

ginó la realización de este tipo de encuestas radicó en la utilidad que presentaban para obtener las ponderaciones para el cálculo de los índices del coste de la vida, en su momento o los índices de precios de consumo actuales.

Los objetivos concretos de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares se centran en obtener información detallada de los siguientes aspectos: i) gastos de consumo para el conjunto nacional; ii) gastos de consumo anuales y su estructura para el conjunto nacional; iii) gastos de consumo anuales según diversas variables de clasificación; iv) ingresos monetarios y no monetarios para el conjunto nacional; v) ingresos anuales según su origen y naturaleza para el conjunto nacional. vi) ingresos anuales según diversas variables de clasificación; vii) consumo de alimentos y bebidas en cantidades físicas para el conjunto nacional.

Debido a que el objeto de estudio de la encuesta son los gastos de consumo y los ingresos de los hogares, consecuentemente las unidades de análisis son los hogares privados que residen en viviendas familiares principales. A efectos de esta encuesta, se define el hogar, como la persona o conjunto de personas que ocupan en común una vivienda familiar principal o parte de ella y consumen y comparten alimentos y otros bienes con cargo a un mismo presupuesto. Se toma la definición censal de vivienda familiar, considerándose como unidad primaria de muestreo la sección censal y, como unidad última de muestreo, la vivienda familiar principal, incluyéndose en la muestra todos los hogares residentes en las viviendas familiares principales seleccionadas.

El tipo de muestreo es bietápico, con estratificación y subestratificación de las unidades de primera etapa, diseñándose en cada comunidad autónoma una muestra independiente que la representa al nivel de grandes agregados. El conjunto de todas ellas representa la nación. Las unidades de primera etapa coinciden con las secciones censales existentes en el momento de realizar la encuesta. El tamaño muestral es de 584, seleccionadas de entre las 32.000, aproximadamente, en que está dividido el territorio nacional. Como unidades de segunda etapa, se han tomado las viviendas familiares principales y dentro de éstas no se hace submuestreo alguno, tomándose a todos los hogares y personas que tengan residencia habitual en las mismas.

El ámbito temporal de la encuesta es el trimestre y el ámbito geográfico todo el territorio nacional. La ECPF se ha realizado durante el período 1985-2005 en dos subperíodos bien diferencia-

dos. Durante el primero, 1985/I-1997/I se calculó un tamaño muestral de 3.200 hogares y se estableció una tasa de rotación del 12,5% trimestral, de forma que un hogar formaba parte de la muestra durante ocho trimestres consecutivos siempre que no dejara de colaborar. Por tanto, debido a dicha falta de colaboración es posible construir paneles de hogares completos e incompletos. Durante el segundo subperíodo, 1997/III-2005/IV, el tamaño de la muestra se duplicó, solicitándose información detallada a la mitad de estos hogares (muestra de colaboración fuerte) y menos detallada a la otra mitad (muestra de colaboración débil) con una estructura de colaboraciones de los hogares diferente a lo largo de los ocho trimestres que como máximo continúan ofreciendo información.

Debido a la complicación de combinar ambas versiones de la encuesta y la falta de un trimestre en 1997, hemos optado en este trabajo por utilizar únicamente los datos correspondientes al primer subperíodo. Por ello, disponemos de 150.853 observaciones correspondientes a 30.632 hogares que han sido observados durante 49 trimestres. El panel tiene la estructura observacional que se presenta en el cuadro 1. Por tanto, constituye un panel incompleto que vamos a utilizar a los efectos de estimar el sistema completo de demanda. Es evidente que a partir de este panel incompleto también se pueden formar paneles completos con los que llevar a cabo el ejercicio. Sin embargo, optamos por la muestra completa con las oportunas selecciones que se explican más adelante porque restringir la misma podría tener implicaciones no deseadas de selección endógena.

3.2. Muestra seleccionada para la estimación y variables

Para la estimación del modelo que se ha presentado en las ecuaciones [5]-[6] se ha seleccionado la muestra de la siguiente forma. Se eliminan las observaciones correspondientes al primer y último decil de la distribución de la renta y del gasto total en bienes no duraderos como forma de controlar las observaciones atípicas que puedan producirse en estas dos variables. Por supuesto, se eliminan aquellas observaciones en las que no se dispone de información para las variables que forman parte de las ecuaciones de demanda a estimar. Esto nos lleva a una muestra de 145.517 observaciones que corresponden a 29.349 hogares cuya estructura en término del número de trimestres en los que se observa cada hogar también se ha presentado en el cuadro 1.

CUADRO 1
ESTRUCTURA DE LAS MUESTRAS

Períodos	Muestra completa	Muestra seleccionada
1	7.851	7.411
2	2.589	2.478
3	2.327	2.238
4	2.193	2.101
5	2.410	2.314
6	2.182	2.086
7	2.045	1.970
8	9.035	8.751
Total	30.632	29.349

Nota: Bajo las columnas muestra completa y muestra seleccionada se recoge el número de hogares que participan en la muestra desde 1 hasta 8 trimestres.

Las variables utilizadas y los estadísticos descriptivos de las mismas se recogen en el cuadro A.1. Las variables endógenas son, de acuerdo con el modelo presentado en [5] las proporciones de gasto en los catorce bienes no duraderos que componen el sistema. Estos bienes son: alimentos y bebidas no alcohólicas consumidas en el hogar, bebidas alcohólicas, tabaco, vestido y calzado, gastos no duraderos en vivienda, gastos en energía para la vivienda, gastos en bienes y servicios relacionados con la salud, gastos en transporte privado incluido carburante para vehículos, transporte público, gastos en comunicaciones y en bienes y servicios no duraderos relacionados con el ocio, comidas y bebidas fuera del hogar y viajes, gastos en bienes y servicios culturales y educativos, gastos en bienes y servicios para cuidado personal y otros gastos en bienes no duraderos.

Si consideramos la evolución de los gastos en estos catorce bienes durante el horizonte temporal considerado, el peso de los alimentos en la cesta de la compra de los hogares españoles ha descendido un 24,6% durante los doce años de la muestra, representando los últimos períodos en torno a una cuarta parte del presupuesto. El peso del tabaco es en el último período un 25% superior a lo que lo era en el primero habiendo pasado la proporción de representar un 1,6 a un 2%. Ha descendido un 17% la proporción de gasto en vestido y calzado sobre el gasto total en bienes no duraderos y un 13,4% el peso del transporte público, habiendo subido un 32,7% los gastos relacionados con la vivienda, un 12,6% la energía para vivienda, un 27,3% los bienes y servicios relacionados con la salud, un 28,5% los gastos en comunicaciones y ocio, un 18,5%

los gastos en comidas fuera y viajes de turismo y un 16,3% el resto de gastos en bienes no duraderos. Finalmente, las proporciones de gasto en bebidas alcohólicas, en transporte privado y carburantes, en educación y cultura y en cuidado personal han experimentado pequeñas variaciones, los tres primeros bienes han perdido entre el 5 y el 7% del peso que representaban a comienzo de la muestra, mientras que el cuarto ha ganado un 6,2%.

Como determinantes de la demanda introducimos, de acuerdo a las especificaciones presentadas, el logaritmo del gasto total en bienes no duraderos en términos reales y su término cuadrático, el logaritmo de los precios de los catorce bienes en términos reales así como una lista amplia de variables socio-demográficas muchas de las cuales solo pueden definirse para el sustentador principal dada la información contenida en la ECPF. Entre ellas, tres variables ficticias que recogen la edad del sustentador principal (los intervalos se corresponden con sustentadores principales que tienen edades entre 35 y 54 años, entre 55 y 64 años y más de 65 años); el nivel de educación del sustentador principal (tres variables ficticias *ded1*, *ded2* y *ded3* que toman, respectivamente, el valor 1 según el sustentador principal sea analfabeto o no tenga estudios, tenga estudios primarios o tenga estudios intermedios, tomando el valor cero en caso contrario). De esta forma el hogar base con el que comparar los resultados medios obtenidos corresponde a una familia con 1,6 hijos cuyo sustentador principal tiene menos de 35 años, tiene estudios primarios, el sustentador principal trabaja y su cónyuge también lo hace y tienen una vivienda en propiedad.

La ECPF también ofrece información respecto a la relación del sustentador principal en cuanto al empleo. Se considera que pueden existir diferencias en el consumo motivadas por dicha situación por lo que se define la variable ficticia (*unem*) que toma el valor 1 si el sustentador principal está parado o busca primer empleo, siendo 0 en caso contrario. También controlamos por sustentadores principales y cónyuges que trabajan (*trabaja* y *dwwif*, respectivamente) y por sustentadores principales que son autoempleados. En relación con la ocupación definimos una variable ficticia que toma valor 1 si los trabajadores son de cuello blanco y cero en caso contrario. Por otra parte, la estructura familiar se controla mediante variables de número de hijos en los tramos menos de un año, entre 1 y 17 años y de más de 18 años que residen en el hogar (*nhijos 0*, *nhijos 1_17* y *nhijos 18*). Finalmente, el tamaño del municipio de resi-

dencia del hogar se introduce mediante dos variables que toman valor 1 si el hogar reside en un municipio de más de 100.000 habitantes (*dcity*) o de menos de 10.000 (*drura*) tomando valor 0 en caso contrario. Introducimos otras variables ficticias, como el sexo del sustentador principal (*dsex*) y la posesión de vivienda principal (*dhome*).

La distribución de las variables indica que en media para todo el período un 25% de los sustentadores principales tienen 65 o más años, un 21% tienen entre 55 y 64, un 40% entre 35 y 54 años. Por educación, la estructura de la muestra es un 26% de estudios de primer grado o inferiores y en torno al 10% tiene estudios superiores. En torno al 5% de los sustentadores principales están desempleados en media y un 17% de las mujeres cónyuges trabajan, siendo el 14% trabajadores por cuenta propia. Casi el 80% de los hogares tienen la casa en propiedad, mientras que el número medio de hijos por hogar es 1,6.

4. Estimación: metodología, resultados y contrastes entre modelos

4.1. Cuestiones metodológicas relativas a la estimación

El modelo propuesto por Deaton y Muellbauer (1980) tiene la clara ventaja de la facilidad con la que se puede estimar si el índice general de precios que aparece en las expresiones de las ecuaciones de demanda se aproxima por un índice de precios fijo previamente seleccionado. A dicho modelo se puede aplicar el método de las ecuaciones aparentemente no relacionadas (SURE) bajo el supuesto de que las perturbaciones en [5] satisfacen las hipótesis tradicionales. Sin embargo, el modelo [5] ha de ajustarse necesariamente mediante métodos no lineales. Al margen de ello, la teoría de la demanda impone restricciones sobre el sistema de ecuaciones. Estas restricciones son aditividad, homogeneidad y simetría. Paramétricamente, aditividad implica, $\sum_{i=1}^I \alpha_i = 1$, $\sum_{i=1}^I \beta_i = 0$, $\sum_{i=1}^I \gamma_{ij} = 0$ y $\sum_{i=1}^I \lambda_i = 0$, mientras que se satisface homogeneidad si y sólo si $\sum_{i=1}^I \gamma_{ij} = 0$. De esta forma,

el sistema es singular por lo que no es posible invertir la matriz de varianzas y covarianzas de las perturbaciones. Sin embargo, podemos dejar una ecuación fuera del sistema y estimar las $I - 1$ restantes sin problemas y utilizar la aditividad para

recuperar los parámetros de la que se ha dejado fuera de la estimación. Homogeneidad implica que se han de introducir los precios relativos al del bien excluido de la estimación y simetría implica que los efectos cruzados de los precios son iguales entre ecuaciones. Homogeneidad es una restricción uni o multiecuacional ya que se impone ecuación a ecuación y se puede contrastar individualmente o para las I ecuaciones que forman el modelo completo. La imposición de simetría implica $(I - 1)(I - 2)/2$ restricciones entre parámetros de diferentes ecuaciones.

La forma de proceder en el aspecto aplicado es la siguiente: imponemos homogeneidad y estimamos el sistema lineal compuesto por trece ecuaciones. Los coeficientes del mismo se utilizan como valores iniciales para la segunda etapa en la que se vuelve a estimar el sistema por métodos no lineales en un proceso iterativo hasta lograr convergencia. Con los coeficientes homogéneos derivamos los estimadores simétricos en la tercera etapa por distancia mínima (1). Las restricciones que presupone considerar que los parámetros de las ecuaciones de demanda son constantes para todos los individuos se pueden relajar con la introducción de características propias de las unidades familiares. Los hogares que tenemos en las encuestas difieren en tamaño, composición y edades de los miembros, ocupación y nivel de estudios del sustentador principal, etc. La introducción de las mismas permite que, aunque se considere la misma función de demanda para todos los individuos, éstos puedan tener diferentes patrones de comportamiento frente al consumo.

El procedimiento descrito anteriormente es válido cuando no tenemos problemas de correlación entre los regresores y los errores. Sin embargo, una inspección en detalle de los datos de consumo revela que existen porcentajes no desdeñables de observaciones nulas en el consumo de ciertos bienes. Esto es así por varias razones que, en general, dependen del bien en cuestión que estamos analizando. Así, los ceros que se producen en bebidas alcohólicas son debidos a que los hogares completan la información sobre el consumo en la semana de referencia por lo que si se produce infrecuencia en la compra de las mismas, observaremos gastos nulos que no corresponden propiamente con consumos nulos. Podemos decir para esos casos que el consumo observado y el deseado no coinciden porque existe infrecuencia en la compra del bien, lo que genera un problema econométrico de errores en variables. Existen otros bienes para los que esto no constituye ningún problema pero sí lo es que exista un porcentaje de

individuos que no son consumidores de los mismos. Para ellos el problema es de participación lo que, en términos econométricos, genera un problema de especificación en el modelo pero no de errores en las variables. Finalmente, pueden existir casos en los que se produzcan ambas circunstancias, es decir, individuos no consumidores e individuos que compran con infrecuencia y otros en los que se combinen no consumidores con consumo infrecuente y con consumidores potenciales que en el momento de ser observados no han gastado por razones diferentes de la infrecuencia. Si observamos los catorce grupos de bienes en los que estamos interesados, dentro de la primera categoría podríamos situar al margen de las bebidas alcohólicas, el vestido y calzado, los gastos en salud, transporte privado, transporte público, comunicaciones, gastos en ocio, gastos en educación y cultura o carburantes. Por otra parte, tabaco y gastos en ocio quedarían clasificados en las otras categorías (ver Labeaga, Preston y Sanchis-Llopis, 2001).

Con el fin de detectar si esto es así, hemos realizado varios ejercicios descriptivos como calcular las medias de gasto por hogar para los trimestres en los que proporcionan información y las medias en cada período del tiempo del gasto en los catorce bienes por cohortes definidos sobre la base de una o varias variables comunes. En el primer caso, en la medida en que se observe algún período con gasto positivo, es mucho más probable que la causa de las observaciones nulas sea debida a la infrecuencia, mientras que es más probable que sea un problema de participación si el porcentaje de ceros se mantiene alto cuando se calculan las medias por hogar agregadas en el tiempo. En el segundo caso, si se calculan las medias condicionadas a gasto positivo y sin condicionar a gasto positivo y no existen diferencias relevantes, entonces el problema puede venir generado por infrecuencia, mientras que de no ser así, las otras causas aparecerían como más probables. El cuadro 2 ofrece información acerca de las medias de las proporciones de gasto para estos casos.

Para el caso de infrecuencia de compra, que es el que vamos a considerar en este trabajo dado que es la causa más común, se genera un problema de error en el gasto del bien comprado con infrecuencia, error que se traslada al gasto total. En este caso, tenemos el conocido problema de errores en variables que afecta a regresores por lo que procedimientos de mínimos cuadrados ordinarios (o procedimientos de mínimos cuadrados no lineales) proporcionan estimadores sesgados

CUADRO 2
PORCENTAJE DE OBSERVACIONES NULAS

Bien	Medias por observación	Medias por hogar
Alimentos	0,43	0,13
Alcohol	48,66	18,76
Tabaco	47,29	35,30
Vestido y calzado	11,84	1,85
Vivienda	0,05	0,02
Energía	0,94	0,33
Salud	42,36	13,86
Transporte privado	40,27	27,02
Transporte público	58,02	29,04
Comunicaciones	11,59	5,60
Comidas fuera	19,22	8,81
Educación	55,48	33,02
Cuidado personal	37,86	9,78
Otros bienes	35,94	13,21

Nota: Bajo las columnas medias por observación y medias por hogar se recoge el porcentaje de observaciones nulas en los grupos de gasto considerados, calculados como valores medios globales y en las medias por hogar para el número de observaciones en los que cada uno de ellos proporciona información.

de los parámetros. Lo habitual es utilizar procedimientos de variables instrumentales y normalmente se utiliza la renta para instrumentar el gasto total bajo el supuesto generalmente utilizado de que los hogares realizan sus procesos de presupuestación en dos etapas. En una primera etapa toman las decisiones de oferta de trabajo, ahorro e inversión y en una segunda etapa distribuyen el gasto disponible para bienes no duraderos entre la cesta elegida. De esta forma, como las decisiones sobre renta y gasto se producen en dos episodios diferentes, los errores del segundo no están correlacionados con las variables que se deciden en el primero, aun cuando tenemos evidencia clara que gasto total y renta son dos variables muy correlacionadas. Por tanto, la renta satisface los dos requerimientos para ser un buen instrumento. Nosotros tenemos un argumento en contra de esta forma de proceder por cuanto dudamos que se cumpla la separabilidad entre las decisiones que se toman en ambas etapas, ya que las decisiones sobre oferta de trabajo (ocio) y consumo serán no separables con alta verosimilitud. Si esto es así, disponer de datos de panel permite tener instrumentos adecuados entre la información. Así, el primer retardo del gasto total cumpliría los requisitos para ser un buen instrumento si las perturbaciones en [5] no están autocorrelacionadas. Pero si hubiera autocorrelación de primer orden, entonces el segundo retardo del gasto total sería un buen instrumento, y así sucesivamente.

Aunque hemos realizado pruebas con diferentes especificaciones y bajo diferentes supuestos, los únicos resultados que vamos a presentar en la siguiente subsección corresponden, en primer lugar, a los estimadores bajo el supuesto de no presencia de errores en variables que se han obtenido mediante procedimientos no lineales en la forma previamente descrita; en segundo lugar, proporcionamos estimadores por variables instrumentales obtenidos, también, por procedimientos no lineales.

4.2. Resultados y contrastes

En esta sección presentamos los resultados de la estimación de los modelos que se han presentado en las ecuaciones [1] a [5]. Por razones de espacio únicamente presentamos las elasticidades renta y precio propio estimadas para los bienes que componen el sistema, aunque incluimos un par de párrafos comentando los resultados obtenidos para el resto de coeficientes del modelo. En relación con este último punto, la edad es un determinante importante de la demanda para todos los bienes, mostrando un perfil de influencia no lineal en algunos casos como las bebidas alcohólicas, los gastos relacionados con la salud, el transporte público y los gastos en educación y cultura. En el primer caso, la proporción disminuye con la edad hasta un punto, a partir del cual aumenta. Los hogares que más gastan en sanidad son los que sus sustentadores principales son jóvenes (posiblemente por efecto de los hijos) y los que son mayores por efecto de su propia salud. En transporte público los individuos gastan a edades medias más que los jóvenes y más que los mayores, posiblemente fruto de las subvenciones al transporte que se producen tanto para la juventud como tras la jubilación. El caso de los gastos en educación y cultura tiene una explicación menos clara por cuanto no son los más jóvenes los que más gastan como era esperable sino los del tramo de edad de 35 a 54, posiblemente porque tienen los hijos en edad universitaria y parte de dichos gastos no están universalmente cubiertos por el sistema educativo. En el caso de los alimentos consumidos en el hogar existe un perfil de gastos que crece monótonamente con la edad fruto de que posiblemente se pasa más tiempo en casa y en el caso del tabaco y el vestido y calzado son monótonamente decrecientes. En el primero como consecuencia de la salud, de la presencia de hijos y de la propia concienciación, y en el segundo, de las necesidades. Los gastos en vivienda descienden monótonamente con la edad, como era esperable, mientras que en

CUADRO 3
ELASTICIDADES RENTA Y PRECIO PROPIO

Bien	Método 1		Método 2	
	Elasticidad renta	Elasticidad precio	Elasticidad renta	Elasticidad precio
Alimentos	0,6948	-0,0560	0,6875	-0,0583
Alcohol	1,0968	-0,7128	0,9842	-0,4255
Tabaco	0,7442	-0,6133	0,7620	-0,8610
Vestido y calzado	1,3618	0,0572	1,1670	-0,0833
Vivienda	0,8587	-2,0159	0,9313	-1,5559
Energía	0,4927	-0,4851	0,5407	-0,6097
Salud	1,5685	-2,4159	1,3465	-3,9124
Transporte privado	1,4904	-0,4013	1,4150	0,0384
Transporte público	1,0657	-1,4201	1,0514	-1,5461
Comunicaciones	1,1128	-0,4657	1,2590	0,0280
Comidas fuera	1,4590	-2,8544	1,5728	-2,7699
Educación	1,3921	-3,2540	1,4912	-2,4046
Cuidado personal	1,3084	-0,9876	1,3447	-1,4508

Nota: Método 1 se refiere a que la estimación del sistema presentado en [5] se ha llevado a cabo bajo el supuesto de inexistencia de errores en variables. El procedimiento ha sido mínimos cuadrados no lineales. Método 2 presenta resultados por variables instrumentales no lineales porque hemos considerado la posibilidad de errores de medida en el gasto total.

los de energía para vivienda sucede todo lo contrario. Los gastos en cuidado personal se mantienen constantes a lo largo del ciclo vital mientras que los relacionados con el ocio experimentan un decrecimiento continuo.

En relación con la educación, el patrón no es muy claro para todos los bienes pero se puede resumir en que los hogares gastan más en bienes relacionados con el ocio (viajes, comidas fuera), con la salud por cuanto los gastos de la ECPF recogen aquello que no queda cubierto por la Seguridad Social que es universal en nuestro país y, por tanto, es mucho más probable que el pago de estos bienes y servicios lo hagan hogares con altos niveles de renta, asociados a altos niveles de educación. De la misma manera, los gastos en transporte privado y carburantes se incrementan a medida que se incrementa el nivel educativo de los hogares, mientras que quienes más gastan en transporte público son individuos de niveles educativos intermedios.

Las variables que recogen la situación en el mercado de trabajo de los sustentadores principales y sus cónyuges se introducen, primero, para tratar de minimizar el impacto de la no separabilidad entre las decisiones de consumo y ocio (ver Browning y Meghir, 1991) y segundo, porque pueden ser determinantes importantes de la demanda debido fundamentalmente a efectos renta. Así, la variable ficticia que capta la situación de desempleo del sustentador principal refleja que en dichos hogares se produce una reduc-

ción en las proporciones de gasto de casi todos los bienes. Cuando el cónyuge trabaja se incrementan las proporciones de gasto de todos los bienes a excepción de alimentos en el hogar, por lo que aumenta el gasto en comidas fuera de casa; se reducen los gastos en vivienda y no duraderos del hogar y los gastos en transporte público. El factor de trabajar por cuenta propia tiene efectos positivos sobre las proporciones de gasto en alimentos, bebidas alcohólicas, gastos en energía para vivienda, en transporte privado y gasolina y en educación y cultura. Finalmente, tener vivienda en propiedad afecta de forma positiva a la proporción demandada de bienes de lujo y negativa a los de primera necesidad.

El cuadro 3 presenta las elasticidades renta y precio propio calculadas en la media de la distribución de las variables. Ofrecemos dos conjuntos de resultados que difieren en el supuesto de inexistencia de errores en variables (método 1) o presencia de errores en variables (método 2). En este último caso, hemos elegido presentar el conjunto de resultados en los que se ha instrumentado el gasto corriente con el gasto retardado un período, es decir, suponiendo que la perturbación no presenta autocorrelación. No existen grandes sorpresas en relación con lo que a priori se espera. Son bienes de lujo vestido y calzado, bienes relacionados con la salud, transporte privado y gasolina, comunicaciones y ocio, comidas fuera del hogar y viajes, educación y cultura y gastos en cuidado personal. Puede resultar sorprendente que

los gastos en salud y en educación y cultura sean bienes de lujo. Sin embargo, debemos tener en cuenta que dado que el sistema de bienestar cubre universalmente ambos capítulos, la información de la encuesta recoge los gastos que quedan fuera del sistema y que, generalmente, realizan hogares de renta alta. Alimentos y bebidas no alcohólicas, tabaco, gastos en vivienda y no duraderos para el hogar y energía para el hogar son bienes de primera necesidad. En el caso del tabaco, esto está reflejando hábitos o adicción en su consumo. La elasticidad renta de bebidas alcohólicas y transporte público no son significativamente diferentes de la unidad.

En relación con la elasticidad precio de los bienes que componen el sistema, gastos en vivienda y no duraderos para el hogar, gastos en sanidad, transporte público, comidas fuera del hogar y viajes, educación y cultura son muy elásticos a precio. Por lo anteriormente comentado, no sorprende el resultado para gastos en educación y sanidad y puede resultar chocante para el caso de transporte público. Sin embargo, el transporte público es un bien no accesible (o poco accesible) para hogares que viven en medios rurales y estos valores están calculados utilizando las medias de gasto y proporción de gasto de todos los hogares, por lo que están supervalorados, ya que la media de la proporción (que está en el numerador de la expresión de la elasticidad) es mucho mayor cuando se excluyen los hogares que no gastan o gastan poco en este bien que son los que viven en entornos rurales. El resto de los bienes son inelásticos a cambios en los precios relativos, con vestido y calzado presentando una elasticidad para la que no se puede rechazar que sea significativamente igual a cero.

Los resultados previamente comentados son los obtenidos con el método 1 en el que se supone que no existe problema de correlación entre errores y gasto total. Cuando permitimos correlación entre estas variables y estimamos utilizando como instrumento del gasto total el gasto total retardado un período, no se producen cambios importantes en las elasticidades renta y se observan cambios en las elasticidades precio de tres grupos: transporte privado y gasolina, comunicaciones y ocio y gastos en cuidado personal. En los dos primeros casos, el valor absoluto de la elasticidad descende de forma notable, lo que implica en este caso que no hay respuesta de la cantidad a variaciones en los precios. Es evidente que en transporte privado y gasolina y en comunicaciones y ocio existe un problema importante de infrecuencia de compra que hace que la perturbación

y el gasto estén muy correlacionados y esto afecte de forma relevante los resultados obtenidos. En el caso de cuidado personal, pueden existir problemas adicionales que explican las observaciones nulas con el resultado que el bien se vuelve elástico a cambios en precios.

La justificación en términos de contrastes para la instrumentación del modelo es clara, como lo es para la utilización de un modelo no lineal por cuanto el parámetro de la renta cuadrática es significativamente diferente de cero en once de los trece bienes considerados y es estadísticamente cero en transporte público y comidas fuera del hogar y gastos en viajes.

5. Simulación

5.1. Cuestiones metodológicas relativas a la simulación

Para la simulación tomamos el último trimestre disponible de la muestra dado que la misma es representativa trimestralmente. No pretendemos realizar ningún análisis completo de bienestar sino describir cómo los parámetros estimados de un sistema de demanda pueden tener una utilización con fines de prescripción de medidas de política económica o fiscal. Para ello, los *inputs* necesarios son los datos y los parámetros del sistema. Adicionalmente, debemos proponer un escenario de reforma impositiva. Supondremos que se modifican los tipos de IVA de forma que se simplifica el impuesto estableciendo un tipo único para todos los bienes. De esta forma, si suponemos que q_i es el precio del bien i antes del impuesto, t_i que corresponde al tipo de IVA más las accisas e_i caso de soportarlas dicho bien, el precio después de impuestos será:

$$p_i = (q_i + e_i) (1 + t_i) \quad [12]$$

Como tenemos los parámetros estimados, si se mantienen los patrones de demanda, podemos predecir las nuevas proporciones de gasto dados los nuevos precios y, por tanto, el nuevo volumen de gasto en cada bien (Baker, McKay y Symons, 1990). Sabiendo el gasto antes de la reforma impositiva y el gasto después podemos calcular los pagos impositivos de los hogares antes y después, así como el incremento en los pagos que cada hogar ha de afrontar y cómo estos incrementos se distribuyen entre bienes y entre hogares. La reforma consiste en incrementar todos los tipos de IVA para situarlos en el tipo medio del 16%.

Como quiera que sabemos de antemano que esta reforma provocará grandes efectos sobre los pagos impositivos dada la estructura de la demanda, realizamos otra simulación (podríamos verla como un ejercicio de segunda ronda) en la que reciclamos el incremento recaudatorio que hemos obtenido en la primera en forma de una transferencia de cuantía fija (*lump sum*) igual a la media poblacional del incremento recaudatorio por hogar. Esta reforma contemplada de forma global es neutral en términos de recaudación.

5.2. Resultados de la simulación

Los resultados que resaltamos en este ejercicio ilustrativo corresponden únicamente a recaudación global y a pagos impositivos de los hogares en las dos situaciones descritas. En lugar de proporcionar resultados en términos absolutos, todas las cifras las presentamos en términos relativos. En el cuadro 4 se presentan los resultados de los cambios en la recaudación por impuestos indirectos para cada uno de los catorce bienes considerados así como para el total. En términos porcentuales, la recaudación se incrementa más en aquellos grupos que han sufrido incrementos en el tipo impositivo de IVA del superreducido o reducido al tipo medio del 16%. De hecho, existen grupos de bienes en los que se pierde recaudación porque no han visto modificados los precios pero para los que los individuos ajustan su demanda de acuerdo con las respuestas de precios y renta que

CUADRO 4
CAMBIOS RECAUDATORIOS

Bien	Cambio
Alimentos	164,76
Alcohol	0,37
Tabaco	1,02
Vestido y calzado	0,10
Vivienda	36,72
Energía	-7,45
Salud	447,53
Transporte privado	-1,19
Transporte público	100,84
Comunicaciones	72,34
Comidas fuera	103,96
Educación	27,73
Cuidado personal	-3,42
Otros bienes	0,49
Total	48,21

Nota: Las cifras de la tabla corresponden a los incrementos (decrementos) porcentuales en la recaudación en cada bien y a nivel global.

CUADRO 5
CAMBIOS EN LOS PAGOS IMPOSITIVOS

Tipo de hogar	Reforma 1	Reforma 2
Media	48,21	-15,90
Por decilas de gasto total:		
Decila 1	59,52	-185,87
Decila 2	56,93	-93,10
Decila 3	53,53	-60,01
Decila 4	51,84	-40,43
Decila 5	52,16	-26,41
Decila 6	51,89	-14,63
Decila 7	50,95	-6,23
Decila 8	50,15	1,62
Decila 9	48,61	9,84
Decila 10	47,35	19,28

Nota: La columna reforma 1 recoge los incrementos porcentuales en los pagos impositivos tras la subida de todos los tipos de IVA al 16%. En la columna reforma 2 se presenta la misma medida de pagos impositivos, pero se calcula tras transferir el incremento recaudatorio que proporciona la reforma 1, en forma de transferencia de suma fija entre los hogares de la población.

se han estimado. Esto sucede para el caso de los gastos en energía, transporte privado y carburantes y bienes y servicios para el cuidado personal. Dada la estructura de la demanda, aquellos bienes que más contribuyen a incrementar la recaudación son los alimentos, los gastos en vivienda, los gastos en bienes y servicios relacionados con la salud, el transporte público y los gastos en comidas fuera del hogar y viajes. Hemos de notar que los incrementos porcentuales en los tipos de los bienes son diferentes a los incrementos en la recaudación porque existe respuesta de los consumidores y porque dicha respuesta no es lineal. Así, por ejemplo, el incremento en los precios del transporte público ha sido del 128,57% que ha generado un incremento en recaudación del 100,84%, dada la respuesta en demanda de los individuos a los cambios en los precios.

Por otra parte, el cuadro 5 presenta información acerca de los cambios en los pagos impositivos que experimentan los hogares españoles. En la columna segunda se recoge dicha información en el contexto de una reforma no neutral en la que se cambia el tipo de IVA de los bienes que inicialmente no estaban gravados al tipo medio. De esta forma, todos los hogares pierden en términos de bienestar material medido por el cambio en los pagos impositivos indirectos, porque los precios no descienden postreforma para ningún bien. La variación en las pérdidas relativas va desde el 59,5 al 47,35% que pagan más en impuestos indirectos los hogares más pobres y más ricos, respectivamente. La reforma así vista

es muy regresiva y esto es porque los bienes que sufren incrementos en precios más importantes son los bienes de primera necesidad a los que los hogares más pobres dedican su mayor parte del presupuesto. Cuando los ingresos impositivos extra se reparten a partes iguales entre ellos, es evidente, tal como se esperaba, que los que más ganan sean los más pobres y los que más pierden sean los más ricos. En las primeras decilas de gasto total no existen perdedores y en las decilas más ricas no se observan ganadores. En las decilas centrales existe un porcentaje heterogéneo (en función de la posición de la decila) de ganadores y perdedores. En términos de la medida calculada, la reforma es muy progresiva.

6. Conclusiones

En este trabajo hemos utilizado datos de las Encuestas Continuas de Presupuestos Familiares realizadas desde 1985 por el Instituto Nacional de Estadística para ajustar el comportamiento en demanda de bienes de los hogares españoles. Para ello, se han estimado sistemas completos de demanda de un agregado de bienes no duraderos utilizando como modelos económicos subyacentes tanto el sistema de demanda casi ideal propuesto por Deaton y Muellbauer (1980) como su extensión cuadrática propuesta por Banks, Blundell y Lewbel (1997). Al margen de caracterizar el comportamiento de los hogares e identificar los determinantes fundamentales del mismo a lo largo de los últimos años, los parámetros estimados de un sistema completo han sido utilizados con otros objetivos diferentes. En el ejercicio que se ha realizado se ilustra su utilidad a través de la simulación de una hipotética reforma de la imposición indirecta que establece un tipo único del impuesto sobre el valor añadido (IVA) del 16% para todos los bienes.

Aunque el trabajo muestra algún resultado con implicaciones para la especificación de los modelos, por ejemplo, cuadráticos en renta frente a lineales, queremos resaltar de los resultados otras cuestiones con más contenido económico. Primero, la importancia de utilizar datos individuales y de panel para el ajuste de sistemas de demanda por las razones mencionadas. Segundo la riqueza de los resultados obtenidos en cuanto a caracterizar el comportamiento en consumo de bienes duraderos de los hogares españoles. Tercero, la flexibilidad de la respuesta de la renta que identifica unos cuantos bienes para los cuales cambia la naturaleza (necesidad-lujo) a lo largo de

la distribución de la renta de los hogares. Cuarto, la posibilidad que ofrecen datos de hogares observados a lo largo del tiempo como los de la ECPF para identificar adecuadamente los efectos de los precios. Quinto, la naturaleza de los bienes que son clasificados de acuerdo a lo esperado en la mayoría de los casos, tanto por lo que se refiere a su comportamiento elástico como inelástico ante cambios en renta y precios. Finalmente, la riqueza de los instrumentos de simulación para analizar los efectos de reformas fiscales y la gran capacidad de las mismas para generar recaudación, aunque a un coste de bienestar alto para los hogares. Pensemos que se modifica el tipo impositivo de los alimentos y bebidas consumidas en el hogar que pasan de pagar tipos de IVA super-reducidos y reducidos a pagar el tipo medio del 16%. En este contexto, la reforma planteada incrementa fuertemente la recaudación pero resulta muy regresiva. Cuando se transfiere el incremento de recaudación de dicha reforma como una transferencia de suma fija, la reforma se vuelve muy progresiva como era de esperar. Estos resultados son fruto de la estructura de demanda de los hogares españoles pobres que concentran una gran parte de su presupuesto en bienes no duraderos de primera necesidad. □

NOTAS

- (1) El proceso iterativo de la segunda etapa permite soslayar los problemas de endogeneidad del índice de Stone que empleamos para estimar el modelo. Para más detalles se puede consultar el trabajo de Pashardes (1993).

BIBLIOGRAFÍA

- Baker, P.; McKay, S. y Symons, E. (1990): «The Simulation of Indirect Tax Reforms: The IFS Simulation Program for Indirect Taxation (SPIT)», WP90/11, Institute for Fiscal Studies, Londres.
- Banks, J.; Blundell, R. y Lewbel, A. (1997): «Quadratic Engel Curves, Welfare Measurement and Consumer Demand», *The Review of Economics and Statistics*, 79, 527-539.
- Blundell, R. (1988): «Consumer Behaviour: Theory and Empirical Evidence. A Survey», *The Economic Journal*, 98, 16-65.
- Blundell, R.; Browning, M. y Meghir, C. (1994): «A Microeconomic Model of Intertemporal Substitution and Consumer Demand», *Review of Economic Studies*, 61, 57-80.
- Blundell, R.; Pashardes, P. y Weber, G. (1993): «What Do We Learn about Consumer Demand Functions from Micro-data?», *American Economic Review*, 83, 570-597.

- Browning, M. y Meghir, C. (1991): «The Effects of Male and Female Labour Supply on Commodity Demands», *Econometrica*, 59, 925-951.
- Deaton, A. S. y Muellbauer, J. N. J. (1980): «An Almost Ideal Demand System», *American Economic Review*, 70, 312-326.
- Labeaga, J. M. y López, A. (1995): «Reformas fiscales de impuestos indirectos: un programa de simulación para España», *Hacienda Pública Española*, 133, 131-144.
- Labeaga, J. M.; Preston, I. y Sanchis-Llopis, J. A. (2001): «Children and demand patterns: evidence using Spanish panel data», with I. Preston and J. Sanchis-Llopis, DT 08-2001, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Mroz, T. (1987): «The Sensitivity of an Empirical Model of Married Women's Hours of Work to Economic and Statistical Assumptions», *Econometrica*, 55, 765-799.
- Pashardes, P. (1993): «Bias in estimating the Almost Ideal Demand System with the Stone index approximation», 103, 908-915.
- Stone, J. R. N. (1954): «Linear expenditure systems and demand analysis: an application to the pattern of British demand», *The Economic Journal*, 54, 511-527.

RESUMEN

En este trabajo utilizamos datos de las Encuestas Continuas de Presupuestos Familiares realizadas desde 1985 por el Instituto Nacional de Estadística para ajustar el comportamiento en demanda de bienes de los hogares españoles. Para ello, estimamos sistemas completos de demanda de un agregado de bienes no duraderos utilizando como modelos económicos subyacentes tanto el sistema de demanda casi ideal propuesto por Deaton y Muellbauer (1980) como su extensión cuadrática propuesta por Banks, Blundell y Lewbel (1997). Al margen de caracterizar el comportamiento de los hogares e identificar los determinantes fundamentales del mismo a lo largo de los últimos años, los parámetros estimados de un sistema completo sirven con otros objetivos diferentes. En el ejercicio que presentamos, ilustramos su utilidad a través de la simulación de una hipotética reforma de la imposición indirecta que establece un tipo único del impuesto sobre el valor añadido (IVA) del 16% para todos los bienes.

Palabras clave: Sistema de demanda, Datos de panel, Imposición indirecta, Microsimulación.

ANEXO
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES UTILIZADAS EN LA ESTIMACIÓN

Variable	Mean	Std. Dev.	Min.	Max.
w1	0,3060	0,1389	0	0,9651
w2	0,0114	0,0225	0	0,7557
w3	0,0165	0,0251	0	0,6858
w4	0,0981	0,0943	0	0,8936
w5	0,2493	0,1406	0	1
w6	0,0368	0,0323	0	0,7534
w7	0,0211	0,0501	0	0,8554
w8	0,0623	0,0814	0	0,8897
w9	0,0119	0,0301	0	0,7504
w10	0,0419	0,0415	0	0,8083
w11	0,0804	0,0900	0	0,9438
w12	0,0210	0,0428	0	0,7511
w13	0,0161	0,0277	0	0,5156
w14	0,0265	0,0615	0	0,9178
lgasto	8,4116	0,5894	5,6307	10,4968
lrenta	8,4609	0,5689	6,4165	10,3158
e3554	0,3952	0,4888	0	1
e5564	0,2116	0,4085	0	1
e65	0,2571	0,4370	0	1
ded1	0,2618	0,4396	0	1
ded2	0,4530	0,4977	0	1
ded3	0,2099	0,4072	0	1
dunem	0,0489	0,2157	0	1
trabaja	0,5814	0,4933	0	1
dwwif	0,1690	0,3748	0	1
dwcwo	0,3357	0,4722	0	1
dse1	0,1405	0,3475	0	1
dhome	0,7849	0,4108	0	1
nhijo0	0,0373	0,2153	0	6
nhijo1_17	0,7915	1,0520	0	9
nhijo18	0,7672	1,0247	0	9
dq1	0,2613	0,4393	0	1
dq2	0,2468	0,4311	0	1
dq3	0,2445	0,4298	0	1

Datadiar Fiscal para Economistas de Madrid incluye:

6 Servicios imprescindibles

1 Oferta única

70% De descuento



1.- Base de datos de Fiscal

2.- I.R.P.F.

3.- Impuesto de Sociedades

4.- I.V.A.

5.- Revista "Gaceta Fiscal" en Internet

6.- Datadiar Contable

Oferta de suscripción

79€

Pago trimestral

~~940€~~

289€

Pago anual

Más información en
www.datadiar.com
902 092 888

Oferta válida sólo hasta el
30 de septiembre de 2008
IVA no incluido.
Suscripción exclusiva para miembros del
Colegio de Economistas de Madrid.

datadiar  **com**
www.datadiar.com

La demanda de viviendas

1. Introducción

La adquisición de una vivienda constituye la más relevante de las decisiones de inversión efectuada por una familia en su ciclo vital. La demanda de vivienda depende de un amplio conjunto de variables, entre las que destacan las de carácter real y las ligadas a la financiación mediante préstamo de la compra de la vivienda. El crecimiento destacado de la economía española entre 1997 y 2007 favoreció un aumento significativo de la renta disponible de los hogares, y un incremento importante del número de hogares, por lo que se refiere a las variables reales.

En cuanto a la evolución de las variables financieras que actúan sobre la demanda de vivienda, su papel ha sido relevante en la etapa de auge inmobiliario citada. Un trabajo reciente del Fondo Monetario Internacional considera que los *shocks* de demanda aparecen como decisivos a efectos de explicar el largo e intenso período de expansión del mercado de vivienda registrado recientemente en un amplio número de países desarrollados (FMI, 2008).

Los procesos de expansión de los precios de la vivienda los generaron las excepcionales condiciones de financiación provocadas por unas políticas monetarias excesivamente laxas. Dichas políticas se apoyaron en unos tipos de interés más que reducidos. A la cabeza de la responsabilidad de tales políticas aparece la Reserva Federal de Estados Unidos, que mantuvo estabilizado en el 1% el principal tipo de interés de intervención durante unos tres años.

La realidad de un crédito bancario abundante y barato se vio reforzada por un evidente relajamiento en las condiciones de concesión de nuevos préstamos por parte de las entidades financieras en algunos países. Desde el momento en el que los sistemas de financiación a la vivienda han alcanzado unos desarrollos tan potentes y se han generado unos mercados hipotecarios de una dimensión tan sustancial, la vivienda se ha convertido en un potencial elemento desestabilizador de la coyuntura económica.

El uso como garantía de la vivienda para la obtención de financiación para cualquier propósito por parte de los hogares ha supuesto una cierta reducción de la habitual autodisciplina del gasto familiar. La amplia deuda hipotecaria familiar acumulada tras el prolongado episodio de auge aparece como un problema potencial en numerosos países desarrollados. Posibles desarrollos negativos, como unos mayores tipos de interés o elevaciones sustanciales en los precios

de las primeras materias, afectarían a unos hogares tan endeudados, con los consiguientes riesgos para el conjunto de la economía.

En el trabajo presente se analiza, en primer lugar, el comportamiento de las variables reales y financieras que han actuado sobre la demanda de vivienda en la etapa de auge 1997-2007, subrayando la relevancia que en el cambio de perfil del ciclo del mercado de la vivienda han tenido los cambios en las condiciones de financiación. En segundo lugar se comenta la trascendencia que para el cambio cíclico citado ha presentado el elevado esfuerzo de acceso a la vivienda existente en España en 2007, consecuencia de los aumentos de los precios de venta y de los más altos tipos de interés producidos desde el verano de 2005.

Por último, se describe el comportamiento reciente del mercado de vivienda en España, subrayando en especial la incidencia desaceleradora que sobre los precios de las viviendas ha ejercido el mayor coste de capital y el notable aumento del *stock* de viviendas. El creciente diferencial existente entre la producción y las compras de nuevas viviendas ha ocasionado una saturación de oferta que ejercerá una influencia a la baja sobre el crecimiento de la economía española en los próximos años.

2. Demanda de vivienda, factores no financieros y financieros

La demanda de vivienda depende del precio de mercado (o del alquiler, en el caso de la vivienda arrendada), así como de otras variables económicas: el ritmo de crecimiento de la economía, la renta disponible familiar, la evolución del número de hogares, el coste de capital. La posesión y el uso de la vivienda por el propietario-ocupante tienen un coste explícito, que es el servicio de la deuda (amortización del principal e intereses) derivada del préstamo con el que adquirió la vivienda. Unos ritmos más elevados de crecimiento de la economía y de aumento del número de hogares impulsan la compra de vivienda.

Si una vivienda se adquiere mediante un préstamo bancario, la decisión de compra depende, además del precio de venta de la vivienda, de las condiciones de financiación externa, como son el tipo de interés, el plazo, la relación préstamo/valor y la disponibilidad efectiva de financiación. El descenso de los tipos de interés y el aumento del plazo de amortización de los préstamos también estimulan la demanda de vivienda.

En el caso de la demanda de vivienda como activo, el adquirente inversor atiende sobre todo a la rentabilidad. Esta última deberá superar al coste de capital, definido como la suma de los tipos de interés a largo plazo del mercado corregidos de inflación, la depreciación de la vivienda y la fiscalidad. La rentabilidad de la vivienda-activo depende estrechamente de las expectativas de revalorización de la vivienda y de los alquileres.

2.1. Las variables reales

Las variables explicativas de la demanda de vivienda se pueden clasificar entre reales y financieras (Banco Central Europeo, 2006). Entre las variables no financieras, las más relevantes son los precios de venta de las viviendas, la creación de nuevos hogares y el crecimiento de la economía. La trascendencia de las variables financieras se deriva de lo elevados que resultan los precios de las viviendas respecto de los ingresos medios de los hogares, que obliga a acudir a la financiación externa.

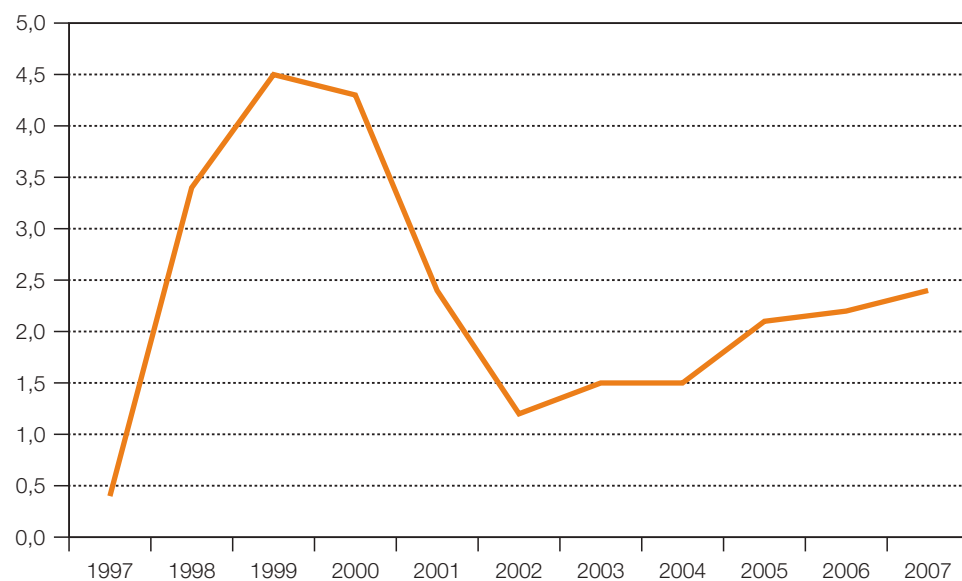
Crecimiento de la economía, renta disponible y creación de hogares son las variables económicas más relevantes, junto al precio de venta, en cuanto a explicación del comportamiento de la demanda de vivienda se refiere. Durante el período de auge 1998-2007 el PIB por habitante de la economía española creció a precios constantes a un ritmo medio del 2,5% (gráfico 1). La renta disponible real de los hogares aumentó en el mismo período en un 3,8% medio anual.

A efectos de compra de vivienda ha resultado relevante el retroceso de la tasa de ahorro familiar experimentado en el período 1998-2007. Dicha tasa ha retrocedido en España desde el 13,4% de la renta disponible en 1998 hasta el 10,4% en 2007 (gráfico 2). La participación del ahorro familiar respecto del PIB ha descendido desde el 9,1% de 1997 hasta el 6,6% de 2007.

El importante aumento de las compras de vivienda y del consumo de los hogares ha estado acompañado de un fuerte crecimiento del endeudamiento familiar, desde el 52,7% de la renta disponible familiar hasta el 132,1% de 2007. El destino creciente del ahorro a la amortización de los préstamos para compra de vivienda ha ocasionado que el ahorro financiero haya sido negativo desde 2004.

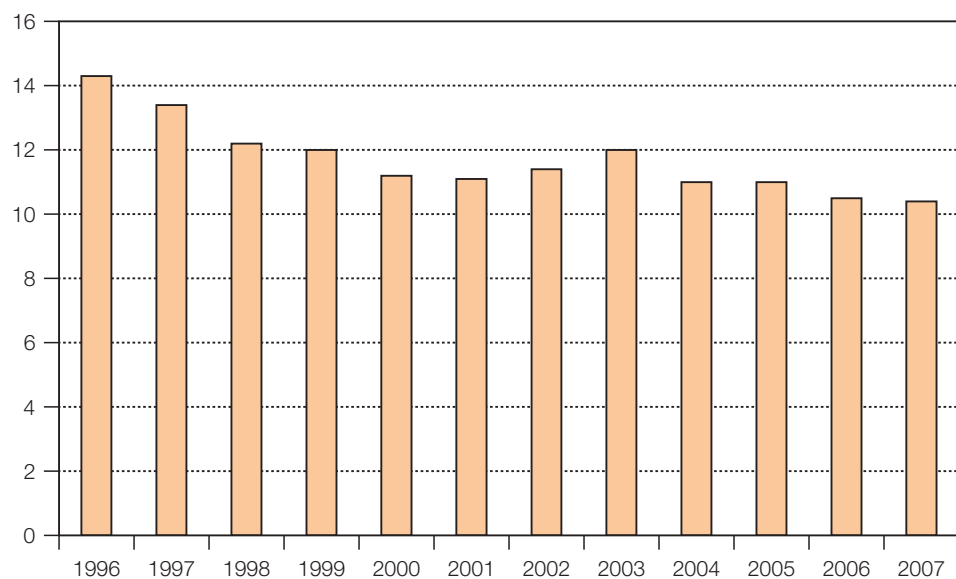
En cuanto a la demografía, según la Encuesta de Población Activa del INE, el número de hogares, variable decisiva en la evolución de la demanda de vivienda como bien de uso, ha crecido con fuerza en los últimos años. Entre 1997 y 2007 el

GRÁFICO 1
ESPAÑA: PIB POR HABITANTE, PRECIOS CONSTANTES, 1997-2007
 (Tasas de crecimiento anual, en porcentaje)



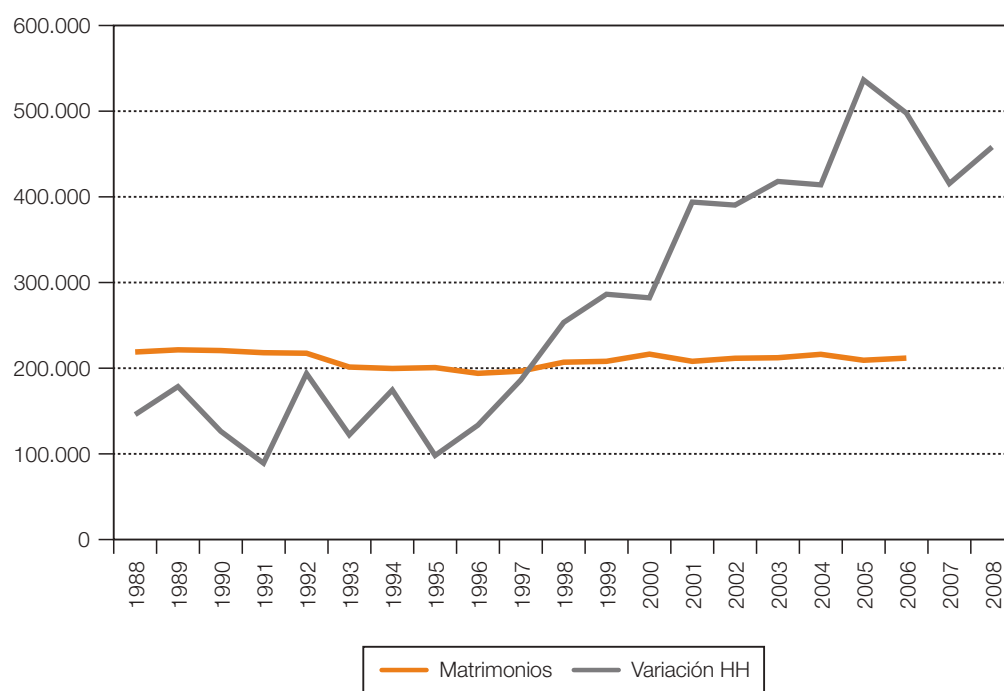
Fuente: INE y Banco de España.

GRÁFICO 2
RELACIÓN AHORRO/RENTA DISPONIBLE DE LOS HOGARES.
SERIE ANUAL, 1996-2006
 (En porcentaje)



Fuente: Banco de España, Cuentas Financieras.

GRÁFICO 3
HOGARES. VARIACIÓN NETA Y MATRIMONIOS. TOTALES ANUALES, 1988-2007



Fuente: INE.

aumento medio anual del total de hogares fue del 2,7%, correspondiente a una variación neta de 388.850 (gráfico 3) y a un *stock* de 16,4 millones de hogares en el cuarto trimestre de 2007. En 2005 tuvo lugar el aumento interanual máximo del *stock* de hogares, el 3,6%, cuya desaceleración en los años siguientes acompañó el retroceso de las compras de vivienda.

La inmigración registrada en España en la etapa de auge inmobiliario ha reforzado el ritmo de creación de nuevos hogares. En 2007 los inmigrantes ascendían a casi 4,5 millones de personas, el 9,9% de la población residente, frente al 1,6% existente de 1998. La tasa de jefe de hogar resulta más elevada entre la población inmigrante que entre la población española.

2.2. Las variables financieras

En cuanto a las variables financieras que actúan sobre la demanda de vivienda, se considera que las condiciones extremadamente favorables de los créditos para compra de vivienda han sido el principal motor del auge inmobiliario desarrolla-

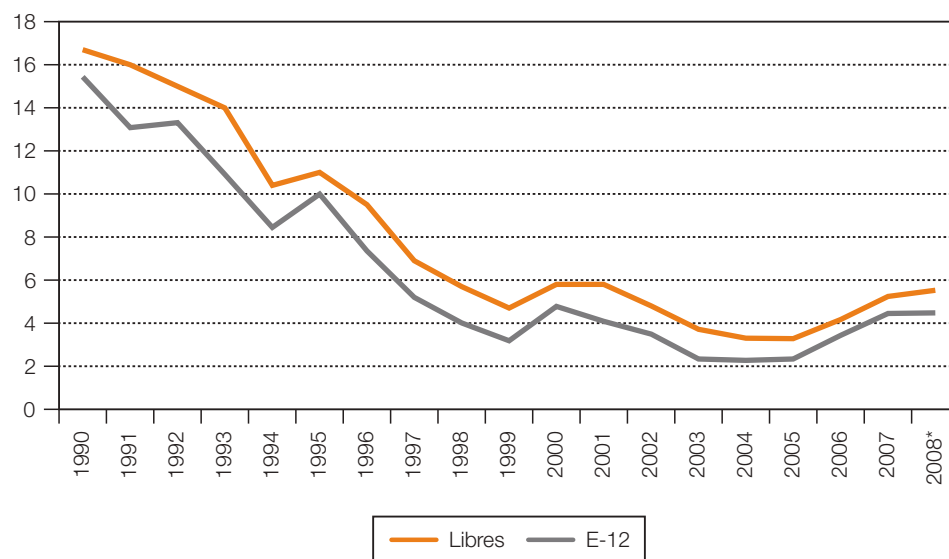
do en un amplio número de países desarrollados desde la mitad de los años noventa hasta 2006-2007. Los tipos de interés de los préstamos para compra de vivienda alcanzaron en los inicios de la primera década del siglo XXI los más bajos niveles en cincuenta años (OCDE, 2005, FMI, 2008).

Las políticas monetarias de los países desarrollados presentaron en este período un carácter a todas luces expansivo, lo que contribuyó a generar dos *burbujas*, primero las de las *puntocom* y después la del mercado de vivienda, apuntándose ahora una tercera posible, la de los precios de los alimentos y de las materias primas.

En España, el contraste entre la reciente etapa de bajos tipos de interés, que alcanzaron el nivel mínimo en 2005, y un pasado no muy lejano de tipos de interés elevados ha sido especialmente acusado. Desde 1990 (16,72% TAE), dichos tipos descendieron de forma casi continua (excluido el bienio 2000-2001) hasta el verano de 2005 (el nivel mínimo, el 3,19%, tuvo lugar en agosto), correspondiendo un tipo medio anual del 3,28% a este último año (gráficos 4 y 5). La compra de una vivienda con un préstamo a 25 años experimentó

GRÁFICO 4

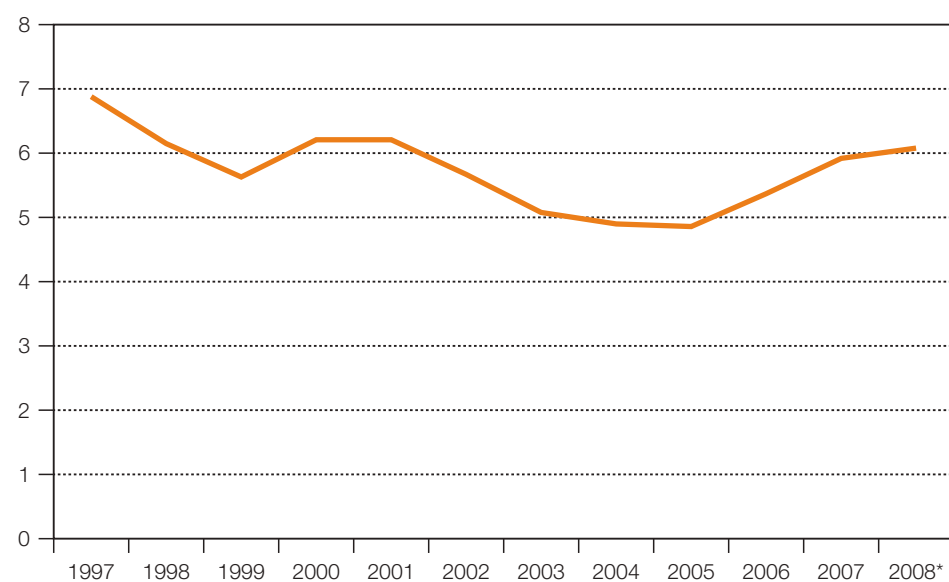
ESPAÑA: TIPOS DE INTERÉS DE LOS CRÉDITOS A COMPRADOR DE VIVIENDA Y DEL EURIBOR A DOCE MESES. MEDIAS ANUALES, 1990-2008
(En porcentaje)



* Media de enero-marzo.
Fuente: BdE.

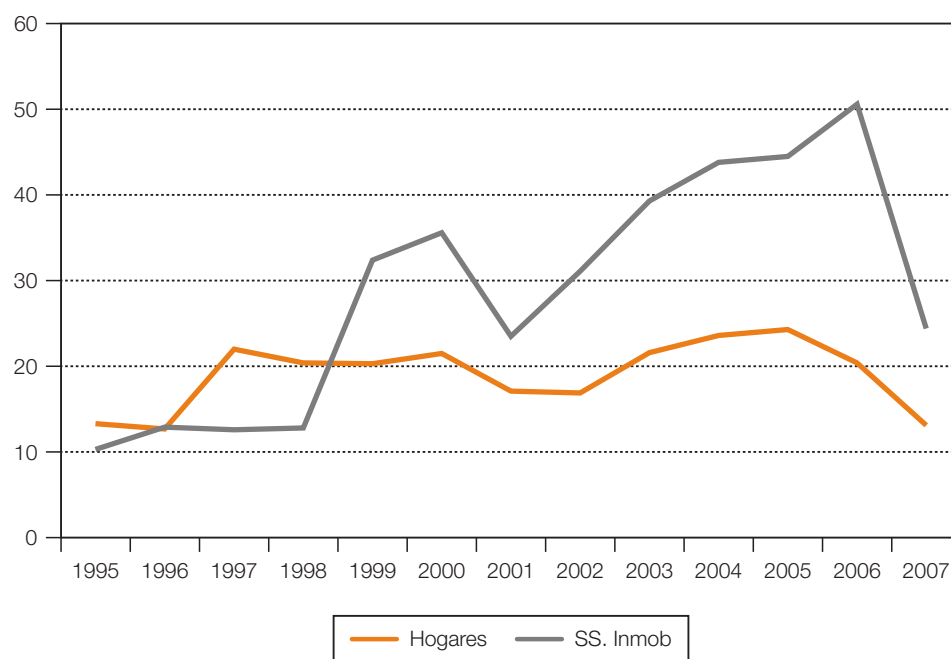
GRÁFICO 5

CRÉDITOS A 25 AÑOS. CUOTA MENSUAL A PAGAR POR CADA 1.000 EUROS DE CRÉDITO AL TIPO MEDIO DE MERCADO
(Euros/mes)



* Media de enero-marzo.
Fuente: BdE.

GRÁFICO 6
ESPAÑA: CRÉDITO INMOBILIARIO, A PROMOTOR Y A COMPRADOR, 1995-2007
 (En porcentaje)



Fuente: BdE.

una reducción en la cuota total a pagar por devolución del principal e intereses de casi el 22% entre 1997 y 2005.

El descenso de los tipos de interés a lo largo del período 1990-2005 supuso un aumento sustancial en las posibilidades de gasto de las familias, tanto en compra de vivienda como en cualquier otro tipo de gasto de consumo financiado a préstamo con la garantía de la vivienda. Las restantes condiciones de financiación a largo plazo a la vivienda también mejoraron sustancialmente en España en el período de auge inmobiliario 1998-2007. El plazo de los créditos creció a lo largo de dicho período. Según la estadística de los registradores, el plazo medio de los préstamos hipotecarios para compra de vivienda fue de 336 meses (28 años) en España en el cuarto trimestre de 2007, muy superior al plazo medio de 1997.

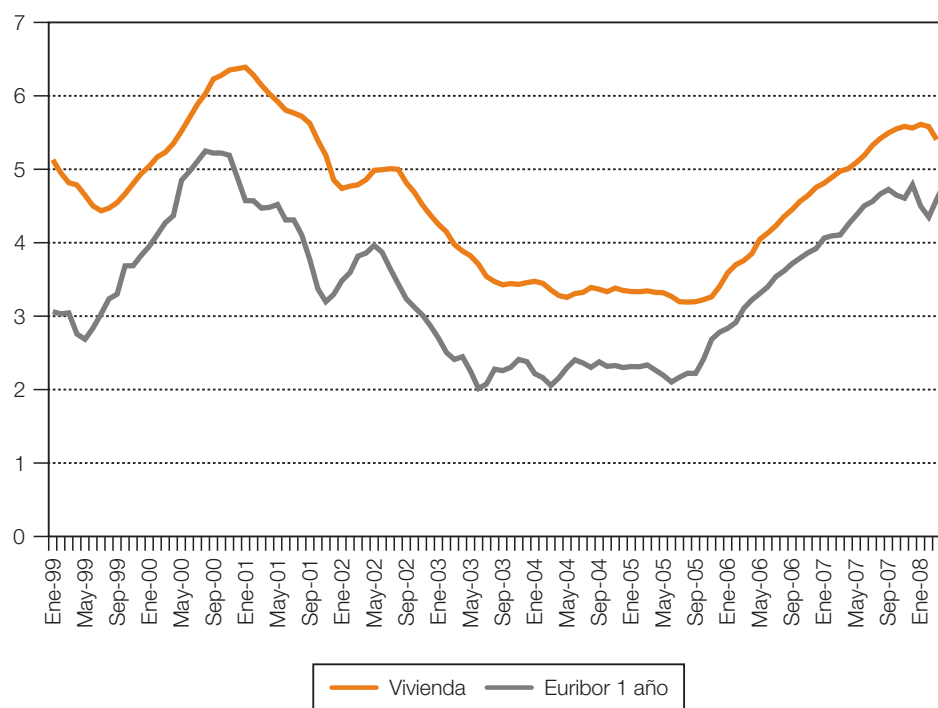
La relación préstamo/valor, situada en España en el 80% del valor de la garantía, se ha superado con frecuencia en estos años, en especial en los préstamos a promotor inmobiliario. Junto a la mejoría de las condiciones de la financiación, la oferta de crédito hipotecario para promoción, cons-

trucción y compra de vivienda fue especialmente abundante en el período analizado, destacando la intensa competencia entre entidades de crédito en dicha financiación.

Dentro de los tres componentes básicos del crédito inmobiliario (promotor, constructor y comprador), destacó en la etapa de auge el espectacular aumento del crédito a promotor (servicios inmobiliarios), el 33% entre 1997 y 2007 (gráfico 6). En 1997 el saldo vivo del crédito a promotor suponía el 3,7% del PIB, mientras que dicha proporción fue del 28,9% al final de 2007. El crédito inmobiliario ascendía en 1997 al 39,9% del crédito al sector privado de la economía, participación que se situó en el 60,2% en 2007.

La participación citada alcanza un nivel más elevado en las cajas de ahorros. En algunas de dichas entidades de crédito más del 50% del balance debe de estar ligado al negocio inmobiliario. Los datos del Banco de España sobre nuevas operaciones de crédito ponen de relieve que en la etapa de auge citada los créditos a interés variable, actualizables anualmente, han supuesto más del 90% del total de nuevos préstamos formalizados.

GRÁFICO 7
TIPOS DE INTERÉS A COMPRADOR DE VIVIENDA Y EURIBOR A DOCE MESES, 1999-2007
(En porcentaje)



Fuente: BdE.

Empleándose con mayor frecuencia como tipo de interés de referencia al euribor a doce meses.

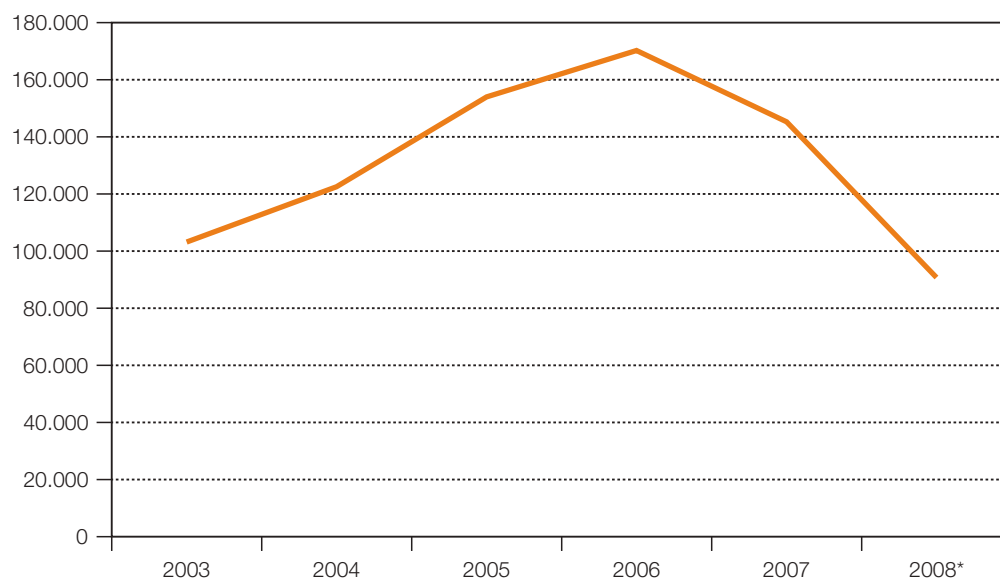
La fuerte concentración del endeudamiento de las familias en los créditos a tipo variable, actualizables cada año, ha supuesto una mayor vulnerabilidad de las mismas ante elevaciones significativas en los tipos de interés. Dicha situación hace conveniente estimular los préstamos a tipo fijo en las nuevas operaciones de créditos para compra de vivienda. El desplazamiento desde tipos variables a fijos tardará en tener relevancia, sobre todo si persisten los fuertes diferenciales entre los niveles de los tipos de interés en los créditos a tipo variable y fijo en favor de los primeros.

La evidencia de una posible *burbuja* en los mercados de vivienda en numerosos países desarrollados modificó el perfil de las políticas monetarias de numerosos bancos centrales a partir de 2005. En diciembre de dicho año el Banco Central Europeo (BCE) inició el proceso de elevaciones graduales del tipo de intervención, desde el 2% hasta el 4% en junio de 2007, tipo este último que se ha mantenido en abril de 2008.

La actuación del BCE aparece atenta a la evolución de los precios, que han sufrido notables elevaciones en 2007-2008 por las alzas de la energía y de los alimentos. En el caso de la Reserva Federal de Estados Unidos ha dominado, por el contrario, el interés por el mantenimiento del ritmo de crecimiento de la economía. Dicha entidad ha reducido el tipo de intervención desde el 5,25% vigente hasta el 18 de septiembre de 2007 hasta el 2% desde el 30 de abril de 2008.

En el caso de España, las elevaciones de los tipos de interés del BCE afectaron al alza a los niveles alcanzados por el euribor a doce meses y por los préstamos destinados al mercado de vivienda. El euribor a doce meses alcanzó un mínimo de 2,103% en junio de 2005 y ha crecido después hasta alcanzar el 4,82% en abril de 2008 (gráfico 7). El tipo medio de los préstamos para compra de vivienda se elevó, pues, desde el mínimo alcanzado en agosto de 2005 hasta el 5,58% de noviembre de 2007, retrocediendo ligeramente en los meses posteriores.

GRÁFICO 8
PRÉSTAMOS A COMPRADOR DE VIVIENDA, IMPORTE NUEVAS OPERACIONES FORMALIZADAS.
TOTALES ANUALES, 2003-2007
(Millones de euros)



* Estimación, con datos hasta marzo.
Fuente: BdE.

El aumento citado de los tipos de interés de mercado para compra de vivienda ha supuesto un aumento de la cuota a pagar por un préstamo de la misma cuantía del 27%, en el caso de los créditos formalizados a un plazo de 25 años entre agosto de 2005 y el último trimestre de 2007.

Un segmento de las entidades financieras de Estados Unidos vendió, vía titulización, antes de 2007, importantes volúmenes de créditos concedidos a compradores de viviendas de escasa o nula solvencia, *subprime*, créditos fallidos en una proporción elevada. El vacío de liquidez y la desconfianza consiguiente producida entre las entidades de crédito se ha combatido por los bancos centrales aportando liquidez en cuantías sustanciales en los mercados de capitales desde el verano de 2007. Dicha situación no está del todo controlada en mayo de 2008, a la vista de la persistencia de las actuaciones citadas de los bancos centrales.

Las elevaciones de los tipos de interés registradas en España en los casi tres años transcurridos desde el verano de 2005 han ejercido una influencia decisiva sobre la situación del mercado de vivienda, sobre todo a partir del segundo

semestre de 2007. El descenso de las ventas ha estado acompañado de un retroceso paralelo en los nuevos créditos formalizados por las entidades de crédito para compras de viviendas.

La cifra estimada por el Banco de España de nuevos créditos a comprador de vivienda del conjunto de entidades de crédito alcanzó el nivel más elevado en 2006, 170.300 millones de euros, el 17,4% del PIB. A partir de dicho ejercicio los nuevos préstamos a comprador de vivienda descendieron en 2007 en un -14,7%, mientras que en el primer trimestre de 2008 el retroceso sobre el mismo período del año anterior fue del 37,5% (gráfico 8).

La evolución favorable de las variables financieras que actúan sobre la demanda de vivienda estuvo en el origen del prolongado e intenso auge del mercado de vivienda desarrollado en la década comprendida entre 1997 y 2007. Del mismo modo, las elevaciones de los tipos de interés han deprimido la demanda de vivienda entre 2005 y 2008. Desde el verano de 2007, a los más altos tipos de interés se ha unido una actuación más restrictiva por parte de las entidades de crédito en materia de nuevas concesiones de financiación al mercado de vivienda. Esta actua-

ción ha frenado sustancialmente las compras y las iniciaciones de viviendas, dando paso así a una nueva fase cíclica en el mercado de vivienda, cuya profundidad y duración no resulta fácil de prever.

3. Los precios de la vivienda y la accesibilidad

Los precios de venta son el indicador más importante del mercado de vivienda. Junto con la renta disponible familiar, el ritmo de creación de nuevos hogares y las condiciones de financiación, constituye una de las variables determinantes de la posibilidad de acceso al disfrute de una vivienda. La estadística más empleada en España es la del precio de la vivienda, medido en euros/m², que obtiene y divulga el Ministerio de Vivienda y ha sucedido a las antes realizadas por los ministerios de Obras Públicas y Fomento.

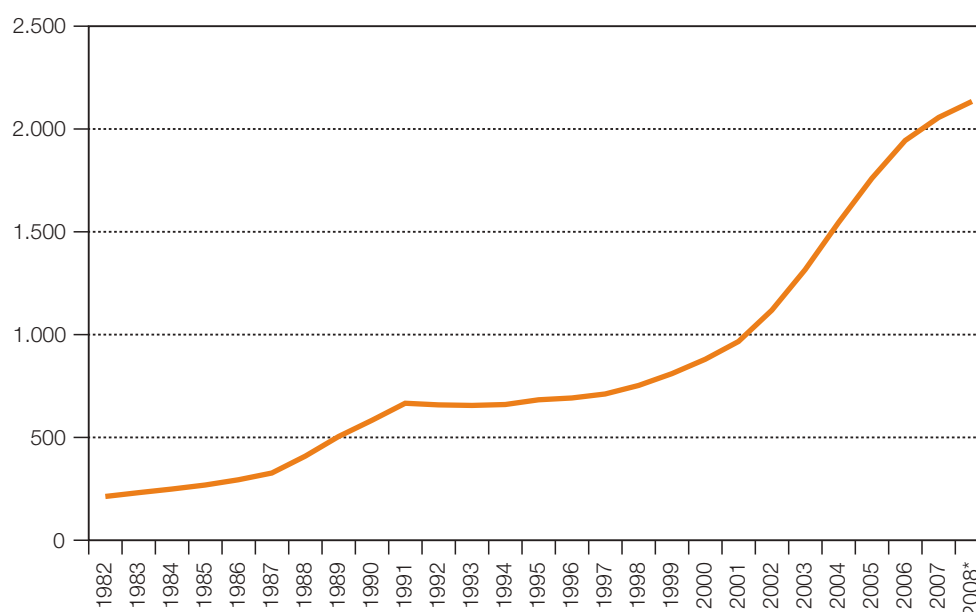
La base de dicha estadística son los precios de tasación. Se aproxima al millón de tasaciones de viviendas al año las empleadas para obtener la estadística de precios medios de las vivien-

das en España, que se publican desglosados por provincias y comunidades autónomas.

En el primer trimestre de 2008, fecha correspondiente al último dato disponible, el precio medio de la vivienda en España fue de 2.101,4 euros/m² (el valor medio de una vivienda de 90 metros cuadrados construidos se aproximó a los 190.000 euros, unos 31,5 millones de antiguas pesetas). El precio más alto por autonomías fue el del País Vasco (3.035,8 euros/m²) y el más reducido el de Extremadura (1.027 euros/m²). El precio de venta medio de las viviendas protegidas en dicho período (1.100 euros/m²) equivalió al 52,3% del precio de venta de las viviendas libres. En el gráfico 9 se ha recogido la serie histórica de precios medios anuales de mercado correspondiente al período 1982-2007, cuya tendencia media histórica es de un aumento anual del 9,5%.

En dicha serie destaca el hecho de que en los años 1992 y 1993 se registrasen descensos anuales en los precios nominales medios de las viviendas en España (gráfico 10). En los tres años siguientes, 1994-1996, los aumentos nominales medios anuales fueron inferiores a los de los precios de consumo. Hasta en una serie considera-

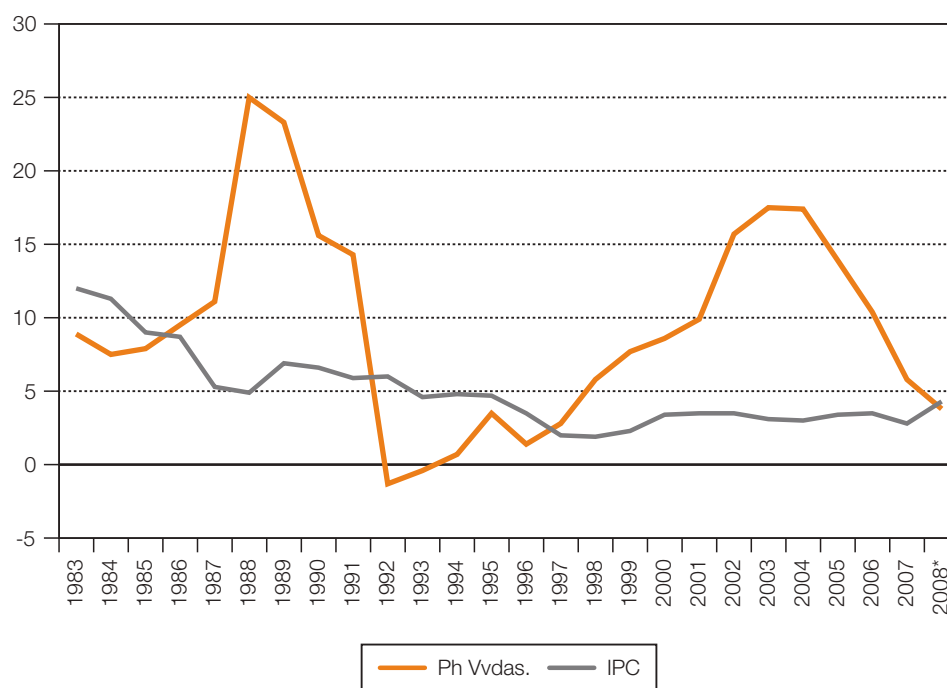
GRÁFICO 9
PRECIOS DE LAS VIVIENDAS. MEDIAS ANUALES. SERIE DE VALORES ABSOLUTOS, 1982-2007
(Euros/m²)



* Previsión, con datos hasta el primer trimestre.

Fuente: Ministerio de Vivienda, Ministerio de Fomento y BdE.

GRÁFICO 10
PRECIOS DE LAS VIVIENDAS E ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO, 1983-2007
 (Variaciones medias anuales, en porcentaje)



* Datos hasta el primer trimestre para los precios de las viviendas y hasta abril para el IPC.
 Fuente: Ministerio de Vivienda e INE.

da como *conservadora*, como es el caso de la de precios de tasación, aparecen descensos históricos en los precios de las viviendas, lo que refuta el mito de que los precios de las viviendas no pueden bajar en España.

Durante el último período de auge inmobiliario 1998-2007 el aumento acumulado de los precios de las viviendas fue del 196,7%, al que corresponde una tasa de aumento medio anual del 11,5%. El crecimiento acumulado más intenso fue el de la comunidad autónoma de Baleares, el 270,2%, mientras que el aumento menor fue el de la autonomía de Navarra, el 114,2%. Los crecimientos mayores correspondieron al *arco mediterráneo* y al País Vasco.

Un aumento como el citado de los precios de las viviendas, muy por encima del 35% correspondiente a los salarios y precios de consumo en el mismo período, ha dificultado el acceso a la vivienda en propiedad a una proporción muy elevada de los nuevos hogares en España. El esfuerzo de acceso a la vivienda en propiedad se mide

en función de la intensidad de los pagos periódicos precisos para mantener la ocupación de la misma o accesibilidad. En el caso de la vivienda en propiedad la intensidad de dichos pagos está ligada al reembolso del principal y de los intereses del préstamo preciso para adquirir la vivienda.

El esfuerzo citado depende, pues, no sólo del precio de venta de la vivienda, sino también de las condiciones básicas del préstamo (tipo de interés, plazo, relación préstamo/valor) que permite acceder a la vivienda en propiedad. La intensidad de los pagos, expresada en proporción de la renta familiar, determina el alcance del esfuerzo de acceso. El cálculo citado suele realizarse con referencia a los hogares que acceden por primera vez a la vivienda.

Se supone que la vivienda se adquiere con un préstamo que cubre el 80% del precio de venta de la vivienda. El tipo de interés es el de mercado para los préstamos-vivienda, y se establece un plazo de 25 años. El resultado obtenido describe el esfuerzo de acceso en el caso de hogares jóve-

nes que acceden a la vivienda por primera vez y se refiere al primer año de vigencia del préstamo. El resultado no incluye el esfuerzo preciso para cubrir el pago de entrada, que se supone asciende al 20% del precio de venta.

Entre 1997 y 2000 el esfuerzo de acceso a la vivienda decreció y estuvo por debajo del 30% de los ingresos de la familia media primoaccedente. Sin embargo, entre 2000 y 2007 hubo un aumento continuo del esfuerzo de acceso, a pesar de los retrocesos continuados de los tipos de interés hasta 2005. Los fuertes aumentos de precios registrados en las viviendas compensaron ampliamente las mejoras de accesibilidad derivadas del descenso de los tipos.

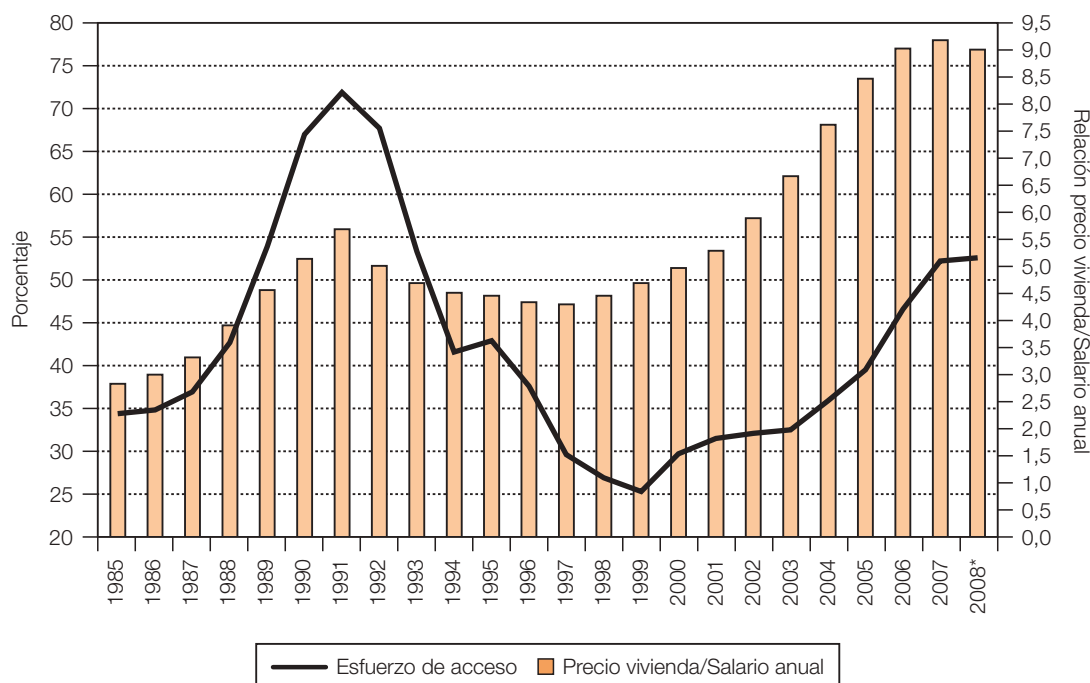
En el último trimestre de 2007 el esfuerzo medio de acceso fue del 51,3% de los ingresos familiares, para los hogares monosalariales de nueva creación que percibiesen el salario medio, estimado por el INE en unos 1.800 euros/mes. Dicho esfuerzo osciló entre el 63,2% de la Comunidad de Madrid y el 31,2% de Extremadura. El Banco de España estima el esfuerzo de acceso a la

vivienda refiriéndolo a las familias con ingresos situados en el nivel mediano en la Encuesta Financiera de las Familias. En 2007 la relación precio de la vivienda de 75 m² útiles/renta mediana de los hogares fue de 7,0 veces, resultando un esfuerzo bruto de acceso a la vivienda equivalente al 46,3% de los ingresos familiares.

En 2008 se ha estimado que el precio de la vivienda de 90 metros cuadrados construida puede equivaler a 9,01 salarios anuales, por debajo del nivel de dicha relación en el año precedente. Se ha previsto que el esfuerzo medio bruto de acceso, para el hogar monosalarial, puede situarse en el entorno del 52,5% de la renta familiar, suponiendo que los tipos de interés se mantienen en el nivel del 5,5% alcanzado en el primer cuatrimestre de 2008 (gráfico 11).

El comportamiento alcista de los tipos de interés en el bienio 2005-2008 ha contribuido, pues, a acrecentar el esfuerzo de acceso a la vivienda en propiedad. Las ventas de viviendas descendieron en 2006 y 2007, pero los precios todavía subieron en dichos ejercicios por encima de los

GRÁFICO 11
ACCESIBILIDAD A LA VIVIENDA. PRIMER ACCESO. ESFUERZO BRUTO



* Previsión. Esfuerzo de acceso: Proporción renta familiar precisa para acceder a una vivienda de 90 m² construidos, con un préstamo a 20 años. Desde 1997 a 2007 se emplea un plazo de 25 años.
Fuente: Estimación propia con datos del INE, Ministerio de Vivienda y BdE.

salarios y de los precios de consumo. En el primer trimestre de 2008 el aumento interanual de los precios de las viviendas (3,8%) fue inferior al de los precios de consumo (4,4%), aunque la previsión de aumentos salariales apunta a un crecimiento no superior al de los precios de las viviendas en el período citado.

El elevado esfuerzo de acceso que las condiciones del mercado de vivienda ocasionaron durante el período de auge 1998-2007 contribuyó gradualmente a deprimir seriamente la demanda de vivienda en España a partir del primer semestre de 2007. Se advirtió la salida del mercado del adquirente inversor, que había supuesto una proporción de la demanda no inferior a la tercera parte de las compras de viviendas durante la etapa citada. Como ya se ha indicado, el retroceso de las compras de vivienda se ha acentuado tras la práctica situación de *credit crunch* que ha afectado a la economía española desde el verano de 2007 hasta el primer semestre de 2008.

4. Demanda y oferta de vivienda en España

El precio de mercado de la vivienda resulta de la tensión oferta-demanda de vivienda. El mercado en cuestión tiene abundantes elementos diferenciales respecto de la mayoría de los mercados de mercancías, como es el caso de la heterogeneidad de los bienes vendidos y la opacidad, de lo que se deriva un carácter a todas luces ineficiente. La oferta de vivienda procede del parque de viviendas existente y de la adición al mismo de las viviendas terminadas, deducida la depreciación derivada del envejecimiento de las viviendas.

La oferta de vivienda es rígida a corto plazo y flexible a medio y largo plazo. La demanda de vivienda, por el contrario, puede experimentar cambios significativos en un espacio de tiempo reducido. La relativa rigidez de la oferta de vivienda a corto plazo explica el papel destacado de los factores de demanda en la evolución de los precios de la vivienda.

Las ventas de viviendas incluyen a las terminadas de nueva construcción y a las existentes o usadas. El total de viviendas vendidas en España en 2007 ascendió a 788.518, según la estadística elaborada a partir de las compraventas registradas (cuadro 1). El 56,7% de dicho total correspondió a viviendas usadas y el 43,3% a viviendas de nueva construcción. Andalucía registró en dicho ejercicio el mayor número de compraventas (170.312), seguida de Cataluña, Valencia y Madrid, mientras que La Rioja fue la autonomía con una

cifra mas reducida de compraventas, 7.550.

Como ya se ha indicado, el ciclo de la vivienda cambió de signo en España en 2007, tras la prolongada etapa expansiva iniciada a fines de 1997. En 2007 la demanda de vivienda descendió de forma significativa, a la vista de la caída de las compraventas registradas en casi un 14% sobre el ejercicio precedente. El descenso de las ventas parece haberse profundizado en los primeros meses de 2008, en especial en las viviendas usadas (gráfico 12).

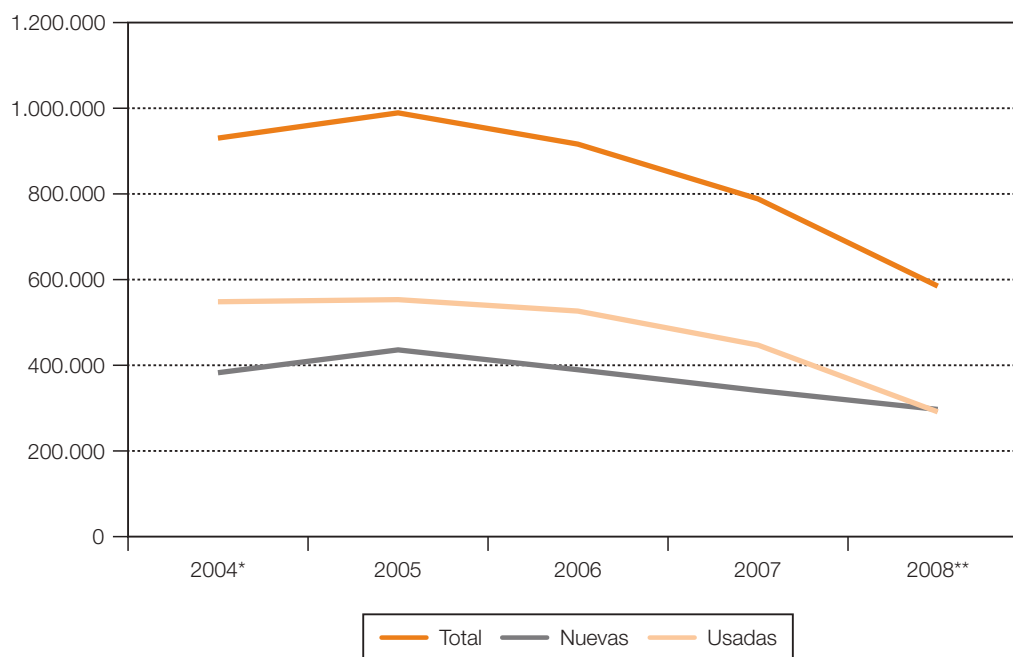
Como ya se ha indicado, en el acentuado descenso de las ventas de viviendas fue trascendente el aumento de casi dos puntos y medio de los tipos de interés en registrado a partir de 2005 y 2007. En segundo lugar, influyó la revisión a la baja de las expectativas de aumento de los precios de la vivienda, lo que ha deprimió de forma decisiva las compras de vivienda de los inversores. En tercer lugar, los precios de las viviendas han continuado siendo excepcionalmente elevados en España en 2007 y 2008 respecto de los ingresos de los hogares. Por último, y en cuarto lugar, la crisis financiera derivada de la titulización mundial de los créditos *subprime* fallidos desde Estados Unidos ha generado un *endurecimiento* sustancial de las condiciones de financiación a la promoción y compra de viviendas desde el verano de 2007.

CUADRO 1
REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD
COMPRAVENTAS DE VIVIENDAS REGISTRADAS

CC. AA.	2007	2007/2006*
Andalucía	170.312	-4,4
Aragón	20.884	-11,9
Asturias	17.714	-6,9
Baleares	20.505	-18,6
Canarias	34.785	-21,3
Cantabria	11.927	-6,4
Castilla y León	41.324	-12,0
Castilla-La Mancha	38.716	1,9
Cataluña	112.614	-26,3
Extremadura	13.895	-17,1
Galicia	31.000	-19,4
La Rioja	7.550	1,9
Madrid	88.252	-13,2
Murcia	31.193	-8,9
Navarra	9.634	-4,8
País Vasco	26.230	-12,5
Valencia	111.983	-18,1
España. Total	788.518	-13,9
Nuevas	341.264	-12,4
Usadas	447.254	-16,1

* Datos en porcentaje.
Fuente: Registradores de España.

GRÁFICO 12
COMPRVENTAS ANUALES DE VIVIENDAS.
TOTALES Y DE NUEVA CONSTRUCCIÓN, 2005-2008



* Estimación con los datos de compraventas (notarios).

** Estimación con datos hasta febrero.

Fuente: INE y Registradores de España.

Las menores ventas de viviendas de 2006-2008 han provocado un intenso descenso de las iniciaciones de nuevas viviendas. Estas últimas disminuyeron en 2007 respecto al año anterior en casi un 25%, según los visados de dirección de obra nueva de los aparejadores. En los dos primeros meses de 2008 el retroceso se aceleró hasta el -49,4%, situándose así en un nivel anual de unas 300.000 iniciaciones en este año, lejos de los niveles alcanzados en la década 1998-2007.

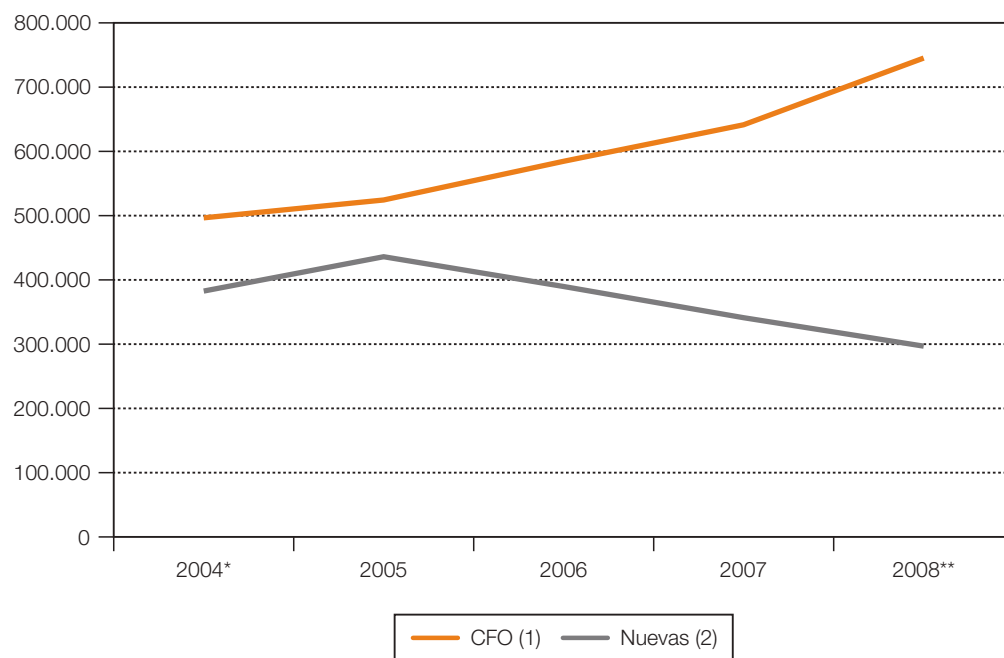
Algunos trabajos econométricos realizados en España sobre la evolución de los precios de la vivienda han puesto de manifiesto la trascendencia de la evolución del *stock* de viviendas y del coste de uso sobre el comportamiento de los precios medios de la vivienda en España en términos constantes. Unos tipos de interés al alza y un *stock* de viviendas en continuo aumento por el fuerte volumen de construcción desarrollado (dicho *stock* aumentó en un 13,4%, más de 2,8 millones de viviendas, entre 2001 y 2006, según las estimaciones del Ministerio de Vivienda) han sido, pues, los factores desencadenantes de la fuerte desa-

celeración de los precios de las viviendas en 2007 (J. Rodríguez y E. Fellinger, 2007).

A la desaceleración acusada del aumento de dichos precios en 2007 sucederá en 2008 un descenso significativo en los precios reales de la vivienda y una reducción sustancial del número de viviendas iniciadas. El ajuste del mercado de vivienda puede ser prolongado. Un trabajo reciente ha puesto de manifiesto cómo España aparece como vulnerable a las consecuencias del cambio de ciclo de la vivienda, a la vista del nivel especialmente elevado que ha alcanzado la inversión en vivienda dentro del conjunto de la actividad (en 2006-2007 dicha participación ascendió al 9,3%, sólo superada por Irlanda entre los países desarrollados). Un mercado de vivienda debilitado puede suponer una reducción sensible del ritmo de crecimiento (FMI, 2008).

La creciente diferencia entre las viviendas terminadas y las ventas de viviendas de nueva construcción ha podido generar en España entre 2004 y 2007 un *stock* de viviendas no vendidas situado en torno a las 700.000 (gráfico 13), repartido

GRÁFICO 13
VIVIENDAS. VENTAS REGISTRADAS DE VIVIENDAS Y VIVIENDAS TERMINADAS.
TOTALES ANUALES, 2004-2008



* Estimación con los datos de transmisiones (notarios).

** Estimación con datos hasta febrero para 2008.

Fuente: Ministerio de Fomento y CC. de Registradores.

de forma desigual en el territorio, donde aparecen algunos puntos de especial saturación de oferta en el Levante y en la periferia de la Comunidad de Madrid. Dicha magnitud subraya la trascendencia del ajuste posible en la actividad constructora residencial, con la consiguiente incidencia potencial negativa sobre el crecimiento económico y el empleo. □

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central Europeo (2006): «Análisis de la evolución de los precios de la vivienda en la zona euro», *Boletín mensual*, enero.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2008): «The changing housing cycle and the implications for monetary policy», *World Economic Outlook*, Cap. 3, abril.
- OCDE (2005): «Recent house price developments: the role of fundamentals», *Economic Outlook*, diciembre.
- Rodríguez López, Julio y Fellingier Jusué, Erica (2008): *El mercado de la vivienda en España. Previsiones 2007-2009*, Universidad de Alcalá. OMPV.

RESUMEN

La demanda de viviendas depende de un número significativo de variables, entre las que las más relevantes son las correspondientes al ritmo de crecimiento de la economía, a la intensidad del proceso de creación de nuevos hogares, al nivel de precios reales de la vivienda, a las expectativas de revalorización y a los tipos de interés.

Las variables explicativas de la demanda de vivienda se pueden clasificar, asimismo, como de carácter real y financieras. Entre las variables reales, las más relevantes son los precios de venta de las viviendas, la creación de nuevos hogares y la renta disponible de las familias. Las variables financieras son los tipos de interés, los plazos y la disponibilidad de financiación.

En este artículo se trata, pues, de analizar la evolución reciente de dichas variables, desagregadas entre las de carácter no financiero y las financieras, y de su evolución en el período de auge que ha dado paso a un claro retroceso de las compras de viviendas a partir de 2007.

Palabras clave: Vivienda, Tipos de interés, Crédito inmobiliario, Precios de la vivienda, Esfuerzo de acceso a la vivienda, Demanda y oferta de vivienda.



Revista Española del

Tercer Sector

Nº8 ENERO-ABRIL 2008

- *Artículos*

Montserrat Balas Lara

Sarah Ali y Carmen Valor

Natalia Martín Cruz, Juan Hernangómez Barahona, Pérez,
Víctor Martín, Celina Trevilla Cantero e Isabel Estrada Vaquero

Leticia Delgado

- *Panorama*

Paula Miranda Sánchez

Marco Maiello y Flaviano Zandonai



Fundación Luis Vives



La incidencia del alquiler o la propiedad de la vivienda en la medición de la pobreza en España

José María Méndez
Milagros Paniagua
Margarita Sánchez
Instituto Nacional de Estadística

1. Introducción

La pobreza, al ser un fenómeno multidimensional, no está definido en términos estadísticos de una única forma, pudiéndose abordar según distintos enfoques. Así, la pobreza se puede estudiar desde una perspectiva objetiva, subjetiva, carencial, permanente, etc. Dependiendo del enfoque empleado los resultados serán distintos y la interpretación de los mismos deberá hacerse considerando el planteamiento realizado.

Así mismo, dentro de cada perspectiva también se pueden utilizar diferentes variables y aplicar distintas definiciones. Por ejemplo, la pobreza carencial se puede estudiar según determinadas variables, o la pobreza monetaria puede basarse en diferentes definiciones de renta.

Precisamente este último aspecto, la definición de la renta, influye de una forma importante en los indicadores de pobreza relativa. Así, la inclusión de componentes no monetarios en la renta altera la posición de los hogares respecto a la pobreza.

De entre los componentes no monetarios de la renta cabe destacar el alquiler imputado, que se aplica a todos los hogares que no pagan un alquiler completo (por ser propietarios, por ocupar una vivienda alquilada a un precio inferior al de mercado o a título gratuito). El valor que se imputa es el equivalente al alquiler que se pagaría en el mercado por una vivienda similar a la ocupada, menos cualquier alquiler realmente abonado.

En este artículo se presentan resultados de pobreza relativa basados en la renta, considerando la definición habitual de renta y recalculando estos indicadores cuando se incluye en la renta total del hogar el alquiler imputado de la vivienda donde se reside.

Este doble enfoque en la definición de la renta tiene un especial interés en España, por el alto porcentaje de hogares que tiene la vivienda en propiedad. La situación del hogar con respecto a la pobreza está muy influida por su régimen de tenencia de la vivienda, permitiendo este enfoque diferenciar hogares con la misma renta monetaria pero diferente situación en relación con la vivienda.

Hay que resaltar también la importancia de otros aspectos, como el papel de los intereses hipotecarios pagados (se asume que el capital amortizado pasa a formar parte del patrimonio del hogar) que se restan a la renta total. En este trabajo no se considera este punto, que afecta a determinados hogares con la vivienda en propiedad.

Respecto a las fuentes estadísticas utilizadas en el estudio de la pobreza, cabe destacar la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), que permite el análisis de este tema en sus distintas vertientes. Esta encuesta, en terminología inglesa European Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC), pertenece al conjunto de operaciones estadísticas armonizadas para los países de la Unión Europea. Permite obtener información comparable sobre la renta, la composición de la pobreza y las condiciones de vida, a escala nacional y europea.

Esta encuesta anual comenzó en España en 2004. Con anterioridad, la principal fuente estadística para este tipo de estudios fue el Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE) que se desarrolló entre 1994 y 2001.

Los resultados que se presentan en este artículo corresponden a la ECV de 2006.

2. Definición de pobreza

La pobreza puede estudiarse en distintas vertientes. Los principales enfoques son los siguientes:

— La pobreza objetiva frente a la subjetiva. La primera trata de construir variables que definan de una manera objetiva la situación de la persona, como, por ejemplo, el nivel de la renta, la existencia de determinadas carencias en el hogar, etc. La pobreza subjetiva se basa en preguntas dirigidas al hogar teniendo en cuenta la opinión que tienen sobre su situación.

— La pobreza absoluta frente a la relativa. La pobreza absoluta estudia aquellos casos en los que ciertos estándares mínimos de vida, tales como nutrición, salud y vivienda, no pueden ser alcanzados. En el caso de la pobreza relativa la comparación no se hace respecto a unos estándares mínimos de vida, sino respecto a la sociedad a la que pertenecen los individuos. Esta concepción de pobreza está muy ligada a la noción de desigualdad.

— La pobreza basada en la renta o en la privación material. La pobreza se puede abordar a partir de la renta o estudiando la privación material del hogar.

— La pobreza estudiada en un determinado año frente a la pobreza persistente. En este caso se estudia la persistencia en la pobreza a lo largo de un determinado número de años.

Los indicadores de pobreza que tradicionalmente se utilizan en el ámbito europeo se basan en la pobreza relativa calculada a partir de la renta

disponible. En este sentido, en el Consejo de Ministros de la Unión Europea en 1975 se definió persona pobre como *aquellas personas o familias cuyos recursos son tan reducidos que les excluye de una forma de vida mínimamente aceptable en el Estado miembro en el que reside*.

En el estudio de la pobreza en Europa hay que tener en cuenta que, aunque la pobreza entendida en sentido absoluto no está totalmente erradicada, su incidencia es muy baja, al menos en la Europa de los quince. Cobra así importancia el análisis de la pobreza entendida como la situación de desventaja de un grupo de personas respecto al resto.

Este es el criterio adoptado en este artículo y solamente se presentarán conceptos y medidas relacionadas con la noción de pobreza relativa.

La variable de referencia es la renta teniendo en cuenta la escala de equivalencia. El bienestar económico de los hogares no está determinado solamente por el nivel de renta del hogar en su conjunto, sino que depende, entre otros factores, de las necesidades de las familias, siendo la composición del hogar uno de los elementos más importantes. Esto da lugar a la definición de ingresos equivalentes, los cuales consideran la composición del hogar en cuanto a su tamaño y edades de sus miembros.

En este artículo, para calcular los ingresos equivalentes se utilizará la escala OCDE modificada, que es la utilizada habitualmente en la construcción de indicadores armonizados europeos, en la que se pondera a cada persona del hogar por un factor que depende de la edad, de la siguiente forma:

- Primer adulto del hogar: 1,0
- Resto de adultos: 0,5
- Cada niño menor de 14 años: 0,3

Así, obtendremos el número de unidades de consumo del hogar y a continuación se dividirá el ingreso del hogar por su número de unidades de consumo obteniendo los ingresos equivalentes o por unidad de consumo.

Una vez que se dispone de la variable de referencia, para realizar un análisis de pobreza, hay que decidir quién va a ser considerado como pobre y quién no. Para ello hay que establecer un umbral de pobreza de tal forma que se considera pobre a toda persona que tenga unos ingresos equivalentes inferiores al umbral de pobreza. Este umbral determina lo que se denomina una línea de pobreza, que divide a las personas en dos grupos, los pobres y los no pobres.

Para determinar el umbral de pobreza se ordenan los ingresos equivalentes de las personas de menor a mayor, se calcula la media o la mediana de estos ingresos y por último se fija el umbral de pobreza en un tanto por ciento, elegido de antemano, de la media o la mediana.

En este artículo se usará la definición armonizada que proporciona EUROSTAT, y así se fijará el umbral de pobreza en el 60% de la mediana de los ingresos equivalentes, considerándose pobre a toda persona con ingresos equivalentes inferiores a ese umbral.

3. Definición de renta. Inclusión del alquiler imputado

Resulta complicado definir qué se entiende por bienestar, pero lo cierto es que es uno de los objetivos principales de nuestras sociedades modernas.

Esta complicación se debe a que la concepción del estado de bienestar no sólo está vinculado con la situación económica, sino que está rodeado de otros componentes no materiales, como pueden ser el estado de salud, el nivel de educación, componentes sociológicas o psicológicas, etc. Se puede observar entonces que el bienestar está caracterizado tanto por rasgos de tipo objetivo como subjetivo.

Como un intento de aproximación a la medición del bienestar social, se puede tratar de medir las causas que tienen como resultado el bienestar, es decir, los factores que determinan el nivel de satisfacción de los individuos que forman una determinada comunidad.

En este sentido, se presenta el análisis de la desigualdad de rentas como uno de los factores que influye en el nivel de bienestar de los individuos, de tal forma que a menor desigualdad se tendrá un mayor nivel de bienestar, y viceversa.

A continuación se aborda con más detalle el concepto de renta, que si bien sabemos no es la causa única del bienestar sí es un factor clave para su explicación.

Uno de los aspectos que tendremos que considerar es el período de referencia de los ingresos, ya que distintas definiciones del período de referencia pueden dar lugar a distintos análisis. Por ejemplo, en los estudios de desigualdad se obtienen valores más altos de ésta cuando el período de referencia es el anual, que cuando se considera el ingreso medio a lo largo de la vida de la persona. Un estudiante puede considerarse pobre en el año en curso, sin embargo está

acumulando aptitudes que en el futuro le permitirán tener ingresos.

Por otro lado, considerar el ingreso medio a lo largo de la vida de una persona no ayuda a los gobiernos a resolver el problema de los que actualmente se encuentran en una situación de pobreza.

Además existen otros períodos de referencia, como el último mes o la última semana. Pero el que cuenta con mayor aprobación es el período de referencia anual.

Otro punto fundamental es la determinación de los componentes que se han de considerar en la definición de la renta total disponible del hogar. Tradicionalmente en la estadística oficial se han excluido, en los estudios de pobreza relativa y desigualdad, determinados componentes que eran difíciles de obtener mediante una encuesta a hogares. Sin embargo en la ECV se incluirán a partir de la encuesta de 2007 nuevos componentes como son el alquiler imputado (componente de especial importancia en España), el autoconsumo o los intereses hipotecarios pagados (en este caso disminuyendo la renta disponible).

Este trabajo se anticipa parcialmente a lo que será la difusión de indicadores de pobreza en los próximos años y empleando una metodología que actualmente es provisional, utilizando datos de la encuesta de la ECV de 2006, tratará de calcular el alquiler imputado e incluirlo en la renta total del hogar. Los otros componentes nuevos (autoconsumo, intereses hipotecarios, etc.) no se consideran en este trabajo, por lo que no se sustrae de la renta total los intereses hipotecarios que tienen muchos hogares con la vivienda en propiedad.

A continuación se pasa a definir este componente del alquiler imputado que incrementa el valor de la renta total del hogar.

El alquiler imputado se refiere al valor que se asigna a todos los hogares que no pagan un alquiler completo, ya sea porque son propietarios de la vivienda en la que residen, ocupan una vivienda alquilada a un precio inferior al de mercado o la ocupan a título gratuito.

El alquiler imputado sólo se calcula en el caso de las viviendas (y demás locales asociados, como garajes) utilizadas por los hogares como residencia principal.

El valor a imputar se obtiene a partir del alquiler que se paga en el mercado por una vivienda similar a la ocupada. Este alquiler a precio de mercado corresponde a la cantidad que se debe pagar como contrapartida del derecho a utilizar una vivienda sin amueblar en el mercado privado,

sin incluir los gastos de calefacción, agua, electricidad, etcétera.

Si la vivienda es en régimen de alquiler a precio inferior al de mercado, debe restarse el alquiler realmente pagado.

Uno de los métodos utilizados para obtener el valor del alquiler de las viviendas en propiedad, en alquiler a precio inferior al de mercado y en cesión gratuita es el método de estratificación. Este método consiste en generar estratos a partir del valor que toman unas variables de clasificación de forma que, calculando la media en cada estrato del alquiler real de las viviendas en alquiler a precio de mercado, podamos conocer el valor del alquiler que pagarían los propietarios de las viviendas en caso de que tuvieran que alquilarlas.

En este artículo se han considerado las siguientes variables de clasificación para la construcción de los estratos:

- Grado de urbanización.
- Tiempo de ocupación (año del contrato o de la compra o de la instalación).
- Tipo de vivienda.
- Número de habitaciones de la vivienda.

Además, para evitar que el número de observaciones para algunos valores de las variables sea muy pequeño, se han realizado agrupaciones.

Al hacer dichas agrupaciones se tuvo en cuenta que los precios del mercado fueran similares. Así, por ejemplo, la variable año de la compra se dividió en anterior a 1988, entre 1988 y 2000 y posterior al año 2000.

La variable número de habitaciones se ha agrupado en menos de 4 habitaciones, 4 habitaciones, 5 habitaciones y más de 5 habitaciones.

La variable tipo de vivienda se ha agrupado en casa unifamiliar (aislada o adosada), piso en un edificio con menos de 10 viviendas y piso en un edificio con más de 10 viviendas.

La metodología seguida en este artículo en la construcción de los estratos ha sido la siguiente. Se parte del conjunto de hogares con alquiler real, y se dividen las observaciones en grupos en función de alguna de las variables antes mencionadas. A continuación, sólo con las observaciones de cada uno de los grupos se vuelven a dividir las observaciones en función de alguna de las variables restantes. Y se procede así hasta que el número de observaciones en cada grupo ya no permita más división.

A la hora de seleccionar las variables, se tuvo en cuenta que los grupos creados fueran lo suficientemente diferentes, midiendo ésta con la distancia entre medias y que además dentro de cada

grupo la variabilidad fuera lo menor posible, midiendo esta con la desviación típica.

Si un grupo tenía pocas observaciones se unía con aquel cuya media fuera lo más próxima posible. Si dos grupos tenían medias muy próximas entre sí también se unen.

Una vez hecha la estratificación se asigna a las observaciones a las que hay que imputar un alquiler (vivienda en propiedad, alquiler a precio inferior al de mercado o cesión gratuita) un valor igual al de la media del alquiler real del estrato al que pertenece.

En el caso de alquiler por debajo del mercado lo que se hace es asignar como alquiler imputado la diferencia entre el valor medio del alquiler del estrato al que pertenece y el alquiler pagado.

Una vez construido el alquiler imputado, las dos definiciones de renta que se utilizarán a continuación son:

- Renta disponible.
- Renta disponible más el alquiler imputado.

4. Incidencia de la inclusión del alquiler imputado en las tasas de pobreza

A continuación se presentan los resultados calculando las tasas de pobreza utilizando la renta disponible y la renta ajustada que incluye el alquiler imputado.

La tasa de pobreza en la población y su incidencia por grupos varía considerablemente dependiendo de la definición de renta empleada.

En primer lugar hay que destacar la reducción significativa de la tasa de pobreza relativa para el conjunto de la población, pasando de un 19,9% al 15,5%.

En el cuadro 1 se considera la desagregación de los hogares según el régimen de tenencia de

CUADRO 1
ECV 2006. TASA DE RIESGO DE POBREZA
POR RÉGIMEN DE TENENCIA DE LA VIVIENDA

	Tasa calculada con renta disponible	Tasa calculada con renta disponible más el alquiler imputado
Total	19,9	15,5
Propiedad	17,6	12,6
Alquiler a precio de mercado	29,7	35,5
Alquiler inferior al precio de mercado	40,2	39,3
Vivienda gratuita	28,6	21,0

CUADRO 2
ECV 2006. TASA DE RIESGO DE POBREZA
POR TRAMOS DE EDAD

	Tasa calculada con renta disponible	Tasa calculada con renta disponible más el alquiler imputado
Total	19,9	15,5
Menos de 16 años	23,8	20,9
De 16 a 24 años	19,4	17,4
De 25 a 49 años	15,5	12,9
De 50 a 64 años	16,4	13,3
65 o más	30,6	17,8

la vivienda. Se calculan las tasas de pobreza, es decir, el porcentaje de personas por debajo del umbral de pobreza en cada grupo considerado. Las diferencias en las tasas de pobreza debidas a la inclusión del nuevo componente son importantes, ya que la misma definición de renta está ligada a la variable de clasificación empleada.

Como es de esperar, los grupos más favorecidos son los hogares con la vivienda en propiedad y cesión gratuita y en menor medida los que tienen un alquiler inferior al precio de mercado. Con la nueva definición de renta, los hogares que tienen la vivienda en alquiler salen desfavorecidos.

En el cuadro 2 se presentan las tasas de pobreza por grupos de edad.

En este cuadro se observa que la tasa de pobreza baja en todos los grupos de edad cuando se incluye el alquiler imputado.

Es interesante comprobar el efecto diferente que tiene la inclusión del alquiler imputado en los distintos tramos de edad. La diferencia más importante se da en el grupo de las personas mayores, donde la tasa de pobreza baja en más de 12 puntos. Este resultado se debe al predominio de la vivienda en propiedad o en alquiler a un precio inferior al de mercado entre las personas mayores y a la importancia relativa del valor del alquiler imputado respecto a la renta total de estas personas, normalmente pensionistas. Hay que destacar que si se consideraran los intereses hipotecarios, restando en el cálculo de la renta del hogar, este grupo se vería aún más beneficiado al tener la vivienda pagada en la mayoría de los casos.

Por último, para conocer cómo afecta el cambio de definición en los distintos tipos de hogar tenemos el cuadro 3.

CUADRO 3
ECV 2006. TASA DE RIESGO DE POBREZA
POR TIPO DE HOGAR

	Tasa calculada con renta disponible	Tasa calculada con renta disponible más el alquiler imputado
Total	19,9	15,5
1 persona de menos de 65	20,3	12,7
1 varón de 65 o más	33,0	7,4
1 mujer de 65 o más	52,2	14,0
2 adultos sin hijos dependientes (al menos uno de 65 o más)	30,2	20,4
2 ad. sin hijos dependientes (ambos menores de 65)	10,3	7,4
Otros hogares sin hijos dependientes	12,2	10,2
1 adulto con 1 o más hijos dependientes	37,4	27,5
2 adultos con 1 hijo dependiente	14,8	11,2
2 adultos con 2 o más hijos dependientes	24,8	22,0
Otros hogares con hijos dependientes	21,2	20,6

Se observa que, incluyendo el alquiler imputado, se reduce la tasa de pobreza en todos los grupos, destacando el fuerte impacto que tiene en el grupo de personas mayores. También se observa que los valores de la tasa, con la nueva definición, son más homogéneos.

5. Conclusiones

La incidencia que tiene la inclusión del alquiler imputado en los indicadores de pobreza es bastante importante en España debido al alto porcentaje de viviendas en propiedad ocupadas por sus propietarios.

La tasa de pobreza relativa para la población en su conjunto se reduce en más de 4 puntos, obteniéndose un valor que indica una mayor igualdad si se tiene esta perspectiva más amplia en la definición de renta.

Si se analiza por grupos se observa que la situación con el nuevo indicador afecta considerablemente al grupo de personas mayores, reduciéndose la incidencia de la pobreza en este colectivo, ya que estas personas normalmente tienen la vivienda en propiedad o en alquiler a un precio inferior al de mercado y el alquiler imputado puede ser una fracción muy importante de su renta disponible.

Este estudio, realizado con datos de la ECV de 2006, es un adelanto de lo que se obtendrá a partir de la ECV de 2007, en el que está previsto añadir nuevos componentes de la renta, además del alquiler imputado, como los intereses hipotecarios pagados (restando a la renta disponible), autoconsumo, etcétera. □

RESUMEN

La inclusión del alquiler imputado en la renta de un hogar tiene un gran impacto en los indicadores de pobreza. El

alquiler imputado se aplica a los hogares que no pagan un alquiler completo por ser propietarios o por ocupar una vivienda alquilada a un precio inferior al de mercado o a título gratuito. El valor que se imputa es el equivalente al alquiler que se pagaría en el mercado por una vivienda similar a la ocupada, menos cualquier alquiler realmente abonado. La inclusión del alquiler imputado en el cálculo de la renta total del hogar tiene un especial interés en España, por el alto porcentaje de hogares que tiene la vivienda en propiedad. La tasa de pobreza relativa total cuando se incluye el alquiler imputado se reduce en más de 4 puntos, afectando considerablemente al grupo de personas mayores.

Palabras clave: ECV, Régimen de tenencia de la vivienda, Alquiler imputado, Pobreza relativa.

**Si busca
un economista,
aquí
lo encontrará**

La Bolsa de Trabajo
del Colegio de Economistas
de Madrid,
está en condiciones
de proporcionarle el economista
que mejor se adapte
a sus necesidades específicas.
Póngase en contacto
con nosotros y lo comprobará.



Flora, 1. 28013 Madrid.
Teléfono: 91 559 46 02 Fax: 91 559 29 16
E-mail: cem@cemad.es

El último ciclo inmobiliario en Europa y Estados Unidos

1. Los mercados inmobiliarios a ambos lados del Atlántico

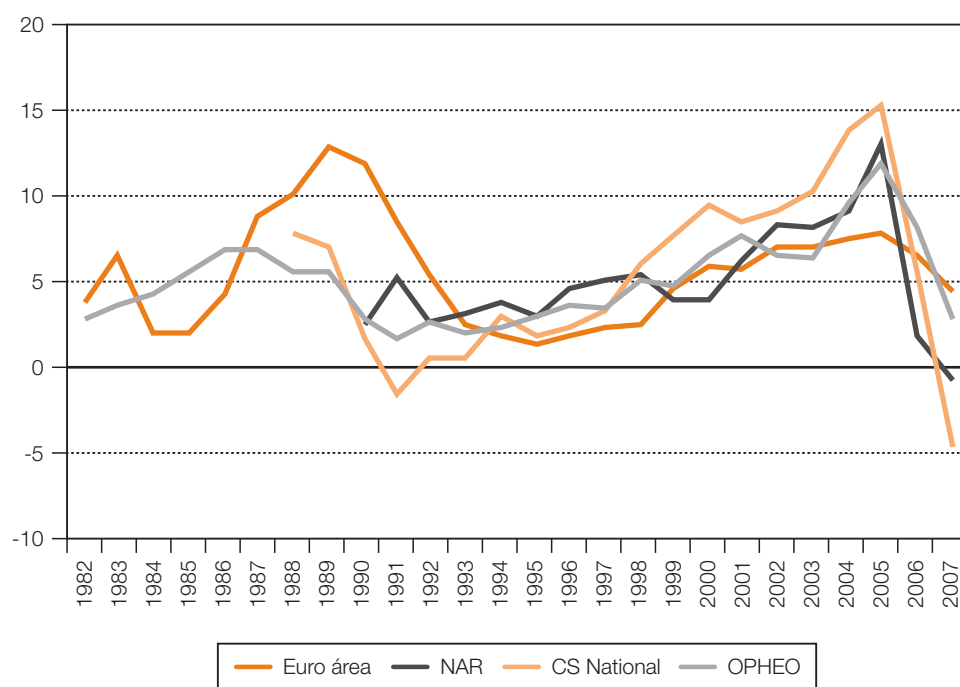
En esta sección se describen los grandes rasgos de la evolución de los mercados inmobiliarios a los dos lados del Atlántico. Se adopta un punto de vista agregado, prescindiendo de momento de las importantes diferencias entre *regiones*, entendiendo por tales los Estados de la Unión en el caso de Estados Unidos y los países miembros en el caso de la zona del euro. ¿En que medida el encarecimiento de la vivienda ha sido mayor en Estados Unidos que en la zona del euro? En el año 2006 se inició un enfriamiento de los mercados inmobiliarios a ambos lados del Atlántico, ¿ha sido, de momento, la corrección del mercado americano mayor que la observada en el conjunto de la zona del euro?

Los gráficos 1 y 2 muestran la evolución de los precios de la vivienda en el conjunto de la zona del euro y en Estados Unidos, de los que cabe destacar *dos rasgos y una cautela*. La cautela se refiere a la comparabilidad y/o calidad de los datos del precio de la vivienda. En Estados Unidos existen distintos indicadores que miden la evolución de los precios de la vivienda. Probablemente sea el publicado por Standard & Poor's, denominado *S&P/Case-Shiller*, el de mayor calidad, junto con el publicado por la *Office of the Federal Housing Enterprise Oversight* (OPHEO) (En el recuadro 1 se resumen los problemas derivados de la medición del precio de la vivienda). Existe una tercera fuente de información la *National Association of Realtors* (NAR) (1) que en base a las ventas de viviendas realizadas en cada mes, y sin realizar ningún control específico de la heterogeneidad de las viviendas vendidas, publica un indicador de amplia difusión en la prensa norteamericana. En el caso de la zona del euro solo disponemos de un índice de precios de la vivienda, elaborado por el Banco Central Europeo en base a la información ciertamente dispar proporcionada por los distintos bancos centrales del Eurosistema. Esta heterogeneidad de las fuentes puede llevar a cuestionar la calidad de este indicador, aunque en ese caso el ánimo de ser puristas nos dejaría sin ningún instrumento para evaluar los precios en este mercado.

En el gráfico 1 se muestra el perfil de crecimiento en las regiones. La volatilidad del precio de la vivienda en Estados Unidos aparece como mayor que en la zona del euro, aunque nótese que este es el caso tan solo cuando se toma *S&P/Case-Shiller* como indicador. El coeficiente de variación del precio de la vivienda para el período 1990-2007

Concha Artola (*)
Banco de España y Banco Central Europeo

GRÁFICO 1
 PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESTADOS UNIDOS Y LA ZONA DEL EURO
 (Tasas de crecimiento)



Fuente: BCE para la zona del euro. S&P/Case-Shiller (National Index), OFHEO y National Association of Realtors para Estados Unidos.

en la zona del euro es de 0,54, similar al 0,57 de OPHEO y solo claramente inferior al 1,0 de S&P/Case-Shiller.

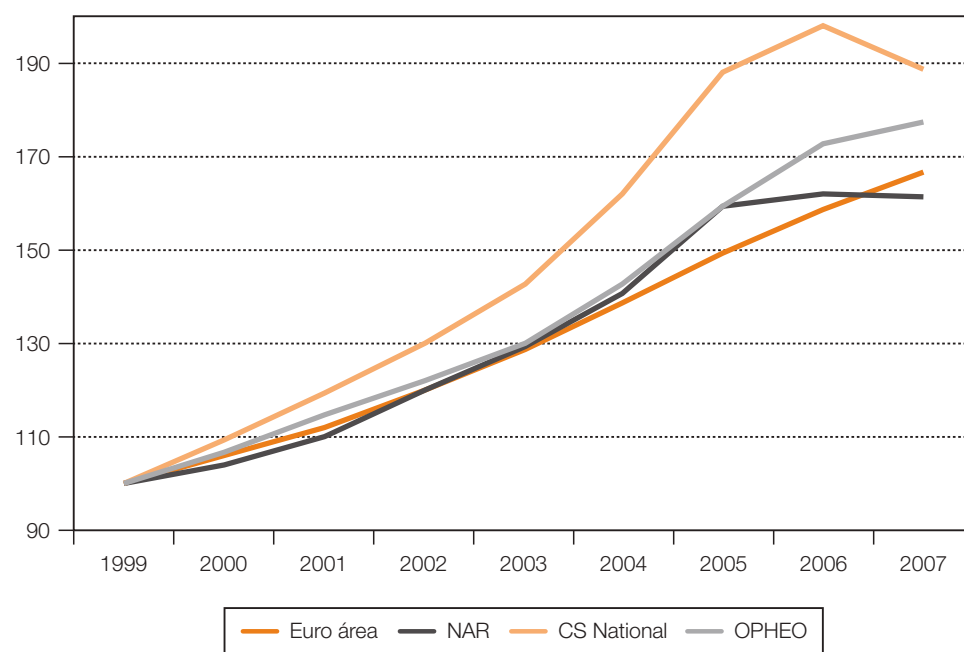
En cuanto a la magnitud relativa del crecimiento de los precios durante el *boom* inmobiliario, el gráfico 2 muestra que también aquí la respuesta es ambigua: de acuerdo con el indicador S&P/Case-Shiller, las viviendas casi duplicaron su precio entre 1999 y el máximo alcanzado en el año 2006; sin embargo según el indicador publicado por NAR el crecimiento acumulado entre 1999 y 2006 fue menor, del 162%, y muy similar al registrado en la zona del euro. En definitiva, a la vista de estos indicadores, *la respuesta a las preguntas formuladas al inicio de esta sección es ambigua*.

El encarecimiento de la vivienda ha sido importante a los dos lados del Atlántico, si bien no podemos cuantificar sus magnitudes relativas, ya que estas dependen del índice que se juzgue más apropiado. La desaceleración iniciada en 2006 fue ya muy profunda en Estados Unidos en 2007, año en que los precios cayeron en un 4,6%

(S&P/Case-Shiller), el recorte de precios fue menor según el indicador NAR (0,7%) y los precios continuaron aumentando según el indicador OPHEO (en un 2,8% frente al crecimiento del 8,2% en 2006). Las diferencias son apreciables y ponen de manifiesto las dificultades de medición antes señaladas. En la zona del euro los precios habrían crecido un 4,5% en 2007, desacelerándose desde el 6,5% registrado en 2006, si bien la magnitud de la moderación ha de tomarse con las debidas cautelas.

La evolución de los precios responde fundamentalmente al comportamiento de la demanda, al ser la oferta de viviendas relativamente inelástica. En el gráfico 3 se presenta la evolución de la demanda a lo largo de la última década en las dos áreas geográficas. Entre 1999 y 2005 el volumen de ventas se incrementó en un 23% en la zona del euro, y en un 39% en Estados Unidos. En Estados Unidos ya a partir de diciembre de 2005 se observó un descenso de las ventas de viviendas, tanto nuevas como usadas, prolongándose esta reducción hasta mediados de 2008 (2).

GRÁFICO 2
ÍNDICES DE PRECIO DE LA VIVIENDA 1999 = 100
(En porcentaje)



Fuente: BCE para la zona del euro. S&P/Case-Shiller (National Index), OPHEO y National Association of Realtors para Estados Unidos.

RECUADRO 1

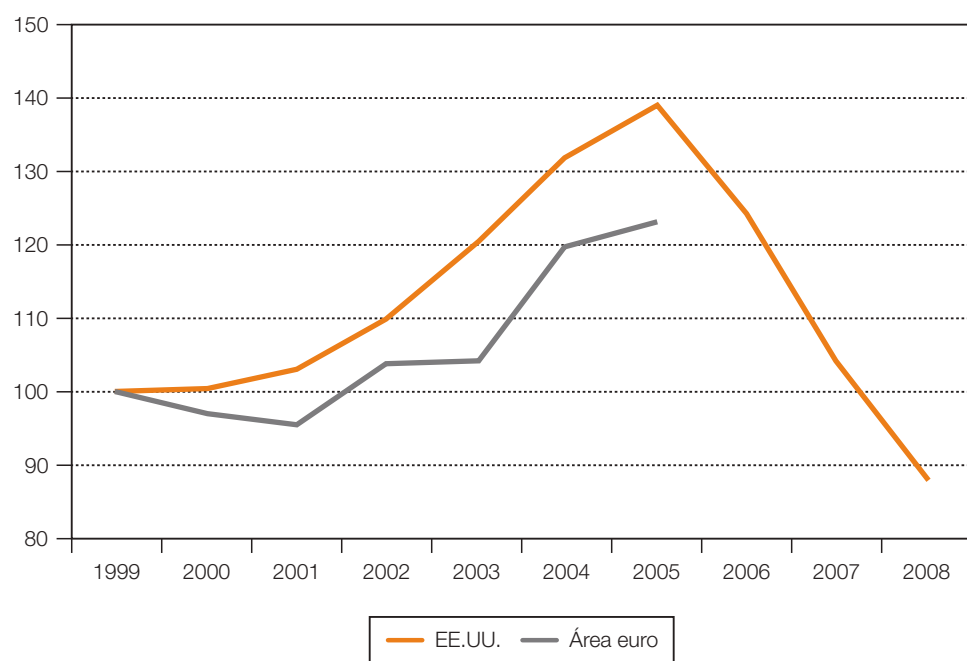
La medición de los precios de la vivienda constituye un problema estadístico complejo, al tratarse de bienes caracterizados por su heterogeneidad, la cual se deriva en primer lugar de su misma naturaleza de bien inmueble, siendo además la localización el principal de los determinantes de su precio (1). Hay diversos procedimientos para estimar la variación del precio de la vivienda controlando por heterogeneidad, siendo el método de ventas repetidas probablemente el mejor, siempre y cuando el mercado sea lo bastante grande y dinámico como para proporcionar información suficiente sobre las ventas sucesivas de una misma vivienda. En el caso de Estados Unidos, los dos índices más populares de variación de precios de la vivienda son los denominados S&P/Case-Shiller y OPHEO, basados ambos en el procedimiento de ventas repetidas (2). El tercero de los indicadores del precio de la vivienda en Estados Unidos es el elaborado por la *National Association of Realtors* (NAR), Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, que elabora un índice de precios basado en las ventas de viviendas realizadas en cada mes sin realizar ningún control específico de la heterogeneidad de las viviendas vendidas. Así por ejemplo, si en un determinado mes las ventas se concentran en una zona particularmente lujosa, los precios se incrementarían de manera importante, mientras si por el contrario son relativamente cuantiosas las ventas en áreas modestas, puede aparecer que el precio medio ha disminuido cuando en realidad solo ha cambiado el tipo de viviendas vendidas (3). Existen otros procedimientos para tratar el problema de la heterogeneidad de las viviendas en el cómputo de su precio medio. Es el denominado *estratificación por características*. Este procedimiento, utilizado, por ejemplo, en el Reino Unido para elaborar la serie oficial de precio de la vivienda consiste en la distribución de las viviendas en grupos de acuerdo con sus características, de tal forma que las viviendas contenidas en cada estrato se puedan considerar como aceptablemente homogéneas. El precio medio en cada estrato es una media simple de los precios de las viviendas incluidas en el mismo, y el precio medio agregado se calcula como una media ponderada de estos., eligiendo como ponderaciones el número de transacciones realizadas en cada estrato en los tres años anteriores. La elección de estas ponderaciones constituye un compromiso entre la opción de utilizar ponderaciones fijas y ponderaciones variables trimestre a trimestre. En el primer caso los resultados adolecerán de un sesgo derivado del envejecimiento de las ponderaciones al alejarnos del año base, en el segundo caso, supone que en realidad no se está corrigiendo por calidad; es decir es equivalente a considerar que existe un único estrato o lo que es lo mismo suponer que todas las viviendas son razonablemente homogéneas

(1) Un viejo dicho del mercado es que el precio lo determinan tres factores: location, location and location.

(2) La diferencia entre C-S y OPHEO está no solo en la cobertura, mucho mayor en el segundo caso, sino en el hecho de que la base de datos está constituida en el caso del índice C-S únicamente en transacciones mientras que OPHEO utiliza también información sobre tasaciones que se supone menos fiable.

(3) Por supuesto los índices como C-S son también dependientes de las ventas realizadas. Cuando el mercado empieza a enfriarse, la gente que haya comprado cerca del máximo no estará dispuesta a vender. Al mantener las viviendas fuera del mercado, en lugar de ponerlas a la venta a un precio menor, originarán un sesgo al alza en el indicador de precios, este sesgo se corrige en el momento en que estas viviendas retenidas salen al mercado.

GRÁFICO 3
VIVIENDAS VENDIDAS EN ESTADOS UNIDOS Y EN EL ÁREA DEL EURO
(Índices 1999 = 100)

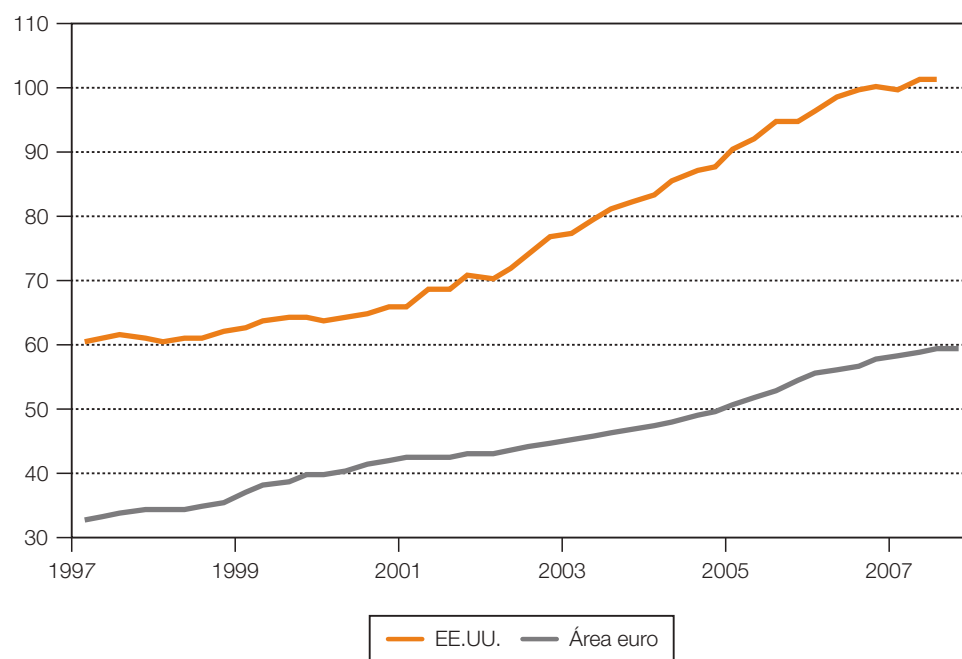


Fuente: Elaboración propia sobre BCE para la zona del euro. Census Bureau y NAR para Estados Unidos. El dato de Estados Unidos correspondiente a 2008 es la media anualizada de ventas realizadas hasta el mes de marzo.

Las proyecciones disponibles apuntan a la continuidad de esta tendencia a lo largo de los próximos trimestres, tendencia que se ha visto reforzada por las *turbulencias financieras* que comenzaron en Agosto de 2007. El recorte de las ventas de viviendas ha sido muy rápido desde el máximo alcanzado en 2005 cuando se vendieron 9,6 millones de viviendas, hasta el primer trimestre de 2008 período en que las ventas se situaron en 6,1 millones en términos anualizados, por debajo del nivel alcanzado en 1999. Desafortunadamente la información sobre ventas de viviendas en la zona del euro es solo anual —en contraste con Estados Unidos donde tiene una frecuencia trimestral— y además se publica con mucho retraso, tanto es así que el último dato disponible corresponde al año 2005 (3) lo cual hace que su interés para el análisis de la coyuntura actual sea bien escaso. La falta de información actualizada sobre ventas de viviendas hace necesario acudir a otros indicadores para estimar la evolución reciente de la demanda en la zona del euro.

Una forma indirecta de evaluar la desaceleración de la demanda de viviendas en la zona del euro en el período más reciente es acudiendo a la información recopilada por el Eurosistema sobre el volumen de hipotecas. Los nuevos préstamos hipotecarios suscritos por las familias han venido cayendo desde el segundo trimestre de 2006, dando lugar a una apreciable moderación en el ritmo de crecimiento de la deuda viva de las familias: desde el 11% de crecimiento en marzo de 2006 al 6% registrado en febrero del presente año. El menor ritmo en la contratación de hipotecas, que refleja una pérdida de dinamismo en los mercados inmobiliarios, se agudizó con el endurecimiento de las condiciones financieras a partir de Agosto de 2007, tal y como refleja de manera clara la última edición del *Bank Lending Survey* publicado en abril por el BCE. En el gráfico 4 se pone de manifiesto como la situación financiera de las familias permanece en la zona del euro en unos niveles muy inferiores a los alcanzados en estados Unidos.

GRÁFICO 4
DEUDA HIPOTECARIA DE LAS FAMILIAS
(En porcentaje de la renta disponible)



Nota: La última observación es 2007Q4 (euro area) y 2007Q3 (US). Préstamos para adquisición de viviendas (euro area), deuda hipotecaria (US).
Fuente: ECB, US Federal Reserve Board.

¿Cuales han sido los factores explicativos del gran dinamismo vivido por los mercados inmobiliarios a ambos lados del Atlántico en la primera mitad de los años 2000? En el cuadro 1 se presentan sus determinantes fundamentales: evolución de la población y de los hogares, crecimiento del empleo y de las rentas y reducción de costes financieros.

El aumento de la población ha jugado un papel mucho más relevante en Estados Unidos que en el conjunto de la zona del euro. Sin embargo, tanto el ritmo de creación de hogares como la generación de puestos de trabajo han sido más intensos en el conjunto de países europeos. Nótese sin embargo que *el tamaño del mercado inmobiliario es muy diferente a ambos lados del Atlántico*,

CUADRO 1
DEMANDA DE VIVIENDA Y SUS DETERMINANTES, 1998-2005
(Tasas de crecimiento anual)

	Viviendas vendidas	Población	Hogares	Empleo	Renta disponible per cápita (en términos reales) acumulado 1997-2007	Tipo de interes real cambio en pb
Zona del euro	4,1	0,5	1,4	1,3	14,6	-227
Estados Unidos	6,1	1,1	1,5	1,1	12,9	

Fuente: EUROSTAT, BCE para zona del euro y Census Bureau y Federal Reserve para Estados Unidos.

CUADRO 2
VARIABLES DEMOGRÁFICAS Y MERCADO DE VIVIENDA, 2005

	Viviendas vendidas (miles)	Población (miles)	Hogares (miles)	Tamaño medio hogar (personas)	Stock de viviendas (miles)	Viviendas no principales (%)	Ventas/ hogar (%)
Zona del euro	3.846	313.678	131.800	2,4	149.402	13,9	2,9
Estados Unidos	9.634	293.655	113.343	2,6	124.522	9,0	8,5

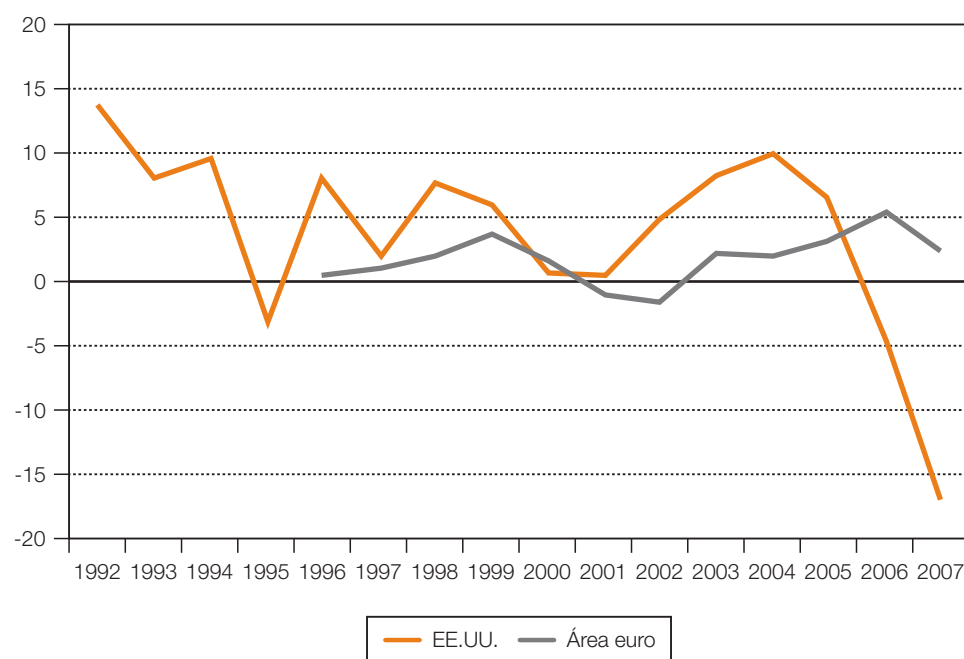
Fuentes: vease cuadro 1.

lo cual no se corresponde con las dimensiones relativas de las dos zonas geográficas. Tal y como se refleja en el cuadro 2 la zona del euro supera ligeramente a los Estados Unidos tanto en términos población como en número de hogares (en un 8% y un 15% respectivamente). La diferencia en términos del *stock* de viviendas es algo mayor, del 23%, lo que sugiere un mayor peso de la vivienda vacacional —o vacía— en los países europeos en relación con Estados Unidos. La gran diferencia en el volumen de ventas en las

dos áreas geográficas refleja una serie de características socioeconómicas, entre las que cabe destacar la mayor movilidad de la población en Estados Unidos.

¿Que papel ha jugado la oferta de vivienda en el ciclo expansivo y cual es de esperar que sea su evolución futura? En el gráfico 5 se muestra como la expansión de la inversión residencial en la zona del euro se inició más tarde que en Estados Unidos, y sobre todo su intensidad fue muy inferior: En su máximo cíclico ocurrido en 2004

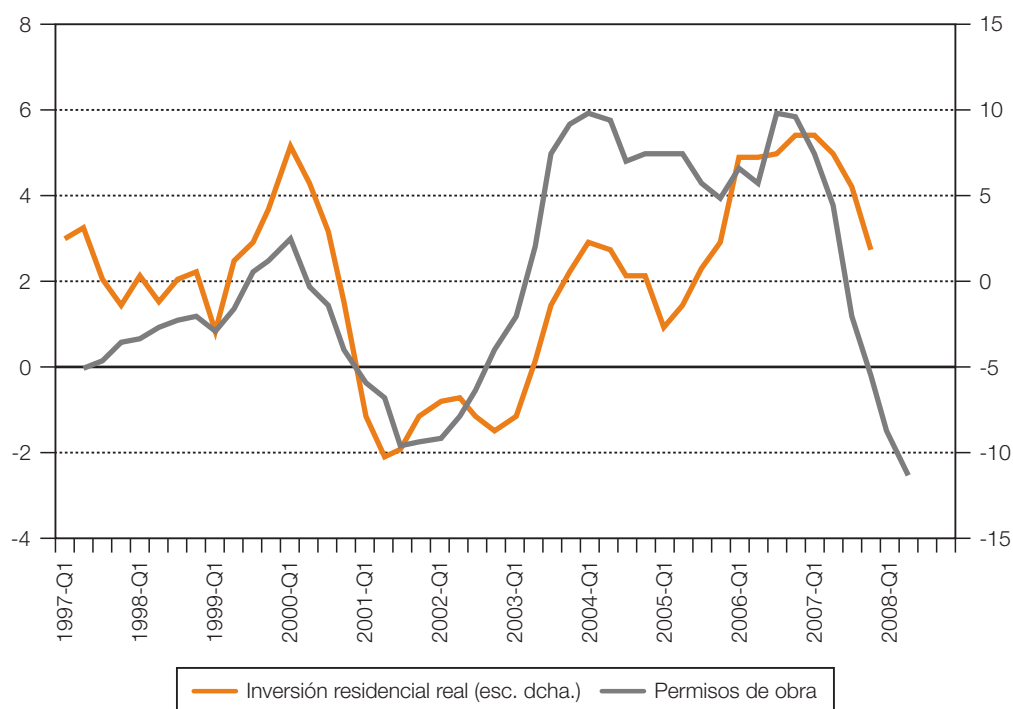
GRÁFICO 5
INVERSIÓN EN VIVIENDA
(Tasas de variación)



Fuente: EUROSTAT para zona del euro y Bureau of Labor Statistics para Estados Unidos.

GRÁFICO 6

LICENCIAS DE OBRAS COMO INDICADOR ADELANTADO DE LA INVERSIÓN EN VIVIENDA. ZONA DEL EURO
(Tasas de variación interanual)



Nota: Ambas series están expresadas como medias móviles de cuatro trimestres. La serie de licencias están desfasada en dos trimestres.
Fuente: EUROSTAT.

la inversión residencial llegó a crecer un 10% en términos reales, en la zona del euro fue 2006 el año de mayor expansión en la construcción residencial, registrándose un crecimiento del 5%. Sin embargo, ya a partir del segundo trimestre de 2006, los indicadores adelantados —licencias de obras e iniciación de viviendas— empezaron a contraerse muy rápidamente en Estados Unidos. El seguimiento de estos indicadores permite adelantar la evolución de la inversión residencial, explotando el conocimiento sobre el proceso de producción de viviendas. La secuencia es la siguiente: en primer lugar se obtiene un permiso de obra que es necesario para iniciar los trabajos de construcción, los cuales se extenderán a lo largo de un cierto número de meses. Los desfases entre una y otra fase del proceso varían de un país a otro, dependiendo de la complejidad de los procesos administrativos, del tipo de construcción —por ejemplo una vivienda unifamiliar tiene normalmente un período de producción más corto que un edificio de pisos— (4). Es posible

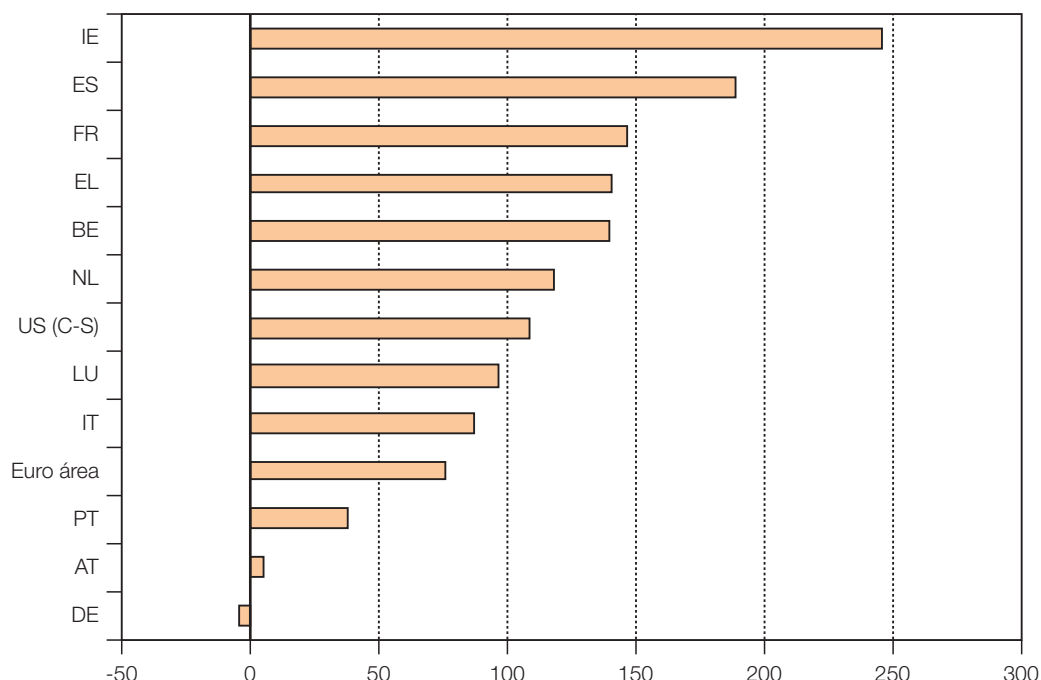
por tanto preguntarse que información proporcionan los indicadores adelantados en el caso de la zona del euro, cual es la proyección de crecimiento que se deriva de estos indicadores. El resultado se observa en el gráfico 6. Con las cautelas derivadas de la mejorable calidad de la estadística de licencias de obras para el conjunto de la zona del euro (5) y sobre la magnitud real de los desfases existentes en el proceso de construcción, el gráfico 6 muestra la existencia de una relación no demasiado débil entre las licencias de obras obtenidas en un trimestre y la inversión residencial realizada dos trimestres más tarde; las perspectivas para el resto del año 2008 no son muy optimistas.

2. Los mercados de vivienda en los países de la zona del euro

El avance de los precios de la vivienda en la primera mitad de la década, tanto en Estados

GRÁFICO 7

LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN EUROPA Y ESTADOS UNIDOS
(Tasa de crecimiento acumulado desde 1997 al último dato disponible, en porcentaje)



Fuente: BCE, OFHEO y S&P/case-Shiller.

Unidos como en el conjunto de la zona del euro responde solo en parte a la evolución de sus determinantes. Las estimaciones realizadas por distintos organismos internacionales apuntan la existencia de una sobrevaloración estimada entre un 10 y un 30%. Estas estimaciones son necesariamente imprecisas, y en el caso de la zona del euro esta indefinición se agrava dada las diferencias entre países. En esta sección se presentan algunas de los rasgos más notables del ciclo expansivo pasado y de la moderación presente que en algunos países reviste características de un deterioro muy rápido, en otros de un aterrizaje suave.

Entre 1997 y 2007 la vivienda en la zona del euro se ha encarecido en un 76%, sin embargo, la evolución no ha sido homogénea entre países, tal y como se refleja en el gráfico 7. En realidad, la mayor parte de los países de la zona del euro han visto como el precio de la vivienda se encarecía en mayor cuantía, ha sido la reducción del precio de la vivienda en Alemania —que representa más de una cuarta parte del PIB de la zona

del euro— lo que ha posibilitado que el incremento agregado no fuera mayor. Los dos extremos del espectro son pues Irlanda y España, con un crecimiento acumulado del 250 y 189% respectivamente y Alemania con una caída del 5% en el conjunto de la década.

Es importante destacar que España e Irlanda son precisamente los dos países de la zona del euro donde la inversión residencial y la construcción en general tienen un mayor peso en la economía. En concreto la industria de la construcción generaba en 2006 el 10% del VAB de la economía irlandesa y el 12% de la economía española, en contraste con el 6% en que se cifra la contribución de esta industria en el conjunto de la zona del euro. El dinamismo de esta industria en Irlanda y España se pone claramente de manifiesto en el rápido crecimiento que de la financiación a estas actividades durante los años de expansión. En España, a finales de 2006 el 51% del total de la financiación destinada a empresas no financieras se dirigía a las actividades de construcción y vivienda, en Irlanda alcanzaba el 74%. □

NOTAS

- (*) Las opiniones y análisis que aparecen en este artículo son responsabilidad de la autora y, por tanto, no necesariamente coinciden con los del Eurosistema.
- (1) Asociación Nacional de agentes inmobiliarios.
- (2) El último dato corresponde a abril de 2008.
- (3) La cifra de ventas de viviendas del año 2005 fue publicada por EUROSTAT en Agosto de 2007).
- (4) En Estados Unidos el período medio de producción de una vivienda unifamiliar es de aproximadamente 6 meses mientras que los edificios de pisos tiene un período de construcción de entre 11 y 15 meses dependiendo del número de unidades. Desconozco la existencia de una fuente de información similar en el caso de los países de la zona del euro.
- (5) véase OECD Economic Outlook June 2008. Box 1.2.

RESUMEN

El reciente boom inmobiliario ha tenido un carácter global, extendiéndose a Estados Unidos, numerosos países europeos, Australia y Nueva Zelanda entre otros. Además de su amplitud, el otro rasgo característico de la última expansión inmobiliaria, ha sido su gran duración —desde la segunda mitad de los años noventa hasta 2006 o incluso 2007 en algunos países— muy superior a la de los ciclos inmobiliarios anteriores.

En este trabajo se revisan algunos aspectos de esta expansión, en concreto en los desarrollos a lo largo de la década pasada en Europa —en particular en la zona del euro— y en Estados Unidos.

Palabras clave: Mercado inmobiliario, Estados Unidos, Zona euro, Precio de la vivienda.

215-216
3-4/2007

*Revista Española
de Estudios
Agrosociales y
Pesqueros*

La Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros, refundición de la Revista de Estudios Agrosociales y de la revista Agricultura y Sociedad, es una publicación periódica y especializada en temas relativos al medio rural con referencia especial a los sectores agrario, pesquero y forestal, al sistema agroalimentario, a los recursos naturales, al medio ambiente y al desarrollo rural, desde el objeto y método de las ciencias sociales.

Presentación

ESTUDIOS

Emilio Barco, M^a Cruz Navarro y Mariola Pinillos
Estrategias de diferenciación versus estrategias de tamaño. El caso de la DOCa Rioja.

Fernando Ramos Real y Rosa Gallardo Cobos
El proceso de anulación del Reglamento de reforma del sistema de apoyo al algodón de la UE.

Alfonso Ribas Álvarez, Francisco Sineiro García y Roberto Lorenzana Fernández
Los impactos de la abolición de la PAC en la economía española, europea y mundial: resultados de la simulación con un modelo de equilibrio general aplicado.

Ramón Ramos Argudo, George Philippidis y Julio Sánchez Chóliz
Modelización de primas para un seguro de ingresos en el fresón de Huelva.

Amaia Arandia Miura y Ana Aldanondo Ochoa
Eficiencia técnica y medioambiental de las explotaciones vinícolas ecológicas versus convencionales.

P. Gaspar, M. Escribano, F. J. Mesías, F. Pulido y F. Martínez-Carrasco

La eficiencia en explotaciones ganaderas de dehesa: una aproximación DEA al papel de la sostenibilidad y de las subvenciones comunitarias.

José Miguel Martínez Paz, Julia Martínez Fernández y Miguel Ángel Esteve Selma

Evaluación económica del tratamiento de drenajes agrícolas en el Mar Menor (SE España).

Ángel Luis Meroño Cerdán, Narciso Arcas Larios y Pedro Soto Acosta

Análisis de la presencia en Internet de las empresas hortofrutícolas españolas y su relación con el rendimiento.

Mario Leskovar, José M. Gil y Monia Ben Kaabia
Propuesta metodológica para la toma de decisiones en la comercialización de manzana en Argentina.

Regina Durán y Gabriela Pesce
Análisis económico y estratégico de la actividad frutícola. El caso de manzanas y peras en Argentina.

Director:

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

Solicitudes: A través del Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Paseo de la Infanta Isabel, 1 • 28071 Madrid. Télf.: (91) 347 55 50 • Fax: (91) 347 57 22 • E-mail: mcruzpf@mapya.es www.mapya.es/pags/info/index.htm
Librerías especializadas.

Redacción: Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros. C/ Alfonso XII, n.º 56 - 28071 Madrid (España).
Télf.: 91 347 55 48 Fax: 91 347 57 22 • E-mail: jpalacio@mapya.es

Suscripción anual 2007 (4 números)

- España	52,88 €
- Extranjero	72,60 €
- Número suelto	20,19 €

La integración del cliente en los procesos de innovación en productos: Implicaciones estratégicas derivadas de la gestión del capital relacional

Ana Isabel Jiménez

Estudis d'Economia i Empresa, Universitat Oberta de Catalunya

María Pilar Martínez

Área de Comercialización e Investigación de Mercados, Universidad de Castilla-La Mancha

Virginia Barba

Área de Organización de Empresas, Universidad de Castilla-La Mancha

1. Introducción

Hoy día gran número de empresas apuestan por la renovación o innovación de sus carteras de productos. Y es que diseñados para satisfacer las nuevas necesidades y preferencias de los consumidores, el desarrollo de nuevos productos permite a la empresa acceder a nuevos mercados o mejorar la posición competitiva que ostenta, al favorecer el incremento de la satisfacción y el grado de lealtad de sus clientes (Weerawardena, 2003). No obstante, los riesgos y el grado de incertidumbre asociados a este proceso también son elevados por lo que, para incrementar sus posibilidades de éxito en el mercado, la empresa no sólo ha de destinar una elevada inversión financiera o desarrollar un sofisticado proceso técnico. También necesita disponer de recursos, capacidades y conocimientos que permitan que: (a) el proceso de innovación sea desarrollado de forma rápida y eficiente, y (b) que el producto final se adecue a los requerimientos del mercado en tiempo, forma y estado (Hillebrand y Biemans, 2004).

La carencia de algunos de los elementos anteriormente señalados puede constituir actualmente uno de los principales frenos a la innovación. Es por ello que desarrollo de acciones de cooperación entre la empresa y diferentes agentes del entorno se haya convertido en una práctica habitual para garantizar su desarrollo, adquisición o transferencia (Deeds y Rothaermel, 2003; Leenders y Wierenga, 2002). La relevancia que la coo-

peración supone en el entorno empresarial queda patente cuando se observa que un 20% de las empresas españolas cooperan con otras empresas, instituciones o agentes para desarrollar nuevos productos (INE, 2007). Asimismo, y tal y como muestra el cuadro 1, la dimensión empresarial no representa un condicionante a la hora de establecer relaciones de cooperación para la innovación. De esta manera, se comprueba cómo no existen grandes diferencias entre las empresas dado que el porcentaje de empresas colaboradoras se mantiene próximo al 20% cuando las empresas superan los 250 empleados (un 23%) y se iguala cuando las empresas tienen un tamaño inferior al 20%.

De forma habitual, las relaciones de cooperación para innovar desarrolladas por la empresa se clasifican atendiendo a dos tipos de criterios: (1) grado de implicación de los agentes, y (2) naturaleza del socio. En relación al primer criterio, las relaciones van desde la simple transacción o intercambio puntual, hasta la alianza. Tal y como señalan Deeds y Rothaermel (2003), en esta última los agentes muestran una elevada motivación por cooperar, hasta el punto de que la relación se consolida y los miembros implicados se integran en una única entidad, organización u equipo. Por otro lado, atendiendo a la naturaleza del socio, la empresa puede establecer: (a) relaciones de cooperación científica, cuando la cooperación se establece con universidades y centros de investigación; (b) cooperación horizontal (o también denominada comúnmente *coopetititon*), cuando

CUADRO 1
EMPRESAS INNOVADORAS EN PRODUCTOS Y EMPRESAS QUE HAN COOPERADO PARA INNOVAR,
ATENDIENDO AL AGENTE CON EL QUE COOPERAN

	Menos de 250 empleados	250 y más empleados	Total empresas
Empresas que han innovado en producto	25.675	1.191	26.866
Empresas que han cooperado para innovar (términos absolutos)	5.142	278	5.420
Empresas que han cooperado para innovar (porcentual)	20%	23%	20%
Porcentaje de empresas que cooperan para innovar atendiendo al agente con el que coopera			
Empresas que cooperan con proveedores (porcentaje)	8,34	14,55	8,48
Empresas que cooperan con clientes (porcentaje)	5,13	10,93	5,26
Empresas que cooperan con competidores (porcentaje)	3,21	5,58	3,26
Empresas que cooperan con centros de innovación (porcentaje)	1,69	4,83	1,76

Fuente: INE (2007).

coopera con competidores, y (3) cooperación en la cadena de valor, cuando coopera con proveedores, distribuidores o clientes (Hillebran y Biemans, 2004).

La información ofrecida por el INE (2007) y que es recogida en el cuadro 1 pone de manifiesto cómo las empresas cooperan principalmente con aquellos agentes que forman parte de su cadena de valor. Así, la empresa española coopera en un 8,4% de las ocasiones con proveedores y en un 5,3% con clientes, cifras que superan con creces la cooperación con competidores, que se sitúa en un 3,3% con centros de investigación y universidades, cuyo porcentaje es del 1,7%. Por otro lado, y a diferencia de lo que ocurría cuando se hacía referencia a los porcentajes totales de cooperación, la dimensión empresarial sí afecta de forma notable al tipo de agente con el que se coopera. Si bien la tendencia a cooperar con los agentes de la cadena de valor se mantiene, independientemente del número de trabajadores que tienen las empresas, los porcentajes ofrecidos por las empresas con más de 250 trabajadores en algunos casos duplican al presentado por las empresas con menos de 250 trabajadores.

2. La alianza con el cliente: análisis desde un enfoque estratégico

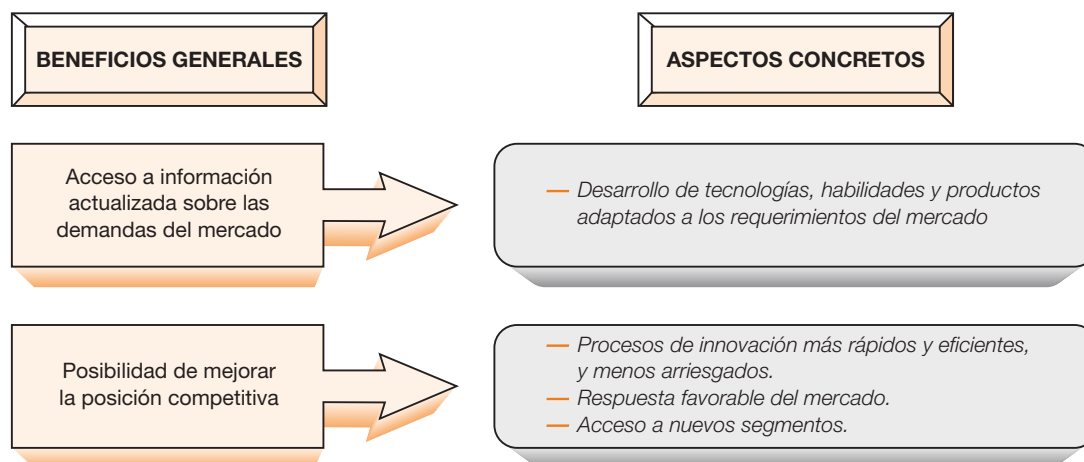
Hoy en día la cooperación con el cliente constituye una de las actividades que mayor interés despierta entre académicos y profesionales del mundo de la empresa. Pero si bien los beneficios que este tipo de relación ofrece a la empre-

sa quedan patentes desde una óptica de *marketing* (Grönroos, 2000), desde el ámbito de la innovación surge la duda de si resulta igual de conveniente desarrollar y mantener una relación estrecha con el cliente.

La revisión de algunos trabajos desarrollados en el campo de la innovación en productos permite intuir que la participación del cliente en estos procesos es susceptible de ofrecer importantes beneficios a las organizaciones (Thomke y Von Hippel 2002). Así, como resultado de la misma, la organización puede disponer de información actualizada y de primera mano sobre las demandas y necesidades del mercado, favoreciendo el desarrollo de nuevas tecnologías, habilidades y productos totalmente adaptados a los requerimientos exigidos (Low y Johnston, 2006). Ello permite a la empresa (ver gráfico 1) mejorar o cambiar radicalmente su posición competitiva, al disponer de procesos de innovación más rápidos, eficientes y menos arriesgados. También hace posible que el producto disminuya su dependencia respecto al tiempo de lanzamiento al mercado y mejore los resultados obtenidos, al asegurar una respuesta favorable del mercado, o al permitir el acceso a nuevos segmentos.

Pero más allá de las oportunidades anteriores, cabe señalar que la alianza con el cliente puede ser considerada por la empresa como un activo estratégico de carácter interno capaz de construir un fuerte capital *relacional* susceptible de ser explotado. La integración del consumidor en la compañía eleva sus niveles de confianza, compromiso, satisfacción e implicación, ofreciendo no sólo un aporte de información, sino además adoptando un rol más activo, que favorece su

GRÁFICO 1
BENEFICIOS ESTRATÉGICOS DERIVADOS DE LA PARTICIPACIÓN DEL CLIENTE
EN LOS PROCESOS DE INNOVACIÓN DE PRODUCTO



Fuente: Elaboración propia.

participación y colaboración en el desarrollo y éxito de ciertas actividades estratégicas (Low y Johnston, 2006).

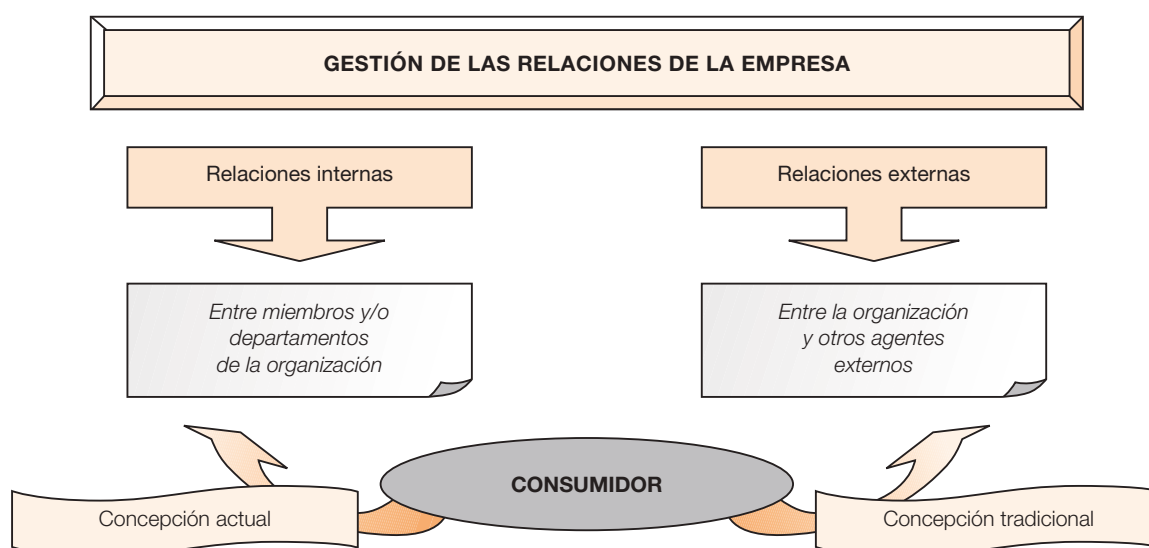
A nivel conceptual, la consideración del consumidor como parte integrante de la organización supone una novedad reciente en el campo de la gestión empresarial. De esta forma el cliente pasa a ser considerado un agente que participa intensamente en las actividades que la organización desarrolla y, que en constante relación con el resto de agentes o áreas que conforman la organización, comparte la cultura, los valores y los comportamientos de la organización.

Asimismo, este hecho obliga a las empresas a replantear la forma en que concibe y gestiona sus relaciones. La distinción entre relaciones internas y externas se difumina, hasta el punto que relaciones que tradicionalmente eran consideradas de carácter externo (como las establecidas con el cliente), pasan a ser entendidas y gestionadas en el seno de la organización (Thomke y Von Hippel, 2002). De esta forma, la participación del consumidor en el desarrollo de actividades empresariales, tales como el desarrollo de nuevos productos, implica que dentro de la organización se establezcan relaciones estrechas con otros agentes u áreas funcionales, situándonos ante procesos relacionales internos en la organización (Low y Johnston, 2006).

En la actualidad existe un interés creciente por analizar las relaciones internas en las que el consumidor participa de forma activa, especialmente cuando la organización planifica comenzar un nuevo proyecto o desarrollar determinadas actividades con un elevado nivel de riesgo (Song y cols., 2007). Estas relaciones han sido descritas como procesos de aprendizaje y colaboración, dado que ofrecen al consumidor la oportunidad de mostrar a la compañía sus preferencias y necesidades particulares, a la vez que permiten a la empresa ofrecer productos capaces de satisfacerlas (Von Hippel, 2001).

Trabajos como los desarrollados por Song y cols. (2007) señalan que las relaciones internas en el seno de la empresa permiten la creación de equipos de trabajo multifuncionales formados por consumidores y otros miembros que, pertenecientes a la compañía, disponen de un elevado grado de especialización en el desarrollo de diversas funciones. De esta forma, favoreciendo la existencia de un elevado grado de integración entre los miembros del equipo de trabajo encargado de diseñar y desarrollar el nuevo producto, la organización proporciona los conocimientos técnicos y la información relevante sobre el mercado y los consumidores, lo cual resulta esencial para la consecución del éxito de la actividad (Peterson y cols., 2003).

GRÁFICO 2
EL PAPEL DEL CONSUMIDOR EN LAS RELACIONES DE LA ORGANIZACIÓN



Fuente: Elaboración propia.

3. La integración del equipo de trabajo: detección de oportunidades y gestión de amenazas

La integración de los miembros del equipo de trabajo encargado de diseñar y desarrollar la innovación en producto constituye un elemento clave en el desarrollo de la relación interna, y en el éxito del nuevo proyecto. Tal y como señala Kahn (2001), la integración constituye la interrelación simbiótica de dos o más entidades con objeto de alcanzar una serie de beneficios netos para las partes implicadas, beneficios a partir de los cuales lograrían producir una relación no simbiótica. Así, la integración se considera necesaria para salvar las diferencias entre las partes que trabajan conjuntamente de forma cooperativa y que son necesarias para establecer una relación que haga posible el desarrollo de un nuevo proyecto exitoso.

De forma tradicional la literatura ha analizado la integración como un concepto simple, definiéndolo en términos de actividades de comunicación o cooperación. No fue hasta la segunda mitad de la década de 1990 cuando los trabajos desarrollados por Hillebrand y Biemans (2004), Kahn (2001) y Phua y Rowlinson (2004), entre otros, ofrecen la primera definición formal y completa de este concepto, estableciendo que la inte-

gración es un proceso multidimensional complejo que comprende dos procesos distintos de interacción y colaboración.

La interacción, como primera dimensión de la integración, se concibe como un proceso formal y coordinado que recoge todas las actividades de comunicación establecidas por los miembros del equipo (Kahn, 2001). Para facilitar la acumulación, el intercambio y transferencia de información y conocimientos entre diferentes agentes, se establecen de forma planificada y coordinada diferentes mecanismos y actividades que permiten regular la frecuencia, facilidad e intensidad con la que se establecen los flujos de información. Así, se podría considerar que la interacción representa la naturaleza estructural de las actividades que se desarrollan entre diferentes departamentos.

Por otro lado, la colaboración es un proceso no estructurado, volátil y de naturaleza afectiva que se establece entre los miembros de una relación. En este proceso, diferentes agentes con valores, visiones, cultura y comprensión mutua acuerdan trabajar de forma conjunta, y compartir recursos con el fin de alcanzar un objetivo mutuo (Phua y Rowlinson, 2004). Este tipo de actividades son intangibles, no fácilmente regulables y difíciles de conseguir sin un esfuerzo conjunto que requiere un elevado esfuerzo de interrelación.

(Kahn, 2001). No obstante, los comportamientos colaborativos ofrecen flexibilidad en la resolución de problemas, mejoran la comunicación entre los miembros de la relación, así como permiten la comprensión de las diferencias culturales y hacen posible el desarrollo de una buena voluntad para buscar soluciones a los problemas planteados (Phua y Rowlinson, 2004).

Con la intención de incrementar el grado de colaboración y la transmisión de información entre los miembros del equipo encargado de diseñar y desarrollar los nuevos productos, la empresa puede utilizar determinados mecanismos. Leenders y Wierenga (2002) sugieren que la estructura del equipo de trabajo, el nivel de prioridad del proyecto, el uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) o la localización física de los miembros como algunos de los mecanismos que incrementan la integración del equipo de trabajo. Es más, Moenaert y Souder (1990) proponen otra clasificación en la que agrupan estos mecanismos en tres categorías principales en función de si implican especificaciones de tareas, diseño de la estructura organizativa o métodos referidos al clima organizacional.

La especificación de tareas es un importante mecanismo para formalizar el rol de los sistemas, dado que las diversas actividades y roles que se han de desempeñar están planificadas, organizadas y coordinadas de antemano. Los roles funcionales están bien definidos y las reglas están establecidas para proporcionar a los participantes de la organización un marco general útil para llevar a cabo una coordinación planificada. Por otra parte, el diseño de la estructura organizacional puede mejorar la integración a través de la supresión de barreras o diferencias funcionales entre los miembros del equipo. Finalmente, los métodos del clima organizacional promueven la coordinación cultural e integración entre los miembros. Así, factores tales como la apertura, la armonía o la confianza pueden inducir una mayor comunicación e intercambio de información, así como a la colaboración entre los miembros. Dado que estos mecanismos se encuentran interrelacionados, las modificaciones producidas en uno de ellos tendrá un efecto directo sobre la integración del equipo de trabajo, a la vez que ejercerá un efecto indirecto a través de los efectos sobre los otros dos mecanismos integradores (Moenaert y Souder, 1990).

Un elevado grado de integración entre los miembros del equipo de trabajo afecta de forma positiva a la eficiencia y eficacia a todos los procesos de desarrollo de nuevos productos. Así, es posible superar algunas barreras como la resistencia

al intercambio de información, el temor a involucrarse en una relación profunda o la cooperación con otros agentes (Peterson y cols., 2004). Asimismo, un fuerte grado de integración entre los miembros de un equipo favorece la creación de confianza mutua, así como la seguridad y compromiso que los participantes de la relación tienen entre ellos y con la relación (Kahn, 2001). De forma general, una mayor integración reduce el coste del desarrollo de un nuevo producto, a la vez que mejora su calidad y la velocidad de respuesta al mercado, incrementando el éxito en el desarrollo de dicho producto (Peterson y cols., 2003).

Un punto a considerar es el riesgo de no alcanzar algunos de los beneficios mencionados, especialmente si la empresa no tiene en cuenta la existencia de determinados hechos que limitan o entorpecen el normal desarrollo de la relación de cooperación. Personalidades o culturas diferentes entre los miembros o socios de la relación, el uso de un lenguaje o jerga específica de un área funcional concreta, o el empleo de sistemas organizativos de responsabilidades y recompensas diferentes, pueden limitar el grado de integración entre los miembros implicados en el desarrollo del proceso de innovación (Song y cols., 2007).

Finalmente, cabe mencionar que aquellas organizaciones que presentan elevados niveles de integración, están altamente orientadas al mercado. Así, la literatura relevante ha constatado la existencia de una fuerte relación entre integración y orientación al mercado (Kahn, 2001).

4. Conclusiones

Con frecuencia las empresas llevan a cabo relaciones de colaboración con otros agentes del entorno con objeto de mejorar los procesos de innovación en productos. De este modo puede establecer diferentes tipos de relaciones con agentes tan diversos como distribuidores, centros de investigación, competidores o consumidores.

En los últimos años la participación del cliente en el desarrollo de procesos de innovación se ha convertido en una práctica habitual. Este hecho ha llevado a que en los ámbitos académicos y profesionales se replantee cuál es el tipo de relación que el cliente establece con la organización, así cómo cuál es su contribución en el proceso de innovación de producto.

En relación a la primera cuestión se ha pasado de considerar al cliente como un agente externo a la organización a entenderlo como un miembro más de ella. Así, el análisis de la relación empresa-

cliente como una relación de carácter interno ha llevado a insistir en la importancia y beneficios que la presencia de un elevado grado de integración —y por ende de interacción y colaboración— ofrecen en el diseño y desarrollo de nuevos productos. De forma general se entiende que las relaciones internas son un mecanismo que facilita la puesta en marcha de proyectos o actividades nuevas, complejas y arriesgadas. Por otro lado, favorecen el desarrollo de un comportamiento cooperativo que se concreta en la creación de relaciones estrechas entre diferentes agentes de la organización, dando lugar a un fuerte capital relacional. Finalmente, hacen posible la recopilación, transmisión, interpretación y uso de información, permitiendo el desarrollo de una memoria organizativa.

En relación a la contribución del cliente en el proceso de innovación de producto, se ha de considerar que la gama de beneficios van desde un incremento en la eficiencia en los procesos de diseño y desarrollo del nuevo producto hasta la consecución de un mayor éxito comercial. Y es que el valor que el cliente aporta a la empresa se deriva del conocimiento que tiene de los productos, dada su experiencia de compra y consumo. De tal forma que la transferencia de este conocimiento desde el cliente a la empresa permitirá a esta última diseñar, desarrollar y lanzar de forma rápida y eficiente nuevos productos, que totalmente adaptados a los requerimientos y necesidades del mercado tendrán unas, elevadas posibilidades de éxito. □

BIBLIOGRAFÍA

- Deeds, D. L. y Rothaermel, F. T. (2003): «Honeymoons and Liabilities: The Relationship between Age and Performance in Research and Development Alliances», *Journal of Product Innovation Management*, vol. 20, núm. 6, págs. 468-485.
- Grönroos, C. (2000): «Relationship Marketing: Interaction, Dialogue and Value», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 9, núm. 3, págs. 13-24.
- Hillebrand, B. y Biemans, W. G. (2004): «Links between Internal and External Cooperation in Product Development: An Exploratory Study», *Journal of Product Innovation Management*, vol. 21, págs. 110-122.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2007): *Encuesta sobre Innovación Tecnológica*, disponible on line en <http://www.ine.es>
- Kahn, K. B. (2001): «Market Orientation, Interdepartmental Integration, and Product Development Performance», *Journal of Product Innovation Management*, vol. 18, págs. 314-323.

- Leenders, M. A. A. M. y Wierenga, B. (2002): «The Effectiveness of Different Mechanisms for Integrating Marketing and R&D», *Journal of Product Innovation Management*, vol. 19, págs. 305-317.
- Low, B. y Johnston, W. J. (2006): «Relationship Equity and Switching Behaviour in the Adoption of New Telecommunication Services», *Industrial Marketing Management*, 35(6): 676-689.
- Moenart, R. K. y Souder, W. E. (1990): «An Information Transfer Model for Integrating Marketing and R&D Personnel in a New Product Development Projects», *Journal of Product Innovation Management*, 7: 91-107.
- Peterson, K. J.; Handfield, R. B. y Ragtz, G. L. (2003): «A Model of Supplier Integration into New Product Development», *Journal of Product Innovation Management*, vol. 20, págs. 284-299.
- Phua, F. T. T. y Rowlinson, S. (2004): «How Important is Cooperation to Construction Project Success?», *A Grounded Empirical Quantification, Engineering, Construction and Architectural Management*, vol. 1, págs. 45-54.
- Song, M.; Berends, H.; Van Der Bij, H. y Weggeman, M. (2007): «The Effect of IT and Co-location on Knowledge Dissemination», *Journal of Product Innovation Management*, vol. 24, págs. 52-68.
- Thomke, S. y Von Hippel, E. (2002): «Customers as Innovators: A New Way to Create Value», *Harvard Business Review* 80(4): 74-81.
- Von Hippel, E. (2001): «User Toolkits for Innovation», *Journal of Product Innovation Management*, 18(4): 247-257.
- Weerawardena, J. (2003): «The Role of Marketing Capability in Innovation-Based Competitive Strategy», *Journal of Strategic Marketing*, vol. 11, págs. 15-35.

RESUMEN

A través de la cooperación con los clientes, las empresas pueden acceder a ciertos recursos y capacidades que no poseen y que son necesarios en los procesos de desarrollo de nuevos productos.

Aunque el tipo de relación que puede establecerse entre las organizaciones y sus clientes suele ser diferente, la creación de alianzas constituye una de las más interesantes para las empresas. De este modo, la integración del cliente en equipos de trabajo puede contribuir a la generación y desarrollo de un capital relacional capaz de ofrecer numerosos beneficios de índole estratégica. Ahora bien, la existencia de diversos factores que son susceptibles de limitar este tipo de relaciones obliga a las organizaciones a diseñar e implantar mecanismos que favorezcan la implicación del cliente en la relación, la cooperación y la interacción en aras de garantizar la transferencia de conocimientos.

Palabras clave: Capital relacional o capital del consumidor, Innovación en productos, Colaboración, Interacción, Integración.

Presentación del número 115 de la revista *Economistas*: «Nuevas finanzas»

El 21 de enero pasado tuvo lugar la presentación del número de la revista dedicado a las nuevas finanzas con la realización de una mesa redonda que, moderada por Joaquín Estefanía, contó con la presencia de varios de los autores de artículos del número, así como de su coordinador, Ignacio Santillana. Se dio la circunstancia de que ese mismo día las bolsas mundiales habían vivido un *lunes negro*, con desplomes importantes, lo que dio a esta presentación una actualidad e interés añadido.

Abrió el acto el decano del Colegio de Economistas de Madrid, Juan Irazzo, que tras agradecer el BBVA la oportunidad de celebrar el acto de en sus locales, felicitó a Emilio Ontiveros por la dirección de la revista durante los últimos 25 años, así como a Iñaki Santillana por la coordinación del número, que, según constató el decano, *contiene colaboraciones de profesionales del máximo nivel y relevancia en el mundo de las finanzas*.

A continuación tomó la palabra Ignacio Santillana, director general de Operaciones del Grupo Prisa y profesor de Análisis Económico, que agradeció a los autores de este número de *Economistas* el gran esfuerzo realizado para poner su conocimiento en el mismo, felicitándoles por la calidad de sus trabajos, en cuyos análisis se aprecian sus experiencias profesionales.

Para el profesor Santillana, *nos encontramos ante un cambio en el marco de las finanzas*. Tras unos años en los que se han producido *transformaciones sin precedentes en el sistema financiero, fruto de la innovación y del dinamismo de estos mercados, quizás ha habido una asunción excesiva de riesgos* y un mal funcionamiento de los mecanismos supervisores y de control. La complejidad y variedad del sistema financiero actual, con sus nuevos participantes e instrumentos y su orientación hacia las transacciones, hace que sea muy difícil diagnosticar el problema, ya que existe una multiplicidad de factores. Pero es imprescindible realizar ese diagnóstico para poder establecer medidas correctoras. A ello, entre otros aspectos, se dedi-



De izquierda a derecha, Ignacio Muñoz Alonso, Emilio Ontiveros, Juan E. Irazzo, Ignacio Santillana, Francisco Bachiller, David Jiménez-Blanco y Joaquín Estefanía.

ca este número de *Economistas*, estructurado en tres grandes bloques: el primero analiza los sistemas financieros actuales, el problema de la liquidez, el problema de confianzas excesivas, de tipos de interés y endeudamientos fuertes. En una segunda parte se analiza el papel de algunos actores, como los *hedge funds* y los *private equity*, relacionándolos con las nuevas formas de gestionar y con el nuevo papel de la banca de inversiones. Finalmente se trata el mercado bursátil y se dedica un artículo a los analistas como elementos que contribuyen al funcionamiento de los sistemas.

La intervención de Francisco Bachiller, managing director de Morgan Stanley y profesor de ICADE, comenzó con un reconocimiento a la oportunidad del tema que analiza este número. A continuación señaló las distintas maneras en que la nueva situación crediticia y de volatilidad de los mercados afecta a las nuevas finanzas y a sus nuevos (o resurgidos) inversores. Y dejó sobre la mesa tres preguntas abiertas: *Los fondos de private equity ¿crean valor en las*

empresas que compran? Los fondos de gestión alternativa o hedge funds ¿han desbordado al regulador o al supervisor? Y en el caso de los fondos soberanos, ¿tiene sentido que se estén nacionalizando algunos sectores que habían sido privatizados hace años?

Respecto a su artículo, Francisco Bachiller comentó que en él expone *cómo afectan los nuevos inversores al entorno de los máximos responsables de las empresas, los CEO. Los nuevos inversores han cambiado totalmente el entorno en el que se desenvuelven los CEO*. En otro artículo de la revista, el de Francisco Blanco, también se trata este tema analizándose cómo el *resurgimiento de los accionistas activistas está causando muchos quebraderos de cabeza a los responsables de muchas empresas, como Walt Disney, ABN o Carrefour. Los máximos responsables de empresas están bajo una presión que no han tenido nunca antes, no solamente por el cortoplacismo de los mercados, sino también por los diferentes reguladores y agentes sociales a los que se ven obligados a dar cuentas*.

Como cierre de su intervención, Francisco Bachiller expresó su esperanza de que en los próximos tiempos el liderazgo que hoy en día tienen estos nuevos inversores no pase a otro grupo de nuevos inversores, los conocidos como *butcher funds* o fondos buitre, porque eso implicaría que hemos entrado en una recesión.

A continuación tomó la palabra David Jiménez-Blanco, presidente de Merrill Lynch España, que hizo referencia a los momentos complicados que se estaban viviendo, que suponen una quiebra del modelo de finanzas de los últimos años. Sin embargo, el ponente dijo que el momento era tan bueno como cualquier otro para tratar temas más de largo plazo. Para él, las nuevas finanzas son, en general, aplicaciones nuevas, en un entorno nuevo, de cosas que vienen desde bastante más atrás. Recordó que en su artículo de la revista las definía como la conjunción de *private equity* y *hedge funds*, que vienen de atrás, con el entorno de tipos de interés prolongadamente bajos, que empezó en torno a 2000 ó 2001. Por ello, la pregunta relevante para David Jiménez-Blanco es si las nuevas finanzas han hecho a la economía y las finanzas mejores o peores, si han beneficiado o no a la gestión de los recursos y de los riesgos en la economía.

Para responder a esta pregunta, toma la perspectiva de lo sucedido en los últimos veinte o treinta años. Tendencias como la globalización se han impuesto en todo el mundo. *La especialización económica de muchos países está haciendo que el dinero se reparta de manera distinta por todo el mundo. Muchos bancos americanos están reconstruyendo su capital a base de ampliaciones que vienen de países que se considerarían menos desarrollados hace quince o veinte años. La globalización, por tanto, ha creado todo un nuevo campo de juego. Por otro lado, las tecnologías de la información, de training, los avances matemáticos o científicos han dado lugar a una gran sofisticación de los instrumentos que se negocian y, por tanto, a una mayor profundidad de los mercados, que, paradójicamente, son cada vez más interdependientes, por lo que en muchos momentos, resulta más difícil, no más fácil, escaparse de lo que pase en los mercados en general. Dentro de éstos se han creado instrumentos nuevos para la gestión de riesgos, prácticamente a la carta, para que cualquier inversor o cualquier emisor puedan aislar los elementos del riesgo.* A la vista de los acontecimientos, el ponente reflexionó sobre el hecho de que se esté cambiado

cualquier tipo de riesgo de mercado por un riesgo de contrapartida, *al final siempre hay alguien asegurando contra un riesgo que queremos eliminar.* Pero se está tomando otro riesgo: que esa contrapartida siga siendo solvente a la hora de ejecutar la garantía. Al final, se acaba tropezando con los límites del propio sistema, es decir, con la capacidad de repartir riesgos.

En la actualidad, *en un momento de cuasi turbulencia, la propia complejidad de los mercados hace muy difícil prever qué va a pasar a continuación,* afirmó el ponente. Por otra parte, *estamos llegando a un sistema global, que tiene muchas ventajas pero una gran limitación: que, por definición, vuelve a ser un sistema cerrado.* Por tanto, se parecería también a otros retos del mundo actual, como el cambio climático o el problema de las fuentes de energía, que habrán de resolverse con soluciones que vengan de dentro del propio sistema.

Jiménez-Blanco recordó que en su artículo aludía a dos cuestiones: *¿el mercado está contribuyendo a que la economía sea más eficiente?; y, en segundo lugar, ¿cuál es el comportamiento de cada agente dentro de ese mercado en un entorno que está cambiando continuamente?* Respecto a la banca de inversiones, área profesional del ponente, éste aseguró que es muy adaptable y así lo ha demostrado en bastantes ocasiones en los últimos años. Ante el momento actual, al que calificó como *muy preocupante y doloroso*, se mostró *moderadamente optimista*, señalando que existe un factor que no se suele tener en cuenta en los análisis, y que es que *el PIB global consolidado del mundo, así como el de los países que sufren estas crisis, cada vez lo notan menos.* Por supuesto que estas crisis afectan a la economía, pero *no se temen grandes correcciones de la actividad* como las que ocurrieron en las primeras décadas del siglo xx.

Volviendo a la cuestión planteada al principio de su intervención, Jiménez-Blanco, considerando que hay que ser optimista, fue de la opinión de que *las intervenciones de los private equity y de los hedge funds contribuyen a mercados que asignan los recursos demasiado rápidamente —de ahí las turbulencias— pero mejor.* Y, *en todo caso, tampoco sería muy relevante la pregunta, puesto que no se puede desinventar lo ya inventado,* no creyendo que *la regulación sea fácil de conseguir,* ya que si se limitaran los niveles de apalancamiento, aparecerían otras muchas ineficiencias en los mercados.

Para finalizar con el tono optimista, el presidente de Merrill Lynch España manifestó

su convicción de que el mundo financiero en particular, y el mundo de la economía en general, saldrán de esta crisis reforzados.

El siguiente ponente, Ignacio Muñoz Alonso, responsable de Banca Global para Europa y Asia del BBVA y profesor asociado de Finanzas Corporativas Avanzadas del Instituto de Empresa, centró su intervención en la crisis de liquidez, *sin precedentes en la historia financiera contemporánea,* y que en determinados sectores crediticios *ha tenido un alcance y una profundidad difícil de entender y explicar en toda su dimensión.*

Ignacio Muñoz mencionó la falta de transparencia de los activos, valores y materias primas como una de las características de esta crisis. La explosión de las tecnologías financieras de los últimos años ha permitido la creación de mecanismos de diseminación del crédito tan sólo al alcance de unos cuantos expertos en la materia (mecanismos desconocidos, incluso, para los profesionales de finanzas de otras áreas). El ponente reconoció que el resultado de esta segunda oleada de innovación financiera es la dificultad para entender los modelos aplicados y llegar a calibrar el valor de lo que efectivamente se tiene en las carteras, *es un problema de entender la capacidad de valoración de los modelos y metodologías avanzadas que se han utilizado en los últimos años para configurar y valorar las carteras.* Y ésta es para el ponente la diferencia entre la primera oleada de innovación financiera, la de principios de los ochenta —con la introducción de los swaps y opciones— y la actual. Pero, con independencia de la complejidad de esas herramientas, los problemas derivados de esta turbulencia en los mercados, *debida a una utilización desmedida o equivocada, en algunos casos, de esos instrumentos,* son los mismos que en la primera ola de innovaciones. El primer problema es conocer el impacto de todo esto sobre la economía real, los mecanismos de transmisión; y el segundo, la persistencia de estas metodologías y herramientas en las finanzas del futuro inmediato, una vez digeridos los efectos de la crisis.

Con respecto a los mecanismos de transmisión, Ignacio Muñoz indicó que se estima que el volumen de hipotecas *subprime* que se declararán impagadas supondrán entre 200.000 y 300.000 millones de dólares, *cifra muy abultada pero no lo suficiente como para que pueda arrastrar a un colapso crediticio financiero global.* Entonces, ¿qué ha sucedido para que una cantidad de riesgos acotados tenga el impacto que

se está manifestando en los mercados de renta variable? Para el ponente, *nos encontramos ante una situación propiciada por los agentes de multiplicación de los efectos de liquidez, que mediante toda una serie de tecnologías, permiten apalancar cantidades relativamente reducidas de liquidez con factores de multiplicación que hacen que, al final, algo relativamente reducido como es el subprime se convierta en una fibra que se encuentra presente en una multitud de mercados periféricos y orbitales en torno a estos activos acotados e identificados. Los mecanismos de transmisión están perfectamente documentados en la literatura económica y financiera y si creemos que las bolsas efectivamente anticipan expectativas de beneficios y dividendos, las intensas caídas bursátiles que se están produciendo quizás sean un primer recordatorio de que lo que sucede en el mundo financiero, tarde o temprano, acaba trasladándose al sector real.*

En cuanto a la segunda cuestión planteada, la pervivencia de los mecanismos de innovación, el ponente fue de la opinión de que cuando la situación vuelva a una senda de estabilidad (el *retorno a las medias*), habrá mecanismos que perduren, como la titulización, ya que ésta, correctamente utilizada, permite desintermediar riesgos y, por tanto, favorece una correcta asignación de los recursos financieros al sistema. En cuanto a los nuevos agentes como los *hedge funds* o los *private equity funds*, para el ponente *han contribuido a dar profundidad y tecnología al sistema financiero, por lo que puede parecer deseable que pervivan*. Pero lo que sí parece claro es que *de ahora en adelante habrá que reflexionar y replantearse el papel de la innovación en el sistema financiero*. En los próximos meses se va a hablar de la regulación de los *hedge funds*; de la transparencia de los modelos de valoración; de las contrapartidas de liquidez en el mercado (*las cosas no valen lo que yo crea, sino lo que uno esté dispuesto a pagar por ellas*); del papel de las agencias de *rating* y de sus modelos de valoración. Y todo ello llevará a *abrir un debate sobre los mecanismos y las metodologías de asignación de capital, debate que contribuirá a conseguir un mercado financiero más eficiente, que asigne los recursos de forma correcta, y que, en definitiva, sirva a los agentes para dotar a sus actividades de más estabilidad a medio plazo*.

Para finalizar la ronda de intervenciones de autores de artículos de este número de *Economista* tomó la palabra Emilio Onti-

veros, presidente de Analistas Financieros Internacionales, catedrático de Economía de la Empresa y director de la revista. El profesor Ontiveros comenzó sintetizando los principales rasgos de las nuevas finanzas. El primero sería el rigor teórico, inexistente en ninguna otra área de la economía (en ninguna otra rama económica ha habido tantos premios Nobel de Economía, ni tanta densidad de publicaciones), que no ha impedido que se haya volcado a la realidad todo su caudal de conocimiento teórico. Y eso ha sido posible, según el ponente, *gracias a una suerte de complicidad con la tecnología, sobre todo con las tecnologías de la información y de las comunicaciones*. Como resultado de ello, las finanzas han acabado desbordando a la propia economía: *el agregado de activos y pasivos financieros está creciendo a un ritmo varias veces superior a lo que crece el PIB*. Asimismo, la sofisticación y la innovación, no sólo en instrumentos sino también en instituciones, ha sido una constante. La contrapartida de esa sofisticación es una etapa de inestabilidad. Para Emilio Ontiveros, *las nuevas finanzas arrancarían con la quiebra de Bretton Woods, cuando Estados Unidos decide de forma unilateral suspender la convertibilidad del dólar en oro y el mundo entra en una etapa de variabilidad constante en las variables precio: los tipos de cambio y luego los tipos de interés*. Es precisamente cuando desaparecen las reglas, cuando, efectivamente, *nos enfrentamos al riesgo y, por tanto, a los incentivos para generar nuevas herramientas*. Desde entonces *las crisis financieras han sido demasiadas y demasiado frecuentes*.

Para el ponente, la crisis actual tiene tres elementos diferenciadores muy importantes: *En primer lugar, por su origen, ya que nace en la economía más avanzada del mundo, con el sistema financiero más sofisticado del mundo, con el sistema bancario donde se concentra la mayor densidad de talentos del mundo*. Ésta no es una crisis que haya surgido en un país emergente, como todas las de los últimos treinta años, *nace en el país que exporta cultura financiera, que exporta, en definitiva, finanzas*. La segunda diferencia son los contagiados. *Toda crisis financiera desde la de los años ochenta ha tenido un efecto contagio al resto del mundo*. Pero ésta es la primera crisis en la historia que no ha tocado a las economías emergentes [...] Y el tercer rasgo distintivo es *quién realiza el salvamento*. Ésta es la primera crisis moderna, la primera en la que economías emergen-

tes, economías del tercer mundo hasta hace tres días, vienen a fortalecer la base de capital de la aristocracia bancaria, lo que no deja de ser otra de las paradojas de la globalización: países que hasta hace tres días necesitaban una vigilancia intensiva por parte de las agencias multilaterales son hoy los que vienen a salvar al sistema bancario estadounidense.

Como elementos comunes con otras crisis, Emilio Ontiveros señaló, en primer lugar, los excesos: *una excesiva reducción de tipos de interés y una excesiva caída de la aversión al riesgo*. Pero sobre todo se asemeja en las asimetrías: *entre la sofisticación financiera y la eficacia de la supervisión (todavía la supervisión financiera anda buscando en los balances, cuando buena parte de la dinámica de innovación financiera es, por definición, fuera de balance); asimetrías también entre la asunción de riesgos elevados y la asunción de los costes de esos riesgos*. Y, por último, *asimetría informativa, un problema clásico en las finanzas*, recordó el profesor Ontiveros, que aquí tiene un exponente: las agencias de *rating*. *En un sistema financiero tan complejo y con vocación de ser extensivo, es importante el respaldo de la calidad, la reducción de la asimetría informativa entre el inversor y el emisor de un activo financiero*. Las agencias de calificación crediticia han vuelto a estar sobre la mesa, sobre todo su consideración de empresas *multi-producto, que evalúan la calidad crediticia del emisor de un activo, pero también son consultores o prestadores de otro tipo de servicios*. ¿Es razonable que quien paga el servicio sea el emisor del activo y no quien compra esa información?

Finalmente, entre las lecciones a extraer, el profesor Ontiveros señaló el fortalecimiento de las exigencias informativas y la necesidad de regular ciertas actividades financieras. Asimismo, indicó que sería un error deducir de esta crisis *una estigmatización de la innovación financiera, porque ésta es positiva en términos de distribución, asignación y optimización del riesgo*.

Seguidamente tomó la palabra el moderador del debate, Joaquín Estefanía, que comenzó preguntando a los ponentes sobre las causas del derrumbe de los mercados de valores que se había producido ese mismo día (el Ibex-35 había caído un 7,54% en la sesión) y sobre las perspectivas de futuro.

Los ponentes señalaron varias causas para dicho *descalabro*. Por un lado, el tema de la calificación crediticia de las agencias de reaseguro de riesgos de solvencia, los

monoline insurance, o la venta de posiciones financiadas con préstamos a la compra de acciones. Asimismo, se mencionó el hecho de que, *al encontrarse el mercado en una situación inestable, o fuera de su equilibrio, cualquier noticia es un buen pretexto para que agentes e inversores ajusten carteras*. Pero también se alegó la situación de desaceleración macroeconómica de los Estados Unidos; los fundamentos de las propias empresas, que han corregido sus expectativas, lo que ha afectado a las valoraciones en bolsa; y, finalmente, como guinda, los ajustes técnicos de carteras, *que generan círculos viciosos de ventas hasta que el mercado encuentra un nuevo equilibrio en un nivel distinto*. Y como hechos concretos acaecidos en los últimos días antes del derrumbe, se señalaron las ayu-

das anunciadas por Bush, que el mercado vio insuficientes, y el anuncio del ministro de Finanzas japonés acerca de un crecimiento de su país inferior al previsto. Finalmente, se argumentó que, como todas las operaciones de bolsa van cruzadas, habiendo compradores y vendedores, *se ha dado la circunstancia de que, claramente, los vendedores han sido muy superiores y con más prisa que los compradores*.

Sobre qué puede pasar a corto plazo, los ponentes auguraron un rebote, si bien a medio plazo aconsejaron *mucha paciencia*.

A continuación, Iñaki Santillana, coordinador del número de la revista que se presentaba, explicó, a requerimiento del moderador, la ausencia de un artículo sobre las agencias de calificación de riesgos. Comentó que el número se había diseñado a prin-

cipios de 2007, meses antes de que afloraran los problemas, y sugirió la posibilidad de preparar un nuevo número de *Economistas* que trate no sólo el papel de las agencias de calificación crediticia, sino también el de los reguladores, así como de la transparencia en los mercados financieros.

Por último, los ponentes respondieron a varias preguntas del público sobre los efectos de la actual crisis financiera sobre el mercado brasileño, sobre la bolsa española, sobre el problema existente en el sistema bancario y financiero de crisis de confianza y de credibilidad y sobre la repercusión en el consumo y la inversión de esta crisis de los mercados financieros.

M.^a Eugenia Callejón
Economista

Presentación del número 116, extraordinario, de *Economistas*: “España 2007. Un balance”

El día 24 de abril se presentó el número 116, extraordinario, de la revista *Economistas*, dedicado a la valoración global de la economía española en el año 2007. A este acto, celebrado en el hotel Westin Palace y en el que se sirvió un cóctel, asistieron un gran número de colegiados. La presentación corrió a cargo de Pedro Solbes, vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, y estuvo precedida de las intervenciones del decano del Colegio, Juan E. Iranzo, y del director de la revista, Emilio Ontiveros. Se reflejan a continuación estas intervenciones:

Juan E. Iranzo

Buenas tardes. Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda; Excmos. Sres. Presidentes del Consejo General de Colegios de Economistas de España; Excmo. Sr. Presidente de la Asociación Española de Banca; Ilmo. Sr. Presidente del Consejo de Titulares Mercantiles; queridos compañeros, amigos, y demás autoridades.

Este acto tiene para nosotros un especial significado, en primer lugar, porque es el primer gran acto colegial que presido como decano de este Colegio y quiero aprovechar la oportunidad para agradecer muy sinceramente a todos vosotros la confianza que habéis depositado en esta nueva Junta. En segundo lugar, porque hoy asistimos a un acto importante: la presentación de nuestro número estrella de la revista *Economistas*, el balance del año 2007; pero, es que, además, la revista en este mes ha cumplido 25 años. Por ello, quiero agradecer muy sinceramente al vicepresidente, pues va a ser el tercer balance que presenta: el primero, que analizaba la recesión, en el año 1993; el segundo, que analizaba el enorme esplendor del crecimiento, en el año 2004; y este último, el del 2007, que hoy presentamos, que analiza el cambio de ciclo, después de haber vivido la época de mayor crecimiento y creación de empleo de la historia reciente de la economía española.



De izquierda a derecha, Juan E. Iranzo, Pedro Solbes y Emilio Ontiveros.

Quiero también aprovechar la oportunidad para felicitar muy sinceramente, en nombre de la Junta de Gobierno y en el de todos los lectores, al director de la revista, el profesor Ontiveros, que a lo largo de estos 25 años ha realizado un magnífico trabajo. Asimismo, quiero agradecer su labor a los miembros de los diferentes consejos editoriales, que a lo largo de estos 25 años han trabajado eficientemente, tanto en la selección de los asuntos como de los contenidos. Por otro lado, quiero resaltar el gran papel que han jugado, como no podía ser menos, los 1.505 autores que han colaborado a lo largo de estos 116 números en la elaboración de la revista. La revista ha mantenido una visión claramente plural, y no sólo desde el punto de vista ideológico, que por supuesto, sino también desde el punto de vista de las visiones profesionales universitarias, empresariales y políticas. Y por último, quiero agradecer a todos los lectores, colegiados y no colegiados, de esta revista, porque, sin lugar a duda, sin su apoyo no hubiéramos conseguido este objetivo.

A lo largo de estos 25 años la revista ha reflejado fielmente los grandes cambios estructurales que se han producido, tanto en la economía mundial como en la economía española. En ella no sólo se han descrito, sino que también se han analizado sus efectos futuros. A lo largo de estos 25 años se han convertido en realidad la globalización, el desarrollo de los países emergentes, el fuerte incremento del comercio internacional, con todo lo que ello ha representado, y por supuesto ha estudiado las seis últimas crisis financieras mundiales, una de las cuales, quizá la que presenta mayores incertidumbres, está reflejada en el balance que hoy presentamos. Por supuesto, la revista ha certificado la desaparición de los países del socialismo real y su sustitución, en general, por economías de mercado; la ampliación de la Unión Europea a 27; la reunificación alemana, como otro gran fenómeno que ha afectado muy directamente a la economía europea y a la economía española. Y por supuesto ha analizado con gran detalle y ha impulsado la integración de España, tanto en la Unión Europea como, poste-



riormente, en la Unión Monetaria, con todo lo que ello representaba: ha puesto de manifiesto, a lo largo de estos años, las grandes ventajas que han generado sobre el potencial de crecimiento de la economía española los procesos de privatización, de liberalización, de desarrollo de infraestructuras, de mejoras en la formación que se han registrado a lo largo de estos últimos años, y que han permitido, sobre todo, ese fuerte ritmo de crecimiento sostenido, generador de empleo en estos últimos ocho años, y que, a su vez, ha provocado un cambio demográfico muy importante en nuestro país. También desde la revista, en un número coordinado por Carmen Alcaide, se ha analizado monográficamente el proceso de la inmigración, porque es un cambio sustancial en la realidad de nuestra economía y de nuestra sociedad.

En definitiva, la revista ha sido testigo fiel de la realidad de las economías mundial y española, a través del magnífico análisis de sus autores, de un acertado diagnóstico y de unas propuestas que han orientado, en gran medida, la política económica de este país. Por tanto, gracias a todos, pues creo que hemos vivido una de las épocas de mayor esplendor y cambio en España. Los últimos 25 años, sin lugar a duda, han sido años de éxito, no sólo, por supuesto, para la economía española sino también para el conjunto de la sociedad. Y creo sinceramente que los economistas hemos tenido un cierto papel en ese proceso de progreso, racionalizando los procesos, difundiendo ideas al conjunto de la sociedad, que ha ido percibiendo las políticas necesarias, con el único objetivo de tratar de mejorar el bienestar del conjunto de la sociedad española.

En este número sobre el balance 2007 que va a presentar el director de la revista se analizan en profundidad estos cambios que se han producido en la economía internacional: la crisis financiera, el incremento del precio de las materias primas y la —a nuestro juicio— sobrepreciación del euro. Y por supuesto, los efectos sobre la economía española y también cierto cambio en algunas tendencias. En definitiva, muchas gracias, director; muchas gracias, vicepresidente; y muchas gracias a todos por este enorme trabajo que hasta aquí hemos realizado, pero que estoy convencido que seguiremos realizando en los próximos 25 años.

Emilio Ontiveros

Buenas tardes. Vicepresidente, autoridades, amigos; dejadme que lo primero y casi lo único que yo haga en este acto sea extender el capítulo de agradecimientos. En primer lugar, a todos los lectores, a todos los colegiados, que de forma —yo diría bastante entusiasta—, habéis respaldado las propuestas de fortalecimiento de esta revista a lo largo de este cuarto de siglo. El actual decano y su Junta de Gobierno lo han hecho, así como todas las anteriores desde su fundación; tengo que recordar necesariamente la primera Junta de Gobierno a la que se le ocurrió fundar esta revista, presidida por Jorge Fabra. Desde entonces, en estos 25 años, los editores de la revista, esos equipos de gobierno del Colegio, han respetado esa pluralidad a la que hacía referencia antes el decano. Uno de los exponentes de esa pluralidad queda reflejado en la elección de los coordinadores de área del balance: son las personas clave, sobre las que pivota en principio la selección de los temas a abordar en cada uno de los bloques temáticos, y también las propuestas de autores.

Agradecimiento, desde luego, a los autores; a ese millar largo de colaboradores colegas que han contribuido durante estos años. En el número extraordinario de cada año son en promedio un centenar de colegas los que contribuyen con sus análisis, y todo ello sujeto a una coordinación efectiva de un Consejo de Redacción, definido también por la diversidad de extracciones profesionales, pero también de concepciones políticas. Todo ello sin menoscabar la necesaria cohesión y estabilidad de ese equipo.

Y entre esos autores, uno de los que aparece referido en diversos artículos, en

más de media docena de ocasiones, es el vicepresidente del Gobierno, Pedro Solbes, al que le quiero agradecer de verdad que esté aquí, porque soy consciente de las dificultades que tenía para acomodar su agenda a este acto. Soy consciente también del seguimiento y del respeto técnico que profesa a nuestra revista. Quiero aprovechar para transmitir el sentimiento de la profesión, y desde luego de los que hacemos la revista: un reconocimiento y confianza de los economistas a esa personalidad de referencia en el mundo de nuestra economía, que ha acabado acuñando. No es fácil encontrar en la historia económica, en la historia de este cuarto de siglo, una personalidad en la que converja un caudal de confianza, como el que desde hace años recibe el vicepresidente Solbes.

La relevancia de la edición del balance correspondiente a este año es grande, no sólo por ese cuarto de siglo que cumple, sino porque también da cuenta de una clara discontinuidad en una de las fases más prósperas y de mayor crecimiento en la historia económica reciente. Se podría decir que con 2007 se define una inflexión en esos catorce años de expansión ininterrumpida de la economía española, que lo han hecho también de la mano de un crecimiento, muy importante, en el ritmo de creación de empleo. Es el año en el que una nueva crisis financiera ha interrumpido la continuidad de esa senda de crecimiento que para el conjunto de la economía mundial se anticipaba antes del verano.

Este número da cuenta de la singularidad de esa crisis. Es el primer seísmo financiero desde la ruptura de Bretton Woods, cuyo epicentro no está en la periferia, sino en el centro: en la economía más importante del mundo y en el sistema bancario más importante y avanzado; también el principal exportador de usos y costumbres, de habilidades profesionales al resto del mundo. Y en un entorno de alta integración internacional, un temblor en ese subsuelo financiero ha contaminado, como en anteriores crisis, no sólo a países, sino a instrumentos e instituciones, acelerando el final de una larga fase de prosperidad de la economía española.

La nuestra comparte, es verdad, con la economía de los Estados Unidos algunos denominadores comunes relevantes en el contexto actual: la intensidad de la construcción residencial, de la financiación hipotecaria, que de alguna forma la ha impulsado, y también, y no menos importante, una dependencia del ahorro externo, que tiene en su déficit por cuenta corriente su princi-



pal manifestación. Pero no sería riguroso quedarse aquí y no verificar que frente a esos dos o tres denominadores comunes el sistema bancario de nuestro país tiene poco que ver con el sistema bancario estadounidense, y no sólo en lo que ya se ha revelado una débil gestión y control del riesgo de crédito, sino en el propio esquema de banca, en la propia naturaleza relacional, que la forma de hacer banca en nuestro país otorga a la gestión de ese riesgo. Hay pocos sistemas bancarios en el mundo que tengan la capacidad para hacer un seguimiento de la información relevante, del análisis y gestión del riesgo de crédito, como tiene el sistema bancario español.

Hay pocos sistemas bancarios que hayan afrontado el inicio de esta crisis con unas posiciones, en términos de morosidad y de cobertura de esa morosidad, tan relativamente cómodas. Pero, es verdad, que en la medida en que haya un sector real, y en particular un subsector dentro de la actividad residencial, relativamente endeudado, y unas familias con una posición de pasivo en el entorno del ciento veinte por ciento de su renta bruta disponible, la disposición de esa suerte de flujo sanguíneo, de flujos financieros, es básica para no gangrenar, ya no sólo la actividad económica, sino para hacer que un problema de mera gestión de la liquidez no acabe convirtiéndose en algo peor. Esto es lo que marca la discontinuidad, porque es verdad que ha sido en apenas tres o cuatro semanas cuando esta crisis crediticia externa se ha combinado con algunos otros episodios, que acentúan efectivamente la singularidad de la realidad que estamos viviendo: la emergencia de una crisis en los mercados de materias primas

que, aunque anticipada en la revista (cerrada en el mes de diciembre), no creíamos iba a converger con la persistencia, más de seis meses después, de la crisis crediticia, y ambas coadyuvando a esa contracción en el ritmo de crecimiento de la principal economía del mundo.

Los colegas analistas ya no discuten cuánto de intensa será esa desaceleración, o incluso si Estados Unidos está viviendo una recesión, sino su duración. Por eso es importante, en primer lugar, disponer de bases analíticas, no sólo genéricas, como de las que se ocupa la primera sección de la revista, sino sectoriales, para fundamentar el análisis de la economía española; en segundo, sobre la base de esos fundamentos hacer un seguimiento de esas políticas, no menos sugerentes, no menos singulares, no menos heterodoxas, que en muchos casos las principales autoridades del mundo están llevando a cabo, con el fin de evitar males peores, venciendo escrúpulos y referencias ortodoxas en muchos casos, porque, efectivamente, en ese proceso de toma de decisiones la alternativa ciertamente es inquietante.

Poco más, quiero renovar el agradecimiento a todos por ese apoyo que habéis dado en estos 25 años a vuestra publicación, y prometeros que esta singularidad que estamos viviendo en directo tendrá buen reflejo en el próximo balance. Nada más, y muchas gracias.

Pedro Solbes

Buenas tardes a todos, y gracias al Colegio de Economistas por su amable invitación para acudir a la presentación de este número extraordinario de la revista Economistas, que repasa la evolución de la economía española en 2007. Este anuario es una de las referencias importantes para quienes seguimos la economía española, sobre todo en el ámbito sectorial y microeconómico, elementos sin los que la evolución macroeconómica del país no puede entenderse. Es, por tanto, un placer poder estar hoy aquí con ustedes y compartir algunas reflexiones sobre la evolución económica reciente de nuestro país.

El año 2007, al que se refiere el volumen que hoy presentamos, fue un muy buen año en términos macroeconómicos. En el ámbito económico general, España tuvo un crecimiento del 3,8% y un importante avance (todavía no oficialmente cuantificado) en la renta per cápita española y

la convergencia real con la Unión Europea. En el ámbito laboral, nuestro país anotó un crecimiento del empleo superior al 3% y una disminución de la tasa de paro hasta el entorno del 8%, pese a la pujanza de la población activa. Paralelamente, se mantuvo el intenso dinamismo inversor, con un aumento de la formación bruta de capital fijo del 6% y un especial protagonismo de los bienes de equipo dentro de esa macro-magnitud. En el campo de las finanzas públicas, España registró un avance considerable, con un superávit del 2,2% y una reducción de la ratio deuda/PIB hasta el entorno del 36%.

Ahora, como saben, la coyuntura es otra, más compleja y delicada. Ante el deterioro del entorno macroeconómico, nacional e internacional, seguramente tendríamos razones para mirar con cierta nostalgia esos registros de 2007, que no volveremos a ver hasta dentro de unos trimestres. Pero desde el Gobierno hemos tenido claro siempre que la economía se mueve por ciclos: al igual que la construcción aportaba algunas décimas adicionales de crecimiento hace algunos trimestres, en los próximos restará crecimiento, con la particularidad de que el primer proceso ha sido dilatado y gradual, mientras que el ajuste será más súbito y repentino. Lo importante, y luego hablaré del tema con más calma, es que el país está preparado para hacer frente a la situación y retomar con rapidez a la senda de crecimiento tendencial.

¿Por qué ha cambiado la coyuntura? Parte de la explicación reside en los problemas financieros estadounidenses desde verano de 2007, sobradamente conocidos. El contagio de esas dificultades al resto del mundo ha terminado generando una importante distorsión en los canales ahorro-inversión internacionales; problemas que se están comenzando a transmitir a la economía real de los distintos países, con reducciones ya perceptibles en su ritmo de crecimiento y disminuciones significativas en sus perspectivas de avance a corto plazo.

En la economía española, estos eventos financieros se han combinado con un ajuste en el sector de la construcción, que comenzaba a apreciarse en los meses centrales del pasado año. La incidencia de la restricción financiera sobre un sector que atravesaba un punto de inflexión en su nivel de actividad ha intensificado el ajuste y creado algunos problemas adicionales.

El resultado ha sido una desaceleración perceptible de la economía española, cuyas tasas de crecimiento y aumento del



empleo son hoy menores que hace apenas unos meses. Tendremos que esperar a la Encuesta de Población Activa de mañana y la Contabilidad Nacional del primer trimestre para conocer la magnitud de esa desaceleración, pero los datos de que disponemos apuntan a tasas de crecimiento bastante inferiores al 3,5% del cuarto trimestre del pasado año.

En esta coyuntura, cuando inevitablemente comienzan a surgir las voces —dentro y fuera de España— que ponen en duda los fundamentos económicos de nuestro país, debemos tener claro el diagnóstico de las dificultades a que nos enfrentamos: en primer lugar, las turbulencias financieras internacionales, originadas en EE.UU. y cuya onda expansiva ha llegado a España vía una pérdida de confianza generalizada y no por problemas propios de nuestro sistema bancario. En segundo lugar, y como antes apuntaba, una corrección cíclica en nuestra economía, centrada en el sector de la construcción.

En efecto, en años recientes (no sólo, ciertamente, en la última legislatura) se ha venido produciendo una expansión seguramente excesiva de la construcción residencial, de manera que ahora es inevitable (y diría que conveniente) que tenga lugar un ajuste en el sector, que sitúe su actividad en niveles más razonables y sostenibles. Dado el peso que el sector tiene en el PIB, y el efecto arrastre sobre algunos otros sectores, es normal que a ese ajuste correspondan tasas de crecimiento más reducidas que hasta ahora.

Este es por tanto un primer tema a tener en cuenta. Lo que estamos viviendo es un movimiento de tipo cíclico, normal en todas las economías, intensificado por una res-

tricción financiera temporal originada en EE.UU. No refleja problemas de fondo de nuestra economía, sino simplemente la compensación del exceso de crecimiento que la construcción residencial ha tenido en nuestro país durante estos años anteriores, y el efecto de ese racionamiento financiero que nos llega del exterior.

El discurrir de los acontecimientos en el ámbito financiero no era, ciertamente, previsible hace unos meses, al menos en su magnitud actual; pero la flexión del ciclo económico español sí lo era. El Gobierno ha sido consciente desde el principio de que el crecimiento español tenía un componente cíclico importante y hemos actuado en consecuencia:

— En nuestras previsiones económicas, pronosticando cada año una vuelta del crecimiento a su tasa tendencial, ligeramente superior al 3%, en el ejercicio siguiente; y ello, aun cuando la economía crecía a tasas superiores al 3,5% e incluso al 4%.

— En nuestra política económica, hemos actuado por dos vías distintas:

- En una perspectiva de corto plazo, acumulando un superávit importante, que sirviese para atenuar el impacto de la eventual desaceleración.

- En el horizonte de medio y largo plazo, trabajando para cambiar el patrón de crecimiento de nuestra economía, haciendo lo posible por dinamizar otros sectores como los tecnológicos o medioambientales, con mayores posibilidades de contribuir a nuestro crecimiento a largo plazo.

La principal vía —no la única— por la que hemos venido preparando al país ha sido sin duda la consolidación fiscal. Durante la legislatura anterior, hemos pasado del déficit a superávit superiores al 2% del PIB. No sólo ha sido la primera vez en democracia que España anotaba un saldo positivo en sus cuentas públicas, sino que ese logro se ha mantenido durante el conjunto de la legislatura, con registros presupuestarios en continua mejora.

El trasunto de la consolidación presupuestaria ha sido la intensa caída de la ratio deuda/PIB, superior a doce puntos, hasta el entorno del 36%. Tanto el superávit como el reducido peso de la deuda en el PIB ofrecen hoy un amplio margen de maniobra para responder desde el presupuesto al menor dinamismo económico. De esta forma nos podemos permitir:

— En primer lugar, dejar jugar con total libertad a los estabilizadores automáticos. Es decir, asumir el deterioro presupuestario asociado al empeoramiento cíclico de la economía sin tomar medidas restrictivas,

en la seguridad de que el menor superávit inyectará crecimiento en la economía, favoreciendo que el bache cíclico sea menos duradero e intenso. Este es un lujo que pocos países pueden permitirse: la mayoría no tienen un margen de maniobra presupuestario suficiente, de manera que el deterioro cíclico del saldo fiscal les situaría en una dinámica insostenible de déficit y deuda. Todo ello, volviendo al caso español, complementado con el debido énfasis en la eficacia del gasto.

— En segundo lugar, medidas discretionales tasadas de impulso económico, con cargo al superávit estructural de nuestro país. Un margen que hemos aprovechado para poner en marcha la deducción de 400 euros en el IRPF.

Junto a la fortaleza de nuestras cuentas públicas, el segundo gran elemento de seguridad que tiene España ante esta coyuntura es sin duda la robustez de nuestro sistema financiero. La crisis de las hipotecas de alto riesgo estadounidense ha sometido a los sistemas bancarios de los principales países desarrollados a una notable tensión, con resultados que habrían sido difíciles de creer hace apenas un año. Desde que comenzó el año 2008 hemos asistido a la nacionalización de un banco hipotecario de tamaño medio en el Reino Unido; el rescate y posterior venta a precio de saldo de uno de los principales bancos de inversión del mundo; las inyecciones de capital público, incluso cierres temporales, de bancos de otros países europeos; y las cuantiosas provisiones ad hoc que han tenido que dotar los principales bancos del mundo, varios de los cuales han entrado en pérdidas temporales.

El contraste con España es importante: tenemos un conjunto de bancos y cajas de ahorros eficiente y rentable, con cuentas de resultados sólidas que pueden asumir el impacto de un bajón temporal en los niveles de actividad, y el consiguiente aumento de la morosidad. Un sistema bancario, también, con niveles de solvencia y provisiones elevados y en general superiores a los de otros sistemas bancarios. Hoy hay un intenso debate sobre la interrelación entre el sistema bancario y el ciclo económico: hasta qué punto el ciclo puede poner en peligro a los bancos; y en qué medida la respuesta desde el lado bancario puede intensificar los ciclos, poniendo en marcha un círculo vicioso. Es un debate al que España se anticipó en gran medida, introduciendo hace ya algunos años la llamada provisión estadística, que no sólo ofrece márgenes de seguridad adicionales para los bancos sino que también atenúa los

efectos del llamado acelerador financiero; un mérito, por cierto, que no corresponde al Gobierno sino al Banco de España.

En ambos casos, sistema bancario y situación financiera de la Administración Central, la coyuntura es similar: existe un colchón amplio para que bancos y Administración puedan absorber las consecuencias de la desaceleración sin tener que reaccionar adoptando medidas de corte restrictivo. Ello tiende a asegurar que la fase bajista del ciclo será menos prolongada y menos intensa.

Aparte de estos dos factores esenciales, la economía española ha venido mostrando apreciables —aunque siempre mejorables— dosis de flexibilidad. Ello será relevante a la hora de hacer frente a esta coyuntura complicada: no olvidemos que nuestro reto ante la desaceleración es dirigir con la máxima prontitud a otros sectores el capital y trabajo que libere la construcción, para minimizar los costes friccionales y poder retomar cuanto antes a nuestras tasas de crecimiento potencial. La adaptabilidad de la economía española debe facilitar que este proceso se produzca con relativa rapidez.

Tenemos que tener en cuenta, además, que más allá de los importantes costes transicionales, el cambio de patrón de crecimiento era y es necesario y conveniente para nuestra economía. Aunque evidentemente la velocidad del ajuste no es la que habríamos deseado, y no nos ofrece los elementos de gradualismo que facilitarían la transición, el equilibrio final tras este proceso será mejor para nuestra economía: más sostenible, con una menor huella medioambiental y notables externalidades positivas, y, en general, con una mayor capacidad de contribuir al crecimiento a largo plazo de nuestra economía.

Las fortalezas de la economía española para hacer frente a la negativa coyuntura actual nos permiten, asimismo, continuar dedicando una atención prioritaria a nuestros problemas de medio y largo plazo. Problemas muy relacionados con los temas que se tratan en este número extraordinario de Economistas, entre ellos:

— La continua modernización del sector financiero, clave en nuestra economía y sujeto a una intensa competencia del exterior.

— La puesta al día del sector público, mejorando su ratio coste-eficacia e intensificando su contribución a la competitividad de nuestro tejido productivo.

— El fomento continuado de la acumulación de capital humano en nuestro país.

— La mejora de nuestras infraestructuras, no sólo con un mayor esfuerzo inversor, sino con una mayor incorporación de criterios de coste-beneficio y medioambientales a la planificación de infraestructuras en nuestro país.

— Y, por último pero no menos importante, el impulso sostenido a la innovación tecnológica. En este ámbito, lo realizado durante la legislatura anterior es muy importante, yo diría que supone históricamente el gran punto de inflexión en la evolución de la política tecnológica española. Pero debemos mantener ese esfuerzo y consolidar los logros del período 2004-2008.

Elementos todos ellos que se subsumen en la cuestión de la productividad, que hemos tomado como eje fundamental de nuestras actuaciones en materia de política económica. Nuestro éxito al afrontar el reto de la productividad será determinante para decidir si en un horizonte temporal más amplio somos capaces de continuar elevando nuestra prosperidad al mismo ritmo que hasta ahora. Hemos pasado toda la legislatura anterior enfatizando la importancia de esta cuestión, mientras la construcción pasaba por su fase de exuberancia cíclica; y es exactamente igual de importante ahora, cuando la construcción está siguiendo la evolución contraria.

Los amplios márgenes de maniobra de que dispone la economía española no sólo nos dan ciertas facilidades para afrontar la desaceleración, sino que nos permiten mantener la vista en el medio plazo, mientras las medidas discrecionales y los estabilizadores automáticos hacen su trabajo.

A ese trabajo reformista, metódico, con poca resonancia mediática, y con horizonte de largo plazo, dedicaremos el grueso de nuestros esfuerzos durante la legislatura. Muchas gracias.

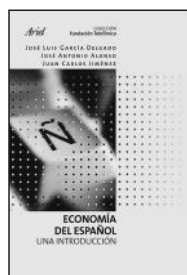
Juan E. Iranzo

Muchas gracias, vicepresidente, por tu magnífica exposición, te felicito muy sinceramente, y por supuesto quedas invitado, pero creo que es más atractivo presentar el balance del 2010, tal y como tú anticipabas. Por tanto, quedas emplazado a esa presentación.

Hoy es un día de reconocimiento, en el que quiero expresar mi más sincero reconocimiento a nuestro anterior decano, Manuel Lagares, que hoy no está entre nosotros, puesto que está realizando una operación financiera importante en Turquía, pero me consta que su deseo hubiese sido estar esta tarde con todos nosotros, y por ello me ha pedido que transmita al vicepresidente y a todos los colegiados su más sincero abrazo.

Por otro lado —como decíamos— es un día de reconocimiento, y por tanto queremos aprovechar esta oportunidad, en primer lugar para reconocer, en nombre de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas y de todos los lectores, el enorme esfuerzo que ha hecho, a lo largo de estos 25 años, nuestro director de la revista. Y también, por supuesto, queremos agradecer muy sinceramente el interés que por tercera vez ha demostrado nuestro vicepresidente del Gobierno para estar esta tarde con todos nosotros. Por tanto, como ya tiene otros dos presentes, le vamos a entregar un recuerdo de este acto.

Se trata de un día de reconocimiento, de celebración, 25 años de la revista, y de fiesta: hoy es la fiesta del Colegio, es un acto colegial, y por tanto también os invito a que os trasladéis a los salones de al lado, porque también tenemos una pequeña sorpresa en forma de fiesta. Muchas gracias a todos.



Economía del español: una introducción

García Delgado J. L.,
Alonso J. A. y Jiménez J. C.

Editorial Ariel/Fundación Telefónica,
Madrid, 2007. 189 págs.

Economía del español: una introducción es una obra que ofrece los resultados de la investigación dirigida por los profesores García Delgado, Alonso y Jiménez, con la participación de un amplio equipo multidisciplinar. El libro comienza con una advertencia y una introducción, a la que siguen cuatro capítulos que constituyen el cuerpo del trabajo, un epílogo y la bibliografía referenciada y responde al interés creciente que despierta la lengua española como activo económico. En la *Advertencia* los autores exponen que el libro es el primero de una serie que se encuadra dentro de un marco más amplio, *Valor económico del español: una empresa multinacional*. El proyecto lo patrocinan, entre otros, Fundación Telefónica y el Instituto Cervantes.

En la *Introducción* los autores exponen los tres hechos principales que desencadenan la potencialidad económica de un idioma: la globalización de la producción y los mercados, el aumento de la demanda de productos culturales y el despliegue de la sociedad del conocimiento. Por lo tanto, los hechos anteriores convierten a la lengua española en digna merecedora de recibir análisis económico y cuantificación.

El primer capítulo, «Naturaleza económica de la lengua», parte del principio de que la lengua es el vehículo que articula la transacción económica, porque sin un sustento lingüístico sería imposible llegar al entendimiento y negociación. Asimismo, se percibe el uso de una lengua común y materna como un ahorro, por no suponer costes de tiempo ni esfuerzo intelectual o económico, y, también, como una materia prima sobre la que se asientan las diferentes industrias. Sin embargo,

como la lengua tiene una naturaleza peculiar en el sentido económico, los autores ponen de relieve las diferencias entre este bien con respecto a otros de distinta índole: un idioma no tiene coste de producción, tomada ésta en el sentido de generación o creación, por tratarse de lenguas naturales; no se desgasta con el uso; no es apropiable, por ser un bien público de naturaleza especial que no comporta rivalidad de uso; supone un coste único de acceso o aprendizaje; y sube de valor con el aumento de usuarios, lo que desemboca en el ahorro de costes de aprendizaje de terceras lenguas o de traducción.

Una lengua es un bien público de club, sin rivalidad o exclusión, sin precio que limite su consumo, para aquellos que conocen el idioma. En consecuencia, mayor es el valor del bien cuantos más usuarios lo compartan. La lengua es también una materia prima que conduce a la creación intelectual, artística, económica o tecnológica de un país o conjunto de países, y es precisamente la creación lo que apunta a la acuñación de una marca de imagen, y por tanto, de percepción exterior. Asimismo se señala que la pertenencia al club lingüístico origina beneficios asociados al aumento de la capacidad de comunicación, derivados del ahorro de costes de transacción e internacionalización, y también conlleva costes de aprendizaje o acceso, de organización y difusión, de diseminación de actividades culturales y de exclusividad, porque cuando el grupo lingüístico es muy poderoso se atenúa el interés por pertenecer a otro club. Por otra parte, se indica que, en el plano individual, el ingreso de un nuevo hablante en el club le concede un valor añadido, y que el estudio de una lengua, tomada como bien privado, genera beneficios, como la inserción o mejora laboral, así como costes de tiempo, esfuerzo, renuncias y dinero. En el segundo capítulo, «Economía de la lengua: un panorama de la literatura», los autores enlazan con *La riqueza de las naciones* de Adam Smith, quien relaciona la

división del trabajo con la tendencia humana a comerciar, actividad derivada de la existencia del lenguaje. También se analizan las relaciones entre la lengua y sus externalidades —efectos indirectos sobre terceros—, en cuyo caso se percibe a ésta como una materia social de comunicación que genera tecnologías de la comunicación de carácter más artificial, como son el teléfono, el fax, Internet, etc., por apoyarse todos estos medios en un sistema lingüístico. Como se indica en el libro, las anteriores externalidades, a parte de constituir una especie de *software* de comunicación, potencian el carácter de bien y el valor de la lengua. Los autores también recalcan la importancia de la lengua como constituyente del capital humano, porque se da una interrelación entre lengua e ingresos, analizada bajo diferentes focos. Así, se revisan varios aspectos centrados en la valoración de las políticas lingüísticas (beneficios, costes, rentabilidad y coste social), la relación entre lengua y comercio internacional (la lengua como puntal de las transacciones económicas, moneda única y factor activador de una *coine* cultural), y la lengua como intangible empresarial (su papel en la cultura corporativa). También se revisan diversos modelos econométricos empleados en algunos estudios empíricos.

El tercer capítulo, «El valor económico del español: antecedentes y propuesta», comienza exponiendo el valor del español como medio para obtener una rápida inserción laboral para la inmigración y, también, como elemento que favorece la internacionalización de las empresas. Los autores cuentan con dos precedentes importantes en su labor: el primero, el artículo de Grin, *World Englishes*, que analiza la economía de una lengua desde una perspectiva microeconómica; el segundo el libro de Martín Municio, *El valor económico de la lengua española* (2003), que, desde una perspectiva macroeconómica, atribuye el 15% del PIB a las actividades en que la lengua es la

enjundia del producto de transacción. En realidad, como apuntan los autores, ese porcentaje significa que la lengua forma parte integrante, como insumo directo, de un gran número de bienes y servicios, e, indirecto, de casi todos los productos. Entre todos esos bienes y servicios, cabe citar, por ejemplo, que la lengua forma parte sustancial de la cultura, y, además, supone el mayor representante del patrimonio cultural de cada nación. Por todos los aspectos expuestos anteriormente, el Proyecto de Fundación Telefónica, perfilado en el tercer capítulo, tiene por objeto el análisis del valor económico del español, pero, también, generar opinión y recomendaciones sobre los cauces a seguir para activar y gestionar de modo racional, conjunto y programado el desarrollo de la economía del español. Así, la acción estratégica gira en torno a cinco ejes: cartografía del español en el mundo, su impacto macroeconómico, industrias y mercados del español, potencialidades de un idioma común, y, finalmente, política integral de promoción del español, eje este último que tratará de proveer una aplicación práctica a los análisis anteriores. El cuarto capítulo, «Impacto económico del español: seis ámbitos», comienza puntualizando lo complicado de mensurar la proyección económica de la lengua, a la vez que adelanta algunos aspectos que inciden en la generación de renta a partir del componente lingüístico. Así, se analiza el papel de la industria cultural, partiendo de la base de las actividades que conllevan derechos del autor, como la industria editorial o audiovisual, puesto que otras manifestaciones, como las vinculadas a las tradiciones populares, la artesanía, e, incluso, a la enseñanza de lenguas, son más difíciles de valorar. Sin embargo, aunque se menciona que las cifras que se manejan a este respecto fluctúan, no cabe duda de que la demanda de enseñanza del español está experimentando un incremento significativo, principalmente en América, y, en segundo lugar, en Europa, fenómeno en el que tiene

mucho que ver el flujo de alumnos Erasmus a España. También se apunta que es necesario racionalizar los esfuerzos de la enseñanza del español a inmigrantes. Por lo tanto, los autores inciden en la importancia de mensurar el tamaño de la industria de la enseñanza del español para asesorar y establecer una política firme que evite los actuales fallos del mercado, estimule la demanda y mejore la oferta. Del mismo modo, se aprecia el bajo peso del español, en comparación con la masa de hablantes, en las tecnologías de la información y la comunicación; sin embargo, los autores se muestran optimistas a este respecto, puesto que, de un lado, la presencia creciente del español en Estados Unidos y en Brasil, y, de otro, el bajo grado de implantación de la sociedad de la información en los países hispanohablantes, apuntan a una trayectoria de largo recorrido aún sin explotar. Del mismo modo, España, ha sido en el último lustro el país donde más ha crecido la recepción de inmigración; de ésta, un tercio llega de Hispanoamérica, lo que significa que la lengua condiciona el destino y reduce los costes de integración. Asimismo, se apuntan que los flujos comerciales internacionales se duplican con los países que pertenecen a una comunidad idiomática, se incrementan en un 40% con los que compartieron vínculos coloniales y lo hacen en un 20% con los que comparten una misma religión. Del mismo modo se incide en que una lengua común es también un elemento optimizador de la acción social y de la cooperación para el desarrollo enfocada, en los últimos años, hacia valores como el progreso, la libertad, la democracia, la igualdad, y el medioambiente. Por lo tanto, una comunidad lingüística conlleva a una comunidad cultural y económica. En el epílogo, los autores resaltan la naturaleza peculiar de la lengua y lo difícil de estimar este bien intangible y las fuentes empleadas, con una bibliografía de corte multidisciplinar en la que se conjuga la economía con la lingüística y la sociología.

Economía del español: una introducción ofrece una perspectiva innovadora para un lingüista, ya que se aplica el análisis económico al sustrato que representan para las transacciones económicas. También se ofrece una visión clara y analítica de lo que significa que una lengua suponga un porcentaje dado del PIB, un insumo que forma parte de los productos y servicios en los que la lengua constituye la esencia íntima del producto. Además, se pone de relieve la importancia de compartir un idioma, de pertenencia a una comunidad cultural, como acicate para motivar negociaciones, transacciones económicas y exportaciones, tema, no cabe duda, fundamental en un mundo globalizado, porque la importancia e influencia de un idioma se miden también por la exportación lingüística, aspecto de la lengua española que está experimentando un auge que, hace años, hubiera sido inimaginable.

**Verónica Vivanco y
Juan Ramón Sanjurjo**



Mujeres economistas

Luis Perdices de Blas y
Elena Gallego Abaroa (coords.)

Ecobook, Madrid, 2007. 570 págs.

Por datos no siempre actualizados ni completos, sabemos que hay al menos 13.199 mujeres economistas inscritas en los colegios profesionales de España: más de un 31% del total. El censo de las no colegiadas añadiría cifras y llevaría a porcentajes más importantes, posiblemente parejos para ambos sexos. Y las últimas cifras de mujeres estudiantes de Ciencias Económicas y Empresariales indican que ya han rebasado a los varones en casi todas las facultades y escuelas de las universidades españolas. Claro que las que ejercen en altos niveles de gestión, docencia e investigación son muchas menos. No somos, hoy ya no, como en tantos otros asuntos, rara avis. También en los avanzados países anglosajones, en que el pensamiento económico clásico y neoclásico tuvo sus grandes sedes, han tardado mucho las mujeres en entrar en sus universidades, acceder a sus cátedras. E incluso, como subtitula este libro, «Las aportaciones de las mujeres a la ciencia económica y su divulgación durante los siglos XIX y XX» son escasamente conocidas. A solventar esa ignorancia viene este espléndido tomo: *Mujeres economistas*, coordinado por los profesores de la Universidad Complutense Luis Perdices de Blas (decano en la Facultad de Económicas de Somosaguas) y Elena Gallego, pionera y veterana en estos estudios. Reúnen trabajos suyos y de una serie de miembros de la prestigiosa *Escuela de Madrid* de Historia del Pensamiento Económico, que realizan un acercamiento colectivo esforzado e inteligente a esas economistas, en su mayoría del mundo anglosajón. Una curiosa casi homogeneidad en la escritura presenta con sensibilidad y encanto unas vidas que, con excepciones, tienen mucho en común,

tanto en la Inglaterra victoriana y luego Alemania o Estados Unidos como en el atormentado siglo pasado, en guerras y posguerras. Al igual que en la temprana industrialización, primeras organizaciones obreras, legislación social y otros pasos de progreso, Gran Bretaña marcaría el paso en la ciencia económica con importantes autores y destacadas autoras. Las estudiadas son en su mayoría jóvenes nacidas en el seno de familias acomodadas con muchos hijos, viajeras por un mundo a su alcance, dominadoras de varios idiomas, grandes lectoras, con frecuencia pronto huérfanas y tempranamente casadas, y en su mayoría activas feministas y moderadamente progresistas en lo social.

Mujeres de las que se nos habla con erudición y emoción. Las primeras escritoras que divulgaron los grandes temas económicos: la Jane Marcet que en 1816 publica *Conversaciones sobre economía política*; las numerosas y exitosas novelas de Harriet Martineau a mediados de ese siglo; la *Political Economy of Beginners* publicada en 1870 por Millicent Garrett Fawcett, autora de más de la mitad de los *Essays and Lectures on Social and Political Subjects* que firma con su marido. Amigas entre sí, la Marcet fue leída por Ricardo, Malthus y Say; la Martineau por Malthus, Darwin y la realeza británica; los Fawcett eran amigos de Mill. Las tres nos son presentadas por Elena Gallego, que ya nos había acercado a sus obras en un libro anterior, y John Reeder. Encontramos luego a una serie de mujeres cultas y bien preparadas, pero casi siempre a la sombra de sus maridos, mejor instalados académica o profesionalmente, publicando con la firma de ambos o cediendo la suya al brillante rival: Harriet Taylor, decisiva colaboradora y, tras enviudar, mujer de John Stuart Mill (Elena Gallego); Mary Paley, esposa y gran seguidora y albacea de Alfred Marshall (F. Méndez Ibisate); Beatrice Web, casada con Sydney, ambos prolíficos autores, apóstoles del socialismo fabiano,

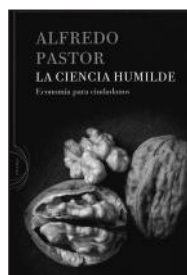
impulsores del primer laborismo y de la London School of Economics (J. L. Ramos Gorostiza). En fin, se nos habla de aquellas economistas que triunfaron por su propio peso y firmaron con su nombre libros y artículos, con peso y prestigio propios. Todavía de filiación inglesa, Clara Elizabeth Collet, *feminista, estadística y economista... abierta a todos los ambientes económicos y filosóficos de su época*, autora en 1902 de *Educated Working Women* y estudiosa de los salarios femeninos (M. D. Grandal). Y la gigante Joan Robinson, (cuya obra y figura merece dos estudios de B. Pérez Calle y C. de la Iglesia), discípula y colaboradora de Keynes, amiga de Sraffa, autora de *The Accumulation of Capital* (1956), con decisivas aportaciones a la competencia imperfecta, la teoría del capital y del crecimiento económico, renovadora del marginalismo, avanzada sobre el Estado del bienestar. Otro lugar de honor, junto a Joan Robinson, corresponde a la alemana Rosa Luxemburgo, tal vez *la única economista que resuena fuera del ámbito académico de la economía* por su posicionamiento ideológico dentro del marxismo y su liderazgo del ala izquierda del socialismo alemán. La autora de *La acumulación del capital: contribución a una explicación económica del imperialismo* (1913), crítica con los grandes economistas clásicos incluido el propio Marx, fue brutalmente asesinada por quienes temían su dirección revolucionaria (E. Trincado). Novelesca fue la vida y obra de la célebre pensadora y escritora rusa Ayn Rand, luego nacionalizada norteamericana y casada durante medio siglo con el actor Frank O'Connor. Gran defensora y propagandista del capitalismo, polemizó con Von Mises y Hayek sin alcanzarles ni de lejos científicamente [M. Blanco]. Mucha mayor importancia reviste la obra de la ya nacida norteamericana Elizabeth Booddy Schumpeter, economista (alumna de Harold Laski), experta en economía

japonesa, enamorada esposa del conocidísimo J. A. Schumpeter, líder de la escuela austriaca y *estrella de Harvard*, tras cuya muerte en 1950 *dedicó el resto de su vida a editar cuidadosamente el conjunto de manuscritos, borradores, esquemas y papeles diversos* que formarían su magna *Historia del Análisis Económico*, corrigiendo pruebas y preparando la edición de 1954, que no llegó a ver ni ella misma (M. Santos Redondo). También inglesa, discípula de Hayek y defensora de la banca libre, fue Vera Smith, experta en economía italiana, mercado de trabajo e inmigración, que vivió en los Estados Unidos y Europa central (P. de la Nuez). En cambio, la norteamericana Edith Penrose acabó en la London School, tras publicar su célebre estudio sobre la importancia gerencial en las empresas: *The Theory of The Growth of the Firm* (1959) (M. T. Freire, A. I. Rosado). Y fue británica, aunque nacida en la aún colonial Nigéria, Michèle Pujol, de una arrebatadora biografía personal, en la que confluyen sus estudios en París, Washington y Canadá; su militancia en movimientos feministas, antirracistas y gays, por lo que sería cruelmente despreciada; y su importante trabajo académico *Feminism and The Anti-Feminism in Early Economic Thought* (1992), que reivindica la perspectiva de género y lucha contra la marginalidad de las mujeres en esta disciplina). Murió muy tempranamente, a los 46 años (C. Carrasco). De nuevo, siguiendo casi el orden ofrecido por el libro, regresamos a mujeres oscurecidas por el gran economista a cuyo lado trabajan, para conocer los casos de Rose D. Friedman y Ana J. Schwartz, la esposa y la secretaria de Milton Friedman, según Gary Becker *el economista más influyente del siglo xx*. La primera, de origen ruso, compañera de estudios en Chicago de George Stigler y del que sería su esposo, con quien colaboró sobre todo en cuestiones de política económica; la segunda, su colaboradora profesional permanente

y muy prolífica e influyente en estudios monetarios y bancarios, *defensora a ultranza del dinero estable* (I. Ferrero). En fin, el libro se cierra con un magnífico trabajo de Luis Perdiges sobre la anglo-hispana Marjorie Grice-Hutchinson, fallecida en su Málaga adoptiva hace cinco años, rodeada de la admiración, el afecto y la gratitud de tantos historiadores del pensamiento económico español, del que fue estudiosa y gran divulgadora en el mundo anglosajón. De excelente formación académica (alumna de Hayek y E. J. Hamilton, seguidora de Américo Castro, Viñas Mey y José Larraz) y cultural, rara economista dominadora del latín, pudo desentrañar las aportaciones de la Escuela de Salamanca al pensamiento económico anterior a los grandes clásicos del XVIII, ordenar lo sabido sobre escolásticos y arbitristas, y estudiar a los escritores andaluces. Excepción de la regla *anglosajonas* y *próximas* son los capítulos dedicados al par de españolas ilustres del siglo XIX cercanas a los requisitos planteados en el resto de la obra: la gran activista y estudiosa de asuntos jurídicos, sociales y económicos Concepción Arenal y la magnífica novelista realista Emilia Pardo Bazán (I. Pérez Soba; E. Márquez, A. M. Cañete), seguramente en un segundo nivel técnico, pero estupendas divulgadoras y luchadoras por la defensa de la condición femenina en todo medio. De Concepción Arenal, universitaria *oyente* porque hasta 1888 no estaba permitido a las mujeres matricularse oficialmente en la universidad, su obra difícil de clasificar abarcó estudios sobre beneficencia, prisiones, pobreza, condición obrera, educación femenina y otros. En cuanto a la Pardo Bazán se analizan sus acercamientos a los temas económicos en dos de sus mejores novelas: *La tribuna* (1883) y *Los pazos de Ulloa* (1886), y *la denuncia del papel asignado por la sociedad a las mujeres de su época*. Un largo estudio, que en realidad podría también haber aparecido en un tomo anterior de esta editorial de semejantes estructura y

ambición, también coordinado por Luis Perdiges (con M. Santos Redondo), *Economía y literatura*. Son, tanto el dedicado a Marjorie Grice Hutchinson como los dos a nuestras *economistas* españolas, unos capítulos justos y reivindicadores, que abren la puerta a quienes, quizá en pocos lustros, amplíen a España y a otras naciones y a la época más reciente, la historia del pensamiento de tantas mujeres economistas como hoy trabajan por doquier en cátedras, institutos de investigación, servicios de estudios. Que, por cierto, ni siquiera en Inglaterra ni los Estados Unidos pudieron, hasta un tiempo escandalosamente reciente, estudiar y, sobre todo, ser profesoras al máximo nivel, sencillamente porque ello estaba vetado a las mujeres. Un *apartheid* realmente poco aireado hasta ahora, al menos entre nosotros, lo que desvela luminosa y combativamente este gran libro. Ninguna mujer ha obtenido todavía el Premio Nobel de Economía. Joan Robinson debió haber sido la primera, y las segundas, con él, la esposa y la secretaria de Friedman. No fue así, porque había, y hay todavía, demasiadas instituciones sexistas.

Eloy Fernández Clemente



La ciencia humilde. Economía para ciudadanos

Alfredo Pastor

Crítica, Barcelona, 2007. 299 págs.

El autor es consciente de que vivimos en un mundo regido por fenómenos económicos que nos afectan a todos y condicionan nuestras vidas en cada momento. Pero, al mismo tiempo, la inmensa mayoría considera la economía como algo complejo y alejado de su propio conocimiento, algo que se maneja por científicos y especialistas. El objeto de esta obra breve, sencilla, asequible y de muy grata lectura es dismantelar el mito de la economía inaccesible y poner al alcance del ciudadano medio los conocimientos más elementales de esta ciencia; haciendo además hincapié en que gran parte de los términos manejados carecen de la suficiente base científica y son utilizados por economistas y políticos con el fin de manipular nuestras emociones y sentimientos. Alfredo Pastor es una personalidad sobradamente conocida en el ámbito económico: doctor en Economía por la Universidad de Barcelona y por el Massachusetts Institute of Technology, secretario de Estado de Economía, economista del Banco Mundial, director general del INI, presidente de Enher, director del Instituto de Empresa Familiar, está en posesión de la Gran Cruz del Mérito Civil y actualmente desarrolla su labor docente como profesor del IESE en la Cátedra de España en la China-Europe International Business School (CEIBS). No resulta frecuente que personalidades con un currículo semejante decidan, a los 64 años, emprender la tarea de poner al alcance de todos los conocimientos más elementales pero de mayor fundamento, que nos permitan comprender el funcionamiento de esa ciencia *humilde* que tanto nos afecta. Pero lo importante es cómo lleva a cabo su tarea.

Este libro no es un manual a la usanza, no constituye (y no creo que el autor se lo haya planteado así nunca) el típico libro empleado como texto oficial en una asignatura, esa *Introducción a la ...*. No es un manual porque es más asequible y también se presta más cómodamente a la consulta. Su contenido no se ajusta a una línea rígida, a un planteamiento ortodoxo de los temas. Está lleno de citas y de ejemplos, de referencias históricas e, incluso, de anécdotas, y por ello la lectura es mucho más amena y atrayente que la de cualquier tratado teórico. Hay que tener en cuenta que en el libro se habla de *todo*. ¿Cómo se va a hablar en las escasas trescientas páginas de *todo*? Pues siguiendo una línea argumental que nos permita enlazar unos temas con otros de una forma natural, y explicitando el porqué de las relaciones que los unen. Entonces cabría pensar que, al abarcar tanto contenido en tan breve espacio se ha incurrido en la superficialidad. Pues no. Lo que ocurre es que se ha efectuado una rigurosa selección de aquellos conceptos y temas que resultan imprescindibles para desenvolverse en el mundo económico, y esa selección permite al lector, por profano que sea, adquirir los conocimientos más elementales, pero más importantes para dotarse de una base bastante sólida sobre la que comprenderá la realidad económica. Hay otro aspecto a resaltar. Desde el comienzo de nuestros estudios se nos enseñó la distinción entre economía positiva —lo que es— y economía normativa —lo que debe ser—. Teóricamente vivimos una etapa de hegemonía de la economía positiva, a la economía normativa se la mira de reojo, aduciendo que casi siempre suele ser un engaño bastante carente de base científica que se apoya en los criterios ideológicos del que la postula. En la realidad, la economía positiva suele carecer de la pureza que muchos le otorgan, y cuando leemos frases del tipo: *existe bastante evidencia de que...*, hay que echarse a temblar.

Viene esto a cuento de que Alfredo Pastor, a lo largo de la obra procura evitar dogmatismos, afirmaciones prematuras, supuestas evidencias que no lo son, perogrulladas, argumentos falaces que se orientan a crear opiniones falsas en los lectores y conclusiones dadas por ciertas por muchos autores que carecen de la necesaria contrastación. Por el contrario, realiza un notable esfuerzo por dismantlar tópicos generalizados y contradecir argumentaciones carentes de rigor. Para ello recurre permanentemente al ejemplo, al argumento contrario contrastable, al análisis frío y carente de prejuicios de la realidad. Al afirmar anteriormente que el libro trata de *todo* creemos no exagerar. En la breve introducción justifica la necesidad de la reflexión sobre la economía ante el enorme impacto que ésta tiene en nuestra peripetia individual y en el ámbito social. En el primer capítulo, «El mundo económico», sintetiza la economía mundial y la enorme desigualdad en la distribución de la riqueza y en el crecimiento, la calidad del crecimiento y las diferencias entre el corto y el largo plazo. Para que podamos manejarnos más adelante, el capítulo segundo se refiere a «Las cuentas de una economía» y en él se explican el flujo circular de la renta, el ahorro y la inversión, el papel del Estado y del sector exterior, el PIB, sus componentes y otras macromagnitudes fundamentales, explicitando las limitaciones al uso del PIB. Analiza en el capítulo siguiente la inflación, su medición, los costes que acarrea, la hiperinflación, las espirales inflacionarias y un apartado final sobre la inflación y el dinero en el que dismantla con ingenio las perogrulladas sobre el tema. Pasa después a analizar el desempleo, su definición y medida, explica los conceptos de paro clásico, paro keynesiano y paro cíclico, y las clases de paro, friccional y estructural, así como la tasa natural de paro. Analiza el paro en Europa desde 1960 y expone las rigideces y flexibilidad

en el mercado de trabajo, finalizando con un apéndice sobre el paro en España.

El quinto capítulo nos introduce en la política monetaria y, por ende, en el dinero y el sistema financiero, el control de la cantidad de dinero a través de las operaciones de mercado abierto y los tipos de interés, finalizando con unas interesantes consideraciones sobre las limitaciones de la política monetaria. El sexto está dedicado a la política fiscal y las políticas de oferta, el gasto público, las políticas impositivas y las medidas estructurales, citando el ejemplo del Programa de Dinamización de la Economía Española de 2005.

Naturalmente, se mencionan las limitaciones de las políticas de oferta. El apartado séptimo se centra en la balanza de pagos, su composición y explicación, las reservas y la cantidad de dinero, y, finalmente, en los desequilibrios financieros mundiales. En el octavo se estudia el tipo de cambio y los mercados de divisas, las políticas de tipo de cambio y su relación con la inflación y la política monetaria, el crecimiento y la productividad y el tipo de cambio, y no se responde (con humor) a la pregunta de cuál sería el tipo de cambio correcto.

En el noveno capítulo, «Crisis y burbujas», se nos introduce en el ciclo económico y se distingue entre las burbujas especulativas, las crisis cambiarias y las financieras o bancarias. Se analizan las etapas de las crisis y las características de cada una de ellas, se recurre a ejemplos próximos (la de las puntocom) e históricos (la burbuja de los mares del Sur en 1720), se estudian la expansión y contagio de las crisis cambiarias y se realizan unas breves consideraciones sobre la previsión y la prevención de las crisis.

En el penúltimo capítulo se ocupa el autor de «La globalización», introduciéndonos en este concepto moderno a través del comercio internacional, la convergencia entre países y regiones y las premisas para que esta convergencia sea efectiva.

Se detiene en el caso de China como amenaza, modelo asiático de crecimiento y, a la vez, economía dual, y se establecen comparaciones con Europa caracterizada por la convergencia interna, la productividad y la innovación. Concluye Pastor afirmando que la globalización es un proceso irreversible que, aun si fuera posible detenerlo sería una tontería, porque la globalización acarrea más beneficios que perjuicios; y, por último, que ésta debe ser guiada por los actores de más peso en la vida económica de los países: gobiernos, grandes empresas y organizaciones de trabajadores. Una breve nota sintetiza los argumentos utilizados por partidarios y adversarios de la globalización.

Y finaliza el autor tratando de lo que el llama *Tres asuntos importantes*, y desde luego que lo son hoy en día. Se trata nada menos que del papel del Estado, de la distribución de la renta y de la naturaleza de las leyes del mercado, y confiesa que los trata aparte con el propósito, no tanto de instruir, sino de interesar y prevenir.

Interesar porque los tres asuntos afectan de forma directa, no sólo a nuestra vida cotidiana, sino también a nuestro concepto de la sociedad...

Prevenir porque los argumentos económicos se han empleado a veces, fuera de contexto, con fines interesados; esto es particularmente cierto en lo que se refiere a la naturaleza de las leyes de mercado.

Sobre esta base se engarzan unas consideraciones muy interesantes que se apartan en gran medida de los tópicos que configuran las posturas más ortodoxas en la actualidad. Se analiza el papel del Estado; el objetivo de la equidad contrastándola con la eficiencia a ultranza; se analizan los bienes públicos y las externalidades; las asimetrías de la información; los mercados monopolísticos; y la medición de la eficiencia de las administraciones públicas. Se repasa el Estado del bienestar y los objetivos de las instituciones sociales.

La desigualdad en la distribución

de la renta ocupa las últimas páginas del libro: desigualdad en la distribución personal, entre unos países y otros y dentro de cada país, la distribución personal y funcional de la renta y los procesos de convergencia o divergencia entre países y regiones. Unas últimas consideraciones sobre la primacía de la eficiencia y su vinculación al interés individual, comparándola con virtudes como la humanidad, la justicia, la generosidad y el espíritu cívico (por cierto, citando a Adam Smith) nos ayudan a comprender cuál es la visión del mundo económico que Alfredo Pastor ha tratado de transmitirnos mediante esta sencilla pero importante obra, cuya lectura uno no se resiste a recomendar encarecidamente a estudiantes que quieran iniciarse en economía, a adultos curiosos e incluso a economistas que tengan oxidados algunos conceptos por culpa de la excesiva especialización.

Víctor Simancas



La productividad en la economía española

Julio Segura (coordinador)

Fundación Ramón Areces,
Madrid, 2006. 234 págs.

Comienza el primer capítulo del libro con una frase de Julio Segura que expresa, plenamente, la importancia y la vigencia de la obra: «Si hubiera que seleccionar un tema sobre el que se ha concentrado el debate de política económica en los últimos años, este sería el del binomio productividad-competitividad. Existen buenas razones para ello».

La obra se ha elaborado por encargo de la Fundación Ramón Areces al considerar el análisis de la productividad como uno de los temas clave para el futuro de la economía española.

Efectivamente, tanto la productividad del trabajo (PT) como la productividad total de los factores (PTF) han mantenido un crecimiento muy inferior al de Estados Unidos y al de la UE. Esta limitación pone en peligro el crecimiento sostenido a largo plazo de nuestra economía.

La investigación empieza con el intento de determinar *la evolución experimentada por la PT y la PTF en la economía española en los últimos años*. Para efectuar la medición surgen múltiples problemas de cálculo sobre el Valor Añadido (VA), la producción, la valoración en términos nominales o reales, el empleo y su homogeneidad, etcétera. A ello se añaden los errores que hayan podido arrastrarse en el establecimiento de series temporales cuya continuidad puede verse afectada. Un segundo objetivo de la investigación es *comparar la evolución de la PT y la PTF españolas con las de otras áreas económicas relevantes*, sea por nuestra vinculación (UE) y la Unión Económica y Monetaria (UEM), o por servir de referencia (Estados Unidos y la OCDE). La dificultad reside en la definición de las variables y en la medición de las tasas absolutas de productividad (no ya de las tasas de variación).

Un tercer propósito es *analizar los determinantes fundamentales de la evolución de la productividad*

de la economía española. Éstos podrían agruparse, muy resumidamente, según Segura, en cinco bloques:

1. Factores que afectan al grado de utilización de los factores productivos: empleo e inversión en bienes de capital.
 2. Factores que afectan a la calidad de los factores productivos, es decir, cualificación del trabajo y tipo de tecnologías incorporadas en los bienes de capital.
 3. Condiciones de estabilidad macroeconómica, esencialmente comportamiento del saldo presupuestario y de la inflación.
 4. Grado de eficacia en el funcionamiento de los mercados de factores y de bienes y servicios, lo que se relaciona con el grado de competencia y las prácticas regulatorias existentes.
 5. Dotación de infraestructuras públicas, especialmente de red.
- Por último, estos factores podrían verse afectados por políticas públicas: sistema educativo, formación profesional, políticas de innovación y desarrollo tecnológico, etc. siendo así que el cuarto objetivo de este trabajo es *señalar posibles líneas de acción para la mejora de la productividad de la economía española*.

La obra se ha efectuado en dos niveles de agregación: macroeconómico (nacional y grandes sectores), que nos permite conocer las grandes tendencias y realizar comparaciones internacionales; y microeconómico (sectores más desagregados y empresas individuales), partiendo de la base de que *la productividad es un fenómeno que se genera en las empresas y conocer sus motivaciones y los incentivos e instrumentos que pueden permitir mejorarla requiere un análisis más desagregado*.

La obra se articula en seis capítulos escritos por diversos autores.

El primer capítulo está escrito por el propio Julio Segura, sobre cuya personalidad y experiencia profesional no es necesario insistir: catedrático de la UCM, consejero durante un prolongado período del Banco de España, actualmente está al frente

de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Sus múltiples obras académicas subrayan su constante preocupación por los problemas económicos más candentes por los que ha atravesado la economía española en las últimas décadas. En este primer capítulo se justifica la importancia del análisis de la productividad y su relación con el modelo de crecimiento económico español.

El capítulo dos, escrito por Juan Francisco Jimeno (BdE) y Rocío Sánchez Mangas (UAM), versa sobre *La productividad en España: una perspectiva macroeconómica* y en él se establecen comparaciones internacionales y se constata el proceso de desaceleración de la productividad en nuestro país. Un tercer capítulo: «La productividad de la industria española: evidencia macroeconómica», desarrollado por Elena Huergo y Lourdes Moreno (UCM), establece alternativas metodológicas, analizando los diversos factores determinantes de la productividad.

En el capítulo cuarto, Juan Francisco Jimeno (BdE) y Rocío Sánchez (UAM) desarrollan «La dinámica de la productividad en la industria española», describiendo los fenómenos de creación y cierre de empresas y sus motivaciones. Un quinto capítulo, escrito por Elena Huergo y Lourdes Moreno (UCM), gira sobre «La productividad de las empresas manufactureras españolas en la década de 1990», analizando detalladamente los niveles y la evolución de la productividad y las diferencias sectoriales, se determinan los factores explicativos de la eficiencia productiva (tecnológicos, organizativos y de entorno empresarial) y se formula un modelo que permita medir el impacto de las innovaciones.

El sexto capítulo, cuyo autor es Julio Segura, constituye un resumen del libro, discutiendo las políticas implementadas, reflejando las carencias existentes y efectuando propuestas para mejorar la productividad y competitividad de la economía española.

Para resaltar la importancia de la productividad, Julio Segura comienza

el primer capítulo de la obra realizando un análisis histórico y con un enfoque global de la economía mundial a lo largo de las tres últimas décadas, que subdivide en tres grandes subapartados. El que denomina «el gozne de la década 1973-1983»; el referente a «los cambios en la política económica en la década de 1980: en busca de la eficiencia» y, por último, «la década de 1990 y las nuevas tecnologías». Naturalmente que el primer subapartado se centra en las consecuencias de las crisis energéticas, en los descensos derivados en las tasas de crecimiento del PIB y de la productividad a nivel mundial, y, lo que quizá es más importante, el cambio de criterio en la adecuación de las políticas económicas imperantes hasta entonces, a las nuevas circunstancias, y especialmente al cuestionamiento del papel del sector público (en torno al 50% del PIB) y de los déficit en la resolución de los problemas. Ello justifica el título del segundo subapartado, referente a la década de los ochenta, en la cual se produce un intenso proceso liberalizador de los mercados de bienes, de servicios, de capitales, de trabajo y de los sistemas financieros. Junto a la liberalización, hay un proceso generalizado de privatización de las actividades públicas, y ello va acompañado de una intensificación de las políticas de defensa de la competencia. Estos procesos afectaron en gran medida a España, aunque resultarían mejorables en algunos casos. La década de 1990 viene determinada por el impacto de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC). En el texto se ofrece una amplia información sobre su impacto en la productividad, que alcanza el 50% de la mejora de la misma en EE.UU., por ejemplo. Es un nuevo factor compuesto de elementos cíclicos, estructurales y de *otros factores* de carácter institucional. En el último capítulo, el sexto, Segura adopta un sistema en que «la mayoría de los epígrafes se organizan en dos secciones: la primera trata de describir las características principales y las

carencias relativas de la economía española en el campo que se trata y la segunda se dedica a discutir y formular propuestas». Comienza con las principales conclusiones derivadas del desarrollo de la obra insistiendo, especialmente, en la intensa caída del incremento anual de la PTF hasta un 0,5% en el último lustro. Resalta la escasa eficiencia en la utilización de los factores productivos, el reducido esfuerzo tecnológico, la calidad del empleo, la eficacia de la financiación pública dedicada a I+D y las especiales dificultades por las que atraviesa las Pymes en esta tarea. Analiza las políticas tecnológicas partiendo de la deplorable situación relativa del esfuerzo en I+D y especialmente en las TIC, en comparación con la media europea, todo ello soportado en datos estadísticos. Para salir de esta situación propone *algunas medidas para la mejora del nivel tecnológico*, repasando a continuación la situación actual del nivel educativo, en el que se han introducido sensibles mejoras, pero cuya eficacia podría aumentar mediante múltiples cambios en la enseñanza profesional, en la flexibilidad de los itinerarios, y en otros aspectos, como la adaptación al Espacio Europeo de Educación de Bolonia, que deberían llevarse a cabo con suma precaución. No menos importancia otorga a la situación actual del mercado de trabajo español, fruto de veinte años de modificaciones contradictorias, al dualismo y la temporalidad. Una agenda de posibles reformas del mercado que abarcara los costes del despido, modificara los regímenes de protección al desempleo, y, fundamentalmente, la reforma del sistema de negociación colectiva. A continuación el autor plantea algunos programas de gasto público: básicamente las pensiones y la sanidad. En un interesante análisis se pone de manifiesto cómo las tendencias demográficas a largo plazo (2050) elevarán las pensiones hasta niveles casi insostenibles y cómo el envejecimiento podría aumentar la

deuda pública de forma desmesurada. En cuanto al sistema nacional de la salud (SNS), por las razones expuestas, resulta muy cuestionable la sostenibilidad del modelo, no por el modelo en sí, sino por el crecimiento del gasto que conlleva. Finaliza el capítulo con *la eficacia de las instituciones públicas*, la necesidad de evaluarlas y el diseño institucional de organismos reguladores y supervisores. La evaluación de la eficacia puede llevarse a cabo por métodos cuantitativos, pero ha de apoyarse también en *políticas que aumenten la eficacia del gasto y mejoren los incentivos que genera el comportamiento de los agentes*. Por último, el peso de los organismos reguladores y supervisores —Tribunal de Cuentas, Tribunal de Defensa de la Competencia, las Comisiones de Energía o de Telecomunicaciones, la Comisión Nacional del Mercado de Valores, etc.—, que poseen una importancia fundamental para el buen funcionamiento de muchos sectores y, en muchos casos, parecen recomendables mejoras en su estructura y actuación y en su compleja relación con el sector público. En resumen, nos encontramos ante una obra de sumo interés que ha establecido perfectamente los orígenes y las causas de la debilidad de la productividad española, analizando los antecedentes históricos recientes, la situación actual, los puntos negros que constituyen la etapa preocupante por la que atravesamos, el estudio de los diversos coadyugantes y las relaciones de interdependencia entre muchos de ellos, las oscuras perspectivas que cabe adelantar de no corregir los males endémicos y, por último y lo más importante, las propuestas y sugerencias que podrían contribuir a resolver o, al menos, a mejorar la situación actual. Es una aportación valiosa y de una sencillez asequible a cualquier lector interesado.

Víctor Simancas



España en contraste. Financiación de la Economía

*Emilio Ontiveros y
Francisco J. Valero (directores)*

Ediciones Empresa Global, S.L.
Madrid, 2008. 269 páginas.

Un equipo de Analistas Financieros Internacionales (Afi), dirigido por E. Ontiveros y F. J. Valero, ha realizado un trabajo espléndido sobre la evolución del sistema financiero español en las dos últimas décadas (1987-2007) para conmemorar los primeros veinte años de actividad empresarial de Afi. Anuncian los autores que este trabajo es el primero del proyecto de revisar los aspectos más importantes de la evolución de la economía española durante los últimos veinte años. Después de leer este volumen debo decir que, como economista y profesor de Economía, espero los próximos con impaciencia. Haré referencia a tres aspectos:

- 1) a la visión de los autores;
- 2) a la trascendencia de las dos últimas décadas para la economía y el sistema financiero español,
- y 3) al marco internacional en el que sitúan a nuestro sistema financiero.

El profesor Ontiveros emprendió en 1987 una aventura singular: la creación de una empresa de análisis e investigación, especializada en finanzas, con la colaboración de un equipo selecto de profesores de la Universidad Autónoma de Madrid. Desde entonces, el proyecto empresarial ha tenido un éxito espectacular, empleando ya a más de cien personas, con dos características notables: es un equipo cohesionado, aspecto que se percibe con nitidez en las actividades y publicaciones de Afi, y sus dirigentes mantienen una activa ocupación docente.

La simbiosis de la docencia universitaria y la actividad empresarial en el campo de la economía es frecuente en otros países (el ejemplo de los Estados Unidos surge de

inmediato) pero en España no es usual. La presencia activa en estos dos campos, universidad y empresa, influye en la *visión* (en el sentido de Schumpeter) con la cual se percibe y analizan las cuestiones económicas. La economía se ve de forma diferente, se aprecian otros perfiles, se centra la atención, en fin, sobre factores que hacen más completa y realista la interpretación de las variables.

Ese dualismo profesional se percibe en todos los aspectos del volumen que comento. Destacaré dos. El primero, la exposición; la claridad, sencillez y concisión en la elaboración de los gráficos y en las observaciones que comentan la información es muy difícil de conseguir, y esas cualidades se potencian en personas con experiencia docente, siempre preocupadas de que se entiendan sus explicaciones. Decía Ortega que la claridad es la cortesía del filósofo; también debe serlo, a mi juicio, del economista, y los autores del informe consiguen aunar rigor y claridad. El segundo, la preocupación por detallar las fuentes bibliográficas; por ejemplo, el apartado dedicado a especificar las páginas web de donde procede la información estadística revela la preocupación de los autores por orientar a los estudiosos interesados en cada tema. El trabajo cubre dos décadas de especial trascendencia para la economía española. Es un período de crecimiento económico notable sólo interrumpido por la crisis 1992-1993. A partir de entonces, el crecimiento del PIB, y del empleo, ha sido sostenido, produciéndose modificaciones esenciales en la sociedad y avances importantísimos en la economía.

España, integrada plenamente en Europa, se ha incorporado al selecto grupo de naciones que constituyen el mundo desarrollado. Como señalan los autores: *Es en el sistema financiero, en la cantidad y modalidad de sus flujos financieros y la transformación del comportamiento de sus instituciones, donde probablemente son más explícitas las manifestaciones del cambio operado en estas dos*

décadas. Efectivamente, tanto el sistema bancario como los mercados financieros españoles han experimentado cambios significativos consiguiendo un dinamismo y una competitividad considerable. Precisamente el objetivo del volumen es mostrar el notable cambio que se ha producido en las finanzas españolas. Es importante destacar la referencia internacional. La evolución del sistema financiero español se presenta comparando las variables más significativas con las de los principales países. En las dos últimas décadas se ha incrementado de forma importante la internacionalización de la economía y de las finanzas españolas. El sistema financiero constituye el cerebro de la economía. Influye de manera decisiva en la asignación de los recursos, en la valoración de los activos y en la magnitud de riesgo que asumen los agentes económicos. En cualquier coyuntura, la solidez y buen funcionamiento del sistema financiero es crucial, pero creo que la situación actual de España es especialmente relevante por dos razones: la primera, a través del sistema bancario se canaliza la mayor parte de la captación de recursos del exterior que financia el déficit por cuenta corriente; la segunda, tiene la responsabilidad de contribuir al cambio de orientación en la asignación de los recursos que precisa nuestra economía.

El informe que comento es una aportación magnífica. Los profesores, estudiantes, estudiosos y todos lo que estén interesados en los distintos aspectos de las finanzas encontrarán aquí un material excelente expuesto de manera didáctica.

Antonio Torrero Mañas



Innovación y productividad

Luis Gámir Casares

LID Editorial Empresarial, Madrid, 2007.
293 páginas.

El Romanticismo y la Revolución Industrial señalan respectivamente, en lo político y en lo económico, el gran cambio al que se ha enfrentado el ser humano en el transcurso de la Historia. Tal ha sido la transformación que, en apenas dos siglos, se ha conseguido superar la generalizada sociedad inculta que narraba Hobbes para llegar, en algunas situaciones, a la sociedad de la opulencia que describía Galbraith. Uno de los momentos históricos de metamorfosis más dinámicos, desde la óptica de los bruscos cambios a nivel mundial, se está produciendo en estos momentos e, indefectiblemente, va a suponer la separación evolutiva de los países en dos grandes grupos, esto es, los que sean capaces de asimilar de un modo adecuado la revolución producida por los procesos derivados de la I+D+i (investigación, desarrollo e innovación), y los que no puedan afrontar con éxito el objetivo de caminar con los países del primer grupo.

Siete son los capítulos en los que se estructura la obra, aunque todos ellos pertenecen al análisis de una de las dos temáticas abordadas en el libro, esto es, la productividad y la investigación. A lo largo de las argumentaciones que Luis Gámir realiza en cada sección, el lector encontrará un variado repertorio de tablas, cuadros y gráficos que, sin duda, le facilitarán la comprensión de la riqueza vertida en las ideas expuestas. Conceptos que se alejan de la opinión personal para adentrarse en el complejo mundo de las demostraciones y contrastaciones empíricas.

Consecuentemente, el primero de los capítulos trata de acometer las bases teóricas sobre las que se asientan aquellos aspectos que influyen de modo determinante en la productividad de un país. Es aquí donde se entrelazan, con gran sentido, conceptos como educación, confianza, valores, junto con incentivos o incremento de la

productividad. También son foco de atención las influencias que enfoques morales pueden tener sobre variables económicas como el consumo de determinados bienes.

Ya en el segundo capítulo se despliega un abanico de las principales características de las infraestructuras, diferenciando claramente dos ópticas complementarias: la económica y la social. Se van desgranando las claves del sistema de innovación. Así, aparecen las infraestructuras de innovación, junto con el importante papel reservado a la sociedad de la información y a la provisión de la tecnología. La realidad dibuja un panorama poco positivo en el momento de comparar la posición española frente, no sólo a las grandes superpotencias como son Estados Unidos y Japón, sino con el grupo de los países de la Unión Europea, donde se encuentra en el pelotón de cola. La aparición de la nueva sociedad de la información en la que los agentes sociales están inmersos, tiene su base en la nueva revolución tecnológica encabezada por las denominadas TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación). Es la tercera sección la que analiza este cambio, comparando las diferentes aportaciones que realizan las grandes empresas (con niveles incluso superiores a las que ejercen su actividad en países de primera línea), frente a lo ocurrido con las pequeñas y medianas empresas (con valores muy inferiores a sus congéneres europeos del entorno). Un completo estudio analizando la importancia en I+D+i en sectores como la distribución comercial y la información y la comunicación, dan por concluido la primera parte de la obra. El resto de capítulos, del cuarto al séptimo, desbrozan el camino para comprender los rasgos distintivos de la investigación y su efecto en el crecimiento tanto económico como cultural y social de un país. Se observa que la aportación de la intensidad investigadora no es baladí, sino que provoca un incremento en las productividades de los factores utilizados, así como su contribución al enriquecimiento per cápita.

Los resultados de exploraciones empíricas así lo demuestran. Asimismo se evidencia que la elasticidad del gasto en I+D empresarial (como porcentaje del PIB) es superior al mismo ratio a nivel de nación, corroborando la importancia que la inversión empresarial privada posee en este terreno, convirtiéndose en un baluarte para conseguir un desarrollo económico creciente. Pero todo lo mencionado anteriormente carecería de un valor añadido, que es lo que este volumen aporta, si no se consideraran de manera más profunda los verdaderos efectos de la investigación en la sociedad. Es aquí donde aparece la aportación más importante de todo el análisis. Se trata de señalar, con un acertado enfoque, la sin igual trascendencia que tiene el proceso de difusión de las innovaciones al proceso productivo, sin la cual, el avance tecnológico no pasaría de ser un conjunto de buenas ideas trasladadas a una realidad. Además de lo señalado anteriormente, finaliza el libro con un capítulo en el que se incorporan, de forma resumida, las principales conclusiones. Una lectura pausada del mismo permite retener las ideas más significativas que han sido vertidas a lo largo de algo más de dos centenares y medio de páginas, en las que se desarrolla el grueso de la obra. De este modo, el lector puede regresar al capítulo correspondiente a una determinada explicación, donde ha sido desarrollada de modo más profundo, añadiendo gráficos y cuadros que, tras su observación, ayudan a aclarar completamente las ideas reseñadas. Las páginas finales, fuera ya de los principales capítulos, están dedicadas a ir explicando ordenadamente las notas incorporadas en cada una de las secciones de la obra. Finalmente, concluyendo el esquema de la obra, se despliega una lista con la bibliografía fundamental y específica sobre el tema tratado, para que todo aquel que se muestre interesado pueda acceder a una más amplia información.

Jesús Domínguez Rojas



Emprendedores y función empresarial en España

Juan Moscoso del Prado Hernández

Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 2008. 331 páginas.

Tal vez España venga lastrando desde hace siglos el fiasco de saberse perdedora de uno de los imperios más importantes que ha conocido la historia de la humanidad. Es posible que exista una conciencia colectiva que arrastra mucha frustración acumulada a lo largo del tiempo y, tal vez, también sea correcto afirmar que tal cúmulo de circunstancias negativas han influido de manera determinante en los momentos decisivos para afrontar aquellos retos que otras naciones sí fueron capaces de superar.

Si esta argumentación se sigue desde la óptica empresarial y la menor propensión a emprender, es obvia la coincidencia que la mayoría de los entendidos en la materia asumirán. Uno de ellos, Juan Moscoso del Prado, revela en la presente obra las características que, desde su experta visión, deberían exhibir los verdaderos *emprendedores* y cómo debería ser entendida la *función empresarial* en España. La problemática analizada se aborda desde un enfoque multidisciplinar, planteando cuestiones sociológicas, históricas, culturales o políticas, pero poniendo especial énfasis a la dimensión económica del problema. El armazón que sujeta la obra está dividido en cinco capítulos. Para comprender desarrollos teóricos posteriores, la sección primera se reserva para realizar un repaso a las principales teorías económicas que más han contribuido a comprender la realidad del comportamiento empresarial. Desde las teorías de corte neoclásico, donde priman las dotaciones de factores productivos de los que cada país disfruta, y una vez comprobado que sus aplicaciones a la realidad dejan muchas lagunas sin

resolver, se descifran las claves de otro tipo de aportaciones teóricas que, sin dar con las soluciones deseadas, sí aportan una mayor elenco de propuestas válidas. Pero, como siempre, la realidad supera a la teoría. Y es en el capítulo segundo donde se consagra esta máxima. Así, se analiza con objetividad el influyente papel que las instituciones públicas desempeñan en el entorno en el que va a desarrollar su actividad el arriesgado emprendedor. Además, y dentro de este mismo apartado, se profundiza en las cualidades que un empresario debe incorporar para que le proporcionen y garanticen una mayor probabilidad de éxito en sus proyectos. Ya en el capítulo tercero se despliega un estudio que aborda lo que la función empresarial ha significado en la convulsa historia de España. Desde principios del siglo XIX, el contexto cultural, político y social no ha contribuido de manera positiva a que el mundo empresarial despegara hacia las posiciones que, sin duda, le hubiera correspondido si los condicionantes económicos hubieran tenido un mayor peso específico en la sociedad en la que desarrollaban sus tareas. Pero es evidente que el espíritu emprendedor debe estar fomentado desde los poderes públicos. Este principio debe imperar y debe estar basado en eficaces propuestas para que la creación de empresas pueda superar los obstáculos existentes antes y durante la fase de implantación de las mismas. En otras palabras, debe potenciarse la consolidación del espíritu empresarial, de modo que el emprendedor dedique sus esfuerzos a lo que constituye su tarea principal, que no es otra que la creación de riqueza, buscando su propio beneficio y, por ende, el de la sociedad en la que están inmersas sus actividades. Finaliza el libro con el quinto bloque, donde se concluye que la aventura empresarial es esencial para el desarrollo competitivo de la sociedad y del país donde ejerce sus tareas, creando empleo y generando renta. Es en este punto donde en pleno siglo XXI

toman especial importancia las empresas innovadoras.

Siguiendo la estructura esquemática de la obra, el autor acompaña al final de sus páginas una ordenada y amplia bibliografía. Esta sistematización corrobora el carácter sintetizador y explicativo que, este diputado a Cortes traslada a la hora de ilustrar sus ideas sobre la temática tratada. Es así como el lector podrá seleccionar el bloque en el que desee profundizar e indagar sobre aquellos aspectos en los que, basado en las ideas fundamentales obtenidas de la lectura, se le tornen más interesantes.

Es por tanto un libro consistente que, lejos de manejar remedios mágicos para subsanar el evidente escollo español del retraso tecnológico y de espíritu empresarial respecto a otros países desarrollados, afronta el problema, utilizando una expresión muy hispánica, *cogiendo el toro por los cuernos*, eliminando complejos más o menos extendidos, de modo que se vislumbra un espíritu de cambio posible y necesario, para que por fin, en España, se logre una posición de convergencia real con el resto de los países que son líderes en innovación y desarrollo empresarial.

En definitiva, el presente volumen debería ser una referencia útil no sólo para aquellos que se dejan influir negativamente por un pasado con demasiado peso en la conciencia colectiva, sino para que los que tienen responsabilidades desde los ámbitos públicos, sean capaces de aportar los medios necesarios para que los emprendedores encuentren un entorno más favorecedor en su difícil caminar y, así, alcanzar los objetivos de impulso, mejora y perfeccionamiento tan necesarios en la función empresarial.

Jesús Domínguez Rojas



Historia económica del siglo xx: Integración europea e integración mundial

Luis Orduna Díez

Compañía Española de Reprografía y Servicios S. A., Madrid, 2008. 620 páginas.

Una de las discusiones más enconadas, y por ello más peregrina, en algunas de nuestras Facultades de Economía y Empresa, era dónde debía comenzar las explicaciones los programas de Estructura Económica si se consideraba necesario contextualizar este análisis estructural dentro de un marco cronológico pretérito, para no duplicar contenidos con los programas de Historia Económica. O, en otras palabras, qué debía ser explicado por la Estructura Económica y qué debía ser materia de la Historia Económica. La solución, muchas veces, era que el temario de los historiadores llegara hasta 1945, fin de la II Guerra Mundial, y a partir de ahí, esa tarea de relatar los acontecimientos económicos debía ser tarea de los estructuralistas. Este pacto no escrito presenta sus problemas, sobre todo para aquellos historiadores que se sientan más cómodos en la historia contemporánea y que ven inconclusos sus programas si no ofertan a sus alumnos la historia más actual. De la misma manera que para algunos estructuralistas nada de la estructura económica actual, o incluso de nuestro marco institucional, se podría explicar sin retrotraer las enseñanzas a la edad moderna o incluso medieval. Para ello, no dudan en acudir a la génesis de gran parte de nuestras infraestructuras, creadas al son de la música del comportamiento natural de hombres y animales, desde la más remota antigüedad. Este manual que se reseña es fruto de una solución ecléctica entre estos dos modelos programáticos y, por ende, multidisciplinar. Siendo su autor catedrático de Estructura e Instituciones Económicas, está

diseñado para poder cubrir las necesidades de un programa de Historia Económica. El texto, que comienza en los albores del siglo xx, se estructura en once capítulos antecidos por una nota previa de intenciones y de una introducción general y finalizando con un capítulo de resumen y conclusiones y rematado con dos apéndices documentales y una bibliografía general por autores, que recoge la ya incluida en cada capítulo.

En el primer capítulo se revisa *La situación histórica antes de la gran depresión*, seguidamente se estudiará *El período de entreguerras y el desmoronamiento del patrón oro* para continuar con *El problema de los ajustes de las economías nacionales y El nacimiento del paradigma keynesiano: un análisis*. Como se puede observar se mezcla el relato de los hechos económicos con el devenir del mundo de las ideas. El capítulo quinto habla de *La gestación del orden económico posterior a la segunda guerra mundial* para continuar abordando *Los inicios del proceso de integración europea, La crisis de Bretton Woods y La gestación del sistema monetario europeo. El proyecto de nueva constitución europea y El status quo mundial en los albores del siglo xxi* son el título de los capítulos nueve y diez. Llama la atención el capítulo once, titulado *Filosofía ética para la integración mundial*, que, de alguna manera, es la justificación metodológica al capítulo de conclusiones y en donde se puede encontrar el objetivo último del texto «Proyecto de regeneración democrática y de reestructuración del orden económico para la integración mundial». Por lo tanto, no se trata de un libro sólo de reconocimiento de los hechos económicos, su vocación final va más allá, planteándose desde la historia nuevas estructuras, justificando de nuevo ese talante multidisciplinar. Este subtítulo del capítulo de resumen y conclusiones no debe sorprender si se acude a la triple finalidad del texto

marcadas por el autor en la nota previa. La primera finalidad, como no podría ser de otra manera en base al título, principal de la obra, *Historia económica del siglo xx*, era el de tratar de describir los acontecimientos y etapas más importantes que conforman la historia económica y general del siglo xx. La segunda finalidad, más interpretativa, consiste en interrogar a la teoría económica sobre la adecuación de la solución de los problemas surgidos en la narración de los hechos económicos. Ante esto, la tercera finalidad debe ser, ineludiblemente, plantear soluciones a los problemas que no se han solucionado o se ha hecho de una forma insatisfactoria. Para llegar a estos fines, el autor necesita unos planteamientos de base. El principal de ellos es considerar a la Economía como una ciencia *eminentemente normativa que encuentra su fundamentación última en la ética y en la filosofía, sin desdeñar, por supuesto, la contrastación empírica*. Lo ético y lo filosófico quedan lejos del frío mercado, y eso que Adam Smith era catedrático de Filosofía Moral. Lo deseable sería que tanto la mano invisible smithiana como la visible chandleriana tuvieran una base ética. La historia puede servir para crear un modelo de Constitución Universal pero también la ejecución de un *Nuevo Plan Marshall Mundial para los países pobres* o una *Moneda Universal* o un *Gobierno mundial* que lleve hasta sus máximas consecuencias un proceso de integración económica mundial que, obligatoriamente, debería preservar unos valores *éticos y filosóficos* en donde el bienestar de las personas fuera el fin último.

José Antonio Negrín de la Peña



Pensamiento económico de José Barea. El legado de un economista de Estado

AECA

Madrid, 2008. 340 páginas.

Escribir de José Barea Tejeiro es relatar parte de la historia del pensamiento económico español más reciente. Es glosa pero también es reivindicación. La reivindicación de un modo de trabajar la economía, ya en desuso e incluso vilipendiada por otras maneras más pragmáticas, pero menos académicas, de estudiar el mundo económico que nos rodea. El profesor Barea, perteneciente a la que Rocío Sánchez Lissen ha denominado como *quinta y última generación de la Escuela de Madrid*, es, sobre todo, un gran trabajador. Es un hombre de universidad pero también es un hombre de la *res pública*. Este malagueño de 1923, académico y gestor, profesor en Salamanca y en Madrid, catedrático emérito de Hacienda Pública por la Universidad Autónoma de Madrid, cobró notoriedad como director de la Oficina del Presupuesto del presidente José María Aznar en 1998 y, por ende, ser uno de los responsables de la elaboración de los presupuestos del Estado que debería poner a España en condiciones de cumplir los requisitos de Maastricht que nos avocarían al euro. Pero es que, anteriormente, José Barea había ocupado diversos puestos en la administración y, todos ellos, pasando por gobiernos de Franco, de UCD, del PSOE o del PP. Pero, ¿cómo calificar al profesor Barea dentro de las escuelas de pensamiento económico?, ¿liberal?, ¿keynesiano?, ¿institucionalista?... Tal vez de todos y de ninguno. Si algo es el profesor Barea es que se trata de un espíritu libre. Es *Bareista* o *Bareasiano* y viendo la pléyade de discípulos que gozan y transmiten su magisterio puede ser el origen de una nueva corriente de pensamiento. Algunos le recordarán como el *Pepito Grillo* del primer gobierno

de Aznar cuando, hablando claro —hasta incluso el enfrentamiento—, hacía crujir los ministerios en etapas de ajuste presupuestario. Barea ha afirmado alguna vez que no puede hacerse política al margen de la economía, ya que es un instrumento a su servicio. Esta exposición de virtudes, por sí sola, haría necesario un libro. Por ese motivo, este texto es oportuno y necesario, y ha encontrado una espléndida expresión en esta edición de la AECA, de la que es presidente de honor. A lo largo de sus páginas, el libro recoge diferentes trabajos del profesor Barea, pudiendo encontrar lo fundamental del pensamiento económico de nuestro profesor. No es baladí que muchos de estos textos, tuvieran su eco en la sede de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas —de la que ostenta la medalla 22 desde el 16 de diciembre de 1997 como académico de número—, ya que su discurso de entrada, *Disciplina presupuestaria e integración de España en la Unión Monetaria*, es el texto con que se abre el libro, tal vez por ser su gran tarea. Después, todo interesa. Es de su atención: *Los efectos económicos del envejecimiento, el problema del déficit público, la viabilidad financiera del sistema de pensiones contributivas, la política económica en general, el pacto de estabilidad y crecimiento o la política presupuestaria de España*. Más adelante, bucea en el sector público español, se pregunta por *la adecuación de la entrada de Turquía en la UE* o minuciosamente estudia *la hacienda pública en la Constitución de 1978*. Luego, *los marcos conceptuales del déficit público y de la estabilidad presupuestaria y su traslación en la Constitución Europea, o la crisis de la política presupuestaria en la Unión Europea* llevan el marco teórico a la plasmación pragmática dentro del marco del Proyecto de Constitución Europea. Finaliza el texto con la Conferencia inaugural del XIV Congreso de la AECA

y un trabajo sobre el *Tratado de la Unión Europea y competencia en el sector público*. Antes de ellos, dos trabajos que dejamos para el final por su palpitante actualidad. Diez páginas sobre *las balanzas fiscales y la financiación autonómica* y veinticuatro cuartillas preguntándose por *la sostenibilidad de la financiación del déficit exterior*. En la primera, escrito en 2006, se pone en duda la constitucionalidad de la propuesta de financiación del Estatuto de Cataluña y prevé que *la extensión del sistema de financiación prevista en el Estatuto de Cataluña al resto de las comunidades autónomas sólo beneficiaría a Madrid y a Baleares, comunidades ricas que ya en 2003 no cobraban del fondo de suficiencia y tenían excedente y reintegraban a dicho fondo*. En la segunda y ante la pregunta, *¿es sostenible la financiación del déficit exterior español?*, mantiene que *no se trata de un problema macroeconómico, sino microeconómico, relacionado con la percepción que los prestamistas tengan a largo plazo de la solvencia de los prestatarios*. No obstante, concluye el profesor Barea, es necesario que *el Estado apruebe reformas estructurales que disminuyan, paulatinamente el recurso creciente a la financiación exterior*. Como se ve en estos ejemplos, Don José Barea, siempre interesado en la actualidad, también posee alguna virtud premonitoria. Pensemos que estos textos son antiguos y, sin embargo, parecen escritos para el análisis más actual del debate económico. Así es el profesor Barea, maestro, sabio, gurú y conciencia. Y así es este texto, ejemplo y lección imprescindible para entender los entresijos presupuestarios de uno de nuestros mayores logros, entrar en el euro como protagonistas, junto a los fundadores. Por primera vez en la historia, éramos actores principales y no espectadores de la gran aventura europea contemporánea.

José Antonio Negrín de la Peña



Dirección estratégica: nuevas perspectivas teóricas

Eduardo Bueno Campos,
Patricio Morcillo Ortega y
M.ª Paz Salmador Sánchez

Ediciones Pirámide, Madrid, 2006.
744 páginas.

La obra que se presenta constituye una guía actual y atractiva para adentrarse en la dimensión conceptual, metodológica y teórica de la dirección estratégica.

Fue presentada en 2006 y completada unos meses después por otra obra titulada *Dirección estratégica: desarrollo de la estrategia y análisis de casos*, especializada esta última en la aplicación práctica de las bases teóricas que se abordan en el primer libro.

Se articula en tres partes relacionadas. La primera parte presenta los fundamentos conceptuales de la dirección estratégica a lo largo de dos capítulos. La segunda, también en dos capítulos, estudia el proceso de formación de la estrategia. Por último, la tercera parte recoge, en cuatro capítulos, los nuevos enfoques doctrinales de dirección estratégica, que ilustran los planteamientos actuales y emergentes de la disciplina. Cada capítulo finaliza con las referencias bibliográficas básicas para profundizar en el tema.

Eduardo Bueno Campos es doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, catedrático de Economía de la Empresa (Área de Organización de Empresas), director del Instituto Universitario de Investigación en Administración del Conocimiento e Innovación de Empresas (IADE) y de su Centro de Investigación sobre la Sociedad del Conocimiento (CIC) en la Universidad Autónoma de Madrid, y consejero de Innovación del Parque Científico de Madrid.

Patricio Morcillo Ortega es doctor por las universidades de París IX-Dauphine y Autónoma de Madrid, donde ejerce como catedrático de Organización de Empresas. En la actualidad dirige la revista *Madrid*.

M.ª Paz Salmador Sánchez es doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, profesora del Área de Organización de Empresas de la Universidad Autónoma de Madrid e investigadora del CIC. Ha sido profesora visitante en el Japan Advanced Institute of Science and Technology (Japón) e investigadora Fulbright en la Texas A&M University (Estados Unidos).

El objetivo del capítulo 1, titulado «Origen, evolución y concepto de estrategia», es mostrar el origen, ámbito de aplicación y concepto general de estrategia. Se analizan las diferentes acepciones de la palabra *estrategia* y su origen, lo cual permite a los autores proponer un *significado universal* de la misma; propuesta que señala que la estrategia es la respuesta al denominado reto estratégico. A continuación el capítulo se centra en la estrategia en el ámbito empresarial, constructo sobre el que se asienta el paradigma de la dirección estratégica y del que se repasan las cinco perspectivas desde las que Mintzberg (1987) define la estrategia; la agrupación de las distintas definiciones de estrategia propuesta por Hax y Majluf (1988); el concepto integrador de estrategia del profesor García Falcón (1995).

Posteriormente, se propone un concepto general de estrategia empresarial y los elementos que la componen.

Se finaliza con el estudio del aspecto jerárquico en el desarrollo de la estrategia, o dicho de otro modo, de los niveles que deben tenerse en cuenta a la hora de concretar la definición de la estrategia empresarial (corporativa o de empresa, de negocio o divisional y funcional).

El capítulo 2, «Concepto y método de dirección estratégica», profundiza en el paradigma de la dirección estratégica. Aborda sus antecedentes y nacimiento, su evolución y perspectivas, así como la necesidad de una teoría general de la dirección estratégica. En primer lugar, se revisa la evolución de los diferentes sistemas y paradigmas de dirección empresarial desde dos puntos de vista, el de Ansoff y McDonnell (1990) y el de Hofer, Murria, Charan y Pitts (1980).

Revisión que lleva a abordar posteriormente de forma más concreta

el paradigma de la dirección estratégica como la nueva disciplina que comprende el conjunto de decisiones que debe asumir la alta dirección de cualquier organización. En segundo lugar se estudian tanto las principales escuelas de dirección estratégica como los diferentes enfoques metodológicos que la han constituido hasta el presente. En lo que se refiere a las escuelas se reordenan las diez propuestas por Mintzberg (1990) y se profundiza en la *escuela de diseño* y la *escuela del aprendizaje*. En cuanto a los enfoques metodológicos se presentan los cuatro propuestos por Whittington (1993): enfoque clásico, sintético, de proceso y evolucionista. Finalmente, se reflexiona sobre la preocupación científica por construir unas bases comunes que permitan la elaboración de una teoría general para la dirección estratégica. En el capítulo 3, denominado «El proceso de formación de la estrategia: principales categorías conceptuales», se dan a conocer los aspectos más importantes de las mencionadas categorías, las cuales son: pensamiento estratégico, análisis o diagnóstico estratégico (externo e interno), formulación estratégica, planificación e implantación y control de la estrategia. El estudio de la estrategia hace referencia tanto a su contenido como al proceso de formación del mismo. Desde este punto de vista, se concretan los aspectos relevantes del *pensamiento estratégico*, que expresa la forma de poder representar determinado modelo mental que debe llevar a la organización a reflexionar sobre su proyecto empresarial. Seguidamente, se estudia el *análisis estratégico* que representa el sistema de evaluación de las fuerzas competitivas del entorno y de la situación de los recursos y capacidades que definen las competencias esenciales de la organización (análisis DAFO). Hecho esto, se estudia la *formulación estratégica*, que consiste en la identificación y evaluación de las diferentes opciones estratégicas, así como en la elección de una de ellas. Por último, se tratan los aspectos y características de la *planificación o programación estratégica*, la importancia

de la *implantación* del plan diseñado y los elementos que justifican la necesidad del *control* de ésta. El capítulo 4 se titula «Dinámicas del proceso de formación de la estrategia». Profundiza en el proceso de formación de la estrategia, desde dos enfoques: el clásico y el actual o de naturaleza evolucionista. Tradicionalmente el proceso estratégico se ha presentado de manera secuencial según las categorías conceptuales explicadas en el capítulo 3. Sin embargo, la validez de este planteamiento *convencional* o *modelo en cascada* ha sido criticada en un contexto de incertidumbre o elevado reto estratégico. Se han propuesto nuevos modelos, entre los que destacan el *modelo de evolución* y el *modelo espiral*, que señalan que las organizaciones ejecutan la siguiente medida en función de los acontecimientos impredecibles que se van desencadenando. En esta línea se explica el *modelo dinámico* del proceso estratégico propuesto por Bueno (1999) y Bueno, Casani y Lizcano (1999). El capítulo 5, «La teoría de recursos y capacidades: enfoque de capacidades dinámicas», se centra en la explicación del enfoque basado en los recursos y en las capacidades, porque ha sido éste el que ha ejercido la principal influencia en la construcción científica y en el desarrollo de la investigación en la dirección estratégica. El capítulo se adentra en el enfoque de los recursos y la introducción en éste de la idea de *competencias distintivas*. Esta idea surge como aplicación de las perspectivas dinámicas que dichas competencias abren en el enfoque de recursos, lo que dio lugar no sólo al análisis de éstos, sino también al de las capacidades como generadoras de ventajas competitivas. Seguidamente, se analiza el enfoque de las capacidades dinámicas, que sirve de nexo de unión hacia la aproximación dinámica de la teoría de los recursos. Esta teoría postula que la utilización de los recursos genera unas rutinas organizativas que desembocan en unas competencias dinámicas, fundamentales para alcanzar nuevas ventajas competitivas. Se aborda el estudio de

las competencias esenciales o nucleares de una empresa y la relación de éstas con los recursos y capacidades (incluidos los conocimientos) y por tanto con las ventajas competitivas de la empresa. Después de analizar los elementos que componen las competencias empresariales, se finaliza con el análisis de los aspectos de orden tecnológico, personal, organizativo y estratégico, que intervienen en la generación de dichas competencias. El capítulo 6, «La dirección estratégica basada en el enfoque de conocimientos», presenta la dirección estratégica desde este nuevo enfoque o paradigma, que desde las últimas décadas del siglo xx está constituyendo el marco teórico de la dirección estratégica. El capítulo comienza realizando una introducción al enfoque basado en conocimiento y explicando el papel estratégico de éste en la creación de valor económico y de rentas empresariales. Se analiza la actual sociedad del conocimiento, que tiene como estructura productiva y creadora de valor a la economía del conocimiento, la cual protagoniza la aparición de un capitalismo posindustrial basado en el conocimiento como recurso principal y, por tanto, estratégico. Se profundiza en la aportación del enfoque basado en conocimiento en el terreno empresarial. En concreto, se reflexiona sobre su influencia en la reconfiguración del concepto de empresa y de estrategia, la nueva óptica que aporta a la teoría de los recursos y capacidades y el concepto de reto estratégico revisado desde dicho enfoque. Para terminar, se propone un modelo de dirección estratégica de los conocimientos de la organización. En el capítulo 7, «La dirección estratégica y el enfoque de complejidad», se introduce el nuevo enfoque de complejidad y su influencia en el estudio de la dirección estratégica. Dicho enfoque se basa en la incorporación del pensamiento complejo y de la perspectiva biológica en el análisis organizativo y analiza cómo se produce la creación y desarrollo de los organismos económicos como si de seres vivos

se tratara. Se estudia la influencia del enfoque de complejidad en la teoría de la organización, recogiendo las principales aportaciones al respecto y los caracteres principales de una organización como sistema complejo-adaptativo. Por último, se destaca la oportunidad que supone en el ámbito de la estrategia el enfoque de complejidad, señalando las principales contribuciones del mismo al proceso estratégico. El capítulo 8, titulado «La dirección estratégica de la tecnología y la innovación», cierra la obra. En él se reflexiona sobre la relevancia de la dirección estratégica de la tecnología y de la innovación, debido a que constituyen dos factores de competitividad clave a los que las empresas prestan una atención creciente. En primer lugar, en el capítulo se justifica el papel de la innovación y de la tecnología en la generación de ventajas competitivas y en la formulación de la estrategia empresarial, para lo cual se utiliza la perspectiva de *racimos tecnológicos*. En segundo lugar, siguiendo con el *árbol o racimo tecnológico*, se presentan los enfoques estratégicos y modelos empresariales básicos de desarrollo de la tecnología y de la innovación: la empresa tipo *cíprés*, *frutal* y *tallo*. En tercer lugar, se tratan algunos modelos híbridos, ilustrados por los casos de dos grupos empresariales: El Corte Inglés y Lagardère. Para finalizar, en cuarto lugar, se explican los efectos de la tecnología y de la innovación en la estructura y la estrategia empresarial, así como el impacto de las denominadas tecnologías disruptivas. Como conclusión, cabe señalar que la obra presentada aborda de manera sistemática, clara y rigurosa los principales aspectos conceptuales de la dirección estratégica, por lo que conforma una sobresaliente revisión de dicha disciplina, en especial de los enfoques modernos que la configuran actualmente.

Mónica Longo Somoza

