NUMERO 100 EXTRA AÑO XXII

COLEGIO DE ECONOMISTAS MADRID

100

España 2003

Un balance

ECONOMISTAS
COLEGIO DE MADRID
Marzo 2004 - Número 100. Extraordinario

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

Ilustración y Diseño de Portada
Manuel Estrada

Fotografía de Interior
Producciones Jejo

Edita
Colegio de Economistas de Madrid

Redacción y Administración
Flora, 1 - 28013 Madrid
Teléfono: 91 559 46 02
www.economistasmadrid.com
revista.economistas@cemad.es

Produce e Imprime
Raíz Técnicas Gráficas

Depósito Legal
M-13.155-1983
ISSN 0212-4386

Colegio de Economistas de Madrid

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

9 **Editorial**

Panorama general

10 Coordinador: *Emilio Ontiveros*

12 *Rodrigo Rato* — La solidez de la economía española y el contexto internacional

17 *Jordi Sevilla* — Las consecuencias económicas del Sr. Rato

22 *José Luis Malo de Molina* — La economía española mantiene la ventaja frente al área del euro, pero aparecen algunos riesgos

26 *Carmen Alcaide* — Novedades y retos de la estadística oficial

31 *José Viñals* — Estados Unidos y China: motores de la recuperación económica internacional

42 *Emilio Ontiveros* — Rupturas y paradojas

Entorno internacional

46 Coordinador: *José Antonio Alonso*

48 *Santiago Díaz de Sarralde y Carlos Garcimartín* — La crisis institucional de la UE. Un análisis del poder de voto

58 *Fernando Luengo* — Ampliación de la Unión Europea: ¿amenaza o potencial competitivo para la economía española?

66 *Javier Oyarzun* — El sistema de comercio internacional después de Cancún

77 *José Antonio Alonso* — La emigración: una realidad emergente en las relaciones económicas internacionales

83 *Antonio Hernández García* — Caracterización actual del sector exterior español y perspectivas

96 *Iker Beraza* — El comercio exterior de las comunidades autónomas

Sectores productivos

102	Coordinador: *Rafael Myro*	
104	*Josefa García Grande*	Los retos de la agricultura
112	*M.ª José Moral*	Luces y sombras en el sector de automoción
120	*Pablo Coto-Millán y Vicente Inglada*	Líneas básicas para una nueva política de transporte
127	*Ignacio Cruz Roche y M.ª Jesús Yagüe*	Impacto de la cadena de valor en la formación de los precios en la alimentación
138	*Jorge Crespo, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez*	Educación: ¿una asignatura pendiente?

Sistema financiero

146	Coordinador: *Francisco J. Valero*	
148	*Vicente Salas*	El buen gobierno y los mercados financieros
154	*José María Roldán*	Los recursos propios de las entidades bancarias
160	*Ángel Martínez-Aldama*	Las instituciones de inversión colectiva ante su nueva ley
164	*Ángel Berges y David Martínez Turégano*	Condicionantes e implicaciones del sector inmobiliario español
172	*Francisco J. Valero*	Un sistema regionalizado

Sector público

182	Coordinador: *José Manuel González-Páramo*	
184	*Pablo Hernández de Cos*	Presupuestos 2004
193	*José Manuel González-Páramo*	La ampliación de la UE y la política de estabilidad presupuestaria: consecuencias para España
200	*José A. Herce*	Pensiones: cuenta de resultados y balance
205	*Rosa M. Urbanos*	La Ley de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud: un nuevo instrumento para un nuevo contexto
209	*Javier Suárez Pandiello*	Grandes ciudades y modernización del gobierno local

Capital humano y empleo

214	Coordinador: *Felipe Sáez*	
216	*Ángel Estrada*	Empleo y mercado de trabajo: balance global
224	*Francisco Carbajo y M.ª Carmen López de Aberásturi*	El trabajo autónomo
229	*Almudena Durán*	El Plan de Acción para el Empleo
233	*Felipe Sáez*	Siniestrabilidad laboral y capital humano
239	*Valeriano Muñoz*	Nuevo marco normativo de la formación continua

La empresa

244	Coordinadores: *Álvaro Cuervo y Juan E. Iranzo*	
246	*Francisco Utrera*	Internacionalización de la empresa
249	*A. Manuel Valero*	Evolución de la confianza empresarial
254	*Gregorio Izquierdo*	El negocio y las claves estratégicas actuales de las empresas de construcción
258	*Vicente Donoso*	Ampliación de la Unión Europea: ¿un reto para las inversiones en España?
263	*Iván Martén y Ramón Baeza*	Las consecuencias de Kioto sobre la economía española
268	*Juan E. Iranzo*	El fortalecimiento de la cultura de la ética empresarial como mecanismo de autocontrol

Infraestructuras y medio ambiente

272	Coordinador: *Ginés de Rus*	
274	*Ángel de la Fuente*	Infraestructuras y redistribución regional
279	*Pere Riera*	La práctica de la evaluación de proyectos de infraestructuras. El ejemplo del Plan Hidrológico Nacional
282	*M.ª Carmen Gallastegui*	La política ambiental: una reflexión desde la economía
286	*Manuel Varela Lafuente y Albino Prada*	Valoración de daños sobre los usos del patrimonio natural afectado por los vertidos del 'Prestige'

292	*Juan Carlos Martín*	Las infraestructuras de transporte y los cambios de accesibilidad
298	*José Luis Feito*	Tendencias europeas en materia de tarificación de infraestructuras y su repercusión en España

Tecnologías de la información

302	Coordinadores: *Javier Monzón e Ignacio Santillana*	
304	*Juan Costa*	España en la sociedad de la información
307	*Josep M. Vilà*	Luces y sombras de la sociedad de la información
312	*Emma Fernández*	Tecnologías de la información: ciclo económico o cambio estructural
316	*Francesc Santacana y José García Quevedo*	La Universidad española y la Innovación
320	*Jorge Galera*	Nuevos enfoques empresariales de innovación tecnológica

Economía de Madrid

324	Coordinador: *José Luis García Delgado*	
326	*Alberto Ruiz-Gallardón*	Un plan operativo para la economía madrileña
329	*Santiago Fernández y Lara de Mesa*	El sector inmobiliario de la Comunidad de Madrid: la prolongación del 'boom'
337	*Carlos Manuel Fernández-Otheo*	Internacionalización de la economía de Madrid
344	*Juan Carlos Jiménez*	El tercer sector en la Comunidad de Madrid
352	*Miguel Carrera*	El estudio de la economía de Madrid: una realidad mejor conocida

Panorama bibliográfico

358	Coordinadora: *M.ª Eugenia Callejón*	
360	*José M.ª Serrano Sanz*	Novedades en economía española: el poder de la geografía
364	*Ana Isabel Fernández y Víctor González Méndez*	Economía financiera: decisiones financieras, mercados y análisis institucional

368	*Jesús Rodríguez Pomeda*	Mirando al futuro de la dirección y la organización de empresas: un aniversario, un tema y un paisaje
372	*José Antonio Alonso*	Bibliografía económica internacional en un año de conflicto
377	*Miguel Cuerdo*	El debate de la sostenibilidad ambiental, corregido y aumentado: panorama bibliográfico

Premio Nobel

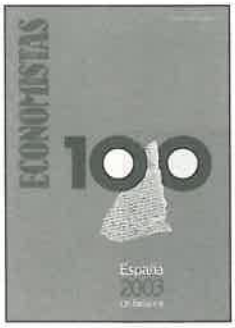
382	*Antoni Espasa y Esther Ruiz*	Robert Engle y Clive Granger. Métodos modernos de análisis de series temporales
385	*M.ª Eugenia Callejón*	Bibliografías

Noticias económicas

394	*M.ª Eugenia Callejón*	Las noticias económicas del año

* * *

411 Índice de autores



Retos nuevos

Es inevitable que la perspectiva habitualmente anual desde la que se elabora esta página ceda en esta ocasión a la tentación por dotarla de una mayor extensión histórica. Son veinte años los que cumple esta publicación y aun cuando los ensayos incluidos en el ejemplar anexo a este balance han tratado de valorar las transformaciones más relevantes en esas dos décadas, es casi inevitable que la memoria recorra, ya sea como un fogonazo, algunos de los episodios que han jalonado la dinámica de transformación de la economía en este período. También de la vida española en otros ámbitos, la política, por ejemplo.

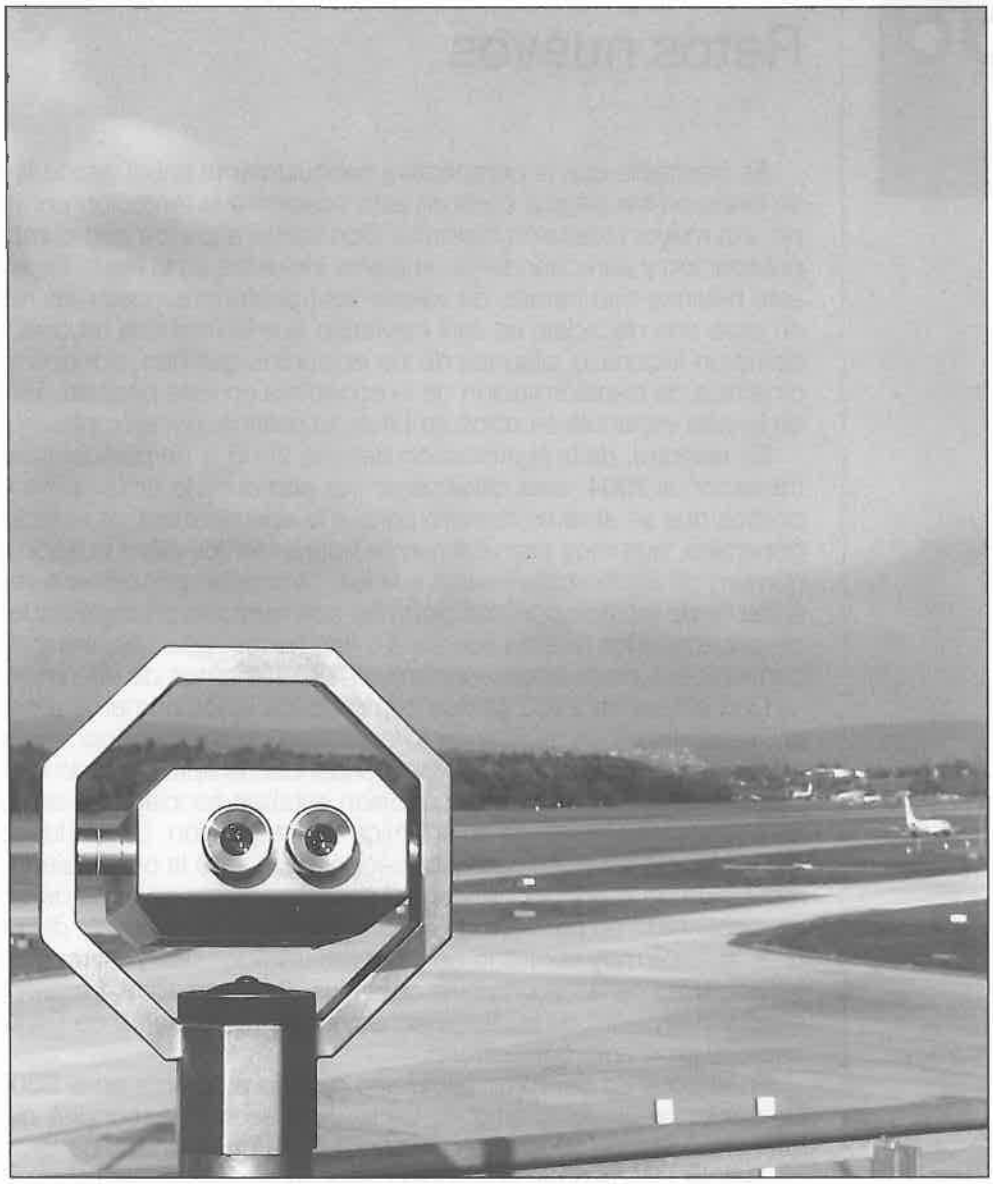
En realidad, de la significación del año 2003, y en particular de su transición al 2004, será difícil pasar por alto el inicio de la nueva etapa política que se abre en nuestro país. A la convocatoria de elecciones generales, que muy probablemente habrán tenido lugar cuando este número de *Economistas* salga a la luz, concurren por primera vez al frente de los dos partidos políticos con mayores probabilidades de gobernar dos nuevos líderes. Lo han hecho, además, tratando de convertir sus propuestas económicas en elementos de diferenciación.

Con el final del 2003 se han cumplido los cinco primeros años de la Unión Monetaria de Europa. A diferencia de otras economías que formaron parte de esa iniciativa, la española ha aprovechado buena parte de las ventajas que se suponían estaban asociadas a ese proyecto de perfeccionamiento de la dinámica de integración. Desde luego las derivadas de la estabilidad macroeconómica y de la consiguiente reducción de la prima por riesgo. La reducción de los tipos de interés ha alimentado un proceso de crecimiento de la economía y del empleo que, aunque muy centrado en sectores tradicionales y en un contexto de debilidad de las economías centrales de la eurozona, ha propiciado el estrechamiento de la diferencia en renta por habitante de España frente al promedio comunitario.

En el 2004 se perfila un escenario distinto al vigente en el 2003. De mayor crecimiento en el conjunto de la economía mundial, de intensificación de la competencia sobre una base global, de consolidación de nuevos actores hasta hace poco considerados mercados emergentes y de ampliación del espacio económico europeo, con la incorporación de diez nuevas economías del centro y este del continente. Serán mayores las oportunidades derivadas de un mercado más amplio, pero también lo serán los retos consecuentes con la presencia de esos nuevos actores.

Es la hora, en efecto, de propiciar una mayor aceleración hacia los objetivos propuestos hace cuatro años en la Agenda de Lisboa, destinados a garantizar que las economías integrantes de la UE lideren la prosperidad mundial y la inserción en la sociedad del conocimiento en el 2010. Eso exige a la economía española, antes que nada, seguir creciendo; pero también hacerlo de forma más diversificada, facilitando la asimilación tecnológica y fortaleciendo las otras formas de capital.

Si se acierta a reaccionar ante esas nuevas realidades, la economía española podrá seguir avanzando en esa convergencia real que sintetiza cualquier referencia valorativa. Y esta revista, confiemos, seguirá siendo una plataforma plural desde la que aportar elementos de análisis para esa valoración. Ojalá y sean, cuando menos, otros veinte años.



PANORAMA GENERAL

Coordinador:

Emilio Ontiveros

Analistas Financieros Internacionales y
Universidad Autónoma de Madrid

La incorporación de sendos artículos, del ministro de Economía, *Rodrigo Rato*, y del responsable de Política Económica del principal partido de la oposición, *Jordi Sevilla*, forma parte de lo que se podría considerar la tradición de esta sección, cuyo objetivo no es otro que enmarcar las restantes del balance. El vicepresidente del Gobierno valora la situación de la economía española como de gran solidez y la pone en contraste con el contexto internacional; la valoración del responsable del PSOE, por su parte, subraya lo que considera limitaciones del patrón de crecimiento de nuestra economía. Junto a esa dos perspectivas, la de *José Luis Malo de Molina*, tras destacar el crecimiento diferencial frente a la eurozona, alerta sobre los riesgos a los que se enfrenta en el inmediato futuro. La presidenta del INE, *Carmen Alcalde*, da cuenta de las variaciones que han tenido lugar en el sistema estadístico español, así como de los retos a que se enfrenta.

Los trabajos de *José Viñals* y *Emilio Ontiveros* están específicamente dirigidos al análisis del contexto internacional. Al renovado protagonismo de la economía estadounidense como principal dinamizadora de la demanda mundial se incorpora el de China. Ambas economías, además de su protagonismo como dinamos del crecimiento mundial, han estado en el centro de algunas de las tensiones, comerciales y cambiarias, fundamentalmente, durante el año.

La solidez de la economía española y el contexto internacional

Rodrigo Rato
Vicepresidente primero del Gobierno y ministro de Economía

En el año 2003 hemos conmemorado el veinticinco aniversario de la Constitución, un marco que nos ha permitido transformar nuestra economía, elevar nuestro nivel de bienestar y nuestra posición internacional. Hoy somos un país fundador del euro y la quinta economía de la Europa ampliada de los veinticinco, y nuestro Producto Interior Bruto es superior al de naciones como Rusia o Canadá, que sin embargo son miembros del G-8. No creo que resulte exagerado decir que el éxito económico español es una referencia en el mundo.

En el año 2003 también pudimos celebrar que la economía mundial vio la luz al final del túnel en el que habíamos entrado en el año 2000, con el estallido de la burbuja bursátil y tecnológica en Estados Unidos, que dio lugar a un proceso continuado y amplio de desaceleración del crecimiento y del comercio mundiales del que nos ha costado salir, entre otras razones por una sucesión de acontecimientos, como los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, los escándalos contables y financieros de Enron, Tyco, Worldcom, etc., en 2002, y la guerra de Irak en 2003. Todos estos hechos no eran propicios para que las empresas, los consumidores o los inversores recuperaran el optimismo de finales de la década de los noventa.

Tanto los Estados Unidos como la zona euro registraron en estos años crecimientos por debajo de su potencial, pero si bien Estados Unidos experimentó cierta recuperación de la actividad a partir del 2002, Japón continuó con su ya largo período de estancamiento y la Unión Europea disminuyó su crecimiento.

A lo largo del 2003 hemos asistido a una vigorosa recuperación de la economía estadounidense, más vigorosa cuanto más datos hemos ido conociendo. Y a una recuperación gradual del comercio mundial. Si en el 2002 ya se recuperó moderadamente, con un crecimiento en volumen del 2,5%, frente a la caída del 1% del año anterior, para el 2003 la OMC y el FMI estiman que crecerá el 3%, la OCDE el 4% y el Banco Mundial el 4,7%, y no lo hará más por el estancamiento en la primera parte del año, consecuencia de la inestabilidad geopolítica. Aunque estas cifras todavía están muy lejos de las tasas de crecimiento alcanzadas en los años noventa, la buena noticia es que para el 2004 el FMI pronostica un crecimiento mucho más alentador, del 5,4%, el Banco Mundial del 7,7%, la OCDE del 7,8% y la OMC estima que estará entre el 5,5% y el 8%.

En el año 2003 los Estados Unidos se han convertido, de nuevo, en la locomotora del crecimiento mundial. El PIB americano en los nueve primeros

meses del año creció a un ritmo del 2,7% (frente al 2,4% durante el año 2002 y un 0,3% del 2001), pero con un crecimiento que ha ido acelerándose a lo largo del año, hasta registrar un crecimiento espectacular del 3,5% interanual en el tercer trimestre (8,2% en tasa intertrimestral anualizada), basado en un fuerte crecimiento de la inversión empresarial y del consumo privado. La tasa de paro ha bajado, por fin, por debajo del 6% en noviembre (hasta el 5,9%) y la inflación subyacente se encuentra en niveles históricamente bajos, del 1,1%, lo que da un gran margen de maniobra a la autoridad monetaria para mantener los tipos de interés en el 1% hasta que se confirme la irreversibilidad de la recuperación. Todo ello ha llevado al Consenso de Mercado a estimar que la economía estadounidense crecerá en el conjunto del año un 3,1%, para alcanzar un crecimiento del 4,4% en el 2004.

Las únicas dudas sobre la sostenibilidad del crecimiento de la economía estadounidense derivan de la situación de las cuentas públicas, que según estimaciones de la Comisión, llevarían el déficit público para el conjunto del año 2003 hasta el 5% del PIB, y al 5,5% en 2004, al tiempo que se incrementa fuertemente el déficit por cuenta corriente, a pesar de que el dólar cotiza ya por encima de los 1,23 euros, hasta alcanzar un 5,2% del PIB en el 2003 y un 5,6% en 2004.

Pese a estos desequilibrios, y a que no todos los datos que van llegando sobre la economía estadounidense van en la misma dirección, la mayoría apunta a un afianzamiento del crecimiento en los Estados Unidos en 2004, con el consiguiente beneficio para la recuperación de la economía mundial.

Japón ha sido una de las sorpresas agradables del 2003, pues, después de diez años de crecimientos decepcionantes, ya casi no contábamos con la tercera economía mundial como elemento dinamizador del crecimiento mundial. Según el Consenso de Mercado, Japón crecerá un 2,7% en 2003 en términos reales (aunque no crecerá en términos nominales debido a la deflación), en base a la inversión empresarial y al sector exterior, pero la deflación continuará causando estragos en el consumo, que permanecerá estancado. El Consenso estima que Japón no podrá mantener este ritmo de crecimiento en 2004 (2,1%), al no haber eliminado parte de los problemas que atenazan la economía japonesa (sobreinversión empresarial, falta de reformas en el sistema financiero, en el mercado laboral, etcétera).

Por lo que respecta a Iberoamérica, hay signos, de distinta intensidad, que dan muestra de una recuperación, como los últimos datos de PIB publicados, pero la consolidación del crecimiento pasa por el avance en las reformas estructurales pendientes, como ponen de manifiesto numerosas voces (la OCDE, el FMI, etc.). Tras la caída del 0,1% del PIB en 2002, la OCDE calcula un crecimiento en Iberoamérica del 1,5% en 2003, que ganará impulso en 2004, hasta el 3,8%, según el Consenso.

En cuanto a la zona euro, en el año 2002 asistimos a una desaceleración del crecimiento económico (0,8%, frente al 1,5% de 2001) que nos llevó prácticamente al estancamiento en el primer semestre del 2003, como consecuencia, fundamentalmente, de la evolución negativa experimentada por las grandes economías de la zona.

Sin embargo, el crecimiento del PIB de la zona euro repuntó en el tercer trimestre, hasta el 0,4% intertrimestral (0,3% interanual), gracias, principalmente, al crecimiento de la demanda externa.

Las expectativas de crecimiento para la zona euro para el 2004 son algo más optimistas, en base a datos reales y a indicadores de confianza que vamos conociendo. Si el Consenso de Mercado de diciembre mantuvo su estimación de crecimiento del 0,5% para el 2003, lo elevó en una décima para el 2004 (1,8%).

Alemania, que venía experimentando un nivel de actividad muy moderado en 2001, entró en recesión a finales de 2002, registrando un crecimiento negativo en los primeros nueve meses del año (-0,2%), si bien en el tercer trimestre el PIB creció un 0,9% intertrimestral y los indicadores disponibles apuntan a una actividad más intensa en los próximos trimestres. Esta desaceleración económica se ha traducido en un incremento del desempleo, hasta el 10,6%, y del déficit público, que si en 2002 llegó al 3,5% del PIB, en 2003 la Comisión estima que alcanzará el 4,2%, y el 3,9% en el 2004, por encima del nivel del 3% fijado en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

La economía francesa también experimentó una fuerte desaceleración de la actividad en los nueve primeros meses de este año (0%), llevando el déficit público, según la Comisión, hasta el 4,2% del PIB en 2003 y hasta el 3,8% en el 2004. Sin embargo, existen también síntomas de reactivación, pues el PIB creció un 1,5% intertrimestral en el tercer trimestre y algunos indicadores avanzados así lo indican.

En resumen, desde el verano podemos decir que se ha instalado entre los analistas y agentes económicos un clima de optimismo sobre la marcha de la economía estadounidense y, con matices, sobre la marcha de la economía internacional.

En este contexto de mayor optimismo, la economía española se encuentra entre las mejor posicionadas para aprovechar este nuevo ciclo de expansión de la economía mundial. Una prueba de ello es que España ha sorteado, por primera vez en su historia, este contexto internacional de desaceleración, y de recesión en el caso de algunos países, manteniendo un ritmo de crecimiento comparativamente elevado durante 2001 (2,8%), 2002 (2%) y los primeros nueve meses de 2003 (2,3%). Así, el diferencial de crecimiento español respecto a la zona euro en los nueve primeros meses de 2003 fue de 1,9 puntos, casi el doble que el del año 2002, que fue de 1 punto. Seguimos, por tanto, creciendo de manera estable y sostenida, incluso en períodos de recesión de los países de nuestro entorno.

Y hemos seguido creando empleo a ritmos del 2,4% en 2001, del 1,5% en 2002 y de casi el 1,8% en los nueve primeros meses de 2003, según la Contabilidad Nacional, lo que contrasta con la destrucción de empleo en la zona euro durante el año 2003, lo que ha llevado a que España creara el 51% de todo el empleo de la zona euro en 2002. Y para 2004, el Gobierno estima que el empleo crecerá a tasas del 1,9%, lo que significa una creación de casi 300.000 puestos de trabajo en términos de Contabilidad Nacional.

De acuerdo con la EPA, en el tercer trimestre de 2003 se registró una tasa de variación interanual de la ocupación del 2,82%, dos décimas más que en el trimestre anterior. La población ocupada ascendía a 16.817.800 personas, lo que constituye un máximo en la serie histórica, consecuencia de un aumento intertrimestral de 151.800 personas e interanual de 469.400.

También ha flexionado al alza el avance interanual de las afiliaciones a la Seguridad Social. Tras un incremento interanual de la afiliación del 3% durante 2002, con datos del mes de noviembre la afiliación se estaba incrementando al 4,2%, lo que representa 678.511 afiliados más en los once primeros meses del año, y un número global de afiliaciones histórico, de 16.866.901 empleados.

Los datos de la Contabilidad Nacional muestran que la economía española tocó fondo en el tercer trimestre de 2002 y que en el tercer trimestre de 2003 se ha afianzado la recuperación de la actividad que se inició en el cuarto trimestre de 2002, al crecer el 2,4%, una décima más que el trimestre precedente. Y el Consenso de Mercado estima un crecimiento de la economía española del 2,3% para 2003 y de un 2,9% para 2004, en línea con las últimas previsiones del Gobierno. El año 2004 constituirá, por tanto, el décimo año de crecimiento consecutivo para la economía española.

El patrón de crecimiento en 2003 reprodujo, aunque acentuado, el que observamos a finales de 2002, es decir, de nuevo la recuperación se basó en la demanda interna (tanto el consumo como la inversión), que aceleró su crecimiento en dos décimas, hasta el 3,3%, frente al 3,1% del segundo trimestre.

El consumo se ha visto impulsado por el aumento de la renta real de los hogares, que se ha beneficiado de la reducción de las retenciones del IRPF (fruto de la reforma que entró en vigor el 1 de enero de 2003), por la buena marcha del empleo, por la bajada de los tipos de interés y por la desaceleración de los precios, favorecida, entre otros factores, por la apreciación del euro, lo que ha llevado nuestro diferencial con la zona euro a 0,7 puntos.

Respecto a la inversión en bienes de equipo, si bien registró una desaceleración en el tercer trimestre de 2003, continuó con crecimientos positivos desde el cuarto trimestre de 2002 y se ha visto beneficiada por una disminución de los costes financieros y por unas mejores expectativas. La inversión en construcción de infraestructuras y residencial continuó creciendo a buen ritmo, pero por debajo del 4%.

En los nueve primeros meses de 2003, las exportaciones registraron un crecimiento interanual del 6%, y del 7,3% en términos reales, tras caer los precios de las mismas un 1,2%, y las importaciones crecieron un 8,4%, y un 8,9% en términos reales, debido al descenso de los precios de las importaciones, que presentaron una caída interanual del 0,5%.

Las exportaciones aumentaron a mayor ritmo que el comercio mundial y que las de nuestros socios comerciales, y las importaciones reflejaron el diferencial positivo de crecimiento de la economía española frente al de sus principales socios comerciales.

Con los últimos datos de septiembre, España presenta un comportamiento de las exportaciones más dinámico (11,3%) en comparación con Francia (-3,1%), Alemania (-0,8%) e Italia (-2,7%), con el conjunto de la zona euro (-2%) y en comparación con Estados Unidos (+3,3%) o Japón (+4,2%), o con el conjunto de la OCDE (+3,3%).

El dinamismo de nuestras exportaciones es más destacable si tenemos en cuenta el mejor comportamiento de nuestro mercado interno y, sobre todo, si tenemos en cuenta que las importaciones de nuestros principales socios comerciales

cayeron, o crecieron muy por debajo del crecimiento de nuestras exportaciones: Francia (-5,1%), Alemania (+0,3%), Italia (+3,3%), Reino Unido (+2,9%), Estados Unidos (+6,6%), Japón (+1,1%) y OCDE (+8,6%).

Con datos hasta noviembre, el número total de turistas extranjeros que visitó España ascendió a un total de 2,8 millones, la misma cifra que el mismo mes del año pasado, de tal forma que, a falta del mes de diciembre, se han recibido en España 49,6 millones de turistas, 25.000 turistas más que en el mismo período del año anterior. Estas cifras deben ser valoradas en un contexto de desaceleración de las llegadas de turistas internacionales que está afectando, en mayor o menor medida, a la mayoría de nuestros principales competidores y teniendo en cuenta que 2002 fue un año récord en el número de turistas.

Con datos hasta septiembre de la balanza de pagos, los ingresos por turismo registrados por el Banco de España entre enero y septiembre ascendieron a 28.129,6 millones de euros, un 4,2% por encima de los recogidos en el mismo período del año anterior. Todo esto nos permite volver a comprobar la fortaleza del sector turístico ante las eventuales crisis de la demanda internacional.

Respecto a la evolución de nuestra competitividad, con los últimos datos disponibles referentes al año 2002, la economía española volvió a experimentar un crecimiento de su cuota de mercado en el mercado mundial, situándose en 1,9%, y en el comunitario en el 3,84%. Los datos también consolidan a España como la sexta exportadora de servicios a nivel mundial (sólo por detrás de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia y Japón), con una cuota del 4%, y como noveno país inversor en el exterior del mundo y el octavo receptor de inversión extranjera directa.

Finalmente me gustaría recordar que desde 1996 la economía española ha registrado un crecimiento anual 1,2 puntos superior al de la UE, lo que nos ha permitido avanzar en la convergencia real, esperando alcanzar este año el 87% de la renta *per cápita* media de la zona euro.

Pero este hecho, y otros como la mayor capacidad de resistencia de la economía española frente a la desaceleración exterior, aunque en parte pueda deberse a los efectos derivados de la incorporación de España a la Unión Monetaria, en términos de bajadas de tipos de interés y de reducción de las expectativas de inflación, es una consecuencia directa del régimen de estabilidad macroeconómica en el que ahora nos desenvolvemos y de las reformas estructurales emprendidas por el Gobierno en los últimos años. Gracias a estas políticas, hemos dejado atrás aquellas épocas en que las fases de debilidad cíclica daban lugar a fuertes desequilibrios y a ajustes bruscos de la actividad y el empleo.

La política fiscal aplicada en España en los últimos años ha permitido no poner en peligro el equilibrio de las cuentas públicas en la fase descendente del ciclo, de modo que 2002 se cerró, por segundo año consecutivo, con las cuentas públicas en equilibrio y esperamos cerrar el año 2003 con un superávit del Estado del 0,5% PIB. Lo que nos ha permitido dotar al Fondo de Reserva de la Seguridad Social con otros 2.000 millones de euros, para situarlo en 12.000 millones, lo que constituye una garantía de estabilidad para nuestro sistema de pensiones.

Respecto a la deuda pública, me gustaría destacar un dato importante. El importe vivo nominal de la deuda del Estado en circulación cayó en 2003, por primera vez desde hace más de quince años, en 1.500 millones de euros, para situarse en 310.500 millones a finales de 2003, y la ratio de deuda del Estado respecto al PIB continuó su disminución en 2003, llegando al 42% (para el conjunto de las Administraciones públicas estará por debajo del 52%). Desde la introducción del euro en 1999, esta ratio ha caído en casi 12 puntos porcentuales de PIB.

Además, el coste medio de la deuda del Estado viva cayó a su mínimo histórico, al situarse por debajo del 5%. El coste de la deuda en términos de Contabilidad Nacional ha caído hasta representar únicamente el 2,2% del PIB, lo que supone una disminución del peso que los intereses de la deuda de casi 1,5 puntos porcentuales respecto de su nivel antes de la integración monetaria, y 2,5 puntos del PIB desde el año 1996, o una reducción de 18.000 millones de euros, casi el doble de lo que dedicarán los PGE del 2004 a la inversión en infraestructuras. Esta reducción de la carga se ha producido en paralelo con un alargamiento de la vida media de la deuda, lo que significa que el Estado ha sido capaz de conjugar un menor coste financiero con un menor riesgo de refinanciación de su cartera de deuda.

Los mercados financieros han sabido valorar esta buena marcha de las finanzas. Al Aaa de Moody's (la máxima calificación crediticia) otorgado en diciembre de 2001 se ha unido la de Fitch (10 de diciembre de 2003) y la perspectiva favorable en la que Standard and Poor's ha colocado su evaluación de la deuda del Estado.

La mejora en la evolución de la calidad crediticia, junto con la estabilidad nominal de la zona euro, ha facilitado que los tipos de mercado de la

deuda del Estado se hayan colocado en línea, e incluso por debajo, de los de la deuda alemana y que hoy nos cueste financiar la deuda menos que a Francia, Reino Unido o Italia.

En definitiva, las condiciones de nuestra economía, con equilibrio fiscal, inflación a la baja, con la confianza en ascenso y con empresas ganando más y más competitivas, nos van a permitir aprovechar al máximo esta nueva fase alcista del ciclo económico internacional. □

RESUMEN

En el año 2003 la economía mundial vio la luz al final del túnel en el que permanecía desde el año 2000. España ha sorteado, por primera vez en su historia, este contexto internacional de desaceleración. El patrón de crecimiento en 2003 se ha basado en la demanda interna, y se ha seguido creando puestos de trabajo, lo que contrasta con la destrucción de empleo en la zona euro. Desde 1996 la economía española ha registrado un crecimiento anual 1,2 puntos superior al de la UE, lo que ha permitido avanzar en la convergencia real. Este progreso es consecuencia directa del régimen de estabilidad macroeconómica y de las reformas estructurales emprendidas en los últimos años. Las actuales condiciones de nuestra economía, con equilibrio fiscal, inflación a la baja, con la confianza en ascenso y con empresas más competitivas, van a permitir aprovechar al máximo esta nueva fase alcista del ciclo económico internacional.

Palabras clave: *Contexto internacional, Ciclo económico, Crecimiento, Demanda interna, Convergencia real, Estabilidad macroeconómica, Reformas estructurales, Equilibrio fiscal.*

Las consecuencias económicas del Sr. Rato

Jordi Sevilla
Secretario de Política Económica y Ocupación del PSOE

Abordamos este año el balance de 2003..., y algo más. En lo que todo apunta a que será el inicio de la recuperación de la economía internacional y española, debemos hacer balance de los últimos años ante la perspectiva de un nuevo Gobierno tras las próximas elecciones generales.

Tiene razón el PP cuando argumenta que bajo sus Gobiernos hemos vivido el ciclo más largo de crecimiento que ha experimentado la economía española. Crecimiento que empezó antes de su llegada al Gobierno y que ha sido, en parte, consecuencia económica de las medidas adoptadas por el último Gobierno socialista para hacer frente a la crisis de 1993 y a los compromisos del euro.

Nuestra economía ha crecido estos años por encima de la media europea, no seremos los socialistas quienes lo neguemos. Gracias a nuestra incorporación al euro nos hemos beneficiado de un ciclo económico internacional sin precedentes, con unos tipos de interés que fija el Banco Central Europeo (BCE) teniendo más en cuenta las economías alemana y francesa, que la nuestra. Gracias a nuestra incorporación a una Unión Europea que apostó, bajo Gobiernos socialistas, por la eliminación de desequilibrios territoriales, nos hemos beneficiado de fondos europeos que han subvencionado casi un punto del crecimiento de nuestro Producto Interior Bruto.

Pero nuestros socios europeos han aprovechado mejor que nosotros el ciclo de bonanza económica para invertir en aquellos aspectos más sensibles y de mayor futuro para competir en valor, en lugar de crecer con un modelo de salarios bajos, baja productividad y prácticamente nula inversión en capital humano y tecnológico. No hay organismo nacional o internacional que no haya denunciado la pérdida de competitividad de nuestra economía, los efectos perversos de los disparatados precios de las viviendas, o del alarmante incremento de contratos temporales y precarios, así como el que se está empezando a llamar nuevo fracaso tecnológico español. Y esa también es una realidad que no debería negar el PP.

El próximo Gobierno tendrá que hacer frente a las consecuencias de una política económica determinada, a las consecuencias económicas del Sr. Rato. Las buenas, que las hay, las menos buenas e incluso las malas, que también las hay. Por razones obvias, haré más hincapié en las últimas.

Ocho años de política económica del Sr. Rato nos dejan unas economías familiares con la mayor

tasa de endeudamiento de los últimos años, sin apenas capacidad de ahorro y con la menor tasa de protección social de toda la Unión Europea.

Nos dejan, también, con la generación de jóvenes con menores posibilidades de emancipación y de formar una familia de las últimas décadas como consecuencia del incremento del empleo precario, peor pagado, y la vivienda más cara de Europa.

En tercer lugar, el próximo Gobierno tendrá que hacer frente a un tejido productivo, a unas empresas, que están perdiendo competitividad, afectadas por el segundo fracaso tecnológico, preocupadas por la competencia de China, los acuerdos de Kioto y los compromisos medioambientales frente a los que este Gobierno no está sabiendo reaccionar.

En cuarto lugar, pagamos más impuestos y de una manera más injusta, con constantes rebajas fiscales a las rentas más altas, gravando más las rentas del trabajo que las del capital y sin ninguna política de control de la inflación, el impuesto silencioso más injusto, el que pagamos todos por igual indistintamente de nuestra riqueza.

La quinta consecuencia económica de la política económica del Sr. Rato es lo que el Fondo Monetario Internacional ha llamado, en su último informe sobre España, *riesgo fiscal potencial*, como consecuencia de una gestión presupuestaria llena de trucos contables que hacen crecer las sospechas sobre que el déficit real no sea el declarado, sino otro muy superior.

La última consecuencia negativa a la que tendrá que hacer frente el próximo Gobierno es, precisamente, un modelo de crecimiento desequilibrado, de baja productividad e insostenible en el tiempo. En España lo que nos está haciendo crecer más que la media de la Unión Europea no es la ciencia y la tecnología, no son los gastos en la formación, no son los sectores tecnológicamente avanzados. Es el ladrillo. Hay bastantes estudios sobre el llamado en su momento fracaso de la industrialización en España que lo atribuyen al proceso de desamortización, que desvió capitales a la compra de tierras en lugar de a la instalación de industrias. Hay quien piensa que hoy ocurre otro tanto. Se están desviando capitales hacia el ladrillo en lugar de hacia la ciencia, la tecnología, el diseño, la innovación y la formación y, como país, se nos va a dejar una herencia envenenada en ese sentido.

El modelo de crecimiento del Partido Popular, la aportación *natural* de la derecha a la salud de la economía española, se ha asentado en salarios bajos, baja productividad, confiando en el tirón de la demanda interna y el crecimiento desmedido del sector inmobiliario, al calor de unos tipos de interés establecidos por el Banco Central Europeo, que nada tienen que ver con nuestras condiciones de inflación.

Hoy, en España, trabajamos un porcentaje menor de personas que en la media de la Unión Europea. Pero los que trabajan, lo hacen durante más horas, por menos salario, con una menor productividad y tenemos menos protección social que la media de la Unión Europea; ese sería un buen resumen de las consecuencias económicas del Sr. Rato.

Estas consecuencias económicas se fundamentan por la existencia de varias oportunidades perdidas. La derecha española ha desaprovechado un importante período de crecimiento para dar el segundo salto de modernización que España necesita, cosechando grandes fracasos en algunos de los retos que durante los últimos años ha tenido planteada nuestra economía.

El Gobierno del PP ha cosechado un rotundo fracaso en política tecnológica, desaprovechando la oportunidad de reducir nuestra brecha tecnológica con Europa que, por el contrario, ha ido aumentado. En palabras recientes del propio vicepresidente Rato: *Estamos muy lejos de producir realmente un cambio tecnológico en nuestro país*. Éste era, posiblemente, el reto más importante que tenía la sociedad española: iniciar la convergencia en uno de nuestros fracasos singulares, la revolución tecnológica, los retos de la sociedad de la información, de la sociedad del conocimiento. Hemos fracasado, pues, en lo fundamental. La Comisión Europa alerta de que España se aleja de los compromisos de Lisboa, el Foro Económico Mundial denuncia que España retrocede cuatro puestos en tecnologías de la información, y tras tres planes de I+D+i, tres ministros, tres sonados fracasos, el Gobierno del PP presenta un nuevo plan, España.es, para desarrollar Internet, que la propia asociación SEDISI, que agrupa a las empresas privadas del sector, califica de insuficiente, indefinido y pide, de entrada, su revisión.

Una segunda oportunidad perdida ha sido la lucha contra la inflación y las políticas de liberalización. La Unión Monetaria exige una convergencia real del diferencial de precios y además, para no generar problemas competitivos, un diferencial positivo de productividad hacia el país cuyos precios suben más que la media, justo lo contrario que sucede en la economía española. Nuestro diferencial de inflación, nuestro diferencial de precios está recayendo en pérdidas de

competitividad de nuestras empresas que critica ya, abiertamente, hasta la patronal CEOE.

La inflación, no lo olvidemos, tiene además, efectos directos en el poder adquisitivo de todos aquellos que cobran rentas no sometidas a cláusulas de revisión, muchos miles de ancianos perceptores de pensiones no contributivas y muchos miles de trabajadores que cobran el salario mínimo interprofesional. Renunciar a controlar la inflación es un fracaso económico con claras repercusiones sobre la calidad de vida de muchos miles de ciudadanos en nuestro país.

Un diferencial de inflación acumulado superior a 7 puntos demuestra el fracaso de las reformas estructurales, falsas liberalizaciones que no han introducido competencia en aquellos sectores supuestamente liberalizados, el sector telefónico, el gas o el eléctrico. ¿Por qué estamos pagando los consumidores por costes de transición a la competencia más de lo que legalmente está establecido? ¿Por qué el Gobierno del PP permite que haya empresas que están recibiendo más de lo que les corresponde? Discrecionalidad, opacidad y más intervencionismo han sido los principios rectores, en lugar de más libertad económica y mercado.

En tercer lugar, quiero señal el fracaso en la política fiscal. Hoy pagamos más impuestos y de un modo más injusto. Durante los últimos años, lo denuncian los propios inspectores de Hacienda, el fraude fiscal se ha incrementado, mientras que la distribución de la carga tributaria se ha hecho más regresiva, y en su conjunto, la presión fiscal ha aumentado más de dos puntos vía impuestos tan regresivos como los indirectos. Las constantes reformas en el impuesto sobre la renta de las personas físicas, todas ellas sin actualizar la tarifa a la inflación, nos han quitado con una mano lo que nos dan con la otra, pero en su conjunto tenemos un impuesto más injusto, lleno de lagunas y agujeros. La reforma del IRPF y del impuesto de sociedades posibilitan que hoy paguen más las rentas del trabajo que las del capital, que paguemos más quienes tenemos una nómina que quienes, con las mismas circunstancias personales y familiares, perciben los mismos ingresos fruto de actividades profesionales o de la especulación. No sólo no tenemos un sistema fiscal que no garantiza el precepto constitucional de que paguen más los que más tienen, sino que ni siquiera logra que paguen lo mismo, quienes ganan igual.

En cuarto lugar, la economía española crea empleo, pero se ha desaprovechado la oportunidad de reducir sustancialmente la precariedad laboral. En esta última legislatura, la tasa de paro ha subido en España en más de un punto y las previsiones para el 2004 no son mejores, es decir, nos estamos alejando del objetivo del pleno empleo.

La tasa de temporalidad está estancada en el 30%, muy por encima de la media de la Unión Europea y esto no tiene explicación cultural, ni productiva, ni sectorial. Su explicación es política: la desidia del Gobierno a la hora de reforzar las causalidades en la contratación temporal, a la hora de combatir el fraude y su negativa a regular las consecuencias laborales de la subcontratación.

La última gran oportunidad perdida que quiero señalar es, precisamente, la corrección de desigualdades sociales y territoriales. Durante las dos legislaturas del PP, las desigualdades sociales en España han aumentado. Este período de la economía española, de la historia de la sociedad española, será el primero en el que un gran crecimiento económico no se va a traducir en una reducción de las desigualdades sociales y territoriales, sino todo lo contrario, en más desigualdad, menos protección y menos cohesión social.

Entre 1995 y 2002 los beneficios empresariales, y en especial los bursátiles, crecieron más del doble que los salarios. Como consecuencia, la riqueza financiera de las familias ha caído en más de dos puntos. Las familias que no pueden dedicar algo al ahorro y el número de hogares con dificultad para llegar a fin de mes han aumentado en esta legislatura. Hoy, más de la mitad de las familias españolas declaran tener dificultades para llegar a fin de mes.

Y junto a ello, se está produciendo un proceso de lo que alguno ha llamado desconvergencia social con la Unión Europea. Los Gobiernos socialistas, en la última etapa de crecimiento, pusieron en marcha las pensiones no contributivas, pusieron en marcha los complementos a mínimos para garantizar las pensiones mínimas, implantaron la práctica de revalorización de las pensiones por el IPC, y eso permitió que el crecimiento económico se distribuyera y se repartiera en España. ¿Hay alguna medida equivalente impulsada por los Gobiernos del PP? ¿De qué nos vale seguir incrementando el fondo de reserva de la Seguridad Social, si continuamos con pensiones de miseria? ¿Hasta dónde? Nos puede ocurrir como en esas noticias que a veces leemos en el periódico, un anciano muere solo en su casa, vivía miserablemente, pero tenía la cuenta corriente llena.

La sociedad española no se enfrenta a problemas simples, pero para buscar soluciones primero hay que huir de la autocomplacencia, del continuismo inmovilista y reconocer que existen los problemas, y no dejar que éstos se agudicen. España requiere un segundo salto modernizador, un segundo impulso, que bien podría haberse iniciado aprovechando un ciclo de bonanza económica internacional sin precedentes. En su lugar hemos cosechado sonados fracasos en todos los retos modernizadores que tenía planteada nuestra economía. Ahora se abre otra oportunidad. No dejemos que se desaproveche también.□

RESUMEN

El reciente ciclo de bonanza económica experimentado por nuestra economía ha sido desaprovechado por el Gobierno del Partido Popular, al no acometer las reformas que nos permitan competir con nuestros vecinos europeos en valor añadido, en vez de crecer basados en un modelo de salarios bajos, baja productividad y escasa inversión en capital humano y tecnológico. La política económica realizada en estos ocho años ha generado una serie de consecuencias negativas que deberá afrontar el próximo Gobierno: familias con alta tasa de endeudamiento, jóvenes con problemas de emancipación, empresas que pierden competitividad, impuestos crecientes e injustos, riesgo fiscal potencial y modelo de crecimiento desequilibrado.

Palabras clave: *Crecimiento, Inflación, Competitividad, Productividad, I+D+i, Liberalización, Convergencia, Política fiscal, Empleo.*

SEGURO MÉDICO
COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID

ADESLAS
TODO PARA TU SALUD

Y sobre todo Calidad.

Así es el **Seguro de Salud** que el **Colegio de Economistas** pone en tus manos en colaboración con **Adeslas**: ofrecer la mejor Asistencia Sanitaria y la posibilidad de que cada uno elija lo que necesite de la Sanidad Privada.

Agbar

CONDICIONES DE CONTRATACIÓN ESPECIALES CON PRECIOS EXCLUSIVOS PARA LOS COLEGIADOS

SERVICIO DE ATENCIÓN DIRECTA - 24 H.

902 200 200

www.adeslas.es

902 205 205

Consultas, gestiones y soluciones

Colegio de Economistas de Madrid

adeslas

La economía española mantiene la ventaja frente al área del euro, pero aparecen algunos riesgos

José Luis Malo de Molina
Director general del Banco de España

En el año 2003 la economía española ha completado el primer lustro de experiencia dentro de la Unión Económica y Monetaria (UEM) y durante el mismo se ha confirmado una nueva senda de recuperación, que se inició en el cuarto trimestre de 2002, una vez superado el mínimo cíclico de los trimestres centrales de ese año. La entrada en una nueva fase de moderada aceleración ha tenido lugar a pesar de la notable debilidad de la economía europea, que ha profundizado su desfase respecto a la reanimación de la economía mundial liderada por los Estados Unidos. Puede decirse, por tanto, que la economía española sigue manteniendo la posición ventajosa frente al área del euro, que ha caracterizado su andadura dentro de la Unión Monetaria. Una ventaja que se ha manifestado, en el período más reciente, en la benignidad relativa de la fase previa de desaceleración y en el inicio más temprano de la recuperación, que se aborda, además, partiendo de tasas de crecimiento considerablemente más elevadas.

1. El estancamiento en el área del euro

La zona euro parece haber sorteado el año 2003 sin llegar a entrar en situación de recesión técnica, a pesar de que algunas de sus economías nacionales sí lo llegaron a estar. No obstante, la debilidad del crecimiento ha sido manifiesta y el área ha demostrado una elevada sensibilidad a los factores de incertidumbre que han presidido el clima internacional, como consecuencia de la precariedad de los determinantes internos de su crecimiento, muy afectados por el deterioro de la confianza y el escaso avance en el terreno de las reformas estructurales necesarias. La remisión de las tensiones inflacionistas permitió al Banco Central Europeo (BCE) adoptar un tono de la política monetaria relativamente expansivo que pudiera actuar como soporte de la dinamización interna del gasto. Este ajuste se realizó, además, en el marco de una clarificación de la estrategia de política monetaria que hizo explícito que la definición de estabilidad de los precios se entendía como el mantenimiento de la tasa de inflación por debajo, pero próxima, al 2%, de manera que con ello se aseguraba un margen suficiente para evitar cualquier riesgo hipotético de deflación, del que, sin embargo, no han aparecido indicios, a pesar del débil pulso de la demanda interna.

Las cuentas públicas de muchos países del área del euro han empezado a pagar el precio de no haber avanzado suficientemente en la conso-

lidación presupuestaria en el período previo de bonanza o de haberse embarcado en programas de gasto cuyo impacto sobre el déficit público en fases de estancamiento económico había sido claramente infraestimado. Algunos de estos países se han encontrado en un escenario muy complicado en el que, por un lado, no han podido recurrir a los estabilizadores automáticos en la medida en la que lo habrían podido haber hecho si hubiesen partido de una situación saneada y, por otro, han incurrido en situaciones de déficit excesivos en los términos fijados por el protocolo del Tratado de Maastricht y el Pacto por la Estabilidad y Crecimiento. Se ha creado, con ello, una situación que está poniendo a prueba la credibilidad institucional que requiere el buen funcionamiento de la UEM y la confianza en el euro.

La complicada situación de la economía del área del euro se ha visto, además, agravada por la forma en la que han tendido a manifestarse los desequilibrios generados a nivel mundial. Las elevadas necesidades de financiación de Estados Unidos no se vieron aliviadas por la recesión del 2001, sino que, por el contrario, se han ido intensificando como consecuencia de la relajación de la política presupuestaria que ha generado un abultado desahorro del sector público. La incapacidad mostrada por otros bloques económicos para acompañar a la economía americana en el papel que está desempeñando como motor del crecimiento mundial ha desplazado hacia los tipos de cambio las posibilidades de ajuste, a la vez que la falta de flexibilidad en las políticas cambiarias seguidas por las divisas asiáticas ha tendido a concentrar sobre la relación euro-dólar dichas tensiones, propiciando una apreciación de la moneda europea que no resulta favorecedora del crecimiento, cuando la economía atraviesa una fase de debilidad de sus resortes internos.

2. La ventaja de la economía española

La posición de ventaja de la economía española respecto al comportamiento anémico y problemático del área del euro se debe, ante todo, a la prolongación de los efectos beneficiosos que se desprenden de la incorporación a la Unión Monetaria y de las políticas orientadas a la estabilidad (Malo de Molina, 2003).

El impacto expansivo del descenso que se produjo en los tipos de interés para converger con los niveles prevalecientes en los países más estables del área se ha visto sostenido y profundizado en el tiempo por el tono predominantemente expansivo de la política monetaria común durante prácticamente toda la todavía breve historia de la Unión Monetaria. Un tono que se ha acentuado en el período más reciente por la atonía del gasto interno en el conjunto del área, lo que ha llevado los niveles de los tipos de interés a las cotas más bajas de las últimas décadas. Así, los efectos estimulantes sobre el gasto de las familias en bienes de consumo y en la adquisición de viviendas y sobre las decisiones de inversión de las empresas se han prolongado, apoyados en la revalorización de los activos —financieros y sobre todo inmobiliarios— y el abaratamiento de los recursos financieros y del coste del uso del capital y en un clima de disminución de la incertidumbre, tanto en lo que se refiere a posibles perturbaciones financieras como a desviaciones en la política económica, y de aumento de la confianza en las posibilidades de la economía española. El impulso del dinamismo económico que la adopción de un régimen de estabilidad macroeconómica y de bajos tipos de interés suponía para una economía como la española ha transcurrido bajo unas condiciones que han favorecido su sostenimiento y se han hecho particularmente visibles en el comportamiento del consumo privado y de la construcción.

Las condiciones favorables para la expansión de la demanda han ido acompañadas, sin embargo, por factores potencialmente desequilibradores, que se han visto atenuados por el tono estabilizador que ha adoptado la política presupuestaria en el seguimiento de una senda de consolidación, que ha permitido alcanzar, primero, la eliminación del déficit público y adentrarse después, en los años 2002 y 2003, en la zona de ligeros superávit. Sin esta trayectoria de la política fiscal, la holgura de las condiciones monetarias habría precipitado pérdidas de competitividad y desequilibrios financieros que habrían erosionado la sostenibilidad del crecimiento y limitado la posición ventajosa de la economía española. Una vez que la soberanía monetaria está compartida en un área supranacional, en la que el peso específico de la economía española es —por su dimensión relativa— reducido, los mecanismos de estabilización de la política económica nacional descansan, sobre todo, en el funcionamiento de la política fiscal. De ahí la importancia estratégica del papel estabilizador de la política presupuestaria.

Si hubiera que seleccionar el rasgo más destacable de la relativa solidez con la que la economía española ha saldado la fase de moderada desaceleración y ha reanudado la recuperación, habría que apuntar al dinamismo que ha seguido

mostrando la creación de empleo, reflejando un cambio en el patrón tradicional de comportamiento en el que confluyen muchas de las transformaciones que se han operado con la convergencia y la integración monetaria. El arraigo de expectativas de alzas de precios acordes con el régimen de estabilidad del área ha facilitado una transición hacia pautas de moderación salarial, que aunque insuficientes en algunos sectores, han permitido superar uno de los factores más importantes de desorden macroeconómico que aquejaban a la economía española. El estímulo a la creación de empleo que de ello se derivaba se ha visto reforzado por los elementos de flexibilidad introducidos en el mercado de trabajo y por los efectos generados por la elevada inmigración de los últimos años. Finalmente, la propia composición de un crecimiento asentado sobre todo en la construcción y los servicios ha contribuido a sostener unos elevados requerimientos de empleo por unidad de producto. Este comportamiento no sólo ha ayudado a absorber la alta tasa de paro de la que se partía, sino que ha sido, probablemente, el principal sostenedor de la renta disponible y permanente de las familias y, por lo tanto, del gasto interior en consumo y construcción. Sin embargo, el mantenimiento de una elevada proporción de trabajadores con contratos temporales introduce un elemento de vulnerabilidad ante posibles cambios en los determinantes de la coyuntura.

Un resumen de los factores de fortaleza exhibidos por la economía española durante el 2003 quedaría incompleto si no se mencionara la forma en que ésta ha absorbido el impacto de la crisis de algunas economías latinoamericanas, que puso a prueba el modelo de internacionalización seguido por las grandes empresas españolas. Puede decirse que de todos los canales por los que dicha crisis podría haber afectado a la economía, sólo el de la reducción de los beneficios de las empresas inversoras en Latinoamérica ha resultado relevante. No se han detectado efectos importantes sobre los flujos de comercio, ni se ha manifestado un deterioro comparativo en las condiciones de los mercados de capitales. No ha habido un *efecto Latinoamérica* significativo ni en el comportamiento de la bolsa ni en las primas de riesgo de los bonos corporativos. Y las especulaciones sobre la posibilidad de una drástica reducción de la disponibilidad de financiación interna como consecuencia de las restricciones soportadas por las instituciones financieras con presencia en los países en crisis se han mostrado infundadas. Los beneficios de las empresas inversoras en el área han sufrido, lógicamente, como consecuencia de las cuantiosas minusvalías y de las dotaciones que han tenido que realizar para cubrir las pérdidas de las filiales o los activos dañados. Pero se ha tratado de un fenómeno transitorio, puesto que los resultados ordinarios netos (antes de minusvalías y provisiones) han continuado creciendo a ritmos elevados, de manera que, una vez superada la fase más dura de la crisis, las empresas afectadas se encuentran con una posición patrimonial saneada y han conservado su posición de diversificación geográfica. Puede decirse, por tanto, que la economía ha superado satisfactoriamente una de las pruebas de tensión más arriesgadas de las que podía tener que afrontar.

3. Retos y riesgos en un nuevo territorio

Algunos de los efectos que han sostenido la expansión de los últimos años tienen un carácter transitorio y tenderán a extinguirse, poniendo a prueba la capacidad de la economía de mantener su ventaja a partir exclusivamente de su capacidad de adaptación. Desde este punto de vista, existen rasgos en la evolución de la coyuntura que representan riesgos para el futuro y que requieren ser vigilados y adecuadamente afrontados por los instrumentos disponibles de la política económica interna.

El aprovechamiento de los beneficios de la integración monetaria ha supuesto el recurso abundante a una financiación ofrecida en unas condiciones de coste y accesibilidad que resultaban desconocidas, por lo que los agentes privados han incrementado muy rápidamente sus niveles de endeudamiento, que eran comparativamente reducidos. En estos años, la financiación a empresas y familias ha crecido a ritmos que han triplicado el crecimiento de sus rentas, y como consecuencia de ello se ha alcanzado, en poco tiempo, los niveles medios de endeudamiento en la media del área. La situación del sector no resulta problemática desde el punto de vista patrimonial, pues mantiene un elevado nivel de solvencia. Lo que resulta preocupante es la velocidad e inercia del proceso de endeudamiento, que no da signos de flexión, ni parece que la evolución previsible de sus factores determinantes pueda inducir un cambio hacia la moderación en el horizonte más inmediato, por lo que no cabe descartar que el mantenimiento de las actuales tendencias pueda conducir a unos niveles de endeudamiento que, aunque soportables desde el punto de vista patrimonial, podrían suponer una rémora para la sostenibilidad del gasto interno y, por lo tanto, del crecimiento.

Una parte muy importante del crecimiento del crédito a las familias está vinculado a la adquisición de viviendas, por lo que su evolución está estrechamente relacionada con las alzas de precios en el mercado inmobiliario. Los precios de la vivienda habían crecido un 77% en términos reales desde 1997, cuando todavía se encontraban en situación de práctico estancamiento, como consecuencia de los efectos de la absorción del *boom* inmobiliario de finales de los ochenta y comienzos de los noventa, y en el primer semestre de 2003 seguían creciendo a una tasa nominal del 17%.

No cabe duda de que detrás de esta fuerte revalorización existen cambios en las variables fundamentales que determinan una tendencia alcista en el precio de equilibrio de este activo. El crecimiento de la renta disponible de las familias —sostenido en una continuada creación de empleo—, el abaratamiento de los costes financieros de las hipotecas —basado en el descenso de los tipos de interés y profundizado por el aumento de la competencia entre las instituciones financieras—, el aumento en el número de creación de hogares —alimentado por peculiaridades de la estructura demográfica por edades y por la emigración— y, finalmente, el incremento de la demanda de segundas viviendas por residentes y no residentes son todos ellos potentes factores que están impulsando el actual episodio alcista.

Ahora bien, la dinámica de este mercado, en el que existen importantes elementos de resistencia en la capacidad de respuesta de la oferta a corto plazo, determina la aparición de procesos de sobrevaloración cuando se acumula una fuerte presión de la demanda. Existen indicios sólidos de que el mercado está atravesando una de esas fases, aunque por el momento está siguiendo una dinámica que no se aparta del patrón histórico, según el cual ha sido posible converger hacia la evolución compatible con los fundamentos sin experimentar correcciones bruscas. Es cierto, sin embargo, que la persistencia de tasas elevadas tiende a aumentar los riesgos. La evolución de este mercado resulta, por tanto, decisiva para que las familias sigan manteniendo niveles elevados de consumo y para que la construcción siga ejerciendo una contribución al crecimiento.

La confluencia de una holgura en las condiciones financieras con la revalorización de los activos inmobiliarios, que constituyen la parte más importante de la riqueza de los hogares, es propicia a que la presión de demanda sostenga los incrementos de precios de algunos sectores que están detrás de los diferenciales de inflación con la media de la zona euro, que se mantienen elevados a pesar de la corrección que se ha producido en el último año. Como es bien sabido, estos diferenciales sólo son preocupantes en la medida en que puedan conducir a la aparición de problemas de competitividad que resultan muy costosos de corregir cuando no se dispone del tipo de cambio como herramienta de política económica. En el nuevo territorio en el que se adentra la economía española, dos rasgos subyacentes al comportamiento de los diferenciales de inflación merecen especial vigilancia. Por un lado, la moderación de los precios y la contención de los diferenciales en el sector de bienes comerciales descansa en una compresión de márgenes y de la rentabilidad. Por otro, tanto en el sector de comerciales como de no comerciales, el bajo crecimiento comparativo de la productividad contribuye a una tasa de elevación de los precios mayor. Se trata de procesos que, de mantenerse, pueden terminar generando desajustes de competitividad.

La economía encara, por consiguiente, una nueva fase de aceleración sostenida por factores que, previsiblemente, seguirán impulsando un crecimiento más dinámico que en la media de la zona del euro, pero desde el punto de vista de la política económica es importante abordar unos riesgos, como los enumerados, que no se han eliminado durante la pasada fase de desaceleración y cuya persistencia puede representar peligros para un escenario a medio plazo.□

BIBLIOGRAFÍA

Malo de Molina, J. L. (2003): «Una visión macroeconómica de los veinticinco años de vigencia de la Constitución Española», Documento Ocasional, núm. 0307, Banco de España, Madrid.

RESUMEN

La economía española superó con ventaja la reciente fase de desaceleración y encara una nueva fase de reactivación, sostenida, principalmente, por la demanda interna y que permitirá seguir avanzando en la convergencia real. Existen, sin embargo, algunos riesgos relacionados con el elevado ritmo de endeudamiento del sector privado, las alzas de precios de los activos inmobiliarios, la persistencia de los diferenciales de inflación y el bajo crecimiento de la productividad que deben ser abordados por la política económica doméstica para asegurar la sostenibilidad del mayor dinamismo de la economía española en comparación con la zona euro.

Palabras clave: *Convergencia, Endeudamiento, Construcción, Vivienda, Diferenciales de inflación, Productividad.*

Novedades y retos de la estadística oficial

Carmen Alcaide
Presidenta del Instituto Nacional de Estadística

Durante el año 2003 el Instituto Nacional de Estadística (INE) ha intentado dar respuesta a gran parte de los retos que se plantean a la estadística oficial. Como consecuencia del crecimiento de la demanda de información, el INE se encuentra ante el reto de hacer más y mejores estadísticas. Tanto desde el ámbito internacional (Eurostat, Banco Central Europeo y otras organizaciones internacionales) como desde el ámbito interior (Administración central, comunidades autónomas y corporaciones locales), las autoridades públicas exigen cada año más y mejor información para la aplicación de sus políticas económicas y sociales. Por otra parte, el resto de usuarios, ya sean instituciones, empresas o ciudadanos, están cada vez más interesados en una información estadística fiable y transparente.

1. Aumento de la demanda de información

Por lo tanto, el primer reto al que se enfrenta la estadística oficial es el del *aumento de la demanda de información estadística*. La mitad de este incremento de la demanda se ha producido por los nuevos requerimientos de la Unión Monetaria Europea (Indicadores de Actividad del Sector Servicios, Índices de Cifras de Negocios y de Entrada de Pedidos en la Industria) y la otra mitad se ha debido a la necesidad de satisfacer necesidades de información de las comunidades autónomas. A título de ejemplo, el INE ha recogiendo en el año 2003, 1.400.000 cuestionarios en sus encuestas coyunturales de empresas, cifra que supone un 72% de aumento respecto a los recogidos en el año 2000.

Entre las demandas de la Unión Monetaria Europea hay que destacar las que se derivan del *Plan de Acción del EMU*. Con los avances realizados en el 2003 podemos asegurar que estamos cumpliendo con casi todos los requerimientos de dicho plan. Durante dicho año, se han obtenido resultados de los nuevos Índices de Negocios y de Cartera de Pedidos de la Industria, así como los nuevos Indicadores del Sector Servicios. La publicación se está realizando dentro del año al que corresponden los datos.

En cuanto al cumplimiento de la puntualidad en los plazos exigidos en el plan se ha mejorado notablemente, así, se ha adelantado la publicación de la contabilidad trimestral y se han acortado los plazos, que ya eran satisfactorios, en el Índice de Producción Industrial y en la Encuesta de Población Activa.

A dicho plan se le ha unido un desarrollo posterior, consecuencia de la demanda del Banco

Central Europeo (BCE) sobre indicadores de corto plazo, incluyendo algunos indicadores rápidos para el conjunto de la UE/UEM (precios, empleo y crecimiento del PIB), con el fin de disponer de indicadores comparables con los de Estados Unidos para la aplicación de la política monetaria. Este proyecto obligará a aportar información de España para la elaboración de esos indicadores del conjunto de la UE. La exigencia de la Comisión está en aportar la información necesaria para elaborar los indicadores para el agregado de la UE y/o UEM. El INE ya está trabajando en varios de estos proyectos esperando terminar los referentes a precios y empleo en el curso del año 2003 y tenerlos disponibles durante el 2004.

En las últimas cumbres europeas (Lisboa, Niza) se ha dado mucha importancia a los indicadores estructurales de carácter social y a los indicadores de desarrollo sostenible y del medio ambiente, en los tres casos, son clasificaciones de indicadores que presentan un elevado grado de solapamiento entre ellos pero que también desvelan lagunas de información estadística que habrá que desarrollar en los próximos años.

En el ámbito de las *estadísticas estructurales*, durante el 2003 se han realizando las siguientes actuaciones: una nueva encuesta de consumos energéticos (sector industrial), una encuesta de I+D/ Innovación tecnológica y varias encuestas de la sociedad de la información en general: Tecnología de la Información y la Comunicación (TIC) y comercio electrónico de las empresas y en los hogares.

En el ámbito social se está realizando la nueva encuesta de empleo del tiempo dirigida a las familias y está en desarrollo el reglamento de la nueva Encuesta Europea sobre Ingresos y Condiciones de Vida (EU-SILC) 2004 de ámbito europeo. Se está recogiendo información de una encuesta sobre los hábitos sexuales de riesgo, con el objeto de prevenir la extensión del sida y otra sobre los *Sin techo* que vendrán a llenar lagunas informativas de indudable interés social.

En las estadísticas de medio ambiente, está en proyecto el desarrollo de una cuenta satélite como operación de síntesis que permita tener información sobre aspectos importantes, tales como las emisiones atmosféricas, la situación de los bosques, etcétera.

2. Carga de los informantes

Por otra parte, me gustaría destacar que el aumento de la producción de estadísticas plantea un problema que se ha convertido en uno de los asuntos más mencionados en las reuniones internacionales: la excesiva carga de los informantes. Me parece importante resaltar la importancia de la veraz colaboración de las unidades informantes para la calidad de las estadísticas y la necesidad de aligerar la carga y costes económicos de respuesta que soportan las empresas. Creo que este es, realmente, uno de los grandes retos que tenemos planteados.

Los proveedores de la materia prima para la producción estadística tienen una diferencia sustancial respecto a los proveedores en ámbitos empresariales, en los que la relación precio/calidad determina la compensación económica por la materia prima, dentro de un entorno competitivo en el que cualquier proveedor ofrece la venta de su producto. En las operaciones estadísticas, por el contrario, no hay mercado, no tenemos una cola de informantes que vengan a ofrecernos sus datos. Somos nosotros los que tenemos que dirigirnos a las unidades seleccionadas para convencerles de la importancia de su colaboración y participación. De ahí la necesidad de tener una orientación totalmente activa, comprensiva y convincente hacia las unidades informantes.

De todos son conocidas las quejas de las familias y de las empresas (especialmente las pequeñas) por el esfuerzo al que se le somete. Una posible vía de solución está en una utilización mayor de los registros administrativos. Otra vía es la utilización de las nuevas tecnologías en el proceso de elaboración de las estadísticas. En el INE ya se han tomado algunas iniciativas al respecto.

Pese a que el INE está realizando actuaciones notables encaminadas a disminuir la carga de respuesta, lo cierto es que resulta difícil que las empresas perciban sus resultados y, por otra parte, el aumento de la demanda hace que sientan una mayor carga estadística. No obstante, tenemos que seguir profundizando en las actuaciones y proyectos que estamos llevando a cabo para mitigar este problema, entre los que podemos destacar:

- La utilización estadística de la información contenida en los *registros administrativos* que evite pedir a las empresas datos que ya han sido facilitados a la Administración pública. Estamos realizando en este tema avances importantes en la colaboración con la Agencia Tributaria y otras administraciones para la utilización estadística de la información que obra en su poder, a veces limitada por el celo que el legislador pone en la protección de datos de carácter individual, incluso frente a otras administraciones obligadas también por ley, como es el caso de la estadística, a la reserva y protección de los datos individualizados.

• Los desarrollos que se están realizando en las llamadas *técnicas de estimación de áreas pequeñas*, en los que el INE está participando activamente, y que pueden aportar en un próximo futuro soluciones muy eficientes a la regionalización de la información con incrementos muestrales muy moderados respecto a los actualmente necesarios.

• Incentivar la colaboración de las empresas facilitándoles *información a medida* en la que se relacionen sus propios datos con la información global estimada para su ámbito de negocio. Ya se han hecho experiencias positivas en algunas de las encuestas del INE que iremos extendiendo progresivamente a todas ellas.

• La utilización de nuevas tecnologías como la recogida de datos por Internet. Disponemos de un proyecto (*ATRIOS*) que en el futuro podría facilitar las respuestas de las empresas.

Otros proyectos que tenemos que ir materializando en el próximo futuro se refieren: *a*) a la integración y mejora de nuestras aplicaciones informáticas de *control de las muestras* que permitan una mejor medición y seguimiento de la carga estadística soportada por cada empresa, *b*) a realizar un *tratamiento más personalizado* en nuestra relación con las empresas y *c*) a la celebración de seminarios periódicos informativos.

3. Cambios poblacionales

En relación con las estadísticas de población y las encuestas a hogares tenemos un importante reto derivado de la incidencia que la inmigración está teniendo en sus resultados. La población extranjera empadronada en España supera ya los dos millones y medio de personas, lo que representa más de un 6,3% de la población total residente en España.

En el terreno estadístico el problema no es el número de inmigrantes en sí mismo, sino *la rapidez con que se ha producido su aumento*, ya que en tres años el número de extranjeros residentes prácticamente se ha triplicado, provocando un rápido *desfase de las proyecciones y estimaciones de población calculadas*, con el consiguiente efecto en las encuestas a hogares, particularmente en la *Encuesta de Población Activa* y en la *Encuesta de Presupuestos Familiares*.

La información que está proporcionando el reciente censo de población junto con la del padrón está permitiendo la obtención de un *marco poblacional más actualizado* para el diseño de estas encuestas que permita recoger adecuadamente este fenómeno y cuyos primeros resultados podremos ofrecer en el 2005.

Este fuerte incremento de población extranjera en España está afectando también de forma clara a las *estadísticas de síntesis* y en particular a la *Contabilidad Nacional*. Los trabajos que se han desarrollando en el INE durante el 2003 para el cambio de base al año 2000 de las cuentas nacionales servirán para facilitar una mejor medición, en los distintos agregados, del efecto, entre otros, de la inmigración en la economía española.

4. Colaboración con las comunidades autónomas

Por último, pero no por ello menos importante y complejo, está el reto de la coordinación de todos los productores de estadísticas oficiales en el Sistema Estadístico Nacional: el INE, Banco de España, Servicios de estadística de los Ministerios y los Institutos y Servicios de estadística de las comunidades autónomas.

Se está trabajando en una línea de estrecha colaboración con los organismos estadísticos autonómicos contribuyendo a *evitar duplicidades en las estadísticas*. Al fin y al cabo, las estadísticas estatales y autonómicas son complementarias y no competitivas entre sí. No debemos olvidar, además, que dos indicadores estadísticos que cuantifican un mismo fenómeno, elaborados por distintos organismos, terminan siendo diferentes y sólo contribuyen a *crear confusión entre los usuarios*.

Como ejemplo de esta colaboración citaré el excelente trabajo realizado por dos grupos de trabajo: el Índice de Producción Industrial y el Índice de Comercio al por Menor cuyos resultados se tradujeron en la reestructuración de ambos indicadores y en importantes incrementos de la base muestral para poder facilitar el detalle regional de la información. Sin embargo, el resultado más importante fue que algunas comunidades que elaboraban su propio indicador han dejado de hacerlo y otras que lo tenían en proyecto lo han suspendido.

La ampliación de los tamaños muestrales para proporcionar información estadística con desglose regional resuelve, como acabamos de ver, problemas importantes, pero también plantea otros que es necesario mencionar. Las muestras tienen un tamaño óptimo y no pueden aumentarse de forma ilimitada por el alto coste en recursos humanos y económicos asociados, por el incremento de la carga de respuesta de las uni-

dades informantes, por la acumulación de errores ajenos al muestreo que podrían perjudicar la calidad global de la información e, incluso, por el riesgo de retrasar la difusión de los datos. Todo ello implica que tenemos que buscar siempre soluciones eficaces de equilibrio y compatibilidad entre costes, calidad y beneficios del detalle territorial de la información.

5. Preocupación por la calidad

Para terminar, en referencia a la *calidad* de la estadística oficial, el INE está realizando un notable esfuerzo para fomentar la cultura de calidad que requiere el Sistema Estadístico Europeo. Estamos en proceso de prueba y depuración de distintos manuales de calidad orientados tanto al chequeo interno de los procesos como a proporcionar información normalizada de calidad para los usuarios que les permitan una mejor utilización y aprovechamiento de la información estadística. Espero que en este año 2004 podamos facilitar a todos los productores de estadísticas oficiales los principales resultados de estos trabajos que están inspirados en los principios, normas y buenas prácticas que deben orientar la realización de operaciones estadísticas, sobre la base de las directrices del Sistema Estadístico Europeo.□

RESUMEN

En este artículo se refleja la actividad del INE durante el año 2003 para encarar los retos planteados de hacer más y mejores estadísticas. El crecimiento de la demanda de información estadística, tanto desde el ámbito europeo como desde el ámbito interior y de los usuarios, ya sean organismos públicos, instituciones, empresas o ciudadanos, obligan al INE a ofrecer cada vez más información estadística fiable y transparente.

Cumplir con esta demanda plantea retos importantes que obligan a modificar y desarrollar nuevas técnicas estadísticas en todo el proceso de elaboración de las mismas. En este artículo se tratan temas como la carga de los informantes, los nuevos marcos poblacionales, la colaboración y coordinación con otros productores de estadísticas y la preocupación por la calidad.

Palabras clave: *Indicadores, Carga de los informantes, Registros administrativos, Información a medida, Marco poblacional, Calidad de la estadística.*

el nuevo lunes

de la economía y la sociedad

le ofrece cada semana:

- ◆ Las claves de la economía española
- ◆ Quién es quién en la Administración y en la empresa
- ◆ Cómo seleccionar su inversión
- ◆ Reportajes, entrevistas y confidencias sobre el mundo del dinero

◆ **Y sus suplementos:**

Semanales:

- ■ **Guia para su dinero** suplemento semanal de inversión
- ■ **Golf**

Mensuales:

- ■ **Mercado Hipotecario e inmobiliario**
- ■ **Cultura**
- ■ **Ciencia y técnica**
- ■ **Nuevas tecnologías de la información**

Y además:

- ■ **Empresas bajo la lupa**
- ■ **Especiales *el nuevo lunes***
- ■ **Rating** Radiografía y calificación de las empresas y entidades financieras

Todas las semanas empiezan con un "nuevo lunes"

Estados Unidos y China: motores de la recuperación económica internacional

José Viñals (*)
Director general del Banco de España

1. Introducción

Decía Larry Summers, exsecretario del Tesoro con Bill Clinton, que la situación de la economía global era parecida a la de *un avión que volaba con un solo motor*, en alusión a que tan solo los Estados Unidos disponía de la fuerza suficiente como para tirar de la economía mundial. Algún tiempo después, no obstante, Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal, influido por las numerosas e intensas incertidumbres que afectaban a la economía internacional, comentó que «lo peor no era volar con un solo motor, sino no tener la certeza de que el tren de aterrizaje iba a desplegarse al tomar tierra». Sin duda, estos comentarios sirven para describir cuál era la fragilidad de la situación económica internacional hace ahora un año y para enmarcar el comentario acerca de lo que ha sido la evolución económica en 2003.

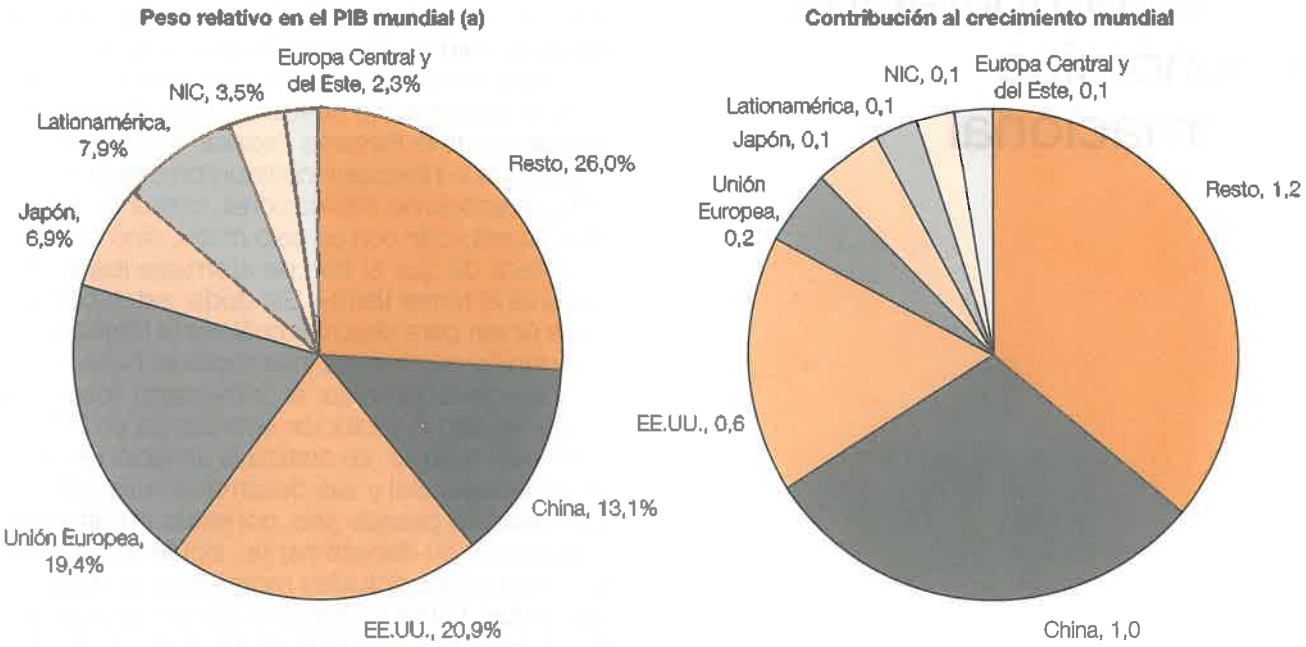
En este artículo, se analiza la situación económica internacional y sus desarrollos más relevantes durante el pasado año, poniendo el énfasis en lo que podrían denominarse, siguiendo el símil aeronáutico, los actuales motores de la reactivación global: Estados Unidos y China. Estados Unidos representa actualmente en torno a un 21% del PIB mundial y China un 13%, en base a comparaciones basadas en paridades de poder de compra (véase gráfico 1). Dados los pesos relativos de estas dos economías y sus tasas de crecimiento, durante 2003 los Estados Unidos han aportado, aproximadamente, 0,6 puntos y China 1,0 puntos respectivamente al crecimiento económico mundial (1), que ha sido el 3,2%. Esto es, entre las dos áreas serían responsables directas de la mitad del crecimiento global del pasado año.

2. 2003: Una recuperación global más extendida y vigorosa

El año 2003 ha significado para la economía internacional el afianzamiento del proceso de recuperación que se experimentó en el año precedente, tras las crisis sufridas a raíz de diversos acontecimientos que, aunque con diferente origen, tuvieron en común erosionar gravemente la confianza de los agentes económicos. Los problemas se iniciaron con la crisis de la informática y las comunicaciones que vino asociada al estallido de la burbuja tecnológica y continuaron con los *shocks* de confianza que supusieron los ataques del 11 de septiembre y, posteriormente, los escándalos en algunas grandes empresas y las incertidumbres geopolíticas derivadas de la situación en Afganistán e Irak.

GRÁFICO 1

PESO RELATIVO EN EL PIB Y CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO MUNDIAL, 2003



(a) Pesos de las economías según la Paridad del Poder de Compra (PPP).
Fuente: FMI, World Economic Outlook (septiembre de 2003).

En comparación con el panorama internacional que existía hace exactamente un año, las cifras señalan que la evolución económica en 2003 ha sido significativamente mejor, en conjunto, que la de 2002 e incluso de lo que inicialmente se contemplaba. Si entonces se describía el proceso de recuperación económica internacional como sumamente modesto, vacilante, con una base geográfica muy estrecha y sustentado en bases precarias, en estos momentos el diagnóstico que puede hacerse es bastante más favorable. No obstante, existen todavía algunas incertidumbres importantes sobre el futuro económico internacional que se examinarán más adelante.

Según se ve en el cuadro 1, el año 2003 se ha cerrado con unas tasas de crecimiento económico significativamente más elevadas que las correspondientes a 2002 por lo que respecta a los Estados Unidos y Japón, mientras que China —liderando a las economías emergentes asiáticas— ha incrementado su ya muy elevado ritmo de avance y las economías latinoamericanas han vuelto a crecer, aunque de forma más tímida que lo esperado. Sólo en la zona euro se ha registrado un menor crecimiento, si bien su trayectoria ha tendido a mostrar síntomas más alentadores recientemente. De ahí que, en general, pueda afirmarse que la reactivación internacional es, es estos momentos, más vigorosa de lo que lo era hace un año.

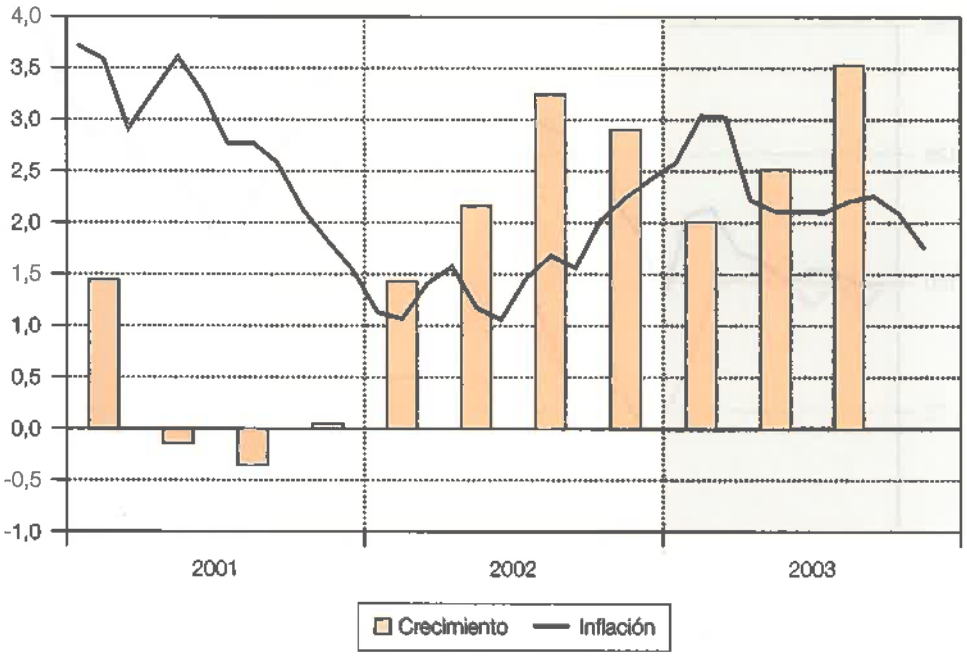
CUADRO 1

CRECIMIENTO DEL PIB Y PREVISIONES EN LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS

	2001	2002	2003 (1)	2004 (previsiones) (2)
Estados Unidos	0,5	2,2	3,1	4,4
Japón	0,4	-0,4	2,7	2,1
Área del euro	1,6	0,9	0,5	1,8
China	7,3	8,0	8,8	8,1
América Latina (3)	0,2	-0,8	1,5	3,9

(1) Estimaciones preliminares.
(2) Previsiones de Consensus Forecast.
(3) Media ponderada de los siete países más grandes de la zona.

GRÁFICO 2
EE.UU.: INFLACIÓN Y CRECIMIENTO DEL PIB
(Tasas de variación interanual, en porcentaje)



Fuente: Bureau of Economic Analysis (BEA) y Bureau of Labor Statistics (BLS).

La evolución durante 2003 también ha significado que la base geográfica de la reactivación se ha ampliado, toda vez que al creciente dinamismo de las economías norteamericana y del Asia emergente —lideradas por China—, se ha ido sumando la situación más favorable en Japón y el Reino Unido y la mayor tranquilidad en el área latinoamericana, reflejada en este último caso en unas mejores condiciones de acceso a los mercados financieros internacionales. No obstante, puesto que sigue siendo cierto que el curso futuro de la recuperación global depende, en buena medida, de lo que suceda en los Estados Unidos y China, al ser éstas las dos áreas que actualmente están tirando con más fuerza de la economía internacional, resulta imprescindible preguntarse qué tan sólidas son las bases de la reactivación norteamericana y qué perspectivas hay de que continúe el gran dinamismo de la economía china.

3. Estados Unidos: cobra fuerza la recuperación

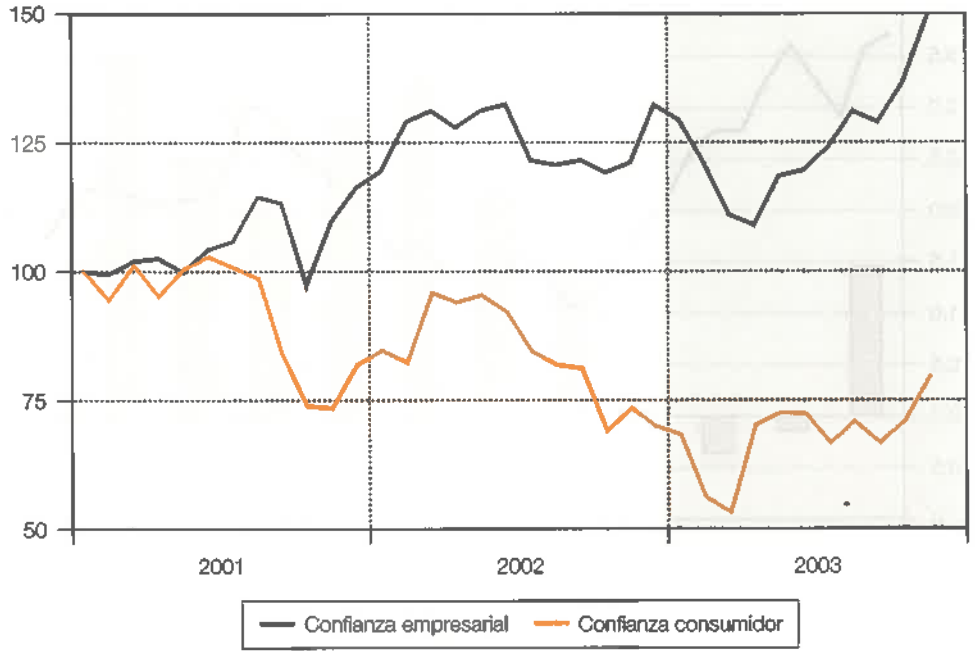
Si se contempla la evolución del crecimiento norteamericano a lo largo del año (véase gráfico 2) se observa cómo éste ha ido ganando fuerza de manera progresiva, lo que ha permitido obtener una tasa de crecimiento para el conjunto del 2003 del 3,1%, que supera notablemente el 2,2% del año precedente.

No obstante, tan importante o más que el mayor vigor de la recuperación estadounidense es certificar que son sólidas las bases sobre las que se asienta. Se recordará cómo, hasta hace algunos meses, se ponía razonablemente en cuestión la sostenibilidad interna de la reactivación en dicho país como consecuencia de la precariedad de sus fundamentos. A saber: la ausencia de inversión privada con la que acompañar la fortaleza del consumo privado, basada esta última en un mercado inmobiliario fuertemente alcista y en el endeudamiento privado; la atonía de la actividad en los sectores de servicios y manufacturas, en claro contraste con el vigor de la construcción; la falta de creación de empleo, y la escasa recuperación de los mercados bursátiles.

Con seguridad, el acusado debilitamiento de la confianza de los agentes, tras los impactantes *shocks* negativos recibidos en estos últimos años, ha sido el principal responsable de la precariedad

GRÁFICO 3

EE.UU.: ÍNDICES DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR Y EMPRESARIAL
(índices enero 2001=100)



Fuente: Conf. consumidor: Conference Board. Conf. empresarial: ISM manufacturas.

de los procesos de inversión y creación de empleo por parte de las empresas, así como, en general, de la escasa vitalidad de los mercados bursátiles en los primeros meses del año. Sin embargo, el fin de la guerra en Irak a finales de abril supuso un cambio muy favorable del clima de confianza (véase gráfico 3), aunque según se ha podido apreciar posteriormente dada la muy complicada posguerra, ello no ha servido para erradicar del todo las incertidumbres de naturaleza geopolítica.

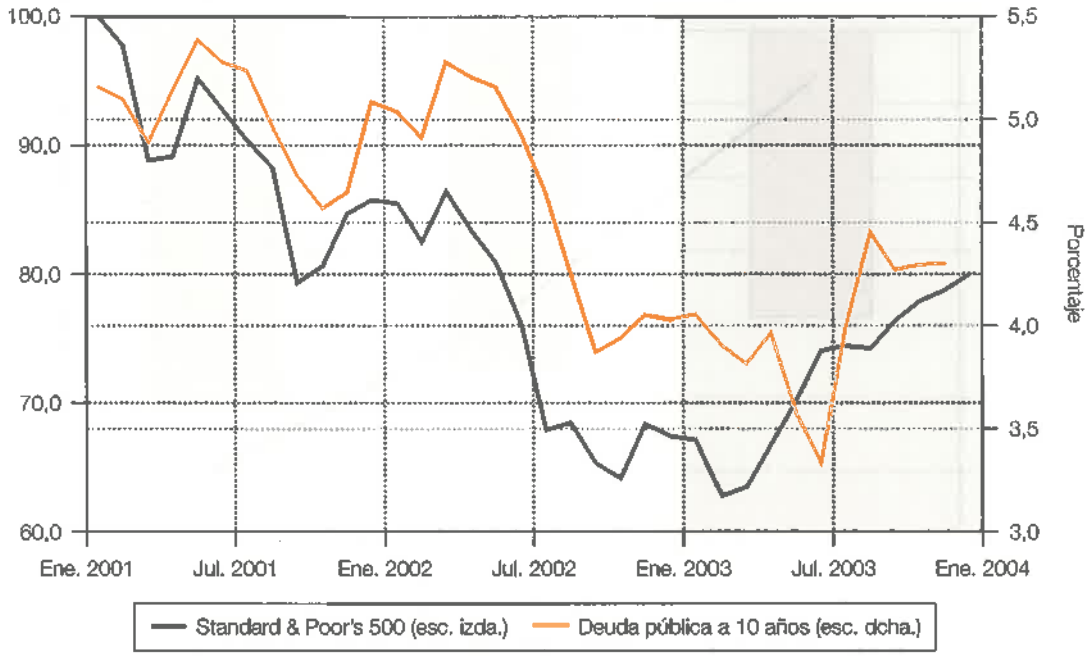
La mejora de los mercados financieros a comienzos del segundo trimestre vino seguida de una evolución gradualmente más favorable de la actividad económica que, a su vez, repercutió positivamente sobre las variables financieras (véase gráfico 4), poniendo en marcha la cadena de interacciones virtuosas que es típica en los procesos de recuperación. Ello ha llevado actualmente a una situación en la que las bases de la reactivación estadounidense se han ampliado, toda vez que la inversión privada está mostrando al fin un mayor dinamismo en un marco de elevados aumentos de la productividad y mejores beneficios empresariales; que se está creando empleo tras muchos meses de estancamiento y debilidad en el mercado de trabajo; y que la base productiva se está ampliando al compartir los sectores de servicios y manufacturero el protagonismo que antes ostentaba el sector de la construcción.

No puede olvidarse, sin embargo, que esta recuperación de la economía en los Estados Unidos se ha venido apoyando en unas políticas macroeconómicas fuertemente expansivas. De una parte, la Reserva Federal no sólo ha llevado los tipos de interés oficiales a un mínimo histórico —el 1%— sino que incluso en sus mensajes más recientes continúa mencionando su intención de mantener este tono acomodante de la política monetaria durante un *período considerable* de tiempo, en base al curso descendente de la inflación y a su convencimiento de que no hay riesgos inflacionistas significativos en el futuro a causa del exceso de capacidad no utilizada existente en la economía (véase gráfico 5).

De otra parte, las medidas fiscales tomadas por las autoridades norteamericanas se han materializado en descensos de los impuestos que, si bien han impulsado la demanda en el corto plazo, habrían contribuido también a agravar conside-

GRÁFICO 4

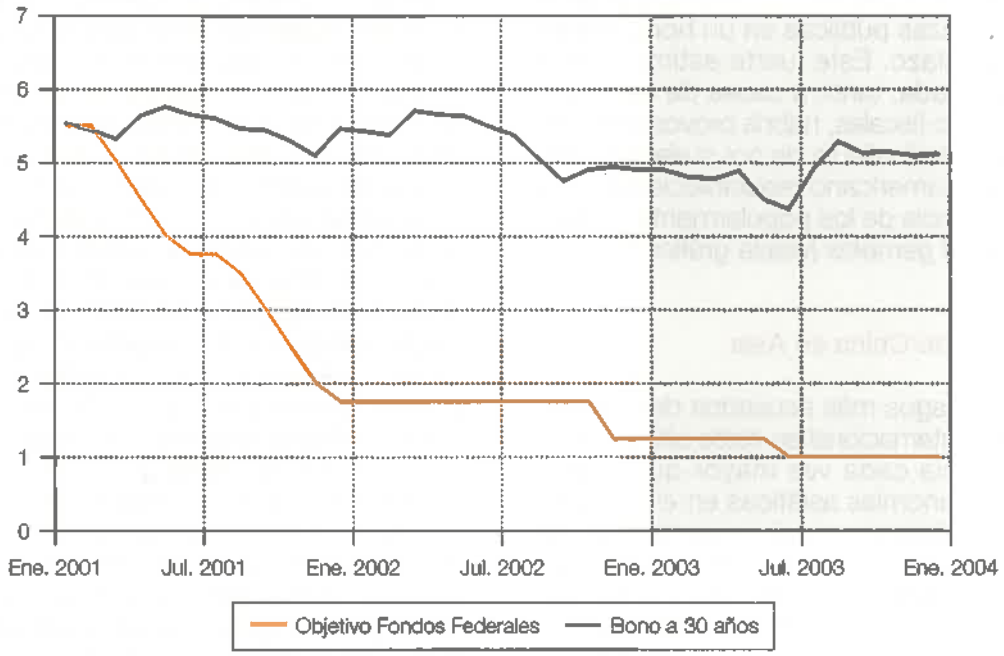
EE.UU.: ÍNDICE BURSÁTIL S&P 500 Y TIPO DE INTERÉS DEUDA A 10 AÑOS
(Índice enero 2001=100. Medias mensuales)



Fuente: Datastream.

GRÁFICO 5

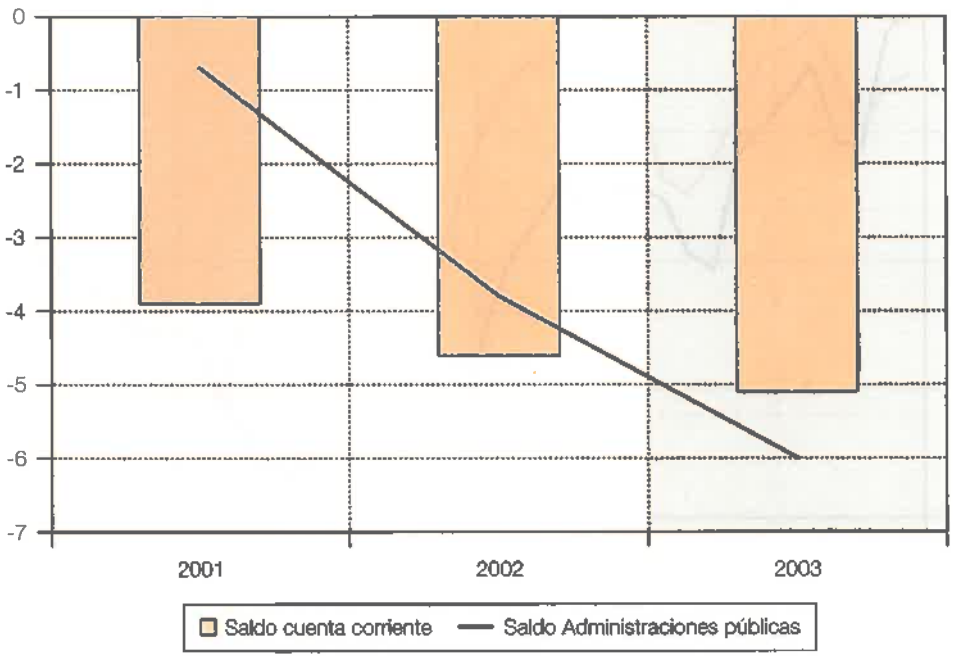
EE.UU.: TIPOS DE INTERÉS OFICIALES Y DE LA DEUDA PÚBLICA (a)
(En porcentaje)



(a) Tipo objetivo de Fondos Federales y rendimiento del bono público a 30 años.
Fuente: Bloomberg y Datastream.

GRÁFICO 6

EE.UU.: DÉFICIT PÚBLICO Y SALDO BALANZA POR CUENTA CORRIENTE (a)
(Porcentaje del PIB)



(a) Estimaciones previas para 2003.
Fuente: FMI.

rablemente el déficit público y a complicar la situación de las finanzas públicas en un horizonte de medio y largo plazo. Este fuerte estímulo de la demanda agregada, tanto a causa de estímulos monetarios como fiscales, habría provocado también la profundización del ya de por sí elevado déficit exterior norteamericano reestableciendo, una vez más, la vigencia de los popularmente conocidos como *déficit gemelos* (véase gráfico 6).

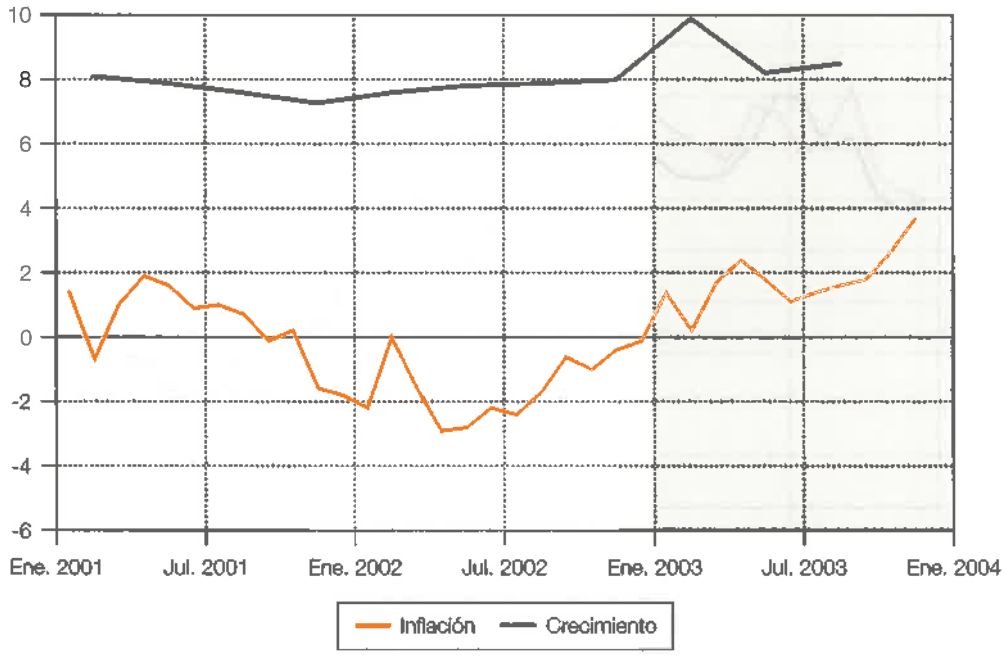
4. El liderazgo de China en Asia

Uno de los rasgos más acusados del panorama económico internacional en estos últimos años es la importancia cada vez mayor que vienen teniendo las economías asiáticas en el contexto global, debido básicamente al creciente peso de China y su papel de locomotora en la zona asiática. Japón, en cambio, ha visto descender bastantes enteros su cotización como potencia económica regional, tras sumirse en una profunda y prolongada crisis caracterizada por la depresión y la deflación.

En claro contraste con Japón, la economía china ha venido experimentando durante los últimos años un proceso de expansión muy intenso al que han contribuido tanto el avance de su demanda interna como el de la demanda externa, en un marco de fuertes entradas de flujos de inversión procedentes del exterior. De esta forma, China ha pasado a desempeñar un claro y decisivo liderazgo económico en la zona, al constituirse como importador preferente de los productos de sus vecinos del sudeste asiático y de Japón, al tiempo que se ha convertido en un competidor muy potente en terceros mercados, como refleja la intensidad de su ritmo exportador y su continuado excedente comercial frente a dichos mercados.

Esta evolución (véase gráfico 7) le ha permitido mantener ritmos de crecimiento del 7-8% en estos últimos años, incluso en la fase más intensa de la desaceleración económica internacional. No obstante, por lo que respecta a los precios, si bien es cierto que las rápidas ganancias de productividad obtenidas llevaron en 2002 a tasas negativas de variación del nivel general de precios, recientemente se han reavivado las presiones inflacionis-

GRÁFICO 7
. CHINA: CRECIMIENTO E INFLACIÓN
(Tasas de variación interanual, en porcentaje)



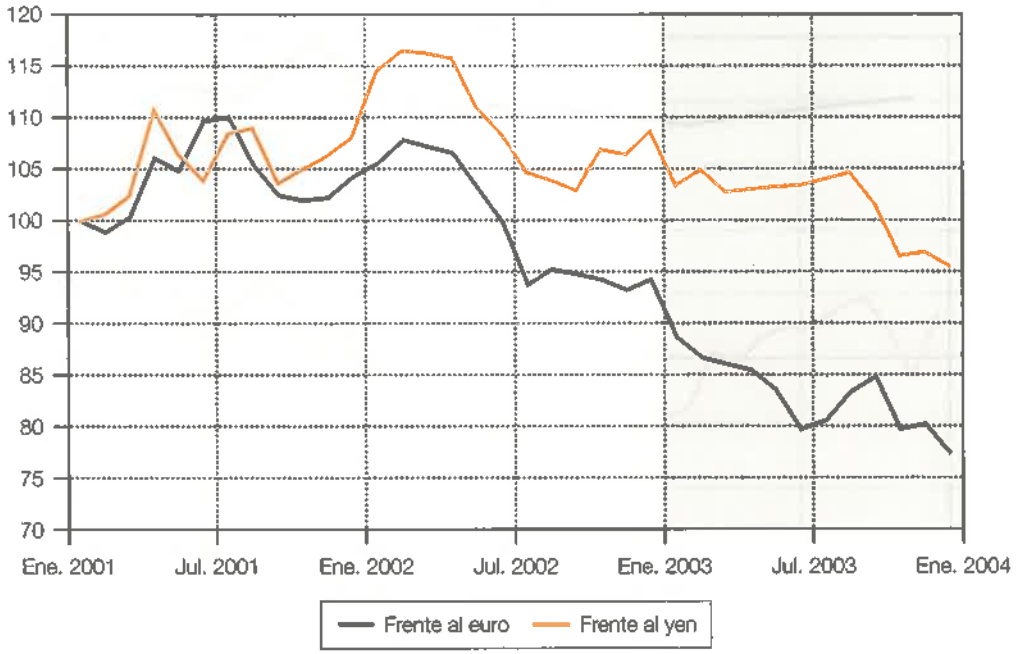
Fuente: Datastream.

tas a consecuencia del fuerte impulso a la creación de dinero como consecuencia de la acumulación de reservas exteriores.

La fortaleza de la economía china ha tenido también un papel muy relevante en la mejoría de Japón, la otra gran economía asiática. Así, a lo largo de 2003, la economía japonesa ha experimentado una reactivación que, en base a las estimaciones más recientes, la habría llevado a crecer a un ritmo del 2,7% frente al -0,4% del año anterior y a ver reducidas las presiones deflacionistas. Tras bastantes años de intentar utilizar inútilmente las palancas monetarias y fiscales para estimular la economía japonesa, todo parece indicar que se estaría asistiendo a un nuevo intento de despegue, favorecido esta vez por el tirón de las exportaciones —uno de cuyos destinos más importantes es China— y de la inversión privada, animada por la mayor confianza de los empresarios y una mejoría de los beneficios de las empresas. No obstante, para consolidar la recuperación actualmente en curso resulta preciso llevar a cabo las reformas estructurales necesarias, tanto en el sistema financiero como en el sector empresarial, con objeto de sanear los balances de los bancos y elevar la rentabilidad de las empresas. De la voluntad política y capacidad de negociación del actual gobierno depende, en última instancia, que estas reformas se lleven a cabo con la prontitud e intensidad debidas.

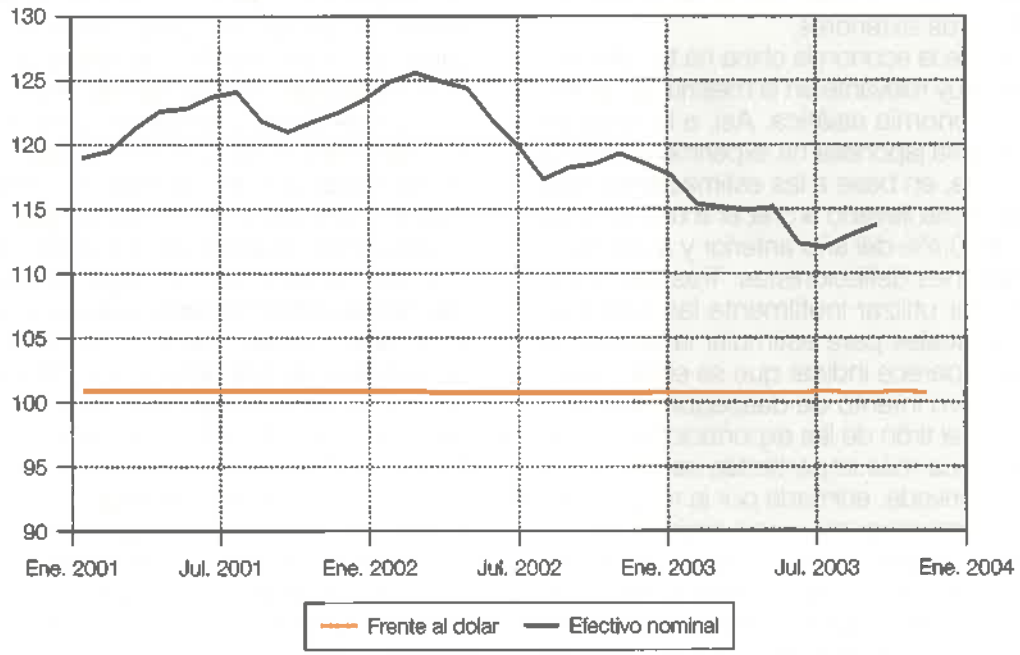
Sin embargo, no sólo ha sido el dinamismo económico de China y, en general, de los países del sudeste asiático los que han suscitado la atención de los observadores. También han sido objeto de debate recientemente sus estrategias cambiarias. En particular, en estos últimos años, China y algunos de sus vecinos han seguido unas políticas cambiarias estrechamente ligadas al dólar que les ha llevado a resistir, a lo largo de 2003, la tendencia subyacente a la apreciación de sus monedas frente a la divisa norteamericana con el fin de preservar la competitividad internacional de los productos asiáticos frente a la zona dólar (véanse gráficos 8 y 9). Estas estrategias, a su vez, han repercutido en una depreciación de sus monedas en términos efectivos (al depreciarse el dólar frente al euro, el dólar canadiense, etc.) y en una sustancial acumulación de reservas internacionales de divisas que, a su vez, se han invertido mayoritariamente en bonos públicos norteamericanos (véase gráfico 10).

GRÁFICO 8
EE.UU.: TIPOS DE CAMBIO DEL DÓLAR (a)
(Índice enero 2001=100)



(a) Una caída indica una depreciación del dólar.
Fuente: Datastream.

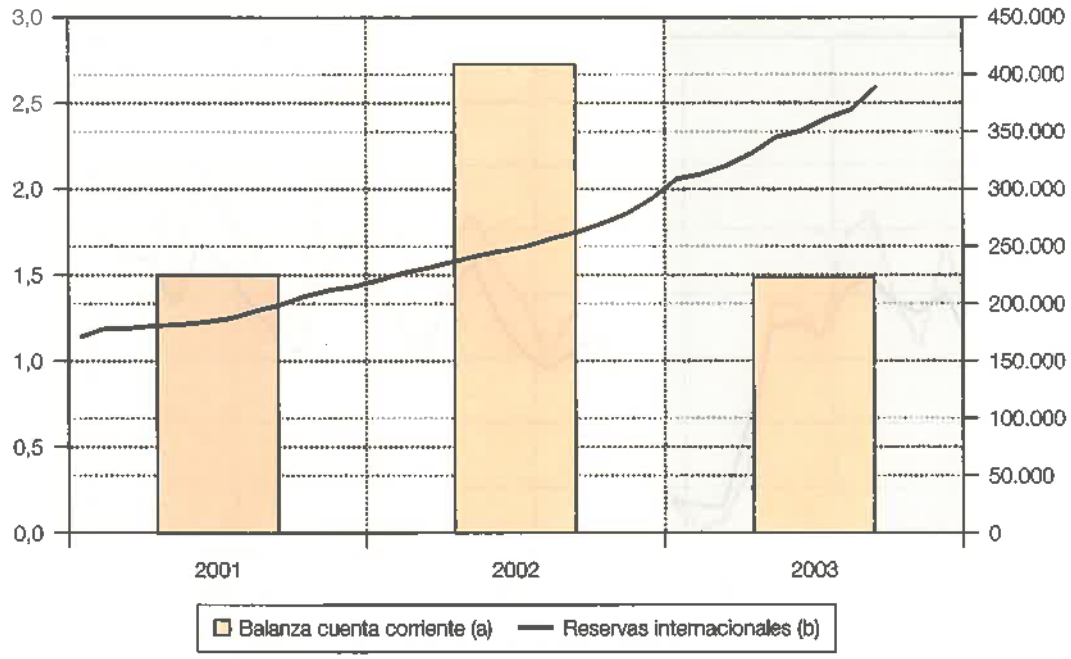
GRÁFICO 9
CHINA: TIPO DE CAMBIO (a)
(Índice 1995=100)



(a) Una caída señala una depreciación del yuan.
Fuente: Datastream.

GRÁFICO 10

CHINA: BALANZA POR CUENTA CORRIENTE Y RESERVAS INTERNACIONALES



(a) Porcentaje del PIB (escala izquierda). El dato de 2003 es la previsión actual de *Consensus Economics*.
(b) Excluye oro. Millones de USD (escala derecha).
Fuente: Datastream.

La fortaleza actual de las economías emergentes de Asia y la resistencia de sus autoridades, junto a las de Japón, a ver apreciadas sus monedas frente al dólar ha provocado la reacción del Grupo de los Siete en las recientes reuniones de Dubai, al interpretarse que dicha resistencia hace que la depreciación del dólar en términos efectivos se refleje con mayor intensidad bilateralmente frente al euro y otras monedas, provocando unas pérdidas de competitividad particularmente intensas en unas áreas que son económicamente más débiles en estos momentos.

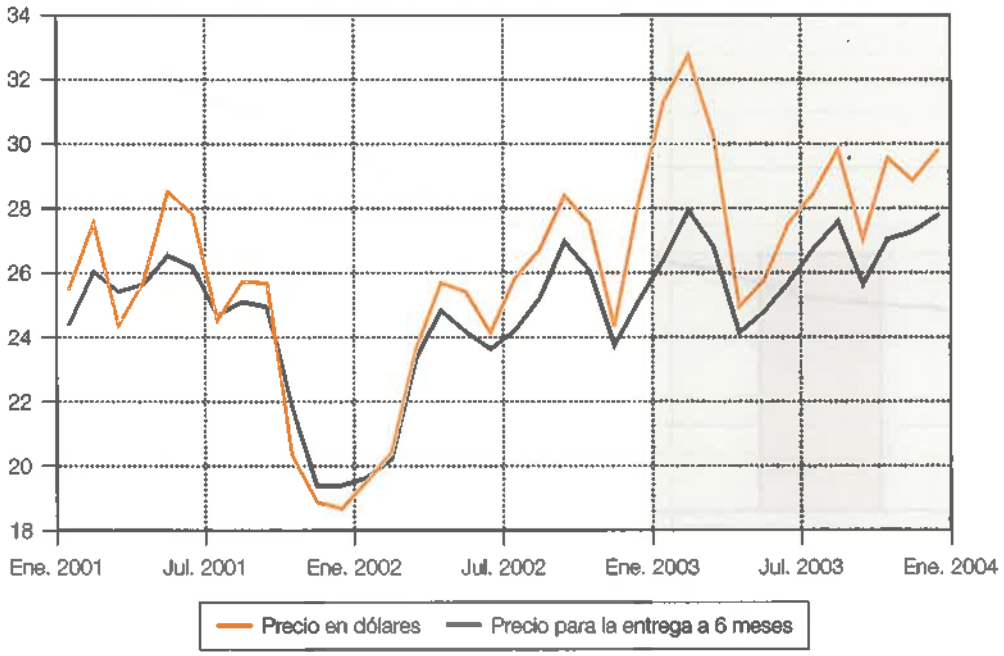
5. Perspectivas para 2004 y principales incertidumbres

Según se ha explicado, la recuperación económica global es hoy menos modesta y vacilante, más extendida geográficamente y asentada sobre un comportamiento más favorable de los procesos de inversión de lo que era hace un año. Todos estos desarrollos, que han contribuido a un mejor comportamiento de la economía global a medida que avanzaba 2003, permiten también contemplar con mayor optimismo la situación económica en 2004. En particular, según las previsiones de consenso más recientes (véase cuadro 1), se espera una aceleración del crecimiento en los Estados Unidos —del 3,1 al 4,4%—, en la zona euro —del 0,5 al 1,8%— y en América Latina —del 1,5 al 3,9%—, mientras que China seguiría manteniendo ritmos de expansión algo más moderados pero aún superiores al 8% y Japón vería recortada algo la intensidad de su reactivación —del 2,7 al 2,1%— pero manteniendo aún una tasa de avance razonable.

Ahora bien, ¿cuáles son las principales incertidumbres que se ciernen sobre el escenario económico internacional previsto para 2004?

Las incertidumbres que actualmente planean sobre el proceso de recuperación global son de muy diversa índole y abarcan, entre otros, factores de naturaleza económica, como la capacidad de la inversión y el consumo privados norteamericanos para autoalimentar la expansión en los Estados Unidos una vez se vayan agotando los efectos estimulantes de las políticas monetarias y fiscales

GRÁFICO 11
PRECIOS DEL PETRÓLEO
(En dólares)



Fuente: Banco de España.

expansivas llevadas a cabo en estos últimos años; de naturaleza geopolítica, ligados a la inestabilidad en Oriente Medio y la posibilidad de ataques terroristas, que podrían incidir sobre la confianza de los agentes y sobre el precio del petróleo (véase gráfico 11); de naturaleza financiera, relacionados con la futura evolución del dólar, al hilo de la resolución del problema del déficit exterior norteamericano, y también con el riesgo de que tenga lugar una reversión de los flujos de capitales a corto plazo que en los últimos meses se han dirigido hacia las economías emergentes y, en particular, a América Latina; y de naturaleza comercial, habida cuenta del parón dado en Cancún a la actual ronda de liberalización del comercio mundial.

De la resolución favorable de todas estas incertidumbres dependerá el que la recuperación económica global se consolide durante este año. Sin embargo, entre ellas, tal vez la de mayor envergadura y actualidad sea cómo van a reabsorberse finalmente los acusados desequilibrios exteriores que existen entre las principales áreas económicas y que, de forma más visible, se reflejan en el abultado y persistente déficit exterior norteamericano. Dicho déficit no es sino la contrapartida exterior, en un marco de escaso dinamismo de las economías europeas y de Japón en estos últimos años, de las bajas tasas de ahorro privado americanas y, más recientemente, también del notable incremento del déficit público en los Estados Unidos, que ha dado lugar al fenómeno de los déficit gemelos. No obstante, es evidente que tarde o temprano deberá reducirse dicho déficit exterior dado que la situación actual no es sostenible a medio y largo plazo.

En principio, puesto que el déficit exterior de los Estados Unidos refleja que dicho país importa del resto del mundo más bienes y servicios de los que exporta, la reducción de dicho déficit puede hacerse a través de varias vías: una disminución de la demanda interna norteamericana que reduzca las importaciones procedentes del resto del mundo; un aumento de la demanda interna de otros países (Unión Europea, Japón, etc.) que estimule las exportaciones al resto del mundo; y/o una depreciación del dólar, en términos efectivos y reales, que al mejorar la competitividad de los productos estadounidenses lleve tanto a un incremento de las exportaciones como a una reducción de las importaciones de este país.

Dado que lo ideal sería corregir los desequilibrios globales ordenadamente y de forma que favorezca la consolidación de la recuperación económica, sería muy deseable que las economías europeas y japonesas llevaran a cabo las reformas necesarias para expandir su potencial de crecimiento, lo que ampliaría y haría más sólida la base de la expansión económica internacional. A su vez, sería importante que, a medida que la economía crezca a una tasa más elevada en los Estados Unidos, las autoridades fueran enderezando progresivamente el rumbo de las finanzas públicas y que las familias reforzasen su solidez patrimonial mediante una mayor capacidad de ahorro.

Hasta ahora, sin embargo, ninguno de los dos mecanismos anteriores se ha puesto en marcha y sólo la evolución del dólar ha resultado coherente con la reducción del déficit exterior americano. Sin embargo, son patentes las tensiones que esto crea cuando dicha evolución entraña la pérdida de competitividad de áreas como la Unión Europea y Japón que no poseen actualmente el dinamismo de los Estados Unidos y cuyas incipientes recuperaciones económicas podrían verse perjudicadas precisamente por el efecto de las pérdidas de competitividad sobre sus demandas externas. De ahí, la reciente llamada del Grupo de los Siete en Dubai —anteriormente mencionada— a que la depreciación del dólar recalga también sobre las monedas asiáticas, con objeto de repartir menos asimétricamente los costes que la corrección de los desequilibrios lleva consigo. No parece, sin embargo, que dicha llamada haya calado hasta el momento en las autoridades de China y otros países asiáticos, que continúan manteniendo políticas cambiarias muy ligadas al dólar.

Ciertamente, no puede asegurarse que la corrección de los desequilibrios vaya a realizarse de forma compatible con la consolidación del proceso de recuperación económica, ni se conoce de antemano en qué momento tendría lugar el grueso de dicha corrección. Pero, lo que sí parece evidente es que las posibilidades de éxito serán tanto mayores cuanto más decididamente se adopten las medidas tendentes a favorecer el potencial de crecimiento de las economías europeas y de Japón, al tiempo que se mantiene el dinamismo en China y otras economías emergentes de Asia. En el caso europeo, combinando el mantenimiento de las políticas macroeconómicas de estabilidad con la instrumentación de las tan necesarias reformas estructurales y, en Japón, llevando a cabo sin más retrasos una reestructuración en profundidad tanto del sistema bancario como del sector empresarial; y en China adaptando convenientemente su política monetaria y cambiaria para garantizar que la continuidad de la expansión no se vea afectada en el futuro por la acumulación de tensiones inflacionistas.□

NOTA

(*) Los juicios y opiniones contenidos en este artículo son exclusivamente de caracter personal.

(1) En el momento de escribir este artículo aún no se conocen los datos definitivos de cierre del año 2003, por lo que se utilizan las estimaciones preliminares realizadas en base a los datos ya conocidos de los tres primeros trimestres del ejercicio y las previsiones del cuarto trimestre.

RESUMEN

En el artículo se analiza la situación económica internacional y sus desarrollos más relevantes durante 2003, destacando el papel desempeñado por Estados Unidos y China como motores de la reactivación global, que entre ambas serían directamente responsables de aproximadamente la mitad del crecimiento económico mundial en estos momentos. Tras explicar las principales razones que están detrás del mayor vigor de la recuperación durante el pasado año y de su más extendida base geográfica, se analizan las perspectivas económicas para 2004 y se identifican las principales incertidumbres que las rodean. Entre éstas, destaca la relativa a la corrección de los acusados desequilibrios exteriores entre las principales áreas económicas y que, de forma más visible, se reflejan en el abultado y persistente deficit exterior norteamericano.

Palabras clave: *Recuperación, Motores, Sostenibilidad, Confianza, Dólar, Déficit gemelos.*

Rupturas y paradojas

Emilio Ontiveros
Analistas Financieros Internacionales y Universidad Autónoma de Madrid

Me caben dudas al usar la denominación «paradójica» para ilustrar una serie de episodios vividos en 2003, sabiendo que algunos colegas, mi socio Manuel Conthe entre ellos, tiene reservada esa caracterización para ilustrar fenómenos analíticamente más enjundiosos. Pero es difícil resistir la tentación al revisar lo que ha ocurrido en ese año con las políticas y los comportamientos de las principales economías y el escrutinio que de esa evolución han hecho los mercados financieros. Los hechos aparentemente contrarios a la lógica, las paradojas —en la acepción más estricta que le asigna María Moliner— presenciadas durante estos meses creo que lo merecen suficientemente. En las páginas que siguen, tras subrayar el contraste que en términos de crecimiento han ofrecido los principales bloques económicos, se comentan las no menos desiguales orientaciones de las políticas económicas y la reacción de los mercados financieros durante 2003.

1. Tracción americana

La locomotora ha vuelto a ser EE.UU. y gracias a ella Europa ha abandonado el estancamiento. Desde 1995 esa economía es la responsable de más del 60% del crecimiento acumulado en la producción mundial, un porcentaje que dobla lo que representa su PIB en el mundial. Mientras la economía estadounidense no habrá crecido durante el pasado año menos del 3% y la japonesa en torno al 2,5%, el área euro difícilmente habrá superado el 0,5%. La demanda de EE.UU. y, en menor medida, la de algunas de las economías asiáticas han vuelto a ser esenciales para que Alemania y Francia volvieran a crecer a partir del tercer trimestre del año.

Con todo, la casi totalidad de las previsiones sitúan el crecimiento de la eurozona en 2004 entre el 1,5 y el 1,8%, lo que sería el mejor registro anual desde 2000. EE.UU., en todo caso, crecería significativamente más, en torno al 4%, y Japón por encima del 2%; el conjunto de la economía mundial también crecería al menos un punto más de lo que lo ha hecho en 2003, con China e India actuando de locomotoras complementarias de la americana. Las principales contingencias que pueden llegar a desautorizar en mayor o menor medida ese escenario tienen que ver precisamente con los desequilibrios de la economía americana y, más concretamente, con las exigencias que imponga su financiación.

Nunca antes EE.UU. había necesitado tanto del ahorro del resto del mundo. Sin ser nueva, la

coexistencia de los déficit gemelos —fiscal y de la balanza por cuenta corriente— tiene ahora lugar en magnitudes sin muchos precedentes, superiores al 5% del PIB cada uno de ellos. La excesiva depreciación del dólar, por un lado, o una igualmente desmedida elevación en los tipos de interés a largo plazo, consecuentes ambas con el aumento de las reticencias de los inversores internacionales a financiar esos abultados desequilibrios con las rentabilidades vigentes, podría llegar a complicar las cosas, dentro y fuera de EE.UU., antes incluso de la celebración de esa convocatoria electoral de principios de noviembre a la que se han dirigido todos los estímulos de la política económica.

Si las tensiones cambiarias o las tentaciones proteccionistas no lo impiden, las economías china e india confirmarán en 2004 su revelación como potencias económicas, claras beneficiarias de esa movilidad internacional del capital en sus formas más completas. La extensión de la deslocalización empresarial en sectores sensibles a la evolución de los costes del factor trabajo, en un contexto de rápida y poco costosa permeabilidad geográfica de las tecnologías de la información, se ha revelado también como una de las fuerzas desinflacionistas más importantes en la economía mundial. La intensificación de la capacidad competitiva de esas economías, su identificación en no pocos casos como responsables directos del desempleo en algunos sectores, ha transformado rápidamente esa complaciente consideración como *mercados emergentes*, alimentando esas presiones proteccionistas a las que se muestran sensibles algunos Gobiernos de economías avanzadas.

2. Rupturas

Concluía el año con rupturas. A la imposibilidad de alcanzar un acuerdo en la quinta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Cancún, le sucedieron sendas quiebras en Europa: la del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) y la del consenso para definir una Constitución europea.

Una de las contrapartidas del aumento del desequilibrio exterior de EE.UU. ha sido la intensificación de las presiones proteccionistas de algunos sectores empresariales y la mayor receptividad de aquélla Administración a las mismas. Hasta Robert Barro ha puesto el grito en el cielo por esos ramalazos proteccionistas que nos retrotraen al siglo XVII, denunciando esas *special-interest politics*, orientadas a favorecer a grupos concretos de agentes económicos a costa de los demás, materializadas en el tratamiento de favor a través del gasto público o mediante barreras a las importaciones y subsidios a las exportaciones. La eficacia con la que los grupos de poder en torno al acero, la agricultura o el textil han hecho valer sus pretensiones defensivas han constituido un flaco favor a las argumentaciones favorables al proceso de globalización. Paradójicamente, la Administración considerada la principal exportadora de la cultura basada en el libre mercado sobre una base global, ha afianzado el catálogo de contraejemplos, inicialmente nutrido con los escándalos derivados de prácticas empresariales y financieras bien distantes del juego limpio.

La resistencia al cambio de la política agrícola de la UE mostró su cara más adversa en Cancún, en esa, confiemos que circunstancial, coalición proteccionista que formó con EE.UU. en la conferencia ministerial de la OMC en septiembre. Perdieron los menos desarrollados, pero la intransigencia de los grandes alumbró el nacimiento de un grupo de países menos desarrollados liderado por Brasil e India que, muy previsiblemente, profundizará en esa suerte de estratificación en las relaciones comerciales, nada favorable para el dominio del multilateralismo. Esa hipoteca en la que ha quedado sumida la ronda Doha de negociaciones, no hace falta abundar en ello, no es precisamente la mejor de las plataformas para que el comercio mundial abandone los magros ritmos de crecimiento de los últimos años. Como tampoco lo es la opción estadounidense por la extensión de los acuerdos comerciales bilaterales, al margen de los compromisos globales con la OMC.

Dos rupturas europeas adicionales en 2003: la del consenso en torno al proyecto de Constitución europea y la de potenciales consecuencias económicas más explícitas, la del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. La paralización o suspensión del procedimiento sancionador del PEC constituyó el peor de los desenlaces a un acuerdo que necesitaba desde hace tiempo su adaptación a un entorno y a unas circunstancias fiscales de los Estados miembros bien distintas a las vigentes cuando se formuló. Desde muchos meses antes de su quiebra, como consecuencia fundamentalmente del incumplimiento de los compromisos de Alemania y Francia para reducir el déficit público al umbral establecido en ese pacto, la satisfacción de esa restricción se estaba revelando manifiestamente incompatible con la superación del cuadro recesivo que definían esas economías. No fue política ni jurídicamente un buen

desenlace, especialmente si la resaca del fracaso condiciona la rápida reformulación en un código más flexible y particularizado que el aconsejado por estos primeros años de experiencia de la UEM.

3. Paradojas políticas

El año en el que se manifestaron en toda su extensión las peligrosas paradojas, EE.UU., con una de las Administraciones republicanas más conservadoras, abordaba una de las políticas económicas más expansivas, también desde hace muchos años. Europa, sin embargo, se debatía entre el definitivo reconocimiento del pecado originado por la violación del PEC y el estímulo necesario para asegurar la eliminación de los riesgos recesivos.

El Gobierno de Japón hacía tiempo que había vencido los prejuicios acerca del grado de estímulo con el que las políticas monetaria y fiscal debían propiciar el abandono de la espiral deflacionista. Nulos tipos nominales de interés, compra de bonos públicos en los mercados, frecuentes y masivas intervenciones en los mercados de divisas (ventas de yenes equivalentes a 180.000 millones de dólares durante 2003) con el fin de compensar la depreciación del dólar, apoyos masivos con gasto público a las entidades financieras, son algunas de las actuaciones detrás de ese muy aceptable registro de crecimiento económico en 2003.

La otra gran demostración de la resurrección del keynesianismo la ha aportado, sin embargo, la Administración estadounidense. El empeño en eludir un escenario como el que estuvo vigente cuando el padre del actual presidente perdió las elecciones presidenciales frente a Clinton, en 1992, ha determinado unas políticas económicas impropias de los fundamentos ideológicos que se le suponen al equipo de G. W. Bush. A una política monetaria con los tipos de interés más bajos de los últimos cuarenta años le acompaña una política fiscal no menos expansiva, tanto en sus decisiones de reducciones impositivas como en las de aumento del gasto. El resultado no es otro que el retorno de esos déficit gemelos, pero en magnitudes absolutas y relativas más importantes que las alcanzadas durante la Administración Reagan; un aumento de la deuda externa, camino del 40% del PIB, un nivel sin muchos precedentes entre los países desarrollados y, como advertía el Fondo Monetario Internacional, un serio factor de desestabilización de sistema financiero internacional.

4. Paradójicos mercados

A la singularidad con que ha estado rodeado el año también ha contribuido el comportamiento de los mercados financieros. Sus precios no han sido precisamente expresivos de expectativas tan adversas como las que cabía deducir de los resultados de la mayoría de las economías durante buena parte del año.

En el único segmento en el que por definición las expectativas juegan mucho menos es en los mercados monetarios. La adaptación a las actuaciones de los bancos centrales y a la previsibilidad con que, en líneas generales, se han manifestado durante ese período, han mantenido los tipos de interés a corto plazo en niveles excepcionalmente bajos, cómplices del fortalecimiento de la inversión en activos de mayor riesgo.

En los de divisas, la necesidad de financiación del abultado déficit por cuenta corriente estadounidense explicaba lo que, a primera vista, era una de las principales paradojas: la moneda del bloque económico más debilitado se presentaba como la más fortalecida del planeta. Mientras la Administración americana aceleraba una posibilista transición desde la política de dólar fuerte, instaurada por el antiguo Secretario del Tesoro, Robert Rubin, a la del dólar propicio a la recuperación económica y las asiáticas trataban de manipular por distintas vías el tipo de cambio de sus monedas, el euro flotaba libremente, convertida en la moneda más cara. Dudoso galardón. Esa fortaleza nos ha recordado a los españoles la de aquella peseta demoledora de la escasa capacidad competitiva que tenía nuestra economía en la época crítica del SME, en 1992. La actual apreciación del euro ha endurecido de forma ostensible las condiciones monetarias del área monetaria, llevando el índice correspondiente al nivel vigente en los meses inmediatamente anteriores a la última bajada de tipos del BCE; a más de 60 puntos básicos de tipos de interés era equivalente la apreciación del euro al finalizar el año. En realidad, lo que para el Tesoro americano se presenta como una *ordenada* depreciación, para la débil Europa empieza a resultar la más seria amenaza a la recuperación económica de la zona.

La definitiva estabilización del tipo de cambio del dólar se encuentra hoy más dependiente que nunca de la intensidad y composición de los flujos de ahorro exterior que estén dispuestos a financiar el desequilibrio exterior estadounidense. El área euro hace tiempo que dejó de exportar la práctica totalidad de su ahorro a EE.UU. y, mucho menos, en hacerlo en activos a largo plazo. Tam-

poco los otros grandes financiadores, los bancos centrales asiáticos, parece que estén inmediatamente dispuestos a cambiar sus preferencias de vencimientos en la adquisición de títulos del Tesoro americano derivadas de sus cuantiosas intervenciones en los mercados de divisas tendentes a contener la depreciación. Ante la improbable rápida reducción de esos desequilibrios gemelos, se hace necesaria la definición de precios suficientemente atractivos para la atracción de capitales externos, y eso significa caída del precio de los bonos (aumento de su tipo de interés) o/y depreciación adicional del dólar. La continuidad de ésta, sin embargo, el mantenimiento de la incertidumbre sobre cuándo alcanzará su suelo y dónde estará situado, no favorece, obviamente, el asentamiento del escenario más favorable. Dicho de otra forma: la estabilización del tipo de cambio del dólar no llegará hasta que se anticipen tipos de interés en EE.UU. suficientemente elevados, hoy contenidos por unas muy moderadas expectativas de inflación. Será nuevamente el horizonte de las elecciones presidenciales en EE.UU. el que pueda actuar como límite temporal a ese desplome del tipo de cambio, hasta ahora distante de las inquietudes de esa Administración.

Otra paradoja: a pesar de ese escenario enmarcado en el retorno de los déficit gemelos, los mercados de bonos han estado extrañamente, paradójicamente, apaciguados. Un déficit fiscal camino del 6% y una moneda significativamente depreciada no han impedido que la rentabilidad de los bonos del Tesoro a largo plazo aguantara en niveles relativamente reducidos y estables hasta final de año, por debajo en sus principales referencias a los emitidos por Gobiernos con un déficit público mucho menor.

Paradoja final. A juzgar por lo que expresaron los mercados de acciones, la eurozona fue la zona más atractiva en la que invertir. Una inversión realizada a principios de año en carteras que replicaran los índices bursátiles más representativos de Alemania, Francia e Italia había ganado poco antes de terminar el año, cuando estas notas se concluían, un 32, un 14 y un 17%, respectivamente. Si las inversiones se hubieran realizado desde EE.UU., es decir desde el dólar, a esas ganancias habría que añadir la depreciación frente al euro del dólar en ese período, del 20% aproximadamente.

5. Y una lección

Curiosidades todas ellas que, además de entretener a los que tenemos la butaca demasiado cerca de la representación, pueden hacer reflexionar a los economistas más distanciados, pero igualmente interesados en verificar hasta qué punto la terca realidad autoriza nuestros prejuicios.□

RESUMEN

Se analiza la evolución de las principales economías durante 2003 y, de forma más concreta, la distinta adaptación de las políticas económicas de EE.UU., Japón y la Eurozona, así como las perturbaciones que han tenido lugar durante el año en las relaciones comerciales internacionales. Se comenta igualmente el contraste entre los fundamentos de las principales economías y el comportamiento de los mercados financieros.

Palabras clave: *Crecimiento, Proteccionismo, Tipos de cambio, Mercados de bonos, Mercados de divisas, Mercados de acciones.*

ENTORNO INTERNACIONAL

Coordinador:

José Antonio Alonso
Catedrático de Economía Aplicada, UCM.
Instituto Complutense de Estudios Internacionales

El año 2003 ha sido excepcionalmente turbulento desde el punto de vista del entorno internacional. Comenzó con la amenaza de una inminente guerra, finalmente realizada, y concluyó con la retirada del proyecto de Constitución europea, a la espera de encontrar mejores tiempos para su aprobación. Entre medias, la Conferencia de Cancún escenificó las dificultades para avanzar en el multilateralismo en un mundo crecientemente complejo, en el que rigen importantes desigualdades; al tiempo que la Unión Europea comenzó a experimentar las dificultades que se derivan de su última ampliación. Todo ello en un entorno de ausencia de recuperación del ritmo económico por parte de la tríada dominante. En este marco internacional, más bien pesimista, apenas cabe registrar como noticia positiva del año la recuperación de Argentina y, con ella, el modesto crecimiento de la economía latinoamericana (1,5%), que cambia el signo de su evolución económica respecto al año anterior (-0,6%).

La atonía del crecimiento internacional, unido a la apreciación del euro, tuvo sus consecuencias sobre el comportamiento del sector exterior español: el déficit corriente se vio notablemente acrecentado, en cerca de un 60%, respecto al del año precedente, con un deterioro de los saldos de las balanzas comercial, de rentas y de transferencias corrientes. Además de los factores internacionales, este resultado es consecuencia de un modelo de crecimiento que descansa muy centralmente sobre las posibilidades dinámicas de la demanda interna. No obstante, no parece haber problemas en la financiación del déficit corriente, dado que la inversión directa llega a cubrir más de las tres cuartas partes del saldo. De hecho, abandonando el comportamiento propio de la segunda mitad de los noventa, España ha vuelto a convertirse en una economía receptora neta de inversión directa exterior.

A lo largo de la presente sección se pretenden analizar algunos de los aspectos del entorno internacional que dominaron la actualidad económica del año. La sección comienza con un trabajo de *Díaz de Sarralde* y *Garcimartín*, en el que se analizan de forma comparada las implicaciones que tienen las propuestas de distribución de poder de voto en el seno de la Unión Europea contenidas en el Tratado de Niza y en el proyecto de Constitución; *Luengo* estudia las implicaciones que, desde diversas perspectivas, puede tener la ampliación de la Unión Europea sobre la economía española; este mismo aspecto es tratado por *Donoso*, si bien desde una perspectiva más centrada en el análisis de los cambios en las ventajas de localización que para el capital internacional puede suponer la ampliación comunitaria; *Oyarzun* indaga acerca de las razones del fracaso de la Conferencia de Cancún de la Organización Mundial de Comercio, identificando los diversos ámbitos de discrepancia entre los países desarrollados y en desarrollo; y, en fin, *Alonso* estudia el papel que la emigración está alcanzando en el marco de las relaciones económicas internacionales, con una alusión al caso español. Ya más centralmente referido al caso español, *Hernández García* analiza el sector exterior español en los últimos años, señalando sus perspectivas futuras; y *Beraza* estudia el comportamiento comercial de las distintas nacionalidades y regiones, en un momento en que el debate sobre el modelo territorial del Estado vuelve a centrar la atención pública.

La crisis institucional de la UE. Un análisis del poder de voto

Santiago Díaz de Sarralde
Universidad Rey Juan Carlos

Carlos Garcimartín
Universidad de Salamanca

1. Introducción

El año 2003 estaba llamado a constituirse en un período crucial con vistas a la ampliación de la Unión Europea (UE) que tendrá lugar en mayo de 2004. La finalización de los trabajos de la Convención y su *Proyecto de Tratado por el que se instituye una Constitución para Europa* (de aquí en adelante *Constitución*), junto al contenido del Tratado de Niza, constituían los ejes de un debate que ha implicado a todas las instituciones comunitarias y a los países miembros. Si bien sería difícil resumir en este espacio el contenido íntegro de dicho debate, sus resultados pueden sintetizarse de forma sencilla reproduciendo las conclusiones del Consejo Europeo en relación con la conferencia intergubernamental (CIG) desarrollada el pasado diciembre bajo la presidencia italiana, uno de los documentos más breves de estas características: «The European Council noted that it was not possible for the Intergovernmental Conference to reach an overall agreement on a draft constitutional treaty at this stage. The Irish Presidency is requested on the basis of consultations to make an assessment of the prospect for progress and to report to the European Council in March».

En el centro de este fracaso se encuentran las negociaciones sobre la reforma del reparto de poder en las instituciones de la UE, cuya distribución de cara a la ampliación inmediata a veinticinco países, y en un futuro cercano a veintisiete, había sido cerrada en falso en Niza y pretendía ser reformada en la Constitución. En las siguientes páginas intentaremos aclarar los ejes de esta polémica, circunscribiéndonos a los aspectos claves de la misma: fundamentalmente el reparto de votos en el Consejo de la UE y, en menor medida, la distribución de escaños en el Parlamento Europeo y la composición de la Comisión. Nuestro análisis se basa en la utilización de los índices de poder de voto desde la óptica de la elección pública, pues, sin menospreciar los condicionantes políticos coyunturales que han contaminado el proceso, ello permite estudiar de forma sosegada las ventajas e inconvenientes en el medio y largo plazo de las diferentes fórmulas propuestas, más de cara a plantear vías de consenso que a identificar culpables. Para ello, en primer lugar se expondrá la metodología aplicada en relación con la estructura institucional y de toma de decisiones en la UE. Posteriormente, se recogen los resultados en términos comparativos de las distintas opciones debatidas. Por último, se resumen las conclusiones y posibles vías de negociación de cara al futuro.

2. El proceso de toma de decisiones en la UE y el poder de voto

Si bien en términos generales el proceso de unión europea puede calificarse de federalista, sus peculiaridades exigen ciertas matizaciones. En su origen y dado el contexto histórico del momento, los seis Estados fundadores establecieron un sistema de toma de decisiones que atendía fundamentalmente a razones de índole política. Así, de cara a conjugar las diferencias de dimensión de los distintos países con la salvaguardia de los intereses soberanos de todos ellos, se estableció un sistema de votos ponderados en el Consejo de la UE, junto a la creación de un órgano *original*: la Comisión Europea, encargada de defender *los intereses comunitarios*. La reserva de la capacidad de *iniciativa legislativa* en manos de la Comisión supuso una protección extra para los países *pequeños*, mientras que en el Consejo el reparto de votos entre estados atendía a dos principios: igual peso de los países *grandes* (Francia, Alemania e Italia, en aquel momento) y graduación de los votos en función de la capacidad de bloqueo de las coaliciones de estados de diferente dimensión (1). Por otro lado, se constituyó el Parlamento Europeo como tercer pilar de la estructura institucional de la UE, compartiendo con el Consejo el poder legislativo (aprobación) y ejerciendo un papel de control democrático, sobre todo en relación con la Comisión. De este modo, el sistema de toma de decisiones de la UE se ha desarrollado con un carácter triangular cuyos vértices serían: la Comisión (iniciativa legislativa y representación de los intereses generales de la Unión; representación de todos los Estados; adopción de decisiones por mayoría); el Consejo (capacidad legislativa de aprobación y representación de los intereses de los Estados; adopción de decisiones por mayoría cualificada con votos ponderados); y el Parlamento (capacidad legislativa de aprobación y representación de los intereses de los ciudadanos; adopción de decisiones por mayoría). Desde su inicio y a través de las distintas ampliaciones, el sistema se ha mantenido básicamente estable en términos de votos ponderados por países en el Consejo, con un peso igual de los países *grandes* (10 votos); diferencia constante de éstos con los países *pequeños* (dos veces más votos); y la fijación de la mayoría cualificada en torno al 71% de los votos (cuadro 1).

Sin embargo, esta aparente continuidad temporal presenta dos debilidades básicas: por una parte, el porcentaje de votos total en manos de los países *grandes* ha ido disminuyendo constantemente, lo que supone en términos relativos un continuo desplazamiento del poder hacia los países pequeños; por otra, y como consecuencia de lo anterior, las decisiones del Consejo han podido adoptarse cada vez con un menor respaldo poblacional, alcanzándose un porcentaje por debajo del 50% en caso de que la ampliación a 27 Estados (2) (UE27-NN) se realizase sin modificar el reparto de votos. Este doble desequilibrio entre Estados y respecto a la población (las dos fuentes de legitimidad del proceso) hizo necesario replantearse el reparto de poder ante la ampliación sin precedentes (hasta 25 ó 27 estados) emprendida por la Unión. En este proceso se inscribe el Tratado de Niza y su reformulación de los pesos de los distintos países en las instituciones comunitarias, el cual eleva el porcentaje de votos en manos de los países *grandes* (favoreciendo sobre todo a España y Polonia, que pasan del 6 al 7,5% de los votos, equiparando en la práctica su peso al de los *grandes* en cuanto a capacidad de bloqueo) (3) en detrimento de los *pequeños* (el resto de países ve reducido su porcentaje de voto respecto al sistema anterior). Así, los países más poblados doblan su diferencia en términos absolutos de votos respecto a los más *pequeños* y se recupera un porcentaje de población mínimo por encima del 50% (58,24%). Por otro lado, en el Parlamento también se reformula el peso en diputados de los distintos países para la legislatura 2004-2009, experimentando todos, excepto Alemania y Luxemburgo, una reducción en su participación de cara a dejar espacio a los países de la ampliación. Es en este caso España quién más pierde en términos relativos, pasando de 64 a 50 diputados. Por último, se cuestiona el mantenimiento de un comisario por país para que su dimensión excesiva no dificulte la toma de decisiones, aunque sin precisar el mecanismo aplicable para cuando se alcanzasen los 27 miembros. Además, en relación con la toma de decisiones a propuesta de la Comisión en el Consejo, cabe precisar que el Tratado de Niza establece un triple criterio: mayoría cualificada de votos ponderados (255, el 74%, para la UE-27), mayoría de países miembros y 62% de la población total de la Unión. Los dos últimos criterios, que incorporan una mayor complicación formal, son en la práctica inoperantes, como veremos posteriormente, mientras que el primero eleva sustancialmente el porcentaje de votos para obtener la mayoría cualificada (hasta casi el 74%).

Las críticas principales recibidas por el sistema de toma de decisiones propuesto en Niza se centran en los siguientes aspectos (4). Primero,

CUADRO 1

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA: AMPLIACIONES Y VOTOS

Países	Población (%)	UE-6	UE-9	UE-10	UE-12	UE-15	UE-27 NN*	NIZA
Total	100,00	17	58	63	76	87	134	345
Alemania	17,09	4	10	10	10	10	10	29
Francia	12,35	4	10	10	10	10	10	29
Reino Unido	12,23		10	10	10	10	10	29
Italia	11,82	4	10	10	10	10	10	29
España	8,42				8	8	8	27
Polonia	7,91						8	27
Rumania	4,52						6	14
Holanda	3,35	2	5	5	5	5	5	13
Grecia	2,28			5	5	5	5	12
Portugal	2,16				5	5	5	12
Bélgica	2,14	2	5	5	5	5	5	12
Rep. Checa	2,11						5	12
Hungría	2,10						5	12
Suecia	1,85					4	4	10
Austria	1,67					4	4	10
Bulgaria	1,62						4	10
Dinamarca	1,11		3	3	3	3	3	7
Eslovaquia	1,11						3	7
Finlandia	1,08					3	3	7
Irlanda	0,82		3	3	3	3	3	7
Lituania	0,72						3	7
Letonia	0,48						3	4
Eslovenia	0,41						3	4
Estonia	0,28						3	4
Chipre	0,17						2	4
Luxemburgo	0,09	1	2	2	2	2	2	4
Malta	0,08						2	3
Mayoría cualificada		12	41	45	54	62	96	255
Mayoría cualificada (%)		70,6	70,7	71,4	71,1	71,3	71,6	73,9
Población mínima (%)**		63,3	66,3	65,9	60,1	58,2	49,9	58,2
Ratio grande/pequeño		4	5	5	5	5	5	9,66

(*) Votos en la UE-27 si no se hubiera aprobado el Tratado de Niza.
(**) Porcentaje mínimo de población que estaría representada en una mayoría alcanzada con los votos de los países miembros.
Fuente: Elaboración propia. Datos población: Eurostat 1-1-2003.

aumenta la dificultad global para adoptar acuerdos, reduciendo la eficiencia del sistema, lo que se debe a la elevación del umbral para la mayoría cualificada y la correspondiente reducción del porcentaje de bloqueo en el Consejo, así como al elevado número de miembros de las otras dos instituciones (Comisión y Parlamento). Segundo, el mantenimiento, pese a una cierta corrección, de una elevada desproporción entre el peso poblacional de los Estados *grandes* y su participación en el reparto de poder. Tercero, la complejidad de los criterios de votación, lo cual dificulta la transparencia del sistema y su estabilidad de cara al futuro. Por todo ello, de cara a revisar los acuerdos adoptados en Niza y analizar las posibles alternativas para el futuro de la Unión, el Consejo Europeo aprobó la Declaración de Laeken del 15 de diciembre de 2001. En ésta se convoca la Convención, cuyo documento final, sintetizado en el proyecto de Constitución, ha centrado los debates durante el presente año, no habiendo sido posible hasta la fecha alcanzar un acuerdo global al respecto. Entre los muchos cambios que propone la Constitución, nos centraremos en la transformación del proceso de toma de decisiones. En términos muy sintéticos los cambios propuestos supondrían, en primer lugar, un nuevo sistema de votación en el Consejo, de forma que las decisiones por mayoría cualificada requerirían el voto a favor de un número de Estados que representase al menos tres quintos de la población total (60%) y una mayoría de Estados. Además se reduciría drásticamente el ámbito de decisiones tomadas por unanimi-

dad. En segundo lugar, implicaría la reducción a quince del número de comisarios, permitiendo la presencia de comisarios del resto de los países sin cartera ni derecho a voto. Finalmente, también las propuestas de la Constitución conllevan ampliar las competencias del Parlamento, generalizando el proceso de codecisión. Con estas reformas se pretende aumentar la eficiencia en la toma de decisiones, simplificar y clarificar sus criterios, y elevar la legitimidad democrática en el sentido de una mayor conexión directa con los intereses de los ciudadanos de la Unión. Sin embargo, el fracaso de la conferencia intergubernamental ha dejado en suspenso el proceso, adquiriendo la discusión entre países *ganadores y perdedores* una perspectiva multidimensional en la que se han mezclado todo tipo de asuntos: la legitimidad de los acuerdos, los intereses estrictamente nacionales o la compleja casuística de las posibles minorías de bloqueo.

Precisamente, para intentar clarificar este debate puede resultar útil el recurso a los Índices de poder de voto (5). Este análisis no sería necesario si en todas las ocasiones el porcentaje de voto de cada agente individual participante en un proceso de elección colectiva fuera una medida apropiada de su poder de voto. Sin embargo, en general esto no es así, debido al reparto de los votos, el umbral de mayoría o a la combinación de criterios en el proceso de toma de decisiones. Así, por ejemplo, en un Parlamento con tres partidos (A, B, C) que tomara sus decisiones por mayoría absoluta y donde el reparto de votos fuese de 49, 2 y 49, no podemos afirmar que sus poderes de voto son 49, 2, y 49%, respectivamente. En realidad, en este caso los tres grupos tienen igual poder de voto, puesto que son igualmente necesarios para la formación de una mayoría. Del mismo modo, en el reparto de votos del Consejo durante la primera etapa de la Unión (UE-6) podemos observar que el voto de Luxemburgo no resulta relevante en ninguna de las posibles combinaciones para alcanzar la mayoría cualificada (12 de 16), con lo que su poder de voto no es la mitad del de Bélgica o Países Bajos (uno frente a dos), sino que es nulo en este contexto. Los índices de poder de voto abordan esta cuestión basándose en el cálculo global de las posibles coaliciones mínimas ganadoras y en el análisis de la capacidad relativa de cada agente individual para transformar una coalición ganadora en perdedora, esto es, cuántas veces es decisivo cada agente respecto al total. Conviene señalar, sin embargo, que la utilización de este tipo de indicadores presenta un gran número de limitaciones que podrían cuestionar su relevancia práctica, como atribuir la misma probabilidad a todas las coaliciones sin tener en cuenta las circunstancias particulares de cada decisión, o no incorporar una valoración del poder en la fijación de la agenda de votación. Pese a todo ello, la medición del poder de voto presenta una gran ventaja y es que, en vez de internarse en la casuística coyuntural, ampliamente mutable en el largo plazo y conforme aumenta el número de participantes en el proceso, adopta lo que se podría denominar un *velo de la ignorancia*, centrándose en el análisis de la decisión sobre una cuestión aleatoriamente seleccionada, en el sentido de que no se puede certificar a priori cuál será la postura de cada país al respecto. De esta forma obtenemos una valoración del poder de voto en *abstracto*, en el largo plazo, apropiada para la reflexión sobre unos criterios de toma de decisiones que se pretendan diseñar con ambición de estabilidad.

En la siguiente sección analizaremos los resultados del cálculo de diversos índices de poder de voto aplicados sobre las dos opciones básicas planteadas (6): Niza y Constitución. En el caso de las reglas diseñadas por la Constitución analizaremos, además, dos variantes: la necesidad de alcanzar el 60% de la población (3/5) o el 66,66% (2/3), dado que esta última alternativa se ha manejado como posible vía de consenso que permitiese a España mantener el estatus de poder relativo alcanzado en Niza. Para todo ello atenderemos a dos ejes claves de la discusión en torno a las bondades de todo sistema de votación. Por un lado, la eficiencia, entendida como capacidad para la toma de decisiones, para lo cual recurriremos al Índice de Coleman de Capacidad de Actuar de una Colectividad, que calcula la ratio entre las coaliciones vencedoras de acuerdo con un determinado criterio y todas las posibles coaliciones. Por otro lado, la representatividad y el reparto del poder, para lo cual analizaremos el poder individual de voto basándonos en el Índice de Banzhaf (normalizado o estandarizado), que muestra la capacidad de cada votante para ser decisivo en la formación de una coalición ganadora en relación con el total de posiciones determinantes del conjunto de agentes. Como término de referencia utilizaremos los porcentajes de población de cada uno de los países. Por otra parte, dado que en la UE las negociaciones se han centrado a menudo en la capacidad de bloqueo, contemplaremos dos indicadores más: el Índice de Coleman de Poder de Bloqueo, basado en el cálculo del número de coaliciones ganadoras en que un votante determi-

CUADRO 2
ÍNDICE DE COLEMAN DE CAPACIDAD DE ACTUAR DEL CONSEJO DE LA UE
(En porcentaje)

UE6	UE9	UE10	UE12	UE15	UE15 NIZA	UE27 NIZA	UE27/C-60	UE27/C-66
21,91	14,7	13,7	9,8	7,8	8,2	2,02	21,9	13,03

Fuente: Baldwin y Widgren (2003) y elaboración propia.

nado es decisivo respecto al total de coaliciones vencedoras; y el Índice de Coleman de Poder de Iniciativa, en el que el numerador es el mismo que en caso anterior mientras que el denominador pasa a ser el número de coaliciones perdedoras.

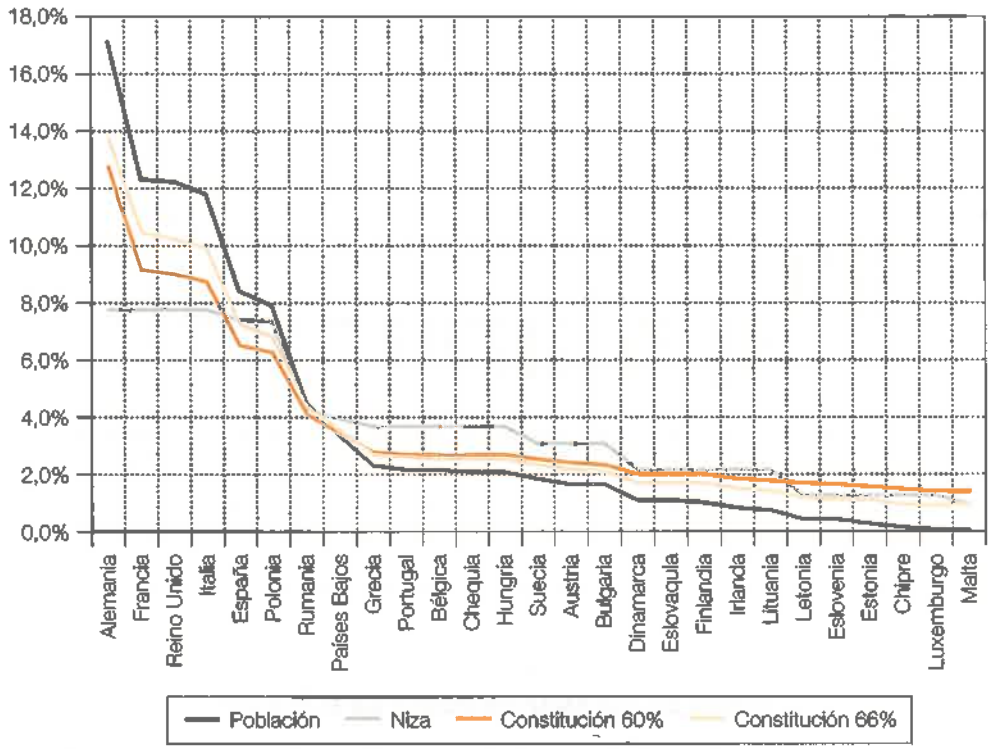
3. Niza *versus* constitución

Como paso previo a la realización de la comparativa entre ambas opciones, conviene señalar que el sistema de triple barrera diseñado en Niza (mayoría cualificada de votos, mayoría de Estados y 62% de la población), es en la práctica redundante (7). De los 2,7 millones de coaliciones que cumplirían el primero de los criterios, sólo en 23 ocasiones resultan relevantes los otros dos criterios. Por ello, en la práctica, se trataría de un sistema de voto ponderado por Estados con una exigencia de mayoría cualificada del 74%. Teniendo esto presente, una primera preocupación a la hora de valorar la reforma del proceso de toma de decisiones en una UE ampliada a 27 países, es su capacidad para la toma de decisiones, esto es, para poner de acuerdo al número suficiente de votantes: ¿cuál de las alternativas permite augurar un funcionamiento más dinámico y menor riesgo de parálisis? En relación con el Consejo, el Índice de Coleman de Capacidad de Actuar de una Colectividad muestra que a lo largo de las diversas ampliaciones la eficiencia del proceso ha ido disminuyendo de forma continua (cuadro 2) y de manera muy especial con la aplicación del Tratado de Niza en una Unión con 27 miembros. En tal situación, sólo el 2% de las posibles coaliciones alcanzaría el número suficiente de votos como para aprobar una determinada cuestión. Frente a esto, las reglas propuestas en el proyecto de Constitución (UE-27 C-60) elevarían drásticamente la eficiencia, si bien cabe observar que, como es lógico, la elevación del umbral de población hasta los dos tercios (UE-27 C66) recortaría las ganancias en eficiencia. Además, convendría señalar que, si bien la ganancia en eficiencia se deriva sobre todo de la rebaja de los porcentajes exigidos para alcanzar la mayoría cualificada (del 74% de los votos al 60% de población y 50% de estados), una segunda fuente de eficacia es la concentración del poder de votos en un menor número de estados. Como se verá más adelante, con las reglas de la Constitución los cuatro países más poblados suman alrededor del 40% del poder de voto.

Por lo que respecta a la Comisión, la propuesta de la Constitución de restringir a quince el número de comisarios con cartera responde a la preocupación por la agilidad administrativa de su funcionamiento. No obstante, cabe precisar que en términos de capacidad de toma de decisiones no sería necesario privar de voto a los comisarios sin cartera, pues, al funcionar de acuerdo con la regla de mayoría absoluta, la eficiencia no disminuye al aumentar el número de miembros. De esta forma, desaparecerían las reticencias de los países potencialmente excluidos del voto, preservando el papel de la Comisión como garantía paritaria entre estados, al poder ejercer éstos una especie de pre-veto, dada la capacidad de iniciativa legislativa de esta institución. Respecto al Parlamento, sus reglas de votación no se ven afectadas por el debate entre Niza y Constitución y, pese a que su elevado número de miembros puede dificultar la transparencia en la toma de decisiones, su capacidad de actuación no se ve alterada por ello. Con la regla de mayoría absoluta, al igual que en la Comisión, la mitad de todas las coaliciones posibles resultan ganadoras, al margen del número de votos.

Pasando a considerar el reparto del poder de voto entre Estados y su relación con el peso poblacional, como puede observarse en el gráfico 1, en todos los criterios se produce una infra-representación de los países más poblados (desde Alemania hasta Polonia) y una sobre-representación del resto. Sin embargo, es la opción de Niza la que ocasiona una mayor divergencia entre población y poder de voto, excepto para España y Polonia y los países menos poblados (desde Leto-

GRÁFICO 1
POBLACIÓN E ÍNDICE DE BANZHAF DE PODER DE VOTO
(En porcentaje)



Fuente: Elaboración propia.

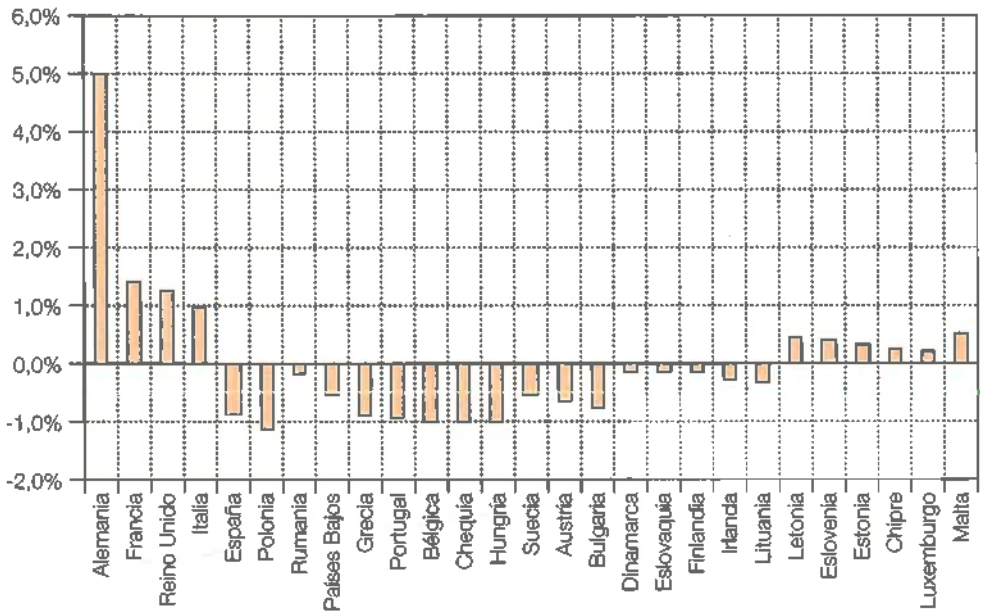
nia a Malta). En términos estrictos de poder de voto, el cambio de los criterios de Niza a los de la Constitución beneficiaría a los países *grandes* (sobre todo a Alemania) y a los más *pequeños* (Letonia-Malta), como puede observarse en el gráfico 2. Este hecho de que sean tanto los países más poblados como los más *pequeños* los más beneficiados por el proyecto de Constitución se debe al doble criterio del 60% de población y mayoría de Estados. Por otra parte, como señala el gráfico 1, la elevación del porcentaje de población en el mecanismo propuesto en la Constitución al 66,66% favorecería únicamente a los países mayores (de Alemania a Polonia) y haría desaparecer la ventaja obtenida por los *pequeños* respecto a Niza. Por último, cabe destacar que las diferencias en poder de voto entre países *grandes* y *pequeños* son mayores con los criterios propuestos por la Constitución y crecientes con el porcentaje de población exigido para la adopción de acuerdos.

En cuanto a los indicadores de poder de bloqueo e iniciativa, podemos observar en el gráfico 3 cómo el poder de bloqueo individual de todos los países disminuye con la propuesta de la Constitución, si bien tiende a concentrase en los países de mayor dimensión. Por otra parte, como era de esperar, la elevación del umbral de población en el criterio de doble mayoría favorece a los países más poblados y perjudica a los de menor tamaño. Por su parte, el Índice de Coleman de Poder de Iniciativa (gráfico 4) muestra un notable aumento de sus valores para todos los Estados bajo los criterios de la Constitución, y especialmente para los países *grandes* y con el umbral poblacional en el 60%. Con los criterios de Niza el poder de iniciativa de los países es muy reducido y homogéneo.

Para finalizar y dado el empuje que se pretende imprimir al procedimiento de codecisión, merece la pena contemplar de forma conjunta el índice de poder de voto en el Consejo y en el

GRÁFICO 2

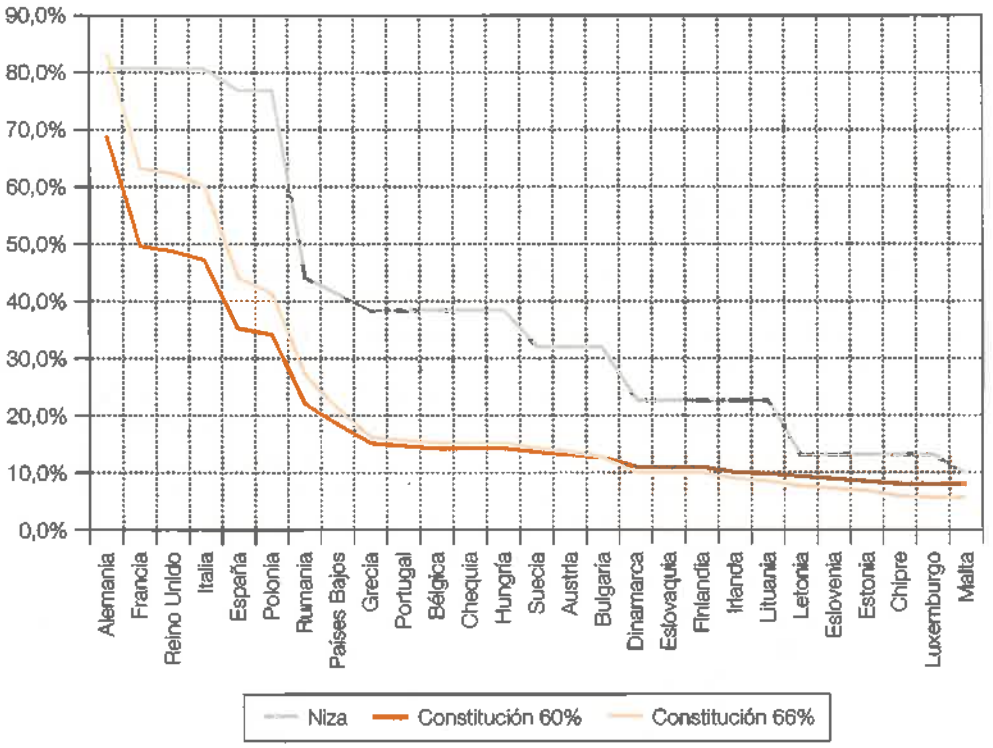
DE NIZA A LA CONSTITUCIÓN: PERDEDORES Y GANADORES EN PODER DE VOTO



Fuente: Elaboración propia.

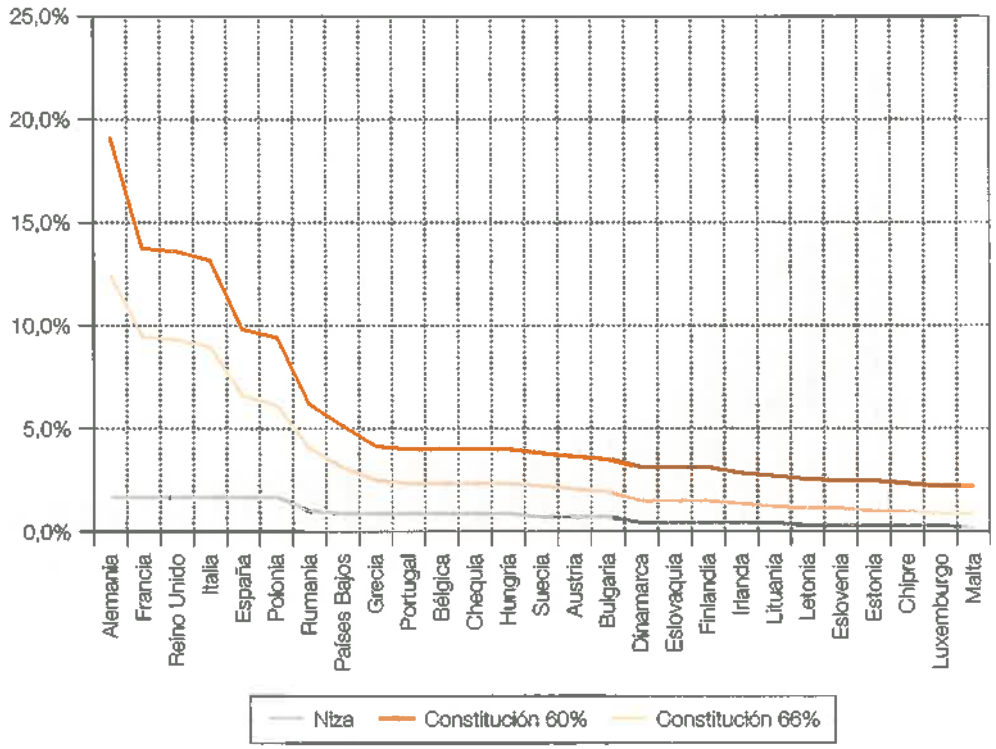
GRÁFICO 3

ÍNDICE DE COLEMAN DE PODER DE BLOQUEO



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 4
ÍNDICE DE COLEMAN DE PODER DE INICIATIVA



Fuente: Elaboración propia.

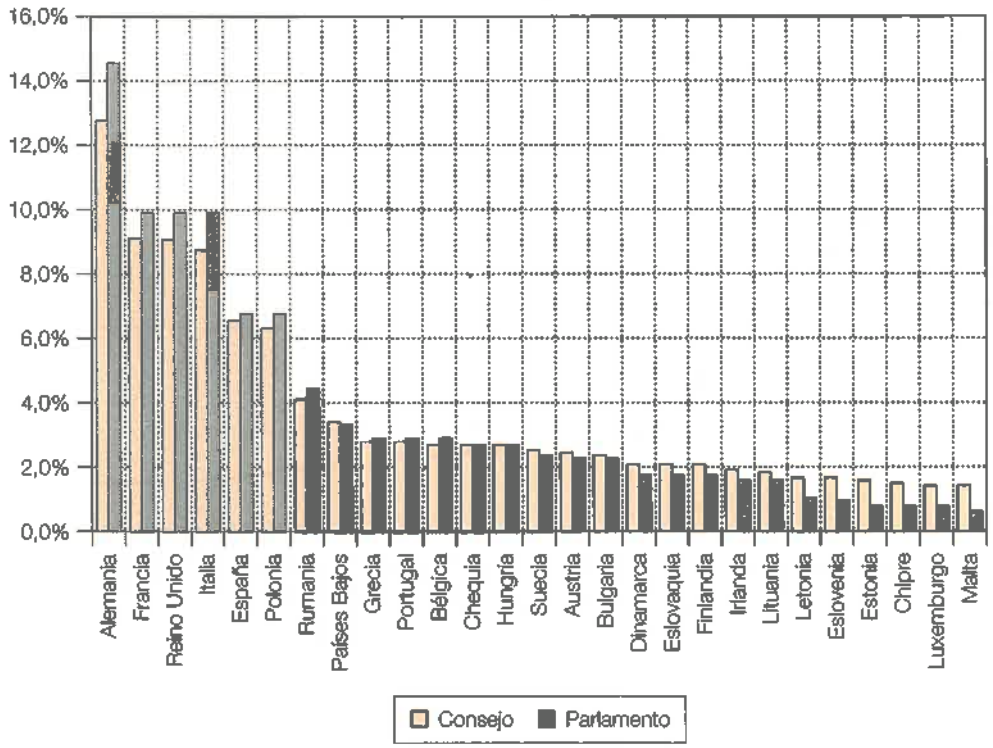
Parlamento de acuerdo con las reglas fijadas en la Constitución (gráfico 5). En este último el poder de voto se corresponde casi exactamente con su peso relativo en términos de diputados, como era de esperar dado su método de decisión. En términos relativos, los países más poblados tienen un mayor peso en el Parlamento respecto al Consejo, un resultado que casa bien con el propósito representativo diferenciado (*intereses de los estados-intereses de los ciudadanos*) de ambas instituciones. El poder de decisión real de cada Estado en los ámbitos en los que ambas instituciones actúen en plano de igualdad se situaría entre los dos valores reseñados en el gráfico.

4. Conclusiones

En definitiva, la UE se enfrenta a dos alternativas, Constitución y Niza, con ventajas e inconvenientes. La Constitución plantea un sistema de toma de decisiones en el Consejo con destacadas virtudes de carácter técnico: aumenta la eficiencia en términos de capacidad colectiva de adopción de acuerdos, reduciendo la capacidad de veto e incrementando la de iniciativa; refuerza el carácter representativo del proceso al aproximar el poder de voto al peso relativo de las poblaciones de los distintos Estados; e incorpora una mayor sencillez *formal* en los criterios utilizados (la doble mayoría Estados-población). Frente a lo anterior, sus desventajas en el plano político son también evidentes: rompe el consenso alcanzado en Niza, la base legal del proceso de ampliación; acentúa las diferencias de poder entre Estados, favoreciendo especialmente a los *grandes*, en especial a Alemania (lo que quiebra la tradicional paridad entre estos Estados); y supone un retroceso significativo de poder teórico relativo de diversos países, en especial España y Polonia. De entre las opciones de modificación de la Constitución y recuperación del consenso, la elevación del requisito poblacional plantea serias dudas. Si bien corrige al alza el poder de voto y bloqueo de España y Polonia, en realidad sus efectos son mucho más beneficiosos

GRÁFICO 5

CONSTITUCIÓN Y PODER DE VOTO: CONSEJO Y PARLAMENTO



Fuente: Elaboración propia.

para el resto de países más poblados, mientras que perjudica al resto y rebaja las ganancias en eficiencia respecto a la formula de voto originalmente propuesta. Por todo ello, Parlamento y Comisión aparecen como los dos ámbitos más apropiados de cara tanto a negociar la reasignación de los diputados a favor de los países perjudicados por el abandono de Niza como a la conservación de presencia activa de representantes de todos los países en la Comisión.

En todo caso, para superar la crisis será necesaria una disposición a la negociación no meramente aritmética, así como una seria reflexión en torno a las consecuencias futuras de los mecanismos adoptados. La posible incorporación de países como Turquía, que con los criterios de primacía poblacional se convertiría en el Estado con mayor poder individual de voto, la transformación de las políticas estructurales o las nuevas perspectivas financieras en una UE ampliada al Este, son cuestiones a incorporar si se desea plantear una reforma del sistema de decisiones en la Unión con vocación de estabilidad. □

NOTAS

(1) *Estableciéndose que la minoría de bloqueo debería estar formada al menos por la coalición de un país* grande *con alguno de los* medios *(Bélgica y Países Bajos).*

(2) *A lo largo de esta exposición manejaremos el escenario de 27 países miembros. Las conclusiones alcanzadas son, en todo caso trasladables a una unión de 25 países.*

(3) *Cualquier coalición de tres países grandes (incluidos España y Polonia), más un cuarto país (incluidos los más pequeños), alcanzaría la minoría de bloqueo.*

(4) *Adicionalmente se han criticado aspectos contradictorios de los acuerdos, como la fijación del porcentaje representativo de la mayoría cualificada. Véase, por ejemplo, Algaba y cols. (2003).*

(5) *Para un análisis más en profundidad de estos indicadores puede consultarse la página* web: *http://powerslave.val.utu.fi/.*

(6) *Para la realización de los cálculos hemos utilizado los siguientes programas: IPNICE (desarrollado para el artículo de Leech, 2002). Este programa puede encontrarse en la página* web: *http://www.warwick.ac.uk/~ecaae/#Progam_List); IOP (Thomas Bräuninger and Thomas König (2001)* Indices of Power IOP 2.0 *[computer program]. Konstanz: University of Konstanz; página* web: *http://www.uni-konstanz.de/FuF/Verwiss/koenig/IOP.html).*

(7) *Véase Baldwin y Widgren (2003).*

BIBLIOGRAFÍA

Algaba, E., Bilbao, J. M., Fernández García, J. R. y López, J. J. (2003): «Voting Power in the Council of the European Union under the Nice rules», en: http://www.esi2.us.es/~mbilbao/pdffiles/eupower2.pdf.

Baldwin, R. y Widgrén, M. (2003): «Decision Making and the Constitutional Treaty: Will the IGC discard Giscard?», en: http://powerslave.val.utu.fi/links.html.

Bräuninger, T. y König, T. (2001): «Indices of Power IOP 2.0 [computer program]. Konstanz: University of Konstanz», en: http://www.uni-konstanz.de/FuF/Verwiss/koenig/IOP.html.

Leech, D. (2002): «Designing the Voting System for the EU Council of Ministers», Public Choice, diciembre, vol. 113, núm. 3-4, págs. 437-464.

RESUMEN

El presente artículo analiza la reciente crisis institucional de la Unión Europea a través del análisis del poder de voto. El objetivo principal de todo ello consiste en aclarar el debate existente sobre la reforma del reparto de poder en las instituciones de la UE mediante la utilización de los Índices de Poder de Voto desde la óptica de la elección Pública. Sin menospreciar los condicionantes políticos coyunturales que han contaminado el proceso, ello permite estudiar de forma sosegada las ventajas e inconvenientes en el medio y largo plazo de las diferentes fórmulas propuestas.

Palabras clave: *Instituciones europeas, Constitución Europea, Tratado de Niza, Índices de poder de voto.*

Ampliación de la Unión Europea: ¿amenaza o potencial competitivo para la economía española?

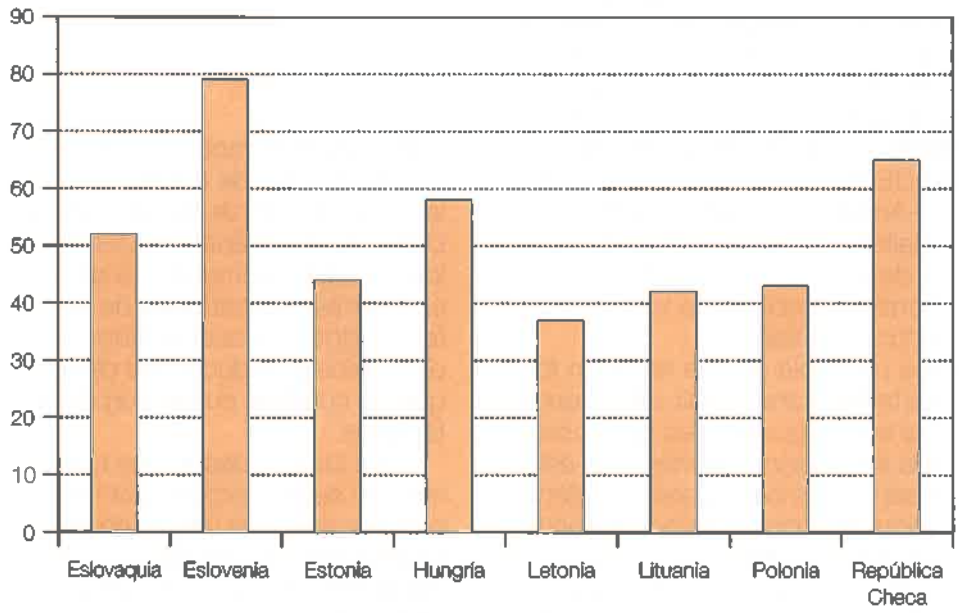
Fernando Luengo
Profesor titular de Economía Aplicada, UCM

La quinta ampliación de la Unión Europea (UE) ya es una realidad. En todos los países candidatos se han realizado referendos, habiéndose obtenido cómodas mayorías —aunque, no debe olvidarse, con porcentajes de abstención ciertamente significativos—. Cuando el Tratado de Adhesión sea refrendado por los parlamentos nacionales de los actuales quince miembros, ingresarán en las comunidades europeas, previsiblemente en mayo de 2004, ocho países ex comunistas —Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Hungría, Polonia y la República Checa—, además de Chipre y Malta. Si se cumplen las previsiones de la Comisión Europea, Bulgaria y Rumanía podrían ingresar en el año 2007; en cuanto a Turquía, todavía no existe una agenda, siquiera aproximada, del momento en que podría producirse su incorporación.

Estamos asistiendo a la ampliación más compleja de las realizadas hasta el momento, por el numeroso grupo de países que se integra simultáneamente y por su bajo nivel de renta por habitante, alrededor de la mitad del promedio comunitario. También es la de mayor calado político y estratégico, porque es el producto de la desintegración del universo comunista, por el desplazamiento hacia el Este de las fronteras de la UE y por la orientación atlantista más que europeísta de los nuevos socios. Las consecuencias de este proceso —más allá de la limitada contribución de estos países al PIB comunitario, alrededor del 5% en paridad de poder adquisitivo— serán, pues, importantes para el futuro económico y político del viejo continente. En las próximas páginas nos ocupamos de una vertiente de esta problemática: los efectos de la ampliación sobre la posición competitiva de la economía española.

Todavía hoy, cuando han transcurrido más de diez años desde que comenzaron las transformaciones económicas y políticas en el centro y este de Europa, los vínculos de nuestro país con esa zona son relativamente marginales, a pesar de su rápida progresión durante los últimos años. Estos vínculos presentan, sobre todo, un formato comercial, dada la escasa entidad de los flujos financieros y la endeble presencia productiva de nuestras empresas. Con todo, el ingreso de los nuevos socios ha sido contemplado con evidente recelo por nuestros responsables políticos por las desfavorables repercusiones que podría tener para nuestra economía. Pero ¿está justificado dicho recelo? Intentaremos aproximarnos a esta pregunta desde tres ángulos distintos que podrían influir sobre nuestra competitividad externa: los recursos financieros que nuestro país recibe desde

GRÁFICO 1
NIVEL DE DESARROLLO RELATIVO. AÑO 2001 (UE25 = 100)
(Producto interior bruto por habitante, en paridad de poder adquisitivo)



Fuente: Comisión Europea.

Bruselas, el solapamiento de las estructuras exportadoras y la relocalización de las inversiones extranjeras directas (IED).

1. Los fondos sociales y estructurales

Los fondos sociales y estructurales tienen un doble cometido. Por un lado, promover la convergencia entre los países que integran el proyecto europeo; objetivo que ya se encuentra en el tratado constitutivo de las comunidades europeas de 1957 y que ha sido invocado permanentemente en todos los tratados posteriores. Por otro lado, compensar a los países que, al ingresar en la UE, se someten a los dictados del mercado único y de la integración monetaria en condiciones de inferioridad productiva y tecnológica. Estos fondos deben contrarrestar, al menos en parte, los costes asociados a esta competencia asimétrica y contribuir a corregir los desequilibrios estructurales y sociales de las economías más débiles.

La economía española ingresó en las comunidades europeas en 1986 con una renta por habitante inferior al promedio comunitario. Por esa razón, nuestro país —integrado en el denominado grupo de la cohesión, junto a Portugal, Grecia e Irlanda— ha sido un receptor neto de los recursos financieros distribuidos desde Bruselas; recursos que han desempeñado un importante papel en la reestructuración de sectores y regiones en crisis y en la modernización de las infraestructuras.

Como ya se ha indicado antes, los países de la ampliación (PA) ingresan con una renta por habitante también inferior a la comunitaria —aunque las diferencias entre ellos son ciertamente significativas—, situándose asimismo por debajo de la española. El país mejor situado es Eslovenia, con una renta por habitante equivalente al 79% de la UE de 25 miembros, mientras que el peor situado es Letonia, que apenas supera el 30%. La UE ampliada será estadísticamente más pobre que la actual, al mismo tiempo que España será estadísticamente más rica. Los diez nuevos estados serán elegibles para los fondos de cohesión, pues ninguno de ellos alcanza el 90% del promedio comunitario (de hecho, todos ellos están aún muy lejos de ese umbral). Al contrario, la renta por habitante de nuestra economía será del 92% (gráfico 1).

Tras la ampliación aumenta el número de regiones con un PIB por habitante inferior al 75% del promedio comunitario (desde 48 a 67), así como el número de personas que viven en ellas (que pasa de 68 a 116 millones). Las más pobres, aquellas que tienen una renta promedio inferior al 50% de la comunitaria, se localizan en los PA. Según el segundo informe sobre la cohesión económica y social preparado por la Comisión Europea, tomando el año 2000 como fecha de referencia, en la UE ampliada sólo cuatro regiones españolas —Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura y Galicia— acreditan una renta por debajo del 75% de la media comunitaria y, por tanto, podrían continuar recibiendo los recursos encuadrados dentro del Objetivo 1.

Aunque parece probable que se habiliten fórmulas presupuestarias para seguir atendiendo desde Bruselas a aquellas regiones que, como consecuencia de la ampliación, son más ricas estadísticamente sin serlo realmente, parece evidente que la incorporación de socios más pobres privará a nuestro país de una parte de los recursos financieros que antes recibía de las instituciones comunitarias. Si se mantienen los actuales parámetros presupuestarios, los PA compiten en condiciones ciertamente favorables por los mismos recursos que ahora recibe, entre otros países, España. Desde este punto de vista, la ampliación podría incidir de manera negativa sobre las estrategias modernizadoras y de cohesión seguidas en nuestro país, instrumentadas con la ayuda de esos recursos externos.

En este escenario no cabe otra alternativa que redefinir estos parámetros y traducir en los presupuestos una situación ciertamente compleja, dominada por las disparidades espaciales. Como quiera que estas disparidades tienen su origen en las, asimismo, desiguales capacidades productivas y tecnológicas de las regiones y los países, se precisa una intervención estratégica, de largo recorrido, orientada a mejorar la competitividad estructural de las zonas más desfavorecidas. En ese empeño, que buscaría reforzar las políticas redistributivas arbitradas desde Bruselas, España podría encontrar en los nuevos socios comunitarios sólidos aliados.

En una perspectiva más amplia, conviene puntualizar que, más allá de los avatares de la coyuntura internacional, los PA, al igual que nuestro país, necesitan más y no menos *Europa*, un proyecto europeo que contenga y amplíe las políticas estructurales y sociales aplicadas hasta el momento. Este escenario, sin embargo, parece cada vez más cuestionado por quienes demandan la nacionalización de una parte de las políticas comunitarias —aquellas que presentan un perfil más redistributivo— y/o limitar los recursos disponibles para su instrumentación.

2. Solapamiento de las estructuras exportadoras

El segundo motivo de preocupación para la competitividad de nuestra economía se refiere a la convergencia de las estructuras exportadoras. Dicho de otra manera, se teme que la rivalidad en los mercados comunitarios de productos situados en los mismos patrones de especialización pero fabricados con costes laborales —combinación de salarios y productividad del trabajo— más bajos que los nuestros pueda perjudicar nuestras exportaciones.

Para los PA, desde que comenzaron las reformas, el sector exportador ha desempeñado un papel crucial. Las ventas en los mercados comunitarios han progresado con rapidez, impulsadas sobre todo por las subsidiarias de los grupos multinacionales, que han convertido a estas economías en plataformas de exportación y subcontratación, en el contexto de las estrategias corporativas destinadas a crear redes de producción y comercialización a escala regional.

La próxima incorporación de estos países a la UE reforzará, si cabe, los vínculos comerciales de sus economías con las comunitarias; porque las exportaciones continuarán ocupando una posición central en las estrategias de crecimiento económico como vía para la financiación de las importaciones también en progresión y por el interés de los grupos foráneos de aprovechar el *gap* existente entre los costes laborales de estos países y los comunitarios en sus estrategias de abastecimiento de los mercados de la UE.

En lo que concierne a la especialización exportadora, los PA presentan un formato muy distinto del que tenían cuando comenzaron las reformas. La pérdida del mercado soviético —que les proveía de materias primas y productos semielaborados— y la desvalorización de una parte importante del capital físico acumulado en décadas de industrialización han fracturado el patrón de especialización vigente durante la planificación centralizada. En su lugar, el trabajo barato emerge como un importante argumento competitivo; de hecho, los bajos salarios han favorecido las ventas exteriores de aquellas actividades que utilizan abundante fuerza de trabajo. Asimismo, en algunos países —Eslovaquia, Eslovenia, Estonia,

CUADRO 1
CONVERGENCIA DE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS
Coincidencia (*) y jerarquía (**)

	Principales exportaciones de la economía española (%)	Eslovaquia	Eslovenia	Estonia	Hungría	Letonia	Lituania	Polonia	República Checa
Automoción	27,4	1	1	8	3			3	1
Maquinaria y aparatos mecánicos	7,9	3	3	6	2	8	10	1	3
Eléctrica	6,5	2	2	1	1	9	7	2	2
Frutas	3,7								
Verduras	3,5								
Plásticos	3,2		10		6				6
Otros productos	3,0								
Hierro y acero	2,5	4	9			6		10	7
Productos farmacéuticos	2,1								
Caucho	2,0								8
Total	61,8								

(*) Posiciones exportadoras que también están presentes entre las diez más relevantes de la economía española.
(**) Posición en el ranking de los diez capítulos de exportación más importantes de cada país.
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Hungría y la República Checa, sobre todo— y en algunos segmentos productivos dentro de cada país han progresado las exportaciones de productos de mayor densidad tecnológica y valor añadido, como los automóviles (incluidos las partes y los componentes), la electrónica y la informática.

A pesar del alza salarial registrado durante los últimos años en algunas de estas economías, los importantes progresos obtenidos en la productividad del trabajo —sobre todo en el segmento más internacionalizado del tejido empresarial— permite afirmar que los PA conservan una significativa ventaja comparativa en los costes laborales. Esta ventaja sólo ha sido parcialmente corregida por la generalizada apreciación del tipo de cambio real.

De lo anterior se deriva que nuestros productos deberán soportar una competencia más intensa. Porque también para nuestro país las ventas exteriores —básicamente depositadas en la UE— representan una pieza esencial de nuestro engranaje económico, cada vez más internacionalizado, y porque algunas de nuestras principales industrias de exportación coinciden con las de los PA (cuadro 1). Destaca, en este sentido, la automoción, primer rubro exportador de la economía española (contribuyendo con más de una cuarta parte de las ventas totales realizadas en los mercados comunitarios), al igual que lo es Eslovaquia, Eslovenia y la República Checa; en Hungría y Polonia ocupa la tercera posición en el ranking. La convergencia de las estructuras exportadoras es asimismo notable en las industrias mecánica y eléctrica.

En todo caso, cualquiera que sea el solapamiento de las exportaciones existente o previsto, la economía española debe enfrentarse al desafío —en modo alguno nuevo, aunque en esta coyuntura sea más acuciante— de modernizar sus capacidades productivas y al mismo tiempo situarse en cada tramo de especialización en aquellos segmentos de mercado de más calidad.

Por lo demás, la línea de razonamiento del solapamiento de las estructuras exportadoras no debería llevarse a un extremo tal que sólo vislumbre los costes de la ampliación. Tanto la integración económica de los PA en los mercados comunitarios como su integración formal a la UE supone —ha supuesto ya— una pieza importante en la dinámica de reestructuración de las empresas occidentales. El déficit acumulado en numerosos productos durante las décadas de planificación y la relativa debilidad productiva de estas economías han cristalizado en una intensa y creciente penetración de las mismas, tanto en artículos de consumo como en bienes de inversión. Igualmente, estos países se han incorporado a las redes de aprovisionamiento de las empresas europeas, convirtiéndose en proveedores destacados de los mercados comunitarios en una

variedad de artículos, tradicionales y modernos. Este es un escenario que ofrece posibilidades de actuación a nuestras empresas que puede contribuir a la transformación estructural de nuestra economía. Naturalmente, avanzar en esta dirección requiere un diseño estratégico mucho más comprometido y audaz que el actual, capaz de superar los lógicos inconvenientes de la distancia y el desconocimiento, orientado a la presencia de nuestro país en estas economías.

3. Relocalización de las inversiones extranjeras directas

El tercer y último aspecto a tratar es el de la relocalización de una parte de las IED en busca de nuevas oportunidades de negocio en los PA. Una primera consideración al respecto es el creciente interés mostrado por los grupos empresariales occidentales —sobre todo europeos— hacia los capitalismos emergentes de Europa central y oriental. Inicialmente, este interés se manifestó en los procesos de privatización; más tarde, cobraron una creciente significación las inversiones de nueva planta. Recientemente, en un contexto internacional dominado por las consecuencias de los atentados terroristas del 11 de septiembre y las invasiones militares de Afganistán e Irak, las IED mundiales han retrocedido, pero no así las destinadas a algunos de los países analizados; concretamente, entre 2000 y 2002 han aumentado las destinadas a Eslovaquia, Eslovenia, Lituania y la República Checa (cuadro 2).

En la actualidad los capitales foráneos controlan parcelas esenciales de estas economías, tanto en la industria como en los servicios, siendo responsables de una parte fundamental de la formación bruta del capital fijo y de los intercambios comerciales con los países comunitarios, han contribuido a su modernización productiva y han sido un importante factor de internacionalización de la estructura económica.

Las expectativas de que estos países mantengan en los próximos años tasas de crecimiento superiores a las comunitarias los hacen destinos atractivos de las empresas multinacionales. Otras tantas ventajas ofrecidas por estas economías son su privilegiada ubicación geográfica, sus bajos costes laborales, la transposición del acervo comunitario a sus legislaciones nacionales y la disposición de los gobiernos a proseguir con la privatización de empresas estatales —en el lucrativo sector servicios, sobre todo— con el concurso de inversores estratégicos. En fin, la propia incorporación a la UE puede convertirse, como también sucedió en España, un importante atractivo para el capital extranjero. En paralelo, estos países perderán algunas de sus *ventajas competitivas*, como las zonas especiales, desde las que han operado buena parte de las empresas foráneas.

Uno de los aspectos más importantes para nuestro país es que las economías de los PA ya forman parte con claridad de las estrategias globales de los grupos multinacionales consistentes en fragmentar el proceso productivo buscando los enclaves más rentables para, de esta forma, hacer máximos los beneficios de la firma. Así, a

CUADRO 2

ENTRADAS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS

(Millones de dólares)

	1994	1997	2000	2001	2002	1997/1994	2000/1997	2002/2000
Total mundial	259.696	481.911	1.392.957	823.825	651.188	1,9	2,9	0,5
Eslovaquia	245	220	1.925	1.579	4.012	0,9	8,8	2,1
Eslovenia	128	334	136	503	1.865	2,6	0,4	13,7
Estonia	215	267	387	542	307	1,2	1,4	0,8
Hungría	1.146	2.167	1.646	2.440	854	1,9	0,8	0,5
Letonia	213	521	410	164	396	2,4	0,8	1,0
Lituania	31	355	379	446	732	11,5	1,1	1,9
Polonia	1.875	4.908	9.341	5.713	4.119	2,6	1,9	0,4
República Checa	869	1.286	4.984	5.639	9.319	1,5	3,9	1,9
España	8.876	7.697	37.523	28.005	21.193	0,9	4,9	0,6
Unión Europea	76.833	127.888	683.893	389.432	374.380	1,7	5,3	0,5

Fuente: UNCTAD.

pesar de que todavía un porcentaje sustancial de las IED totales se destinan a capturar los mercados domésticos, una parte creciente de las mismas se dirigen a aquellas economías que ofrecen una combinación favorable de salarios-productividad para impulsar desde ellas las estrategias exportadoras de las subsidiarias.

En este escenario, algunas empresas multinacionales han decidido cambiar el emplazamiento de sus operaciones, cerrando sus plantas en España y trasladándolas a algunos de los nuevos socios. Más difícil de cuantificar, aunque entra dentro de lo probable, es que a la hora de programar las nuevas inversiones los grupos foráneos se hayan decantado por alguno de los nuevos miembros en detrimento de nuestro país. Pero ¿se ha producido una huida masiva de inversiones?, ¿existe la amenaza de que el flujo de IED que cada año recibe España se vea sustancialmente ralentizado o, peor aún, frenado como consecuencia de la competencia procedente de los PA?

Existen más jugadores, todos ellos dispuestos a integrarse en las redes de los grupos multinacionales, y ello provoca sin duda más competencia, pero la información estadística disponible demuestra que España ha continuado siendo un importante receptor de capital extranjero; de hecho, globalmente considerados, los ingresos de divisas en concepto de IED han progresado a buen ritmo. Excepto en los últimos años, en los que el valor en dólares de las entradas de inversión se ha reducido, como también ha sucedido en el conjunto de las economías comunitarias (un proceso similar se ha observado en Estonia, Hungría y Polonia).

Parece, pues, demasiado rotunda la afirmación de que los PA han competido por los mismos flujos de inversión que nuestro país en un proceso de suma cero. Cabe preguntarse, además, si las desinversiones se habrían producido en cualquier caso, como consecuencia del menor atractivo de nuestro país en comparación con otros enclaves productivos ubicados fuera de Europa. Teniendo en cuenta estas coordenadas de intensificación de la competencia, que las IED continúen desempeñando un papel importante en el futuro depende de que seamos capaces de desplegar las capacidades logísticas, empresariales y productivas que atraigan a los grupos multinacionales, favoreciendo aquellas inversiones que mejor contribuyan al cambio estructural de nuestra economía.

Desde una perspectiva más amplia, no estaría de más que la mayor incertidumbre sobre las entradas de IED en nuestro país promoviese una reflexión de mayor calado estratégico: la necesidad de propiciar un viraje en la política económica aplicada hasta el momento, muy dependiente de las aportaciones del capital foráneo, en el sentido de reforzar las capacidades de crecimiento endógeno, alimentadas a partir de un mayor compromiso con la investigación y el desarrollo, la formación del capital humano y la renovación de la base material y tecnológica de nuestra economía.

4. Conclusión

El debate sobre las consecuencias económicas de la ampliación ha estado dominado por la opinión de que los actuales miembros deberán asumir un elevado coste como consecuencia de acoger en su seno economías más pobres y con una base productiva más endeble. La factura económica tendría sobre todo una vertiente institucional, pues los nuevos socios se beneficiarían de las diferentes políticas comunitarias; los fondos de cohesión y agrarios, en particular.

Este trabajo pretende situarse más allá de esta temática —sin ignorarla, por supuesto—. Se tienen en cuenta las consecuencias económicas de la ampliación sobre la economía española, no sólo las presupuestarias, y desde luego no sólo las que importan a las finanzas comunitarias, que, en realidad, representan un pequeño porcentaje de la renta nacional europea. Es necesario desbordar la esfera presupuestaria porque el proceso de integración económica —muy avanzado en estos países a pesar de que las negociaciones destinadas a la ampliación han sido más lentas— ha estado gobernado por los mercados y las empresas que operan en ellos. Y es preciso también superar una perspectiva en exceso sesgada hacia los costes que deben hacer frente los países comunitarios. Éstos ciertamente existen y en algunos casos son importantes; del mismo modo que también son reales los beneficios, los que ya han cosechado fruto de la intensa liberalización de las economías ex comunistas y de la incorporación a la lógica del mercado único desde una posición de indudable inferioridad productiva.

Desde esta doble perspectiva de costes y beneficios debe analizarse el impacto de la ampliación sobre la economía española, aun cuando en los próximos años puedan dominar los primeros y los segundos parezcan insignificantes. Pero más allá de la dialéctica de quién gana y quién pierde, es preciso abordar este proceso como un exigente desafío, tanto para nuestro país como para el proyecto europeo en su conjunto.

La UE vive en la actualidad momentos de zozobra. La evidente fractura que se expresó con la

invasión de Irak ha dado paso a un no menos llamativo desencuentro a la hora de aplicar el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento, del que se han distanciado los gobiernos francés y alemán. En esta difícil encrucijada ingresa un grupo de países que, por su fragilidad económica y por su vocación atlantista, pondrá a prueba la vitalidad y la flexibilidad de las estructuras y las políticas comunitarias para gestionar una nueva Europa más heterogénea productiva, social y espacialmente.□

BIBLIOGRAFÍA

Allen, T. (2001a): «The automotive industry and candidate countries», Statistics in focus, External Trade, Theme 6-1. Eurostat.

Allen, T. (2001b): «Specialisation of candidate countries in relation to EU», Statistics in focus, External Trade, Theme 6-6. Eurostat.

Ardy, B. y cols. (2002): «How will EMU affect cohesion?», Intereconomics, noviembre/diciembre.

Barysch, K. (2003): «Will EU money be the tune for new members' catch-up song?», Transition, vol. 14, núm. 4-6, abril-mayo-junio.

Bchir, M. y Maurel, M. (2002): Impacts économiques et sociaux de l'élargissement pour l'Union européenne et la France, Documento de trabajo, CEPII.

Commission des Communautés Européennes (2003): Communication de la Commission. Deuxième rapport d'étape sur la cohésion économique et sociale, 30 de enero, Commission des Communautés Européennes.

Commission Européenne (2003): Avenir de la politique de cohésion. Dossier d'information, 22 de septiembre, Direction Générale de la Politique Régionale.

Gianella, C. y Vicard, V. (2003): «L'élargissement en perspective», Revue Regionale, Revue Elargissement, 37, 20 de enero.

Henriot, A. (2003): World trade in 2003 and 2004, Documents de travail, núm. 62, mayo, Centre d'Observation Économique.

Konings, J. y Murphy A. P. (2003): «Do multinational enterprises relocate employment to low wage regions? Evidence from European multinationals», LICOS Discussion Papers, núm. 131, LICOS Centre for Transition Economics. Katholieke Universiteit Leuven.

Sapir, A. (coor.) (2003): «An agenda for a growing Europe», Making EU economic system deliver, Report of an independent high-level study group stablished on the initiative of the President of the European Commission, julio.

Szalavetz, A. (2002): «Some neglected effects of the EU enlargement», Working Papers, núm. 129, octubre, Institute for World Economics. Hungarian Academy of Sciences.

Tuschhoff, C. (2002): «The politics of finalizing EU enlargement: Towards an ever looser Union?», AICGS Seminar Papers. Policy Papers, 19, American Institute for Contemporary German Studies.

RESUMEN

La ampliación hacia el este de la Unión Europea implica un importante desafío para aquellas economías que, como la española, disponen de un nivel de renta inferior al promedio comunitario y que se encuentran en pleno proceso de convergencia. El texto analiza tres aspectos que pueden influir sobre nuestra competitividad externa: los recursos financieros que nuestro país recibe desde Bruselas, el solapamiento de las estructuras exportadoras y la relocalización de las inversiones extranjeras directas. La incorporación de los nuevos socios a las estructuras comunitarias supone una intensificación de la competencia y obliga a redefinir las estrategias competitivas de nuestro país.

Palabras clave: *Ampliación, Unión Europea, Competitividad externa, Especialización exportadora, Fondos estructurales, Desequilibrios regionales, Inversión extranjera directa.*

Planes de Pensiones
CAJA MADRID

Su futuro está garantizado.

Con el Plan de Pensiones del Colegio de Economistas de Madrid, uno puede dedicarse tranquilamente a soñar con su futuro. Con todas esas cosas que le gustaría hacer cuando se jubile. Porque todo lo demás lo tiene asegurado: máxima desgravación (hasta un 45%), máxima rentabilidad y el respaldo de una de las entidades financieras más sólidas de este país. Con **CAJA MADRID**, su futuro está garantizado.

De profesional a profesional.

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

☎ 901 10 20 30

www.cajamadrid.es

Caja Madrid de Pensiones S.A. Entidad Gestora de Fondos de Pensiones.

CAJA MADRID

El sistema de comercio internacional después de Cancún

Javier Oyarzun
Profesor titular de Economía Aplicada, UCM

1. Introducción

La V Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC), celebrada en Cancún (México) en septiembre de 2003, ha finalizado con un rotundo fracaso. No es la primera vez que esto ocurre. Basta recordar el resultado de la III Conferencia, celebrada en 1999 (Seattle, EE.UU.), y de otras anteriores del GATT, que tuvieron similar resultado. Los repetidos fracasos de las reuniones del organismo regulador del comercio internacional sugieren dos reflexiones iniciales. En primer lugar, las enormes dificultades que plantea tomar decisiones en tan poco tiempo (cuatro-cinco días), entre un número tan alto de países (146) para acordar un sinfín de cuestiones. En segundo lugar, la fuerte contraposición de intereses existente en el comercio internacional.

En la Ronda Uruguay (1986-1994) el enfrentamiento entre los países desarrollados fue intenso y determinó, en buena medida, el desenlace de la ronda. Sin embargo, hubo algo de ficción en aquella negociación. Los acontecimientos posteriores han puesto de manifiesto la disconformidad de los países en desarrollo con el resultado final de la Ronda Uruguay. Pese a que, tras el fracaso de la Conferencia de Seattle, los países en desarrollo hayan aceptado iniciar una nueva ronda de negociaciones en la Conferencia de Doha (Ronda para el Desarrollo, 2001), el principal enfrentamiento observado en la Conferencia de Cancún ha sido entre los países en desarrollo y los países desarrollados. Por ello, sin olvidar los graves problemas que persisten entre los países ricos (EE.UU. y la UE), centraremos el análisis en aquellas cuestiones que enfrentan a estos últimos con los países en desarrollo y que han determinado el fracaso de la Conferencia de Cancún.

El artículo se divide en seis apartados. En el segundo se ofrece un balance de los resultados de la Ronda Uruguay. En el tercero se estudia el proceso de negociación entre 1995 y 2001. En el cuarto analizamos los documentos aprobados en la conferencia celebrada en Doha, en 2001, con los que se inicia la nueva ronda de negociaciones. En el quinto, abordamos el fracaso de la Conferencia de Cancún. En el sexto establecemos las conclusiones.

2. Resultados de la Ronda Uruguay

La Ronda Uruguay del GATT (1986-1994) fue, con diferencia, la más compleja de las realizadas por el sistema multilateral de comercio acorda-

do en 1947. Por las mismas razones que más arriba hemos señalado.

Primera, por el gran número de países que intervinieron en la conferencia (123) y de temas que fueron objeto de negociación. A las cuestiones que habían sido hasta entonces debatidas en las siete rondas precedentes del GATT (liberalización del comercio, regulación de medidas de defensa comercial, normas), vinieron a sumarse varios temas nuevos, introducidos por los países desarrollados (PD, en adelante): derechos de propiedad intelectual, servicios, inversiones ligadas al comercio.

Segunda, la proliferación e intensificación de los conflictos de intereses entre países miembros del sistema. La disparidad de intereses en multitud de aspectos del sistema de regulación siempre estuvo presente. La existencia de dos bloques, países desarrollados (PD) y países en desarrollo (PED), se había manifestado en todas las rondas anteriores. Y divergencias importantes también se observaron dentro de cada bloque. Sin embargo, el conflicto PD-PED o Norte-Sur se había aparcado, en buena medida, mediante la aceptación, por parte de los PD, de un Trato Especial y Diferenciado (TED) para los PED. Además, la desunión entre estos últimos y la ausencia de un frente sólido para defender posiciones comunes, había debilitado considerablemente las posibilidades de reformar, a su favor, el sistema. En cuanto al conflicto PD-PD, o Norte-Norte, se había circunscrito a cuestiones menores, superadas ampliamente por los asuntos en los que había convergencia de intereses. En la Ronda Uruguay, los PD habían pactado una posición conjunta frente a los PED para lograr introducir la regulación de los nuevos temas en el ámbito del GATT. Sin embargo, había surgido un nuevo escollo entre los intereses de EE.UU., por un lado, y los de la Unión Europea (UE) y otros países de la OCDE, por otro: la agricultura. La cuestión agraria, sobre la que volveremos más adelante, iba a convertirse durante la ronda en el principal obstáculo para lograr finalizar las negociaciones.

Los resultados de la Ronda Uruguay (RU) fueron positivos para el mundo en su conjunto pero lo fueron, de forma particular, para los PD. Es cierto que todos los países obtuvieron algunos resultados que satisfacían sus objetivos y, en ese sentido, fueron aparentemente equilibrados. Un resultado fundamental fue la sustitución del GATT por un organismo internacional, la Organización Mundial del Comercio (OMC), más vinculante para los países miembros. Los PD lograron que los PED aceptaran que el GATT regulara los nuevos temas. Y los PED consiguieron que dos sectores clave de su exportación (agricultura y textiles) volvieran al redil del GATT, de donde habían salido de facto décadas atrás por la voluntad de los PD. También consiguieron una mejora sustancial de la función judicial de la OMC y la abolición de un instrumento proteccionista que les amenazaba de forma creciente: las autolimitaciones voluntarias a la exportación (introducidas en los setenta por los EE.UU. y, más tarde por la UE). Otro resultado positivo para los PED fue la profundización del TED para los denominados *Países Menos Adelantados* (PMA), un conjunto de 29 países con niveles extremos de pobreza (1).

Esta reseña de los resultados de la RU resulta engañosa. Si nos adentramos en la cuantificación de las concesiones realizadas por uno y otro bloque, el verdadero balance de la ronda queda al descubierto (Finger, Nogués, 2002).

- Acceso al mercado (mercancías). La reducción de aranceles a la que se comprometieron ambos bloques resulta muy parecida en términos del porcentaje de productos importados que quedan afectados (30 y 29%, en los PD y PED, respectivamente); sin embargo, si medimos el grado de las concesiones por la reducción en el ingreso arancelario derivado de dichas importaciones, la de los PED es entre 2,3 y 3 veces superior a la de los PD.
- Textiles y vestido. Este acuerdo ha sido presentado por los PD como una concesión (2) muy importante. El acuerdo implica el desmantelamiento, en diez años, del entonces vigente Acuerdo Multifibras (3). Aunque el acuerdo es, sin duda, importante, la aplicación del mismo por parte de los PD ha sido extremadamente cicatera. No sólo porque el grueso de la liberalización se deja para el último año, 2005, sino también por el uso intensivo que están haciendo los PD de las medidas de defensa comercial (derechos antidumping y cláusula de salvaguardia), introducidos específicamente en el acuerdo (4).
- Agricultura. Junto al Acuerdo de Textiles, la principal concesión de los PD. El desencanto con el Acuerdo de Agricultura ha sido, sin embargo, mucho mayor: el efecto más importante del mismo es la *arancelización* de la protección en frontera del sector. Sin embargo, los *aranceles equivalentes* aplicados por los PD (en particular la UE) han sido tan elevados (*arancelización sucia*) que no se puede hablar de liberalización sino tan sólo de integración del sector en la normativa de la OMC (que, como el GATT, prohíbe las cuotas y otras medidas no arancelarias). En cuanto al compromiso de reducción arancelaria (15% mínimo en

cada producto y 36% de promedio, en seis años) los PD han distorsionado el resultado reduciendo fuertemente los de los productos que tenían aranceles muy bajos y el mínimo (15%) los que los tenían altos (Panagariya, 2002). Los otros dos pilares del acuerdo, reducción de las subvenciones a la exportación y de la *ayuda interna,* han resultado en concesiones mínimas. Como en el caso del Acuerdo de Textiles, la lectura realizada por los PD de la letra del acuerdo (deliberadamente imprecisa) les ha permitido sortear sus obligaciones de liberalización. La propia OCDE (2000) reconoce que, pese a cumplir formalmente con el compromiso de reducción del *apoyo interno* establecido en el acuerdo, los PD han aumentado, entre 1997 y 1999, las ayudas al sector agrario del 31 al 40% de los ingresos brutos de los agricultores.

• Nuevos temas. En este rubro no sólo cabe incluir los dos grandes nuevos acuerdos de la RU (Derechos de Propiedad Intelectual —DPI— y Comercio de Servicios) sino también los acuerdos en el marco del Consejo de Mercancías que de ser voluntarios en la etapa del GATT (llamados códigos de la Ronda Tokio) han pasado a ser obligatorios desde 1995 (5). Y, además, el acuerdo sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio. Con respecto a este conjunto de acuerdos, cabe hacer dos tipos de consideraciones. En primer lugar, la aceptación de algunos de ellos (en particular, el acuerdo sobre DPI y sobre inversiones ligadas al comercio) representa una considerable concesión por parte de los PED. En el caso del acuerdo sobre DPI, porque van a implicar una cuantiosa transferencia de fondos en concepto de pago por el uso de patentes, y en el de inversiones, porque ha quedado prohibida la condicionalidad de la inversión directa extranjera que imponían buena parte de los PED (6). En segundo lugar, por el carácter asimétrico de este conjunto de acuerdos. Los PD no realizan concesiones porque los acuerdos contienen las normas que estaban ya instauradas en sus países. Es decir, no tienen coste para ellos. Para los PED la aplicación de los acuerdos tiene un elevado coste (recursos humanos y financieros necesarios para legislar y hacer cumplir la nueva normativa). Todo ello supone una inversión considerable cuya rentabilidad es nula a medio plazo y dudosa a largo plazo (7).

• El Trato Especial y Diferenciado. Es cierto que en los acuerdos de la RU se mantiene el principio del TED, establecido desde 1979. Sin embargo, el carácter universal de los acuerdos de la OMC ha modificado significativamente el principio. La obligatoriedad de cumplir todos los acuerdos por parte de todos los países miembros ha limitado el TED: lo que antes fueron excepciones a la aplicación de los principios (en la regulación del comercio de mercancías) ahora son mayores plazos para el cumplimiento de los nuevos acuerdos y algunos umbrales superiores para el cumplimiento de ciertas normas y el beneficio de concesiones (8). Buena parte del TED se limita a incluir en los acuerdos una disposición adicional: los PD realizarán *los mayores esfuerzos* (*best endeavour*) para otorgar preferencias o ayudas a los PED.

El balance establecido en los párrafos precedentes arroja un saldo favorable a los PD: han logrado incluir nuevos temas bajo el paraguas de la OMC y sus concesiones han sido muy limitadas. Las causas de este desequilibrio son las siguientes:

1) Buena parte de los PED iniciaron la ronda en situación de crisis económica. El fracaso del modelo de sustitución de importaciones, la condicionalidad impuesta por el FMI en sus préstamos (que incluía la apertura comercial) y el éxito del modelo de promoción de las exportaciones aplicado en los países del sudeste asiático, influyeron en la aceptación de una visión más liberal del fenómeno económico (Oyarzun, 2000).

2) La capacidad negociadora de los PED es muy escasa. En primer lugar porque su peso en el comercio internacional es todavía pequeño y, en consecuencia, el alcance de sus concesiones es limitado para la exportación de los PD. En segundo lugar, los recursos humanos y económicos de que disponen para preparar y llevar a cabo la negociación son también escasos. De ello se deriva una gran dificultad para evaluar los efectos de los acuerdos que proponen los PD y para hacer propuestas concretas y modificarlas en función de la evolución de la negociación.

3) La estrategia general de los PD sobre un acuerdo global en la RU, consistente en aprobar un paquete único de acuerdos, aplicable a todos los miembros (*single undertaking*: o se acuerda todo o no se acuerda nada) introducía una presión adicional a todos los PED. El temor a quedar excluidos de la OMC forzó a muchos países a dar su aprobación al texto final.

4) La estrategia de la UE, centrada en una defensa numantina de la Política Agraria Común distorsionó notablemente el desarrollo de la ronda. Desde un principio, la posición maximalista de EE.UU. en relación a la liberalización del sector (arancelización de la protección, fuerte reducción de los aranceles y del apoyo interno, eliminación de las subvenciones a la exportación) puso a la defensiva a la UE, que también recelaba de otras

demandas de los EE.UU. (liberalización del sector audiovisual y aerospacial). Además, la posición americana contaba con el apoyo expreso de un conjunto de países (Grupo de Cairns), denominados *exportadores eficientes* (que no subvencionan la exportación). La actitud de la UE obstaculizó el avance de las negociaciones a lo largo de los ocho años que duró. Hubo que esperar hasta finales de 1993 para que, en el Acuerdo de Blair House —entre EE.UU. y la UE—, se establecieran las bases del que, pocas semanas después, sería el Acuerdo sobre Agricultura de la RU. Esta conducta, y los restantes temas debatidos entre EE.UU. y la UE, sesgó al alza el enfrentamiento entre los PD y a la baja el existente entre estos últimos y los PED. La expectativa de la cesión de la UE en materia agrícola (finalmente muy escasa, como hemos visto) y el tedio y coste de la larga negociación propiciaron la finalización de la misma.

3. Entre Marraquesh y Doha

La andadura de la OMC desde enero de 1995, fecha en que entraron en vigor todos los acuerdos de la RU, no ha sido fácil. Los PD han mantenido una posición muy firme en las cinco conferencias ministeriales celebradas desde entonces. Desde la primera (Singapur, 1996), la UE (con el apoyo, en la mayoría de los casos, de EE.UU.) insistió en la necesidad de que la OMC regulara un conjunto de temas que habían quedado excluidos de la negociación de la RU: cláusulas social y medioambiental, política de competencia, comercio e inversiones, facilitación del comercio, transparencia de las compras públicas. La discusión sobre la primera de las cuestiones mencionadas, la cláusula social, fue categóricamente rechazada por los PED, como lo había sido durante la RU (9). Respecto a la vinculación entre medioambiente y comercio, pese a su desconfianza, los PED admitieron la creación de un comité encargado de analizar el tema. Y, por lo que respecta a los cuatro temas restantes, admitieron la creación de cuatro grupos de trabajo con el mismo objetivo (10).

La segunda conferencia ministerial, celebrada en 1998, en Ginebra, sede de la OMC, tuvo un carácter transitorio y su principal resultado fue la decisión de preparar el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones, que debía iniciarse al término de la siguiente conferencia ministerial. En Ginebra, como en Singapur, la UE fue muy activa y la principal impulsora de la celebración de una nueva ronda.

La tercera conferencia ministerial, celebrada en Seattle (EE.UU.) en diciembre de 1999, se saldó con un conocido fracaso. Las causas del mismo (Oyarzun, 2000) merecen un comentario detenido porque ayudan a entender lo que ha sucedido cuatro años más tarde en Cancún.

En la introducción señalaba que si bien el conflicto de intereses entre países desarrollados, fundamentalmente entre la UE y EE.UU., tuvo un gran protagonismo en la RU, en las negociaciones posteriores el conflicto Norte-Sur pasó a centralizar los debates. Es cierto que desde 1995 se han sucedido, en la OMC, los contenciosos entre EE.UU. y la UE. El resultado de los sucesivos dictámenes emitidos por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) en los contenciosos bilaterales entre las dos grandes potencias económicas arroja, hasta ahora, un empate (11). Lo que viene a significar que la política comercial de ambas potencias emplea, con similar frecuencia, instrumentos que son contrarios a la legalidad internacional. Sin embargo, la continuidad de estos conflictos bilaterales no puede llevar a la ruptura por dos razones: la primera se desprende del equilibrio en la violación de la ley: ambos juegan sus bazas, hacen trampas, pero aceptan las decisiones del árbitro. La segunda es la importancia de su comercio recíproco: los intereses en juego son demasiado grandes para romper la baraja. En definitiva, nos encontramos ante dos gigantes económicos que utilizan a fondo su poder para defender sus intereses pero aceptan las reglas del juego porque a ambos les convienen. Como les conviene ponerse de acuerdo para adoptar posiciones conjuntas en el partido que tienen que jugar con los países que no tienen su poder, los PED. Y es lo que han venido haciendo siempre y lo que hacen ahora. Por eso, el conflicto más profundo se encuentra entre las posiciones del Norte y del Sur.

Los PED acudieron a Seattle con varias demandas. En el tiempo transcurrido desde la entrada en vigor de los acuerdos de la RU los efectos de algunos de estos últimos empezaban a inquietarles. En primer lugar, el cumplimiento de varios de ellos (DPI, valoración en aduana, inversiones ligadas al comercio) resultaba muy costoso e imposible de llevar a cabo en tan poco tiempo. En segundo lugar, los beneficios esperados de la integración en la OMC de los sectores agrícola y textil habían brillado por su ausencia. En tercer lugar, los PD estaban abusando de los acuerdos antidumping y de salvaguardias. En general, mostraban un claro descontento por la situación en que les había colocado el desenlace de la RU. Pese a ello, los PD, con EE.UU. y la UE a la cabeza, pusieron sobre la

mesa nuevamente el tema de la cláusula social. Proponían la creación de un grupo de trabajo que estudiara, juntamente con la OIT, las posibilidades de regular la cuestión en el marco de la OMC. Mientras los PED volvían a mostrar su tajante oposición a esta iniciativa, en las calles de Seattle 50.000 manifestantes expresaban su rechazo a la OMC, considerada (como los restantes organismos internacionales) un instrumento de las empresas multinacionales y del proceso de globalización, que rechazan. En ese ambiente, las negociaciones se tornaron más difíciles e incómodas. La UE presentó entonces, con Japón, Suiza, Corea y Hungría, un amplio documento con varias propuestas para que sirviera de base para la agenda de la nueva ronda. El documento contenía algunas concesiones y muchas promesas a los PED de considerar sus reivindicaciones. En los dos días siguientes, con un tumulto en las puertas del centro de conferencias, se aceleraron las negociaciones. Se habían logrado algunos avances cuando varios representantes de países de la UE, presentes en Seattle, forzaron al comisario europeo de Comercio (Pascal Lamy) a retirar el documento por considerar que las concesiones en materia agrícola eran excesivas. Entretanto, los PED criticaban con severidad el procedimiento empleado en la negociación. Consideraban que quedaban marginados de muchas sesiones y se les presentaban los documentos terminados, sin opción a modificarlos. El tiempo se echaba encima y el fracaso de la nueva ronda, estaba servido.

Entre la Conferencia de Seattle y la de Doha, celebrada dos años más tarde, las conversaciones prosiguieron en Ginebra. La OMC reconoció errores en la organización de las negociaciones y prometió efectuar reformas en el procedimiento para hacerlo más transparente y equilibrado. Por su parte, los PD parecieron darse cuenta de que su estrategia era excesivamente autoritaria y apresurada. El propósito de hacer de la OMC un sistema con crecientes competencias sobre aspectos cuya regulación iba a favorecerles necesitaba más tiempo y, sobre todo, debía lograrse ofreciendo algo a cambio. En este último sentido, echaron mano de la retórica, proponiendo que la nueva ronda se denominara *ronda del desarrollo*. Detrás de ese calificativo se encontraban algunas propuestas, entre ellas la de reconsiderar el Trato Especial y Diferenciado e incluirlo expresamente en todos los temas que serían objeto de negociación. Así las cosas, se produjo el atentado del 11-S, dos meses antes de la celebración de la IV Conferencia Ministerial en Doha (Qatar).

4. La Ronda del Desarrollo de Doha

En la Conferencia de Doha se produce el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones. En el éxito de esta conferencia influyeron, sin duda, los acontecimientos del 11-S y la nueva actitud mostrada por los PD hacia los intereses de los PED. Sin embargo, como veremos enseguida, el cambio de actitud ha sido más retórico que auténtico y la evolución posterior de la negociación así lo ha demostrado. Desde un principio, para favorecer la puesta en marcha de la nueva ronda, los PD retiraron de la mesa la cuestión de la cláusula social. Esta iniciativa y algunas concesiones contenidas en los dos primeros documentos aprobados en la conferencia propiciaron el consenso necesario para aprobar la Declaración Ministerial de Doha, que supone el inicio de una nueva ronda.

El primer documento de Doha es la *Declaración sobre el Acuerdo de DPI y Salud Pública*. La declaración contiene, fundamentalmente, una enmienda a los artículos 30 y 31 del acuerdo sobre DPI. De acuerdo con los citados artículos, los gobiernos de los países miembros, para autorizar la producción de ciertos medicamentos en el país deben, con anterioridad, llegar a un acuerdo comercial con los propietarios de las correspondientes patentes farmacéuticas. Salvo que se trate de un caso de *emergencia nacional*. La enmienda da libertad a los PED para determinar lo que consideran *emergencia nacional* y, en ese sentido, facilita la producción nacional (sin pago de la patente) de aquellos medicamentos que están ocasionando la catástrofe sanitaria en el país (12). La declaración, sin embargo, por un lado no garantiza que los países originarios de la empresas farmacéuticas no planteen demandas ante el OSD y, por otro, aplaza la solución del problema de aquellos países que carecen de recursos y capacidad para producir ellos mismos los medicamentos (se fija un plazo, finales de 2002, para buscar una solución).

El segundo documento es una *Decisión sobre cuestiones y preocupaciones relacionadas con la aplicación* (de los acuerdos de la RU). Como vimos más arriba, en Seattle los PED habían expresado su preocupación por la aplicación de varios Acuerdos. Y no había sido atendida. Cabía esperar una Decisión más contundente de lo que, en realidad, ha sido. La vacuidad de la decisión, reconocida por Panagariya (2002), se resume en la proliferación de las siguientes expresiones: los PD mostrarán *buena fe*, *tomarán nota*, realizarán *los mayores esfuerzos* para tener en cuenta las mencionadas *preocupaciones* de los PED. Además, se observa una ausencia casi absoluta de

compromisos concretos, normativos. Aunque la decisión hace referencia a catorce acuerdos de la RU, en la mayor parte de ellos remite a la Declaración Ministerial de Doha, es decir aplaza las concesiones, incluyéndolas entre los temas que serán objeto de negociación en la nueva ronda.

La Declaración Ministerial de Doha contiene dos tipos de mandatos (13). El primero, explícito, establece los siete ámbitos principales de la negociación (aplicación, agricultura, servicios, acceso al mercado para productos no agrícolas, comercio y medioambiente, normas de la OMC, DPI y solución de diferencias). Los seis primeros temas serán objeto de un acuerdo global (*single undertaking*) antes del 1 de enero de 2005 y el último debe acordarse antes de abril de 2003. El segundo mandato es menos categórico: establece la constitución de varios grupos de trabajo para estudiar, con vistas a lograr un acuerdo, numerosos temas, cuatro de los cuales integran la llamada *Agenda de Singapur* (política de competencia, comercio e inversiones, facilitación del comercio, transparencia de las compras públicas), que la UE insistió, nuevamente, en introducir en la ronda. Los restantes son: comercio electrónico, pequeñas economías, comercio, deuda y financiación, comercio y transferencia de tecnología y TED. Además, la declaración insta al estudio de modalidades para mejorar la Asistencia técnica y las infraestructuras de los PED y, especialmente, de los PMA.

Sin afán de pormenorizar en tan breve artículo el contenido de los dos mandatos de la Declaración de Doha, revisaremos algunas de sus principales características por la trascendencia que las mismas tendrán, más tarde, en Cancún. Respecto a los temas incluidos en el primer mandato: en aplicación, casi todo, como vimos, queda sujeto a la negociación hasta 2005. En agricultura, se insta a los países miembros a facilitar el acceso a los mercados, «reducir, con vistas a eliminar, todas las modalidades de subvenciones a la exportación» (14) y reducir significativamente el apoyo interno que distorsiona el comercio. El texto de la declaración en este apartado menciona el TED, señalando expresamente que las reglas deben ser acordadas para que sean *operativamente efectivas*. Pero el texto también indica que «los aspectos no comerciales de la agricultura, contenidos en las propuestas de los miembros, serán tomados en cuenta», lo cual abre la vía a la defensa de la PAC ideada por la UE en 1998 (15). En servicios, el mandato indica que deben proseguir las negociaciones (iniciadas en 1995 y que ya han arrojado resultados en algunos sectores). Los PED insisten, sin éxito alguno, en la negociación sobre la cuarta modalidad del comercio de servicios (la que implica desplazamiento de trabajadores). En acceso al mercado para productos no agrícolas, la declaración da satisfacción a la demanda reiterada de los PED para que se eliminen, o reduzcan, las *crestas arancelarias* y el *escalonamiento arancelario* (16) en los productos exportados por estos países. También se indica que los PED no deberán corresponder a la apertura de los mercados de los PD con aperturas equivalentes de los suyos (17). El tema comercio y medio ambiente se ha incluido por primera vez en una ronda de negociaciones, por la presión de la UE y contra la voluntad de los PED. Sin embargo el alcance del mandato en este tema es limitado: se deben estudiar las relaciones entre las normas de la OMC (18) y las de los acuerdos multilaterales sobre medio ambiente, así como el procedimiento para regular el intercambio de información entre estos últimos y la OMC. Finalmente, se debe negociar la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias aplicadas a los bienes y servicios medioambientales. En normas de la OMC, la Declaración ordena negociar sobre derechos antidumping, subvenciones y derechos compensatorios y acuerdos comerciales regionales. En DPI, el mandato de negociación se centra en las denominaciones de origen para el vino y las bebidas alcohólicas. No hay acuerdo entre los miembros sobre si también se deben negociar las denominaciones de origen de otros productos (EE.UU. y el Grupo de Cairns se oponen, la UE y otros PED están a favor).

Como señala Panagariya, el mandato sobre la Agenda de Singapur es ambiguo: la interpretación del mismo (19), como veremos más adelante, será uno los motivos del fracaso de Cancún. La posición de fuerza de la UE para introducir estos temas en la negociación prevaleció sobre el rechazo de importantes países en desarrollo. Aunque la oposición de los PED es de distinta intensidad para cada uno de los cuatro temas, en todos aparece el problema de la asimetría en las concesiones, el coste de la aplicación de los eventuales acuerdos y la posibilidad de ser represaliados por su incumplimiento. Son aspectos muy graves y los PED tienen mucha razón en esgrimirlos tras la experiencia sufrida con algunos acuerdos de la RU: llueve sobre mojado. Porque, como en los acuerdos de DPI, valoración en aduana y otros, no va existir reciprocidad en los acuerdos al aplicarse, básicamente, las normas que ya están en vigor en los PD. Por lo tanto, para estos últimos no tiene coste la aplicación de los acuerdos. El tercer aspecto

señalado es igualmente importante: el coste del incumplimiento (la no aplicación) se traduce en represalias comerciales. Junto a estas consideraciones, que bastarían por sí mismas para rechazar la negociación (salvo que las concesiones de los PD en otros temas fueran suficientes), hay otro argumento decisivo: el coste de oportunidad de la aplicación de la Agenda de Singapur puede ser muy alto. En efecto, dada la extrema escasez de recursos financieros y de capital humano, el desvío de los mismos para cumplir con las obligaciones de la Agenda de Singapur supondrá la reducción del gasto público en otras inversiones que son, seguramente, mucho más urgentes para el desarrollo de los PED.

Como señalábamos, el rechazo a la Agenda de Singapur es variable según los países y los temas y no responde a un desacuerdo con la conveniencia de que muchos aspectos contemplados en los mismos deban ser regulados por la OMC. Sin embargo, de los cuatro temas, dos resultan menos conflictivos y son básicamente los argumentos planteados en el párrafo anterior los que explican la oposición. La facilitación del comercio se refiere a la agilización de los trámites administrativos del comercio —aduaneros, portuarios, del transporte, etc. (20)—. En cuanto a compras del sector público, la declaración sólo ordena negociar para que los sistemas de licitación sean más transparentes: al descartar explícitamente de la negociación las preferencias que los gobiernos dan a las empresas nacionales, no plantea problemas de fondo a los PED. El contenido de los dos temas restantes es mucho más conflictivo. En inversiones ligadas al comercio ya ha habido un acuerdo de la RU que ha supuesto importantes concesiones de los PED. Ir más allá supone, por un lado, limitar la soberanía de los PED y, por otro, una ausencia de reciprocidad a medio plazo porque los PED son receptores de inversión y no inversores. En cuanto a política de competencia, aunque hay aspectos, como en el tema anterior, que sería conveniente regular (carteles internacionales) (21), los PED desconfían de los efectos que pueden derivarse de un compromiso en esta materia. Lo que parece claro respecto a los temas de Singapur es que hay avanzar con cautela, con mayores garantías para los PED y con un compromiso explícito de ayuda técnica y financiera para la aplicación de los acuerdos.

Los restantes grupos de trabajo que se han incluido en el segundo mandato de la declaración abordan temas que, por su contenido, deben ser favorables a los PED.

5. El fracaso de Cancún

Como ya ocurrió en Seattle, la preparación de la Conferencia de Cancún fue claramente insuficiente. La conferencia tenía especial relevancia porque debía evaluar el avance realizado en las negociaciones celebradas en 2002 y 2003 y adoptar las decisiones necesarias para finalizar la ronda en enero de 2005, según el calendario previsto. Sin embargo, la mayor parte de los acuerdos que debían haberse alcanzado antes de la Conferencia de Cancún, para favorecer a los PED, habían sido reiteradamente aplazados, multiplicando la desconfianza de estos últimos sobre las intenciones de los países industriales. En agosto, unas semanas antes del inicio de la V Conferencia, la situación no invitaba al optimismo. Los PED señalaron que los acuerdos sobre aplicación (que debían haberse adoptado a finales de 2002), y sobre TED y solución de diferencias (a adoptar en marzo de 2003), no se habían alcanzado. Y en agricultura, las concesiones de los PD eran modestas.

Estas cuatro cuestiones centraban el interés de los PED y eran, en esencia, las que habían dado sentido a la denominación *ronda del desarrollo*. Sin embargo, llegaban con las manos vacías a Cancún. La redacción del primer borrador para el texto de la Declaración de Cancún encontró enormes dificultades. En la negociación sobre agricultura, se habían constituido dos grupos representativos de los intereses de los PD y PED, respectivamente. Por un lado, la UE y EE.UU. habían pactado una propuesta conjunta; por otro, había nacido en el seno de los PED un nuevo grupo, conocido como G-22 (22), que incluía a los países en desarrollo más importantes (África del Sur, Argentina, Brasil, China y la India) y otros diecisiete países, en su mayoría de América Latina, que presentó una propuesta alternativa. En TED, los PED presentaron una propuesta con 88 disposiciones que debían acordarse para dar contenido concreto y legal al trato especial y diferenciado prometido en Doha. En aplicación, los PED presentaron una enumeración de los aspectos que debían ser revisados. Dada la frustración de los PED en los temas precedentes, su posición frente a la Agenda de Singapur se había radicalizado. Finalmente, el 24 de agosto, el presidente del Consejo General presentó el primer borrador, incluyendo propuestas que mezclaban las presentadas por PD y PED en la mayoría de los temas. Con este borrador se inició la Conferencia en Cancún el 10 de septiembre. Durante los

tres primeros días de la conferencia las negociaciones fueron muy intensas pero los avances fueron mínimos. Los PD insistieron en la necesidad de incluir la Agenda de Singapur en la declaración final; los PED exigieron contrapartidas significativas para aceptarlo. Consideraron que el borrador de declaración no satisfacía mínimamente sus demandas en TED, agricultura y aplicación.

Finalmente, el 13 de septiembre, cuarto día de la conferencia, el presidente presentó un segundo borrador que fue considerado claramente insuficiente por la mayoría de los PED. En agricultura, el G-22 y otras alianzas amplias de PED consideraron inaceptable el borrador. Estos mismos grupos, a los que se unieron el conjunto de los PMA, los países ACP y la Unión Africana se negaron a incluir la Agenda de Singapur en la Declaración final. La suerte de la conferencia estaba echada.

El fracaso de la Conferencia de Cancún arroja un jarro de agua fría sobre las expectativas que tenían los PED sobre la Ronda de Doha. Sin embargo, a mi juicio, es improbable que la Ronda fracase por lo sucedido en Cancún (aunque, lógicamente, será muy difícil que finalice en 2004). Algo parecido sucedió en Seattle y dos años más tarde se iniciaba la ronda. La Ronda Uruguay, iniciada en 1986, debía finalizar en 1990 y lo hizo en 1994. Es decir, los fracasos de las conferencias ministeriales de la OMC han sido recurrentes en los últimos veinte años. Dos son las causas más inmediatas del fracaso de Cancún:

- Los PD han hecho posible el inicio de la ronda incluyendo un conjunto de promesas a los PED que, a la hora de la verdad, no han querido cumplir. Por su parte, los PED han fortalecido sus alianzas y han actuado como grupo en muchas de las negociaciones, lo cual representa una novedad en la historia de la OMC (23). En consecuencia, han considerado que frenar las negociaciones les puede permitir lograr más concesiones.
- La proximidad de las elecciones en EE.UU. es señalada por muchos analistas como la causa de la posición inflexible de la Administración americana en el tema agrícola (24). En la UE se vive un período de transición: ampliación, enfrentamiento entre la Comisión y el Consejo, incumplimiento del Pacto de Estabilidad, resurgir de los intereses nacionales por encima de los europeos. En esas condiciones, la UE vuelve a adoptar una posición de defensa numantina de sus intereses (de los de sus países miembros).

6. Conclusiones

El porvenir de la Ronda de Doha es incierto. Aunque, como indicábamos antes, la historia del GATT y, después, de la OMC está salpicada de enfrentamientos que posteriormente han sido reconducidos hacia acuerdos más o menos satisfactorios, nada garantiza que la historia se siga repitiendo. Como en todo conflicto de intereses, para que haya acuerdo final es preciso que las partes estén dispuestas a ello. En la situación actual del mundo, cada vez más interdependiente, el interés general se encuentra en el fortalecimiento de los sistemas de cooperación y, en este caso, de la OMC. El camino hacia un sistema de gobierno económico mundial pasa por mejorar lo que ya existe.

A corto plazo es muy improbable un avance significativo de las negociaciones. A finales de noviembre, la UE ha presentado una propuesta para desbloquear la negociación (*Le Monde*, 28/11/03). Tras señalar que el fracaso de la ronda conduciría a la ley de la selva en el proceso de globalización, acepta retirar parte o toda la Agenda de Singapur; sin embargo, propone que se abra la posibilidad de que puedan seguir negociando estos temas aquellos países miembros que estén interesados. Es decir, se trataría de volver al *sistema plurilateral* que existía en el GATT (25). Aparte de esta *concesión*, la UE no ofrece nada nuevo en los restantes temas. Se trata de un paso adelante (al eliminar uno de los obstáculos importantes), aunque parece del todo insuficiente para satisfacer a los PED. Se abre, por lo tanto, un compás de espera.

A medio plazo, las perspectivas no son claras. En el pasado, los PD han sabido desbloquear las situaciones de crisis realizando concesiones de cierto calado. Recordemos que en los sesenta y setenta del siglo pasado aceptaron el TED y los acuerdos de ordenación de mercado para productos primarios, que eran las demandas más repetidas de los PED. En la Ronda de Doha han puesto sobre la mesa un conjunto de promesas que, después, no han cumplido. Es claro que ciertos temas (la Agenda de Singapur) parecen requerir una mayor maduración antes de llegar a un acuerdo. Los PED están tan interesados como los PD en alcanzarlo, siempre y cuando suponga para ellos una mejora sobre el sistema actual. En ese sentido, la pelota está en el tejado de los PD. Y los PD pueden encontrarse en una situación semejante al dilema del prisionero: aunque una mayor cooperación resultaría más rentable para todos (ellos y los PED), parecen creer que cualquiera que sea la posición que finalmente adopten los PED, ellos saldrán ganando si no ceden.□

NOTAS

(1) En la actualidad existen 49 PMA en el mundo pero sólo 29 de ellos son miembros de la OMC (31, después de Cancún). Son considerados PMA los países que cumplen tres criterios: a) un PIB per cápita inferior a 850 $; b) extrema debilidad de recursos humanos; c) bajo nivel de diversificación económica.

(2) Se entiende por concesión la reducción de un obstáculo existente a la importación. Por ejemplo, la reducción de aranceles o el aumento de las preferencias para los PED.

(3) El Acuerdo Multifibras, firmado por primera vez en 1973 y renovado quinquenalmente, establecía un sistema de autolimitación de las exportaciones de más de veinte países en desarrollo con destino a los países de la OCDE. Las cuotas aumentaban gradual pero moderadamente en cada revisión del acuerdo.

(4) Los PED han señalado reiteradamente que, hasta el presente se han eliminado las cuotas en: a) productos que ya estaban, de facto, liberalizados; b) productos irrelevantes para la exportación de los PED.

(5) Acuerdos de Valoración en Aduanas, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Prácticas Antidumping, Normas de Origen, Licencias de Importación, Salvaguardias.

(6) Particularmente, las normas de: a) contenido nacional (obligación de que un porcentaje determinado de los inputs sea adquirido en el país de implantación; b) equilibrio en los intercambios (obligación de exportar por un valor igual o superior al valor de lo que importan).

(7) Finger y Shuler han estimado que la aplicación de los Acuerdos sobre DPI, Valoración en Aduanas y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias costará a cada PED 150 millones de $ (un importe superior al ingreso presupuestario de muchos países en desarrollo). Señalan, además, que las normas contenidas en el conjunto de estos acuerdos, al ser las vigentes en los PD no tienen en cuenta los problemas específicos de desarrollo de los PED ni la capacidad de estos últimos para aplicarlas.

(8) Los PMA no deben cumplir algunos acuerdos y obtienen, por parte de los PD, concesiones superiores a los PED en otros. Un ejemplo es la llamada Cláusula de Minimis: establece un umbral (en el porcentaje de la importación total de un PD que representa la procedente de un PMA) a partir del cual se aplican ciertos acuerdos (salvaguardas, antidumping).

(9) Se entiende por cláusula social la inclusión, en la normativa de la OMC, de un acuerdo que obligue a los países miembros a proporcionar un mínimo de protección social y de derechos laborales a los trabajadores de sus empresas exportadoras. Los PED se han negado siempre a aceptar el debate sobre esta cuestión al considerar que se trata de una nueva medida proteccionista que, además, elimina la ventaja comparativa de sus economías (Oyarzun, 1997).

(10) En la OMC, los comités tienen el carácter de órganos permanentes mientras que los grupos de trabajo son órganos provisionales que se disuelven tras acordarlo los países miembros.

(11) Los principales contenciosos entre EE.UU. y la UE, desde 1995, han sido los siguientes (entre paréntesis, la potencia a la que ha dado la razón el OSD): plátanos (EE.UU.), carne hormonada (EE.UU.), Sociedades de venta en el extranjero (UE), Acta libertad (UE), Sección 301 del Trade Act (EE.UU.), Acero (UE).

(12) La declaración es una respuesta, parcial, al drama que sufren muchos países, sobre todo africanos, con las epidemias del sida, tuberculosis y malaria.

(13) En el análisis de la declaración seguimos, principalmente, a Panagariya (2002).

(14) La UE puso objeciones a la expresión con vistas a eliminar pero, finalmente, accedió a su inclusión en el texto.

(15) El comisario europeo de Agricultura, Franz Fischler, ha interpretado esta frase como una aceptación de la posición europea. La UE sostiene que la agricultura es un sector con características muy particulares pues su aportación es multifuncional; es decir, la agricultura ejerce funciones extraeconómicas (medioambientales, de ordenación del territorio, culturales, etc.). Por otra parte, la UE defiende el Principio de precaución para los alimentos; esto es, aunque no se pueda demostrar el daño que puede causar determinado alimento, se debe poder prohibir su consumo cuando exista la posibilidad de que los daños se puedan manifestar a más largo plazo.

(16) Cresta arancelaria se refiere a los aranceles superiores al 15%. El escalonamiento arancelario consiste en ir aumentado el tipo arancelario según aumenta el valor añadido de un mismo producto; v. gr., en el café: café bruto (arancel 0%); café tostado (arancel 5%); café tostado y molido (arancel 10%); café tostado, molido y empaquetado (arancel 15%).

(17) Se trata de una de las ventajas tradicionales del TED: la no estricta aplicación del Principio de Reciprocidad de la OMC, el cual establece que toda concesión por parte de un país miembro debe ser correspondida por una concesión sustancialmente equivalente por parte de los países beneficiarios de la misma.

(18) Algunos PED, apoyados por EE.UU., han fracasado en el intento de incluir en la negociación la reducción de las subvenciones a la industria pesquera. La UE y Japón se opusieron tajantemente.

(19) El texto de la declaración dice lo siguiente: «los países miembros acuerdan que las negociaciones se iniciarán después de las sesiones del V Conferencia Ministerial sobre la base de una decisión que debe ser tomada en dicha conferencia, por consenso, relativa a las modalidades de las negociaciones». Los PD interpretan la frase en el sentido de que sólo quedan por decidir las modalidades de la negociación mientras que los PED consideran que el requisito de aprobación por consenso de las modalidades de negociación, les otorga un derecho de veto sobre esa negociación. Por ello, no queda claro si la negociación sobre la Agenda de Singapur debe formar parte del acuerdo global de la ronda.

(20) También hay que considerar que, como ha ocurrido —y sigue ocurriendo— en los PD, los trámites administrativos se utilizan como un instrumento proteccionista.

(21) Se piensa habitualmente que los PD tratan, con un acuerdo sobre este tema, de limitar el margen de maniobra de la OPEP. Sin embargo, hay otros carteles que actúan en los PED obteniendo beneficios extraordinarios.

(22) El G-22 es, de alguna manera, un heredero del Grupo de Cairns. Aunque en este último también participaban algunos PD (v. gr., Australia y Canadá).

(23) La incorporación de China a la OMC, en 2001, y el cambio de gobierno en Brasil y Argentina, han dado mayor solidez a las posiciones mantenidas por los PED.

(24) El International Herald Tribune (16/9/2003) indica que los Estados más agrícolas de EE.UU. han votado mayoritariamente a Bush en la últimas elecciones presidenciales. En 2002, la Administración aumentó las subvenciones a los agricultores en 40.000 millones de $. En conjunto, las ayudas directas al sector agrario de EE.UU., la UE y Japón suman 300.000 millones de $ al año.

(25) En el GATT existían los llamados acuerdos plurilaterales que eran optativos. En la Ronda Tokio (1973-1979) se aprobaron nueve acuerdos de este tipo, llamados Códigos de la Ronda Tokio. En la Ronda Uruguay todos los acuerdos plurilaterales pasaron a ser multilaterales (obligatorios para todos).

BIBLIOGRAFÍA

Feinberg, R. E. (2003): «The Political Economy of United States' Free Trade Agreements», **The World Economy**, julio, vol. 26, núm. 7.

Finger, J. M. y Nogués, J. J. (2002): «The Unbalanced Uruguay Round Outcome: The New Areas in Future WTO Negotiations», **The World Economy**, marzo, vol. 25, núm. 3.

Finger, J. M. y Shuler, P. (2000): «Implementation of Uruguay Commitments: The Development Challenge», **The World Economy**, mayo, vol.24, núm. 4.

OMC (2003): **La Quinta Conferencia Ministerial de la OMC**, Noticias; www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min03_s, octubre.

OECD (2000): **Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation 2000**. OECD, París, 2000.

Oyarzun, J. (1997): «El dumping social: estado de la cuestión», **Boletín de Información Comercial Española**, septiembre, núm. 2553.

Oyarzun, J. (2000): «La Ronda del Milenio: causas de un fracaso», **Economistas**, marzo, núm. 84, Madrid.

Oyarzun, J. (2001): «Los países menos adelantados ante la Ronda del Milenio de la OMC», **Revista de Economía Mundial**, núm. 4.

Panagariya, Arvind (2002): «Developing Countries at Doha: A Political Economy Analysis», **The World Economy**, septiembre, vol. 25, núm. 9.

UNCTAD (2003a): **Review of Developments and Issues in the Post-Doha Work Programme of Particular Concern to Developing Countries: the Outcome of the Fifth WTO Ministerial Conference**, Note by the UNCTAD secretariat; Trade and Development Board. UNCTAD, Ginebra, septiembre.

UNCTAD (2003b): **Review of Developments and Issues in the Post-Doha Work Programme of Particular Concern to Developing Countries: the Outcome of the Fifth WTO Ministerial Conference**, Chairperson's summary; Trade and Development Board. UNCTAD, Ginebra, octubre.

RESUMEN

En la Ronda Uruguay (1986-1994) el enfrentamiento entre los países desarrollados fue intenso y determinó, en buena medida, el desenlace de la ronda. Sin embargo, hubo algo de ficción en aquella negociación. Los acontecimientos posteriores han puesto de manifiesto la disconformidad de los países en desarrollo con el resultado final de la Ronda Uruguay. Por ello, el artículo centra el análisis en los principales conflictos que, en la OMC, oponen el Norte y el Sur y han determinado el fracaso de la Conferencia de Cancún.

Palabras clave: Agricultura, Acuerdos, Aplicación, Conferencias ministeriales (Cancún, Doha, Seattle, Singapur), OMC, Países en desarrollo, Países desarrollados, Trato especial y diferenciado.

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA *en* INTERNET

www.revistasICE.com

La emigración: una realidad emergente en las relaciones económicas internacionales

José Antonio Alonso
Catedrático de Economía Aplicada, UCM.
Instituto Complutense de Estudios Internacionales

1. Introducción

Un nuevo fantasma recorre Europa: la imagen de una inminente oleada inmigratoria amedrenta a gobiernos, clase política y sociedad civil en buena parte de las acomodadas economías del viejo continente. Frente al miedo a la inestabilidad internacional asociada al libre movimiento de capitales con que se cerró la pasada década, la que ahora vivimos parece marcada por la preocupación que suscita la intensidad que adquiere el movimiento de las personas por encima de las fronteras nacionales. Las cifras agregadas no parecen soportar semejante alarma: de acuerdo con datos de Naciones Unidas, en el año 2000 existían un total de 174 millones de personas a las que se les atribuía la condición de emigrantes, lo que supone una cuota cercana al 3% de la población mundial. No resulta una cifra excesiva para un mundo que se proclama crecientemente abierto e integrado, especialmente si se pone en relación con el peso que el comercio o los movimientos internacionales de capital tienen en la vida económica de cualquier país desarrollado.

De hecho, toda reflexión sobre el fenómeno migratorio está obligada a constatar la notable asimetría reguladora con que se trata este ámbito del mercado internacional. Frente a la libertad creciente con que operan los capitales por encima de las fronteras nacionales, las normas relativas a los flujos migratorios adquieren en los países desarrollados un tono crecientemente restrictivo. Los mismos que proclaman las bondades de la apertura internacional y de la desregulación en el caso de los bienes, servicios o capitales argumentan, sin asomo alguno de inquietud, la necesidad de aplicar severas normas restrictivas para controlar la inmigración. Pero, es difícil que semejante respuesta atenúe un fenómeno como el de la emigración, que es consecuencia de la acelerada integración de un mundo notablemente desigual.

Se trata, en todo caso, de un fenómeno complejo, que reclama de los gobiernos y de las sociedades una respuesta igualmente compleja y matizada. Una respuesta que debe partir del convencimiento de que la emigración constituye un fenómeno con el que es necesario convivir en un mundo que se hace crecientemente global. Nada nos dice que las presiones migratorias vayan a remitir en el más inmediato futuro, por lo que conviene restar dramatismo al fenómeno, integrándolo dentro del sistema de relaciones internacionales vigente. El reto es conseguir una

gestión de los flujos que potencie sus efectos positivos para todos los implicados y atenúe lo que puedan comportar sus riesgos.

Como primer paso hacia esa normalización en el tratamiento de la emigración conviene reparar en lo que la experiencia histórica nos enseña. Pues, a poca perspectiva histórica que se adopte, ni la actual situación resulta insólita, ni los países hoy implicados como receptores carecen de experiencia desde el otro lado de la relación.

2. Una mirada histórica

En efecto, la revisión histórica confirma que, entre mediados del siglo XIX y comienzos del XX, en lo que para algunos constituye la *primera etapa globalizadora* de la economía internacional, se produjo una oleada emigratoria desde Europa hacia América, que supera la que hoy se contempla. Los historiadores aluden a cerca de 60 millones de europeos que, entre 1860 y 1910, se encaminaron hacia países de reciente poblamiento, con abundantes recursos naturales y baja población: es lo que se denominó la *edad de la migración en masa*. Una parte importante de esta corriente se dirigió hacia Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil, Venezuela, Cuba o Australia, procedentes, preferentemente, de Irlanda, los países escandinavos y la Europa mediterránea.

Es difícil encontrar estadísticas que ilustren, de forma inequívoca y completa, la dimensión de esta corriente humana, pero sí resulta posible aproximar su evolución a partir del análisis del registro de entradas de inmigrantes en Estados Unidos, uno de los principales receptores netos de población inmigrante. Pues bien, entre 1820 y 1910 accedieron a Estados Unidos un total de 28 millones de personas, la mayor parte de ellos (90%) procedentes de Europa. Especialmente acusada fue la afluencia de inmigrantes en las décadas que rodean el cambio de siglo: en concreto, entre 1880 y 1920, se registraron como inmigrantes en Estados Unidos algo más de 23 millones de personas, aportando cerca del 40% del incremento de la población del país en el período. Como consecuencia, a finales de 1910, el *stock* de población inmigrante suponía el 14,6% de la población de Estados Unidos. Este impulso inmigratorio, aunque algo atenuado, se mantuvo hasta la crisis del 29, para descender de forma abrupta en las dos décadas que median entre 1930 y 1950.

Las corrientes migratorias hacia Estados Unidos se restauraron gradualmente en la segunda mitad del siglo XX, incrementando su volumen a medida que se avanzaba en el proceso de integración internacional del período. Así, si en la década 1951-1960 se registró un modesto volumen de inmigrantes de algo más de un millón de personas, en la década de los noventa llega a superar los ocho millones: una cifra muy próxima a la registrada en la primera década de ese mismo siglo. Es importante señalar, en todo caso, que en este período más cercano cambia el origen de la corriente humana: si en la etapa globalizadora previa la inmensa mayoría de los inmigrantes en Estados Unidos eran europeos, en la segunda etapa, la que media entre 1950 y 2000, sólo el 20% tenía ese origen, procediendo de América el contingente dominante, en torno al 48%, de Asia un 28% y de África algo más del 2%.

A Estados Unidos vinieron a sumarse una buena parte de los países europeos como puntos de destino de las corrientes migratorias en la *segunda etapa globalizadora*, tras 1950. Unos flujos que se nutrieron, primero, de la periferia europea (Irlanda, España, Portugal, Italia, Grecia y Turquía) y, más actualmente, de Europa del Este y de los países en desarrollo del Norte de África, Oriente Medio y África Subsahariana. Y, junto a Estados Unidos y Europa, los países petroleros del golfo pérsico se convirtieron en el último tercio del siglo XX en puntos de destino preferente de la emigración de los países del entorno.

Como consecuencia de todo este proceso, la condición de emigrantes afecta hoy a cerca del 3% de la población mundial. Del total de emigrantes registrados a comienzos del presente siglo, un 60% reside en los países desarrollados (principalmente Europa y Norteamérica) y un 40% en los países en desarrollo (principalmente Asia). La distribución de las comunidades de migrantes en relación con la población de las diversas regiones es muy desigual (cuadro 1). Las áreas con mayor intensidad inmigratoria son las dos regiones desarrolladas de más reciente poblamiento, Norteamérica y Oceanía, encontrándose entre las de menor cuota las regiones pobres del planeta, África, Asia y América Latina. Europa ocupa un puesto intermedio en esta relación.

Por países, la relación de principales receptores la encabeza Estados Unidos, seguido, a notable distancia, de Rusia. Detrás figura un conjunto de países de muy diverso nivel de desarrollo y región geográfica: Alemania, Ucrania, Francia, India Canadá, Arabia Saudita, Australia, Pakistán o el Reino Unido están entre los principales receptores. La lista se vería notablemente modificada si el *stock* de inmigrantes se pusiera en relación con la población del país receptor: en este caso la rela-

CUADRO 1

POBLACIÓN E INMIGRANTES POR REGIONES. AÑO 2000

Regiones	Población (millones)	*Stock* de migrantes (millones)	Porcentaje sobre población
Asia	3.672,3	49,7	1,4
África	793,6	16,2	2,1
Europa	727,3	56,1	7,7
Latinoamérica	518,8	5,9	1,1
Norteamérica	313,1	40,8	13,0
Oceanía	30,5	5,8	19,1
Total	6.056,7	174,7	2,9

Fuente: United Nations, 2002.

ción la encabezan algunos países de Oriente Medio, como los Emiratos Árabes, Kuwait, Jordania, Israel u Omán. Sólo Australia, Nueva Zelanda, Suiza y Canadá figuran entre los países desarrollados que encabezan esta relación.

Así pues, el análisis histórico confirma que la emigración no es un fenómeno exclusivo del período actual, ni en su tipología ni en su intensidad. En etapas anteriores de la economía mundial se vivieron procesos migratorios de igual o mayor intensidad a los que ahora se están registrando. Incluso, entonces, los grados de libertad con los que las personas se desplazaban por encima de las fronteras nacionales eran muy superiores a las que rigen en la actualidad. Acaso sea ese factor, la mayor liberalidad reguladora de los países receptores, algunos con políticas francamente favorables a las políticas activas de poblamiento, uno de los factores que más claramente distingue las dos etapas migratorias consideradas. Junto a ello, ha cambiado también la composición y origen de la corriente migratoria: en el pasado se trataba de una población cultural y étnicamente semejante a la dominante en el país de acogida y procedente de países de similar (o, incluso, superior) nivel de desarrollo; en la actualidad, las corrientes migratorias tienen una más clara dirección Sur-Norte, entre países de disímil nivel de desarrollo y, en ocasiones, incorporando un factor de diversidad étnica o cultural que hace más complejo el proceso de integración en la sociedad receptora. Al tiempo, se constata que es en las dos etapas de mayor interdependencia económica cuando mayor intensidad adquieren los fenómenos migratorios: un hecho que apunta a la relación existente entre el grado de apertura a las transacciones económicas internacionales y la intensidad de las corrientes migratorias. Conviene señalar, por último, que la emigración jugó en el pasado un importante papel nivelador en las relaciones entre países: de acuerdo con los estudios históricos, a los flujos migratorios se debe el 60% de la convergencia en los niveles retributivos de Europa y Estados Unidos, en la segunda mitad del siglo xx.

3. La emigración y la eficiencia económica

El tono restrictivo de las políticas migratorias en los países desarrollados plantea un problema de orden teórico, relacionado con las ventajas que la teoría económica atribuye a un régimen de libre movimiento de factores. Que se justifiquen las ventajas de eficiencia atribuidas a los regímenes abiertos al comercio y al libre movimiento de los capitales y se omita semejante argumento al hablar del movimiento de las personas no es sino una prueba de lo que Bhagwati denominó como *falta de consistencia* entre las formas de juzgar ambos fenómenos. Los estilizados argumentos manejados para respaldar las bondades del libre movimiento de capitales podrían ser igualmente utilizados para justificar la conveniencia de un régimen de mayor libertad para el movimiento de las personas. En definitiva, se supone que la población fluirá desde los países con abundante dotación relativa de mano de obra (y baja productividad) hacia aquellos en donde ese factor es relativamente escaso (y tiene mayor productividad), a la búsqueda de una mayor retribución; y de semejante movimiento se derivará un incremento de la eficiencia agregada del sistema económico internacional. Sin duda, el hecho de que los países se nieguen de una forma tan tenaz a aplicar una política que supuestamente les beneficia, manteniendo políticas migratorias restrictivas, hace sospechar acerca de un planteamiento tan estilizado como el insinuado en los párrafos anteriores.

En todo caso, resulta una operación intelectualmente interesante preguntarse por la dimensión de los beneficios que se derivarían de la supresión de toda restricción al movimiento de personas. En 1984, dos investigadores, Hamilton y Whalley (1984), acometieron esa tarea a partir de la construcción de un modelo sencillo de equilibrio general. Los autores eran conscientes de las simplificaciones en las que debían incurrir y no desconocían las dificultades que en el mundo real tendría una política de libertad plena para el movimiento de personas, pero trataban de estimar los beneficios potenciales de tal supuesto. Sus resultados fueron verdaderamente sorprendentes: tras

considerar diversos escenarios, evaluaron los beneficios en un monto que se situaba entre los 4,7 y los 16 billones de dólares, cuando el PIB del mundo se estimaba en 7,82 billones de dólares. Es decir, las ganancias se movían entre el 60 y el 204% del PIB mundial.

Más recientemente, otros dos investigadores, Moses y Letnes (2002), replicaron el ejercicio de Hamilton y Whalley (1984), tratando de corregir alguna de sus limitaciones y prolongando su estimación hasta 1998. Como resultado de algunos cambios en los supuestos y en el valor otorgado a los parámetros, los beneficios que atribuyen a la liberalización son más limitados, pero igualmente notables: las ganancias serían de 7,19 billones de dólares, en 1977, una magnitud sólo ligeramente inferior al PIB; y de 34 billones de dólares en 1998, el 96% del PIB mundial correspondiente a ese año. Estas cifras se podrían corregir a la baja en el caso de aplicar criterios más exigentes en el ajuste de las productividades, llegando en el menor de los casos a suponer el 12% del PIB. Se trata de magnitudes de dimensión suficiente como para llamar a la reflexión. Es importante, además, señalar que una parte importante de las ganancias de eficiencia se alcanzarían en los primeros tramos de la liberalización, lo que sugiere que pequeñas correcciones en el tono restrictivo de las normativas hoy vigentes (sin necesidad de llegar a la plena libertad) podrían dar lugar a importantes ganancias de eficiencia agregada. Un poderoso argumento en respaldo de posiciones más flexibles en el ámbito de la regulación de los movimientos de personas.

4. Las remesas: una fuente relevante de financiación de los países en desarrollo

La emigración no sólo comporta un movimiento internacional de personas, sino también de recursos financieros. Entre los beneficios que para el país emisor se derivan de las corrientes migratorias se encuentran los ahorros transferidos por los emigrantes a sus familias, en forma de remesas de emigrantes. Pues bien, de acuerdo con las estadísticas oficiales, en el año 2001, las remesas de emigrantes dirigidas hacia los países en desarrollo alcanzaron los 72.000 millones de dólares, constituyéndose en la segunda fuente más relevante de financiación internacional de los países en desarrollo, sólo por detrás de la inversión extranjera directa. Se trata de una fuente de financiación notable, especialmente si se pone en relación con otras magnitudes económicas: suponen el 1,3% del PIB de las economías en desarrollo, casi el 4% de su gasto en importaciones, cerca del 6% del esfuerzo inversor doméstico, en torno al 42% de la inversión extranjera y algo más del 260% de los flujos oficiales provenientes del exterior (cuadro 2).

La relevancia de las remesas se acentúa cuando se compara con otras fuentes posibles de financiación internacional. Así, por ejemplo, si se considera el total acumulado entre el año 1991 y el año 2000, las remesas supusieron en torno al 17% del total de los flujos financieros de largo plazo obtenidos por los países en desarrollo: una cuota que es superior a la correspondiente a la ayuda al desarrollo (14%) y a otras fuentes oficiales de financiación (2%). Por delante de las remesas en cuantía se encuentran, sin embargo, la inversión extranjera (38%) y otros flujos privados de capital (29%). No obstante, es necesario tener en cuenta: *a*) que estos últimos componentes —inversión y flujos privados— son notablemente más inestables en su comportamiento a lo largo del tiempo; y *b*) que su orientación es notablemente más concentrada, siendo muy pocos los principales países receptores (Ratha, 2003).

Por regiones del mundo en desarrollo, la principal región receptora fue Asia, con un 35% del total promedio de los recursos de 1999-2002

CUADRO 2

REMESAS RECIBIDAS EN FUNCIÓN DE DIVERSAS VARIABLES ECONÓMICAS. AÑO 2001

	Países en desarrollo	Países de renta baja	Países de renta media-baja	Países de renta media-alta
Remesas (miles de millones de dolares)	72,3	19,2	35,9	17,3
Porcentaje sobre el PIB	1,3	1,9	1,4	0,8
Porcentaje sobre importaciones	3,9	6,2	5,1	2,7
Porcentaje sobre inversión doméstica	5,7	9,6	5,0	4,9
Porcentaje sobre inversión extranjera	42,4	213,5	43,7	21,7
Porcentaje sobre flujos oficiales	260,1	120,6	361,7	867,9

Fuente: Ratha (2003).

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS REMESAS

	1999	2000	2001	2002	Media 1999/2002
Total (miles de millones de dolares)	67	66	72	80	71
Distribución (porcentaje):					
Asia Oriental	16,4	15,1	13,8	13,7	14,7
Europa y Asia Central	11,9	13,6	12,5	12,5	12,6
Latinoamérica	25,3	28,7	31,9	31,2	29,2
Oriente Medio y Norte de África	17,9	16,6	19,4	17,5	17,8
Asia Meridional	22,3	19,6	19,4	20,0	20,3
África Subsahariana	5,9	4,5	4,1	5,0	4,8

Fuente: Ratha (2003).

(correspondiéndole cerca del 15% a Asia oriental y el 20% a Asia Meridional); seguida muy de cerca por Latinoamérica, con un 29% del total (cuadro 3). En un nivel intermedio se encuentran Oriente Medio y Norte de África, con un 17%, y Europa y Asia Central, con una cuota del 12%. La relación la cierra África Subsahariana que tiene un peso menor (no llega al 5%) en el flujo internacional de remesas.

Por último, el peso relativo que las remesas tienen en el PIB de las economías receptoras, otorga a este flujo una cierta capacidad distributiva del ingreso a escala internacional, ya que si bien son los países de renta media los principales receptores de remesas en términos absolutos, es en los países más pobres donde mayor importancia relativa adquieren estos recursos. Por ejemplo, del total de los recursos movilizados por las remesas en el año 2001, el 50% se dirige a los países de ingreso medio-bajo, una cuota que está por encima de la correspondiente a los países de ingreso bajo (el 26%) y a los de ingreso medio alto (el 24%). Ahora bien, cuando las remesas se expresan en términos relativos al PIB de los países receptores, se observa que la cuota crece a medida que se consideran niveles inferiores de ingreso. Así, en los países de bajo ingreso las remesas de emigrantes suponen el 1,9% del PIB, la cuota desciende al 1,4% en el caso de los de ingreso medio-bajo, y se sitúa en el 0,4% en los de ingreso medio-alto (de nuevo, cuadro 2). Es relevante señalar que de las distintas fuentes de financiación internacional, sólo la ayuda al desarrollo tiene un sesgo distributivo semejante a las remesas, ya que tanto la inversión como otros flujos privados de capital presentan cuotas mayores en los países de mayor ingreso.

En suma, todo indica que las remesas constituye una fuente de financiación relevante para los países en desarrollo: más dinámica que la ayuda internacional, mejor distribuida que la inversión y más estable que los flujos privados de capital. Pero, además de ser una fuente de financiación de las familias y de los países emisores, constituye un ámbito de negocio para los agentes económicos, tanto en el Norte como en el Sur. Así lo ha entendido la banca y otros intermediarios financieros norteamericanos, que han desarrollado una línea de actividad relacionada con las transacciones a que dan lugar las remesas y con los servicios (paquetería, teléfonos, Internet, comercio nostálgico...) vinculados a la presencia de comunidades de inmigrantes en el país. Incluso, en algunos Estados, relajando la documentación necesaria para autorizar la apertura de cuentas a inmigrantes. Se trata de una línea de negocios expansiva que se despliega en diversos ámbitos relacionados con la emigración.

5. A modo de conclusión: referencia a España

La emigración constituye una de las oportunidades que las personas de un país en desarrollo tienen para mejorar sus condiciones de vida. Mientras rijan importantes desigualdades en los niveles de renta y riqueza entre los pueblos, es difícil que un mundo crecientemente abierto no conduzca a una acentuación de las corrientes migratorias. Los efectos que estas corrientes generan sobre los países emisores y receptores tienen diverso signo: dependiendo el balance muy crucialmente de las políticas que adopten los países implicados. En conjunto, se espera que el impacto agregado de estas corrientes sobre los niveles de eficiencia del sistema internacional sea positivo, como positivo debiera ser el efecto corrector

que estas corrientes pudieran llegar a tener sobre las desigualdades internacionales. De nuevo, que esas posibilidades se realicen depende del tono de las políticas adoptadas por parte de los países afectados. Estas no son razones suficientes para justificar un orden enteramente libre para el movimiento de las personas, pero sí respalda la búsqueda de mecanismos reguladores flexibles, que sean capaces de permitir la búsqueda de oportunidades de progreso a las personas, al tiempo que se les ofrece garantías de integración y de derechos efectivos en los lugares de acogida.

En los últimos años, España ha pasado a estar directamente concernida por estas corrientes humanas, al constituirse en punto de destino de la emigración. De acuerdo con los datos disponibles, el número de inmigrantes registrados se acerca a los dos millones y medio de personas, lo que supone una cuota cercana al 6% de la población. De acuerdo con esta *ratio*, dentro del marco europeo, España se encontraría en un tramo medio de presencia de población inmigrante. No obstante, lo más relevante no es tanto la dimensión del fenómeno, cuanto la intensidad con que se ha desarrollado a lo largo de los últimos años. Lo que obliga a definir una política meditada, consecuente y, a poder ser, consensuada, que inspire la acción pública y privada en este campo. Lamentablemente, la trayectoria seguida por los poderes públicos ha estado cargada de improvisación y de desaciertos: tres leyes en una sola legislatura, la última puesta en vigor el 22 de diciembre del año pasado, son el resultados de este errático proceder, de tono crecientemente restrictivo. Es razonable regular las entradas para evitar el enquistamiento de colectivos de población inmigrante en situaciones de desamparo, sin acceso a puestos de trabajo, pero ha de garantizarse que las autorizaciones marchan al ritmo —y no por detrás, como denuncian algunos empresarios— de las ofertas laborales existentes; es entendible que se pretenda actuar sobre los flujos de entrada, pero no debe olvidarse la necesaria tarea de cobertura de servicios y de derechos a los inmigrantes ya instalados para facilitar su integración, promoviendo también entre los ciudadanos españoles una adecuada pedagogía de respeto y de valoración de lo que de positivo incorpora la diversidad; y, en fin, es razonable acompañar las entradas con las garantías legales necesarias para hacer del inmigrante sujeto de derechos, pero no puede legislarse sólo para los que entran, olvidando la existencia de un amplio colectivo de *sin papeles* que llevan viviendo —y trabajando— en España, en condiciones a veces precarias, a la espera de su progresiva normalización. En suma, el tema es de suficiente entidad como para requerir un diagnóstico veraz y una respuesta meditada y, a poder ser, consensuada del conjunto del cuerpo social. El procedimiento de prueba y error al que hasta ahora apeló el gobierno no parece la mejor respuesta para legislar en un ámbito tan sensible. □

BIBLIOGRAFÍA

Bhagwati, J. (1991): «Free traders and free immigrationist: strangers or friends?», Working Paper, núm. 20, abril, Russell Sage Foundation, Nueva York.

Gammeltoft, P. (2002): «Remittances and other financial flows to developing countries», Working Paper, 02/11, Centre for Development Research, Copenhague.

Hamilton, B. y Whalley, J. (1984): «Efficiency and distributional implications of global restrictions on labour mobility», Journal of Development Economics, núm. 14, págs. 61-75.

Moses, J. W. y Letnes, B. (2002): «The economic cost to international labour restrictions», Wider Conference, septiembre.

Ratha, D. (2003): «Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance», Global Development Finance, págs. 157-175.

RESUMEN

El comienzo del nuevo siglo trajo consigo una creciente atención a las consecuencias que se derivan de la intensificación de los flujos migratorios internacionales. En el presente trabajo se analiza en su contexto histórico este fenómeno, poniéndolo en relación con la anterior oleada globalizadora de finales del siglo XIX. Se discute el efecto sobre la eficiencia económica de la libertad del movimiento de personas y se analiza el papel de las remesas de emigrantes, como fuente de financiación internacional para los países en desarrollo.

Palabras clave: *Globalización, Migraciones, Movimiento de factores, Remesas de emigrantes.*

Caracterización actual del sector exterior español y perspectivas

Antonio Hernández García (*)
Técnico Comercial y Economista del Estado,
Subdirector general de Estudios sobre el Sector Exterior,
Ministerio de Economía

1. Introducción

El objeto de este artículo es realizar un balance de la situación actual del sector exterior español, así como de sus perspectivas, especialmente de cara a la quinta ampliación de la Unión Europea, que se llevará a cabo en mayo de 2004.

En consecuencia, se analizarán los principales cambios estructurales que ha experimentado nuestro sector exterior en los últimos años (adaptación a la moneda única, mejora de la competitividad medida a través de diferentes indicadores, continuo crecimiento de nuestro grado de apertura, etc.), así como las implicaciones que el superávit de las cuentas públicas presentan para el sector exterior, lo que nos llevará a evaluar la evolución reciente de la balanza de pagos.

El conjunto de cambios estructurales experimentados por nuestro sector exterior nos permitirá afirmar que nuestro país ha adoptado los patrones de comercio de los países más desarrollados en el seno de una economía moderna y madura, capaz de competir internacionalmente. Sin embargo, existen diversos retos y oportunidades a los que nuestro sector exterior se enfrenta en el futuro, lo que requiere importantes esfuerzos tanto de las empresas como de la Administración comercial.

Efectivamente, nuestro sector exterior se está adecuando al desafío que supone la quinta ampliación de la Unión Europea, así como las oportunidades que ésta implica no sólo en cuanto a la exportación de bienes, sino en lo que concierne a la exportación de servicios (ingeniería, construcción, consultoría, etc.) e inversión directa.

De cara al medio y largo plazo, los esfuerzos de las empresas y la Administración comercial españolas no sólo se deben concentrar en la Europa Central y Oriental, sino que deben englobar otras regiones (v.g., Asia, Norte de África, Oriente Medio) con el fin de aprovechar su dinamismo y potencial de crecimiento económico diferencial.

Estos retos y oportunidades son los que se analizarán brevemente en el último epígrafe del artículo.

2. Características estructurales del sector exterior español en la actualidad

El sector exterior español ha experimentado un cambio muy importante a lo largo de los últimos años y de su análisis se desprende una de las principales características de la economía española: su rápido proceso de internacionalización.

Este cambio se ha reflejado en diversos hechos, que se analizan a continuación:

2.1. *Exitosa adaptación al euro*

La adopción del euro supuso para nuestro país y el resto de socios de la eurozona la imposibilidad de recurrir al tipo de cambio como instrumento de mejora de la competitividad nominal.

Aunque nuestras relaciones comerciales se concentran en la Unión Europea, en las que el euro es la moneda de referencia, un porcentaje cercano al 30% de las exportaciones y al 40% de las inversiones directas españolas se realizan en otras monedas, por lo que el tipo de cambio del euro frente a las mismas (dólar, yen, yuan...), sigue constituyendo un factor influyente en nuestro sector exterior.

Hoy en día, tras varios años desde que adoptásemos la moneda única, puede afirmarse que nuestras empresas han sabido adaptarse exitosamente al nuevo entorno, ya que se ha producido una progresiva ganancia de cuota de mercado de nuestras exportaciones a nivel mundial y un significativo flujo inversor en el exterior, situándonos entre los primeros puestos de la clasificación internacional de países emisores de inversiones directas, como luego se analizará.

Este hecho nos lleva a la segunda característica de nuestro sector exterior, relativa a su grado de competitividad.

2.2. *Mejora de la competitividad estructural*

La competitividad es un concepto muy amplio que está ligado a diversos conceptos económicos complejos, como la productividad y el crecimiento. Sin embargo, en el ámbito del sector exterior puede concretarse su definición como la capacidad de las empresas para vender sus productos en los diferentes mercados.

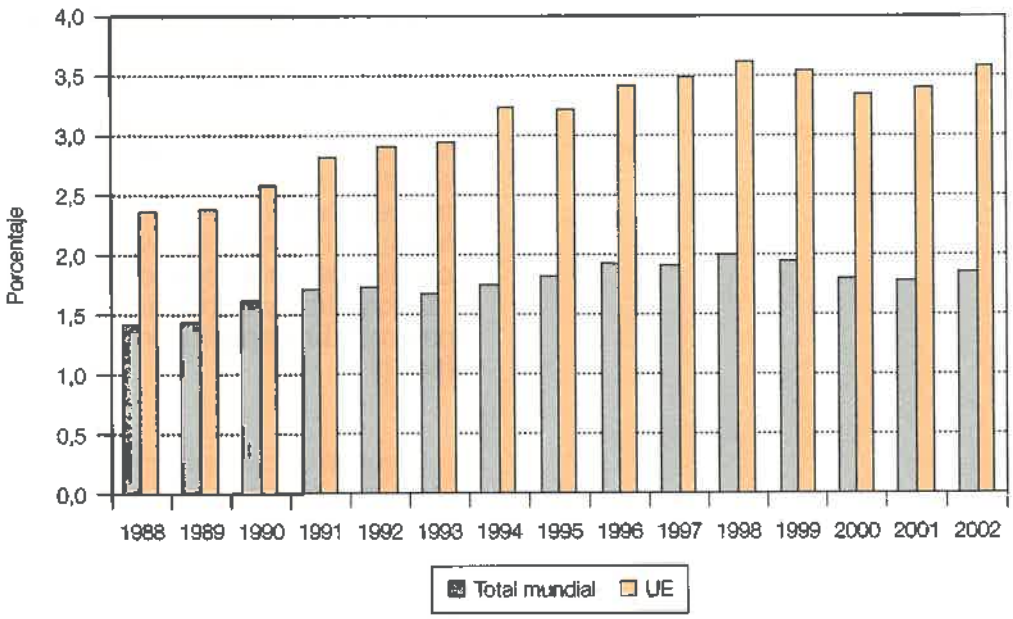
De este modo, para su medición pueden utilizarse dos tipos de indicadores:

- Por un lado, los indicadores estructurales o *ex post*, que reflejan los resultados de la capacidad competitiva, y entre los que destacan las cuotas de mercado de las exportaciones.
- Por otro, los indicadores «precio» o *ex ante*, que influyen en la evolución de los primeros al afectar a la comercialización de los productos en el exterior. Los indicadores precio que se suelen uti-

GRÁFICO 1

CUOTA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

(Porcentaje)



Fuente: FMI y Eurostat.

lizar son los tipos de cambio efectivos en términos reales; es decir, los tipos de cambio efectivos nominales (que reflejan el valor de una moneda en relación con las de los principales socios comerciales del país en cuestión, ponderados en función de su importancia relativa) deflactados por un índice de precios o costes relativos.

La Secretaría de Estado de Comercio y Turismo elabora desde hace varios años un indicador *precio* de Tendencia de la Competitividad (ITC), que recoge el efecto conjunto de las variaciones en los precios medidas por el índice de precios relativos (diferenciales de precios al consumo) y el tipo de cambio del euro con las monedas de nuestros principales socios comerciales. Se trata de nuestro tipo de cambio efectivo nominal deflactado por el diferencial de crecimiento de nuestro IPC y el de nuestros principales socios.

Sin embargo, y debido a los dos hechos que se analizan a continuación, aunque los valores más recientes del ITC muestran un deterioro de la competitividad-precio, ello no quiere decir que la competitividad de nuestro sector exterior haya empeorado en términos generales.

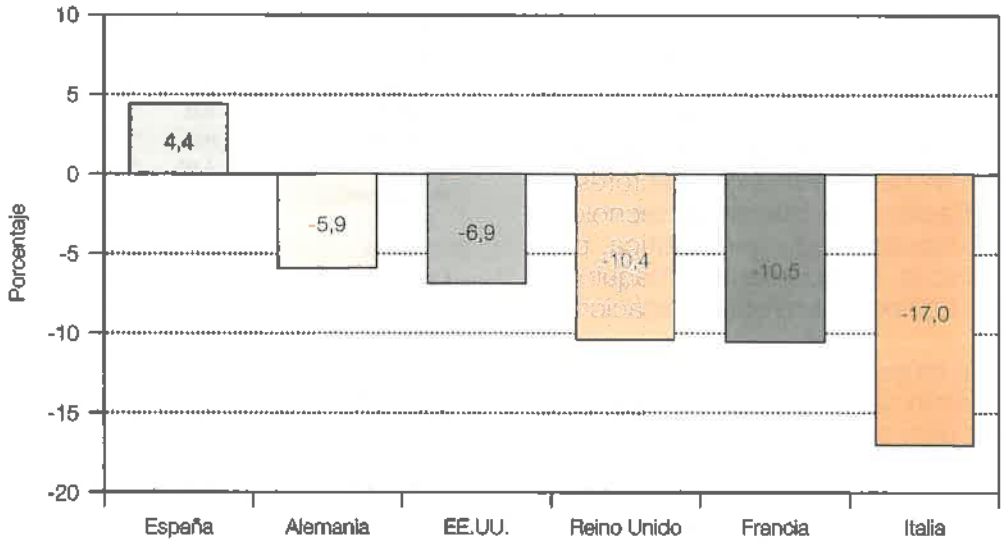
En primer lugar, los precios relativos utilizados para calcular el índice se refieren al IPC, que incluye productos no comercializables en el exterior y por tanto no abiertos a la competencia internacional. No obstante, si se utilizan indicadores-precio deflactados por los precios de las exportaciones (índices de valor unitario), se observa cómo nuestro país ha ganado competitividad en los últimos cuatro años, tanto frente a la zona euro (pasando este índice de 98,6 en 1999 a 98,0 en 2002), como frente a los países de la UE-15 (pasando el índice de 98,0 a 96,3).

En segundo lugar, la utilización de los tipos de cambio efectivos como único indicador de la competitividad es criticable por no tener en consideración el patrón actual del comercio internacional, que está cada vez más marcado por la diferenciación de productos y el comercio intraindustrial; patrón en el que nuestro país participa plenamente. En particular, los indicadores precio no recogen elementos clave, como pueden ser la calidad, el diseño, la imagen, la asistencia técnica postventa o la promoción comercial, factores que sí tienen en cuenta los indicadores estructurales o *ex post*, en la medida que ya recogen las decisiones de compra, que no sólo se ven afectadas por los precios, sino por el conjunto de elementos mencionados. Como se ha indicado, las cuotas de mercado constituyen un claro ejemplo de este segundo tipo de indicadores.

GRÁFICO 2

CRECIMIENTO DE LA CUOTA DE MERCADO EN EL COMERCIO MUNDIAL POR PAÍSES, 1995-2002 (*)

(Porcentaje)



(*) Exportaciones de cada país en relación a las exportaciones mundiales.
Fuente: OMC.

En consecuencia, la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, además del ITC, proporciona datos sobre la cuota de exportación española.

Pues bien, utilizando como indicador *ex post* las cuotas de mercado de la exportación española, se obtienen algunos resultados interesantes:

- Se ha producido una lenta pero permanente ganancia de cuota de mercado en términos mundiales, hecho que ha sido más significativo en relación con nuestros socios de la UE, con los que la cuota ha crecido más de un punto porcentual en los últimos diez años (gráfico 1).
- En términos comparativos, aunque la cuota española es aún baja, su crecimiento en los últimos siete años ha sido mayor que el de nuestros principales socios (gráfico 2).
- Para 1991-2002, el crecimiento real de las exportaciones españolas ha sido significativamente superior a la relativa al total mundial (cuadro 1).
- Fuera de la Unión Europea (cuadro 2), y para el período 1995-2002, nuestra cuota ha crecido en relación a los países de la ampliación (los diez que se integrarán el año que viene), los países candidatos (Bulgaria, Rumania y Turquía), así como con respecto a Oriente Medio. Con respecto a Norteamérica y Norte de África, se ha mantenido cierta estabilidad y, en relación con Asia, se ha producido una caída entre el período 1995-2000 y cierta estabilidad en los años 2001 y 2002. No obstante, en el caso de China, utilizando los datos de aduanas, las exportaciones españolas han crecido un 47% en el período enero-septiembre de 2003, lo que pone de manifiesto el interés que despierta este mercado en nuestras empresas.
- En cuanto a la cuota mundial por sectores, se observa un aumento generalizado en casi todos ellos, con especial preponderancia en el sector del automóvil (cuadro 3). El aumento de cuota también se ha producido en sectores de mayor valor añadido y de contenido tecnológicamente más elevado (v.g., aeronáutica, productos electrónicos, medicamentos, maquinaria especializada, equipos de telecomunicaciones, etcétera).

En definitiva, no puede decirse que la competitividad de nuestro sector exterior se haya deteriorado en los últimos años. En la medida que nuestras exportaciones están aumentando su penetración en los diferentes mercados, se pone de manifiesto la tercera de las características estructurales del sector exterior: el imparable proceso de internacionalización y apertura de nuestra economía.

CUADRO 1

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN TÉRMINOS REALES

(Porcentaje)

	España	R.U.	Francia	Alemania	Italia	EE.UU.
1991	11,3	0,5	5,2	1,4	0,2	7,1
1992	4,9	2,2	4,8	0,8	3,7	6,8
1993	11,7	0,1	0,0	-6,3	8,8	3,0
1994	21,2	13,0	10,0	9,0	11,9	9,7
1995	9,7	10,6	9,5	6,7	13,2	11,9
1996	12,0	8,2	2,3	7,1	1,2	8,7
1997	14,1	7,6	12,1	10,7	3,8	14,5
1998	6,9	1,6	19,2	5,7	2,6	2,1
1999	6,4	4,5	4,8	6,3	1,8	3,8
2000	12,2	11,4	13,3	12,8	10,2	11,3
2001	2,0	0,8	1,6	4,7	0,3	-5,9
2002	1,4	-1,8	2,2	4,4	1,6	-3,6
Tasa anual acumulativa 1992-2002 (%)						
	9,4	4,8	6,9	5,2	4,8	5,6

Fuente: OCDE, *Economic Outlook*, junio 2003.

CUADRO 2

CUOTA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

(Porcentaje)

	1990	1995	2000	2001	2002
Total mundial	1,61	1,82	1,79	1,78	1,8
Total UE	2,75	3,42	3,59	3,64	3,84
Francia	4,52	6,43	6,49	6,41	6,75
Alemania	2,26	3,09	2,91	2,71	2,91
Italia	3,01	3,94	4,17	4,20	4,58
Reino Unido	2,19	2,46	2,64	2,89	3,55
Portugal	14,33	20,78	25,90	27,39	28,14
Países Ampliación	n.d	1,47	1,95	1,97	2,23
Países Candidatos	n.d	1,38	2,61	2,21	2,34
Norte de África (*)	4,61	5,80	5,41	5,46	n.d
Norteamérica	n.d	0,50	0,45	0,44	0,47
EE.UU.	0,68	0,54	0,49	0,47	0,50
Canadá	n.d.	0,31	0,27	0,26	0,29
Latinoamérica	n.d	1,89	1,72	1,89	1,75
Argentina	n.d	4,35	3,58	3,50	2,26
Brasil	n.d	1,65	1,98	2,21	1,79
México	n.d	0,96	0,82	1,08	1,57
Oriente Medio	n.d	1,38	1,44	1,53	1,59
Asia	n.d	0,40	0,27	0,30	0,29
China + Hong Kong	n.d	0,43	0,26	0,28	0,28
Hong Kong	n.d	0,25	0,23	0,21	0,24
China	n.d	0,69	0,28	0,36	0,30
Japón	n.d	0,45	0,36	0,37	0,33

(*) Marruecos, Argelia, Túnez y Egipto.
Fuente: SG de Estudios del Sector Exterior. Ministerio de Economía, OCDE, Base de datos *Chelem*.

CUADRO 3

CUOTA MUNDIAL (*) DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS, POR SECTORES
(Porcentaje)

	1980	1985	1990	1995	1999	2000	2001
Energía	0,2	0,6	0,8	0,4	0,6	0,6	0,5
Productos agrícolas	1,4	1,5	2,2	2,8	3,5	3,4	3,6
Cereales	0,1	0,4	1,0	0,6	0,8	0,7	1,0
Otros productos agrícolas comestibles	2,8	2,5	4,6	6,0	7,0	6,6	7,1
Productos agrícolas no comestibles	0,4	0,4	0,6	0,8	1,1	1,1	1,2
Productos de cereal	0,9	0,8	0,9	2,8	2,4	2,4	2,6
Grasas y aceites	2,1	2,1	3,2	2,5	3,3	3,8	4,1
Carne	0,8	1,1	1,4	1,9	3,1	3,0	3,2
Conservas de carne	1,9	1,7	1,7	2,5	3,3	3,4	3,5
Conservas de fruta	4,5	4,7	4,4	3,6	4,3	3,8	4,2
Azúcar	0,3	0,6	1,1	2,6	2,3	2,5	2,2
Bebidas	4,2	3,5	3,8	3,9	5,2	4,6	4,9
Tabaco	0,5	0,1	0,2	0,5	0,6	0,8	0,8
Sector textil	1,7	1,9	1,6	1,7	1,9	1,8	1,9
Tejidos	1,2	1,4	1,5	1,8	2,3	2,2	2,4
Confección	0,6	0,5	0,4	0,7	1,1	1,0	1,1
Calzado	0,7	0,8	0,6	0,7	1,0	1,0	1,1
Alfombras	1,6	1,7	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2
Cuero	4,2	4,5	3,7	3,3	3,4	3,0	3,1
Madera y papel	1,5	1,5	1,5	1,7	2,0	2,0	2,1
Muebles	1,5	1,7	2,0	2,2	2,5	2,3	2,5
Papel	1,0	1,2	1,4	1,7	1,9	2,0	2,2
Artes gráficas	5,2	3,3	2,6	3,3	4,4	4,3	4,3
Productos químicos	1,5	1,6	2,0	2,1	2,5	2,4	2,5
Cemento	10,4	7,3	5,8	7,1	7,4	6,7	6,7
Productos cerámicos	2,6	3,2	4,9	6,3	7,9	7,7	8,1
Vidrio	1,7	1,6	1,8	2,5	2,6	2,3	2,5
Química inorgánica básica	1,2	1,6	1,7	1,5	1,2	1,1	1,0
Fertilizantes	0,8	0,8	1,3	1,1	1,4	1,5	1,5
Química orgánica básica	1,0	1,3	1,4	1,2	1,4	1,4	1,4
Pinturas	0,9	1,0	1,6	1,9	2,3	2,2	2,5
Perfumes	1,2	1,3	1,4	2,0	2,9	2,8	3,0
Medicamentos	1,2	1,4	1,8	1,7	2,0	2,1	2,1
Plásticos	1,1	1,5	2,2	1,5	1,8	1,9	1,9
Artículos de plástico	0,8	1,2	1,5	1,8	2,1	2,1	2,2
Caucho y sus manufacturas	3,9	3,3	4,2	4,4	4,9	4,5	4,8
Minerales no procesados	1,1	1,2	1,9	2,3	3,1	3,2	3,5
Hierro y acero	2,4	3,2	2,3	2,2	2,2	2,3	2,2
Metales no ferrosos	0,9	1,2	1,1	1,3	1,6	1,4	1,4
Bienes de equipo	1,2	1,1	1,6	1,5	1,8	1,7	1,7
Estructuras metálicas	1,8	1,7	1,7	1,9	3,1	3,1	3,0
Instalaciones diversas	1,9	1,8	2,2	2,1	2,3	2,2	2,3
Motores	1,0	1,0	1,8	1,7	2,1	1,9	1,7
Equipo agrícola	0,7	0,7	0,6	0,5	1,0	0,9	1,0
Maquina herramienta	1,7	1,4	1,9	1,6	1,8	1,4	1,8
Equipo para construcción	0,8	0,5	0,9	1,0	1,4	1,3	1,4
Maquinaria especializada	0,9	0,8	1,1	1,1	1,5	1,3	1,5
Instrumentos de precisión	0,4	0,4	0,6	0,9	1,0	0,9	1,0
Relojería	0,2	0,1	0,3	0,4	0,8	0,9	1,0
Óptica	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Buques	1,8	2,0	2,8	2,4	3,7	3,1	1,9
Aeronáutica	0,3	0,3	1,0	1,0	0,8	0,8	0,8
Vehículos	1,8	1,9	3,6	5,0	5,0	5,0	4,8
Componentes automoción	1,1	1,3	3,2	3,7	4,1	4,0	4,1
Coches y motos	2,4	2,5	4,2	6,3	5,5	5,5	5,1
Vehículos comerciales	1,2	1,0	2,6	3,0	4,7	4,5	4,4
Productos eléctricos	1,2	1,2	1,6	1,8	2,0	1,8	1,9
Electrodomésticos	1,7	1,7	2,3	2,9	3,4	3,2	3,2
Productos electrónicos	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7
Componentes electrónicos	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3
Electrónica de consumo	0,2	0,1	0,8	1,7	2,3	1,9	2,1
Equipo telecomunicaciones	0,6	0,3	0,5	1,0	1,0	0,8	0,9
Equipos informáticos	0,7	1,2	0,9	0,7	0,6	0,6	0,5
Joyería, obras de arte	0,3	0,9	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4

(*) Exportación española en porcentaje de la exportación mundial total.
Fuente: SG de Estudios del Sector Exterior, con datos de la base de datos *Chelem*.

2.3. *Incremento de la internacionalización: la inversión directa y el comercio de servicios*

Si bien es cierto que desde el punto de vista de algunos de los indicadores precio, la economía española refleja cierta pérdida de competitividad desde mediados de los años noventa, son numerosos los indicios que, aparte de la ganancia generalizada de cuota de mercado de nuestras exportaciones, muestran que la competitividad de nuestro sector exterior ha mejorado en los últimos años.

En primer lugar, según el último Informe de Inversiones Mundiales elaborado por la UNCTAD, *España es actualmente el octavo país que más inversión extranjera directa recibe a nivel mundial*, de modo que los inversores internacionales consideran a España uno de los países más atractivos del mundo (véase cuadro 4).

En segundo lugar, este hecho se ha producido en un contexto de significativo crecimiento de nuestra inversión en el exterior, que ha permitido cubrir una parte de la demanda de nuestros productos. En particular, en el *período 1996-2001, y pese a ocupar uno de los primeros puestos en la clasificación de países receptores de inversiones* (véase cuadro 5), *España mantuvo una posición neta acreedora frente al exterior* (gráfico 3).

En tercer lugar, la tasa media de crecimiento de las exportaciones reales españolas ha sido superior en cuatro puntos porcentuales a la media mundial durante el período 1993-2001.

En cuarto lugar, la tasa de creación de empleo en nuestro país viene superando en más de dos puntos porcentuales la correspondiente a la UE y a la OCDE, es decir, un punto por encima del diferencial de crecimiento (que se sitúa ligeramente por encima del 1%). El mayor ritmo de creación de empleo y de crecimiento económico de nuestro país explica la caída en la productividad relativa.

Por último, no debe pasarse por alto el *creciente peso del comercio de servicios en los intercambios mundiales*. En efecto, España se ha consolidado en 2002 en este ámbito como el sexto exportador mundial, con una cuota que ha venido creciendo en los últimos años hasta situarse en el 4%, sólo por detrás de EE.UU., Reino Unido, Alemania, Francia y Japón. En este sentido, es preciso destacar la relevancia del sector turístico español, uno de los más importantes del mundo, cuyo superávit en 2002 ha permitido compensar el 82% del déficit comercial de nuestro país.

En definitiva, el paulatino crecimiento de nuestras exportaciones de bienes y servicios ha quedado reflejado en el continuo crecimiento que se ha producido en nuestro grado de apertura exterior.

2.4. *Continuo crecimiento del grado de apertura*

El grado de apertura de nuestra economía ha ido aumentando gradual y continuadamente en los últimos treinta años y de modo más pronunciado desde 1990 (gráfico 4). Efectivamente, el coeficiente de apertura en bienes y servicios respecto al PIB (es decir, suma de exportaciones

CUADRO 4
PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE INVERSIÓN DIRECTA (2002)

Ranking	País	Millones US $	% s/total
	Total	651.188	100,00
1	Luxemburgo	125.660	19,30
2	China	52.700	8,09
3	Francia	51.505	7,91
4	Alemania	38.033	5,84
5	Estados Unidos	30.030	4,61
6	Países Bajos	29.182	4,48
7	Reino Unido	24.945	3,83
8	España	21.193	3,25
9	Canadá	20.595	3,16
10	Irlanda	19.033	2,92
11	Bélgica	18.252	2,80
12	Brasil	16.566	2,54

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2003.*

CUADRO 5
PRINCIPALES PAÍSES EMISORES DE INVERSIÓN DIRECTA (2002)

Ranking	País	Millones US $	% s/total
	Total	647.363	100,00
1	Luxemburgo	154.073	23,80
2	Estados Unidos	119.741	18,50
3	Francia	62.547	9,66
4	Reino Unido	39.703	6,13
5	Japón	31.481	4,86
6	Canadá	28.793	4,45
7	Países Bajos	26.270	4,06
8	Alemania	24.534	3,79
9	España	18.456	2,85
10	Hong Kong, China	17.694	2,73
11	Italia	17.123	2,65
12	Bélgica	13.288	2,05

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2003.*

GRÁFICO 3

INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA Y EXTRANJERA

(Porcentaje del PIB)

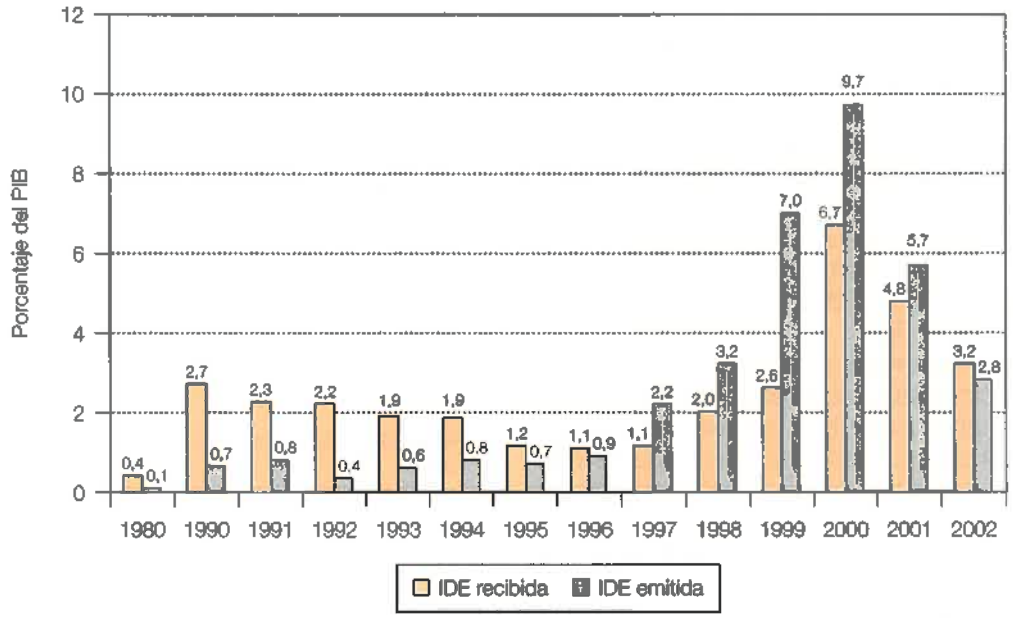
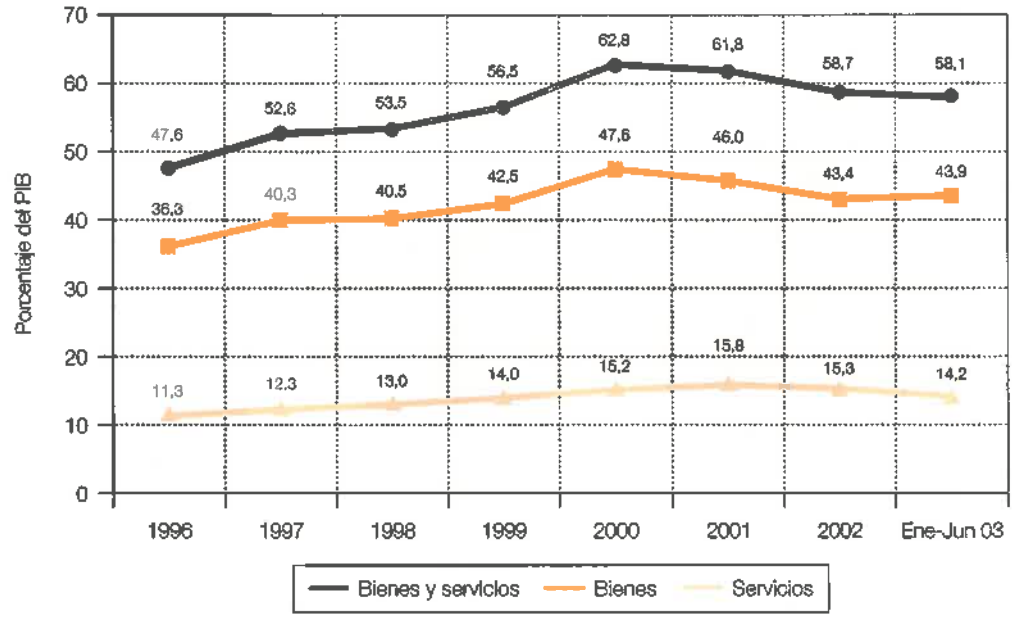


GRÁFICO 4

COEFICIENTE DE APERTURA EXTERIOR (*)

(Porcentaje del PIB)



(*) Suma de exportaciones e importaciones en relación con el PIB.

más importaciones anuales de bienes y servicios dividido por el PIB) ha aumentado más de 22 puntos porcentuales desde ese año, de modo que su magnitud asciende en la actualidad al 58,1% del PIB, situándose por encima de algunos de nuestros socios como Francia, Italia o Reino Unido, aunque por debajo de Alemania, Bélgica y Holanda (cuadro 6).

De hecho, si llevamos a cabo un análisis comparativo del crecimiento de nuestro grado de apertura con respecto al total mundial, se observa que tanto en bienes como en servicios nuestro coeficiente de apertura ha crecido por encima de la media global en los tres períodos seleccionados 1981-1990, 1991-2000 y 2000-2002 (gráficos 5 y 6).

Esta mayor apertura nos vincula más a los ciclos internacionales y, a diferencia de lo que ocurría en el pasado, nos hace menos sensibles a *shocks* diferenciales. De hecho, en contraste con períodos anteriores, en los que la desaceleración económica mundial afectaba a nuestro país con mayor intensidad (v.g., crisis energética de los setenta y principios de los ochenta), en la actualidad, España experimenta un crecimiento económico diferencial con respecto a nuestros principales socios europeos. En efecto, mientras el PIB se ha mantenido prácticamente estancado para la media europea, nuestro país ha crecido a una tasa superior al 2%.

CUADRO 6

GRADOS DE APERTURA AL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, 2002

(Porcentaje sobre el PIB)

Bélgica	160,7
Países Bajos	120,7
Austria	102,0
Suiza	83,9
Suecia	80,5
Marruecos	68,6
Alemania	67,8
Portugal	67,5
Polonia	64,5
Turquía	59,1
España	58,6
México	56,2
Reino Unido	53,4
Francia	52,8
Grecia	52,6
Italia	51,7
Brasil	29,3
Estados Unidos	22,8
Japón	21,8

Fuente: OCDE, OMC y Banco Mundial.

GRÁFICO 5

CRECIMIENTO DEL COMERCIO DE MERCANCIAS

(Porcentaje de crecimiento de exportaciones más importantes)

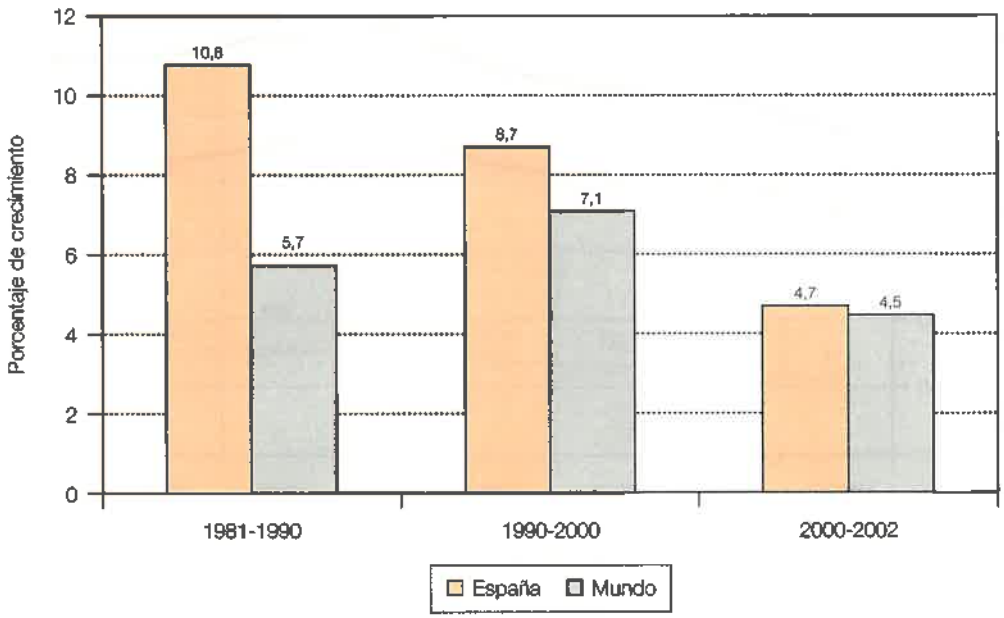
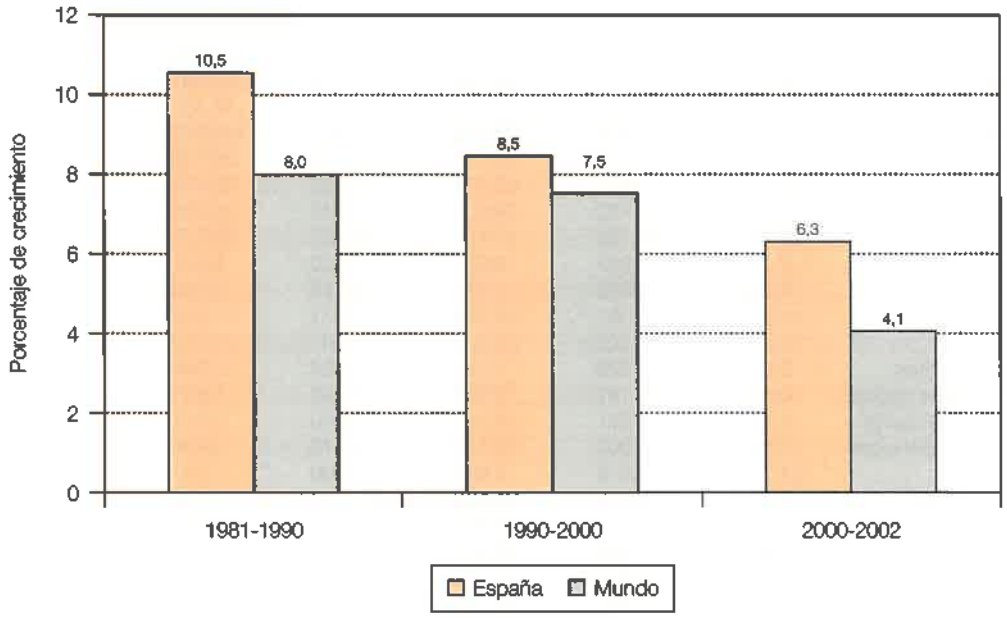


GRÁFICO 6
CRECIMIENTO DEL COMERCIO DE SERVICIOS
(Porcentaje de crecimiento de exportaciones más importantes)



3. Implicaciones del superávit de las cuentas públicas sobre el sector exterior español

Un hecho económico significativo reciente y que afecta directamente al sector exterior es el comportamiento presentado por las cuentas públicas, que, a diferencia de lo que ha ocurrido tradicionalmente, están ya saldando con superávit.

Como es sabido, las cuentas públicas forman parte de una de las macroidentidades básicas de la economía; en particular, la que relaciona el saldo de la balanza por cuenta corriente más la de capitales con la capacidad financiera del sector privado y el sector público, según la cual la suma de los saldos de la balanza corriente y de capital equivale a la capacidad de financiación del sector privado y del sector público:

$$Bc/c + Bc/k = (Sp\text{-}Ip) + (T\text{-}G)$$

donde *Bc/c* recoge el saldo de la balanza por cuenta corriente, *Bc/k* el saldo de la balanza de capital (según la terminología del V manual del FMI), *Sp* el ahorro del sector privado, *Ip* la inversión privada, *T* los ingresos públicos y *G* los gastos públicos.

De este modo, si las cuentas públicas saldan con equilibrio o con un ligero superávit, el déficit de la balanza corriente más de capital va a reflejar directamente las necesidades de financiación del sector privado, que se van a cubrir a través de la balanza financiera.

Esto nos lleva al análisis de la balanza de pagos española. Como puede observarse en el cuadro 7, en el período enero-agosto de 2003 se ha registrado un déficit corriente acumulado de 15.018 millones de euros, mostrando un crecimiento con respecto al del mismo período del año anterior del 62%. Este incremento se explica por el aumento del déficit comercial y, en menor medida, por el deterioro del saldo de las balanzas de rentas y de transferencias corrientes, siendo la relativa a los servicios la única partida que ha mostrado una evolución favorable.

El peor comportamiento de la balanza comercial se explica a su vez por tres factores: el crecimiento de la demanda interna, la atonía experimentada por las economías de nuestros principales clientes y la apreciación del euro.

De este modo, las perspectivas de relanzamiento económico en el plano internacional tendrán como consecuencia una mejora de nuestro saldo comercial en el año 2004. De hecho, la apor-

CUADRO 7

BALANZA DE PAGOS: CUENTA CORRIENTE Y DE CAPITAL

(Millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	Ene-sep 2002	Ene-sep 2003	% var 03/02
Balanza por cuenta corriente	-13.112	-20.991	-18.346	-16.627	-9.265	-15.018	62,1
Balanza comercial	-28.585	-37.778	-36.396	-34.712	-23.367	-27.502	17,7
Exportaciones	105.735	126.070	131.703	133.218	97.455	103.528	6,2
Importaciones	134.320	163.848	168.099	167.931	120.821	131.030	8,4
Balanza de servicios	21.524	24.243	27.131	26.128	20.150	20.973	4,1
Ingresos	50.362	58.407	65.111	66.153	49.424	51.423	4,0
Turismo y viajes	30.416	33.750	36.602	36.543	26.999	28.130	4,2
Pagos	28.838	34.163	37.980	40.025	29.275	30.450	4,0
Turismo y viajes	5.166	5.967	6.661	7.020	5.247	5.389	2,7
Balanza de rentas	-8.904	-8.985	-10.878	-10.466	-8.954	-9.313	4,0
Ingresos	11.820	16.321	22.156	21.321	14.854	16.589	11,7
Pagos	20.724	25.306	33.034	31.787	23.807	25.903	8,8
Transferencias corrientes	2.853	1.528	1.798	2.424	2.906	825	-71,6
Balanza por cuenta de capital	6.552	5.181	5.566	7.498	5.884	5.509	-6,4
Balanza por c/c y de capital	-6.561	-15.881	-12.780	-9.129	-3.381	-9.509	181,3
Balanza por cuenta financiera	11.242	21.300	20.072	16.179	9.786	13.900	42,0
Inversión directa	-24.709	-18.616	-5.686	2.909	-51	3.901	-7808,7
Del exterior en España	14.791	40.728	31.296	22.519	13.856	12.276	-11,4
De España en el exterior	39.501	59.344	36.982	19.610	13.906	8.375	-39,8
Inversión en cartera	-1.402	-1.385	-19.813	6.510	423	-35.632	-8527,5
Del exterior en España	42.688	63.644	30.471	37.040	26.859	21.297	-20,7
De España en el exterior	44.090	65.030	50.284	31.016	26.436	56.928	115,3
Otras inversiones	52.148	45.441	28.498	7.912	12.453	50.873	308,5
Del exterior en España (*)	38.130	56.659	32.264	39.380	32.822	53.958	64,4
De España en el exterior (*)	22.021	20.665	-12.126	23.792	20.369	3.085	-84,9
Derivados financieros	274	2.004	-401	-4.712	-3.637	-3.338	-8,2
Errores y omisiones	-4.682	-5.489	-7.293	-7.050	-6.405	-4.391	-31,4

(*): Para estas categorías el dato de enero-agosto de 2003 es provisional.
Fuente: Banco de España, *Boletín Estadístico*.

tación negativa estimada del sector exterior para el año próximo se sitúa en el 0,4%, es decir, en torno a la mitad de la prevista para el 2003.

Sin embargo, el que el sector exterior esté contribuyendo negativamente al crecimiento del PIB no significa que suponga un freno al crecimiento. En la actualidad se ha suavizado la conocida *restricción externa al crecimiento* que ha caracterizado tradicionalmente a nuestro sector exterior (es decir, que en períodos de alto crecimiento del PIB la aportación del sector exterior sea negativa). En efecto, comparando los períodos expansivos 1986-1991 y 1997-2002, se observa que la contribución negativa del sector exterior en el segundo ha sido significativamente inferior (cuadro 8).

Por otra parte, haciendo un análisis dinámico, es preciso tener en cuenta los cambios que se han producido en la composición de las importaciones, registrándose un mayor peso relativo de las relativas a las semimanufacturas (cuadro 9). Teniendo en cuenta que las semimanufacturas importadas forman parte de nuestro proceso productivo, en el que se genera valor añadido y del que una proporción se dedica a la exportación, es fácil deducir cómo en un sentido dinámico, un mayor flujo importador presente se traduce en parte en mayores exportaciones futuras, lo que nos permite matizar la afirmación de que la balanza comer-

CUADRO 8

CRECIMIENTO DEL PIB Y DEMANDA INTERNA, Y CONTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA INTERNA Y DEL SECTOR EXTERIOR AL CRECIMIENTO DEL PIB

	Crec. PIB	Crec. dda. interna	Contrib. al Δ PIB dda. interna	Contrib al Δ PIB s. exterior
1986-1991	4,1	5,8	6,0	-1,9
1997-2002	3,6	4,1	3,8	-0,3

Fuente: INE, Banco de España.

CUADRO 9

EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA, POR PRODUCTOS

(Porcentaje sobre el total)

	1988		1990		1995		2000		2001		2002		Ene-sep 03	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Alimentos	16,9	11,6	15,1	10,8	15,2	13,5	13,8	9,1	14,7	10,0	14,9	10,3	14,8	9,8
Productos energéticos	4,2	11,0	4,4	11,6	2,1	8,0	4,1	12,1	3,2	11,2	2,8	11,3	3,2	10,7
Materias primas	2,9	6,5	2,3	5,0	1,9	4,6	2,0	3,3	2,0	3,3	1,9	3,1	1,8	3,1
Semimanufacturas	23,8	19,3	22,1	19,6	22,3	23,5	21,8	20,1	22,3	20,8	22,8	21,4	22,9	22,7
Productos químicos	9,7	11,2	9,1	10,7	9,6	13,2	10,4	11,5	11,1	12,3	11,9	13,0	12,3	13,7
Productos cerámicos y similares	1,4	0,3	1,5	0,4	1,9	0,3	1,8	0,3	1,9	0,3	2,0	0,3	1,8	0,3
Bienes de equipo	19,3	29,3	21,2	29,6	20,0	23,5	21,8	26,6	21,0	25,5	20,6	23,5	20,2	23,6
Maquinaria para la industria	5,8	10,3	6,5	10,3	5,7	7,3	5,6	7,5	5,7	7,6	5,5	7,0	5,2	6,9
Equipo oficina y telecomunicaciones	2,7	7,4	2,7	6,8	3,2	5,6	3,6	7,6	3,3	6,7	2,5	5,7	2,8	5,5
Material de transporte	4,8	4,4	5,3	4,5	4,2	2,5	5,4	4,1	4,7	3,3	5,4	3,2	5,0	3,2
Otros bienes de equipo	6,0	7,2	6,8	8,0	6,9	8,2	7,3	7,4	7,3	8,0	7,2	7,6	7,2	8,0
Sector automóvil	15,7	11,2	18,3	10,6	22,3	14,0	21,7	15,9	21,4	15,8	21,6	16,4	22,1	16,1
Automóviles y motos	10,6	5,4	12,9	5,5	16,6	5,6	15,3	7,6	15,0	8,0	15,2	7,8	15,2	7,8
Componentes del automóvil	5,1	5,8	5,4	5,1	5,7	8,4	6,5	8,2	6,4	7,8	6,4	8,6	6,9	8,2
Bienes de consumo duradero	3,1	2,9	3,3	3,2	3,6	2,8	3,5	2,8	3,6	2,8	3,7	3,0	3,2	2,9
Manufacturas de consumo	13,5	8,0	12,3	9,3	11,1	9,7	10,3	9,2	10,8	9,7	10,7	9,9	10,2	10,2
Otras mercancías	0,7	0,2	0,9	0,3	1,4	0,3	1,1	1,0	1,1	1,0	1,1	0,9	1,6	0,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Eurostat.

cial supone una restricción al crecimiento económico. Por otro lado, también es preciso tener en consideración que las importaciones de bienes de equipo (en torno al 23% del total) ponen de manifiesto el empuje de la demanda de inversión que, desde la perspectiva de la oferta, es una variable clave para el crecimiento económico.

Una vez descrito el comportamiento de la balanza corriente, resulta conveniente analizar su financiación. El cuadro 7 muestra cómo las inversiones directas del exterior en España, para el período enero-septiembre de 2003, 12.276 millones de euros, han permitido financiar gran parte del déficit corriente del período (el 81%). Por otro lado, en términos de inversiones directas netas, se observa un hecho relevante: el cambio de signo que se produce desde el 2002, de modo que *pasamos de nuevo a ser receptores netos de inversiones directas, algo que no ocurría desde 1996*. Sin embargo, como se indicó anteriormente, ello no implica que nuestros flujos de inversión en el exterior no sean significativos a nivel internacional, ya que seguimos ocupando uno de los primeros puestos en la clasificación mundial: el noveno, según el último informe de la UNCTAD (cuadro 5).

CUADRO 10

INVERSIONES EXTERIORES

(Millones de euros)

	Inversión exterior bruta			Inversión exterior neta		
	Inv. extranjera	Inv. española	Saldo	Inv. extranjera	Inv. española	Saldo
Primer semestre de 2001	8.513	11.697	-3.184	5.086	8.549	-3.463
Primer semestre de 2002	4.090	7.091	-3.001	3.419	4.924	-1.505
Primer semestre de 2003	5.011	4.528	483	3.908	1.940	1.968

Nota: Se trata de inversiones efectivas (es decir, no incluyen ni transmisiones entre no residentes ni reestructuraciones de grupo). Se ha descontado el importe de las ETVE (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros).
Fuente: Registro de Inversiones de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

Por otra parte, si complementamos los datos de la balanza de pagos del Banco de España con los del Registro de Inversiones de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (cuadro 10), podemos observar cómo, tras un período de incertidumbre internacional y de ralentización económica, que había generado una significativa reducción de los flujos de inversiones directas, ya se atisba en el primer semestre de 2003 la recuperación, en la medida que la inversión exterior recibida efectiva vuelve a crecer.

4. Conclusión: perspectivas ante la Europa ampliada

En los epígrafes anteriores se han analizado las principales características de nuestro sector exterior, lo que nos ha permitido poner de manifiesto el importante cambio estructural que se ha producido en el mismo y cómo hemos adoptado los patrones de comercio e inversión de los países más desarrollados, y en especial los europeos.

Sin embargo, existen hechos relevantes a corto, medio y largo plazo, que suponen la necesidad de tomar medidas para adecuarnos al nuevo entorno europeo y mundial. Entre estos cambios, es preciso considerar el potencial de crecimiento diferencial de otros bloques comerciales, como Europa Central y Oriental, Asia, Norte de África y Oriente Medio.

A más corto plazo, es preciso considerar que el año 2004 va a marcar una fecha clave para la Unión Europea, en la medida que diez países van a pasar a formar parte de la misma, lo que, además de tener importantes implicaciones desde el punto de vista histórico y social, va a suponer —y de hecho ya está suponiendo— un significativo impacto para nuestro sector exterior.

Lógicamente, en la medida en que los Acuerdos de Adhesión de los nuevos socios se aprobaron a principios de los años noventa y que el desarme arancelario previsto en los mismos ya se ha llevado a cabo, gran parte de los efectos esperados en el ámbito económico-comercial para nuestro sector exterior ya se han producido.

CUADRO 11

EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA, POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

(Porcentaje sobre el total)

	1988		1990		1995		2000		2001		2002		Ene-sep 2003	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Unión Europea	62,8	59,9	67,9	62,3	67,9	68,5	70,3	66,4	71,4	67,0	69,8	65,2	72,3	63,8
Zona euro	52,0	50,5	57,0	53,2	58,9	58,2	59,4	56,9	59,9	57,9	57,9	56,9	60,6	55,4
Francia	17,2	13,6	19,4	14,9	19,5	17,8	19,3	17,8	19,4	17,6	18,9	17,0	19,6	16,2
Alemania	11,1	16,1	12,6	16,3	14,4	15,8	12,3	15,4	11,8	16,4	11,4	16,5	12,0	16,4
Italia	8,9	9,5	10,0	10,0	8,6	9,4	8,7	8,9	9,0	9,1	9,2	8,6	9,8	9,0
Portugal	5,2	2,1	5,7	2,6	7,9	3,0	9,5	2,7	10,2	2,8	9,5	3,0	9,6	3,2
Resto UE	10,3	9,4	9,8	9,1	8,8	10,3	9,9	9,6	10,7	9,1	11,2	8,4	10,9	8,4
Reino Unido	8,9	6,8	8,3	6,4	7,3	8,1	8,2	7,3	9,0	7,1	9,5	6,4	9,3	6,3
Países Ampliación (1)	0,4	0,2	0,3	0,3	1,4	0,9	2,6	1,1	2,8	1,5	3,3	1,7	3,1	2,0
Países Candidatos (2)	0,6	0,4	0,6	0,4	0,8	0,6	1,9	0,7	1,1	0,9	1,4	1,1	1,5	1,3
Resto de Europa	2,8	2,5	3,1	2,5	2,5	2,0	2,7	1,7	2,4	2,0	2,7	2,1	2,7	2,3
CEI	0,6	1,8	0,6	1,5	0,5	1,3	0,6	1,6	0,7	1,6	0,8	2,2	0,8	2,0
América del Norte	8,4	9,4	6,1	8,9	4,4	6,1	5,3	4,7	4,8	4,2	5,0	4,0	4,5	4,0
Estados Unidos	7,3	9,0	5,5	8,4	3,9	5,5	4,6	4,4	4,3	3,9	4,5	3,7	4,0	3,7
Iberoamérica	3,5	5,0	3,5	4,2	4,9	3,7	5,6	3,7	5,7	3,8	5,3	4,1	4,3	3,6
Argentina	0,3	0,4	0,3	0,5	1,0	0,7	0,8	0,7	0,6	0,8	0,2	0,9	0,3	0,8
Brasil	0,2	1,5	0,3	1,0	0,9	0,9	1,0	0,7	1,0	0,8	0,8	0,8	0,6	0,9
México	0,5	1,7	1,0	1,5	0,6	0,8	1,2	1,0	1,5	0,9	1,8	1,0	1,6	0,9
Asia	6,2	11,8	5,3	11,0	7,1	10,2	5,8	12,0	5,8	11,2	5,9	11,9	5,3	13,3
Japón	0,9	4,7	0,9	4,2	1,2	2,5	1,0	2,3	0,9	2,0	0,8	2,0	0,7	2,5
China	0,5	0,4	0,5	0,7	0,9	1,7	0,4	2,4	0,5	2,6	0,6	2,9	0,8	3,7
África	4,7	6,3	4,2	6,8	3,5	5,4	3,3	7,3	3,5	7,2	3,8	6,9	3,8	6,8
Marruecos	1,1	0,5	1,1	0,5	0,7	0,5	1,1	0,6	1,1	0,7	1,3	0,8	1,3	0,9
Oceanía	0,5	0,7	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4

(1) Países Ampliación: Polonia, Hungría, Rep. Checa, Rep. Eslovaca, Eslovenia, Lituania, Letonia, Estonia, Chipre y Malta.
(2) Países Candidatos: Bulgaria, Rumania y Turquía.
Fuente: Eurostat y SG del Sector Exterior, con datos de Aduanas.

No obstante, y a pesar del crecimiento experimentado por nuestras relaciones comerciales con este conjunto de mercados en los últimos años (cuadro 11), la presencia española en los mismos es aún escasa si se tiene en cuenta el potencial existente.

Aunque estos países constituyen un nuevo factor de competencia, tanto como proveedores del actual mercado europeo como de receptores de flujos de inversión directa, es preciso considerar las interesantes oportunidades que se presentan para nuestras empresas. Efectivamente, se trata de un mercado con un crecimiento económico superior a la media europea y con una población de en torno a los 80 millones de habitantes, lo que constituye un factor de gran interés para nuestra exportación de mercancías y de servicios (ingeniería, construcción, telecomunicaciones,...). En este sentido, un significativo monto de los fondos comunitarios destinados al desarrollo y modernización de esos países se utilizarán para financiar diversos concursos (de ingeniería, de construcción y obra pública, de asesoramiento —financiero, en materia de privatizaciones...—), lo que se traducirá en oportunidades de negocio para nuestro sector servicios.

Por otra parte, tampoco hay que olvidar que la inversión directa de las empresas españolas en estos mercados contribuirá sin duda a aumentar la penetración de nuestros productos en los mismos y, en general, en el mercado europeo, compensando el posible efecto desplazamiento que algunos bienes producidos en nuestro país puedan sufrir como consecuencia de la ampliación.

En definitiva, los desafíos y oportunidades que presenta la quinta ampliación de la Unión Europea para nuestro sector exterior ponen de relieve la importancia de la coordinación de los esfuerzos del sector público y empresarial para consolidar las reformas estructurales ya logradas en nuestro sector exterior. □

NOTAS

(*) Agradezco los valiosos comentarios de Iker Beroza y Rocío Frutos, así como el apoyo informático y estadístico de Juan Emilio Aragonés.

BIBLIOGRAFÍA

*CEOE (2002): «Competitividad en España. Problemas y propuestas de mejora», **Informes y Estudios de CEOE**, núm. 90.*

*Colegio de Economistas de Madrid: «España, un balance», Entorno internacional, **Economistas**, años 1999, 2000, 2001 y 2002.*

*Martín, C. (1992): «Aspectos macro versus micro-económicos de la competitividad», **Papeles de Economía Española**, núm. 52/53.*

*Martín, C. (1993): «Principales enfoques en el análisis de la competitividad», **Papeles de Economía Española**, núm. 56.*

*Ministerio de Economía: «Balance de diez años en la Unión Europea», **Revista ICE**, núm. 766 (octubre-noviembre 1997).*

*Ministerio de Economía: «El Sector Exterior», **Revista ICE**, núms. 794 (octubre 2001) y 802 (octubre 2002).*

*Ministerio de Economía: «Empresas multinacionales españolas», **Revista ICE**, núm. 799 (abril-mayo 2002).*

*Ministerio de Economía: «La quinta ampliación de la Unión Europea», **Revista ICE**, núm. 809 (agosto-septiembre 2003).*

*SG. de Estudios del Sector Exterior: «La Competitividad de la economía española», **BICE**, núm. 2737.*

*Subdirección General de Análisis y Estrategia: «El comercio de servicios español en el período 1993-2002», **Boletín ICE Económico**, núm. 2783, 20-26 de octubre de 2003.*

RESUMEN

El objeto de este artículo es analizar los principales cambios estructurales que ha experimentado el sector exterior español en los últimos años (adaptación a la moneda única, mejora de la competitividad, medida a través de diferentes indicadores, continuo crecimiento de nuestro grado de apertura, etc.), así como las implicaciones del superávit presupuestario sobre las cuentas exteriores, por lo que se evalúa la evolución reciente de la balanza de pagos española. Por último, se analizan brevemente las perspectivas del sector exterior español ante la quinta ampliación de la Unión Europea.

Palabras clave: *Sector exterior, Balanza de pagos, Comercio, Inversiones exteriores, Inversiones extranjeras, Comercio de servicios, Competitividad, España, Internacionalización, Estabilidad presupuestaria, Euro, Apertura, Ampliación de la Unión Europea.*

El comercio exterior de las comunidades autónomas

Iker Beraza
Técnico Comercial y Economista del Estado

1. Introducción

En este artículo se repasa la evolución reciente del comercio exterior español por comunidades autónomas. Con el objeto de contextualizar el análisis de corte más coyuntural del resto del artículo resulta necesario presentar una foto fija del sector exterior de las comunidades autónomas españolas. De este modo nos encontramos con un panorama donde destacan como motores de la exportación en España las comunidades autónomas de Cataluña, con el 27,1% de la exportación total nacional en el período de enero a septiembre de 2003; Valencia, con el 11,8%; Madrid, con el 10,7%; y Andalucía y el País Vasco, ambas en el entorno del 8,2% (cuadro 1).

Además es conveniente destacar algunos de los rasgos estructurales que vienen condicionando el sector exterior español. En lo referente a las exportaciones parece haberse superado un patrón tradicional de relación inversa entre la evolución de las exportaciones y el nivel de utilización de la capacidad productiva; que era indicativo de una política de exportaciones pasiva por parte de nuestras empresas. Sólo se buscaba el mercado externo en momentos de bajo dinamismo del mercado interno. Actualmente, sin embargo, España ha pasado por una etapa duradera de alto crecimiento durante la cual las exportaciones han seguido creciendo a ritmos importantes que sólo se ha visto moderado en los años 2001 y 2002 debido a la debilidad mostrada por los mercados de destino, principalmente de la Unión Europea. Por el lado de las importaciones puede observarse cómo España mantiene una alta complementariedad entre los bienes importados y la oferta nacional, esto es, se importa lo que no se produce. Este rasgo, sin embargo se ha ido suavizando en los últimos años y particularmente en el período analizado en el que las importaciones de bienes de equipo, por ejemplo, han pasado de significar un 25,3% del total en 2001 a un 23,6% en los primeros nueve meses de 2003.

El patrón geográfico de destinos de las exportaciones españolas está concentrado en los países de la zona euro, el 60,6% de enero a septiembre de 2003, donde no afectan las variaciones en el tipo de cambio de nuestra moneda. Fuera de esta zona los destinos más relevantes son el resto de la Unión Europea, Estados Unidos y algunos países iberoamericanos, aunque los países del este de Europa van incrementando su peso.

CUADRO 1
COMERCIO EXTERIOR POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Ranking importancia exportaciones		Exportaciones enero-septiembre 2003		
		Millones	Porcentaje total	Porcentaje 03/02
1	Cataluña	27.489,3	27,1	4,4
2	Comunidad Valenciana	11.991,0	11,8	1,9
3	Madrid	10.811,0	10,7	6,3
4	Andalucía	8.413,1	8,3	10,3
5	País Vasco	8.348,1	8,2	1,4
6	Galicia	7.471,9	7,4	3,6
7	Castilla y León	6.497,2	6,4	11,7
8	Aragón	4.948,0	4,9	18,4
9	Navarra	3.792,5	3,7	18,5
10	Murcia	2.989,9	2,9	6,8
11	Castilla-La Mancha	1.636,8	1,6	5,1
12	Asturias	1.500,8	1,5	17,3
13	Cantabria	1.074,6	1,1	-6,4
14	Extremadura	916,5	0,9	50,0
15	Baleares	668,8	0,7	-31,6
16	La Rioja	654,9	0,6	1,8
17	Canarias	552,9	0,5	6,1
	Total	**101.498,7**	**100,0**	**6,0**

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, con datos de Aduanas.

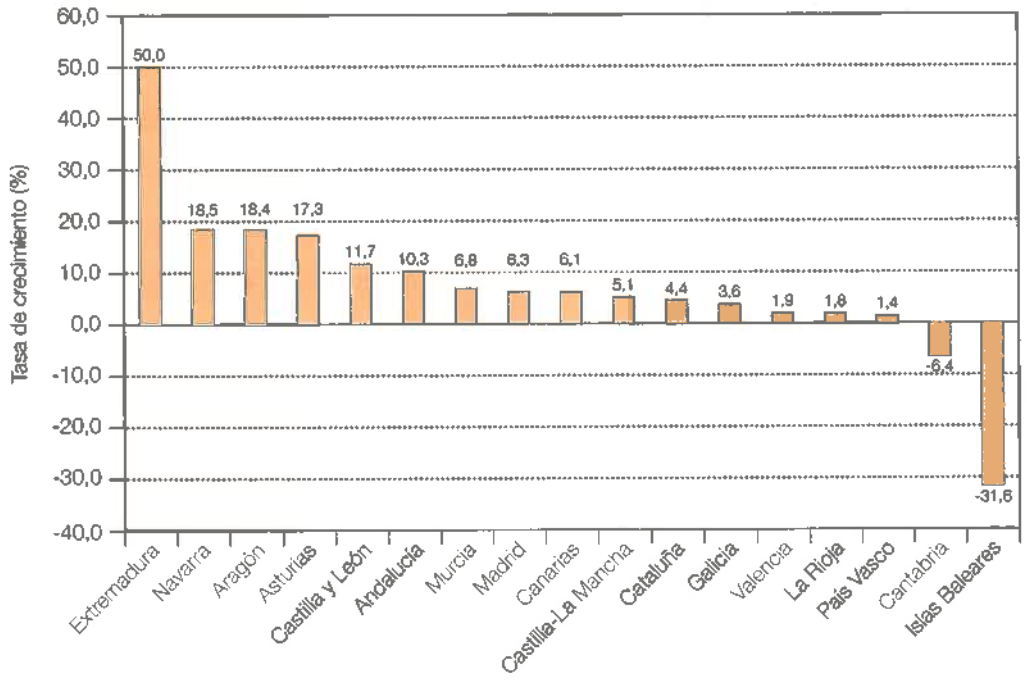
2. Evolución de las exportaciones

Analicemos en primer lugar la evolución de nuestras exportaciones. Como puntos sobresalientes de dicha evolución podemos señalar el cambio de protagonismo en cuanto a dinamismo exportador del año 2002 al período enero-septiembre de 2003. Si el año pasado las comunidades autónomas de Asturias y Baleares lideraban el *ranking* con tasas de crecimiento de la exportación en el entorno del 14,1%; en los últimos nueve meses han sido Extremadura, Navarra y Aragón las comunidades autónomas más dinámicas. Asturias se mantiene en tasas altas de crecimiento de la exportación ya que el crecimiento intenso de sus exportaciones de bienes de equipo da el relevo a las de semimanufacturas que habían puesto a esta comunidad autónoma a la cabeza del *ranking* de dinamismo exportador en 2002; mientras tanto Baleares pasa a la cola de la lista con una caída pronunciadísima de sus exportaciones en el período de nueve meses considerado (-31%) (gráfico 1).

En la búsqueda del origen de este cambio de protagonismo nos encontramos con que Baleares es una comunidad especializada en la exportación de bienes de equipo debido, en parte, a que los datos incluyen las operaciones de reparación y mantenimiento de buques y aviones que se contabilizan como reexportaciones de ambos. Luego no debe sorprender que una disminución importante de algunas partidas como la de aeronaves dentro de las exportaciones de bienes de equipo a nivel nacional (-27,8%) debida a una caída en la demanda internacional de este tipo de bienes haya afectado negativamente a las exportaciones de Baleares. También una comunidad autónoma como Cantabria, con gran parte de sus exportaciones concentradas en el sector de los bienes de equipo, ha visto sus exportaciones afectadas por ello y ha pasado a compartir la cola de la lista de exportadores más dinámicos con Baleares; si bien partiendo de puestos sustancialmente inferiores.

Dentro de este grupo de especialización se encontraría en principio también Madrid pero, en el período más reciente, la evolución de sus exportaciones ha ido por un camino completamente diferente. Por un lado, su estructura exportadora está más diversificada que la de la comunidad autónoma balear. Las exportaciones de semimanufacturas tienen un peso importante en la comunidad de Madrid, frente a su insignificancia dentro del patrón exportador de Baleares. Además,

GRÁFICO 1
DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES
(Enero-septiembre de 2003)



desagregando la partida de bienes de equipo, las exportaciones madrileñas están centradas en material ferroviario y otros bienes de equipo que han tenido evoluciones más positivas a nivel nacional que partidas como la de aeronaves más relevante en Baleares.

Prosiguiendo en una línea de análisis concerniente a la concentración de las exportaciones en distintos sectores económicos, existe un grupo de comunidades autónomas que incluye a Castilla y León, Navarra y Aragón donde, debido a la ubicación en su territorio de multinacionales del sector, las exportaciones de automóviles representan más de la mitad del total. Estas comunidades, por tanto, ven la evolución de sus exportaciones condicionada a las circunstancias imperantes en el mercado automovilístico de los países de los que son proveedores. En nuestro país, eso significa que dependen de la evolución de las ventas de automóviles de gamas baja y media en los países de la Unión Europea. Pero lo cierto es que, a pesar de la debilidad de crecimiento económico en dichos países, las exportaciones del sector del automóvil no sólo no se han resentido sino que han crecido por encima de la media.

Asturias, País Vasco y Galicia forman un grupo de comunidades autónomas especializadas en la exportación de bienes industriales, tanto semimanufacturas (metales, productos químicos, etc.) como bienes de equipo. Su comportamiento, sin embargo, dista de ser el mismo. Ya hemos mencionado el caso de Asturias que mantiene tasas de crecimiento de sus exportaciones elevadas, produciéndose además un paulatino desplazamiento de su patrón exportador desde los bienes de equipo hacia las semimanufacturas. El caso del País Vasco y Galicia es menos halagüeño precisamente por mantener su especialización relativamente más concentrada en los bienes de equipo. Ambas comunidades ocupan puestos a la cola de la lista de las comunidades autónomas cuyas exportaciones han crecido más en los primeros nueve meses del año 2003.

El sector primario es donde se concentran las exportaciones de Andalucía, Extremadura, La Rioja, Canarias y Murcia. Existen, sin embargo, diferencias. Canarias y Murcia exportan esencialmente productos hortofrutícolas y han registrado tasas de crecimiento de sus exportaciones cercanas a la media en 2003 (5,8 y 5,7%, respectivamente).

En La Rioja tiene mayor peso la industria agroalimentaria que ha evolucionado de forma más desfavorable, al igual que en Andalucía que presenta una mezcla equilibrada de los dos subsectores. Extremadura, sin embargo, ha experimentado un crecimiento del 14,7% de sus exportaciones, conducido por el aumento en la exportación de frutas y legumbres.

Por último podemos comentar la evolución de las comunidades valenciana y catalana, de gran tradición y potencia exportadora en nuestra economía, y que se caracterizan, además de por el gran volumen de exportación, por tener un patrón diversificado. En Cataluña las exportaciones se reparten en los sectores de semimanufacturas, bienes de equipo, automóviles y manufacturas de consumo. En el período de enero a septiembre de 2003 ha recuperado tasas positivas de crecimiento de la exportación, el 4,4%, frente a 2002. La evolución más positiva ha venido de la mano de las semimanufacturas y de los productos químicos en particular. El caso de Valencia presenta una ralentización de las exportaciones general que afecta a algunos de los sectores que para dicha comunidad resultan más relevantes como semimanufacturas o manufacturas de consumo. El sector del automóvil sin embargo permite compensar estás caídas, de modo que la tasa de crecimiento de las exportaciones de enero a septiembre de 2003 se sitúa en el 1,9%.

La evolución de la exportación por sectores tiene su reflejo en el reparto por destinos geográficos de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas. La comunidad autónoma de Baleares ha sufrido un estancamiento y caída de sus exportaciones de bienes de equipo a países desarrollados como Francia (0,5%), Alemania (2,9%), Reino Unido (-71,8%) e Italia (-69,7%) a los que va dirigida en su mayor parte dicha exportación. Ello no es extraño. Las exportaciones de bienes de equipo a nivel nacional han crecido por debajo del crecimiento medio de las exportaciones (6%) debido al estancamiento del crecimiento en los países desarrollados, como los de la Unión Europea, en los que se concentra nuestro comercio exterior. También las exportaciones de Cantabria, con un similar patrón de especialización, se han visto afectadas por ello.

Otra de las características de la distribución geográfica de nuestras exportaciones es el estancamiento de las dirigidas a los países de la Unión Europea que no forman parte de la zona euro (al Reino Unido, de forma destacada) y a Estados Unidos y Canadá. En este desarrollo pueden pesar dos factores. En primer lugar el crecimiento sólo moderado que han experimentado estos países en 2003 y, en segundo lugar, los efectos que tiene la apreciación del euro frente a las monedas respectivas sobre la competitividad-precio. Las comunidades autónomas que más pueden haberse visto afectadas, en el sentido de que han experimentado descensos en sus exportaciones a esas zonas son: Baleares, Valencia, Canarias, Cantabria, Galicia, Murcia y País Vasco.

3. Exportaciones a regiones de alto dinamismo económico

El comportamiento de las exportaciones españolas dirigidas a zonas como Asia, Oriente Medio y los países de la Europa central y oriental, en 2002 y 2003, permite hacerse una idea de nuestra implicación en zonas que van a ser motores importantes del crecimiento económico mundial en los próximos años. Su alto potencial de crecimiento hace a estos países objetivo deseado de nuestras exportaciones.

El caso de China es el más relevante. En este país, el alto crecimiento económico aparejado a la relevancia enorme de su demografía y su reciente entrada en la Organización Mundial del Comercio hacen que el atractivo como mercado para las exportaciones de nuestras comunidades autónomas sea muy grande. Las exportaciones españolas a China, que han crecido casi un 48% en los primeros nueve meses de 2003 son indicativas del gran interés que este mercado despierta en las empresas españolas. Las comunidades autónomas donde más ha aumentado recientemente la importancia del mercado chino como destino de su exportación son: Asturias, Andalucía, Valencia, Navarra, Cataluña, Madrid y País Vasco. No es casualidad que entre ellas se encuentren las cinco comunidades con mayor peso exportador de nuestro país, así como alguna de las que, recientemente han mostrado un mayor dinamismo exportador. Son además comunidades autónomas especializadas en la exportación de bienes industriales y de equipo o muy diversificadas; lo cual es una señal positiva para el avance de estas dos características positivas dentro de nuestro sector exportador.

Otras zonas económicamente emergentes del mundo han tenido comportamientos menos espectaculares. Para nuestras comunidades autónomas resulta particularmente relevante introducirse en los mercados de los países de la ampliación: Polonia, República Checa, Hungría, Eslovaquia, Eslovenia, Chipre, Malta y las tres

repúblicas bálticas. A este respecto cabe destacar que las comunidades autónomas que más han incrementado sus exportaciones a la zona son: La Rioja, Andalucía, Aragón, Cataluña y Extremadura. Con la República Eslovaca se ha desarrollado un tráfico comercial intenso de piezas de automoción. Ello explica por qué las exportaciones a Eslovaquia han crecido tan rápido entre 1998 y 2002 (a una tasa media del 49%). Este desarrollo particular merece cierto análisis pues uno de los riesgos que enfrentan comunidades autónomas como Castilla y León, Navarra y Aragón es el de la deslocalización de las multinacionales automovilísticas implantadas en su territorio y su traslado a los países del Este. Si bien este riesgo subsiste; los últimos desarrollos parecen indicar que ello no debe necesariamente implicar la desaparición del tejido industrial creado por la industria auxiliar del automóvil en España. En la medida en que la cualificación de trabajadores y empresarios, así como los estándares de calidad producidos son altos; estas industrias serán capaces de exportar sus piezas a fábricas fuera de España.

En cuanto a los países que son aún candidatos, como Bulgaria, Rumania o Turquía, la evolución de las exportaciones españolas dirigidas a ellos ha sido claramente positiva, con un crecimiento de enero a septiembre de 2003 del 11,8%. Las comunidades autónomas que más han participado en este hecho, por su peso dentro de las exportaciones totales y su tasa de crecimiento, son Andalucía, Aragón y las dos Castillas; si bien otras comunidades donde estos destinos tienen menos importancia, como Baleares, Murcia o Navarra, también han aumentado su presencia en dichos mercados de alto potencial de crecimiento futuro.

4. Saldos comerciales e importaciones en relación con el crecimiento del PIB de las autonomías. Freno al crecimiento o comportamiento cíclico normal

En los dos últimos años han crecido también rápidamente nuestras importaciones. Lo han hecho, además, a ritmos superiores a las exportaciones contribuyendo al engrosamiento de nuestro déficit comercial que alcanza los 33.289 millones de euros en los primeros nueve meses tan sólo de 2003. Este dato se contrapone con la visión, fundamentalmente positiva, dada de nuestro sector exportador y merece una explicación.

En cuanto a la interrelación entre crecimiento del PIB autonómico y déficit comercial hay que indicar que las cuatro comunidades autónomas que más crecieron en 2002: Murcia, Navarra, Andalucía y Castilla y León no coinciden con los mayores aumentos de las importaciones; mientras que sí están todas entre las siete primeras comunidades autónomas por dinamismo exportador. Ello es indicativo de algo ya mencionado en la introducción: el final de la etapa en que un crecimiento del PIB importante traía consigo el estrangulamiento externo de dicho crecimiento económico. Además es de esperar que una mayor sincronía de los ciclos económico español y europeo como consecuencia de la adopción de la moneda única nos lleve a una senda temporal de las exportaciones más en línea con nuestro propio crecimiento interno y el de nuestros socios. O, dicho de otro modo, que los crecimientos más modestos de las exportaciones en 2001 y 2002 anteriores a la recuperación del ritmo en 2003, eran resultado de un comportamiento cíclico normal de nuestras exportaciones.

Otro dato que ayuda a valorar en su justa medida el crecimiento de las importaciones es la relevancia de las importaciones de semimanufacturas, un 22,7% de media nacional para los datos disponibles de 2003. Estos productos pasan por ulteriores perfeccionamientos en las diferentes comunidades autónomas españolas, como Asturias, Galicia o País Vasco, y son, al menos en parte, reexportados como producto final. También destaca por su importancia la importación de bienes de equipo, un 23,6%. Donde más han crecido estás importaciones durante 2003 ha sido en Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia y Murcia. Todas ellas son comunidades con PIB *per cápita* claramente inferior a la media. Por tanto, cabe ver un aspecto positivo en el incremento de las importaciones de bienes de equipo en la medida en que representa el esfuerzo de modernización de la capacidad productiva de estas autonomías. Es decir, que el aumento de importaciones no actúa necesariamente como freno al crecimiento de las comunidades autónomas españolas, sino que puede contribuir a elevar su crecimiento potencial.

En el mismo sentido, hay que tener en cuenta que la posición de España como octavo país receptor de inversión extranjera directa según el informe de inversiones mundiales de la UNCTAD, pese a ser sumamente positivo por su contribución a nuestro crecimiento a largo plazo, genera inevitablemente un flujo incrementado de importaciones resultado de las transacciones entre empresas matrices y filiales.

5. Conclusiones

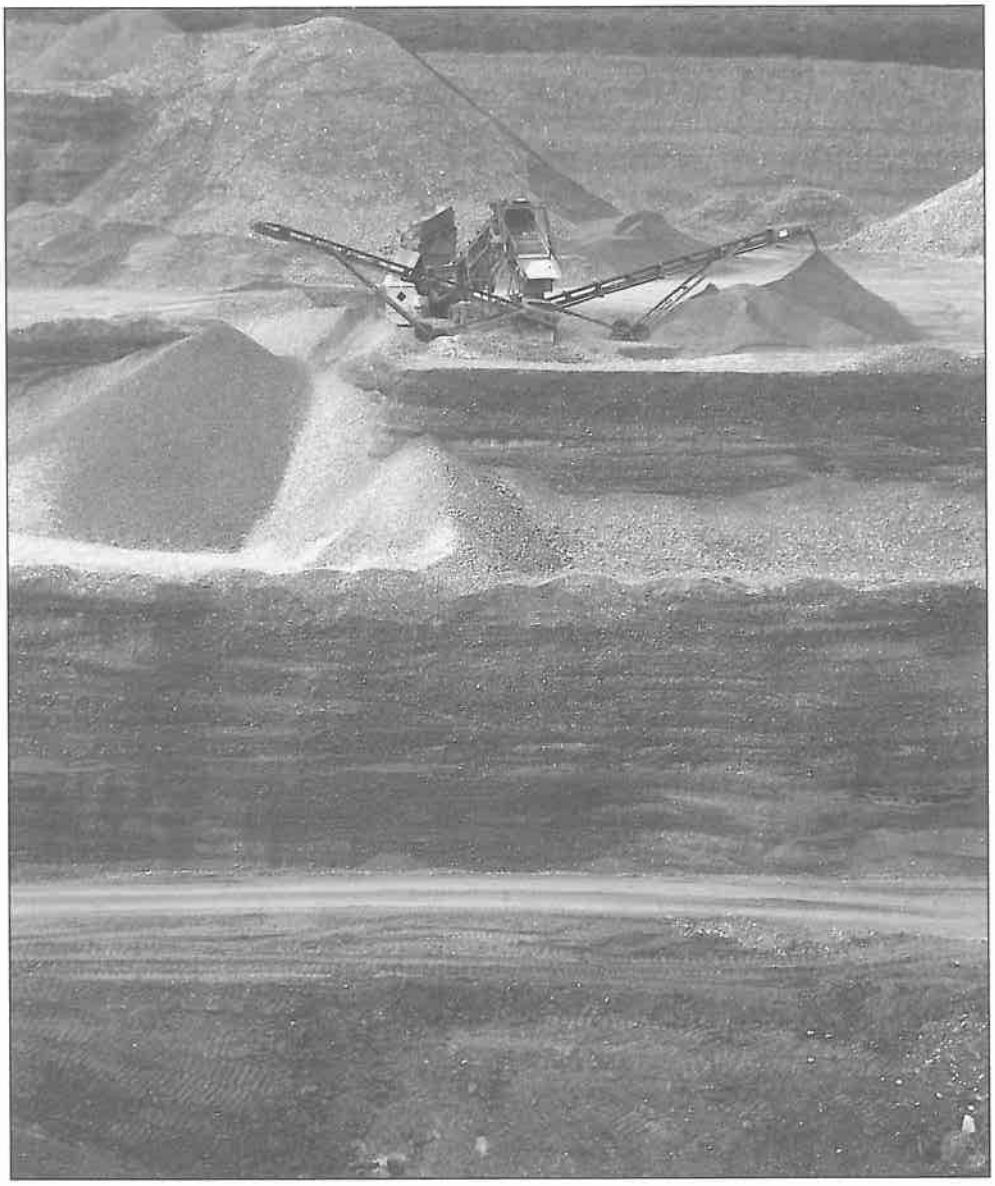
En definitiva hemos visto cómo las comunidades autónomas españolas avanzan, tras una ralentización de las exportaciones en 2001 y 2002, hacia un patrón de comercio más moderno y competitivo. Es éste un signo de la creciente importancia del comercio intraindustrial que surge como resultado de comportamientos de diferenciación de productos, como por ejemplo los casos de la industria agroalimentaria de La Rioja y Navarra; de especialización en determinados rangos de calidad, como en la producción de automóviles de gama media en Castilla y León, Navarra o Aragón; de especialización *vertical* en alguna de las fases de producción, como es el caso en la industria auxiliar de la automoción española que vende piezas más allá de nuestras fronteras; o por adaptación de los productos al gusto particular, condicionado culturalmente, del país de destino. Es destacable además la sofisticación cada vez mayor de las exportaciones de algunas de las comunidades autónomas más atrasadas en términos de renta *per cápita*. Por otro lado se han superado algunas debilidades estructurales que ligaban un mejor comportamiento de la exportación a la atonía interna.

En cuanto a los retos que quedan por delante, se detecta la firme voluntad de estar presentes tanto en los mercados más dinámicos como el chino como en los mercados de los países del este y centro de Europa con el ánimo de convertir en oportunidades de negocio las dificultades que plantea para las comunidades autónomas menos desarrolladas su adhesión, a corto o a medio plazo, debido a una relativamente similar situación en términos de los productos en los que se tiene ventaja comparativa.□

RESUMEN

Este artículo estudia el comportamiento del sector exterior de las comunidades autónomas españolas en los años 2002 y 2003. Se analizan los rasgos estructurales de la articulación a nivel autonómico de nuestro sector exterior y cómo han cambiado en los dos últimos años atendiendo a la evolución de las exportaciones, en especial a zonas de alto dinamismo económico, y de las importaciones y saldos comerciales.

Palabras clave: *Comercio exterior, Exportaciones, Comunidades autónomas, España, 2002-2003.*



SECTORES PRODUCTIVOS

Coordinador:

Rafael Myro
Catedrático de Economía Aplicada, UCM

En el marco comunitario de debilidad económica, España destacó por un crecimiento apreciable durante el año 2003. Apoyado en la demanda interna, el PIB español creció un 2,4%, propiciando una considerable expansión en el empleo, ya que, como en años anteriores, la formación bruta de capital se dirigió en un elevado porcentaje hacia la vivienda y hacia actividades industriales y de servicios con necesidades de capital por unidad de producto relativamente bajas y con productividad de la mano de obra igual o inferior a la media. Los grandes grupos de oferta aumentaron sin excepción su producto, pero la agricultura y la industria consiguieron incrementos superiores a los del año anterior, lo que no ocurrió en los servicios y en la construcción, de manera que el crecimiento de la actividad no sólo se hizo general sino también más homogéneo entre los grandes sectores. No obstante, la construcción siguió expandiéndose a una tasa sensiblemente superior a los demás sectores. Aun así, merece destacarse la recuperación de la industria.

Las perspectivas para 2004 son de aceleración de la actividad productiva, en el marco de una recuperación general de la economía mundial. Pero España deberá enfrentarse desde ahora, y cada vez con más fuerza, a diversos obstáculos que pueden limitar la expansión de su economía, desde la gradual liberalización de los mercados agrarios europeos hasta la creciente competencia industrial de los nuevos socios de la UE, que ya se está poniendo de manifiesto con especial virulencia en una aceleración de los procesos de deslocalización de empresas multinacionales.

Para afrontar estos retos son clave los esfuerzos en inversión en capital humano y tecnológico y en infraestructuras de transportes y comunicaciones, capítulos en los que España presenta importantes debilidades comparativas. También es importante continuar liberalizando los mercados interiores de productos y factores, como vía de estímulo a la innovación y de reducción de barreras a la localización de nuevas empresas.

Con la finalidad de analizar algunos de estos retos y necesidades hemos reunido en esta sección cinco artículos. El primero, de *Josefa García Grande*, se dedica al análisis de las posibles repercusiones de la reforma de la PAC realizada en 2003. El segundo, de *M.ª José Moral*, analiza la coyuntura del sector del automóvil y sus perspectivas futuras, puesto que se trata de uno de los sectores que se consideran amenazados por posibles procesos de deslocalización. El tercero, de *Pablo Coto* y *Vicente Inglada*, diseña algunas líneas para una política de transporte más eficiente, cada día más necesaria. El cuarto, de *Ignacio Cruz Roche* y *María Jesús Yagüe*, estudia los determinantes del ascenso de los precios agrarios, valorando el efecto de las imperfecciones de los mercados. Finalmente, el quinto, de *Jorge Crespo*, *Jaime Turrión* y *Francisco Javier Velázquez*, evalúa la evolución de nuestro sector educativo.

Los retos de la agricultura

Josefa García Grande
Universidad de Valladolid

1. Introducción

Si el año 2002 finalizaba con el importante acuerdo alcanzado en la Cumbre de Copenhague por el que diez países se incorporarán a la Unión Europea en 2004, acuerdo cuyas consecuencias se dejarán sentir muy pronto en la agricultura comunitaria, el año 2003 comenzaba con un envite no menos relevante para este sector, ya que en enero, el comisario de agricultura de la Unión, Franz Fischler, presentaba una nueva propuesta de reforma de la política agraria tras el intento fallido del año anterior. Esta reforma se aprobó finalmente, con sustanciales rebajas respecto a las iniciales pretensiones de la Comisión, en junio de este año. Dos meses antes, el 16 de abril, se había firmado en Atenas el Tratado y el Acta de Adhesión de los diez nuevos socios de la Comunidad y en septiembre, para completar la agenda agraria del año, en el marco de la Ronda de Doha, se celebraba, en Cancún, la 5.ª Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en la que la agricultura se convertía en el centro de las discusiones y en una de las causas, aunque no en la única ni seguramente en la principal, del fracaso de las negociaciones.

En las páginas que siguen se hará un repaso, necesariamente breve, por los tres acontecimientos mencionados, es decir, en primer lugar, se examinarán las consecuencias para la agricultura de la ampliación de la Unión Europea hacia el Este; en segundo lugar se expondrán los aspectos más relevantes de la reforma de la PAC aprobada en junio del 2003 y, finalmente, se revisarán los resultados de la Cumbre de Cancún de la OMC.

2. La ampliación de la Unión Europea

Con la firma del Tratado y el Acta de Adhesión de diez nuevos países (1) a la Unión Europea, culmina, pero no termina, un largo proceso en el que las economías de esos Estados, como primer paso para la adhesión, han llevado a cabo una aproximación a las características y funcionamiento de la economía de mercado, en general, y de la economía comunitaria, en particular. Las conversaciones para la incorporación comenzaron, por lo que se refiere a los países de Europa Central y Oriental (PECOS), tras la caída del muro de Berlín, en 1989, y en el caso de Malta y Chipre incluso antes. Tres países de los que han participado en las negociaciones quedarán fuera de esta primera oleada de admisiones, Rumania y Bulgaria, que previsiblemente ingresarán en 2007, y Turquía,

CUADRO 1

LA AGRICULTURA EN LOS PECOS Y EN LA UNIÓN EUROPEA, 2001

Países	VAB agrario/PIB (porcentaje)	Empleo agrario/ empleo total (porcentaje)	Superficie agraria utilizada (miles has.)	Producción de cereales (miles ton.)	Cabaña de porcino (miles)	Cabaña de bovino (miles)
Polonia	3,3	19,2	18.246	22.422	17.494	5.499
Hungría	4,1	6,1	5.853	10.017	4.822	783
República Checa	3,9	4,9	4.280	6.454	3.500	1.520
Eslovenia	3,2	9,9	491 (*)	493	600	477
Estonia	6,3	7,1	891	897	340	261
Chipre	4,2	4,9	134 (*)	47	451	54
Malta	2,3	2,1	12 (*)	12	61	S.d.
República Eslovaca	4,5	6,3	2.444	2.201	1.488	625
Lutiania	7,5	16,5	3.487	2.658	1.011	752
Letonia	4,6	15,1	2.485	924	429	385
Unión Europea	1,7	4,2	128.305	199.969	122.047	80.285

(*) Datos de 2000.
Fuente: Elaboración propia con datos de European Commission.

un antiguo aspirante para el que por ahora no hay fecha prevista de entrada.

En el proceso de negociación, el capítulo agrario ha sido, como casi siempre, uno de los más complicados, debido, por una parte, a la complejidad y carácter fuertemente proteccionista de la Política Agraria Común que hacen difícil y económicamente costosa su extensión a otros territorios y, por otra, a que en esos Estados la agricultura tiene todavía un peso elevado en su economía, tanto en términos de PIB como, sobre todo, en términos de ocupación. Así, en Polonia, país que supone casi la mitad de la producción y de la población que aportarán a la Unión el conjunto de los nuevos socios, la agricultura contribuye con algo más del 3% del PIB y da empleo a casi la quinta parte de la población, mientras que en la Comunidad esos porcentajes se sitúan en el 1,7 y 4,2%, respectivamente (cuadro 1).

Estas cifras, junto con otros pocos datos también referidos al sector agrario, ilustrarán suficientemente la afirmación de que con la incorporación de estos países, la Unión Europea adquirirá un carácter más agrario y rural. En efecto, los diez nuevos miembros aumentarán la superficie agraria útil de la Comunidad en casi un tercio, en un 22% la producción de cereales y en un 25 y un 13% la cabaña de porcino y vacuno, respectivamente. Más espectacular es el incremento de la población ocupada en tareas agrarias, ya que a los poco más de siete millones de agricultores existentes en este momento en la Unión habrá que sumar casi cuatro millones de campesinos procedentes del centro y este de Europa.

A la vista de la información anterior, y conociendo la complejidad de la regulación agraria europea, no resulta arriesgado aventurar que la integración, por lo que a la agricultura se refiere, será un reto importante tanto para los debutantes como para los actuales socios de la Comunidad.

Los países que se inician en el club comunitario deberán hacer un gran esfuerzo de adaptación en varios aspectos. En primer lugar, la simple aplicación de la PAC requerirá de ellos un aparato administrativo considerable debido a la profusa y complicada regulación agraria (gestión de las Organizaciones Comunes de Mercado, de las ayudas o de las cuotas de producción, por ejemplo). En segundo lugar, las normas sobre salubridad y calidad de los alimentos, sobre bienestar animal o sobre medio ambiente son mucho más estrictas en la Unión Europea que en los PECOS, por lo que también en este campo tienen que adaptarse a las exigencias de la legislación comunitaria. Finalmente, las estructuras productivas de estos países adolecen de serias deficiencias y están todavía en un proceso de transición desde la situación de una economía planificada a otra de mercado, conviviendo explotaciones orientadas al mercado relativamente eficientes, las menos, con otras, las más, de muy reducido tamaño y básicamente dedicadas al autoconsumo.

Con el propósito de que la incorporación cause las menores alteraciones posibles en las economías adherentes y estos países obtengan los máximos beneficios, se ha acordado que la aplicación de la PAC, en algunos aspectos, sea inme-

diata en ellos, mientras que en otros sea progresiva. Así, la política de precios y mercados será efectiva desde el mismo instante de la incorporación, y los agricultores de estos países se beneficiarán, de igual manera que los agricultores de los actuales quince miembros, de las subvenciones a la exportación o de las ventajas asociadas a los mecanismos de intervención. También la política de desarrollo rural, que debe contribuir a acelerar la necesaria reestructuración productiva, se aplicará en toda su plenitud, que desgraciadamente no es mucha, desde el momento de la incorporación. En cambio, las ayudas directas de las que disfrutan ahora los agricultores comunitarios se introducirán progresivamente a lo largo de un período transitorio de diez años con el propósito de que, por un lado, la concesión de tales ayudas sea asumible por parte del presupuesto de la Comunidad y, por otro, no se ralentice la necesaria reestructuración productiva ni se introduzcan desigualdades importantes en la renta percibida por los distintos sectores de la población de los países que se incorporan. En todo caso, estos Estados pueden complementar las ayudas recibidas de Bruselas, durante ese período transitorio, con recursos propios, siempre que el monto resultante no supere la cuantía de las subvenciones a las que tienen derecho los agricultores de los actuales miembros, cosa, por otra parte, poco probable dada la escasa capacidad de financiación de esos países.

En cuanto a las implicaciones de la adhesión para la Unión Europea, dos aspectos deben ser considerados: en primer lugar, el impacto sobre su sector agrario y, en segundo lugar, las consecuencias para la PAC.

Por lo que se refiere a la influencia de la ampliación sobre el sector y el mercado de productos agrarios, mucho se ha debatido sobre si prima el carácter de clientes de los nuevos miembros (no hay que olvidar que con su incorporación, el mercado comunitario aumenta en 75 millones de consumidores) o si, por el contrario, a lo que se enfrenta la Unión es a una férrea competencia en materia agraria.

Respecto al primero de los aspectos, no cabe la menor duda que se abre un mercado muy importante para la Unión Europea, si bien en el corto plazo la demanda de este mercado se verá limitada por el relativamente bajo poder adquisitivo de la población que se incorpora (su renta se sitúa en torno al 40% de la media de la Comunidad).

En cuanto a si los agricultores de esos países son competidores de los actuales beneficiarios de la PAC, a pesar de los recelos despertados en determinados países con un potencial agrario significativo, lo cierto es que en el corto y medio plazo, los agricultores de esos Estados no serán, en general, una seria amenaza para los veteranos de la Comunidad, pues sus rendimientos, niveles de productividad o estándares de calidad son inferiores a los del círculo europeo, si bien están mejorando rápidamente.

Lo anterior no significa, sin embargo, que en determinados sectores como el porcino o el avícola la competencia de los productores del Este sea despreciable, aunque los elementos a los que se ha aludido anteriormente limitarán, en el corto plazo, sus oportunidades en los mercados comunitarios. Otra cuestión será lo que ocurra en el medio-largo plazo, en el que, mejorados los rendimientos y niveles de calidad, sí es previsible que los nuevos socios adquieran el carácter de serios competidores de los actuales quince miembros. Hay otros sectores (cereales, por ejemplo) en los que se esperan incrementos de producción significativos en esos países, consecuencia, sobre todo, de los elevados niveles de protección de los que todavía disfrutan esos productos en la Unión Europea (mayores precios, generosas ayudas...). No obstante, las deficiencias estructurales asociadas al tamaño de las explotaciones y a las rigideces en el mercado de la tierra, entre otras, limitarán durante unos años el potencial incremento de la producción, si bien la elevada protección asociada todavía a las correspondientes Organizaciones Comunes de Mercado (OCM) acelerarán el cambio. Finalmente, para algunas producciones comunitarias se abren oportunidades significativas, primando la faceta de clientes de estos países sobre la de competidores. Es el caso de los productos mediterráneos (cítricos, aceite, vino...) en los que estos Estados son deficitarios. Las posibilidades para España en estos mercados son, en principio, claras, siempre y cuando se mantengan unos determinados estándares de calidad. También para la industria agroalimentaria se abren nuevas perspectivas que permitirán, por un lado, invertir en esos países, que disfrutan de costes salariales más bajos, y, por otro, exportar productos con niveles de calidad e innovación superiores a los que ellos elaboran.

Los mayores problemas de la ampliación para España se derivan del reparto de los no muy abundantes recursos destinados al desarrollo rural. Como es sabido, los programas de desarrollo rural son cofinanciados entre la Unión Europea y los Estados miembros, asumiendo la primera un porcentaje mayor de cofinanciación en las regiones

Objetivo 1 (aquellas cuyo PIB *per cápita* es inferior al 75% de la media comunitaria). Pues bien, como consecuencia de la entrada de los PECOS, y debido exclusivamente a un efecto estadístico, gran parte de las regiones españolas pierden la condición de Objetivo 1 debiendo asumir un mayor porcentaje de financiación en los proyectos de desarrollo rural; no es descabellado pensar que algunos de esos proyectos, por tal circunstancia, queden marginados.

En cuanto a las implicaciones de la ampliación para la PAC, los problemas evidentemente se centran en el coste financiero de la adhesión de los nuevos miembros, ya que inicialmente éstos van a ser perceptores, y no contribuyentes, netos de recursos presupuestarios. Según las nuevas perspectivas financieras aprobadas en octubre de 2002 para el período 2006-2013, el coste de la incorporación de los diez Estados es asumible por las arcas comunitarias; eso sí, dado el corsé presupuestario aprobado, las posibles necesidades que puedan surgir como consecuencia, por ejemplo, de reformas pendientes en algunas OCM (aceite, azúcar...) tendrán que atenderse aplicando recortes a las ayudas directas aprobadas en la reforma de 2003.

En resumen, los debutantes en el club europeo tendrán que realizar un importante esfuerzo de adaptación a las reglas de juego establecidas en la Comunidad y acometer la necesaria reforma estructural que les permita contar con explotaciones modernas y eficientes. Inicialmente el carácter de modestos clientes de esos países primará más que la de rivales, si bien en algunos aspectos (reparto de recursos) y sectores (porcino, avícola) esos países aparecen como claros competidores de España.

3. La PAC otra vez en la encrucijada

La Política Agraria Común nació hace casi medio siglo, y desde entonces han sido muchas las reformas que ha sufrido. Comenzaron éstas mediada la década de 1970, si bien inicialmente más que de reformas podría hablarse de meros retoques (tasas de corresponsabilidad, retirada de tierras...), de parches que se iban incorporando a esta política para contener la riada de problemas, internos y externos, que estaba causando.

El primer cambio en profundidad de la PAC se lleva a cabo en 1992, iniciándose un proceso de sustitución progresiva de la tradicional política de precios por otra de ayudas directas a las rentas. En 1999 se aprueba, en el marco de la *Agenda 2000*, una nueva reforma que profundiza en lo acordado en 1992 y establece que en el 2003 la Comisión realizará una valoración de sus resultados y propondrá, si fuera preciso, las correcciones necesarias (Revisión Intermedia). Pero la Comisión, con su comisario de agricultura a la cabeza, Franz Fischler, presentó, en julio del 2002, no una revisión sino una verdadera revolución en la PAC.

La propuesta cosecha rápidamente un amplio rechazo, y cuando está a punto de ser debatida por el Consejo de Ministros, en octubre del 2002, Alemania y Francia, dos países que siempre han manejado los hilos de la PAC, llegan a un acuerdo para que se retire.

Pero la Comisión está convencida de que diversos factores aconsejan llevar a cabo una nueva y profunda reforma de la regulación agraria. Las razones invocadas para acometer este cambio son varias. En primer lugar, el modelo productivista auspiciado por la PAC, puesto en entredicho en numerosas ocasiones, se ha cuestionado, una vez más, con motivo de los recientes escándalos alimentarios (*vacas locas*, pollos con dioxinas) (2). En segundo lugar, y ésta no es una preocupación reciente, el medio ambiente sufre continuas agresiones por parte de los sistemas agrarios de producción intensiva y es necesario, al mismo tiempo que se incentiven las actividades reparadoras del medio ambiente (actividades forestales, por ejemplo), poner freno a los daños que actualmente se causan. En tercer lugar, hay que lograr una mayor legitimidad social de la PAC, pues el ciudadano cada vez entiende menos que se otorguen ayudas al sector de forma indiscriminada y que los agricultores perciban subvenciones por producir unos bienes de los que el mercado está saturado. Finalmente, el contexto internacional también aconseja, según la Comisión, una reforma: las negociaciones en el seno de la OMC y la próxima incorporación de diez países a la Unión Europea obligan a modificar la PAC para estar mejor posicionados ante las conversaciones en la OMC y para que la ampliación en materia agraria sea viable.

Con estas convicciones, y después de un largo debate, se aprueba en junio del 2003 una nueva reforma de la PAC, la tercera en apenas diez años.

De todos los cambios que la regulación agraria ha experimentado hasta la fecha, éste es el más profundo sin lugar a dudas. Muchas son las modificaciones que incorpora esta reforma y todas ellas de gran calado, aunque, como se dijo, la propuesta inicial de la Comisión era aún más radical que la finalmente aprobada.

No se trata aquí de realizar una enumeración de todos los cambios introducidos, sino de destacar las líneas que se consideran más relevantes y novedosas respecto a anteriores revisiones. En concreto, tres son los aspectos que se van a resaltar.

1. *Desacoplamiento*. La reforma MacSharry de 1992 se defendió en los foros internacionales (OMC) diciendo que las primas aprobadas (incluidas en lo que en el contexto de la OMC se denomina *caja azul*) (3) no incentivaban la producción al estar desvinculadas de ella. Sin embargo, esa desvinculación era más aparente que real, pues las ayudas estaban ligadas a los rendimientos, a las superficies cultivadas y a la cabaña ganadera (García Grande, 2000).

Es en la reforma de 2003 donde definitivamente las ayudas se desacoplan de la producción, siendo éste el rasgo más interesante de la revisión, por la ruptura que supone en la historia de la PAC. De ahora en adelante los agricultores percibirán ayudas, no por producir éste o aquel producto o por retirar tierras de cultivo de ese fin, como hasta el momento estaban percibiendo, sino simplemente por contar con una explotación agraria. Las subvenciones serán al productor y no a la producción y se percibirá una cantidad fija por explotación igual a la obtenida en los últimos tres años. El pago único por explotación se ha establecido para los cultivos herbáceos, vacuno de carne, leche, ovino y caprino.

Para percibir estas subvenciones no será necesario que los agricultores produzcan nada; podrán hacerlo o no según su criterio. La única condición que se establece para poder cobrar las primas es que los agricultores mantengan las adecuadas prácticas medioambientales y cumplan con las normas establecidas por la Unión Europea sobre salubridad de los alimentos y bienestar animal. A partir de ahí los campesinos adoptarán las decisiones productivas que estimen oportuno dependiendo de la situación del mercado.

Con el propósito de que en determinadas zonas, con rendimientos bajos, no se abandone la actividad agraria, se permite que los Estados miembros conserven una cierta vinculación de las ayudas a la producción, vinculación que en algunos casos (vacuno) puede llegar al 100% de determinadas primas.

La valoración de la medida que se acaba de señalar es, en general, positiva pues promueve un comportamiento del sector agrario semejante al del resto de sectores productivos. El agricultor, a partir de ahora, tendrá que adoptar sus decisiones de producción tomando como referente al mercado y no en función de las subvenciones que recibe. Además, la desvinculación de las ayudas respecto a la producción hará que la PAC sea más respetuosa con el comercio internacional, una demanda largamente sostenida por los países terceros.

Por otro lado, el hecho de que el desacoplamiento en algunas producciones pueda ser parcial, contribuirá a que en zonas con muy bajos rendimientos se mantenga la actividad productiva y con ello el tejido rural. No obstante, el desacoplamiento parcial de las ayudas puede tener más efectos negativos que positivos, pues puede retrasar, una vez más, el necesario ajuste estructural del medio rural.

Pero hay más, el desacoplamiento parcial introduce complejidad y asimetría en la aplicación de la reforma, al ser los países los que deciden si esa desvinculación de las ayudas va a ser total (seguramente países como Alemania, Reino Unido o Suecia optarán por esta vía) o parcial (España, Francia seguirán muy probablemente ese camino). En el caso de España la situación podría ser verdaderamente surealista, pues al estar transferidas las competencias en materia agraria a las comunidades autónomas, cada una podría optar por una alternativa, dándose diecisiete situaciones distintas dentro del territorio nacional. Afortunadamente, aunque todavía no hay acuerdo sobre el modelo concreto a adoptar, parece que existe consenso entre las diferentes regiones y el Ministerio de Agricultura para que la aplicación de la PAC sea uniforme en todo el Estado, comenzando su puesta en marcha en 2006.

En cambio no se puede aplaudir la forma en la que se ha establecido el pago único por explotación, pues al fijarse en función de percepciones históricas, igual que en anteriores reformas, se pone de manifiesto la escasa o nula voluntad política de lograr una cierta equidad en la distribución de las ayudas entre los Estados miembros, sectores y explotaciones. Como tradicionalmente las agriculturas más favorecidas han sido las de mayores rendimientos (las del norte de la Comunidad), se consagran definitivamente agravios comparativos.

2. *Modulación*. La nueva regulación establece que aquellas explotaciones que perciban un montante de ayudas directas superior a 5.000 euros anuales verán reducidas sus subvenciones en un 3% en 2005, un 4% en 2006 y un 5% en 2007.

La modulación entendida como redistribución de recursos e imperativa para todos los Estados miembros es una novedad, largamente demandada, que incorpora esta reforma, pues aunque en la aprobada en 1999 ya se propuso un sistema de modulación de las ayudas, finalmente se dejó a criterio de cada Estado miembro su aplicación, con lo que muchos de ellos (España, por ejemplo) no la llevaron a cabo. Por fin, la modulación se hace ahora obligatoria, y aunque la penalización establecida es mínima, tiene la virtud de que se abre paso. En todo caso, esa timorata modulación pone otra vez en evidencia la escasa voluntad de aprovechar la política agraria como elemento de cohesión entre los Estados miembros. Por otro lado, detraer un 3% (5% en el mejor de los casos) de los recursos que perciben explotaciones que se benefician de ayudas públicas muy cuantiosas es verdaderamente ridículo. La propuesta inicial del comisario Fischler, sin ser una revolución (proponía que ninguna explotación sobrepasara la cifra de 300.000 euros anuales en subvenciones), era más aceptable de lo que se ha firmado finalmente en junio de 2003.

Los recursos detraídos como consecuencia de la modulación se destinarán a cubrir nuevas necesidades financieras derivadas de las reformas pendientes (aceite, leche, azúcar...) y a lo que se ha denominado *segundo pilar* de la PAC, es decir, al desarrollo rural. Una parte de esos fondos se emplearán en el país en el que se hayan obtenido; el resto se distribuirán entre todos los Estados en función de la superficie agraria, el empleo y la renta *per cápita*.

3. *Desarrollo rural*. El desarrollo rural constituye, desde hace unos pocos años, el segundo pilar de la PAC. La apuesta que por él viene haciendo la Comisión ha sido, hasta la fecha, más verbal que real, pues ni se han diseñado unas líneas directrices claras, ni se han aportado los recursos suficientes. Aunque en la nueva reforma, parece que el apoyo otorgado a este segundo pilar es más firme, ni los fondos ni los esfuerzos parecen suficientemente elevados como para que el desarrollo rural constituya una apuesta sólida en los próximos años.

Además, al exigir la cofinanciación de los Estados miembros, los países que más necesitan de programas de desarrollo rural, los más atrasados de la Unión Europea, aunque en teoría deben ser los más favorecidos, en la práctica pueden verse escasamente beneficiados, pues la puesta en marcha de dichos programas va a depender de sus posibilidades administrativas y presupuestarias.

Precisamente, el hecho de que sea este segundo pilar (el desarrollo rural) por el que más decididamente se inclina la Comisión, junto con la posibilidad ya admitida de que cada Estado miembro conceda ayudas nacionales al sector agrario, si lo estima oportuno, implica una renacionalización de la PAC, rechazada por varios Estados miembros, entre ellos España, pero vista con buenos ojos por otros como Alemania, Austria o Suecia, un peligro, el de la renacionalización, que planeaba desde hace varios años sobre esta política, pero que ahora se ha hecho efectivo.

Finalmente hay que señalar que la reforma aprobada en junio debe desarrollarse dentro de un marco financiero estable que cubre el período 2006-2013, durante el cual los recursos asignados a esta política (alrededor de 45.000 millones de euros) no se verán modificados, salvo el incremento de un 1% para compensar la inflación, reduciéndose las ayudas directas, si fuera necesario, para respetar la disciplina presupuestaria.

4. Las negociaciones comerciales agrarias en la Ronda de Doha

A pesar de que las políticas proteccionistas aplicadas por los países más desarrollados han ocasionado fuertes distorsiones en el comercio agrario, éste ha permanecido al margen de las negociaciones del GATT (ahora OMC) hasta la Ronda Uruguay (1986-1994). Es en esta ronda cuando por primera vez las políticas agrarias y sus consecuencias sobre los intercambios comerciales internacionales constituyeron objeto de discusión. Los acuerdos en esta materia no fueron fáciles, pero se consiguieron y sus resultados, si no óptimos, al menos han sido satisfactorios en materias tales como acceso al mercado (reducción de aranceles), sistematización y disminución de las ayudas al sector agrario y recortes en las exportaciones subvencionadas.

Con el propósito de seguir avanzando, en 1999 se convocó, en Seattle, a los miembros de la OMC para lanzar una nueva ronda de negociaciones comerciales. La reunión resultó un fracasó y hubo de esperarse hasta 2001 en Doha (Qatar) para lograr un consenso y convocar formalmente la que ya se conoce como Ronda de Doha o Ronda del Desarrollo.

Igual que en la Ronda Uruguay, en ésta los grandes temas de negociación en materia agra-

ria son tres: *acceso al mercado, exportaciones subvencionadas y ayuda interna*. A estos capítulos básicos se han unido algunos otros temas, como la mejora del trato diferencial y específico que se otorga a los países en desarrollo en cuestiones tales como la seguridad alimentaria, el medio ambiente o el desarrollo rural y la protección de las indicaciones de origen geográfico, un tema de vital importancia para los países de la Unión Europea.

Generalmente los enfrentamientos más fuertes en las negociaciones agrarias se producen entre la Unión Europea y Estados Unidos, uniéndose a uno u otro contendiente, según le convenga, el grupo Cairns (4). En esta ocasión, en agosto de 2003, después de aprobada la reforma de la PAC, la Comunidad y Estados Unidos llegaron a un acuerdo en algunos de los aspectos más importantes de los tres capítulos básicos antes mencionados, y en especial en lo concerniente a la permanencia, por un tiempo determinado y con unos límites estrictos, de la *caja azul* (las ayudas de esta caja no podrán superar el 5% de la producción). La pervivencia de la *caja azul* es fundamental para la Unión Europea pues, aunque la reforma de junio de 2003 ha traspasado gran parte de su contenido a la *caja verde*, aún no está vacía.

Este acuerdo sirvió para que la OMC lanzara una declaración de compromiso que, sin embargo, no fue aceptada por el resto de participantes. Los principales puntos de conflicto entre los distintos grupos de interés en el seno de la OMC (Estados Unidos, Comunidad Europea, grupo Cairn, G22) (5) se encuentran, al finalizar la Conferencia de Cancún, en el mantenimiento de las exportaciones subvencionadas, algo que el G22 quiere eliminar, mientras que el acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Europea sólo contempla su reducción, y en la pervivencia de la *caja azul* que el G22 también quiere suprimir, cosa que no acepta la Unión Europea.

También hay puntos de desacuerdo en lo que se refiere a la reducción de aranceles: cuantía, fórmula a aplicar y plazos.

Todos estos elementos, junto con el excesivo interés de la Unión Europea en discutir los llamados temas de Singapur (relaciones comercio-inversión, interacción entre la política de la competencia y el comercio, transparencia en la política de abastecimiento del sector público...) y la radical negativa de un grupo de países en desarrollo encabezados por la India a negociarlos, completan el conjunto de elementos que explican el fracaso de la reunión de Cancún.

Aunque este tipo de situaciones no es excepcional en las rondas de la OMC (antes GATT), llegándose *in extremis* a acuerdos que permiten la firma del acta final, la verdad es que el futuro de la Ronda de Doha es incierto y las perspectivas no son precisamente optimistas. Por ahora, lo único que se puede decir es que los trabajos continúan en el Consejo General con el propósito de que antes de enero del 2005 se pueda llegar a un acuerdo satisfactorio para todas las partes. □

NOTAS

(1) *Estos países son Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y las Repúblicas Checa y Eslovaca.*

(2) *La PAC es culpable de una parte importante de los problemas que aquejan al sector agrario, pero su responsabilidad en la encefalopatía espongiforme bovina es más bien limitada. La laxitud de las inspecciones sanitarias y el afán de reducir costes de la industria productora de alimentos para el ganado tienen más que ver con la crisis de las* vacas locas *que la propia PAC.*

(3) *En la Ronda Uruguay las ayudas a la agricultura se clasificaron en tres apartados que se denominaron* cajas. *La* caja verde *agrupa las ayudas permitidas (medioambientales, por catástrofes...) que no están sometidas a reducción; en la* caja ámbar *se incluyen las ayudas que deben ser eliminadas y están sujetas a un calendario de reducción; finalmente, en al* caja azul *están las ayudas no sujetas a reducción mientras esté vigente la* cláusula de paz, *es decir, hasta finales de 2003. Estas ayudas son básicamente las que la Unión Europea aprobó en el marco de la Reforma MacSharry en 1992 y que se conceden por cabeza de ganado o por superficie.*

(4) *Este grupo está integrado por una serie de países muy heterogéneos (Argentina, Australia, Canadá, Malasia...) con intereses no siempre coincidentes, pero que suelen presentar en estas negociaciones un frente común, unas veces contra la Unión Europea, aliándose con Estados Unidos, y otras en contra de las dos potencias económicas.*

(5) *Éste es un nuevo grupo surgido en esta ronda que incluye grandes productores, como Argentina o Brasil, nuevos socios, como China, o países muy densamente poblados, como India.*

BIBLIOGRAFÍA

Fernández Salido, J. (2001): «Efectos de la ampliación de la Unión Europea sobre la agricultura de los países de Europa Central y Oriental: una revisión de la evidencia científica», Revista de Estudios Agrosociales y Pesqueros, núm. 193.

García Grande, M. J. (2000): «La reforma de la Política Agraria Común en la Agenda 2000 y la agricultura española», en González Blanco, R. y Maesso Corral, M. (coord.): **España en el escenario del euro**, Civitas, Madrid.

Massot Martí, A. (2003): «La Reforma de la PAC de 2003: hacia un nuevo modelo de apoyo para las explotaciones agrarias», **Revista de Estudios Agrosociales y Pesqueros**, núm. 199.

Reig, E. (2003): «La Política Agraria Común ante las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio», Jornadas de Alicante sobre Economía Española (mimeo).

Silva Rodríguez, J. M. (2003): «Ampliación de la UE y futuro de la Política Agrícola Común», **Papeles de Economía Española**, núm. 96.

Sumpsi Viñas, J. M. (2002): «Las implicaciones de la ampliación para la Política Agrícola Común», **Papeles de Economía Española**, núm. 91.

RESUMEN

La agenda agraria europea ha estado repleta de acontecimientos durante 2003. En abril se firmó, en Atenas, el acta de adhesión de diez nuevos miembros a la Unión Europea, lo que supondrá un importante reto tanto para los países de Europa central y del este que se incorporan como para el sector agrario comunitario y para la PAC, ya que los nuevos socios tienen un marcado carácter rural. En junio se aprobó la, hasta el momento, más importante reforma de la Política Agraria Comunitaria y, finalmente, en septiembre se celebró en Cancún la 5.ª Conferencia Ministerial de la OMC que acabó en fracaso por lo irreconciliable de las posturas de los distintos países, especialmente en materia agraria. En este artículo se repasan esos tres acontecimientos que tendrán en el futuro gran influencia en la agricultura europea.

Palabras clave: *Política Agraria Comunitaria, PAC, OMC, Reforma 2003, Ampliación, PECOS.*

Más fácil
Con nuevos sistemas de búsqueda por texto libre

Más económica
Descubra lo que puede ahorrarse en documentación jurídica

Más actualizada
Añadimos a nuestras Bases de Datos las últimas novedades diariamente

Más accesible
Desde cualquier lugar con sólo un ordenador con acceso a Internet

Más rápida
Encuentre el documento buscado en menos tiempo que en un CD o en un DVD

Más contenido
Con Legislación, Jurisprudencia, Convenios Colectivos, Consultas, Doctrina Administrativa, Contratos, Formularios y Artículos Doctrinales

Más materias
Fiscal, Laboral, Mercantil, Civil, Penal, Contable, Nuevas Tecnologías y Ambiental

A la vanguardia de la innovación tecnológica en información jurídica.

Llame ya al 902 092 888

datadiar.com
www.datadiar.com

Luces y sombras en el sector de automoción

M.ª José Moral
Universidad de Vigo

1. Introducción

La importancia del sector de automóviles en el conjunto de la economía española es notoria sea cual sea la variable económica que se examine. La participación de este sector en el PIB es del 5,8%, el volumen de empleo directo e indirecto que genera supera el 11% de la población ocupada y más del 20% de nuestros ingresos por exportación proceden del sector de automoción. En el sector de la automoción español, el año 2003 ha sido especialmente relevante porque, al margen de la crisis internacional existente, se ha observado una recuperación en las ventas y la producción que lo consolidan como una potencia europea y mundial. En efecto, la evolución seguida por el sector se puede calificar de positiva en comparación tanto a la seguida por la Unión Europea, como con respecto a las previsiones realizadas al comienzo del año. Pocos apostaban porque la recuperación del sector se produjera en el transcurso del año, confiando más bien en que se lograra a lo largo del 2004. A falta del dato de diciembre, el año finalizará con toda seguridad con un crecimiento en las ventas de automóviles de turismo cercano al 3,5%; mientras que en la UE se espera un descenso cercano al 2%.

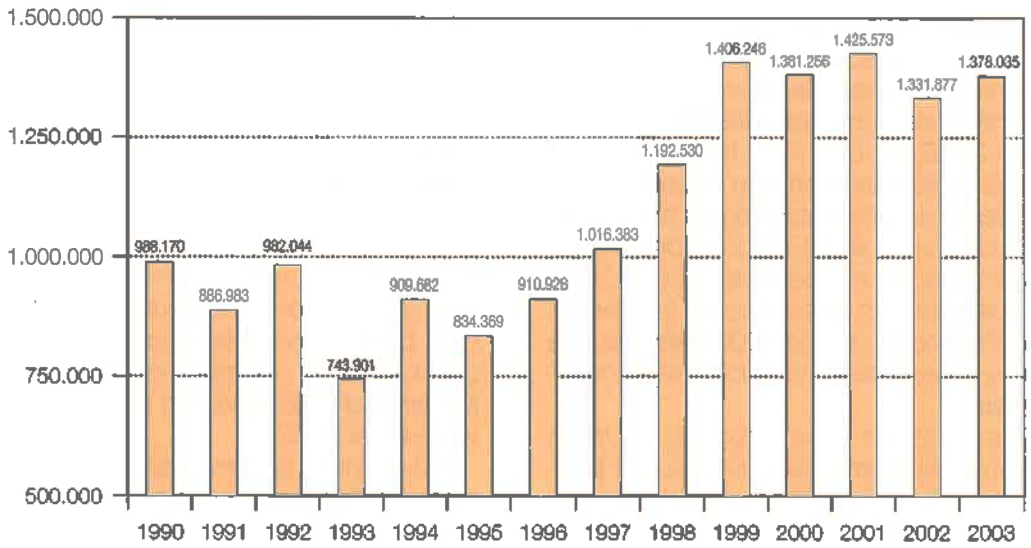
Estas luces, aunque intensas, tienen que hacer frente a algunas sombras y retos que, a menos que se afronten adecuadamente, pueden poner al sector de la automoción español en serias dificultades. En el siguiente apartado se revisará cuál ha sido la evolución del sector durante el 2003, en relación con las expectativas que se tenían y el comportamiento seguido en Europa. En el tercer apartado, se discutirá acerca de los desafíos que amenazan al sector español, así como de sus expectativas de futuro.

2. Las luces: el sector de automoción español se defiende bien ante una coyuntura adversa

Las ventas de vehículos han mantenido durante el 2003 una evolución global favorable. La evolución en el primer semestre, sin embargo, parecía confirmar las primeras y peores previsiones puesto que las matriculaciones de turismos cayeron un 0,8%. Este comportamiento fue resultado de la incertidumbre por la guerra en Irak y la falta de confianza de los consumidores en la recuperación de la situación económica (los indicadores de confianza siguieron empeorando en los dos primeros trimestres). Hubo que esperar al segundo

GRÁFICO 1

MATRICULACIONES DE AUTOMÓVILES DE TURISMO EN ESPAÑA, 1990-2003 (*)



(*) Para el año 2003, el dato del mes de diciembre es una estimación que considera una subida respecto del mismo mes del año anterior del 6%, lo que en el conjunto del año supondría un crecimiento estimado del 3,4%.
Fuente: ACEA y elaboración propia.

semestre para ver un cambio de tendencia, siendo a partir de septiembre cuando se produjo un espectacular incremento en las ventas capaz de compensar con creces la tendencia anterior. En concreto, los datos de noviembre reflejan un aumento de las ventas de automóviles de turismo en España de un 12,6% respecto al mismo mes del año 2002. Sin duda, este resultado va a propiciar que las ventas registren un crecimiento en el conjunto del año en torno al 3,5%, ya que bastaría con que en el mes de diciembre crecieran un 6%, circunstancia muy probable, si se tiene en cuenta que entre septiembre y noviembre el crecimiento medio ha sido casi del 12%, y que en el pasado año las ventas subieron un 7% en diciembre, a pesar de la debilidad de la demanda en el 2002. A comienzos del 2003 muy pocos especialistas se atrevían a pronosticar una clara recuperación del sector durante este ejercicio, más bien se confiaba en lograrlo a lo largo del 2004. Baste como ejemplo la previsión dada por la asociación de fabricantes ANFAC en el mes de enero de una leve contracción en la demanda en un 0,1%. Por tanto, parece razonable valorar positivamente el resultado de ventas en el año 2003 en el sector de la automoción español.

Otra de las razones que nos permite valorar favorablemente los resultados en el mercado español surge de la comparación con lo sucedido en la Unión Europea. Mientras que en España hemos asistido a una clara revitalización de la demanda en la segunda mitad del año, en Europa se ha registrado una caída del 1,3% en las ventas de automóviles de turismo hasta octubre. Especialmente importante es la caída registrada en Portugal y Francia, con un 20,2 y un 6%, respectivamente. Por ello, las previsiones de la ACEA (Asociación de Constructores Europeos de Automóviles) apuntan hacia una caída cercana al 2% en este año y un ligero crecimiento del 1,2% en el 2004, sustentado en la mejora de la confianza de los consumidores, afianzada por la progresiva recuperación de la actividad económica internacional liderada por los Estados Unidos. En cuanto al comportamiento de las ventas en el resto de vehículos a motor (camiones, furgonetas, autobuses y motocicletas) en el conjunto de la Unión Europea, sólo las matriculaciones de autobuses han mostrado una tendencia ascendente. Por el contrario, el mercado español ha registrado un crecimiento en las ventas de todos los tipos de vehículos, destacando el incremento de un 11,2% en vehículos de pasajeros y un 9,8% en vehículos comerciales. Dentro de los grandes mercados europeos, nuestro comportamiento en todos estos vehículos sólo ha sido superado por el Reino Unido

ya que Francia, Alemania e Italia han mostrado una tendencia media negativa (1).

El gráfico 1, que muestra la evolución seguida por las ventas de automóviles de turismo, proporciona una visión global de la situación del 2003 respecto a la historia reciente del sector. Es fácil apreciar el fuerte ascenso de las ventas durante la segunda mitad de la pasada década. El retroceso del año 2000, en un 1,8%, hizo pensar en una cierta saturación del mercado español, aunque el crecimiento del año siguiente permitió alcanzar la cifra récord de 1.425.573 unidades vendidas. La frágil situación económica del año 2002 tuvo como resultado un descenso en las ventas de un 6,6%. Finalmente, el año 2003 presenta una recuperación y un acercamiento a los niveles máximos de ventas.

España es el tercer productor de la Unión Europea, detrás de Alemania y Francia, y a bastante distancia del Reino Unido e Italia. La producción de automóviles de turismo representa en la actualidad el 80% del total. Durante el año 2003, la producción de todos los tipos de vehículos ha crecido, excepto en camiones, con un total de 2.564.636 vehículos fabricados (según ANFAC), lo que representa un incremento medio acumulado hasta octubre del 7%. Estas cifras ponen de manifiesto, de nuevo, la buena situación del sector español, puesto que la UE muestra un retroceso de un 1% para el mismo período. De hecho, de los cinco grandes productores europeos, sólo España presenta un crecimiento medio positivo en la producción de vehículos.

En cuanto a la situación del comercio exterior, las grandes empresas multinacionales dirigen mayoritariamente la producción hacia la exportación, con una tasa de exportación media superior al 80%, además, en el conjunto de la industria española suponen más del 20% de los ingresos por exportación. La caída en las ventas en Europa no ha tenido efectos negativos sobre nuestros ingresos por exportación de automóviles, ya que han crecido un 8,3% durante los diez primeros meses del 2003 (según la Dirección General de Aduanas). Las importaciones siguen con su tendencia creciente iniciada con la incorporación a la Unión Europea (el 73% de los vehículos matriculados son de importación) (2). El crecimiento de las importaciones ha provocado un empeoramiento del saldo comercial en el sector de automóviles, llegando incluso a ser negativo en 2002. Pero esta reducción del saldo comercial también se explica por el tipo de producto, ya que la producción española se concentra en automóviles de gama baja mientras que las importaciones son mayoritariamente de automóviles de gama alta.

Durante el 2003, en el sector de la automoción se han observando rebajas de precios en algunos fabricantes muy importantes, llegándose incluso a hablar de guerra de precios. Evidencia de estos incentivos vía precios la encontramos en la comparación de la evolución seguida por el IPC específico de automóviles frente a la seguida por el IPC general de la economía. El resultado muestra una subida general en noviembre de un 2,8% interanual, frente a un 1,1% en automóviles (sin tener en cuenta las mejoras tecnológicas incorporadas en los nuevos modelos). Una consecuencia de esta disminución en los precios reales consiste en que, dada la recuperación en la demanda de los últimos meses, es muy probable que los precios a lo largo de 2004 crezcan por encima de lo observado en el 2003.

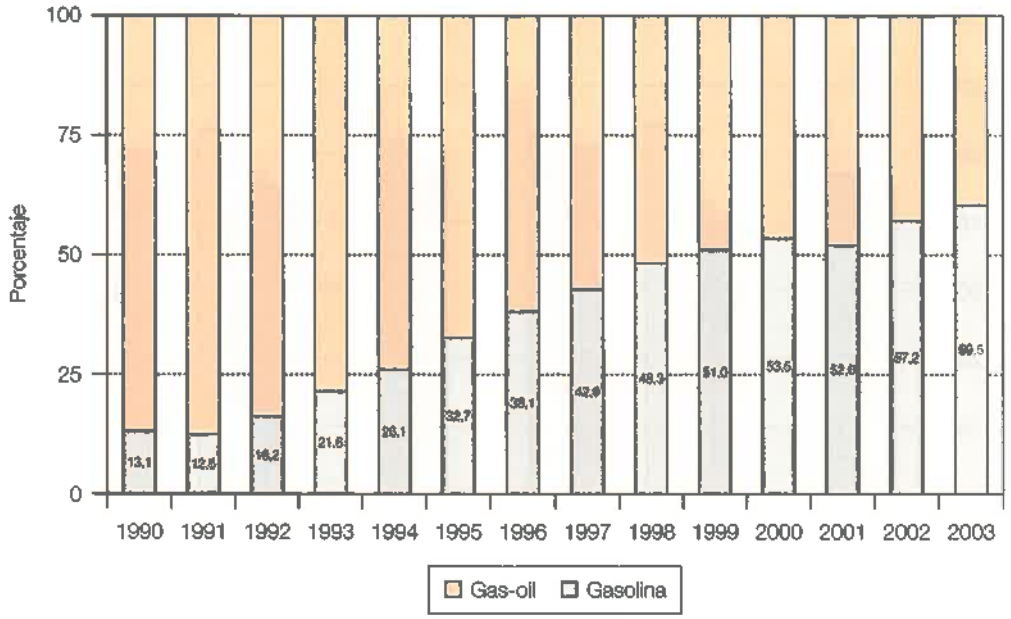
En cuanto a la demanda de turismos, es importante destacar el crecimiento de las compras de los alquiladores (un 7% acumulado frente a una tenue subida en la demanda de particulares del 1,2%) (3). No obstante, en el mes de noviembre las compras realizadas por particulares han crecido un 17,6%. Este dato es enormemente positivo, puesto que es reflejo de la mejora en la confianza de los consumidores, fundamental para consolidar la recuperación en el 2004. Por otra parte, la alta penetración de los coches diésel y su continuo crecimiento sigue siendo otra de las características más relevantes de la demanda. Esta tendencia también se observa en Europa, aunque no de forma tan intensa. En la actualidad, los coches diésel representan el 43% de las matriculaciones en la UE frente a un 60,5% en España. En el gráfico 2 se muestra la distribución porcentual según el tipo de carburante de las ventas de automóviles de turismo. La intensificación en la implantación de los coches diésel es notoria, al multiplicarse prácticamente por tres su peso relativo en las matriculaciones.

3. Sombras respecto al futuro desarrollo del mercado español

Como se ha expuesto en el apartado anterior, la situación del sector de la automoción español en el 2003 se presenta estabilizada, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la producción. Sin embargo, es preciso hacer una reflexión crítica sobre los desafíos y las amenazas a los que tendrá que enfrentarse en el futuro. Por ello, se analiza cuál es la perspectiva de desarrollo de la demanda y cómo se puede incentivar. En

GRÁFICO 2

DISTRIBUCIÓN DE LAS MATRICULACIONES DE TURISMO POR CARBURANTE (*)



(*) El año 2003 no contiene el dato de diciembre.
Fuente: DGT y elaboración propia.

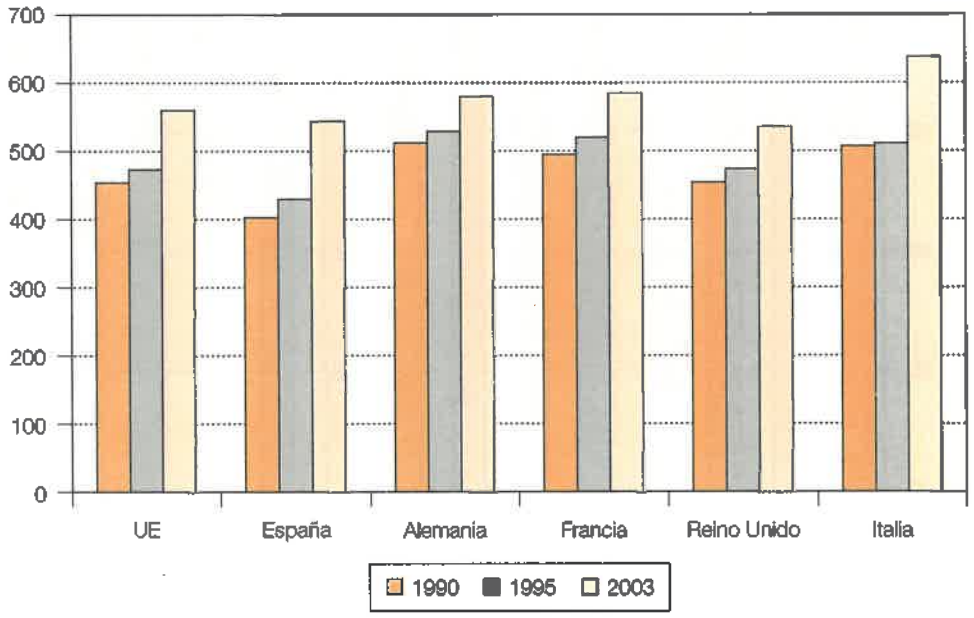
segundo lugar, se comenta acerca del problema de sobrecapacidad existente en toda la industria de automoción. Por último, se discute sobre la amenaza que supone la competencia de los países del este europeo.

Una de las sombras que se veían a comienzos del 2003 en el sector era la posible situación de saturación del mercado español, consecuencia del espectacular crecimiento de las ventas observado desde 1997 (cercano al 40%, véase el gráfico 1). Esta fuerte expansión ha provocado un aumento de más del 25% en nuestro parque desde 1995, cuando en los otros grandes mercados europeos (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido) sólo ha aumentado en un 12% de media (véase el gráfico 3). No obstante, el parque automovilístico español continúa por debajo de la media europea. Por tanto, la evolución del parque automovilístico apunta a que el mercado no está saturado y a que todavía existe capacidad de crecimiento. Aunque bien es verdad que es muy probable que en el futuro dicho crecimiento no sea tan intenso (en 1998 y 1999 se alcanzaron tasas de crecimiento superiores al 17%). En consecuencia, resulta conveniente incentivar y estimular la demanda de vehículos.

En España se han desarrollado varios planes de incentivos fiscales a la compra de un automóvil nuevo si se daba de baja otro antiguo. Se comenzó en 1994 con la implantación del Renove I, al que siguió el Renove II. El Plan Prever, vigente desde 1997, concede una deducción de 480,8 euros en el impuesto de matriculación de un vehículo nuevo al dar de baja uno de diez o más años. El objetivo de todos estos planes era la disminución de la antigüedad del parque, al tiempo que se incentivaba la compra de coches nuevos. La eficacia respecto al estímulo de la demanda parece clara, en la medida en que se han acogido más de dos millones de coches desde 1994. Entre enero y noviembre de 2003 se han acogido al plan Prever 287.125 operaciones, es decir, el 22,8% de las matriculaciones (casi tres puntos porcentuales más que el año 2002). Sin embargo, el objetivo fundamental de disminuir la antigüedad del parque no se ha conseguido. A comienzos del 1994, los automóviles de turismo con más de diez años de antigüedad suponían el 32,9% pero a finales del 2002 esta cifra era del 35,4%. El Plan Prever finalizaba el 31 de diciembre de 2003, por ello durante todo el año se ha abierto un debate intenso sobre su futuro. Por una

GRÁFICO 3

NÚMERO DE VEHÍCULOS DE TURISMO Y COMERCIALES POR CADA 1.000 HABITANTES (*)



(*) En la UE, a partir de 1995, se incluyen los quince países.
Fuente: CCFA y elaboración propia.

parte, existe consenso en que el plan ayuda e incentiva la demanda pero, por otra, también existe consenso en que precisa reformas que permitan reducir la antigüedad del parque y mejorar así el medioambiente y la tasa de siniestralidad. La propuesta que el Gobierno ha planteado consiste en prorrogar el plan hasta el 2006 en su estado actual y ampliarlo a vehículos usados, siempre que se compre otro vehículo de menos de cinco años de antigüedad (4). Además, la subvención de 721,2 euros que se daba cuando se entregaba para el achatarramiento un vehículo de gasolina con plomo y se compraba otro de gasolina con catalizador (Prever gasolina) se ha extendido a la compra de un coche diésel nuevo o con menos de cinco años. Evidentemente, el objetivo del nuevo plan es conseguir un parque móvil más moderno, con coches más seguros y eficientes, tanto desde el punto de vista de consumo como de contaminación. En este sentido, se estima que el transporte por carretera es el responsable de más del 20% de las emisiones de CO_2. Los vehículos nuevos ya cumplen las directivas comunitarias pero, en la actualidad, el 40% de nuestro parque automovilístico (que tiende a ser el más antiguo) no cumple la directiva medioambiental más exigente. Por tanto, parece clara la necesidad de incentivar la renovación de nuestro parque, en el que el 50% de los coches tienen más de siete años (5).

La segunda amenaza que se cierne sobre el sector de la automoción es el problema de la sobreproducción mundial. La debilidad de la demanda en los mercados internacionales a lo largo del año no ha hecho sino acrecentar este problema de sobrecapacidad. Especialmente grave es el caso de las grandes empresas norteamericanas, en las que se estima una sobrecapacidad superior al 20%. Para soslayar este problema, las empresas han buscado nuevos mercados en los que expandir su actividad. En el contexto internacional, el mercado chino está siendo la alternativa, ya que presenta la situación más dinámica, con un crecimiento en las ventas de coches de un 56% en el 2002 y un crecimiento esperado para 2003 del 20%. Las autoridades chinas están favoreciendo este fenómeno con la reducción de los impuestos al consumo y de los aranceles, así como con el aumento en las cuotas a la importación, aunque, por el momento, impiden que una empresa extranjera posea más del 50% del capital. Las grandes multinacionales americanas no han sido

las únicas, también las europeas y las japonesas se están instalando en este mercado. En efecto, Volkswagen es el fabricante con mayor cuota de mercado en China (actualmente en torno a un 38%, pero está bajando por la entrada de nuevos competidores), siendo ya este mercado el más importante en volumen de ventas después de Alemania.

No obstante, la amenaza más grave que se cierne sobre el sector del automóvil español procede de la competencia de los países del Este y del Centro de Europa (los denominados PECOS), en particular, de aquellos que se incorporarán a la Unión Europea en el 2004. Las grandes multinacionales europeas ya han empezado a abrir establecimientos en estos países. En concreto, el grupo PSA (Peugeot-Citroën) ha invertido en la República Checa (producirá a partir del 2006) y en Eslovaquia (producirá a partir del próximo año). Renault ha invertido en Rumania, Eslovenia, Rusia (producirá a partir del 2005) y Turquía. El grupo Volkswagen tiene instalaciones en Eslovaquia, la República Checa, Polonia y Hungría. Por el momento, estas nuevas fábricas no parecen haber afectado directamente a las españolas, aunque en 2003 el 10% de la producción del modelo Ibiza de SEAT ya se ha realizado en la factoría de Bratislava. Aparentemente, la ventaja más clara de estos países respecto a España estriba en que presentan costes laborales más bajos, pero en el sector de la automoción estos costes sólo representan el 10% de los costes de fabricación. La cuestión clave reside en que también poseen buenas infraestructuras que, junto a su proximidad a los dos grandes mercados europeos (Alemania y Francia), hacen que el ahorro en costes de logística sea muy importante frente a España, que es un país periférico. Otro aspecto que los hace atractivos son los incentivos fiscales, puesto las ayudas a la inversión en estos países puede llegar hasta el 30% y estarán vigentes hasta el 2008, incluso en aquellos países que se incorporan a la UE el próximo año. Además, cuenta a su favor la posibilidad de expansión a medio y largo plazo de sus mercados internos (algunas estimaciones indican que se duplicarán las ventas en una década). Evidentemente, se trata de una amenaza a medio y largo plazo debido a los elevados costes hundidos de poner en marcha la fabricación de un modelo de automóvil. No obstante, el problema será más acuciante cuando el ciclo de vida de los modelos que actualmente se están fabricando en España finalice y las empresas tengan que plantearse en qué factoría producen los nuevos modelos.

En conclusión, el sector de la automoción español ha saldado el año 2003 positivamente, aunque es preciso que los fabricantes españoles reaccionen ante la amenaza que suponen los países del Este. Para ello, deben aprovechar los niveles de tecnología y de productividad alcanzados a lo largo de la última década. Por lo que deben seguir invirtiendo en I+D+i que les permita competir con diseño de vanguardia. Al mismo tiempo, parece claro que todos los agentes económicos implicados deben favorecer un aumento en la flexibilidad laboral que haga más atractivo nuestro mercado. □

NOTAS

(1) Según información ofrecida por ANIACAM y a falta del dato de diciembre.

(2) En el caso de automóviles de turismo esta cifra se sitúa en el 71,4% en el 2002 (según la DGT).

(3) La distribución entre particulares, alquiladores y empresas es 63,5, 21,7 y 14,8%, respectivamente.

(4) Se ha comenzado a debatir en el Senado en diciembre. La propuesta planteada para la compraventa de vehículos usados está ajena del plan si se realiza entre particulares. En efecto, en caso de adquirir un coche usado de menos de cinco años, la bonificación se aplicará como deducción en la cuota íntegra en el impuesto de sociedades o en el IRPF siempre que el vendedor final sea un fabricante, un importador, un distribuidor, un concesionario o una empresa cuya actividad sea la compraventa de vehículos.

(5) Hasta ahora no se había potenciado a los vehículos diésel ya que presentaban un fuerte crecimiento en sus ventas, trasladado a un aumento en el parque (en 1992 sólo el 11,2% de los turismos consumían gasoil frente al 32,1% en el pasado año). Pero las diferencias en las tasas de contaminación de uno y otro tipo de vehículo justifican este apoyo adicional. Se estima que por cada 100 km recorridos un vehículo de gasolina emite 18,18 kg de CO_2 frente a 16,25 kg si es diésel (según un informe elaborado por el IDAE y teniendo en cuenta las características de los automóviles vendidos en España entre el 2000 y 2001).

BIBLIOGRAFÍA

Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (ACEA): European Union. Economic Report 2003, www.acea.be.

Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC): www.anfac.com.

Asociación Nacional de Importadores de Automóviles, Camiones, Autobuses y Motocicletas (ANIACAM): www.aniacam.com.

Comité des Constructeurs Français d'Automobiles: Analysis and Statistics. The French automotive industry. 2003 Edition, www.ccfa.fr.

Dirección General de Tráfico: Anuario Estadístico, varios años www.dgt.es.
El País: Los coches del telón de acero, 26-1-2003.
El País: La antigüedad del parque de turismos empeora pese a los planes de renovación, 13-10-2003.
EUROSTAT: http://europa.eu.int/comm/eurostat.
Instituto Nacional de Estadística, www.ine.es.
Instituto para la Diversificación y el Ahorro de la Energía (IDEA): Guía de Vehículos de Turismo de Venta en España, con Indicación de Consumo y Emisiones de CO_2. Directiva Europea 1999/94CE. Real Decreto 837/2002, www.idae.es/coches/guia_final_fc.pdf.
Secretaría de Estado de Comercio y Turismo: Estadísticas Comercio Exterior de España, www.mcx.es/sgcomex/acefra.htm.
The Economist: Cars in China. The great lear forward, 30-1-2003.
The Economist: European carmakers. Heading east, 27-3-2003.

RESUMEN

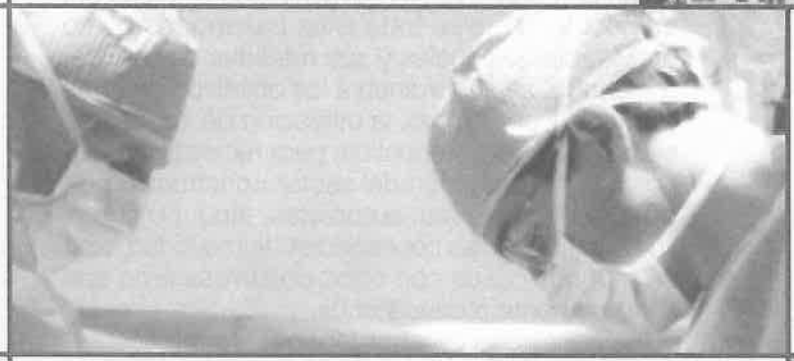
En el sector de la automoción español el año 2003 ha sido especialmente relevante porque, al margen de la crisis internacional existente, se ha observado una recuperación en las ventas y la producción que lo consolidan como una potencia europea y mundial. Su evolución se puede calificar de positiva en comparación tanto a la seguida por la Unión Europea como a las previsiones realizadas al comienzo del año. En efecto, el año finalizará con toda seguridad con un crecimiento en las ventas de automóviles de turismo cercano al 3,5%; mientras que en la UE se espera una caída del 2%. Pero es preciso puntualizar que en el panorama futuro existen algunas sombras que pueden poner al sector de la automoción español en serias dificultades. La amenaza más grave la representan los países del Este que ofrecen atractivos de costes y de situación estratégica dentro de Europa.

Palabras clave: *Economía industrial, Industria, Automoción.*

Servicio a Instituciones

- Administración General del Estado
- Administraciones Territoriales

- Servicio Especializado **BCL**
  - Comunidades Autónomas
  - Diputaciones y Cabildos
  - Ayuntamientos y Mancomunidades



- Educación, Colegios y Universidades
- Sanidad y Hospitales
- Asociaciones Profesionales
- Fundaciones y ONG's

- Entidades Aseguradoras y de Previsión Social
- Entidades y Organismos Religiosos
- Organizaciones sin Ánimo de Lucro

Soluciones a medida para cada Institución

Banca Electrónica • Factoring • Confirming • Leasing • Renting • Servicios BCL • Servicios de Tesorería • Pagarés BBVA Nuevas Tecnologías • Market Place, Comercio Electrónico y Programa de optimización de compras • Custodia y Depositaría Gestión de Carteras • Creación de SIMCAV'S • Tarjetas de Crédito • Asesoramiento ante la Unión Europea.

BBVA

Líneas básicas para una nueva política de transporte

Pablo Coto-Millán
Universidad de Cantabria

Vicente Inglada
Universidad Carlos III de Madrid

1. Introducción

Existe un acuerdo generalizado entre los analistas en que el transporte constituye una pieza esencial en el funcionamiento de nuestra sociedad. Su importancia radica no tanto en su peso como sector económico, con una participación cercana al 5,7% en el PIB español, sino en su carácter de bien complementario para la realización de la mayoría de actividades de ciudadanos y empresas.

Por otro lado, el desarrollo económico y social no hubiera sido posible sin los avances producidos en el transporte. Los grandes saltos tecnológicos e innovaciones económicas difícilmente hubieran podido consolidarse sin la emergencia de nuevos medios de transporte como el ferrocarril y el coche.

Sin embargo, el estudio y el diseño de las correspondientes políticas de transporte no disfrutan en España de la relevancia que se merecen. Frecuentemente se trata a los transportes como actividades residuales y sus medidas de política, a menudo, se subordinan a los objetivos de otras políticas. Por ejemplo, la utilización de impuestos específicos del combustible para recursos sanitarios o la potenciación del sector construcción de obra civil (carreteras, autopistas, etc.), no con el fin de satisfacer las necesidades de movilidad, sino en muchos casos con otros objetivos como son los puramente recaudatorios.

La necesidad de abordar una reforma sustancial de la política de transporte española, utilizando los instrumentos que la teoría económica nos ofrece, es particularmente relevante ante la elevada magnitud y tendencia creciente de los costes que el ineficiente funcionamiento del mercado de transporte supone en la actualidad para la sociedad española, en forma de pérdida de competitividad de nuestra economía pero también de deterioro de la calidad de vida. Las directrices de la política comunitaria de transporte y la oportunidad de disponer de importantes recursos financieros internos y comunitarios para las infraestructuras de transporte son otros factores que contribuyen, asimismo, a que estas reformas sean cada vez más perentorias.

2. Rasgos tendenciales

Al estudiar la evolución temporal de la demanda en cada modo de transporte de viajeros y mercancías cabe señalar como rasgo más sobresaliente, que dentro de una pauta generalizada de

crecimiento del volumen de tráfico de transporte, el ritmo de crecimiento del volumen de tráfico ferroviario ha sido sensiblemente menor que el de sus competidores. Esto se ha traducido en un descenso acelerado de la participación modal ferroviaria, tanto para el transporte de viajeros como, aún en mayor volumen, para el de mercancías, en beneficio principalmente del transporte por carretera. En este sentido, no sería aventurado afirmar que de continuar dicha tendencia en el futuro, el modo ferroviario se convertiría, en un breve espacio de tiempo, en un medio de transporte marginal. Afortunadamente, la introducción de la alta velocidad ferroviaria podría llegar a corregir esta tendencia en lo que a tráfico de viajeros se refiere.

Este hecho tiene una cierta trascendencia puesto que ha propiciado numerosos beneficios económicos sobre sectores empresariales y consumidores. Tales beneficios provienen de permitir un mayor abanico de posibilidades de consumo como consecuencia directa de la reducción de tiempo en los desplazamientos de personas y mercancías. Paralelamente, los modos, como la carretera, que han experimentado un mayor crecimiento de su demanda generan un amplio conjunto de efectos negativos para la sociedad: ruido, accidentes, emisiones, destrucción de recursos naturales, congestión, intrusión visual, etc., que representan un importante coste en forma de pérdida de bienestar social para el conjunto de la sociedad. La mayoría de estos efectos negativos proceden de externalidades que, por su propia naturaleza, no están sometidas a las condiciones de mercado. La externalidades carecen de un precio, es decir, no existe un sistema claro, como el mercado, que proporcione suficientes señales al consumidor, en el sentido de cargar todos los costes sociales producidos al causante del daño.

Los factores que explican estos rasgos tendenciales en la evolución de la demanda de transporte son esencialmente diferentes para el transporte de viajeros y el de mercancías.

2.1. Transporte de viajeros

Un hecho clave aparece en el estudio de la movilidad: la constancia secular del tiempo medio diario que las personas destinan al transporte. En este sentido, Bleijenberg (2002), después de analizar numerosas encuestas de movilidad, correspondientes a diferentes países y períodos de tiempo, concluye que el tiempo medio diario destinado al transporte está situado en torno a una hora, con unos valores extremos de 0,8 y 1,2 horas. Partiendo de este hecho básico, el factor esencial para explicar la acelerada evolución de la movilidad y los cambios acaecidos en el reparto modal es el crecimiento exponencial de la velocidad que ha permitido acceder a lugares más lejanos sin aumentar nuestro tiempo de desplazamiento.

CUADRO 1
TIEMPO MEDIO DIARIO DEDICADO AL TRANSPORTE POR RESIDENTES EN ESPAÑA (Minutos)

	Día laborable	Fin de semana
Total nacional	46	39
Municipio > 500.000 habitantes	63	49

Fuente: Elaboración propia a partir de Movilia (2003).

En esta misma línea, en el cuadro 1 se observa que de acuerdo con la reciente encuesta de movilidad realizada durante el año 2000 en España, el tiempo medio diario que dedican los españoles al transporte es de 46 minutos en día laborable y 39 minutos en fin de semana. Estos valores aumentan hasta 63 y 49 minutos en el caso de los residentes en municipios con una población mayor de 500.000 habitantes. Cabe destacar que en esta encuesta no se recogen muchos desplazamientos realizados a pie y con duración menor de 15 minutos.

A lo largo del tiempo se han ido desarrollando paulatinamente nuevos modos de transporte cada vez más rápidos que permiten afrontar los innovadores avances en los procesos productivos y satisfacer las necesidades surgidas de conocer nuevos mercados. Por ejemplo, en la segunda mitad del siglo XIX el ferrocarril que alcanza una velocidad de 30 Km/h sustituye a los medios de transporte existentes (coches de caballos) que no superaban la velocidad de 10 Km/h.

Posteriormente, en los albores del siglo XX surge el coche como medio de locomoción que llega a alcanzar rápidamente una velocidad superior al ferrocarril y se hace predominante en el transporte de viajeros a partir de la década de los sesenta. Su rápido crecimiento se apoya en una extensa red de carreteras y en la fabricación de vehículos cada vez más potentes y cómodos. Todavía queda un margen importante para el crecimiento del número de vehículos por habitante en países como España, especialmente si se consideran sus menores costes y que el precio del combustible tiene una influencia reducida en la decisión sobre la compra de un nuevo vehículo.

Paralelamente a este crecimiento del transporte por carretera, la cuota modal del avión aumenta muy significativamente de acuerdo con sus elevadas velocidades que permiten afrontar con más éxito la restricción presupuestaria temporal. La valoración del tiempo es cada vez más relevante en relación con la renta.

En este sentido, cabe señalar que no se ha producido ningún nuevo salto tecnológico en el transporte desde la introducción del avión aunque sí mejoras tecnológicas en forma de producción en masa, nuevos materiales y, últimamente, la incorporación generalizada en este sector de las tecnologías de información y comunicación. La introducción del tren de alta velocidad representa la respuesta de mejora tecnológica del ferrocarril ante su conversión en un modo de transporte marginal.

Asimismo, otro factor adicional ha sido el creciente aumento del poder adquisitivo de los usuarios como resultado del crecimiento económico y de la mayor renta disponible que permite a los individuos valorar más el tiempo y acceder a modos de transporte más rápidos. Por otro lado, la sensible reducción en los precios del transporte por carretera y aéreo ha contribuido a su rápido crecimiento.

Estas pautas internacionales de crecimiento modal de la movilidad se cumplen también para el caso español. En el cuadro 2 se observa que durante el período 1960-2000, el modo de transporte con mayor crecimiento es el aéreo, con una tasa media de crecimiento del 9,60%, seguido de la carretera (7,37%) y finalmente del ferrocarril, con una tasa de crecimiento sensiblemente inferior (2,71%).

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA DE TRANSPORTE MODAL EN EL TRANSPORTE DE VIAJEROS DURANTE EL PERÍODO 1960-2000
(Tasa media anual acumulativa de crecimiento)

Carretera	Ferrocarril	Avión
7,37%	2,71%	9,60%

Fuente: Elaboración propia.

2.2. *Transporte de mercancías*

En el ámbito del transporte de mercancías es indudable que los cambios trascendentales acaecidos en el proceso productivo y en la cadena de distribución han impulsado el papel del transporte por carretera, debido a su mayor fiabilidad y flexibilidad para adaptarse a los cambios en la demanda. En este sentido, las profundas transformaciones ocurridas en la estructura productiva de los diferentes sectores industriales han traído consigo que las mercancías que tradicionalmente eran transportadas predominantemente por ferrocarril han perdido sensiblemente peso porcentual dentro de la producción industrial total. Por el contrario, el peso porcentual, respecto del total de la producción industrial total, de otros sectores productivos, caracterizados tanto por su mayor valor unitario, como por su menor volumen, y que por lo tanto son más susceptibles de ser transportados por carretera, ha aumentado drásticamente.

Como muestran McKinnon y Woodburn (1995), la tasa de crecimiento anual de las mercancías transportadas es mucho mayor en términos monetarios que en términos físicos. Este hecho refleja el cambio estructural de una economía de industrialización hacia una economía de servicios y basada en el conocimiento. La causa de las altas tasas de crecimiento del transporte de mercancías no es el crecimiento físico sino otros dos factores: cada producto es movido más veces y, al mismo tiempo, la longitud media del transporte es mayor. Esta es la logística de la economía de red o nueva economía. En este sentido, para el Reino Unido, se han estimado los crecimientos de las tasas anuales en la década previa al año 1995, en el 1,5 y 2,9%, en términos de mercancías y monetarios, respectivamente.

Por otro lado, se ha producido una verdadera desintegración vertical, consecuencia de la tendencia creciente hacia un mayor grado de especialización, aumentando drásticamente los niveles de contratación externa. Este hecho se puede comprobar a través de la disminución, observada desde los años setenta, en la ratio del valor añadido sobre la producción bruta, lo que implica de alguna forma, que el valor añadido se está trasladando a otros puntos de la cadena de oferta.

Otro rasgo característico de la economía actual es que todo el desarrollo del proceso de producción está dirigido a la medida de cada consumidor, guiado de acuerdo a sus especificaciones. En la actual sociedad de la información las decisiones tomadas dentro de las empresas se basan, cada vez en mayor grado, en información en tiempo real. Las nuevas tecnologías de la información están haciendo posible una respuesta cada vez más rápida de la oferta a las características cambiantes de la demanda. Indudable-

mente este nuevo escenario favorece al transporte por carretera dado que por su mayor grado de flexibilidad es capaz de satisfacer más rápidamente las demandas de transporte.

Se manifiesta la necesidad de innovación en el transporte de mercancías que permita la competencia con la carretera. Una posibilidad es el denominado *Short Sea Shipping* en el transporte marítimo, pero su inconveniente es su dependencia de otros modos de transporte, al contrario que el transporte por carretera que puede realizar el transporte puerta a puerta.

Asimismo, la reducción del coste generalizado del transporte de mercancías por carretera es otro factor fundamental en el elevado ritmo de crecimiento de su demanda. Principalmente, se ha debido a sus ventajas en términos de fiabilidad y velocidad, ya que la relación calidad-precio determina el proceso de elección del modo de transporte. En relación con el transporte intermodal, es difícil que pueda competir con la carretera en cuanto que los costes anejos a la transferencia de la mercancía se han reducido menos que los del transporte de mercancías.

En el cuadro 3 se muestra para el caso español la evolución del tráfico de mercancías por carretera y ferroviario durante el período 1960-2000. Se observa que la demanda del transporte por carretera, con una tasa anual de crecimiento del 6,48%, crece a un ritmo mucho más rápido que el transporte ferroviario, cuya tasa anual es del 1,30%. Todo ello se ha traducido en que el ferrocarril se haya convertido en un modo marginal de transporte de mercancías.

CUADRO 3

EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA DE TRANSPORTE MODAL EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS DURANTE EL PERÍODO 1960-2000

(Tasa media anual acumulativa de crecimiento)

Carretera	Ferrocarril
6,48%	1,30%

Fuente: Elaboración propia.

3. Cuestiones clave en política y regulación del transporte

3.1. Regulación

La teoría económica nos señala que la tarificación eficiente de las infraestructuras debe realizarse introduciendo los costes externos modales. En este sentido, adquiere un carácter sumamente relevante estudiar los efectos de la fijación de estos precios sociales sobre la economía española y, en concreto, sobre el sector transporte ya que dado su importante efecto arrastre, cualquier medida que incida en los costes del transporte tiene su reflejo sobre los precios de los diferentes productos y, en definitiva, supone un perjuicio para los consumidores.

En la actualidad, en el ámbito de las carreteras existe un verdadero mosaico impresionista de peajes con valores sensiblemente diferentes e inexistencia de un criterio claro de eficiencia económica o de equidad social. Es necesario definir por qué se cobra ese peaje. La filosofía actual parece descansar únicamente en que, dadas las restricciones presupuestarias, la financiación de estas actuaciones de incremento de capacidad, insertadas puramente en el lado de la oferta, trae consigo la necesidad de introducir los peajes como fuentes adicionales de recaudación. En este sentido, el trabajo de Inglada y Coto-Millán (2004a), después de calcular los costes de congestión en los diferentes tramos de la red viaria interurbana, muestra la necesidad de revisar esta política de peajes, introduciendo medidas del lado de la demanda y basadas en la optimización social del sistema global de transporte, que eviten situaciones ineficientes caracterizadas por sus altos niveles de congestión, como los que se dan en ciertas carreteras alternativas a las autopistas de peaje o en los accesos a las grandes áreas metropolitanas.

En España existe un elevado riesgo de accidentalidad, muy superior al de la mayoría de nuestros socios europeos. El dato actual de cerca de 5.000 muertos al año en accidentes de carretera es demasiado elevado para nuestros niveles de tráfico. Es necesario introducir de forma masiva las nuevas tecnologías de información y comunicación en la explotación de las carreteras y en la gestión del tráfico, así como coordinar la dispersa gestión del tráfico viario que actualmente es competencia de diferentes órganos y administraciones.

Otro sector pendiente de desregular o re-regular es el ferroviario. En la ley sectorial aprobada recientemente se consagra la separación de la infraestructura y de la explotación en el ferrocarril, de acuerdo con las directivas europeas aunque se dejan numerosos flecos pendientes de resolver: deuda de RENFE, independencia del regulador, etc. Pero la cuestión clave consiste en

que si el tren de alta velocidad (AVE) es la alternativa de política de transporte interurbano idónea en España para contrarrestar las tendencias citadas anteriormente.

Los costes fijos del AVE son muy altos, particularmente la construcción de su infraestructura, y esto se traduce en que su rentabilidad, no sólo financiera sino también económica-social, sea mucho más dependiente de la densidad de tráfico del corredor que en otros modos de transporte, ya que la oferta de unidades adicionales de servicio ferroviario incorpora un coste adicional mucho más pequeño debido a un intenso efecto de las economías de escala. También el hecho de transportar únicamente viajeros hasta ahora es un factor que merma su rentabilidad.

El análisis coste-beneficio del AVE Madrid-Barcelona-frontera francesa, a priori uno de los corredores más rentables por los altos niveles de renta y población de los territorios que une, realizado por Inglada y Coto-Millán (2004b), muestra la alta sensibilidad de este proyecto a los niveles de tráfico que se alcancen y, en concreto, a la decisión de ampliar la red de alta velocidad francesa hasta Perpignan. En caso de no abordarse esta ampliación en un plazo razonable el beneficio social neto de dicho proyecto probablemente sería negativo. Pero no parece que este proyecto figure en el corto o medio plazo dentro de los planes del gobierno francés.

Por lo tanto, este tipo de política de mejora de la infraestructura ferroviaria, incardinada en el lado de la oferta, con la consiguiente sensible reducción de la componente temporal del coste generalizado del modo ferroviario se muestra muy eficaz para alterar el reparto modal, principalmente a costa del transporte aéreo como se puede comprobar en el corredor Madrid-Sevilla, pero a cambio de un elevado coste social.

En este apartado de regulación se ha de señalar la necesidad de definir un modelo aeroportuario que gestione más eficientemente estos servicios. La ampliación, ya en marcha, de la capacidad de los aeropuertos más saturados, con la consiguiente liberación de *slots*, debería facilitar la implantación masiva de nuevas aerolíneas con efectos favorables sobre la competencia y los precios. Ello depende de que se adopten criterios eficientes en el reparto de *slots*, Asimismo, en el transporte público de viajeros por carretera, la próxima renovación en 2007 de numerosas concesiones es una buena oportunidad para dar un paso adelante hacia la completa desaparición de las diferencias que sin ninguna justificación económica existen entre concesiones, introduciendo períodos cortos de duración de la concesión. En el transporte de mercancías por carretera, la necesaria introducción de las nuevas tecnologías debería ir acompañada de un proceso de concentración y acuerdos en el sector a fin de poder aprovechar los numerosos beneficios potenciales anejos a la utilización de estas tecnologías. Finalmente, en el ámbito portuario es necesario hacer un balance en relación con los efectos producidos sobre la eficiencia y nivel de competencia en el sector a causa de las medidas aprobadas recientemente.

En los aspectos relacionados con la necesaria regulación del mercado de transporte, se plantea la necesidad de un organismo regulador que vele por el funcionamiento eficiente del mercado, en particular por la competencia entre las diversas empresas y los derechos de los ciudadanos. A similitud de las comisiones existentes para otros servicios, como telecomunicaciones o energía, y dado el carácter intermodal del transporte, podría implantarse un organismo regulador conjunto del transporte. Es fundamental la independencia de este regulador respecto al gobierno.

3.2. Nuevas tecnologías

La emergencia de la denominada nueva economía asociada a la utilización masiva de las nuevas tecnologías de información y comunicación está produciendo importantes consecuencias sobre el mercado del transporte. En particular, aspectos como el comercio electrónico, tele-trabajo, etc., inciden en las pautas de movilidad de las personas y en la demanda de transporte de mercancías.

Aun cuando existe un elevado margen de incertidumbre sobre la magnitud y tipología de dichos impactos, los estudios realizados parecen mostrar que el auge del comercio electrónico traerá consigo un incremento del tráfico de mercancías por carretera, que es particularmente preocupante en ámbitos urbanos, donde puede traducirse en un aumento de las emisiones y de los niveles de congestión. Por el contrario en el ámbito del transporte de viajeros la introducción del tele-trabajo podría redundar en una reducción de los viajes.

Paralelamente y al igual que en otros sectores la aplicación de las tecnologías de información y comunicación en el transporte, en sus aspectos de infraestructura y tráfico, tendrá consecuencias importantes para el sector. La introducción masiva de los denominados Sistemas Inteligentes de Transporte traerá consigo el incremento de la productividad y eficiencia reduciendo el número de

vehículos-kilómetro transportados. Los beneficios producidos se extienden, asimismo, a la reducción de los niveles de congestión, emisiones, ruido y accidentes.

Se plantea la necesidad de que en España se lleve a cabo, al igual que poseen la mayoría de países desarrollados, un plan de Sistemas Inteligentes de Transporte que impulse la implantación de estas nuevas tecnologías, permitiendo aprovechar eficientemente todo su potencial y coordinando las actuaciones de los diversos organismos implicados que actualmente presentan un elevado grado de dispersión.

3.3. Financiación

El debate sobre quién paga las infraestructuras surge a causa de que en España, al contrario que en otros países, como Estados Unidos, en los que la recaudación por impuestos especiales sobre el combustible de automoción es destinado a la red viaria, no existe un capítulo de recursos financieros públicos destinados específicamente. Sin embargo, es ciertamente llamativo que en el caso español exista la posibilidad de que las comunidades autónomas puedan financiar parte de su gasto público en capítulos como la sanidad con un impuesto específico sobre los combustibles de automoción.

En el caso de financiación de infraestructuras de transporte parece lógico endeudarse, sobre todo si tenemos en cuenta que probablemente las necesidades de nuevas infraestructuras serán menores en el horizonte futuro, una vez que hayamos alcanzado el *stock* óptimo de infraestructuras de transporte equiparable al de nuestros socios europeos.

En este aspecto de la política de transportes se aprecia un cierto grado de confusión entre instrumentos y fines. Así por ejemplo, el diseño de nuestra política de transporte queda supeditado a la optimización de los recursos financieros recogidos en los diversos fondos europeos, que deberían ser un instrumento privilegiado para financiar los proyectos más beneficiosos para la sociedad, seleccionados después de la correspondiente evaluación económico-social. También la supeditación del compromiso del equilibrio presupuestario supone una importante interferencia para la política de transporte, dada la inexistencia de un capítulo presupuestario específico, destinado a las infraestructuras de transporte.

Ambos hechos suponen una presión en contra de la inversión en la red viaria debido a que los recursos públicos destinados a nuestras carreteras computan, en su mayor parte, en el déficit público al contrario que otros tipos de inversiones: Puertos, aeropuertos e incluso en infraestructura ferroviaria como consecuencia de la utilización de entes públicos como el GIF o el futuro ADIF.

En definitiva, se supedita la política de distribución de las inversiones en nuevos proyectos a otros objetivos como es la estabilidad presupuestaria. Así, en el Plan de Infraestructuras de Transporte 2000-2007, con horizonte presupuestario en 2010, se potencia la inversión en aquellos modos como el ferrocarril, los puertos y aeropuertos que, en su mayor parte no contribuyen al déficit. En el caso de las carreteras, junto a la vía concesional de las autopistas de peaje, se utilizan diversas alternativas que algunos llaman eufemísticamente de *ingeniería financiera* para reducir la presión sobre el déficit públicos. Estos métodos, como son el peaje a la sombra o el método alemán, realmente sólo suponen dilatar la utilización de recursos financieros públicos con la correspondiente penalización financiera.

3.4. Políticas en el contexto europeo

Todas las previsiones apuntan a que el crecimiento económico en una nueva y ampliada Europa se traducirá en una mayor demanda de transporte y en la necesidad de reducir los correspondientes efectos negativos (accidentes, ruido, contaminación, congestión, etc.), así como de fomentar la seguridad y eficiencia en el movimiento de personas y mercancías. Ante este escenario, la política de transporte europea para el año 2010 recogida en el Libro Blanco de 2001 se basa en 60 medidas principales con un catálogo en torno a los cuatro puntos fundamentales siguientes:

- Distribuir la demanda entre modos de transporte.
- Eliminar *cuellos de botella*.
- Situar a los usuarios en el centro de la política del transporte.
- Gestionar la globalización del transporte.

A pesar de todo, el grado de incertidumbre acerca de la eficacia de estas medidas es ciertamente importante, teniendo en cuenta la complejidad de sus efectos potenciales sobre el tejido económico. Así, las políticas incidentes en la reducción de la velocidad del transporte reducen los beneficios y las economías de escala y de alcance en las empresas. Schafer (2000) señala que es necesario evitar hacerse ilusiones acerca de la efectividad de promover el transporte público como un instrumento para reducir la utilización del vehículo privado ya que la alternativa de

invertir en transporte público sólo tendrá efecto si la velocidad puerta a puerta es al menos igual a la del coche.

4. Conclusiones

La importancia del transporte en la sociedad actual, desde las perspectivas económica y social, debería implicar una mayor relevancia de la existente en relación con el estudio y diseño de la política de transporte.

Una revisión de la situación actual del mercado y la política de transporte española permite comprobar numerosas problemas enumerados a lo largo de este artículo. Se hace necesario afrontar políticas de transporte propiamente dichas y no políticas subordinadas a otros sectores. Las políticas y regulaciones del transporte deben tener el objetivo básico de aumentar el bienestar social de todos los ciudadanos.

Finalmente, en este artículo se considera necesario continuar con la liberalización del sector del transporte, introduciendo la competencia y creando un organismo regulador, independiente del gobierno, que vele por la competencia, seguridad y protección del usuario. □

BIBLIOGRAFÍA

Bleijenberg, A. (2002): «The driving forces behind transport growth and their implications for Policy», International Seminar managing the fundamental drivers of transport demand, European Conference of Ministers of Transport, Bruselas.

Inglada, V. y Coto-Millán, P. (2004a): «Market Failures: the Case for Road Congestion Externalities», capítulo 22, págs. 343-358, en Coto-Millán (editor): Essays on Microeconomics and Industrial Organization, Editorial Springer-Verlag, Heidelberg y Nueva York.

Inglada, V. y Coto-Millán, P. (2004b): «Social Benefits of Investment Projects: the Case for High-Speed-Rail», capítulo 23, págs. 361-385, en Coto-Millán (editor): Essays in Microeconomics and Industrial Organization, Editorial Springer-Verlag,Heidelberg y Nueva York.

McKinnon, A. C. y Woodburn, A. (1995): Logistical restructuring and road freight traffic growth: An empirical assessment, Heriot-Watt University School of Management, Edimburgo.

Movilia (2003): Encuesta de movilidad de las personas residentes en España, Ministerio de Fomento.

Schafer, A. (2000): «Regularities in Travel Demand: an International Perspective», Journal of Transportation and Statistics, vol. 3, núm. 3, págs. 1-32.

RESUMEN

El objetivo básico de este artículo es describir los rasgos fundamentales del mercado de transporte, resaltando las lagunas e incongruencias más significativas observadas en la política de transporte en España. En este artículo se realiza, en primer lugar, una breve descripción de los rasgos tendenciales que caracterizan la evolución de la demanda de transporte, así como de la casuística asociada, que nos ayuda a entender los cambios trascendentales producidos en el reparto modal. A continuación se muestra una panorámica de la política actual de transporte, tanto desde una perspectiva general como específica de cada modo, y finalmente se analizan los principales problemas existentes.

Palabras clave: *Regulación, Competencia, Nueva política y transporte.*

Impacto de la cadena de valor en la formación de los precios en la alimentación

Ignacio Cruz Roche
M.ª Jesús Yagüe
Universidad Autónoma de Madrid

1. Evolución del IPC de alimentación

Desde que entrara en vigor el euro, los precios han sufrido un crecimiento notable, siendo los productos de alimentación uno de los principales protagonistas del fenómeno. Este hecho se ha reflejado en la evolución del IPC general y más en concreto en el IPC de alimentación. En el cuadro 1 se observa que tanto en el año 2002 como en el 2003 la tasa de variación de los precios de los productos alimenticios ha superado ampliamente el crecimiento del índice general. Por otro lado, aunque se advierte que en el año 2003 el incremento de los precios es menor que en el año 2002, tanto para el índice general como para el correspondiente a los productos de alimentación, se ha producido una ampliación del diferencial entre ambos. Este hecho obedece a que el crecimiento de los precios de los productos de alimentación ha superado en 1,5 puntos porcentuales la tasa de variación del índice general, mientras que en el año 2002 sólo fue superior en 0,6 puntos porcentuales. Un análisis más detallado de este fenómeno nos indica que en el último año sólo ocho (cereales y derivados, preparados de legumbres, pescado fresco y congelado, crustáceos, moluscos y preparados de pescado, otras carnes, leche, productos lácteos y azúcar) de las veintidós grupos de alimentos que componen el IPC han presentado una variación en sus precios inferior a la variación del índice general, siendo especialmente elevados los incrementos de precios en huevos 16,8%, en patatas y sus preparados 16,7% y en frutas frescas 11,7% (1).

A nivel territorial los precios de los productos de alimentación han experimentado en el 2003 un crecimiento superior a la tasa de variación del índice general en todas las comunidades autónomas. La extensión general del fenómeno representa un cambio destacable con respecto a lo ocurrido en el año anterior.

El fuerte y generalizado crecimiento experimentado por los precios de los productos de alimentación adquiere un interés especial debido a que durante la segunda mitad de la década de los noventa los alimentos había sido sistemáticamente uno de los grupos de productos menos inflacionistas (ver gráfico 1). Sin embargo, desde el año 2001, se observa un comportamiento inflacionista de los precios de los alimentos que alcanza un diferencial superior a los tres puntos porcentuales en dicho período. El incremento del IPC general junto con un crecimiento algo más moderado de los precios de los alimentos limitó el diferencial en el 2002, que sin embargo ha repuntado en el 2003.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL IPC GENERAL Y DEL IPC DE ALIMENTACIÓN. BASE 2001

Grupo	Índice diciembre 2002	Tasa de variación anual	Índice diciembre 2003	Tasa de variación anual
Alimentos y bebidas no alcohólicas	106,9	4,6	111,3	4,1
General	105,5	4,0	108,2	2,6

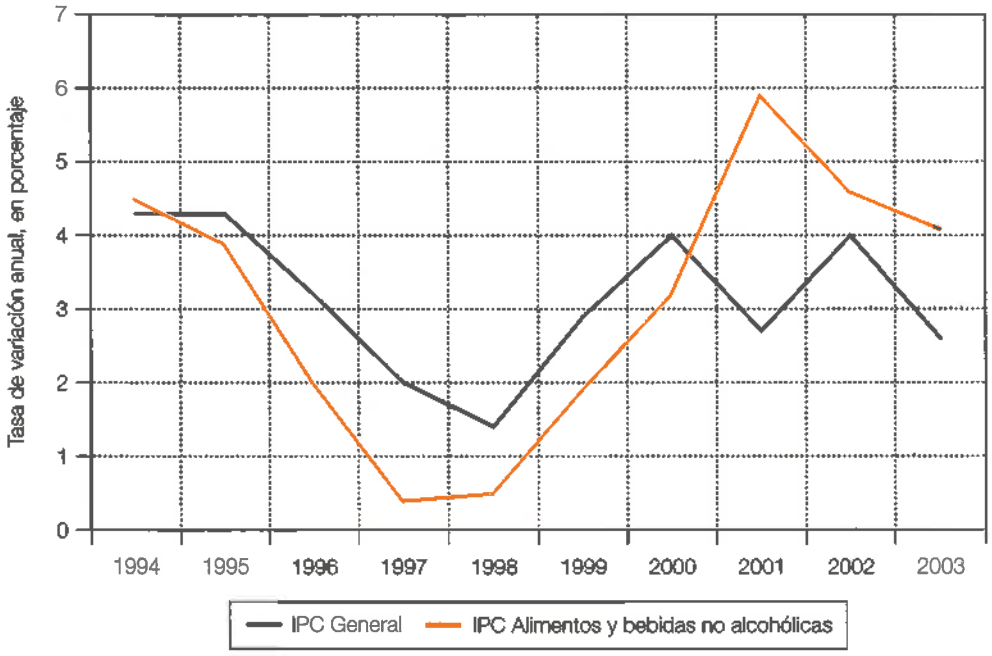
Fuente: INE.

Una explicación parcial pero relevante del espectacular crecimiento que los precios de los alimentos experimentaron en el año 2001 se encuentra en que los agentes empresariales anticiparon el efecto que sobre la demanda podía provocar el cambio de moneda.

La inversión de la tendencia en la evolución de los precios de los alimentos ha provocado una profunda preocupación en los organismos oficiales responsables y en la sociedad en general. Una de las múltiples manifestaciones de este estado de interés general se ha plasmado en el estudio que realizó la OCU (2) auspiciado por el Ministerio de Economía y en colaboración con la Universidad Complutense de Madrid en abril de este año con el fin de determinar los niveles de precios, en alimentación y droguería, de los distintos tipos de establecimientos que se encuentran en el mercado español (gráfico 2), y analizar la dispersión de los precios de los distintos tipos de productos entre ciudades (cuadro 3).

La lectura del cuadro 2 informa de un conjunto de resultados entre los que destacan que la variabilidad de los precios por tipos de establecimientos difiere con el tipo de producto. Se observa, como cabe esperar una mayor ampli-

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE VARIACIÓN ANUAL DEL IPC Y DEL IPC DE ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, 1994-2003



Fuente: Serie Tempus. INE.

CUADRO 2
NIVEL DE PRECIOS POR TIPO DE ESTABLECIMIENTO

Tipo establecimiento	Frutas y verduras	Pescado	Carne	Alimentación envasada	Droguería
Tiendas tradicionales	100	114	103	—	109
Supermercados pequeños	104	101	100	103	105
Supermercados medianos	106	100	102	103	104
Supermercados grandes	111	101	105	102	104
Hipermercados	107	105	107	100	100
Mercados municipales	107	111	102	—	—
Media	106	105	103	102	104
Máximo	111	114	107	103	109

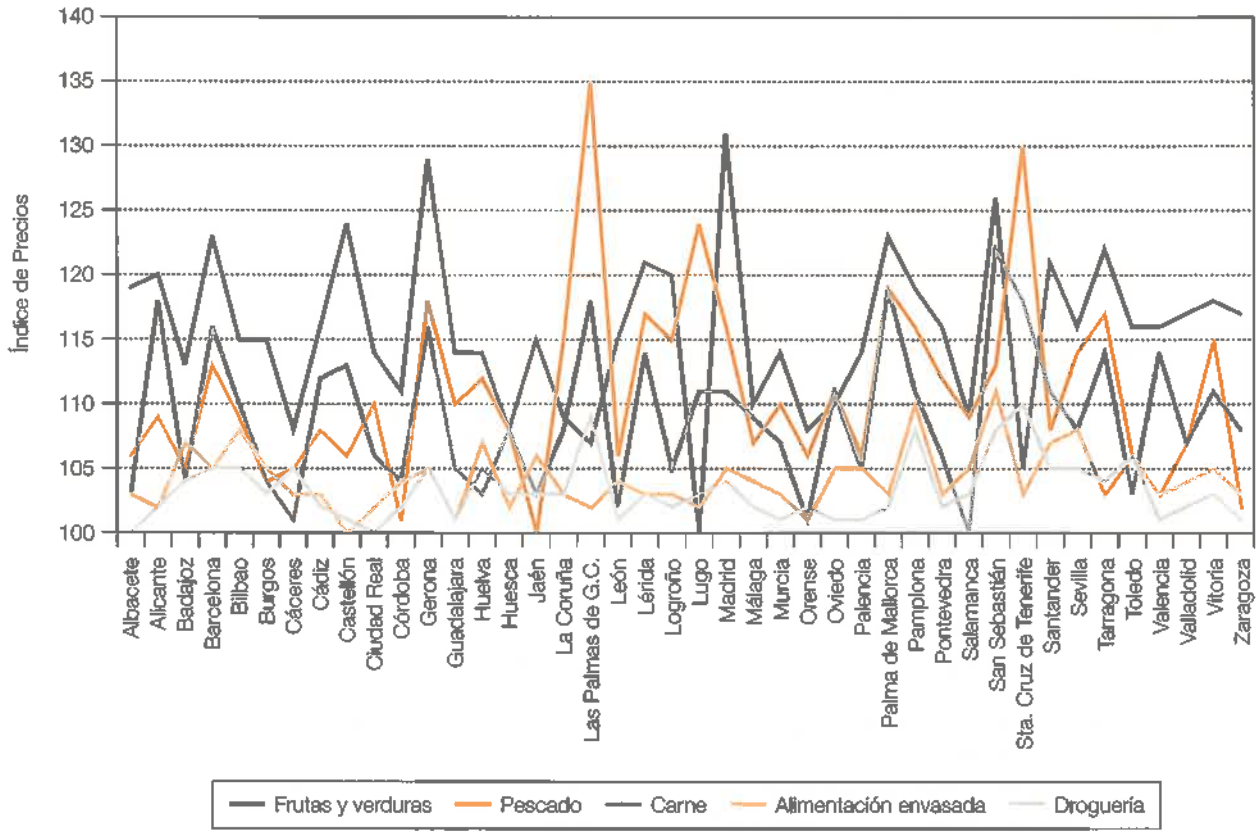
Fuente: OCU.

tud del rango de precios en los productos frescos, especialmente en pescado y en frutas y verduras, que en los elaborados. El tipo de estructura del canal de distribución y las diferencias en la estandarización de la calidad de los productos son dos factores que sin duda afectan a esta observación. En segundo lugar, no se aprecia que en el mercado español haya un tipo de establecimiento que comercialice más barato que el resto todos los productos de alimentación y droguería. Por el contrario, se aprecia que el formato hipermercado, sobre el que recae la creencia popular de ser la fórmula comercial más económica, sólo lo es, si se analizan los precios de la alimentación envasada y de droguería. Para los productos frescos los establecimientos que presentan precios más bajos son las fórmulas de libreservicio de tamaño reducido o las tiendas tradicionales para el caso de frutas y verduras. Las diferencias en la eficiencia y, en mayor medida, en el poder de mercado ejercido por las grandes empresas minoristas sobre las distintas cadenas de valor es uno de los factores que permiten explicar este fenómeno. En tercer lugar, si sólo se analizan las fórmulas comerciales de libreservicio el rango se limita de manera notable en los precios del pescado y de los productos de droguería, sin embargo en frutas y verduras y en carnes los precios máximos se presentan en supermercados grandes e hipermercados, respectivamente.

Los datos (3) publicados por la revista *Capital* en su número 40 (enero 2004, pág. 12-13) ponen de manifiesto, mediante una comparativa de los precios antes del euro y en la actualidad para un amplio número de productos de alimentación, que el incremento experimentado por los precios entre octubre-noviembre del 2001 y el mismo período del 2003 ha sido muy distinto según se trate de productos frescos o de productos envasados. Así con tasas de variación acumuladas superiores al 20% se encuentran la mayoría de frutas y verduras analizadas (sólo los precios de los limones y de los plátanos han crecido por debajo de dicha tasa), y los boquerones y los gallos. En el extremo opuesto, el precio ha crecido por debajo del 5% sólo en algunos productos envasados como bombones, magdalenas, lentejas, azúcar, fideos arroz y alubias, y en un producto fresco el magro de cerdo. Esta información sugiere que el efecto del cambio de moneda sobre la evolución de los precios en los productos de alimentación ha sido más intenso y preocupante en los productos frescos, y más en concreto en frutas y verduras Y pescados y mariscos que en productos envasados.

En el ámbito territorial, el gráfico 2 muestra que en los precios de los productos de alimentación y droguería hay una apreciable dispersión en el mercado español. Los resultados obtenidos indican que ninguna ciudad tiene los precios más económicos en todas y cada una de las categorías de productos analizadas, además el rango es muy amplio entre la ciudad más económica y la más cara en cada categoría de productos. Por tipos de productos, las categorías de productos elaborados (alimentación envasada y droguería) presentan un rango de precios menos amplio aún cuando se sitúa alrededor del 10%. La escasa variabilidad de los precios de estos productos observada por tipos de establecimiento y la mayor cuota de mercado que las fórmulas de libreservicio tienen en la venta de los mismos en todo el territorio nacional son dos de los factores que mejor explican esta evidencia. El pescado y las frutas y verduras son los productos para los que los precios entre ciudades varían más, el rango supera el 30%. Al contrario de lo que cabría esperar las ciudades próximas

GRÁFICO 2
VARIABILIDAD DE LOS PRECIOS DE PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN Y DROGUERÍA ENTRE CIUDADES
(Índice de precios, por ciudades)



Fuente: OCU.

al origen del producto no son las que presentan menores precios de venta al público. Así por ejemplo, en territorio peninsular Lugo y Gerona son las dos ciudades con mayores índices de precios para el pescado y en frutas y verduras ciudades como Lérida, Logroño y Valencia presentan niveles de precios superiores a la media que se sitúa en 115,6. Estas evidencias reflejan que, probablemente el papel que juegan los factores de demanda y de competencia en la fijación de los precios de venta al público de estos productos frescos es mayor que los factores de coste.

Para explicar el fenómeno descrito, a continuación se revisan los principales factores determinantes tanto del lado de la demanda como del lado de la oferta. Entre los primeros destaca la evolución de la elasticidad demanda precios y el efecto del cambio de moneda sobre la formación de los precios percibidos por el consumidor. Entre los segundos es preciso referirse al efecto de la búsqueda de la convergencia, la limitada competencia existente en el mercado minorista español y el crecimiento de la oferta de establecimientos minoristas. El impacto de este conjunto de factores se diferencia por tipos de productos. Los productos envasados y de grandes marcas están más influidos por la convergencia provocada por el euro y por factores de competencia, mientras que en productos frescos y perecederos la menor sensibilidad a los precios y la internacionalización junto a la integración vertical de la función mayorista de las grandes empresas minoristas han podido ser más relevantes.

2. Factores de demanda

a) El euro y su impacto en la formación de los precios percibidos

Desde un enfoque de demanda los responsables de establecer las políticas de precios de venta de los productos que las empresas comercializan en sus mercados deben tomar como punto de partida las reglas que los compradores utilizan en su proceso de decisión de compra. Tradicionalmente, los precios recomendados por los modelos económicos se han apoyado en la vigencia de dos hipótesis. Por un lado, consideran que los consumidores recuerdan sin errores la información sobre precios pasados y actuales y que, además, son capaces de adquirir y procesar información completa sobre las alternativas de elección, y por otro lado, establecen que el consumidor realiza un proceso de decisión racional cuyo objetivo es minimizar el precio pagado. El olvido de la importancia que tiene la percepción, como estructura interna del individuo que filtra la comunicación recibida del exterior y que organiza la almacenada en la memoria, representa una omisión que limita el potencial de los modelos clásicos para interpretar el efecto ejercido por los factores de demanda en la evolución de los precios.

En este sentido, es preciso reconocer que el precio que afecta a la conducta de compra de los consumidores no coincide con la magnitud económica del precio de venta al público (PVP) sino con la percepción de ésta. Este fenómeno de falta de coincidencia entre el precio de venta al público y el precio percibido se intensifica cuando en el mercado se modifica el sistema de referencias. El precio percibido viene afectado por componentes de carácter monetario y no monetario. En la percepción del precio monetario desempeñan un papel fundamental dos precios de referencia, el interno y el externo, de forma que el consumidor configura el precio percibido monetario comparando las referencias externas (PVP) a las que se expone en un momento del tiempo con la información sobre precios que tiene almacenada en la memoria y que configura su precio de referencia interno (4). Este proceso individual de formación del precio monetario percibido queda interrumpido con el cambio de moneda al hacerse difícilmente comparables las referencias internas, almacenadas en la memoria individual en pesetas, con las externas, expresadas en euros. Por tanto, el cambio de la peseta al euro añade notables dificultades para que los consumidores puedan interpretar en términos de economía o carestía los PVP al quedarse sin un sistema organizado de precios internos de referencia y únicamente poder apoyarse en su proceso de evaluación en los referentes actuales de las diferentes alternativas. Esta falta de referencias históricas ha afectado al grado de conciencia que los consumidores han mostrado a los cambios producidos en los precios y en consecuencia ha provocado una reacción individual menos intensa que se materializa en una menor sensibilidad de la demanda al precio. Además, el cambio de moneda ha generado un notable cambio en el orden de magnitud que también limita el proceso comparativo entre los PVP actuales de las alternativas de elección haciendo menos eficiente el proceso de formación del precio de referencia externo.

En este contexto de déficit informativo, los aspectos no monetarios del precio (costes no monetarios que el consumidor asocia a la adquisición del producto) cobran una mayor relevancia y, por tanto, los consumidores tratarán de minimizarlos en su proceso de compra. Habida cuenta que la mayor parte de estos costes están referidos al proceso de búsqueda y evaluación de la información, la minimización de estas partidas convierte al consumidor en un agente menos activo en la búsqueda y comparación de precios y, en consecuencia, menos reactivos a los cambios producidos en los mismos.

b) La elasticidad de la demanda: cambios

La elasticidad mide la sensibilidad de los consumidores frente al precio de los productos. En este sentido, cabe pensar que la introducción del euro, en la medida en que hace perder fuerza a unos precios de referencia establecidos en pesetas, y dificulta la comparación con los precios anteriores, llevará a una demanda más rígida, ya que los consumidores (especialmente en productos de compra necesaria y de menor cuantía económica) no se fijarán tanto en los precios y comprarán más influidos por otras variables del marketing-mix como pueden ser la proximidad y la conveniencia.

A partir de los datos de los lectores ópticos en los establecimientos de libreservicio de más de 100 metros cuadrados, Nielsen (5) obtiene información sobre la elasticidad precio. Mientras que en 2001 un descenso de precios del 5% suponía un incremento del volumen de ventas del 12,7%, en el año 2002 este incremento se reducía al 10,2%.

Con estos datos se puede calcular la elasticidad precio, que era de -2,54 en 2001 y que se reduce hasta -2,04 en 2002. El efecto que la variación de la elasticidad tiene sobre el *mark-up* o

margen óptimo, en mercados de monopolio o de oligopolio diferenciado de marcas, como es el caso del comercio minorista, ha sido establecido por la teoría como:

$$P^* = c\ (e_p/1 - e_p)$$

siendo c el coste de adquisición y $(e_p/1 - e_p)$ el margen óptimo.

Sustituyendo los valores de las elasticidades se obtiene que el *mark-up* óptimo para 2001 era de 1,64 veces el coste de adquisición, mientras que en 2002 era de 1,96 veces el coste de adquisición. Esta menor sensibilidad a los precios de los consumidores, ha llevado a las empresas a un incremento de sus márgenes en busca de la maximización de sus beneficios.

3. Factores de la oferta

a) *El crecimiento de la oferta: más superficie de venta para una demanda madura*

Las empresas de distribución se encuentran inmersas en una fuerte carrera de crecimiento para ocupar las mejores localizaciones y adelantarse a los competidores. Esta competencia en localización frente a otras variables comerciales responde al convencimiento de la importancia que la proximidad tiene en la decisión de compra de los consumidores, por encima de otras variables como el surtido, las promociones o los precios. La consecuencia de este proceso, similar al que experimentó la banca en los años ochenta, es un fuerte aumento de la capacidad instalada en el sector que al superar el crecimiento de la demanda implica una reducción de la productividad del sector y de la mayoría de las empresas.

Los datos del número de empresas minoristas que compiten muestran una cierta tendencia hacia la disminución, especialmente en la alimentación. La información publicada por el INE indica que en el año 2002 se produjo una disminución del 0,2% en el número total de empresas del comercio minorista, mientras que la base de datos de Nielsen muestra para el mismo año una reducción del 4,7% en el número de tiendas de alimentación en régimen de libreservicio. Un análisis más detallado muestra que existe todos los años un gran número de empresas nuevas que se incorporan al mercado, a la vez que también un gran número de ellas desaparecen. Sin embargo, la afirmación anterior conviene matizarla, ya que en algunos sectores del comercio como la alimentación y el gran consumo, es preciso tener una cierta dimensión si se quiere competir de una forma eficiente, y no es fácilmente posible alcanzar dicha dimensión dadas las dificultades administrativas y legales para la apertura de los establecimientos comerciales. En algunos casos las necesidades de localizarse en ubicaciones escasas y las características de los consumidores que realizan la compra dentro de un ámbito espacial de proximidad, permiten la aparición de monopolios espaciales, que pueden llegar a ser especialmente importantes en pequeñas y medianas localidades.

En los últimos años las principales empresas instaladas en el sector comercial español, y en especial en el comercio minorista de productos de gran consumo, han seguido estrategias de intenso crecimiento, tanto internas mediante la realización de un gran número de nuevas aperturas de establecimientos comerciales, como externas mediante la compra de establecimientos y/o cadenas ya instaladas. Esto explica que, aunque haya disminuido el número total de empresas y establecimientos, se haya incrementado la oferta disponible muy por encima del crecimiento de la demanda, con las consecuencias lógicas del descenso de la productividad. Así, según los datos del *Anuario Económico La Caixa* en 2002 la superficie comercial de productos de alimentación y de comercio mixto creció un 3,1%, distribuyéndose este crecimiento de forma asimétrica entre formatos comerciales. Según los datos proporcionados por Nielsen en 2002 el formato comercial que más ha incrementado el número de metros cuadrados de superficie comercial ha sido el supermercado grande (6) con un 15% seguido del formato hipermercado con un 3,1%, mientras que las tiendas tradicionales y los autoservicios han reducido su superficie en un 6,1%.

CUADRO 3
CRECIMIENTO EN SUPERFICIE COMERCIAL DE LAS MAYORES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN EN 2002

Grupo	M² creados en 2002	Superficie total (m²)	Crecimiento en 2002 (%)
Carrefour	111.154	2.143.391	5,18
Eroski	146.120	1.292.668	11,30
Mercadona	145.702	785.237	18,55
Auchan (Alcampo)	21.239	597.237	3,55
Caprabo	62.274	583.012	10,68
El Corte Inglés	65.100	448.530	14,51

Fuente: Alimarket.

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD POR FORMATOS COMERCIALES

Formato comercial	Ventas por metro cuadrado (miles pesetas constantes 1994)	Ventas por empleado (miles pesetas constantes 1994)
Hipermercados:		
1994	1.025	33.539
1995	961	31.050
1996	846	28.002
1997	805	27.014
1998	752	25.866
1999	773	26.392
2000	739	26.195
2001	703	24.918
2002	674	24.053
Supermercados grandes:		
1994	543	24.209
1995	507	23.393
1996	468	22.382
1997	459	21.863
1998	456	21.506
1999	507	23.494
2000	498	25.699
2001	492	25.208
2002	488	24.411
Supermercados medianos:		
1994	477	22.845
1995	469	23.228
1996	409	19.556
1997	411	19.705
1998	392	19.452
1999	410	19.937
2000	395	20.873
2001	386	20.287
2002	380	19.135
Supermercados pequeños:		
1994	572	27.333
1995	564	25.141
1996	547	23.682
1997	n.d.	n.d.
1998	528	24.465
1999	532	24.445
2000	519	23.689
2001	522	24.021
2002	510	22.871

El cuadro 3 muestra cómo en 2002 el crecimiento en superficie de los principales grupos de distribución en gran consumo, presentan fuertes tasas de crecimiento (7), frente a una demanda que creció en menor medida. Según los datos del MAPA el consumo de alimentos en los hogares aumentó en 2002 en el 2,5% (8).

El impacto de este crecimiento en superficie por encima de la evolución de la demanda en términos reales, supone una caída de la productividad global del sector, medida a través de las ventas por superficie de venta, que tal como refleja el cuadro 4 ha alcanzado mayor magnitud en los hipermercados. Esta fórmula comercial también ha sufrido una caída superior al resto de los formatos comerciales en la productividad aparente del empleo.

b) La convergencia de precios en Europa

El hito más significativo en el proceso de integración europea es la adopción del euro como moneda única europea en enero de 2002. Previamente a su implantación ya se habían producido movimientos estratégicos anticipatorios por parte de las empresas, tanto en marcas como en precios. En la política de marcas, varias empresas multinacionales habían sustituido su estrategia de marcas diferenciadas adaptadas a los mercados locales, por una unificación del nombre de la marca en el territorio de la UE. Esta política permite racionalizar la producción y obtener economías de alcance.

La unificación de las marcas dentro de la Unión Europea ha puesto de manifiesto la existencia de diferenciales importantes en los precios de algunos productos que han provocado casos de comercio no autorizado. Las empresas multinacionales han efectuado un proceso de convergencia de los precios dentro de los países de la Unión Europea, en un intento de reducir las diferencias a un intervalo tal que no compense la realización de arbitraje entre los distintos países. En este sentido, las empresas de gran consumo han reducido su intervalo de precios entre los países a unas diferencias que no superen el 5%. Este impacto probablemente se haya producido en el año 2001 y en los primeros momentos de implantación del euro. El movimiento de precios se produciría buscando un valor central, lo que supondrá para los países de precios más elevados una reducción de precios, mientras que los de precios más bajos verán como sus precios se incrementan en mayor medida.

El cuadro 5 muestra cómo los países van reduciendo las diferencias de sus precios en las principales marcas que están presentes en los mercados europeos desde algunos años antes a la implantación del euro. Para el conjunto de la Unión Europea, el diferencial de precios medido como relación entre el precio de venta al público más alto y el precio de venta al público más bajo, se ha reducido de forma muy rápida en los años previos a la implantación del euro, mientras que después de 2002 la reducción del diferencial parece estabilizarse, como se refleja en el cuadro 6. Hay que

CUADRO 5

EVOLUCIÓN DE LAS DESVIACIONES DE PRECIOS EN EUROPA

(Desviación en % de precios de productos de grandes marcas, sin IVA. Media europea = 100)

	Francia	Alemania	Gran Bretaña	Italia	España	Portugal	Holanda
1997 (4T)	96	95	127	98	88	96	106
1998 (2T)	96	96	125	99	89	100	103
1998 (4T)	98	97	122	99	91	102	103
1999 (2T)	98	93	130	97	88	108	103
1999 (4T)	96	92	128	94	91	98	107
2000 (2T)	98	93	119	96	90	98	108
2000 (4T)	95	90	120	96	92	99	108
2001 (2T)	97	92	112	96	95	97	105
2001 (4T)	100	92	110	97	95	102	104

Fuente: Nielsen.

CUADRO 6

EVOLUCIÓN DEL DIFERENCIAL DE PRECIOS ENTRE PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA

	% diferencial de precios
1998	103
2001	83
Mayo 2002	59
Febrero 2003	71
Octubre 2003	56

Fuente: ACNielsen Euro Price Barometer.

destacar que estos índices están elaborados con productos con marca, que están presentes en todos los países europeos y que no recogen el impacto sobre los productos frescos y sin marca o con marcas nacionales.

Como se muestra en el cuadro 6, queda aún un amplio recorrido en la convergencia de precios. Es evidente que una convergencia total de precios no se va a alcanzar nunca, al igual que no existe dentro de un mismo Estado miembro, ya que las diferencias en precios dependen de variables vinculadas a las diferencias económicas, demográficas, de transporte y logística entre los países. Parece claro que los países del norte de Europa presentarán durante mucho tiempo niveles precios más altos. Sin embargo, es razonable pensar que exista un alineamiento con los precios de los países vecinos y los que tienen una estructura económica similar, y en este sentido la posición de España, por lo que se refleja en el cuadro 7, permitiría augurar incrementos de precios en los productos de marcas internacionales superiores a los de los países de su entorno.

CUADRO 7

DIFERENCIAL DE PRECIOS EUROPEOS EN PRODUCTOS DE MARCAS INTERNACIONALES

(Índice: 100 marcas internacionales, media europea, 16 países = 100)

Países	Nivel de precios		
	Mayo 2002	Febrero 2003	Octubre 2003
Dinamarca	133,4	133,9	129,1
Noruega	131,6	136,3	125,6
Finlandia	115,3	111,2	110,9
Suiza	115,0	116,2	110,8
Irlanda	108,9	111,0	111,4
Reino Unido	107,8	97,6	95,3
Suecia	104,5	102,1	109,4
Media 16 países	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Portugal	96,0	98,6	99,4
Media países euro	**94,2**	**93,5**	**94,7**
Holanda	93,9	94,2	92,2
Francia	93,6	94,2	96,2
Austria	92,9	92,9	94,8
Grecia	92,1	94,4	95,2
Italia	91,8	90,3	92,0
Bélgica	89,4	89,2	88,9
España	88,3	86,2	88,0
Alemania	83,6	81,7	82,8

Fuente: Nielsen: Euro-price barometer.

c) Hacia una mayor concentración

La transformación de la distribución minorista en España y sus consecuencias sobre la estructura empresarial y los modos de competencia en los canales comerciales constituye un fenómeno ampliamente analizado (9). Entre los principales resultados de este fenómeno destacan, en primer

lugar, el incremento de la concentración empresarial. En efecto, los valores alcanzados en el mercado español por los CR_4 y CR_8 indican que en la última década se ha duplicado el grado de concentración empresarial superando el primero una cuota del 54% y aproximándose el segundo a una cuota del 70%. Además, esta tendencia se ha producido de forma generalizada en todos los ámbitos territoriales. En la base de este fenómeno se encuentran de un lado, las intensas estrategias de crecimiento interno y externo que los grandes grupos empresariales han desarrollado en el pasado reciente y de otro lado, los procesos de integración de funciones mayoristas en las empresas minoristas, que han provocado la desaparición de una parte importante de las pequeñas empresas mayoristas que tradicionalmente operaban en el mercado de productos de alimentación envasada.

En segundo lugar, el aumento de la penetración de las empresas de distribución europea. Entre las ocho mayores empresas de distribución de productos de alimentación cuatro son de capital extranjero y acaparan más de un 40% de la cuota de mercado.

En tercer lugar, el incremento del poder de mercado de las grandes empresas minoristas que se manifiesta en un importante control espacial de la demanda y en un menor grado de competencia en precios a nivel local. La competencia horizontal, intra e interformato se fundamenta más en la diferenciación de los servicios que en los precios, de forma que los retrocesos en la productividad o en la eficiencia de las grandes empresas repercute en mayores precios.

Y, por último, el incremento en la competencia vertical en los mercados intermedios de los canales de distribución, en los que las grandes empresas minoristas tienen un elevado poder de negociación frente a los fabricantes y proveedores. El mayor poder relativo de los grandes minoristas en las relaciones verticales tiene notables consecuencias en el reparto del excedente y en la formación de los precios finales. Por una parte, la distribución ha incrementado su cuota de participación en los beneficios generados en el canal, ya que su margen neto (10) ha aumentado en mayor medida que el de los restantes miembros del canal. Por otro parte, su mayor poder relativo ha permitido a las grandes empresas minoristas obtener importantes reducciones de precios de los fabricantes. Sin embargo, ante la limitada competencia local, los grandes distribuidores sólo se ven obligados a trasladar parcialmente la ventaja competitiva que obtienen en los costes de las compras a los precios pagados por los consumidores.

En el cuadro 8 se muestra la formación de la cadena de los precios en una categoría de productos frescos, frutas y verduras, para la última semana del año. En general se observa que los márgenes con los que opera el comercio minorista son muy elevados y superiores a los del escalón mayorista en todas las verduras. Sólo en las frutas, y especialmente en los cítricos, la distribución mayorista aplica unos márgenes extraordinariamente mayores (11). En estos productos, además del efecto de todos los factores anteriormente analizados, es posible que la existencia de una demanda exterior amplia, principalmente en

CUADRO 8

CADENA DE FORMACIÓN DE PRECIOS EN FRUTAS Y VERDURAS

(Semana 29 de diciembre 2003 a 4 de enero 2004)

Productos	Unidades	Origen (1)	Mayorista (2)	Destino (3)	(2)/(1) %	(3)/(2) %
Patata	Kg	0,19	0,29	0,69	52,6	137,9
Acelga	Kg	0,32	0,49	1,21	53,1	146,9
Cebolla grano de oro	Kg	0,25	0,36	0,84	44,0	133,3
Judía verde plana	Kg	1,74	1,93	3,79	10,9	96,4
Lechuga romana	Unidad	0,24	0,41	0,81	70,8	97,6
Pimiento verde tipo italiano	Kg	0,71	1,15	1,99	62,0	73,0
Tomate liso para ensalada	Kg	0,44	0,86	1,88	95,5	118,6
Zanahoria	Kg	0,24	0,42	0,97	75,0	131,0
Limón	Kg	0,17	0,71	1,28	317,6	80,3
Manzana golden	Kg	0,28	0,67	1,41	139,3	110,4
Navelina	Kg	0,12	0,54	1,29	350,0	138,9
Pera de agua o blanquilla	Kg	0,53	0,91	1,55	71,7	70,3

Fuente: MAPA.

los países europeos, y más rígida a los precios, esté presionando los precios al alza. La existencia de grandes plataformas de distribución (12), propiedad de las grandes empresas minoristas europeas está intensificando la interrelación entre la demanda exterior y doméstica y favoreciendo que los precios en los mercados españoles finales estén profundamente influidos por la evolución de la demanda en los mercados finales europeos.□

NOTAS

(1) *Estos datos reflejan la evolución de los precios hasta finales del mes de noviembre.*

(2) *Para conocer detalles de la metodología seguida en la realización del estudio puede consultarse la página http./www.ocu.org/map/show/11551/src/62831.htm.100*

(3) *La fuente estadística origen de los datos publicados por la revista* Capital *es el Ministerio de Economía.*

(4) *En Pedraja y Yagüe (2000) se identifican las principales variables sobre las que se forma el precio de referencia interno y la importancia de éste en la percepción del precio monetario.*

(5) *Nielsen, A.C.: «Eficiencia en acciones de "trade marketing"», Jornadas 2003, 1-2 octubre.*

(6) *Supermercados con más de 1.000 metros cuadrados de superficie comercial.*

(7) *En Yagüe (2000) y Cruz y otros (2002) pueden encontrarse las tasas de crecimiento que los grandes grupo han experimentado en la última década.*

(8) *La comparación de las tasas acumuladas de incremento de la superficie comercial del libre servicio y del consumo en los hogares entre 1996 y 2002 expresan la verdadera intensidad del fenómeno analizado. Según datos Nielsen la superficie comercial ha aumentado un 20% en el período de análisis mientras que el crecimiento acumulado del consumo de alimentos de los hogares no alcanza el 8%.*

(9) *En Cruz, I., Rebollo, A. y Yagüe, M. J. (2003) se encuentra un análisis detallado las principales tendencias que han caracterizado el proceso de transformación del sistema de la distribución comercial en nuestro país.*

(10) *En los trabajos de Cruz, I., Rebollo, A. y Yagüe, M. J. (2003) y Esteban, A. y Matea, M. (2003) se presenta la evolución de los márgenes de beneficio de las empresas minoristas según datos de la Central de Balances del Banco de España.*

(11) *En este dato influye el hecho de que parte de los precios en origen se refieren al precio del kilo en árbol.*

(12) *Un ejemplo paradigmático lo constituye la empresa Socomo, propiedad de Carrefour, que es en la actualidad el primer mayorista español de frutas y verduras y el tercer mayor exportador después de Anecoop y Martinavarro.*

BIBLIOGRAFÍA

Cruz, I. y otros (2002): «Valoración de la situación competitiva en el sector de la distribución», Documento Interno, Departamento de Financiación e Investigación Comercial, UAM.

*Cruz, I., Rebollo, A. y Yagüe, M. J. (2003): «Concentración y Competencia en los Canales de Distribución de Productos Alimenticios», **Papeles de Economía**, núm. 96, págs. 112-133.*

*Esteban, A. y Matea, M. LL. (2003): «Transformaciones Estructurales, Precios y Márgenes en el Sector de la Distribución al por Menor de Alimentos», **Boletín Económico del Banco de España**, junio, 51-61.*

*Pedraja, M. y Yagüe, M. J. (2000): «The Role of Internal referente Price in th Perception of the Sales Price: An Application to the Restaurant's Services», **Journal of Hospitality and Leisure Marketing**, vol. 7, núm. 3, págs. 3-22.*

*Yagüe, M. J. (2000): «Nueva Organización del Sector Minorista: Concentración y Competencia», en **VII Jornadas Andaluzas sobre Distribución Comercial**. Ed. Consejería de Trabajo e Industria, Junta de Andalucía, págs. 95-126.*

RESUMEN

Desde la entrada en vigor del euro, los precios han sufrido un crecimiento notable, siendo los productos de alimentación uno de los principales protagonistas del fenómeno. En este trabajo se reflexiona sobre el efecto ejercido por los principales factores que pueden explicar el fenómeno observado. Entre los factores de demanda destacan la evolución de la elasticidad demanda precio, y el efecto del cambio de moneda sobre la formación de los precios percibidos por el consumidor. Desde la perspectiva de la oferta, es preciso referirse al efecto de la búsqueda de la convergencia, la limitada competencia existente en el mercado minorista español y el crecimiento de la oferta de establecimientos minoristas.

Palabras clave: *Precios, Precios percibidos, Convergencia en precios, Estructura comercio minorista.*

Escuela
de Finanzas
Aplicadas
Grupo Analistas

1987·2003
Integración económica y financiera de España

Los quince primeros años de la vida de Analistas Financieros Internacionales (AFI) coinciden con un periodo de profunda transformación de la economía española, derivada de la creciente apertura e integración internacional. El análisis de las diversas dimensiones de esa dinámica constituye el objeto de los ensayos que integran este libro-recordatorio de una época, dirigido no sólo a los lectores que vivieron esos años, sino también a aquellos otros que inician su vida profesional o sus estudios.

La lectura de la obra contribuye a valorar un periodo singular de nuestra historia económica, cuya intensa dinámica de cambio preside la economía y las finanzas españolas actuales.

Cartoné, 432 páginas. ISBN: 84-89378-40-1
PVP: 39 Euros (IVA incluido)

Distribuido por:
MUNDI-PRENSA LIBROS
Tel.: 91 436 37 00 (Madrid) • 93 488 34 92 (Barcelona) • Fax: 91 575 39 98 (Madrid) • 93 487 76 59 (Barcelona)
E-mail: librería@mundiprensa.es • Página web: www.mundiprensa.com

Educación: ¿una asignatura pendiente?

Jorge Crespo
Jaime Turrión
Francisco J. Velázquez
Universidad Complutense de Madrid

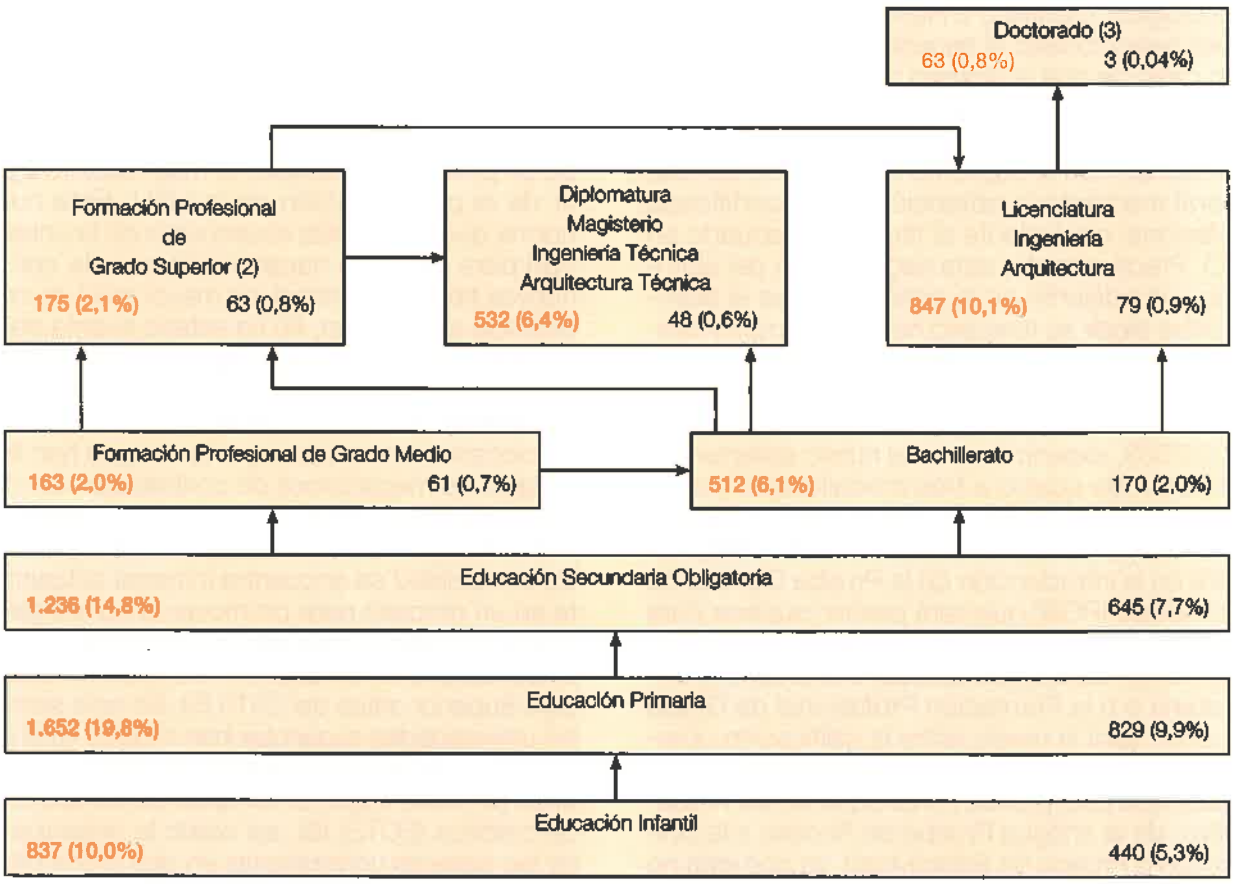
1. Introducción

El sistema educativo español se encuentra en un proceso de cambio iniciado tiempo atrás con la aprobación de la LOGSE y la LRU (1). Desde ese momento se han sucedido normas de diverso rango y naturaleza que no eran sino el reflejo del debate que hay en la sociedad en relación a la pertinencia y calidad de los contenidos educativos, de los procedimientos didácticos y pedagógicos y de la ordenación misma del sistema educativo. En ese sentido, recientemente la Ley de Calidad de la Educación aprobada a finales del 2002 y la Ley Orgánica de Universidades han venido a reformar algunos puntos de sus leyes precedentes e incluso, en algunos casos, han supuesto una vuelta a la legislación previa a todo el proceso de reforma sobre la base de que ésta no ha satisfecho la demanda social. No obstante, la modificación fundamental introducida por estas nuevas leyes se ha centrado más en aspectos puntuales, aunque muy polémicos —como la enseñanza de la religión, las normas para la repetición de cursos, etc.— que en un replanteamiento del propio sistema. Es más, puede afirmarse, como se discutirá en este artículo, que algunas de las principales transformaciones del sistema educativo están teniendo lugar fuera del contexto legislativo, incluso a veces quebrantando la propia filosofía de las leyes y bordeando la legalidad. Sin embargo, debe resaltarse que la principal novedad del nuevo entramado legislativo es que supone la necesidad de evaluación de los distintos subsistemas educativos mediante la introducción de criterios cualitativos y de satisfacción de los usuarios y agentes sociales, de forma que la educación se pone al servicio de los objetivos sociales. Otro reto al que se enfrenta nuestro sistema educativo es el de su homologación al europeo. En concreto, el proceso de convergencia europea destinado a la consecución del Espacio Europeo de Educación Superior supone un nuevo desafío en la configuración del sistema universitario español alejado, en algunos aspectos, del estándar europeo.

2. El sistema educativo español en perspectiva internacional

En lo que respecta a la estructura del sistema educativo, se configura básicamente en cuatro niveles: pre-obligatorio, primaria, secundaria y terciaria (véase gráfico 1). El nivel pre-obligatorio supone el 15,3% del alumnado y está divido a su vez,

GRÁFICO 1
SISTEMA EDUCATIVO EN ESPAÑA 2002/2003 (1)



(1) Para el cálculo del número total de alumnos —en miles y porcentajes entre paréntesis— no se han considerado los que cursan Programas de Garantía Social ni los de Educación Especial.
(2) La Formación Profesional de Grado Superior incluye los alumnos de FP de Segundo Grado.
(3) Dato referido al curso 2001-2002.
Fuente: MEC: Datos y Cifras; INE: Estadística de la Enseñanza Superior en España y elaboración propia.

y tras la aplicación de la Ley de Calidad, en dos niveles. Por una parte, está la educación preescolar (de cero a dos años) (2), que retrocede a su carácter *asistencial* eliminando los contenidos educativos. En este nivel la tasa de escolaridad se sitúa en torno al 12%. Por otra, se encuentra la nueva educación infantil (de tres a cinco años) que sigue siendo voluntaria, pero que ya incorpora contenidos educativos. En este nivel de enseñanza voluntaria para los alumnos, las Administraciones públicas tienen obligación de dar plaza a los padres que lo soliciten. De hecho, se ha conseguido la práctica escolarización total de los potenciales alumnos. Además, y esta será una característica que se repetirá hasta la ESO, la enseñanza pública duplica en número de plazas al conjunto de la privada y concertada.

La enseñanza obligatoria estaría formada por el conjunto de primaria y los cuatro primeros cursos de secundaria, que se denominan educación secundaria obligatoria —conocida por el acrónimo ESO—. La educación primaria con seis cursos (6 a 11 años), concentra el 29,7% del alumnado, mientras que la secundaria obligatoria (ESO) con cuatro cursos (12 a 15 años), contabiliza el 22,5% de los estudiantes. Es precisamente en este nivel, uno de los más problemáticos y donde se produce un índice de fracaso escolar mayor, donde se han introducido los cambios más importantes en la nueva configuración del sistema. Así,

el alumno deberá optar a los 14 años por uno de los dos itinerarios establecidos en la nueva ley: Tecnológico o Científico-Humanístico; debiendo de nuevo elegir a los 15 años entre tres opciones: Tecnológico, Científico o Humanístico en caso de haber seleccionado el segundo. Adicionalmente, y en caso de que el alumno no consiga los objetivos de la ESO, una vez supere la edad de 16 años podrá cursar los Programas de Iniciación Profesional, con el objeto de facilitarle su inserción laboral mediante la obtención de un certificado profesional equivalente al título de graduado en ESO. Precisamente, esta segregación del alumnado y el adelanto en la edad en la que el alumno debe elegir su itinerario ha sido un punto bastante criticado de esta reforma (3).

El bachillerato, que se reduce a dos cursos (16 y 17 años), con un 8,1% del alumnado en el curso 2002/2003, experimenta en el nuevo sistema una reducción de cuatro a tres modalidades (Artes, Ciencias y Tecnología y Humanidades y Ciencias Sociales). La principal novedad en este nivel consistirá en la introducción de la Prueba General de Bachillerato (PGB) que será preciso superar para obtener el Título de Bachiller. La calificación de este último, válida para acceder a una carrera universitaria o a la Formación Profesional de Grado Superior, será la media entre la calificación obtenida en la PGB y el expediente de bachillerato. Nótese que esta prueba no es equivalente, ni sustitutiva, de la antigua Prueba de Acceso a la Universidad o Prueba de Selectividad, ya que ésta no se elimina sino que ahora queda a merced de las propias Universidades y, además, ésta delimitaba la entrada en la Universidad, pero no la obtención de un título, que previamente se lograba con la superación de todas las asignaturas de todos los cursos de bachillerato.

Por su parte, la Formación Profesional (FP) está compuesta por tres subsistemas: reglado, formación continua y formación ocupacional. La aprobación de la Ley Orgánica 5/2002 de Cualificaciones y de la Formación Profesional ha supuesto un pequeño avance en la homologación, catalogación e integración de los distintos títulos de FP, pero no ha conseguido una de las propuestas señaladas en Martín y cols. (2000) de integración real de los tres subsistemas con el objeto del aprovechamiento de los recursos. Es más, podría pensarse que este intento de catalogación y homogeneización, contrariamente a lo que persigue, termine deteriorando la FP reglada al homologar o dar salida profesional a títulos con menores contenidos formativos. La FP de Grado Medio supone el 2,7% del conjunto de alumnos y la superior alcanza el 2,9%, cifras ambas claramente inferiores a las que se producen en el contexto europeo. En concreto mientras en la UE el 55% optó por la FP frente a la educación secundaria superior en el curso 2001-2002, en España este porcentaje se situó en el 36% (4). Estas diferencias son mucho más acusadas en el nivel superior.

La educación universitaria —que concentra el 18,8% de los estudiantes— también se encuentra en proceso de cambio; el más reciente a partir de la promulgación de la LOU. Esta nueva norma que reorganiza el esquema de la universidad para tratar de hacerla más acorde con los nuevos tiempos e introducir mayor nivel de competencia en el sector, no ha estado exenta de críticas recibidas por todos los colectivos universitarios. En este sentido, se ha *endurecido* el procedimiento de entrada de nuevos profesores funcionarios universitarios, a la vez que han flexibilizado los mecanismos de contratación de otras figuras de profesorado.

En cualquier caso, no debe olvidarse que nuestra universidad se encuentra inmersa actualmente en un proceso para promover la convergencia entre los sistemas universitarios europeos que permitirá desarrollar un Espacio Europeo de Educación Superior antes del 2010 (5). En este sentido, las universidades españolas han iniciado ya el proceso de adaptación de su actual sistema de créditos al nuevo sistema europeo de transferencia de créditos (ECTS) (6), así como la organización de las carreras universitarias en dos ciclos principales (7), además del establecimiento de un suplemento al diploma (8).

Una vez descrita, aún de manera sucinta, la estructura del sistema educativo formal español conviene repasar la evolución de dos de sus variables definitorias y que han experimentado cambios relevantes en la última década o lo harán en la que viene: demanda y gasto educativo. Desde el punto de vista de la demanda, el sistema educativo español ha venido experimentando una reducción constante en el número de matriculaciones a partir de la última década del siglo xx. Este hecho contrasta con el fuerte dinamismo de la matrícula experimentado durante las décadas anteriores consecuencia de la conjunción de dos fenómenos: la incorporación al mismo de las cohortes de edad pertenecientes al *boom* demográfico acaecido en el segundo lustro de los sesenta y primero de los setenta; y al incremento de la tasa de matriculación como consecuencia de la aplicación de políticas tendentes a la consecución de la total escolarización, unido a la existencia de pautas socioeconómicas que incen-

tivan la prolongación de la duración de la estancia en el sistema educativo formal. En consecuencia, el descenso en las matriculaciones es especialmente acusado en aquellos niveles en los que la educación es obligatoria debido a su alta dependencia de la evolución de la población en edad de escolarización.

Por el contrario, y a pesar de la sensación generalizada en el sector universitario, la educación terciaria parece acusar con menor intensidad este fenómeno. En este sentido, Turrión y Velázquez (2000) realizan un análisis sobre las perspectivas futuras de demanda educativa cuya principal conclusión es que la disminución de la población se verá compensada, en parte, por el aumento en las tasas de escolarización en la educación terciaria. En el citado trabajo, que era considerado en el momento de su publicación como muy optimista, se situaba un mínimo de alumnado en educación terciaria en el 2008, de forma que en el 2020 prácticamente el conjunto de alumnos sería el mismo que en 1995. Pues bien, estas proyecciones han resultado pesimistas a la luz d elo ocurrido hasta la fecha. De hecho, en los últimos seis cursos el número de matriculaciones ha descendido a una tasa del 1,4% anual en el sistema universitario, tasa que se sitúa en el 0,2% de aumento para el conjunto de la educación terciaria —incluyendo, por tanto, la formación profesional de tercer grado—. En consecuencia, y a pesar de la caída en la población de referencia, no se ha producido una reducción del número de alumnos en educación terciaria. Por tanto, la caída que parece detectarse en algunas universidades está más relacionada con la ampliación de la oferta universitaria —incremento del número de centros públicos y privados—, por una parte, y con el pequeño impacto que ha tenido sobre la matrícula universitaria la nueva formación profesional de tercer ciclo, por otra.

En relación al esfuerzo que nuestro país realiza en educación hay que señalar que todavía se encuentra alejado de la media de la UE. En concreto, como se pone de manifiesto en el cuadro 1, España realiza un gasto en educación en relación al PIB que supone el 91% de la media europea, porcentaje que se reduce al 78% cuando el cálculo se realiza sobre el indicador de gasto por alumno. Esta última cifra, alejada de nuestro desnivel de renta *per cápita*, evidencia la menor atención que recibe la educación en nuestro país a pesar del creciente número de alumnos y de los nuevos retos que debe asumir (minorías, problema de aprendizaje, sociedad de la información, idioma, etcétera).

El estudio de los distintos niveles educativos pone de manifiesto que los principales desniveles de gasto por alumno en relación a la media europea se producen en la educación secundaria (66%) y terciaria (80%), mientras que el nivel primario se encuentra más próximo a ésta (94%) (véase gráfico 2). Los datos también evidencian el desfase que muestra la UE en relación a EE.UU., sobre todo en la enseñanza universitaria, donde apenas supone el 57%. A pesar de esta situación conviene destacar el hecho significativo de que nuestro país ha experimentado un importante crecimiento de estas variables, aunque ocasionado por la caída de la matrícula más que por el incremento del gasto en términos reales. Es decir, que se reproduce una pauta habitual y es que España muestra un desfase respecto a la UE y ésta a su vez frente a los EE.UU. Esta situación no ayuda a disminuir el déficit de capital humano de la economía española frente a la europea y de ésta frente a la norteamericana. Así, en un reciente estudio Martín y Velázquez (2003) muestran que la UE presentaba en 2000 una menor dotación de capital humano frente a EE.UU. (en torno al 57%), lo mismo que nuestro país en relación a la media comunitaria (61%).

CUADRO 1

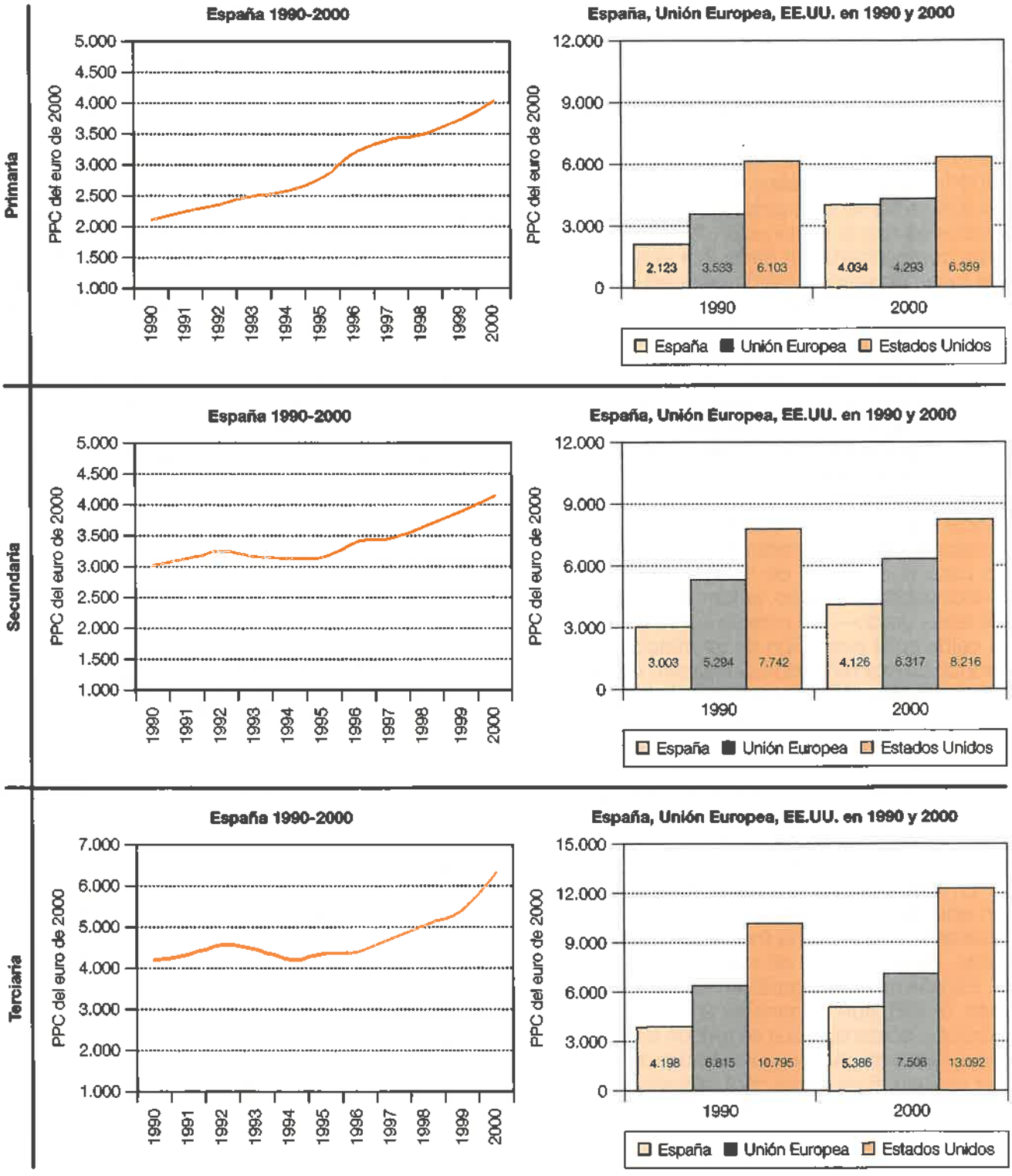
GASTO PÚBLICO Y GASTO TOTAL EN EDUCACIÓN EN LOS PAÍSES DE LA UE Y EE.UU. EN 2000

País	Gasto total en educación/PIB (%)	Gasto total por estudiante (PPC)
Dinamarca	6,7	8.302
Austria	5,7	8.430
Suecia	6,5	7.524
Bélgica y Luxemburgo	5,5	6.544
Francia	6,1	6.708
Alemania	5,3	6.849
Reino Unido	5,3	5.592
Holanda	4,7	6.125
Finlandia	5,6	6.003
Italia	4,9	6.928
España	4,9	5.037
Irlanda	4,6	5.016
Portugal	5,7	4.552
Grecia	4,0	3.494
Unión Europea	5,4	6.516
Estados Unidos	7,0	10.240

Fuente: OECD: Educatin at a Glance y elaboración propia.

GRÁFICO 2

GASTO TOTAL POR ALUMNO



Fuente: OCDE: Education at a Glance; INE: Encuesta Continua de Presupuestos Familiares; EUROSTAT: Statistic in Focus «Population and Social Conditions»; MEC: Estadísticas del Gasto Público en Educación; MEC: Datos y Cifras; MEC: Estadística de la Enseñanza en España y elaboración propia.

3. Algunas asignaturas pendientes

Este artículo no pretende ser un diagnóstico sobre el sistema educativo español, sino tan sólo apuntar aquellas que, a nuestro entender, son algunas de las principales polémicas y deficiencias observadas.

La primera de ellas es la interrelación entre el sistema público y privado a través de los conciertos educativos. El convencimiento de que la educación obligatoria debe ser gratuita y de que la oferta pública no puede responder al conjunto de la demanda educativa ha llevado al establecimiento de una serie de conciertos con las instituciones privadas educativas con el objeto de garantizar este derecho básico sobre la base de financiación pública y gestión privada. Ahora bien, la sensación de algunos grupos sociales es que esta financiación pública está suponiendo una subvención encubierta a una actividad económica privada más que la financiación de un servicio público. En efecto, la reglamentación sobre los conciertos establece la gratuidad de la educación para sus usuarios y la inserción de la oferta privada-concertada conjuntamente con la pública. La realidad, sin embargo, parece alejarse de la filosofía de la ley: bajo una multitud de pretextos las instituciones concertadas terminan cobrando a los alumnos, con lo que se incumple la supuesta gratuidad; la selección del alumnado tanto en la entrada como en la permanencia se realiza atendiendo a criterios discrecionales lo que, unido a lo anterior, produce un efecto de selección adverso sobre el sistema público que termina atendiendo al alumnado problemático sobre la base del derecho a la educación que no recae con la misma intensidad sobre el sector privado. Así, la realidad indica que los colectivos con mayores problemas educativos se concentran en la escuela pública, sin que para ello se disponga, proporcionalmente, de mayores medios, siendo incluso menores (MECD, 2002). Igualmente la educación pública tiene que dar respuesta a demandas no rentables: enseñanza en el medio rural, especial y para colectivos marginales, lo que todavía ensombrece más su situación relativa. En consecuencia, la enseñanza pública de los niveles obligatorios parece encontrarse en una situación de círculo vicioso en el cual debe atender a los colectivos con mayores dificultades de aprendizaje y más conflictivos, lo que puede estar expulsando del sistema a una parte de los alumnos, sobre todo los de mejores rendimientos educativos agravando su situación relativa.

Una segunda asignatura pendiente está en la formación profesional, dada la baja demanda de estos estudios en comparación con el entorno. La reforma de estas enseñanzas y el inicial apoyo por parte de las autoridades académicas hacía presagiar un incremento de la matrícula que no se ha producido. Algunas de las causas son que desde las Administraciones Públicas no se ha dotado suficiente número de plazas en algunas especialidades muy demandadas, hay un deficiente reparto geográfico y, tras el impulso inicial, se han frenado las fuertes inversiones que el desarrollo de este tipo de estudios requiere, tanto en instalaciones especializadas como en personal cualificado. El *menosprecio* social injustificado que tiene en nuestro país este tipo de enseñanzas, unido al relajo en algunos de los *puentes* establecidos entre el nivel medio y superior ha podido volver a la FP a su imagen de *enseñanza de segunda*. Esta falta de fondos públicos destinados específicamente a la enseñanza reglada se podría haber paliado, como se proponía en Martín y cols. (2000), por la vía de la unificación física y presupuestaria de los tres subsistemas de la FP (9), de forma que el conjunto de fondos destinados a este sector se incrementaran notablemente y, gracias a las economías de escala o alcance, los recursos efectivos por alumno también. Frente a ello, se ha optado tan sólo por una singular unificación de titulaciones de los tres subsistemas, lo que no sólo supone un claro derroche de recursos, sino que puede terminar perjudicando a la educación formal.

Finalmente, en el nivel universitario la situación actual es de cambio, ocasionado por la aplicación de la normativa europea tendente al establecimiento del Espacio Europeo de Educación Superior. Ello supone no sólo la modificación en las normas de funcionamiento, sino un verdadero cambio en la mentalidad universitaria, lo cual choca con un colectivo que, básicamente, permanecía en la autarquía, con los consiguientes vicios que ello conlleva. No es lugar éste para hacer un repaso de los principales problemas universitarios relacionados con la falta de competencia. Es más, sería injusto no reconocer que la universidad ha tratado de actualizarse a los requerimientos de una sociedad más dinámica, pero a un ritmo que resulta claramente insuficiente para una institución que debe ser parte del motor de la sociedad —generando conocimientos y formando profesionales—. En este sentido, las recientes reformas han tratado de corregir, no sin fricciones con los colectivos universitarios y, quizá, no de la mejor forma, las arcaicas estructuras de funcionamiento de estas instituciones. Sin embargo, y aunque quizá sea pronto para evaluar lo que ha supuesto la implantación de la LOU sobre la dinámica universitaria,

sí que parece que los colectivos universitarios se han constituido en lobbyes que están ejerciendo su poder de resistencia en contra de la aplicación concreta de la ley. Un ejemplo evidente es todo el proceso de contratación de profesorado, que en vez de contribuir a la selección de los mejor preparados, ha supuesto y está suponiendo un proceso menos transparente y selectivo de lo esperado. Así, las convocatorias masivas de plazas de funcionarios en el período previo a la publicación de la LOU, el período transitorio hasta el 2006 que está permitiendo en algunas Comunidades Autónomas la contratación indefinida con el único requisito de conseguir la acreditación pertinente, son muestras de lo que está sucediendo. Además, se está ejerciendo presión por parte de los distintos colectivos interesados sobre la Agencia Nacional de Acreditación, a pesar de emitir un informe favorable en casi un 70% de los casos (10), de forma que se prepara el terreno para que las Agencias Regionales sean menos estrictas. En definitiva, una situación que en vez de posibilitar la selección de los mejores profesores e investigadores y ofrecerles un puesto de trabajo estable y en condiciones económicas dignas, está suponiendo, como en otras áreas de aplicación de la política un *café para todos*, siendo los únicos perjudicados los usuarios del sistema.

4. Conclusiones

La sociedad española ha mostrado una creciente preocupación por la calidad de la educación. Prueba de ello es que éste es un tema recurrente en el discurso político. Sin embargo, la realidad pone de manifiesto que a pesar del camino recorrido de mejora y adaptación rápida de nuestro sistema educativo a la realidad europea del siglo xxi todavía queda mucho por hacer.

Entre la realidad destaca, a nuestro entender, como más positivo el hecho de que la sociedad demanda una evaluación constante y cada vez más estricta sobre el conjunto del sistema educativo exigiendo que los contenidos educativos se ajusten a las necesidades del mercado. Ello ha provocado una intensa labor de evaluación que en los próximos años comenzará a emitir sus valoraciones. Además, se han mejorado sustancialmente las ratios de gasto por alumno, aunque seguramente este eventual crecimiento sea más debido a la abrupta caída del denominador que al aumento del numerador.

Entre los factores negativos destaca, sobre todo, la falta de atención presupuestaria a la educación en general, y a la pública en particular, en los niveles obligatorios ante los nuevos retos que debe afrontar (inmigración, sociedad de la información, etc.) y el desvío de fondos hacia el sector privado, poniendo en peligro la igualdad de oportunidades educativas que promulga nuestra Constitución en el artículo 27. Igualmente, se detectan deficiencias en el diseño de la FP, sobre todo debido a la falta de integración entre los subsistemas formal, ocupacional y continuo. Finalmente, también se ha señalado alguna de las fricciones que se están dando en la Universidad como consecuencia de la introducción de mecanismos que aumenten su competencia y permitan su inserción en el Espacio Europeo de Educación Superior.

Quizá la lectura de este artículo pueda inducir al lector a una opinión excesivamente negativa de nuestro sistema educativo. Nada más alejado de la realidad, nuestro propósito es el de avivar el debate sobre la educación convencidos de que la única vía para su mejora es que la sociedad mantenga viva esta preocupación y su inquietud para que los más jóvenes reciban la mejor educación posible en cada momento. De hecho, pensamos que este espíritu es el que ha mejorado y ha permitido el acercamiento de nuestro sistema educativo a Europa en los últimos veinticinco años. □

NOTAS

(1) Estas Leyes reforman el sistema educativo establecido a partir de la Ley 14/1970 General de Educación y Financiamiento de la Reforma Educativa.

(2) Nótese que este nivel existía en la anterior ordenación del sistema educativo configurado a partir de la Ley 14/1970 General de Educación y Financiamiento de la Reforma Educativa.

(3) España parece ser el único país en que se busca adelantar la división de los alumnos en vías formativas o itinerarios. En Francia, por ejemplo, se está trabajando en la reforma del sistema educativo y una de sus estrategias es la oposición a toda orientación prematura de los alumnos.

(4) OCDE (2003).

(5) Este objetivo fue ratificado en 2001 por el Comunicado de Praga firmado por 32 países, el cual se añade al proceso iniciado en 1998 y 1999 con las Declaraciones de Sorbona y Bolonia, respectivamente, para el desarrollo de un Espacio Europeo de Educación Superior.

(6) Este sistema, que comenzó a funcionar en 1989 en un proyecto piloto llevado a cabo por 145 instituciones europeas, proporciona un método para facilitar el reconocimiento académico de los estudios realizados en otro país. Así, 60 créditos corresponden al trabajo de un curso académico (clases teóricas, prácticas, seminarios, tutorías, etcétera).

(7) El primer ciclo tendrá una duración mínima de tres años, mientras que el segundo ciclo deberá conducir a la obtención de un título de máster o doctorado y exigirá haber superado de forma satisfactoria los estudios del primer ciclo.
(8) Se trata de un modelo de información normalizada que describe la naturaleza, nivel, contexto y contenido del título obtenido.
(9) La formación continua y ocupacional depende presupuestariamente del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, mientras que la formación reglada depende del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.
(10) ANECA (2003).

BIBLIOGRAFÍA

ANECA (2003): «Resultados del Programa de Evaluación del Profesorado (9/5/2003)», ANECA.

Martín, C. y Velázquez, F. J. (2003): **La convergencia real de España en el seno de la Unión Europea ampliada**, Estudios de la Fundación, FUNCAS.

Martín, C.; Velázquez, F. J.; Sanz, I.; Crespo, J.; Preales, F. J. y Turrión, J. (2000): **Capital humano y bienestar económico: La necesaria apuesta de España por la educación de calidad**, Círculo de Empresarios.

MECD (2002): **Estadística de la Enseñanza en España niveles no universitarios**, MECD, Madrid.

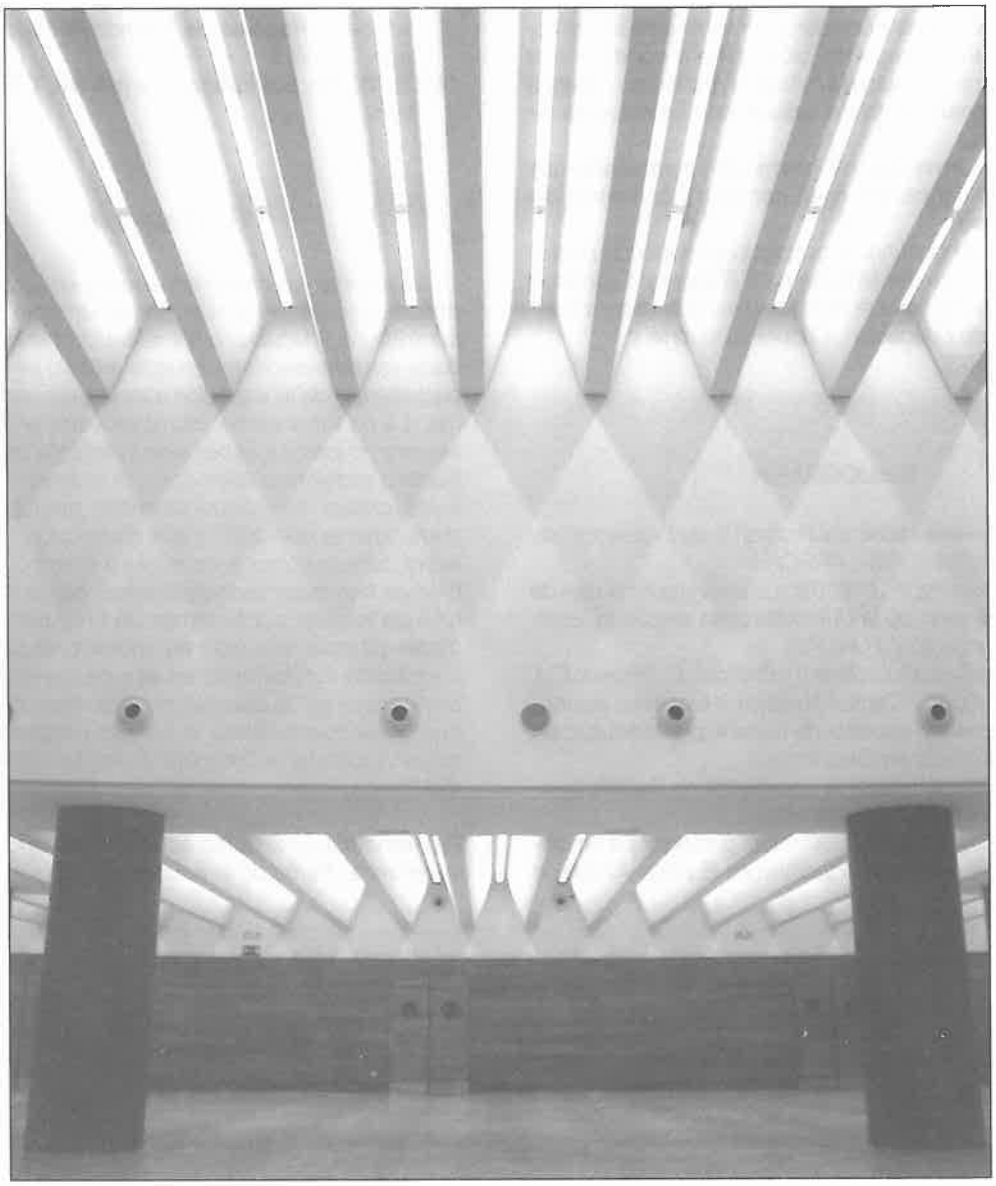
Turrión, J. y Velázquez, F. J. (2000): «Las perspectivas de crecimiento de la demanda educativa en España y la Unión Europea», **Papeles de Economía Española**, núm. 86, págs. 225-235.

OCDE (2003): **Education at a glance. OECD Indicators**, Paris.

RESUMEN

El sistema educativo español se encuentra inmerso en un proceso de profundas transformaciones que deben contribuir a adecuarlo a las necesidades de una sociedad cada vez más exigente. En este artículo se realiza un breve diagnóstico de la situación actual y las perspectivas futuras. La positiva evolución observada en los gastos por alumno no parece haber sido suficiente como para hacer frente a problemas tales como la atención a la diversidad, a los crecientes requerimientos presupuestarios que demandan la nueva FP, y a la consecución de una universidad dotada como la de nuestro entorno. Además, también se han detectado problemas por la falta de integración de los tres subsistemas de FP y por la introducción de las últimas reformas en el contexto universitario. La conclusión fundamental es que desde el comienzo de la democracia se ha avanzando en la dirección correcta aunque quizá con lentitud, si bien es necesario realizar aún esfuerzos importantes para lograr un sistema educativo moderno.

Palabras clave: Sistema educativo español, Calidad de la enseñanza, Retos de la educación.



SISTEMA FINANCIERO

Coordinador:

Francisco J. Valero
Socio de Analistas Financieros Internacionales.
Catedrático de la UAM

El sistema financiero español viene siendo testigo últimamente de algunos cambios importantes en su regulación, que intentan responder a problemas relevantes surgidos en el seno del mismo. A tres de los cambios acaecidos en el 2003 se dedican los primeros artículos de esta sección, mientras que los dos últimos analizan otros aspectos sustantivos de actualidad en dicho sistema financiero, incluyendo una reflexión, que va más allá de lo sucedido en el año, sobre su vertiente regional, desde el punto de vista de los mercados de valores y del sistema bancario.

Uno de los problemas más serios con que se enfrentan los sistemas financieros modernos, que afecta muy intensamente a la credibilidad de sus instituciones, es que éstas se utilicen indebidamente para beneficiar a unos pocos a costa de la generalidad de los agentes económicos que acuden, como inversores o emisores, a los mercados financieros. Una manifestación muy preocupante de este fenómeno es que la realidad económica de las empresas en que han puesto sus ojos muchos accionistas no sea la que se les está ofreciendo en el mercado, sino otra de signo muy negativo.

Esta posibilidad, que plantea muchas cuestiones sobre el gobierno y la transparencia informativa de las empresas, nos ha sorprendido fuertemente no hace mucho desde Estados Unidos, pero, a punto de finalizar el año, ha estallado también en nuestro continente, afectando a grupos empresariales con presencia en nuestro país. Por ello nos ha parecido casi obligado que la sección comenzara tratando el gobierno de las empresas y los mercados financieros.

La estabilidad de todo sistema financiero depende, en último término, de que todas sus entidades estén suficientemente bien capitalizadas, sobre todo con fines de soportar posibles pérdidas inesperadas que pongan en peligro su supervivencia. En un año en el que ha continuado el proceso de gestación del futuro Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea y en el que el legislador ha permitido la utilización en España —no sólo por entidades de crédito, sino también por sociedades cotizadas— de un instrumento que antes sólo de disponía a través de paraísos fiscales, las participaciones preferentes, mientras que no ha finalizado el proceso de elaboración de la nueva norma reglamentaria de las cuotas participativas de las cajas de ahorros, un segundo tema que se trata es el estado de la cuestión de la definición de recursos propios de las entidades de crédito.

Una parte muy relevante del sistema financiero español, las instituciones de inversión colectiva, ha visto una nueva ley reguladora de las mismas, que sustituye a otra que data de 1984, pero que desde entonces ha sufrido muchos y muy importantes cambios. Dado que la nueva normativa introduce importantes dosis de flexibilidad, pendientes de concretar en su futuro desarrollo reglamentario, la ley puede impulsar no sólo la actividad, sino, especialmente, la innovación financiera en este ámbito.

El mercado inmobiliario español está siendo protagonista destacado de la economía española en los últimos tiempos, dado el fuerte ritmo de construcción de nuevas viviendas y, sobre todo, del aumento en el precio de las mismas, lo que tiene importantes implicaciones para el sistema financiero por el consiguiente impulso al crédito hipotecario y los riesgos que asumen las entidades bancarias al concederlos.

El buen gobierno y los mercados financieros

Vicente Salas
Catedrático de Organización de Empresas, Universidad de Zaragoza

1. Introducción

El desarrollo de los mercados financieros depende del buen gobierno de las empresas, y unos mercados financieros que funcionan adecuadamente serán de gran ayuda para conseguir que las empresas estén bien gobernadas. Durante los últimos meses las noticias sobre abusos y fraudes a los accionistas en grandes empresas cotizadas han sido frecuentes. A ellas se unen las irregularidades detectadas en empresas de servicios profesionales que operan a su alrededor como auditorías, bancos y fondos de inversión, poniendo en entredicho su papel de vigilantes de la transparencia y de una rendición de cuentas fiel y honesta de las empresas hacia sus accionistas y otros interesados. En España, como en otros países, iniciativas legislativas como la Ley de Transparencia, resultado a su vez de las recomendaciones que hace en su informe la Comisión Aldama, tratan de recuperar la posible pérdida de confianza entre los inversores españoles delante de la situación creada y anuncia un nuevo futuro para los mercados de valores en nuestro país. La ley afecta a los bancos comerciales cotizados y a cualquier entidad, incluidas las cajas de ahorros, que emiten títulos en mercados oficiales de valores. En suma, la preocupación por el buen gobierno de las empresas y su incidencia en los mercados financieros sigue, un año más, centrando la atención económica y social en todos los países desarrollados.

2. Gobierno y mercados

El gobierno de las empresas nos sitúa en el dominio de los mecanismos que han de proteger los intereses de unos inversores que acuden a los mercados de valores para invertir sus ahorros a la espera de obtener una rentabilidad acorde con los riesgos que comparten. Cuando se acude a la ampliación de capital de una empresa cotizada se asume el riesgo del negocio y el precio de suscripción se ajustará para que la rentabilidad esperada compense al inversor de la rentabilidad de riesgo similar a las que renuncia (coste del capital). El inversor que suscribe acciones pierde el control sobre los fondos que proporciona a la empresa a través de esa operación; la titularidad de las acciones le promete una renta residual en forma de dividendo o plusvalía que pueden producirse o no, dependiendo de factores internos o externos a la empresa. Si la financiación que se proporciona a la empresa se materializa en una

operación de deuda el inversor recibe a cambio un interés pactado y unos plazos para la devolución del principal.

Además de las condiciones financieras, lo que distingue a la deuda de las acciones son los derechos políticos o derechos a decidir sobre el funcionamiento general de la empresa. Los accionistas son titulares de estos derechos, excepto en casos excepcionales, como las acciones sin voto, siempre que la empresa cumpla las obligaciones contraídas con terceros; cuando las obligaciones se incumplen los derechos pueden perderse o verse disminuidos de forma importante a favor de los acreedores.

Los derechos políticos en forma de derechos para decidir sobre todo aquello que la empresa no ha contratado de antemano, ofrecen a los accionistas una vía para influir en la esperanza de conseguir una rentabilidad competitiva para la inversión que realizan. Sin embargo, en la práctica, el ejercicio de los derechos de información y control está sujeto a importantes problemas de acción colectiva cuando los accionistas son muy numerosos y la mayoría de ellos sólo son inversores fugaces. La supervisión y el control de las decisiones de los equipos directivos, en quienes deben inevitablemente delegarse muchos de los derechos de decisión de los accionistas, resultan complicados de articular de forma operativa y eficaz. Por otra parte, si un accionista se plantea ejercitar la supervisión y el control que le permite la titularidad de las acciones de la empresa, en general se dará cuenta de que la relación coste beneficio de la acción no le compensa individualmente. En efecto, el accionista incurre en los costes íntegros del ejercicio del control, pero a cambio solo recibe los beneficios por el aumento en el valor de las acciones que posee; los accionistas pasivos reciben los mismos beneficios por acción, pero ahorrándose los costes, lo que estimula conductas de *polizón* que llevan a una ausencia prácticamente generalizada de control por parte de los accionistas minoritarios.

El buen gobierno de la empresa persigue reducir este problema de acción colectiva y/o atenuar las consecuencias negativas del mismo. Si se consigue el objetivo, el inversor se sentirá más protegido frente al riesgo moral al que queda expuesto y estará dispuesto a contribuir a la financiación con capital riesgo de las empresas, imprescindible para que éstas innoven y arriesguen en la búsqueda de nuevos bienes y servicios. La protección de los accionistas, que no significa eliminar el riesgo normal de los negocios, sino el riesgo moral como consecuencia de que el control de los fondos está en manos de otras personas distintas de las que los aportan, es imprescindible para que haya inversores dispuestos a financiar a las empresas a través de los mercados de valores organizados. El desarrollo del mercado de valores facilita la diversificación de las carteras de inversores lo cual a su vez reduce el coste del capital de las empresas con consecuencias positivas para la inversión y el crecimiento.

Los inversores deben confiar en las empresas y éstas deben hacerse merecedoras de esa confianza para finalmente acceder a los fondos necesarios para financiar las inversiones. Los mercados deben ayudar a conseguir la confianza necesaria y los reguladores tratan de que así sea estableciendo leyes del mercado de valores que establecen condiciones de información y transparencia; leyes de sociedades que regulan el funcionamiento de los mecanismos internos de control como la junta de accionistas, el consejo de administración y las responsabilidades de los administradores; leyes que afectan a las relaciones de la empresa cotizada con profesionales financieros como auditores, analistas de inversión y gestores de fondos. Las reformas emprendidas en los últimos meses tratan de corregir una situación que, si nos atenemos a la sucesión de escándalos y noticias de fraudes y abusos, sobre todo en Estados Unidos, donde el capitalismo financiero alcanza la máxima expresión, dista de ser satisfactoria, amenazando seriamente la credibilidad del conjunto del sistema financiero.

3. La Ley de Transparencia

Nos referimos en concreto a la Ley 26/2003, de 17 de julio, por la que se modifican la Ley 24/1988 de 28 de julio, del Mercado de Valores, y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre (*BOE* de 18 de julio). Como se indica en la exposición de motivos, la Ley de Transparencia surge como continuación de las propuestas de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y Seguridad en los Mercados y Sociedades Cotizadas, Comisión Aldama, la cual hace suyos los principios de autorregulación que ya están presentes en el documento que emite en su momento la Comisión Olivencia, pero con algunas diferencias notables.

La Comisión Aldama manifiesta de forma contundente que la autorregulación sólo es posible si los mercados funcionan adecuadamente, pero para que esto ocurra es preciso a su vez que el

mercado reciba información relevante, correcta, en tiempo útil y sin privilegios para unos inversores con respecto a otros. La Comisión Olivencia, al optar por un *código blando* a la hora de establecer las obligaciones de transparencia de las empresas cotizadas, dejó a éstas la libertad para determinar el alcance último del cumplimiento de tales obligaciones. Años más tarde, y después de un intermedio donde las altas cotizaciones bursátiles en todo el mundo hicieron olvidar los problemas de fondo para, después, desplomarse de forma súbita y en medio de sonados escándalos y señales de fraude casi generalizado, la Comisión Aldama va más allá y recomienda que las obligaciones de transparencia estén dictadas por una norma legal. El gobierno hace suya esta recomendación y promulga la Ley de Transparencia, de manera que a partir de la misma el incumplimiento de las obligaciones de publicidad informativa estará sujeto al régimen sancionador previsto en la Ley del Mercado de Valores.

La Ley de Transparencia no sólo establece deberes de información y transparencia para las empresas que cotizan en bolsa y para las cajas de ahorros que emiten valores admitidos a cotización en los mercados oficiales de valores. En ella se encuentran también normas que definen con mayor precisión que en el pasado los deberes de los administradores, y normas que obligan a las empresas que emiten títulos cotizados en los mercados de valores a dotarse de determinados mecanismos en materia de gobierno corporativo, como los reglamentos de funcionamiento del consejo de administración y de la junta general.

Dentro de las exigencias de información y transparencia que contempla la ley, destaca la obligación de las empresas que emiten títulos en los mercados de valores, de publicar un informe anual de gobierno corporativo cuyo contenido mínimo debe ajustarse a los siguientes epígrafes:

- Estructura de la administración de la sociedad, en la que se incluyen la composición, reglas de organización y funcionamiento del consejo de administración y sus comisiones; identidad y remuneración de los administradores, funciones y cargos dentro de la sociedad; relaciones con accionistas con participaciones significativas, indicando la existencia de consejeros cruzados o vinculados; procedimientos de selección, remoción o reelección de administradores.
- Operaciones vinculadas de la sociedad con accionistas, administradores, cargos directivos y otras empresas del grupo.
- Sistemas de control de riesgos.
- Funcionamiento de la junta general con información del desarrollo de sus reuniones.
- Estructura de propiedad de la sociedad e información acerca de los accionistas con participaciones significativas; participaciones accionariales del consejo de administración; existencia de pactos parasociales comunicados a la sociedad y a la CNMV; autocartera de la sociedad y variaciones significativas.
- Grado de seguimiento de recomendaciones de gobierno corporativo o, en su caso, explicaciones de su falta de seguimiento.

La Ley de Transparencia incorpora estas obligaciones de publicidad sobre gobierno corporativo modificando el art. 116 de la Ley del Mercado de Valores que afecta a las empresas que emiten acciones en los mercados organizados. La ley modifica también varios artículos de la Ley de Sociedades Anónimas que afectan a todas las empresas que adoptan esta forma jurídica, independientemente de que coticen en bolsa o no. Estas modificaciones incluyen iniciativas para facilitar a los accionistas el ejercicio de los derechos políticos, aprovechando las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de la información; otras que recogen expresamente los derechos de información de los accionistas, los deberes de los administradores y la nueva responsabilidad de éstos frente a accionistas y acreedores de la empresa.

En aras a la brevedad que requiere este artículo, nos referiremos a los deberes de los administradores que la ley recoge a través de la modificación del art. 127 de la Ley de Sociedades Anónimas. La ley incorpora el deber de *diligencia* que en esencia obliga a los administradores a informarse de forma consciente y activa sobre la marcha de la sociedad. El deber de *fidelidad*, por el que los administradores contraen la obligación de actuar en todo aquello que esté al alcance de su discreción en beneficio del interés social, entendido como interés de la sociedad. El deber de *lealtad*, el más extensamente desarrollado en la Ley, por el cual se pretende regular los posibles conflictos entre el interés particular del administrador (así como de las personas físicas próximas al mismo por vínculos familiares y de las personas jurídicas que controla) y los intereses generales de la sociedad en cuya administración participa. El deber de *secreto*, que obliga a los administradores a guardar secreto, incluso después de su cese, de las informaciones de carácter confidencial a que tienen acceso por el desempeño de su cargo.

Los bancos que emiten acciones cotizadas en bolsa están obligados por las normas de la Ley de Transparencia porque, además, tienen la forma

jurídica de sociedades anónimas. A través de la disposición adicional segunda, la ley extiende los deberes de transparencia, por ejemplo la publicación de un informe anual de gobierno corporativo, a las cajas de ahorros que emiten valores admitidos a cotización en mercados oficiales de valores y, a través de la disposición adicional tercera, a las restantes entidades que emiten este tipo de valores. Nada se dice, sin embargo, sobre los deberes y responsabilidades de los administradores de cajas de ahorros, pero en cambio la disposición adicional cuarta modifica la ley que regula las Normas Básicas sobre órganos Rectores de Cajas de Ahorros, obligando a las cajas de ahorros a crear sendas comisiones, la de Retribuciones (encargada de informar al consejo sobre política de retribuciones e incentivos del propio consejo y del equipo directivo) y la de Inversiones, con la misión de informar y proponer al consejo sobre inversiones y desinversiones de carácter estratégico.

Al regular los contenidos mínimos del informe anual de gobierno corporativo de las cajas de ahorros, la ley trata de establecer un cierto paralelismo entre el alcance de las obligaciones para estas entidades y las obligaciones para las sociedades mercantiles en general, teniendo en cuenta las singularidades propias de las cajas de ahorros. En este sentido debe interpretarse, por ejemplo, la equiparación entre accionistas significativos, dentro de las sociedades mercantiles, y partidos políticos y administraciones públicas, dentro de las cajas, al exigir transparencia sobre las transacciones entre la empresa y estos colectivos en las respectivas instituciones. O la referencia concreta a la publicidad de las retribuciones del equipo de dirección de las cajas de ahorros que contempla la disposición adicional segunda y que no se menciona en el caso de las sociedades mercantiles en general.

Téngase presente que en las cajas de ahorros, por su condición de entidades sin fines de lucro, las personas que integran el equipo de dirección no forman parte del consejo de administración (están en el mismo con voz, pero sin voto), pues si formaran parte del consejo no podrían percibir compensaciones por su trabajo, al igual que el resto de administradores de las cajas, que sólo perciben dietas de asistencia y en cantidades muy módicas. En los bancos y en las sociedades mercantiles con ánimo de lucro no existe esta incompatibilidad en la percepción de compensaciones por los administradores y el equipo directivo forma parte del consejo de administración, por lo que las obligaciones de transparencia sobre las retribuciones que por cualquier concepto reciben los administradores en estas sociedades, incluidas las correspondientes a los servicios que prestan a la sociedad, afecta también a los directivos.

4. Conclusión y valoración

La lectura atenta del documento emitido por la Comisión Olivencia, incluidas las recomendaciones que constituyen el código de buen gobierno propiamente dicho, permite comprobar que la mayor parte de los contenidos de la Ley de Transparencia estaban ya recogidos en dicho documento. Esto significa que las empresas que suscriben el Código Olivencia adquieren el compromiso de informar y ser transparentes en un alcance e intensidad similares a los que ahora les obliga la Ley de Transparencia. Si el Informe Aldama recomienda convertir en norma legal las obligaciones de transparencia y la ley posterior sigue bastante fielmente esta recomendación, será porque las empresas, aunque suscriben el código, no cumplen con el espíritu y con la letra el compromiso con la transparencia que adquieren al adherirse al mismo. La ley sería la respuesta necesaria ante un *código blando* que se ha demostrado insuficiente para conseguir el nivel de transparencia necesario para dar seguridad a los pequeños inversores que financian a las empresas viéndose afectados por los problemas de acción colectiva a que aludimos al comienzo de este artículo.

La pregunta que debemos hacernos es si la información a la que deben dar publicidad las empresas en su informe anual de gobierno corporativo, o entre los hechos relevantes que comunican a la CNMV y cuelgan en su página *web*, es la necesaria y la suficiente para los objetivos de autorregulación eficiente que se persiguen. Considero que la ley interpreta bastante bien la naturaleza y el origen de los problemas de gobierno corporativo propios de la estructura de propiedad y prácticas de gobierno dominante en nuestro país, donde en la mayoría de los casos el conflicto de intereses ocurre entre accionistas de control y accionistas que suscriben el capital flotante.

En nuestras empresas cotizadas predominan los accionistas significativos, las participaciones accionariales cruzadas, los pactos parasociales, propios de una estructura accionarial relativamente concentrada, que dista mucho del paradigma de agencia con un equipo directivo que controla la gestión de la empresa a gran distancia de cualquier influencia de unos accionistas pequeños y numerosos. En España, como en otros países de nues-

tro entorno, proliferan los accionistas significativos de control con gran capacidad de influencia sobre los equipos de dirección cuando no coinciden.

La excepción puede ser los antiguos monopolios públicos privatizados, donde el capital flotante es relativamente más importante, pero donde la intervención reguladora y de otro tipo (acciones de oro) de las autoridades públicas juega todavía un papel importante. Bajo estas condiciones de propiedad y control lo importante es conseguir la protección de los accionistas minoritarios y la ley acierta al insistir en la transparencia que permite a estos accionistas conocer dónde reside realmente el poder último de decisión sobre los activos de la empresa, así como conocer las condiciones bajo las que transcurren las transacciones entre la sociedad y sus accionistas de control.

La decisión de hacer extensiva la obligación de transparencia sobre prácticas y actuaciones en el ámbito del gobierno corporativo a las cajas de ahorros que emiten títulos cotizados en mercados oficiales de valores, puede discutirse desde el momento en que estas entidades están sometidas a obligaciones singulares de transparencia delante de las autoridades públicas de las comunidades autónomas donde tienen su sede social. Sin embargo, es cierto también que las obligaciones de transparencia que exige la ley a estas entidades facilitarán el escrutinio de sus actuaciones por parte de la sociedad en general, que es la que recibe el dividendo de la obra social convirtiendo a cada ciudadano en un pequeño *accionista* de todas y cada una de las cajas de ahorros.

Por otra parte, una vez se decide incorporar a las cajas entre las entidades que están sujetas a las obligaciones de transparencia, la traslación a las cajas de las normas generales obliga a algunas adaptaciones teniendo en cuenta sus singularidades en cuanto a los colectivos que intervienen en el nombramiento de sus administradores. En las sociedades mercantiles los administradores los nombran los accionistas y en las cajas los trabajadores, la entidad fundadora, las administraciones públicas y los impositores.

Si se pide transparencia en las transacciones entre accionistas significativos y la empresa, parece razonable que en las cajas la transparencia se extienda a las relaciones entre la entidad y los colectivos que nombran administradores, siempre que no se incurra en conflictos con el derecho a la intimidad. La ley prevé esa transparencia para las transacciones con las administraciones públicas y los partidos políticos, pero en cambio no dice nada sobre obligaciones de transparencia para las transacciones con las entidades fundadoras, con los trabajadores y con los impositores, cuando éstos actúan de forma coordinada a través de asociaciones, lo cual es difícil de explicar o podría hacer suponer que al legislador le mueven *otras* intenciones al redactar las disposiciones adicionales de la Ley de Transparencia que afectan a las cajas de ahorros.

El Informe Aldama renuncia a pronunciarse de forma precisa sobre la composición y funcionamiento interno de los consejos, en claro contraste con los pronunciamientos en estos ámbitos del Informe Olivencia dentro de su objetivo de proponer un código de buen gobierno. Tal vez influida también en este aspecto por la posición de no injerencia en las decisiones organizativas internas de las empresas que adopta el Informe Aldama, la Ley de Transparencia sólo exige a los órganos de gobierno, junta general y consejo de administración, elaborar un reglamento de funcionamiento interno.

Aunque la postura puede ser discutible, una vez se opta porque la ley no entre a regular el funcionamiento interno de los consejos de administración, sorprende la disposición adicional que obliga a las cajas de ahorros a crear una comisión de inversiones y otra comisión de retribuciones, ambas estrechamente vinculadas al consejo de administración (la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado para 2004 modifica algunos puntos de la Ley de Transparencia para que efectivamente la comisión de inversiones y la comisión de retribuciones puedan considerarse comisiones del consejo). Esta interferencia infringe el principio general de autorregulación para unas entidades que, al emitir títulos en mercados de valores organizados, también están sujetas al control del mercado, aunque los títulos emitidos no sean acciones. No vemos en las singularidades de las cajas de ahorros razón alguna para una actuación discriminatoria de esta naturaleza.

Una novedad importante de la Ley de Transparencia es la regulación precisa de los deberes fiduciarios de los administradores, en línea con la tradición anglosajona donde los deberes de diligencia y lealtad han estado vigentes durante mucho tiempo. Ocurre, sin embargo, que la práctica de defensa judicial de estos deberes nos parece extremadamente compleja. De un lado, en Estados Unidos la jurisprudencia ha protegido a los administradores aplicando la regla del *juicio empresarial*, según la cual los jueces presumen buena fe, excepto en casos flagrantes de conflictos de interés, en cualquier actuación de los directivos y administradores de la empresa cuando los accionistas los denuncian por incumplimiento de algún

deber fiduciario. Segundo, en España no existe tradición legal en la aplicación de los deberes de esta naturaleza y, en el futuro, los jueces tendrán muy difícil interpretar si determinadas decisiones de los administradores de una sociedad son acordes o no con el *interés social*. En su momento, la Comisión Olivencia dejó claro que se actúa de acuerdo con el interés social si las decisiones buscan crear valor para los accionistas. La Ley de Transparencia, en cambio, no se pronuncia sobre qué se entiende por interés social, y el Informe Aldama está lleno de ambigüedades sobre cuál debe ser el objetivo que mueve a los administradores de las sociedades cotizadas.

Las disposiciones adicionales referidas a cajas de ahorros no hacen mención alguna a los deberes fiduciarios de los administradores de estas entidades. Corresponderá a las propias cajas desarrollarlos, tal vez a través de códigos blandos o a través de reglamentos internos, para lo cual será necesario definir también la misión que debe guiar las decisiones de sus administradores. Indirectamente la Ley de Transparencia alude a los objetivos fundacionales de las cajas de ahorros cuando dice que los informes de la comisión de inversiones deberán valorar la adecuación de las inversiones a dichos objetivos. Sin embargo, la Ley de Acompañamiento ha modificado este punto de manera que la comisión deberá informar sobre la adecuación a los presupuestos y planes estratégicos de la entidad. El carácter de organización mercantil no lucrativa de las cajas de ahorros obligará sin duda a hacer un esfuerzo de imaginación para definir la misión de estas entidades en pleno siglo xxi.

La regulación sobre gobierno corporativo, en sentido amplio, que se está poniendo en marcha en España, Ley Financiera, Ley de Transparencia y Ley de Instituciones de Inversión Colectiva, afecta a las entidades financieras, bancos y cajas, en tanto en cuanto son emisores de títulos en los mercados de valores. Pero, al mismo tiempo, bancos y cajas intermedian en los mercados financieros canalizando ahorro hacia la inversión empresarial a través de financiación de deuda, préstamos y créditos comerciales y financieros, y a través de las compras de acciones de otras empresas.

En su condición de proveedores de fondos financieros y, en muchos casos, de accionistas significativos de otras sociedades, los bancos y las cajas tienen la oportunidad y la obligación de velar por el buen uso del capital con el que financian las inversiones productivas. Como intermediarios en los mercados financieros, sus propias prácticas de gobierno serán ejemplo para muchas empresas con las que se relacionan, lo cual les obliga a mantener altos estándares de excelencia. Por otra parte, los bancos y las cajas pueden utilizar su influencia para difundir buenas prácticas de gobierno entre las empresas que ayudan a financiar. A bancos y cajas les corresponde una gran responsabilidad en conseguir la protección de los inversores necesaria para que los mercados financieros alcancen su pleno desarrollo.□

RESUMEN

Los mercados financieros necesitan de la confianza de los ahorradores para desarrollarse y cumplir la función de proporcionar a las empresas los fondos necesarios para financiar sus inversiones. Los controles internos y externos sobre el uso del capital en las empresas deben contribuir a dar garantías de rigor y profesionalidad en el uso de los fondos disponibles, condición necesaria para que los inversores acepten financiarlas. El buen gobierno, como expresión de un control eficaz sobre el uso del capital, es la base de la confianza sobre la que se sustentan los mercados financieros. El trabajo revisa las iniciativas reguladoras puestas en marcha en España para fomentar la seguridad de los inversores y recuperar su confianza en los mercados financieros.

Palabras clave: *Gobierno de la empresa, Transparencia informativa, Sociedades cotizadas, Cajas de ahorros.*

Los recursos propios de las entidades bancarias

José María Roldán
Director general de Regulación del Banco de España

1. Introducción

Son por todos conocido los motivos que se esconden detrás de la regulación de la actividad bancaria. No voy, pues, a enunciar ni los distintos tipos de regulación ni su lógica interna. Al contrario, voy a limitarme a un tipo de regulación sectorial, la de los recursos propios mínimos y, en concreto, a una parte específica de dicha regulación, la referida a la definición de recursos propios.

En efecto, una de las regulaciones a las que se somete la actividad bancaria es la de exigir a este tipo de entidades unos capitales operativos mínimos, mayores cuanto mayores sean también los riesgos asumidos (en gran medida, los créditos concedidos). Dos son los motivos o, mejor dicho, hay un factor y un motivo. El factor a tener en cuenta es que las empresas bancarias presentan una estructura apalancada, pues financian su negocio, sus créditos, con pasivos ajenos, con depósitos. Dado que los créditos se conceden por períodos largos, con frecuencia plurianuales, y que los depósitos se pueden retirar de inmediato, es obvio que la empresa bancaria es esencialmente dependiente de procesos de confianza. Y ello nos lleva al motivo de la regulación de los recursos propios mínimos, que no es otro sino garantizar que la empresa bancaria tenga asegurada su continuidad, no sólo en los malos momentos sino incluso en malos momentos atípicamente malos (en argot sectorial, el capital debe cubrir las pérdidas inesperadas).

La regulación de recursos propios se compone de dos elementos:

- La definición de los recursos propios admisibles como tales por la regulación bancaria.
- La fórmula que permite calcular el volumen de esos recursos propios, y que depende de los riesgos asumidos por la entidad (del volumen y naturaleza de la actividad).

Al segundo elemento pertenece toda la discusión en torno a Basilea II, al nuevo acuerdo de recursos propios para la banca internacional, que no es sino la búsqueda de un cómputo de dichos recursos propios que sea más sensible al riesgo efectivamente asumido por las entidades. Como ya se ha anunciado, este artículo se centrará, no obstante, en el primero de esos elementos, y lo hace desde la óptica de las recomendaciones del Comité de Basilea.

2. El capital regulatorio

2.1. Capital mercantil y capital regulatorio

Un primer elemento, obvio para los que operamos en el sector, pero que puede resultar, si no

sorprendente, sí al menos curioso para el lector ocasional, es que el concepto de capital regulatorio no coincide con el mercantil de acciones y reservas. Así, el capital regulatorio incluye cierto tipo de deudas, la perpetua y la subordinada, como elementos constitutivos del capital a efectos regulatorios. En sentido contrario, se restan de los mismos otros elementos como los fondos de comercio.

Pero no todo el capital regulatorio tiene el mismo valor. En efecto, mientras un tipo de capital regulatorio permite no sólo absorber pérdidas no esperadas, sino también la continuidad del negocio bancario, otros de sus componentes permiten la absorción de pérdidas (evitando así el daño a esos acreedores tan especiales que son los depositantes), pero no garantizan la continuidad del negocio bancario. Entre los primeros se encuentran las acciones ordinarias, las participaciones preferentes perpetuas y no acumulativas (si no hay dividendos en un ejercicio, se pierde la remuneración pactada), y las reservas. Entre los segundos se encuentran las reservas ocultas y de revalorización (no reconocidas en las normas españolas, pero sí en la internacional), las provisiones genéricas, los instrumentos híbridos, como el resto de participaciones preferentes, la deuda perpetua y la deuda subordinada, esto es, lo que se conoce como *Tier 2*.

La regulación reconoce esa naturaleza distinta de cada uno de esos elementos, y por ello establece unos límites diferentes para cada uno ellos. En la próxima sección profundizaremos en este aspecto.

2.2. *Los elementos constituyentes del capital regulatorio*

A modo de lista rápida, éstos son:

a) Las acciones ordinarias con voto y las reservas. Este elemento es el constituyente básico del capital, y que presenta una gran homogeneidad en el ámbito internacional.

b) Las participaciones preferentes. Instrumento típicamente anglosajón que se ha ido abriendo paso en otros derechos como el español. Se trata de acciones sin voto perpetuas, rescatables y con un dividendo fijo cuyo pago se suspende en caso de ausencia de beneficios en la entidad o en el grupo consolidado. Si ese dividendo se acumula y paga en el futuro, serán acumulativas, algo positivo para el inversor, pero que perjudica sus propiedades de reforzamiento de la solvencia de la entidad bancaria. Habitualmente tienen una opción de rescate por parte del emisor transcurrido un tiempo mínimo (cinco años normalmente) y, si esa opción se asocia con un crecimiento de los dividendos fijos (un *step up*), estaremos en presencia de un instrumento innovativo (en la próxima sección volveremos sobre este punto).

c) Reservas ocultas. Se trata de reservas conocidas y verificadas por el supervisor, si bien no públicas. Aquí, de nuevo, hay una gran heterogeneidad internacional, habiendo países, como España, que no las reconocen.

d) Reservas de revalorización. De nuevo, se trata de reservas latentes en determinados activos financieros (en acciones) que están valorados a precios históricos, muy por debajo de las de mercado. Su cómputo a efectos de recursos propios lleva asociados un descuento (o *haircut*) del 55% de la diferencia entre coste histórico y precio de mercado. También aquí, hay gran heterogeneidad internacional (y España, de nuevo, no las reconoce).

e) Provisiones genéricas. Se trata de provisiones realizadas y contabilizadas contra la posibilidad de pérdidas no identificadas en el balance bancario (eso es, no asociados a activos impagados o dañados). Se permite su cómputo en el capital con un límite (el 1,25% de los activos ponderados). Aquí la homogeneidad internacional es mayor, si bien España no permite su cómputo dentro del capital.

f) Instrumentos híbridos. Se trata de instrumentos híbridos de renta fija y renta variable, con características de acciones y de deuda, como las participaciones preferentes comentadas anteriormente. Los dos aspectos claves de este tipo de instrumentos a efectos de capital regulatorio es su capacidad de absorber pérdidas sin dar lugar a liquidaciones y suspensiones de pagos, y la suspensión o el diferimiento de la remuneración en el caso en que no haya beneficios distribuibles en la entidad emisora o en su grupo consolidado. Como ya se ha dicho, son instrumentos más propios del derecho anglosajón.

g) La deuda subordinada. Se trata de deuda con vencimiento superior a cinco años, que absorbe pérdidas, sólo en caso de liquidación, por delante del resto de acreedores. Por sus problemas desde el punto de vista del capital regulatorio, se acepta, pero con criterios muy restrictivos. De nuevo, aquí la homogeneidad internacional es muy grande.

h) La deuda perpetua subordinada. Como su nombre indica, se trata de deuda sin vencimiento ni devolución del principal. Desde el punto de vista regulatorio, su permanencia en el balance

aumenta la solidez del mismo, en la medida en que se evita el riesgo de renegociación en circunstancias difíciles.

2.3. *Las deducciones del capital*

De nuevo muy someramente, del capital regulatorio se restan los fondos de comercio y las participaciones en empresas financieras que no consolidan. En el primer caso, se hace por prudencia, al tratarse de un activo de valor incierto. En el segundo, también por prudencia, para evitar que un mismo capital pueda ser contabilizado dos veces a efectos de recursos propios, lo que es lo mismo, para evitar que el capital global del sistema sea inferior a las sumas de los capitales individuales.

3. La clasificación de los recursos propios: criterios y límites

Tal y como ocurre en los otros aspectos del capital regulatorio, los criterios y normas sobre los recursos propios, sobre su definición y sus límites, vienen fijados por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Este comité, como es bien conocido, carece de potestad normativa directa, pero goza de una extraordinaria influencia gracias a su enorme prestigio.

Una buena demostración de la fortaleza del Comité de Basilea es que los criterios sobre la definición del capital regulatorio se encuentran no sólo en el acuerdo del año 1988, sino en un comunicado de prensa del año 1998 (que recoge el llamado Acuerdo de Sidney). Que un comunicado de prensa acabe teniendo, por la *autoritas* del emisor de dicho comunicado, efectos legales, es algo infrecuente, si no único.

3.1. *Los criterios de clasificación del capital regulatorio*

Evidentemente, no todos los componentes del capital regulatorio tienen el mismo valor para el supervisor, no es lo mismo una acción con voto ordinaria que la deuda subordinada. Podemos desgranar ese valor regulatorio de los distintos componentes del capital en varios criterios:

- Permanencia: a mayor permanencia del instrumento de capital en el balance bancario, mayor valor del instrumento de capital. Los motivos son obvios, pues la estabilidad del instrumento supone la permanencia del mismo para absorber pérdidas inesperadas en el futuro.
- Capacidad de absorción de pérdidas sin dar lugar a la liquidación o a la suspensión de pagos. Este criterio delimita claramente dos clases de instrumentos de capital regulatorio: aquellos que facilitan la continuidad de empresa bancaria y aquellos que protegen la masa de acreedores bancarios (entre ellos, los depositantes), pero que no garantizan la continuidad del negocio.
- Prelación. Esta característica se refiere a la ordenación de los pagos en caso de pérdidas. Evidentemente, para que un instrumento tenga valor como capital regulatorio su prelación debe situarse por delante de los acreedores ordinarios.
- Disponibilidad inmediata para absorber pérdidas. No todos lo instrumentos de capital cumplen este criterio, pero sí lo hacen aquellos que tienen mayor valor a efectos regulatorios. Obviamente, esta característica está relacionada con la de continuidad del negocio bancario.
- Suspensión o pérdidas del dividendo si no existen beneficios distribuibles. Con ello se evita pagar retribuciones con cargo a reservas, lo que debilitaría la solvencia de un banco en un momento especialmente delicado. Si el dividendo no sólo se difiere, sino que se pierde, ello permite un más rápido fortalecimiento de la entidad, lo cual tiene más valor a efectos regulatorios.

3.2. *Los componentes del capital regulatorio y sus límites*

Estos criterios permiten definir distintas categorías del capital, así como diversos límites. Nos referimos, claro está, al *Tier 1* y *Tier 2* (1).

a) Tier 1. Sus dos componentes principales son:

- Acciones ordinarias con voto y reservas.
- Participaciones preferentes perpetuas no acumulativas, con opción de rescate sólo del emisor y previa aprobación del supervisor.

Este es el constituyente básico del capital regulatorio, y al menos la mitad del mismo debe estar en forma de instrumentos de Tier 1. El comunicado de prensa del 98 añadió dos elementos:

— Permite computar como Tier 1 participaciones preferentes que, además de las características mencionadas antes, tengan un aumento de los tipos de interés asociados a la opción de amortización por parte del emisor. Como ese incremento aumenta el incentivo a la amortización anticipada (y daña la permanencia en el balance bancario), se establecen dos límites. En primer lugar, ese incremento de tipos ha de ser moderado, de no más de 100 puntos básicos (o del 50% del *spread* inicial, con respecto al mercado),

limitándose así los incentivos a la amortización anticipada. En segundo lugar, este tipo de instrumentos de Tier 1, denominados innovativos, no podrá superar el 15% del total del Tier 1.

— Se establece que las acciones ordinarias con voto y las reservas deben ser el elemento predominante del Tier 1 de un banco. Obviamente, la palabra predominante es un tanto ambigua, pero establece claramente que éstos deben representar mucho más que el 50% del Tier 1.

b) Los constituyentes del Tier 2:

Dentro del Tier 2 entran las reservas ocultas y de revalorización, la provisión genérica, los instrumentos híbridos que no son Tier 1, la deuda perpetua y la deuda subordinada con vencimiento superior a cinco años. Dos son los límites:

— El total del capital en instrumentos de Tier 2 no puede superar el volumen de capital en instrumentos de Tier 1.

— El volumen de deuda subordinada no puede superar el 50% del Tier 1. A los instrumentos de capital, distintos de la deuda subordinada y no sujetos por tanto al límite del 50% se les denomina UTT (de Upper Tier 2).

En definitiva, esta clasificación y los límites que la acompañan no resultan de decisiones arbitrarias, sino de criterios definidos en función de las ventajas de estos instrumentos de capital.

4. Capital regulatorio e innovación financiera

Evidentemente, la definición del capital regulatorio no es algo estático, sino que está sometido al constante juego entre la innovación financiera y la regulación. A modo de ejemplo, los llamados Tons (*Tier 1 notes*, instrumentos de deuda con características Tier 1), las participaciones preferentes recientemente reguladas en el derecho español o las cuotas participativas, también recientemente reguladas, forman parte de ese continuo movimiento.

Cuál será en el futuro la definición del capital regulatorio es algo difícil de predecir. Sí sabemos, no obstante, que hay una serie de criterios que serán determinantes para la aceptación de un instrumento financiero como capital regulatorio, así como los límites a los que se someterá:

- La existencia de incentivos a la redención anticipada.
- La amortización anticipada.
- La sujeción del pago del dividendo a la existencia de beneficios distribuibles y a la discrecionalidad de los accionistas.
- Disponibilidad en situaciones de *stress* (frente a instrumentos para financiar expansiones).
- Tratamiento a efectos contables.
- Existencia de una historia corporativa previa (frente a instrumentos de innovación financiera por motivos regulatorios).
- Las características mercantiles del instrumento.

Y, por supuesto, siempre dentro del margen de discrecionalidad nacional. A este respecto, y aunque no es el propósito de este artículo reflexionar sobre la política de recursos propios bancarios en España, hay que recordar la prudencia con la que el Banco de España ha observado los nuevos desarrollos en materia de recursos propios. Esta moderada reticencia permite, en su caso, dejar margen para su uso futuro.□

NOTAS

(1) Adicionalmente, la normativa internacional, no la española, reconoce como Tier 3 la deuda subordinada emitida a menos de cinco años para la cobertura de las necesidades de recursos propios por riesgo de mercado.

RESUMEN

El presente trabajo analiza la composición del capital regulatorio en las entidades bancarias, explicando los motivos que justifican la separación entre recursos propios básicos (Tier 1) y de segunda categoría (Tier 2). Además, se distingue entre la normativa recomendada por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea y la aplicada en España. Esta última es bastante más exigente, como resultado de la prudencia que el Banco de España ha venido ejerciendo en relación con la regulación de la solvencia de las entidades de depósito, lo que se traduce en un reforzamiento de la estabilidad del sistema financiero español.

Palabras clave: *Capital regulatorio, Entidades de crédito, Capital, Reservas, Deuda subordinada, Participaciones preferentes, Tier 1, Tier 2.*

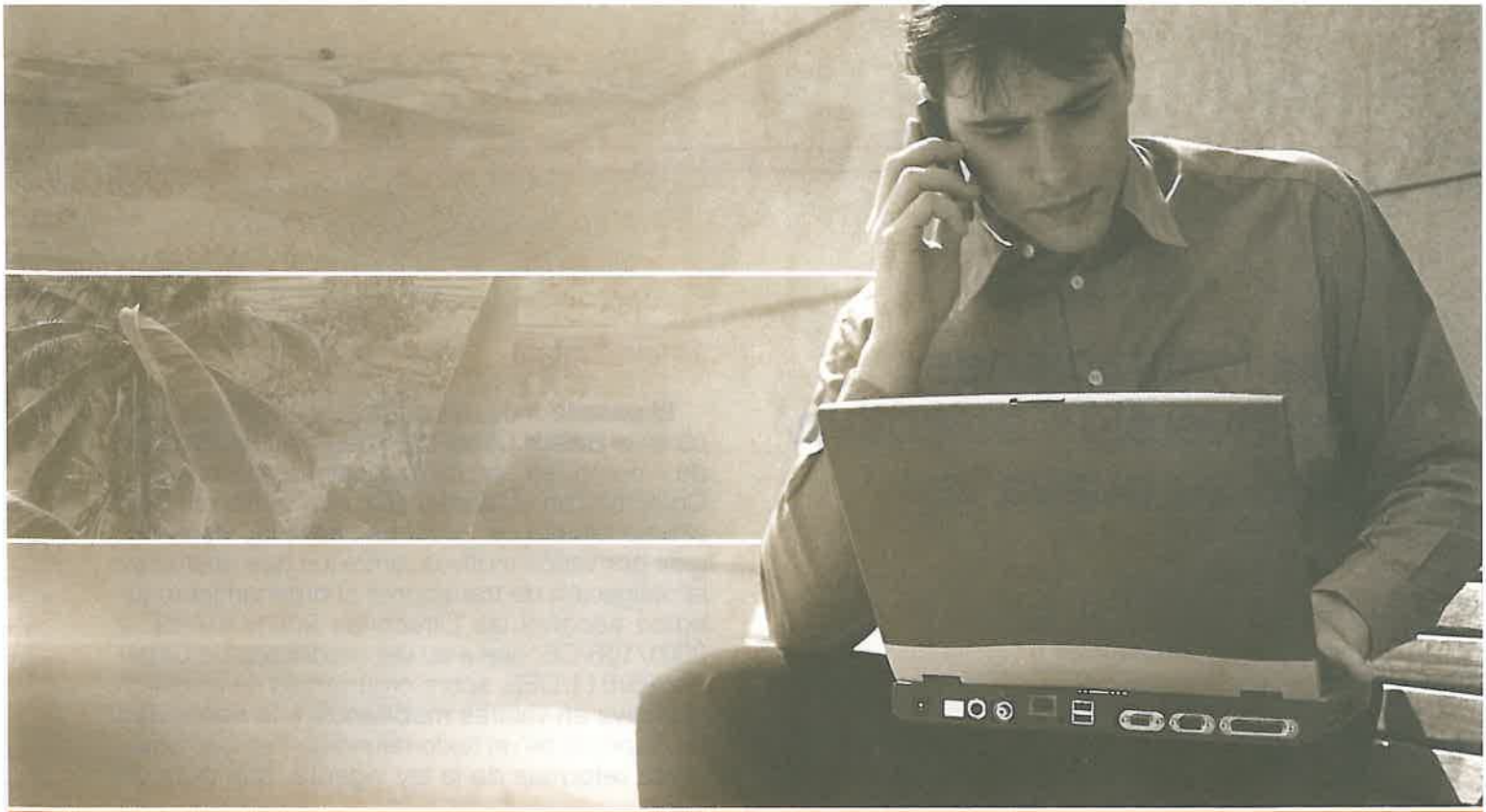
Llévese la oficina donde quiera

Datadiar Premium Bases de Datos

incluye las siguientes materias:

- Fiscal
- Civil
- Nuevas Tecnologías
- Laboral
- Penal
- Contratos y Formularios
- Mercantil
- Ambiental
- Totus Lex (Legislación)

Precios sin IVA. Gastos de envío incluidos para Península y Baleares. No acumulable a otras ofertas. Los productos informáticos ofrecidos de regalo podrán ser sustituidos por otros con las mismas o superiores prestaciones. Oferta válida hasta el 30 de Marzo de 2004 o hasta fin de existencias.



Datadiar.com le regala MOVILIDAD

Una **MEMORIA PORTÁTIL USB** de **32 MB**

al suscribirse a una Base de Datos en Internet de Datadiar.com

por sólo **250 €**

Una **PDA Dell**

con su suscripción durante un año a Datadiar Premium Base de Datos

por sólo **999 €**

~~2.250 €~~

Un **PORTÁTIL DELL INSPIRON 1100 2,40 GHz**
o un **TELÉFONO MÓVIL/PDA SONY-ERICSSON P900**

con su suscripción durante dos años a Datadiar Premium Base de Datos

por sólo **1.998 €**

~~4.500 €~~

Más información en
http://www.economistasmadrid.com/promocion

o llamando al
902 092 888

Colegio de Economistas de Madrid

datadiar.com
www.datadiar.com

Las instituciones de inversión colectiva ante su nueva ley

Ángel Martínez-Aldama
Director general de INVERCO

1. Introducción

El pasado 5 de noviembre de 2003, se publicó en el *Boletín Oficial del Estado* la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva (en adelante, IIC), que entró en vigor el 5 de febrero de 2004. La nueva ley viene exigida por varios motivos, entre los que destacan: la obligación de transponer al ordenamiento jurídico español las Directivas 2001/107/CE y 2001/108/CE, que a su vez modificaron la Directiva 85/611/CEE, sobre organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios; y la necesidad de disponer de un texto refundido tras las numerosas reformas de la ley vigente, que data de 1984.

La nueva Ley de IIC va a suponer un reto tan importante a la industria de inversión colectiva española (IIC —fondos y sociedades de inversión—, sus sociedades gestoras y sus depositarios), como en su día fue la Ley 46/1984.

La nueva ley introduce muchas y muy importantes novedades, muchas de las cuales deberán ser aún objeto de desarrollo reglamentario, probablemente en el primer cuatrimestre de 2004. Las principales novedades que introduce la ley las describimos a continuación, agrupándolas en dos grandes apartados, además de un tercero sobre un par de cuestiones complementarias.

2. Fondos y sociedades de inversión

1. *Fondos y sociedades de inversión por compartimentos*: se regulan estas figuras, bajo un único contrato constitutivo y reglamento de gestión o estatutos. Se permite la emisión de diferentes series de participaciones o acciones, que se diferenciarán por las comisiones que les sean aplicables.

2. *Número de partícipes en fondos de inversión y de accionistas en sociedades de inversión*: se exige un mínimo de cien partícipes o accionistas por fondo o sociedad de inversión o por el conjunto de todos los compartimentos del mismo, si bien reglamentariamente se podrá establecer un umbral distinto atendiendo a los distintos tipos de activos en los que la IIC materialice sus inversiones, a la naturaleza de los partícipes o accionistas o a la liquidez del fondo o sociedad.

3. *No exigencia de que las participaciones de fondos sean nominativas*: se elimina la exigencia de que las participaciones sean nominativas, pudiendo o representarse mediante certificados nominativos o mediante anotaciones en cuenta.

4. *Publicación del cálculo del valor liquidativo*: se permite que el valor liquidativo se haga público por cualquier medio que permita un conocimiento general, y con la periodicidad que se establezca en función de la política de inversión, de la naturaleza de los partícipes y de la liquidez del fondo.

5. *Suspensión temporal de la suscripción o reembolso de las participaciones*: se autoriza a la CNMV a suspender temporalmente la suscripción o el reembolso de las participaciones, cuando no sea posible la determinación del precio o concurra otra causa de fuerza mayor.

6. *Reembolsos mediante entrega de bienes*: se permite que los reembolsos puedan realizarse en especie, mediante la entrega, no sólo de valores, sino también de bienes y derechos aptos para la inversión.

7. *Comisiones*: se remite al Reglamento la fijación de los límites máximos y se permite el cobro de diferentes comisiones a las distintas clases de participaciones o acciones emitidas.

8. *Constitución de fondos de inversión sin formalización en escritura pública*: admite la creación de fondos que no formalicen su proyecto de constitución en escritura pública, manteniendo la inscripción en el Registro Mercantil como potestativa, como ya se regulaba en la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.

9. *No exigencia de determinados requisitos a las sociedades de inversión que deleguen la gestión a una gestora*: las sociedades de inversión que sean gestionadas por sociedades gestoras de IIC (en adelante, SGIIC) no deberán aportar una memoria de actividad en el que aparezca la estructura organizativa. Adicionalmente, el departamento de atención al cliente de la gestora en que se delegue la gestión integral deberá cumplir dichas funciones con relación a los accionistas de las sociedades. Las sociedades de inversión cuya gestión integral esté encomendada a una SGIIC, tampoco estarán sujetas a las normas de conducta establecidas en la ley. Tampoco les serán exigibles requisitos establecidos en la ley para poder realizar operaciones vinculadas.

10. *Silencio positivo para las solicitudes de autorización de IIC*: éstas deben resolverse en un plazo de cinco meses o, en su defecto, se entenderá estimada. Se introduce por primera vez la doctrina del silencio positivo, en beneficio de los administrados.

11. *Patrimonio mínimo en los fondos y capital social mínimo en las sociedades de inversión*: reglamentariamente se determinará la cuantía y el plazo para alcanzar el capital social o patrimonio mínimo exigible a sociedades y fondos. Se establece la obligación delegar la gestión en una SGIIC a las sociedades con un capital social inicial mínimo inferior a 300.000 euros.

12. *Eliminación para las SICAV (actualmente SIMCAV) de la obligación de cotizar en bolsa y no exigencia de OPA de exclusión*: entre los requisitos de acceso y ejercicio a la actividad exigidos a las sociedades de inversión de capital variable (en adelante, SICAV), no se incluye la obligación de cotizar en bolsa. Adicionalmente, se establece que las SICAV que acuerden la exclusión de cotización (cuya cotización en bolsa es obligatoria actualmente), no estarán obligadas a realizar una OPA de exclusión.

13. *No exigencia de derecho de separación cuando no exista comisión de reembolso*: se establecen por ley los supuestos que dan lugar al derecho de separación a los partícipes de fondos, aunque reglamentariamente se podrán establecer supuestos adicionales. Para que los partícipes tengan derecho de separación, debe existir comisión de reembolso o gastos o descuentos asociados al fondo. En caso contrario, no existirá este derecho de separación.

14. *Comercialización transfronteriza de las acciones y participaciones de IIC*: se exige a las IIC sujetas a la Directiva 85/611/CE que se comercialicen en España el respeto a las normas que regulan la publicidad en España.

15. *Exigencia de entrega de folletos simplificados*: con anterioridad a la suscripción y previa solicitud, además el folleto completo y los últimos informes anual y semestral publicados. Los informes anual y semestral se remitirán gratuitamente a los partícipes y accionistas. Adicionalmente, las IIC remitirán gratuita y periódicamente un informe trimestral a los partícipes y accionistas que expresamente lo soliciten. Asimismo, todos estos documentos se pondrán a disposición del público en los lugares que se indiquen.

16. *Transformación*: se excluye la transformación de una IIC en otra que no tenga la misma forma jurídica o no pertenezca a la misma clase. Asimismo, se prohíbe que las IIC autorizadas conforme a la Directiva 85/611/CEE se transformen en otras IIC. Se permite que las sociedades anónimas se puedan transformar en sociedades de inversión y en sentido inverso.

17. *Fusión*: se introduce la posibilidad de fusión entre IIC de distinta naturaleza, pero no entre IIC que no pertenezcan a la misma clase.

18. *Traspaso de participaciones o acciones*: se regula el traspaso entre IIC y entre comparti-

mentos de una misma IIC. El traspaso se iniciará en la sociedad de destino, a la que el partícipe o accionista ordenará por escrito la realización de las gestiones necesarias, la cual se encargará de gestionar el traspaso con la sociedad de origen y de conservar toda la documentación derivada del traspaso. La sociedad de origen dispondrá de dos días para realizar las comprobaciones que estime necesarias. Se elimina el trámite de la confirmación del partícipe o accionista en origen, exigiéndose tan solo comunicación de destino con origen en el plazo de un día hábil desde la recepción de la solicitud debidamente cumplimentada, recogiéndose así el esquema establecido en el protocolo de traspasos de INVERCO de marzo de 2003.

19. *Desaparición de las sociedades de inversión de capital fijo*: se regulan en la ley tan sólo las SICAV, estableciéndose un plazo transitorio de dos años, bien para la transformación de las sociedades de capital fijo existentes en SICAV, bien para la revocación de la autorización.

20. *Activos aptos para IIC*: destacan los siguientes:

- *Acciones y participaciones de IIC* siempre que no inviertan más del 10% de su activo en otra IIC, siempre que estén sujetas a la Directiva 85/611/CE, o, si no lo están, si cumplen determinados requisitos (supervisión equivalente a la comunitaria, nivel de protección y requisitos de información equivalentes).
- *Depósitos en entidades de crédito* a la vista o a plazo no superior a doce meses.
- *Instrumentos financieros derivados* cotizados y no cotizados. La finalidad de su utilización podrá ser de cobertura de riesgos de toda o parte de la cartera, y de inversión para gestionar de modo más eficaz la cartera, o en el marco de una gestión encaminada a la consecución de un objetivo determinado de rentabilidad.

Se introduce la limitación máxima de inversión en un mismo emisor en un 5%, ampliable al 10% en determinados casos, o en entidades del mismo grupo (15%).

La IIC deberá establecer claramente su vocación inversora, de tal forma que el inversor conozca a qué categorías de las establecidas por la CNMV pertenece la IIC.

Se permite que las IIC índice puedan *reproducir o tomar como referencia un determinado índice*.

Reglamentariamente se determinarán los límites a los que se ajustarán las inversiones.

21. *Mercados aptos para inversión de IIC*: las SGIIC y las SICAV deberán asegurarse, con anterioridad al inicio de las inversiones, que los mercados en los que pretenden invertir cumplen los requisitos establecidos en este apartado y recoger en el folleto una indicación sobre los mercados en los que se va a invertir.

22. *Ventas al descubierto*: se permite que las SGIIC y las SICAV puedan realizar ventas al descubierto sobre valores negociables e instrumentos financieros negociados o solicitada su admisión a negociación y sobre depósitos en entidades de crédito.

23. *IIC inmobiliarias*: su objeto principal es la inversión en bienes inmuebles de naturaleza urbana para su arrendamiento, pudiendo invertir parte de su activo en valores negociados en mercados secundarios, con los límites que se impongan reglamentariamente. Se permite que los socios o partícipes puedan ser arrendatarios de los bienes inmuebles que integran el activo de la IIC.

3. Sociedades gestoras y depositarios

24. *Objeto social de las SGIIC*: las SGIIC podrán realizar, además de la administración, representación y gestión de las inversiones, suscripciones y reembolsos de IIC, la gestión discrecional e individualizada de carteras, incluidas las pertenecientes a fondos de pensiones y la administración, representación, gestión y comercialización de fondos de capital riesgo. Se permite a las SGIIC la comercialización, directamente o mediante agentes o apoderados, de acciones y participaciones de IIC.

25. *Delegación de la gestión en terceras entidades*: las SGIIC podrán delegar la gestión de los activos que integren los patrimonios de las IIC gestionadas, sin que afecte a la responsabilidad de la SGIIC.

26. *Acceso a la actividad de una SGIIC*: corresponde al ministro de Economía, a propuesta de la CNMV, autorizar, con carácter previo, la creación de una SGIIC, como ya se reguló en la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero. Se introduce el silencio positivo, transcurrido un plazo de cinco meses, para el acceso a la actividad de las SGIIC.

27. *Gestión de carteras por parte de una SGIIC*: se efectuará con arreglo a los requisitos y condiciones que regulen dicha gestión. Sin el consentimiento general previo del cliente, las SGIIC no podrán invertir su cartera en IIC gestionadas por ella. Asimismo, estas inversiones quedarán sujetas a los sistemas de indemnización de inversores, previstos en la Ley del Mercado de Valores.

28. *Ejercicio de los derechos de voto*: reglamentariamente se establecerán los supuestos atendiendo a la *relevancia cuantitativa* y al *carácter estable de la participación del fondo en el capital de una sociedad*, en los que la SGIIC estará obligada a ejercer los derechos inherentes a esos valores, en beneficio exclusivo de los partícipes, especialmente el derecho de asistencia y voto en las juntas generales.

Se establece la exigencia de información a los partícipes, en relación con el ejercicio de los derechos políticos inherentes a los valores que integren la cartera, justificándose el no ejercicio del derecho de voto o bien el sentido del mismo.

29. *Departamento de atención al cliente y defensor del cliente de las SGIIC*: para atender las quejas y reclamaciones de partícipes y accionistas de IIC. Las decisiones del defensor del cliente vincularán a la SGIIC.

30. *Actuación transfronteriza de SGIIC españolas*: las SGIIC autorizadas en España podrán ejercer la actividad en otros Estados miembros de la Unión Europea, mediante establecimiento de sucursal o mediante libre prestación de servicios, previa notificación a la CNMV.

Las SGIIC sujetas a la Directiva 85/611/CE podrán ejercer la actividad en España, mediante apertura de sucursal o en régimen de libre prestación de servicios, sin obtener autorización adicional ni ninguna otra medida, tan solo exigiéndose una comunicación a la CNMV de la autoridad competente del Estado miembro de origen.

31. *Participación de los depositarios en los sistemas de compensación, liquidación y registro en los mercados*: se les permite a los depositarios la posibilidad de ostentar la condición de entidad participante de los sistemas de compensación, liquidación o registro en los mercados en los que operen, o como tales, o a través de otra entidad participante, la cual deberá tener desglosada la cuenta de terceros.

32. *Sustitución de depositario*: se autoriza a la CNMV para poder autorizar la sustitución, aun cuando sea solicitado unilateralmente por el depositario o, en su caso, por la SGIIC.

33. *Operaciones vinculadas*: se enumeran las personas y las operaciones que dan lugar a operaciones vinculadas. Se establecen los requisitos que se deben cumplir para que una SGIIC pueda realizar operaciones vinculadas, y se regularán reglamentariamente los requisitos exigibles a las operaciones vinculadas que se lleven a cabo entre las SGIIC y quienes desempeñen en ellas cargos de administración y dirección.

34. *Separación entre SGIIC y depositario*: se permite que una IIC tenga por SGIIC y depositario a entidades pertenecientes al mismo grupo, exigiéndose que la IIC o la SGIIC disponga de un procedimiento específico, recogido en su reglamento interno de conducta, que permita evitar los conflictos de interés, cuya verificación corresponderá a una comisión independiente creada en el seno del consejo de administración o un órgano interno de la SGIIC o de la sociedad de inversión.

35. *Procedimiento concursal de entidad depositaria*: iniciado el procedimiento concursal de un depositario de IIC, la CNMV podrá disponer el traslado a otra entidad, habilitada para desarrollar esta actividad, de los valores depositados, las garantías constituidas, en valores o en efectivo, por cuenta de las IIC, incluso si tales activos se encontraran depositados en terceras entidades.

4. Otras cuestiones

36. *Plazo de adaptación a la nueva normativa*: las IIC autorizadas antes de la entrada en vigor de esta ley disponen de un año desde la entrada en vigor de esta ley, para adaptar sus reglamentos de gestión y estatutos a la nueva regulación.

37. *Transformación de las IIC existentes en IIC por compartimentos o en compartimentos y creación de nuevas clases de participaciones o series de acciones*: se permite esta transformación, y también se podrán crear nuevas clases de participaciones o series de acciones. Cuando intervenga un fondo de inversión ya autorizado, se deberá otorgar a los partícipes el derecho de separación. □

RESUMEN

El artículo analiza el reto al que se enfrentan las instituciones de inversión colectiva (fondos y sociedades de inversión), así como sus sociedades gestoras y sus depositarios, como consecuencia de la entrada en vigor, en febrero de 2004, de la nueva Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, que transpone al ordenamiento jurídico español las directivas comunitarias publicadas en 2002.

Palabras clave: *Fondo de inversión, Sociedad de inversión, Sociedad gestora de instituciones de inversión colectiva, Depositario.*

Condicionantes e implicaciones del sector inmobiliario español

Ángel **Berges**
Socio de Analistas Financieros Internacionales.
Catedrático de la UAM
David Martínez Turégano
Analistas Financieros Internacionales

1. Introducción

Ante el debate que se continúa desarrollando en torno al precio de la vivienda en España, consideramos necesario llevar a cabo un análisis del mercado inmobiliario desde la perspectiva de las entidades financieras españolas, especialmente sensibles al mismo a través del mercado hipotecario.

Como puede apreciarse en el gráfico 1, dicha modalidad crediticia ha venido creciendo en los últimos años a ritmos muy elevados, muy superiores desde luego al de otros segmentos del negocio, lo que la ha llevado a representar en la actualidad un 20% del activo total en los bancos y un 40% en las cajas, porcentajes que se elevan al 45 y 65%, respectivamente, cuando se expresan sobre el total de la inversión crediticia (gráfico 2).

Esa elevada exposición otorga una especial sensibilidad al negocio bancario minorista respecto del mercado inmobiliario español. Por un lado, como fuente de posibles riesgos de morosidad futura, y, por otro, como motor actual del crecimiento del negocio y de la cuenta de resultados. Sin dicho crecimiento se habrían registrado fuertes caídas de márgenes debido al adverso efecto de los (reducidos) tipos de interés, en vez de los moderados crecimientos que vienen mostrando cajas y bancos (con la excepción de los dos grandes). Por esta razón, debe abordarse el tema con el mayor rigor y racionalidad, partiendo de la base de que al negocio asociado al sector inmobiliario no se le puede dar la espalda de forma indiscriminada, pero tampoco se puede considerar que sus ritmos van a continuar igual de forma indefinida. A ese objetivo trata de responder este artículo.

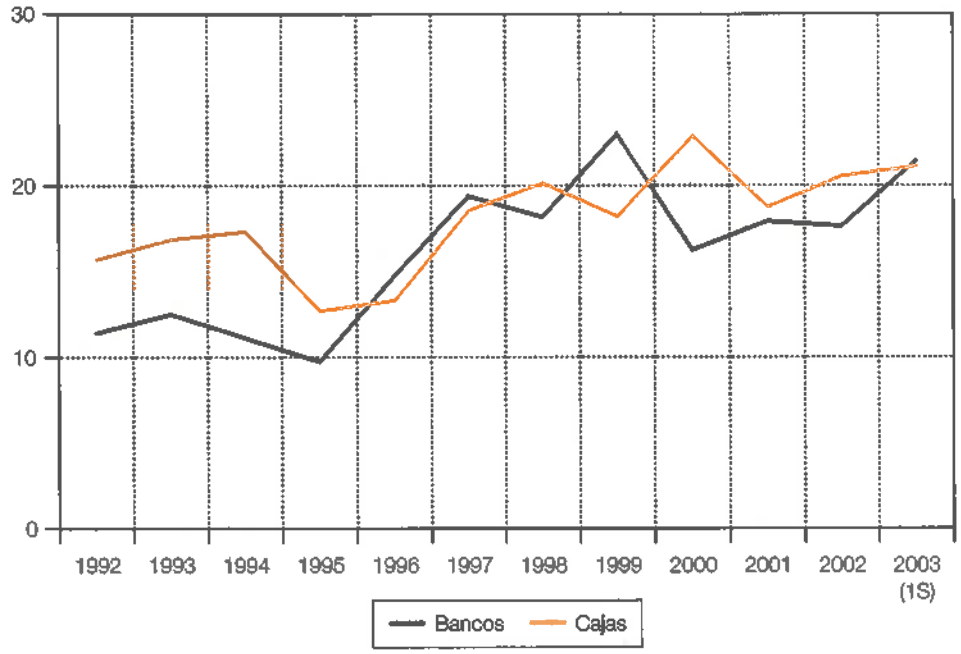
2. El *boom* de la actividad inmobiliaria

Más allá de las diferencias semánticas entre *boom* y burbuja, lo cierto es que la vivienda ha registrado un vigor espectacular en España en los cinco o seis últimos años, tanto en actividad como en precios. En el primer caso, nivel de actividad, el número de viviendas construidas anualmente pasó de las 300.000 de media en los primeros años de los noventa, a más de 550.000 de media anual en el período 1999-2003, como ilustra el gráfico 3. En dicho gráfico, se aprecia cómo la transición de un nivel a otro se produjo en apenas tres años, lo que provoca la primera reflexión sobre la actividad inmobiliaria: la extraordinaria capacidad de respuesta de la oferta, que fue capaz de

GRÁFICO 1

CRECIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

(Tasa de variación media anual, en porcentaje)

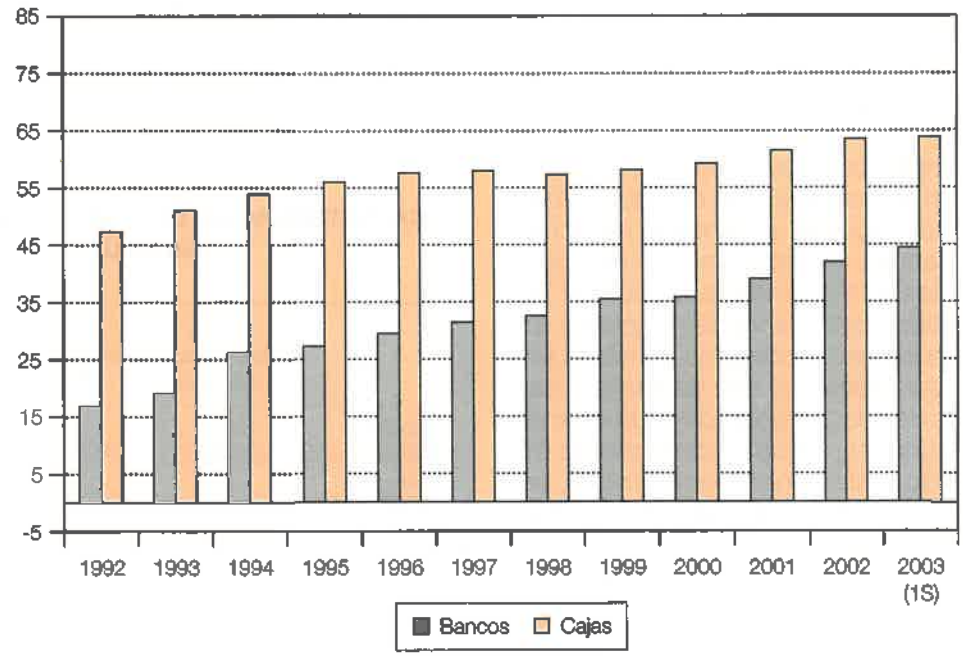


Fuente: Banco de España.

GRÁFICO 2

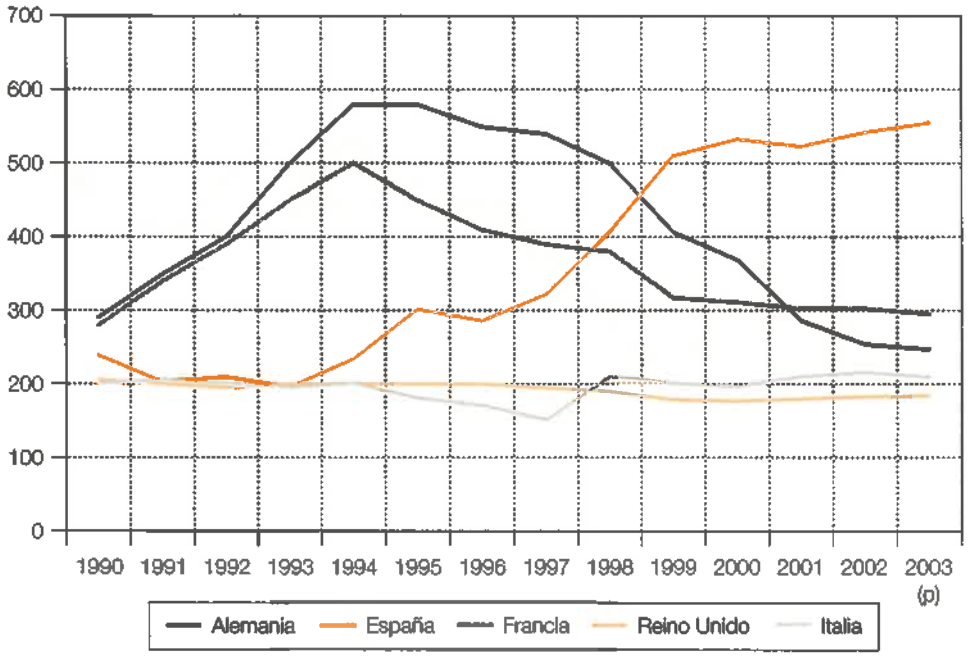
PESO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO SOBRE EL CRÉDITO TOTAL A OTROS SECTORES RESIDENTES

(En porcentaje)



Fuente: Banco de España.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN COMPARADA DEL PARQUE DE VIVIENDAS
(Miles de viviendas iniciadas)



Fuente: AFI y Euroconstruct.

duplicar su producción en un período de apenas tres años. Como consecuencia de dicho proceso, el parque de viviendas en España se incrementó desde los 17,2 millones al inicio de los noventa, hasta algo más de 21,5 millones en la actualidad, lo que representa el parque más elevado de Europa en términos relativos a la población (ver cuadro 1).

La segunda reflexión debe hacer mención a la demanda. En un sector en el que no cabe hablar de *estocaje* (nadie aborda un proceso de construcción de viviendas sin tener un muy alto porcentaje de ventas comprometido a priori: el fenómeno conocido como la *venta en plano*) es evidente que ese intenso proceso de construcción se llevó a cabo para satisfacer una demanda. Veamos cual ha sido la descomposición de la misma.

Sin duda alguna, el principal componente de demanda ha sido el de origen demográfico, en gran medida rompiendo el mito según el cual el endémico estancamiento y envejecimiento de la población haría caer la formación de hogares. Lo ocurrido en la última década desmonta totalmente dicho mito, como consecuencia de un doble fenómeno. Por un lado, la entrada de inmigrantes ha permitido un aumento de la población, y, por otro lado, la tendencia a la reducción del tamaño medio de los hogares —la conocida como *segunda transición* demográfica en España— ha hecho crecer de forma espectacular el número de hogares. Los demandantes de vivienda para uso principal han pasado de los 11,7

CUADRO 1
CARACTERIZACIÓN DEL PARQUE DE VIVIENDAS EN LA UE

	Parque de viviendas (millones)	Vivienda total/hogares (%)	Vivienda total/población (%)
España	20,8	1,47	0,51
Francia	29,4	1,23	0,49
Italia	25,0	1,21	0,43
Bélgica	4,6	1,10	0,45
Irlanda	1,3	1,00	0,33
Holanda	6,6	0,96	0,41
Reino Unido	24,6	0,98	0,42
Alemania	37,1	0,98	0,45
UE	149,4	1,11	0,40

Fuente: Euroconstuct, INE y elaboración propia.

millones de hogares existentes en España al inicio de los noventa a algo más de 14,6 millones en la actualidad. Este incremento de hogares explicaría algo más de un 70% de la construcción de nuevas viviendas (y por tanto de la demanda) registrada en la última década.

Otro de los factores de demanda ha sido el de segunda residencia por parte de la población española y de residencia turística por extranjeros, fundamentalmente europeos, cuya catalogación como segunda o principal es altamente dudosa. Estimamos que en la última década unas 700.000 u 800.000 viviendas, es decir, entre el 16 y 18% de las construidas en dicho período, habrían obedecido a ese segundo componente de demanda.

El resto, es decir, unas 600.000 ó 700.000 viviendas, habrían sido demandadas con otras finalidades, fundamentalmente inversoras, si bien dicho concepto es extremadamente difícil de acotar con precisión, pues en el fondo todo comprador de vivienda, incuso para uso propio —sea como vivienda principal, vacacional, residencia estudiantil para hijos, etc.— incorpora un cierto componente de inversión, frente a otras alternativas más puramente financieras y sin valor de uso.

3. Precios de la vivienda: evolución y factores explicativos

El otro componente del *boom* inmobiliario, y, sin duda, el más propenso al debate, es el referente a la evolución de los precios de la vivienda en España, cuyos crecimientos acumulados desde 1998 alcanzan casi el 90% en términos nominales, y superan el 60% en términos reales (tras descontar la inflación acumulada). Un crecimiento tan intenso durante un período de tiempo tan prolongado, y el hecho de que una parte de ese período, concretamente desde mediados de 2000, coincida con una desaceleración de la economía española, sin haber dado muestras de contención, es el factor que se esgrime a menudo como evidencia de *burbuja* en los precios, en la medida en que su comportamiento se habría apartado claramente de los fundamentos.

Aunque a esos fundamentos nos referiremos más adelante, una primera reflexión sobre ese intenso crecimiento de los precios debe hacer mención a su carácter relativo. Así, el cuadro 2 muestra el crecimiento medio anual de los precios en dos diferentes horizontes temporales: un quinquenio y una década completa. Si bien los precios en el último quinquenio han registrado incrementos anuales muy elevados, tanto en términos nominales como reales, el comportamiento durante una década completa arroja crecimientos muy moderados. Más allá de meros ejercicios estadísticos, esta comparación temporal es útil para referirse a la evolución relativa de los precios sin *alarmismos*: tal vez el fuerte crecimiento del último quinquenio en parte está basado en unos reducidos niveles de partida, tras el fuerte ajuste en precios reales del período 1992-1997.

CUADRO 2

CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA, 1992-2000

(En porcentaje)

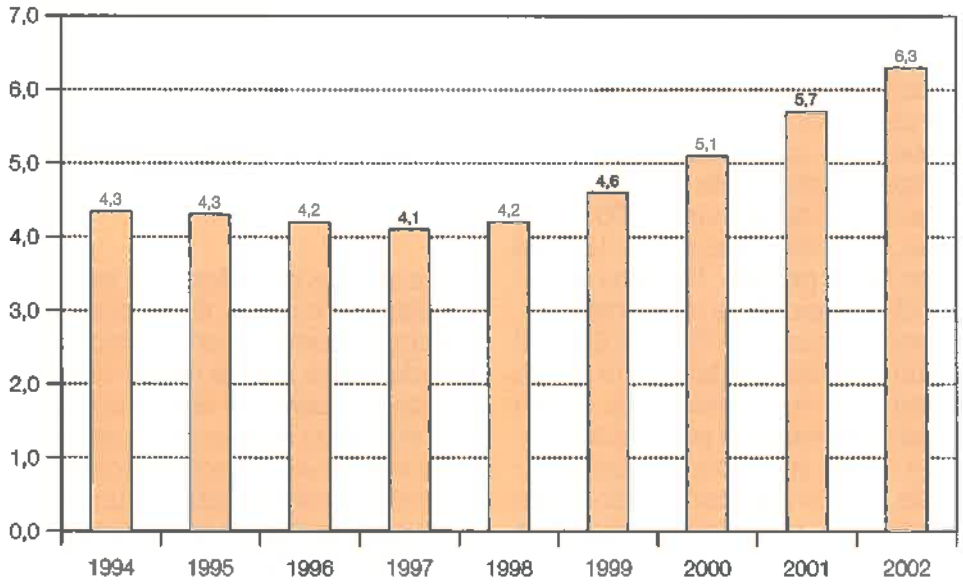
	Nominal	Real
1992-2000	6,6	3,1
1992-1997	0,3	-3,6
1998-2000	13,7	10,6

Fuente: Ministerio de Fomento.

En todo caso, y para arrojar más luz sobre ese tema, los gráficos 4 y 5 ilustran dos indicadores extraordinariamente importantes del precio de la vivienda en términos relativos a la capacidad financiera de los demandantes de vivienda. El primero se refiere a la ratio entre el valor de una vivienda media y el salario medio, mientras que el segundo, al esfuerzo que sobre la renta salarial media mensual ha supuesto en cada momento la adquisición de vivienda, bajo el supuesto de un endeudamiento del 80% del valor de adquisición. A su vez, el análisis está realizado con los tipos de interés hipotecarios de cada momento, y bajo tres escenarios diferentes en cuanto a plazo de la operación hipotecaria.

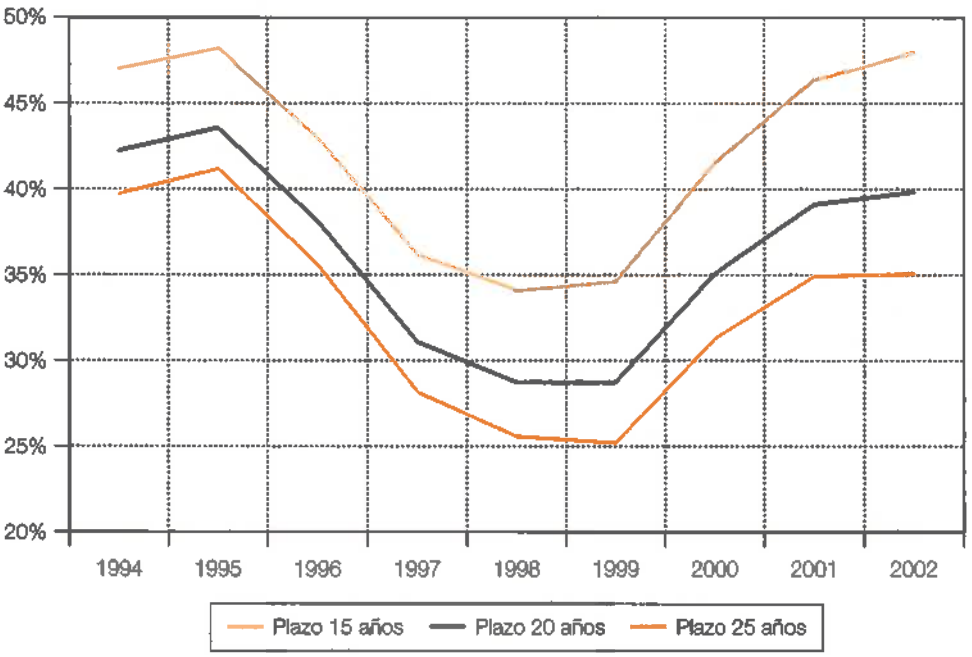
Del primer gráfico se deduce que una vivienda media (75 m² útiles, o 90 m² construidos) cuesta en la actualidad el equivalente a algo más de 6,3 años de salario, la ratio más elevada registrada a lo largo de la última década. Sin embargo, el esfuerzo relativo que esa vivienda representa sobre la renta mensual se halla en niveles ligeramente inferiores, a igualdad de plazo, de lo que ocurría a principios de la década de los noventa. La diferencia entre uno y otra ratio de precio relativo reside en el que, sin duda, ha sido el principal factor explicativo de la evolución de los precios de la vivienda: la evolución de los tipos de interés. Estos han registrado un considerable descenso a lo largo de la última década, tanto en los tramos largos como en los cortos, con un descenso acumulado del orden de 11 puntos porcentuales.

GRÁFICO 4
ÍNDICE DE SOLVENCIA
(Precio vivienda/salario anual)



Fuente: Ministerio de Fomento, INE y elaboración propia.

GRÁFICO 5
ESFUERZO FINANCIERO PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA EN ESPAÑA
(Porcentaje sobre renta familiar anual)



Fuente: Ministerio de Fomento, Banco de España y elaboración propia.

Pero no sólo se ha dado esa sistemática reducción de tipos de interés, sino que, fruto de una creciente competencia en el mercado hipotecario entre las entidades financieras, se ha producido un sistemático alargamiento de los plazos de concesión, con la consiguiente reducción de la cuota a pagar, si bien a cambio de asumir esa carga durante mucho más tiempo. Así, frente a los 12 ó 15 años de plazo máximo a que se concedían las hipotecas a mediados de los noventa, en la actualidad son habituales hipotecas a 25 o incluso más años. Como puede comprobarse en el gráfico 5, con los tipos actuales, la diferencia entre una hipoteca a 15 frente a otra a 25 años se traduce en más de 12 puntos porcentuales en términos de esfuerzo financiero sobre la renta de las familias. Más que como una justificación de si la vivienda está excesivamente cara o no, la reflexión anterior creemos que es útil para soportar el argumento básico que pretendemos trasladar: el precio de la vivienda ha absorbido toda la capacidad añadida de compra que ha supuesto el descenso de tipos de interés y el alargamiento del plazo de las hipotecas. Es decir, que los compradores habrían hecho sus cálculos de cuánta cuota mensual podrían pagar como máximo sobre su renta, y esa cuota, capitalizada a unos tipos de interés más reducidos y a un mayor plazo, se habría trasladado a una disposición a pagar más por la vivienda.

Tal razonamiento lleva implícito el mensaje de que el precio de la vivienda ha venido determinado, en gran medida, por factores de demanda, asociados a una mayor renta de las familias (se ha incrementado, en términos reales, un 23% desde 1998 hasta la actualidad) y a una mayor capacidad de apalancamiento vía menores tipos y plazos más dilatados de financiación. Para corroborar esta afirmación hemos estimado un modelo econométrico en el que el precio está en función de la renta disponible de las familias y de las condiciones de financiación, considerando para ambas variables tanto efectos contemporáneos como retardados. Conjuntamente, ambas variables explican un 75% de la evolución registrada en el precio de la vivienda desde 1998 hasta la actualidad, aproximadamente un tercio explicado por la renta y dos tercios por las condiciones de financiación.

4. En suma: sostenibilidad y riesgos

¿Quiere ello decir que el 25% no explicado se debe a sobrevaloración o *burbuja*, que debe necesariamente llevar a una corrección de los precios en dicho orden de magnitud? En nuestra opinión, no necesariamente.

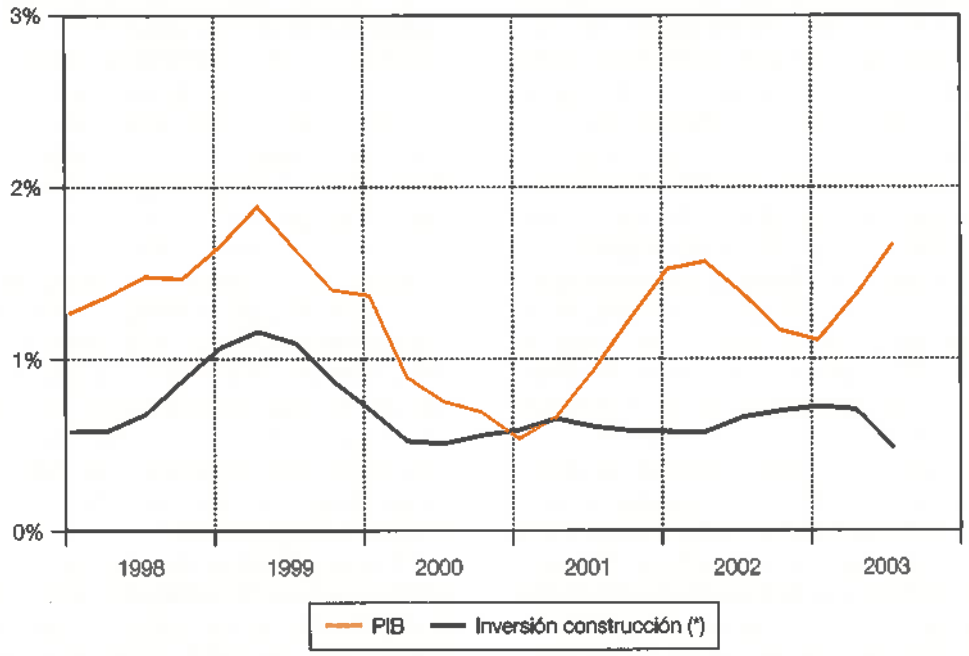
En primer lugar, el componente no explicado puede deberse a variables no consideradas en el modelo o a un componente de expectativas (por ejemplo sobre renta futura), que a su vez pueden posteriormente cumplirse o no. Sólo en el escenario de no realización de las mismas cabría hablar de *burbuja*. A este respecto, dentro de la heterogeneidad de definiciones de *burbuja*, la más comúnmente aceptada hace mención a incrementos de los precios excesivamente intensos, concentrados en el tiempo y no explicados por los fundamentos. Por otra parte, el Fondo Monetario Internacional reconoce que la identificación de una *burbuja* es imposible *ex-ante* y no siempre posible *ex-post*. En todo caso, además con una evidencia empírica que indica que, de las observadas, tan sólo un 50% dieron lugar a *pinchazos* subsiguientes.

Lo que queremos decir es que conviene ser cauteloso a la hora de catalogar como burbuja un comportamiento de los precios que incorpora una buena dosis de justificación en los fundamentos, y otra en expectativas, que se cumplirán o no. En este sentido, un tipo de análisis que a menudo se ha realizado en Estados Unidos es el de aplicarle a la vivienda un razonamiento similar al que se aplica a la valoración de acciones en función del PER (relación entre precios y beneficios). El equivalente en la vivienda sería comparar su precio con el valor actual de la corriente de flujos asociada a su *valor de uso*, representado por el alquiler. En este caso, el precio de la vivienda en España aparecería como excesivamente elevado. Ahora bien, una metodología similar sólo es válida si se realiza en un país con un amplio, flexible y liberalizado mercado de alquileres, lo que no es el caso del mercado español, ya que aquél es muy estrecho (en torno al 11% del total del parque) y presenta extraordinarias rigideces en la formación de precios.

En todo caso, sin poder afirmar taxativamente que hay *burbuja*, lo que parece claro es que los niveles de precios alcanzados obligan a plantearse con rigor su sostenibilidad y los riesgos que podrían identificarse, en particular desde la perspectiva de las entidades financieras.

Un primer factor de riesgo radica en la evolución futura de los tipos de interés, cuya tendencia bajista de la última década hemos identificado como el principal elemento explicativo del alza en los precios de la vivienda. La mayor exposición de la vivienda, y sobre todo de los créditos hipotecarios asociados a la misma, reside en la elevada

GRÁFICO 6
DIFERENCIAL DE CRECIMIENTO ESPAÑA-UEM 12



(*) Aportación al crecimiento.
Fuente: Eurostat, INE y elaboración propia.

proporción que la modalidad a tipo variable alcanza en el mercado español, muy superior a la que tiene lugar en otros países europeos. Esa intensa exposición del mercado hipotecario español al tipo variable incorpora el riesgo de un hipotético repunte de los tipos de interés en el área euro. Un escenario semejante parece hoy poco probable, pero esos riesgos no son descartables en horizontes más dilatados, conforme la recuperación económica de los países centrales del euro vaya cobrando vigor. De ahí, probablemente, la insistencia del Gobierno (Real Decreto-Ley de 25 de abril) en transmitir a la opinión pública y a las propias entidades financieras, una cierta cautela, que *reequilibre* algo el mercado hipotecario mediante una mayor contratación de hipotecas a tipo fijo, algo que hasta la fecha está teniendo escasa plasmación. Los demandantes de hipotecas continúan haciendo gala de una notable *ilusión monetaria*, que les lleva a valorar mucho más una reducida cuota inicial, aún con riesgo de futuras elevaciones, frente a un tipo fijo mucho más elevado.

El otro factor de riesgo, y probablemente el más relevante, es el asociado a una hipotética desaceleración de la renta disponible de las familias, fruto a su vez de un deterioro en el mercado laboral. Al igual que ocurre con los tipos de interés, dicho riesgo lo vemos poco probable a corto plazo, pero el propio perfil de crecimiento de la economía española es proclive a ir incrementando dicho riesgo. En efecto, el mercado laboral está evolucionando favorablemente, y se prevé que siga así, asociado a un crecimiento de la economía española con un considerable diferencial positivo frente a la Unión Europea. Ahora bien, como ilustra el gráfico 6, ese diferencial de crecimiento favorable a España es altamente subsidiario del sector de la construcción, cuyo vigor, mucho más intenso que en el resto del área euro, estaría actualmente alimentando un círculo *virtuoso*: el crecimiento de la economía, en buena medida impulsado por la construcción, tira del empleo y de la renta disponible de las familias, las cuales, en un contexto de tipos bajos, siguen demandando viviendas y estimulando al sector de la construcción, que a su vez realimenta el crecimiento de la economía.

Si se rompiese cualquier eslabón de esa cadena —por ejemplo, vía un enfriamiento excesivo de la demanda de vivienda— lo que hoy es un círculo *virtuoso* podría devenir en uno *vicioso*. Por tal

motivo nos parecen más que razonables las referencias del Banco de España a lo aconsejable de un modelo de crecimiento algo más equilibrado, y con mayor presencia relativa de otros sectores, especialmente el sector exterior.

En todo caso, y a modo de conclusión final, cabe resaltar que, sin menoscabo de esa especial sensibilidad de la economía española al sector de la construcción —casi el doble que en el caso europeo—, el intenso incremento de los precios de la vivienda desde la segunda mitad de los noventa no ha sido un fenómeno exclusivamente español: se ha dado, incluso con más intensidad, en países como Irlanda, Holanda, Australia, y con una intensidad similar a la española en Estados Unidos o el Reino Unido. De hecho, en estos dos últimos países incluso se ha producido un fenómeno que apenas se ha dado en España, como es el del reembolso del capital inmobiliario, mediante el cual las familias propietarias de vivienda incurren en préstamos adicionales, con la garantía de su patrimonio inmobiliario neto, para financiar gastos de consumo. Es decir que la sensibilidad de esos países, y sobre todo de sus mercados financieros, al mercado inmobiliario es incluso mayor que en España. No queremos con ello hacernos eco del conocido refrán (mal de muchos...), sino simplemente poner de manifiesto que, en el caso de haber *burbuja inmobiliaria*, ésta sería de un ámbito casi global, o de riesgo *sistémico*, por lo que los mecanismos de alisamiento de sus efectos tendrían muchas más probabilidades de ser efectivos.□

RESUMEN

El fuerte incremento de los precios de la vivienda en nuestro país en los últimos tiempos ha provocado un interesante debate sobre sus causas e implicaciones, que pueden ser muy relevantes para la economía española. Éstas se intentan analizar en este artículo desde la perspectiva de la demanda de viviendas y de los factores explicativos de la evolución de dichos precios, así como de su sostenibilidad en el inmediato futuro y los riesgos que implican para las entidades bancarias que conceden los créditos hipotecarios con los que los compradores financian sus viviendas.

Palabras clave: *Vivienda, Mercado inmobiliario, Crédito hipotecario, Burbuja especulativa, Tipos de interés, Sistema bancario.*

Un sistema regionalizado

Francisco J. Valero
Socio de Analistas Financieros Internacionales.
Catedrático de la UAM

1. Introducción

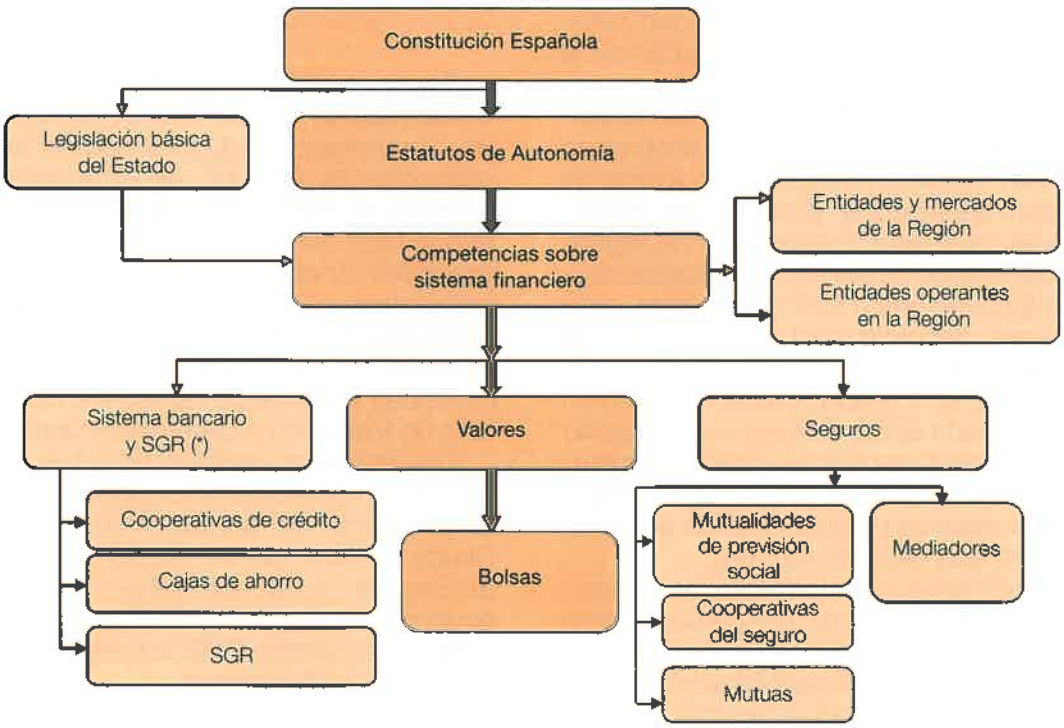
El sistema financiero español (SFE) no puede concebirse actualmente sin tener en cuenta el elevado grado de apertura al exterior que ha llegado a conseguir, tanto por los avances de la globalización económica y financiera mundial como, más específicamente, por el desarrollo que ha alcanzado el contexto europeo en que se inserta tras la Unión Monetaria Europea (UME), una apertura que, en último término pone en duda la propia identidad del sistema, especialmente desde la perspectiva de la UME, tal y como aparece analizado con cierto detalle en Valero (2003).

Sin embargo, en esta misma referencia se contrasta esa apertura exterior con la que implica, por el lado contrario, la regionalización del SFE, que pone en cuestión su unidad, porque, de hecho, dicho sistema está actualmente fragmentado de una forma parcial, pero no por eso menos significativa, en algunos de sus elementos. Tal y como se analiza en Ontiveros y Valero (2003), ésta es la principal consecuencia sobre el SFE que puede atribuirse a la Constitución española en sus primeros veinticinco años de vigencia, no tanto de una forma directa como a través del desarrollo del denominado *Estado de las Autonomías* que emergió de la misma.

En un año en que ha tomado forma definitiva la actual configuración unificada de los mercados de valores y de sus sistemas de compensación y liquidación, este trabajo pretende hacer un análisis panorámico de esta última apertura interior del SFE, sobre todo desde la perspectiva de lo diferentes que han sido los resultados de la misma en términos de las dos grandes modalidades de la intermediación financiera: la bancaria tradicional (captación de depósitos y concesión de créditos) y la que se produce a través de los mercados de valores, lo que nos permite conectar con una amplia literatura que intenta relacionar ambas modalidades con el desarrollo económico (1). Se trata, pues, de analizar no tanto el 2003 como las tendencias que en estos ámbitos vienen reflejándose desde más atrás.

En efecto, mientras la unificación de la propiedad de los mercados de valores españoles confirma que la regionalización tiene poco que hacer en este ámbito, no sucede lo mismo en el sistema bancario, donde las entidades de base regional, competencia por tanto de las comunidades autónomas, siguen avanzando. Un fenómeno similar se observa dentro del mercado único europeo, donde, como muestra el Plan de Acción de Servicios Financieros (2), sus mayores avances en

GRÁFICO 1
LOS SISTEMAS FINANCIEROS REGIONALES



(*) Sociedades de garantía recíproca.

este ámbito se sitúan en los mercados de capitales más que en la banca al por menor tradicional. Esto no quiere decir que esta última no se vea también influida por dicho mercado único, pero sí que lo hace con una intensidad bastante menor.

2. La dimensión regional del sistema financiero español

La regionalización del SFE puede contemplarse desde dos vertientes distintas pero complementarias:

1. Una *dimensión jurídico-formal*, dada por el ámbito de competencias que sobre el mismo ejercen tanto el Estado como las diferentes comunidades autónomas, que, a su vez, pueden tener expresiones muy variadas, no sólo en la manera en que se han formulado dichas competencias, sino también en el modo y profundidad con que las están ejerciendo. A pesar de ello, creemos que el gráfico 1 resume bastante bien el alcance de esta dimensión en general, sin pensar en cualquier comunidad autónoma concreta, teniendo en cuenta que las competencias no siempre se ejercen de una forma directa. Este es el caso, por ejemplo, de las sociedades de garantía recíproca (SGR), que, aunque formalmente no son competencia de las comunidades autónomas, no puede olvidarse el importante papel que pueden jugar en su sostenimiento y desarrollo como socios protectores de las mismas, dentro de sus respectivas políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas (pymes), un papel que creemos muy apropiado desde la perspectiva del desarrollo regional.

2. Una *dimensión real*, que, a su vez, podríamos considerar desde dos perspectivas parcialmente coincidentes y, en todo caso, complementarias:

a) La dada por la actividad de los mercados y entidades financieras que pueden considerarse regionales, al menos desde el punto de vista de que su actividad, se ejerce en buena parte dentro del ámbito de la comunidad autónoma originaria. Aunque esto significa en la práctica totalidad de

los casos los mercados y entidades financieras domiciliadas en una comunidad autónoma, no tiene por qué ser siempre así (3).

b) La que se deriva de la actividad financiera que tiene lugar dentro de una comunidad autónoma, se ejerza por entidades originarias de la misma o por las procedentes del exterior.

Estas dos perspectivas tienen en común la actividad que dentro de una comunidad autónoma se ejerce por los mercados y entidades originarias de la misma, pero las separa en el primer caso la actividad exterior de estas entidades, y en el segundo la actividad dentro de ella de las entidades foráneas. El empleo de una u otra perspectiva, o de ambas a la vez, depende mucho de la existencia de datos suficientemente regionalizados de la actividad financiera en España, que son más bien pocos, a excepción de los dos lados del negocio bancario tradicional: depósitos y créditos, siempre que se contemplen desde una perspectiva interior: administraciones públicas y otros sectores residentes distintos del financiero (4).

La dimensión jurídico-formal hace que la regionalización del SFE sea una cuestión en buena parte abierta y en constante evolución debido a la conflictividad que puede plantearse cuando el Estado o alguna comunidad autónoma estiman que se han invadido sus competencias ante la emergencia de una nueva normativa autonómica en el primer caso, o estatal en el segundo. La solución de esta conflictividad, que corresponde dirimir al Tribunal Constitucional (5), a veces abre cauces hacia una mayor regionalización del SFE, como es el caso de la sentencia 96/1966, de 30 de mayo, que, en respuesta a sendos recursos planteados por el País Vasco y Cataluña, reconoce que las comunidades autónomas pueden tener también competencias respecto de otras entidades de crédito distintas a las de base regional, como las cajas de ahorros o las cooperativas de crédito, entre las cuales las más relevantes son, obviamente, los bancos.

Ahora bien, la misma sentencia considera que corresponde, en primer lugar, a las Cortes Generales determinar cuál ha de ser la legislación básica para el ejercicio de dichas competencias respecto de aquellas otras entidades de crédito, atendiendo a la estructura, funciones y ámbito de las mismas, a las obligaciones cuyo cumplimiento se garantiza, y a todos los demás factores que resulten relevantes. Dado que, hasta la fecha, no se ha producido ninguna iniciativa legislativa en esta dirección, la situación no ha variado en la práctica, pero esto no contradice nuestra afirmación anterior de que la vertiente regional del SFE es, hoy por hoy, una dimensión abierta desde una perspectiva formal.

3. Los mercados de valores

Con la constitución, el 1 de abril de 2003, de la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, prevista en la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero (6), depositario central de valores de España, que opera con el nombre comercial de Iberclear, se ha completado el proceso de unificación de la propiedad de los mercados de valores españoles que se había iniciado el año anterior con la creación de Bolsas y Mercados Españoles, Sociedad Holding de Mercados y Sistemas Financieros (BME).

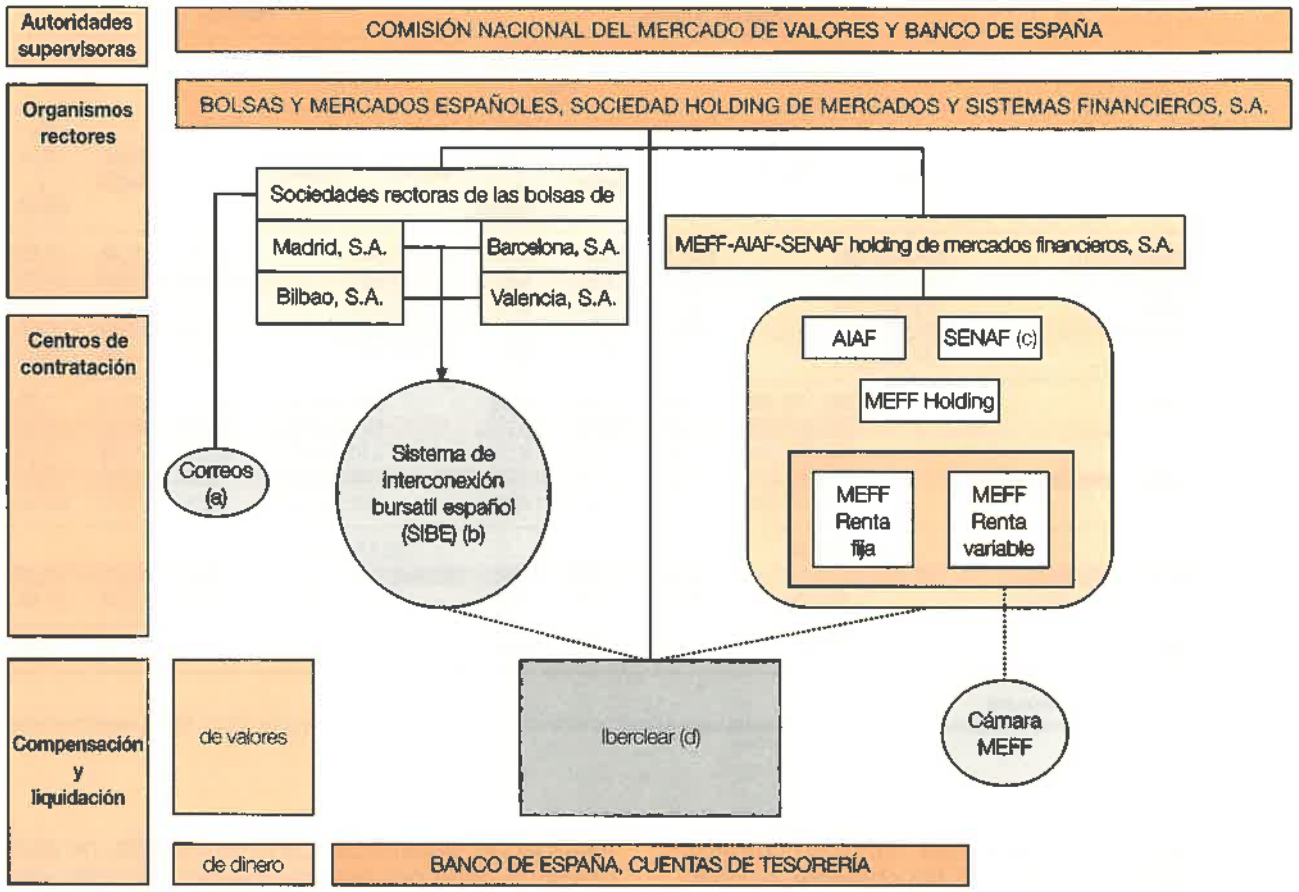
Iberclear es el resultado de la fusión del Servicio de Compensación y Liquidación de Valores y de la Central de Anotaciones del Mercado de Deuda Pública, que venía gestionando el Banco de España, lo que convirtió a esta entidad en accionista de Iberclear primero, para pasar a serlo después del propio BME al integrarse en éste su participación en Iberclear.

No ha sido este el único cambio sufrido en la estructura de los mercados de valores españoles en 2003, año en que se ha consumado la desaparición de uno de los mercados surgidos del intenso proceso innovador de los mismos que tuvo lugar en nuestro país entre 1987 y 1995, que dio lugar a su configuración moderna, si tenemos en cuenta que las bolsas, aunque ya existían desde hace tiempo, sufrieron una profunda reforma en 1988, véase Valero (2003). Se trata de FC&M (7), mercado de futuros y opciones sobre cítricos, que llevaba varios años sin efectuar una sola operación, CNMV (2003). Como consecuencia, la estructura actual de los mercados de valores españoles es la que se refleja en el gráfico 2.

Esta desaparición no supone, sin embargo, la de los mercados de derivados sobre mercaderías (*commodities*) en nuestro país, un área que pronto verá la puesta en marcha efectiva, fuera de la estructura de BME, de una interesante novedad mundial con el primer mercado de futuros del aceite de oliva (MFAO), localizado en Jaén y con una fuerte participación de la Junta de Andalucía en su sociedad promotora (8). Esta iniciativa, que claramente apuesta por un mercado regional, es, hoy por hoy, una incógnita que se despejará en el futuro. No hay que olvidar que, al igual que en el caso de FC&M, no se trata de un mercado propiamente financiero, dada la naturaleza del subyacente

GRÁFICO 2

ORGANIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE VALORES ESPAÑOLES



(a) La renta fija bursátil negociada en corros se liquida, en la actualidad, en el ámbito de las sociedades rectoras de las bolsas.
(b) En el SIBE se negocian acciones, renta fija y *warrants*.
(c) Sistema de negociación ciego de deuda pública anotada.
(d) IBERCLEAR es el nombre comercial de la *Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores*, depositario central de valores de España, resultante de la fusión de los antiguos Servicio de Compensación y Liquidación de Valores (SCLV) y Central de Anotaciones del Mercado de Deuda Pública (CADE).
Fuente: Banco de España.

de los instrumentos que se negociarán en él, aunque se encuentre en el ámbito de la supervisión de la CNMV.

Si tenemos en cuenta que FC&M fue una iniciativa por parte de la plaza financiera de Valencia de preservar su peso relativo tras la reforma de las bolsas españolas, que trajo consigo una fusión virtual de su negocio más relevante a través de la creación de la Sociedad de Bolsas y del Sistema de Interconexión Bursátil (mercado continuo), y que otra iniciativa similar, en este caso para Barcelona, MEFF Renta Fija, ha visto caer de forma espectacular su negocio tras el inicio de la Unión Monetaria Europea, puede verse que, en un contexto de creciente globalización financiera y, más en concreto, de progresiva integración de los mercados de valores europeos, donde ya existen algunos de carácter trasnacional, queda poco margen para defender una regionalización sostenible en el tiempo de dichos mercados.

4. El sistema bancario

La situación y las perspectivas regionales del SFE son, sin embargo, otras si contemplamos el sistema bancario. En primer lugar, considerando los balances al tercer trimestre de 2003, las entidades regionales más importantes con diferencia, que son las cajas de ahorros, siguen ganando

CUADRO 1

BALANCE A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2003

	Cajas de ahorros					Bancos				
	Importes			T. Var. Interanual (%)		Importes			T. Var. Interanual (%)	
	Activo	Pasivo	% BAL	Total sector	Ex La Caixa y C. Madrid	Activo	Pasivo	% BAL	Total sector	Ex SCH y BBVA
Inversión crediticia (1)	354.902.681		66,75	16,01	15,19	391.063.643		49,49	9,48	12,93
Cartera de valores	95.775.808		18,01	7,80	4,61	164.740.960		20,85	17,55	20,77
Deuda pública	49.501.712		9,31	8,58	2,06	87.465.412		11,07	26,23	15,23
Renta fija privada	21.780.725		4,10	5,73	0,72	27.225.886		3,45	27,89	5,96
Renta variable	24.493.371		4,61	8,11	16,51	50.049.662		6,33	0,96	63,89
Débitos a clientes		380.170.490	71,50	10,94	10,52		364.399.413	46,11	3,16	7,25
Vista		165.897.946	31,20	15,12	13,71		141.828.684	19,95	6,78	13,97
Plazo		214.272.544	40,30	7,90	8,31		210.589.690	29,62	-0,59	-0,35
Débitos representados por valores		27.091.017	5,09	42,78	17,90		44.883.413	5,68	82,88	71,24
Recursos propios		39.472.393	7,42	12,89	14,22		61.239.477	7,75	7,01	29,54
Interbancario		-7.298.994	-1,37				-100.449.962	-12,71		
Entidades de crédito activo	45.417.517		8,54	-21,93	-10,62	150.949.765		19,10	10,72	17,18
Entidades de crédito pasivo		52.716.511	9,91	-9,07	4,52		251.399.727	31,81	24,44	21,68
Balance total	531.726.541			9,38	9,93	790.246.014			12,12	15,86

Importes monetarios en miles de euros.
(1) Si incluyéramos los préstamos titulizados, la inversión crediticia de las cajas de ahorros y bancos crecería a una tasa interanual del 18,0 y 10,0%, respectivamente.
Fuente: AFI.

cuota de mercado a la banca, tanto en créditos como en débitos (cuadro 1). No obstante, a modo de aplicación práctica de la clásica ley económica de los rendimientos decrecientes, estos avances no se traducen en mayores aumentos ni niveles de la rentabilidad final, reflejada por el beneficio antes de impuestos, aunque sí lo hagan, en general, en los escalones anteriores de la cuenta de resultados (cuadro 2).

Esta tendencia a que las entidades regionales ganen cuota de mercado, pero sin despegarse en la rentabilidad, se remonta a hace muchos años, tal y como se analiza con más detalle en Ontiveros y Valero (2003), y y pone de manifiesto un sistema bancario muy competitivo. Una de las razones para que esto sea así es, precisamente, la existencia de entidades regionales que luchan por mantener, incluso ampliar, su posición en sus mercados tradicionales. Esto nos lleva a resaltar el importante papel de dichas entidades, y en particular, el de las cajas de ahorros en la evolución reciente del SFE, tal y como se analiza con detalle en AFI (2003) (9).

Mientras esta circunstancia ya constituye un argumento suficiente para analizar la dimensión regional del sistema bancario en España, no es la única, ni tiene por qué ser siempre la más relevante. En efecto, a veces la mejor forma de estudiar un sistema bancario es a través de su comparación con otros sistemas que puedan ser relevantes para tal fin. En el caso de los sistemas bancarios regionales de nuestro país, esto puede implicar un análisis comparado entre todos ellos y con el total del sistema, ya que unos y otros no siempre van en la misma dirección o con la misma intensidad.

Entre las diferentes dimensiones en las que pueden analizarse las diferencias, evolutivas o en un momento dado, entre los sistemas bancarios regionales en España, hemos seleccionado dos de ellas, para las que consideramos el período 1988-2002 (10):

a) *Cuotas de mercado*, en el que simplemente nos vamos a limitar a reflejar en el gráfico 3 los importantes desplazamientos en el grupo de entidades dominantes (11), todos ellos favorables a las cajas de ahorros, que se ha registrado en algunas comunidades autónomas, que no son siempre los mismos en función de la variable que se considere.

CUADRO 2
CUENTA DE RESULTADOS A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2003

	Cajas de ahorros					Bancos				
	Año actual		Año anterior	Var. Interanuales (%)		Año actual		Año anterior	Var. Interanuales (%)	
	Importes	%ATM	%ATM	Total sector	Ex La Caixa y C. Madrid	Importes	%ATM	%ATM	Total sector	Ex SCH y BBVA
Margen de intermediación	**9.326.875**	**2,41**	**2,55**	**4,02**	**3,38**	**9.313.855**	**1,81**	**2,03**	**-5,69**	**5,31**
Comisiones netas	2.276.299	0,59	0,57	14,27	9,91	3.651.553	0,71	0,72	3,96	6,77
Bº Operaciones financieras	492.948	0,13	0,05	-364,28	-215,26	706.476	0,14	0,08	84,86	283,23
Margen ordinario	**12.096.121**	**3,12**	**3,06**	**12,30**	**14,70**	**13.671.884**	**2,65**	**2,83**	**-0,72**	**8,69**
Gastos generales de administración	(6.576.666)	1,70	1,75	6,66	6,91	(6.978.644)	1,35	1,44	-0,37	-0,43
Gastos de personal	(4.514.270)	1,16	1,20	7,07	7,38	(4.669.796)	0,91	0,97	-1,48	0,28
Otros gastos de administración	(2.062.396)	0,53	0,55	5,75	5,91	(2.308.848)	0,45	0,46	1,96	-1,66
Amortización de activos	(692.177)	0,18	0,20	0,04	-0,85	(671.486)	0,13	0,15	-5,02	-5,67
Otros productos de explotación (neto)	(15.515)	0,00	0,00	61,75	-14,40	(180.446)	0,04	0,04	1,82	-1,24
Margen de explotación	**4.811.761**	**1,24**	**1,11**	**23,26**	**27,99**	**5.841.308**	**1,13**	**1,21**	**-0,70**	**22,33**
Provisiones para insolvencias	(1.342.293)	0,35	0,31	21,85	25,25	(1.628.145)	0,32	0,30	12,02	37,91
Resultados extraordinarios	(185.148)	0,05	0,04	-239,80	-171,06	1.068.747	0,21	0,29	-24,19	-40,80
Otros resultados	58.466	0,02	0,01	-346,80	172,12	(270.296)	0,05	0,36	-84,40	-57,48
BAI	3.342.784	0,86	0,83	14,84	11,38	5.011.614	0,97	0,84	22,05	12,73

Importes monetarios en miles de euros.
Fuente: AFI.

b) *Equilibrio financiero interno*, que, empíricamente, sólo es posible analizar en términos del encaje entre los depósitos y los créditos interiores, una relación que se ha incrementado de forma muy significativa durante el período de estudio en todas las comunidades autónomas (12), excepto Madrid (13), aunque de una forma desigual (cuadro 3). A un nivel nacional, los dos últimos años los créditos superan a los depósitos, lo que, aparte de explicar la creciente importancia de otras fuentes de financiación para las entidades bancarias distintas de los depósitos —como cesiones temporales de activos y emisiones de valores—, apunta a las tensiones de tesorería que planean actualmente sobre las entidades de depósito en general, que deben de buscar fuentes de financiación, en general más caras y más volátiles que los tradicionales depósitos.

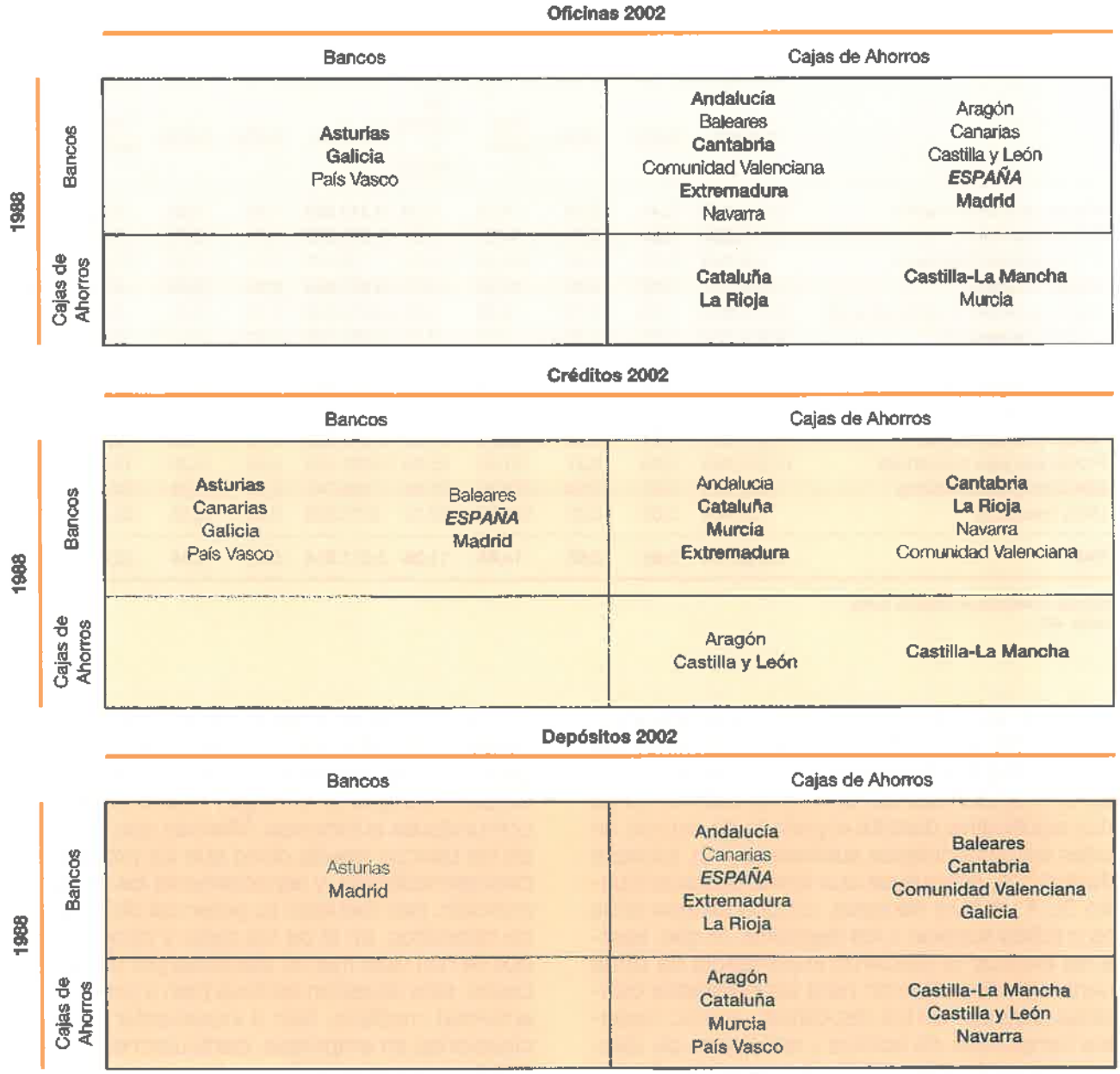
Aunque no lo vamos a desarrollar aquí, los tres grupos de entidades de depósito ven incrementada dicha relación en una cuantía muy similar durante el período indicado. Aunque pueda parecer llamativo, dado que no se trata de entidades regionales en general, dicha relación es más elevada en el caso de los bancos, que, en el ámbito nacional, la tienen situada por encima del 100% desde 1996, referencia a la que todavía no han llegado las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, aunque sí lo hayan hecho en algunas comunidades autónomas. Mientras que en el caso de los bancos resulta obvio que los procesos de desintermediación, y especialmente los fondos de inversión, han reducido su potencial de captación de depósitos, en el de las cajas y cooperativas, que se han visto menos afectadas por dichos procesos, esta situación les lleva bien a potenciar su actividad crediticia, bien a incrementar sus participaciones en empresas, particularmente las de ámbito regional o local.

5. Conclusiones

El SFE debe analizarse actualmente bajo un triple contexto —internacional, europeo y regional—, aunque este artículo sólo se ocupa de este último, desde una doble perspectiva: mercados de valores e intermediación bancaria tradicional, teniendo en cuenta que, dentro de dicho contexto, hay que considerar expresamente las competencias

GRÁFICO 3

GRUPOS DE ENTIDADES DE DEPÓSITO DOMINANTES EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS



Nota: En negrita figuran los grupos de entidades mayoritariamente dominantes, entendiendo por tales aquellos en los que la cuota de mercado en 2002 supera el 50%.

que tienen y ejercen las comunidades autónomas sobre las entidades y mercados financieros, así como el encaje de las mismas con las que corresponden al Estado.

Al margen de esta consideración jurídico-formal, la regionalización del SFE posee hoy en día un significado diferente según se trate de los mercados de valores, donde ha perdido relevancia práctica, o del sistema bancario, donde, por el contrario, la viene ganando desde hace muchos años. Esta realidad es, en el fondo, la que también se observa en el mercado único europeo de

CUADRO 3

CRÉDITOS/DEPÓSITOS DE SECTORES INTERIORES (*)
CONJUNTO DEL SISTEMA BANCARIO, 1988-2002
(En porcentaje)

	1988	1990	1995	2000	2002	Variación 2002-1988 (pp)
Andalucía	78,5	89,0	103,1	127,2	133,3	54,8
Aragón	59,9	64,7	72,6	93,2	97,8	37,9
Asturias	61,9	58,8	74,6	94,3	99,7	37,8
Baleares	87,8	105,7	98,5	128,8	148,2	60,4
Canarias	85,8	99,0	101,1	130,4	143,0	57,1
Cantabria	69,0	70,1	72,9	106,5	110,0	41,0
Castilla-La Mancha	52,8	53,0	66,7	85,2	92,8	39,9
Castilla y León	42,3	44,2	50,9	79,0	76,4	34,1
Cataluña	71,0	70,1	77,9	119,3	123,6	52,6
Comunidad Valenciana	67,6	76,1	90,9	131,3	138,1	70,4
Extremadura	42,5	46,8	62,5	89,9	94,2	51,7
Galicia	56,5	60,0	66,8	86,6	94,5	38,0
La Rioja	50,4	56,6	69,8	106,9	119,8	69,4
Madrid	117,0	103,7	88,0	109,3	96,9	-20,1
Murcia	76,9	85,7	101,4	122,9	128,1	51,2
Navarra	58,3	50,1	60,8	84,7	93,5	35,3
País Vasco	71,8	62,9	70,6	90,6	97,6	25,7
España	76,1	75,6	80,5	109,0	109,7	33,5

(*) Administraciones públicas y otros sectores residentes.
Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España y elaboración propia.

servicios financieros, en el que los esfuerzos hacia la consecución de un auténtico mercado de capitales europeo se van haciendo sentir con más fuerza, mientras que no sucede lo mismo con el negocio bancario al por menor, que sigue teniendo, en su mayor parte, una dimensión puramente nacional.

Esta situación diferencial tiene su justificación básica en la apertura internacional de los mercados de valores, tanto por el lado de los inversores como de los emisores, mientras que en la intermediación bancaria tradicional la proximidad entre una entidad y sus clientes juega un mayor papel, tanto por la confianza que pueda inspirar la primera a estos últimos, como por el mayor conocimiento que puede poseer aquélla de sus clientes y de los riesgos que asume con ellos, teniendo en cuenta que entre éstos tienden a jugar un importante papel los de carácter local, como los particulares y las pymes, que, en general, no cuentan con acceso efectivo a los mercados de valores.

Todo esto justifica que el estudio de la regionalización del SFE, más concretamente del sistema bancario, venga desarrollándose progresivamente en nuestro país en los últimos tiempos (14). □

NOTAS

(1) Véase la amplia bibliografía que sobre este tema se recoge en Berges, Ontiveros y Valero (2003), con ocasión de un curso magistral impartido por estos autores en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo.

(2) La amplia documentación de la Comisión Europea existente sobre el mismo puede consultarse en: http://europa.eu.int/ comm/internal_market/en/finances/actionplan/index.htm.

(3) Es el caso de la Bolsa de Madrid, que, dada su relevancia en los ámbitos nacional e internacional (como principal canalizadora de las inversiones extranjeras), no puede considerarse un mercado regional, como lo confirma el hecho que no sea competencia de la comunidad autónoma en que está situada.

(4) Esta realidad, impuesta por los datos públicamente disponibles, nos lleva a aconsejar una metodología mixta, que analiza tanto los datos regionalizados como los que se desprenden de las entidades regionales, vía seguida por un conjunto de diecisiete estudios, uno por cada comunidad autónoma, realizados por la Fundación Analistas sobre Sistemas Financieros Regionales *para la Fundación ICO durante los años 2000-2001.*

(5) Véase Crespo y Llopis (2001) para el caso particular de las cajas de ahorros, ámbito en el cual se ha producido la mayor conflictividad entre el Estado y las comunidades autónomas dentro del sistema financiero, que ha tenido un renovado empuje en el año 2003 con ocasión

de las recientes leyes que afectan a estas entidades, en particular la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero.

(6) Art. 1, apdo. 2.2, que modifica el artículo 44 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del mercado de valores.

(7) La desaparición de este mercado ha supuesto el cambio de denominación de su sociedad rectora a BME Consulting y la transformación de su objeto social hacia el desarrollo y la exportación de tecnología y consultoría en el ámbito de los mercados de capitales, derivados y mercaderías nacionales e internacionales. Véase Bolsa de Madrid, noviembre, 2003, pág. 8.

(8) La legislación que permitirá poner en marcha este mercado se ha ido elaborando en el período diciembre 2002 a diciembre 2003 y es la siguiente:
a) Orden ECO/3235/2002, de 5 de diciembre, por la que se desarrollan las especialidades aplicables a los mercados secundarios oficiales de futuros y opciones sobre el aceite de oliva (BOE 19/12).
b) Circular 1/2003, de 22 de enero, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se desarrollan los requisitos especiales exigibles a los miembros industriales de los mercados secundarios oficiales de futuros y opciones sobre el aceite de oliva y se regula la información contable y estadística exigible a las sociedades rectoras de estos mercados (BOE 7/2).
c) Orden ECO/3519/2003, de 1 de diciembre, por la que se dispone la publicación del Acuerdo del Consejo de Ministros, de 7 de noviembre de 2003, por el que se autoriza la creación del mercado de futuros del aceite de oliva que estará regido por MFAO, Sociedad Rectora del Mercado de Futuros del Aceite de Oliva, S.A., y se aprueba el Reglamento del Mercado (BOE 17/12).
d) Orden ECO/3520/2003, de 1 de diciembre, por la que se dispone la publicación del Acuerdo del Consejo de Ministros, de 7 de noviembre de 2003, por el que se reconoce el sistema de compensación y liquidación del Mercado de Futuros del Aceite de Oliva que estará regido por MFAO, Sociedad Rectora del Mercado de Futuros del Aceite de Oliva, S.A., como sistema español de compensación y liquidación de productos financieros derivados a los efectos de la aplicación a este sistema de la Ley 41/1999, de 12 de noviembre, sobre Sistemas de Pagos y Liquidación de Valores (BOE 17/12).

(9) Este papel ha sido expresamente reconocido, incluso, por los principales competidores de las cajas de ahorros, que son los bancos. Así lo refleja, de manera muy expresiva, la siguiente frase, tomada de SCH Bolsa (2003): «Los inversores y banqueros se preguntan cómo España ha sido capaz de crear unos bancos tan poderosos y eficientes en el contexto europeo. La respuesta es bastante simple: han tenido que competir durante más de cuarenta años con una bestia negra, que, de forma gradual e ininterrumpida, ha ido robando cuota de mercado. Esta bestia negra son las cajas de ahorros».

(10) El período inicial es el año con posterioridad al cual las cajas de ahorros comenzaron a disfrutar de una plena libertad de expansión en todo el territorio nacional, tras el Real Decreto 1582/1988, de 29 de diciembre.

(11) No se consideran las cooperativas de crédito, que no dominan en ninguna comunidad autónoma para las variables manejadas, aunque sí lo hacen en alguna provincia.

(12) El mayor equilibrio de los sistemas bancarios regionales apoya una mayor relevancia de la regionalización bancaria en España en el sentido de que implica una reinversión más intensa de los depósitos captados en cada comunidad autónoma en el correspondiente territorio y, por tanto, aumenta la posibilidad de explicar un sistema bancario regional por sí mismo.

(13) Una circunstancia que puede interpretarse en términos de una mayor descentralización de la actividad crediticia en España y que, por tanto, favorece también la dimensión regional del sistema bancario.

(14) Al margen de los estudios mencionados en la nota 4 precedente, podemos mencionar, como ejemplos de referencias recientes: Carbó (2003), sobre el papel de los mercados bancarios regionales; Carbó, López y Rodríguez (2002), sobre el grado de competencia de los mismos; y Cuesta, García-Verdugo, Pampillón y Ruza (2001), sobre la relación entre dichos mercados y el crecimiento de las correspondientes regiones, que también se estudia en AFI (2003).

BIBLIOGRAFÍA

Analistas Financieros Internacionales (AFI) (2003): **Presente y futuro de las cajas de ahorros**, Fundación CaixaGalicia. Trabajo coordinado por F. J. Valero.

Berges, A., Ontiveros, E. y Valero, F. J. (2003): **La metamorfosis del sistema financiero español**, documentación en CD-ROM del curso magistral impartido en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santander, julio, 7-11.

Carbó, S. (2003): «Los mercados bancarios regionales: una especie a proteger», **Cuadernos de Información Económica**, marzo-abril, núm. 173, págs. 129-135.

Carbó, S., López, R. y Rodríguez, F. (2002): **Medición de la competencia en los mercados bancarios de las regiones españolas**, Trabajo presentado al workshop Sector bancario: problemas actuales, IVIE, Valencia, diciembre.

Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) (2003): **Informe anual de los Mercados de Valores. 2002**, Madrid.

Crespo, M. y Llopis, G. (2001): «Jurisprudencia constitucional sobre cajas de ahorros», **Perspectivas del sistema financiero**, núm. 71.

Cuesta, M. de la, García-Verdugo, J., Pampillón, F. y Ruza, C. (2001): «Contribución del sistema bancario al crecimiento de las regiones españolas», **Perspectivas del sistema financiero**, núm. 73, págs. 51-66.

Ontiveros, E. y Valero, F.J. (2003): «El sistema financiero español desde la Constitución. Integración internacional y vertebración territorial», **Economía Industrial**, núm. 349-350, págs. 111-126.

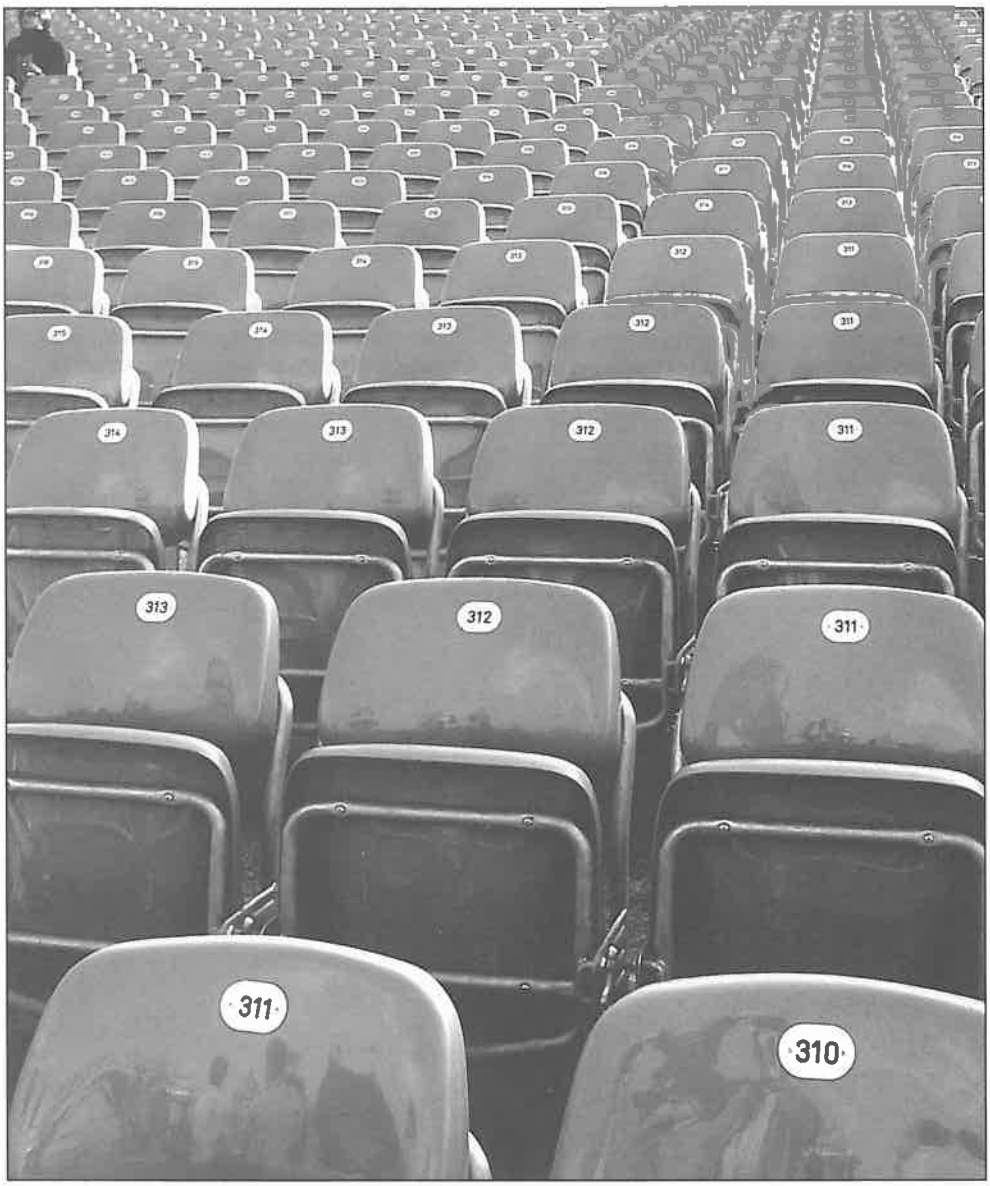
Santander Central Hispano (SCH) Bolsa (2003): **La banca en España: las cajas. ¿Te cuento un secreto?** Madrid, 8 abril.

Valero, F. J. (2003): «Los cambios institucionales en el sistema financiero», en: Analistas Financieros Internacionales: 1987-2003. Integración económica y financiera de España, libro coordinado por Alfonso García y F. J. Valero, cap. 7, págs.155-208.

RESUMEN

Este artículo subraya la necesidad de contemplar expresamente la dimensión regional del sistema financiero español, que tiene implicaciones distintas según que la aproximación a ella se haga desde los mercados de valores o desde la intermediación bancaria tradicional. Mientras que los primeros se han visto inmersos en un proceso de unificación de su propiedad, lo que, en cierta forma, reduce la relevancia de dicha dimensión en este ámbito, no ocurre lo mismo con la intermediación bancaria, donde las entidades regionales siguen ganando terreno, a la vez que se observan diferencias significativas en los sistemas bancarios regionales.

Palabras clave: *Sistema financiero, Mercados de valores, Sistema bancario, Regionalización, Bancos, Cajas de ahorros, Cooperativas de crédito, Internet.*



SECTOR PÚBLICO

Coordinador:

José Manuel González-Páramo
Universidad Complutense de Madrid

Durante el año 2003 las políticas fiscales nacionales de los miembros de la Unión Monetaria han continuado siendo objeto de debate, al hilo de los méritos y los inconvenientes del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, cuya reforma es ya inevitable, tras los incumplimientos de Alemania y Francia y el enfrentamiento de la Comisión y el Consejo. Entre tanto, España ha continuado manteniendo sus cuentas en equilibrio o con superávit, y así parece que serán las cosas en 2004. Como se señala en el artículo de *Pablo Hernández de Cos*, dedicado al Presupuesto 2004, el mantenimiento del equilibrio será, no obstante, ligeramente expansivo a causa de la reactivación esperada en la tasa de crecimiento, lo que hace deseable que cualquier mejora del saldo final de 2003 sobre la prevista se haga también extensible a 2004. Un año en el que, tras las correspondientes ratificaciones de tratados realizada en 2003, se producirá la incorporación de diez nuevos miembros a la Unión Europea. Esta ampliación tendrá efectos indudables sobre la economía española. El artículo de *José Manuel González-Páramo* se ocupa de analizar los efectos presupuestarios de la ampliación, así como la deseable adaptación de nuestra política fiscal, en el marco de los criterios de estabilidad presupuestaria. Nuestra buena situación presupuestaria presente se debe en no poca medida a la buena *cuenta de resultados* del sistema de pensiones. Sin embargo, como indica en su trabajo *José Antonio Herce*, el balance —valor presente neto de los compromisos adquiridos en materia de pensiones contributivas— sigue siendo preocupante, ya que los desarrollos de 2003 no prometen efectos duraderos en la dirección adecuada. En otro orden de cosas, aunque residenciados en los presupuestos de las comunidades autónomas, los gastos sanitarios y su evolución futura siguen siendo causa de preocupación, como lo es también la necesidad de coordinación entre la Administración central y las comunidades autónomas. Al diseño de los instrumentos de cooperación necesarios se ha dedicado la nueva Ley de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud, a cuyo análisis dedica su artículo *Rosa Urbanos*. Finalmente, dentro del siempre preterido ámbito local, en noviembre de 2003 fue aprobada la llamada *ley de grandes ciudades*, que introduce grandes novedades en materia de gobierno y gestión en los grandes municipios españoles. De su descripción y valoración de urgencia se ocupa *Javier Suárez Pandiello*.

Presupuestos 2004

Pablo Hernández de Cos (*)
Servicio de Estudios del Banco de España

1. Introducción

El Gobierno presentó el pasado mes de septiembre en el Congreso el Proyecto de Presupuestos Generales del Estado, de los Organismos Autónomos y de la Seguridad Social (PGE) para 2004 y su correspondiente ley de Acompañamiento. En este artículo se efectúa una valoración de estos presupuestos.

El análisis de los PGE para 2004 exige, no obstante, algunas aclaraciones previas, dado que estos se encuentran sujetos en este ejercicio a algunas dificultades. En primer lugar, el Proyecto de Presupuestos incorpora plenamente los efectos del nuevo sistema de financiación de las corporaciones locales. Hay que recordar que si bien este sistema entró en vigor el uno de enero de 2003, su impacto sobre los ingresos y gastos del Estado (que se ven minorados por los impuestos y transferencias cedidos) se incluyen, por primera vez, en los Presupuestos para 2004.

En segundo lugar, en 2004 se efectuará también la primera liquidación del nuevo sistema de financiación de las CC.AA. desde su entrada en vigor. Hasta ahora, las CC.AA. han venido recibiendo cantidades a cuenta de los distintos impuestos transferidos. Se conoce ya, sin embargo, la recaudación definitiva de los impuestos correspondiente a 2002, por lo que en 2004 se realizará la liquidación de los ingresos de las CC.AA. correspondientes a aquel ejercicio (1).

Estos dos factores implican que las cifras de los PGE para 2004 no son comparables, sin una previa homogenización, a las del Presupuesto inicial para 2003 o a las de su Avance de Liquidación. El análisis que se efectúa en este artículo se limita, exclusivamente, a la comparación de los PGE de 2004 con el ejercicio 2003 en términos homogéneos, de acuerdo con la información proporcionada por el propio documento de presupuestos. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que el Presupuesto sólo presenta esta homogeneización en el caso de los ingresos del Estado y del gasto consolidado por funciones.

La tercera dificultad se refiere a las cifras de cierre del ejercicio 2003, de las que depende, en gran medida, la valoración que se efectúe del nuevo presupuesto. El proyecto de PGE para 2004 parte del supuesto de que en 2003 se logrará un equilibrio presupuestario para el conjunto de las Administraciones públicas, de manera que se cumpliría estrictamente con los objetivos inicialmente marcados. Por agentes, el Gobierno prevé un superávit de la Seguridad Social del 0,5%, que compensaría exactamente el déficit previsto para

el Estado, mientras que las Administraciones territoriales se situarían en equilibrio. El superávit de la Seguridad Social previsto parece, sin embargo, sesgado a la baja, dado que parece difícil que este sea inferior en 2003 al de 2002, en que alcanzó el 0,8% del PIB, si se tiene en cuenta que las cotizaciones sociales del Sistema de la Seguridad Social están creciendo a lo largo de 2003 muy por encima de las prestaciones.

La estructura del artículo es la siguiente. En el apartado segundo se describen las principales cifras y novedades presupuestarias y se realiza una valoración de estas en términos de la orientación de la política fiscal española prevista para 2004. En el apartado tercero se describen las políticas de gasto. Posteriormente, se presenta un resumen del presupuesto exclusivamente del Estado. El apartado quinto concluye.

2. Las principales cifras del Presupuesto y su orientación cíclica

El escenario macroeconómico en el que se ha basado la elaboración de los Presupuestos supone una recuperación de la actividad económica desde el 2,3% de crecimiento del PIB real estimado para el año en curso hasta el 3% en 2004 (cuadro 1). La recuperación de la actividad descansa tanto en una ligera aceleración de la demanda interna como en una mejora del sector exterior, cuya contribución negativa pasará de los 0,9 puntos porcentuales estimados para 2003 a los 0,4 previstos para 2004, como consecuencia esto último de la recuperación del comercio mundial y del mayor crecimiento económico del resto de países de la UE. Por su parte, la recuperación de la demanda interna se basa tanto en una nueva aceleración del consumo como de la inversión en bienes de equipo, que se verán parcialmente compensados por una moderación de la inversión en construcción y del gasto en consumo público. Se prevé, asimismo, una mejora de la tasa de inflación, lo que se reflejará en un incremento del deflactor del PIB del 2,9%, frente al 4,3% del año 2003.

Los Presupuestos mantienen el objetivo de equilibrio en el saldo de las operaciones no financieras de las Administraciones públicas (AA.PP.) en términos de Contabilidad Nacional (CN). Por agentes, el Estado registrará un déficit público de cuatro décimas de PIB, una décima inferior al estimado para 2003, que será compensado con un superávit de la Seguridad Social de igual cuantía, mientras que las Administraciones territoriales se mantendrán en equilibrio (gráfico 1). De esta forma, se dará cumplimiento a lo establecido en la Ley de Estabilidad Presupuestaria en relación con la obligación de todas las Administraciones de mantener el equilibrio presupuestario. La deuda pública se situará por debajo del 51% del PIB.

En relación con la orientación de la política fiscal que se deriva de estas previsiones fiscales y macroeconómicas, debe destacarse que, según las metodologías utilizadas habitualmente para la estimación de los efectos del ciclo económico sobre el saldo público, el tono de la política fiscal (medido por la variación del saldo primario ajustado de ciclo en porcentaje del PIB) en 2004 sería ligeramente expansivo (cuadro 2). La reducción del peso de los pagos de intereses de la deuda pública contribuiría a la reducción del déficit público en una décima de PIB, mientras que las condiciones cíclicas tendrían un efecto positivo sobre el saldo público de la misma cuantía, al producirse un crecimiento del PIB observado por encima del tendencial y, por tanto, reducirse el *output gap* negativo. El saldo estructural de las AA.PP. se mantendría en un ligero superávit del 0,1%, con lo que se cumpliría con la cláusula del Pacto de Estabilidad que obliga a mantener los saldos públicos en el medio plazo en equilibrio o superávit.

CUADRO 1

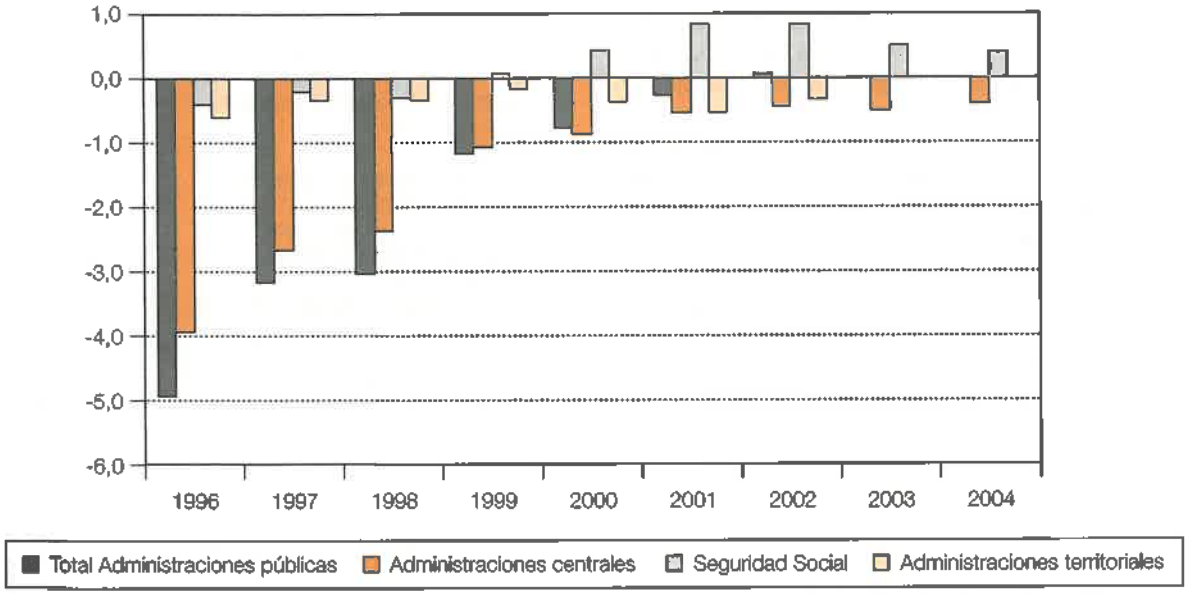
PREVISIONES MACROECONÓMICAS PARA 2003-2004 (a)

(Tasas de variación, en porcentaje)

	2002	2003	2004
PIB Y AGREGADOS (precios constantes)			
Gasto en consumo final nacional	3,0	2,9	3,1
— Hogares (b)	2,6	2,8	3,1
— AA.PP.	4,4	3,2	2,9
Formación Bruta de Capital Fijo	1,0	3,3	3,8
— Construcción	4,2	3,7	3,0
— Bienes de equipo y otros	-2,7	2,8	5,0
Variación de Existencias (c)	0,0	0,1	0,0
Demanda Interna	2,6	3,1	3,3
Exportaciones de bienes y servicios	0,0	3,9	6,3
Importaciones de bienes y servicios	1,8	6,4	7,0
Saldo exterior (c)	-0,6	-0,9	-0,4
Producto Interior Bruto	2,0	2,3	3,0
PIB precios corrientes	6,6	6,6	5,9
Deflactor PIB	4,4	4,3	2,9
Empleo (d)	1,5	1,8	1,9
SECTOR EXTERIOR			
Cap/Nec financiación fr. al resto del mundo	-1,6	-2,6	-2,6

(a) Contabilidad Nacional (SEC-95).
(b) Incluye Instituciones sin fines de lucro.
(c) Contribución al crecimiento del PIB.
(d) Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo (CN).
Fuente: INE y Proyecto de PGE para 2004.

GRÁFICO 1
CAPACIDAD (+)/NECESIDAD (–) DE FINANCIACIÓN DE LAS AA.PP.
(En porcentaje del PIB)



Fuente: INE y PGE para 2004.

Como se señaló en la introducción, la valoración del tono de la política fiscal en 2004 se encuentra condicionada por las cifras definitivas del año 2003. En efecto, el anterior tono ligeramente expansivo se ha obtenido partiendo de un saldo público equilibrado en 2003, que se mantendría en 2004. En el caso de que las Administraciones públicas logren un superávit fiscal en 2003, basado, por ejemplo, en la consecución de un saldo de la Seguridad Social superior al previsto, la consecución de un equilibrio presupuestario en 2004 resultaría en un tono aún más expansivo de la política fiscal. Debe destacarse, asimismo, que dado que las CC.AA. son responsables de un porcentaje muy elevado del total de ingresos y gastos de las AA.PP., la valoración que se efectúe de la política fiscal dependerá, en gran medida, de su actuación (2).

Las principales medidas presupuestarias para 2004 por el lado del gasto confirman el ligero tono expansivo señalado con anterioridad, dado que se abandonan, al igual que en 2003, los criterios restrictivos en la contratación de personal al servicio de las Administraciones públicas; que la remuneración de los asalariados públicos crecerá, al igual que las pensiones, según la inflación prevista (el 2%), pero con una mejora de las pagas extraordi-

CUADRO 2
ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:
SALDO PÚBLICO AJUSTADO DEL CICLO
(En porcentaje del PIB)

	2001	2002	2003 (a)	2004 (a)
Variación en el déficit público	-0,5	-0,4	0,1	0,0
Debido a:				
Pagos de intereses	-0,2	-0,3	-0,1	-0,1
Saldo primario ajustado de ciclo (b)	-0,5	-0,5	0,0	0,1
Efectos cíclicos	0,2	0,4	0,2	-0,1
Saldo de las AA.PP.	-0,3	0,1	0,0	0,0
Saldo cíclico	0,4	0,0	-0,2	-0,1
Saldo ajustado de ciclo	-0,6	0,0	0,2	0,1
Saldo primario ajustado de ciclo	2,5	2,8	2,9	2,7
Pro-memo:				
Saldo primario	2,8	2,8	2,7	2,6
Pagos de intereses	3,1	2,8	2,7	2,6
Crecimiento PIB real	2,8	2,0	2,3	3,0
Output Gap (d)	1,0	0,0	-0,5	-0,4

(a) Previsiones según Presupuestos Generales del Estado para 2004.
(b) Un signo positivo indica orientación expansiva de la política fiscal.
(c) El saldo cíclico se obtiene multiplicando el *output gap* por una elasticidad de 0,4, que es la respuesta estimada del saldo público al ciclo económico en España.
(d) *Output gap* = (PIB – PIB tendencial)/PIB (%) en términos reales, usando un filtro Hodrick-Prescott con lambda = 10.
Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 3

RESUMEN DE LAS PRINCIPALES NOVEDADES PRESUPUESTARIAS

A. Con incidencia sobre los ingresos

- La reforma parcial del IRPF aplicada en 2003 tendrá un impacto adicional de 800 millones de euros en 2004
- Bonificación de cuotas empresariales por importe de 2.270 millones de euros para fomento del empleo estable
- Reducción del 70% en la aportación empresarial en las cotizaciones a la Seguridad Social por contingencias comunes de los trabajadores mayores de 60 años
- Actualización de la cuantía de las tasas de la Hacienda estatal al tipo de inflación esperado (el 2%), excepto las del juego
- Congelación de los impuestos especiales
- No actualización de la tarifa del IRPF ni de los mínimos personal y familiar
- Exención, en el IRPF, de las prestaciones públicas por nacimiento, adopción, hijos a cargo y maternidad y de las becas concedidas por entidades sin fines lucrativos
- Aumento de las deducciones por I+D+i en el Impuesto sobre Sociedades
- Exención, en el Impuesto sobre las Primas de Seguros, de las operaciones relativas a planes de previsión asegurados
- Actualización de la base máxima de cotización a la Seguridad Social un punto por encima de la variación prevista en el IPC. Elevación de las bases mínimas de cotización a la Seguridad Social en función del crecimiento del Salario Mínimo Interprofesional
- Se mantiene la compensación fiscal en el IRPF por deducción en la adquisición o alquiler de la vivienda habitual. En el IRPF y en el Impuesto de Sociedades se actualizan los coeficientes correctores de la depreciación monetaria aplicables en los supuestos de transmisión de activos inmobiliarios
- Actualización de los valores catastrales del Impuesto sobre Bienes Inmuebles
- Transposición a la normativa española de la Directiva europea sobre fiscalidad del ahorro, en la que se establece que las retenciones practicadas en los Estados que no se acojan transitoriamente al mecanismo de intercambio de información tendrán la consideración de pago a cuenta en el IRPF español
- Transposición de la Directiva sobre régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones por la que se determina la exención de los intereses satisfechos a sociedades asociadas residentes en la Unión Europea, se adapta el concepto de cánones fijado en la norma comunitaria y se aprueba un gravamen del 10% para estos

B. Con incidencia sobre los gastos

- Actualización de los sueldos de funcionarios y pensiones según la inflación prevista (2%), con las excepciones siguientes: modificación de las pagas extraordinarias de los funcionarios, que incorporan un 40% del complemento de destino correspondiente a una mensualidad; instrumentación de los planes de pensiones de empleo y seguros colectivos, fijándose el importe de las aportaciones en un 0,5% de la masa salarial
- Mejora de las pensiones de viudedad (pasando del 48% al 52% de la base reguladora) y de algunas pensiones mínimas
- Se mantiene la limitación de la oferta de empleo público al 100% de la tasa de reposición de efectivos, con determinadas excepciones (administración de Justicia, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, Policía Local). Se mantiene el compromiso de utilizar de forma restrictiva el empleo temporal en las Administraciones públicas
- Renta de inserción a desempleados con especiales necesidades y dificultades para encontrar empleo
- Dotación de 3.008 millones de euros al fondo de reserva de las pensiones
- Aumento, en el contexto de la actualización del Pacto de Toledo, de la transferencia del Estado a la Seguridad Social para el complemento de las pensiones mínimas
- Aportación patrimonial al GIF de 1.352 millones de euros
- Dotación de 165 millones de euros para la aplicación del Pacto de Estado para la Reforma de la Justicia

Fuentes: Presupuestos Generales del Estado para 2004 y Ministerios de Hacienda, de Administraciones Públicas y de Trabajo y Asuntos Sociales.

narias y la novedad del desarrollo de los planes de pensiones de empleo promovidos por el sector público derivado del Convenio Administración-Sindicatos, que se cuantifican en una aportación del Estado de un 0,5% de la masa salarial; y que continúa la mejora progresiva de las pensiones de viudedad y de las pensiones mínimas (cuadro 3).

Por el lado de los ingresos, las novedades incluidas en el Presupuesto son muy reducidas. Destacan el impacto residual, valorado en 800 millones de euros, de la reforma del IRPF de 2002, la congelación de los impuestos especiales y el aumento de las bonificaciones de cuotas a la Seguridad Social, que, de nuevo, dotan al presupuesto de ingresos de una orientación expansiva, que solo se ve compensada, parcialmente, por la decisión de no deflactar la tarifa ni los mínimos personales del IRPF (cuadro 3).

3. Políticas de gasto

El Proyecto de Presupuestos ofrece, en términos homogéneos, los Presupuestos iniciales de gasto consolidado del Estado, los Organismos Autónomos y la Seguridad Social por funciones de los años 2003 y 2004 (cuadro 4). De acuerdo con esta información, se observa una caída del gasto

CUADRO 4

PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO CONSOLIDADOS (a). RESUMEN POR POLÍTICAS DE GASTO (b) (Presupuesto no financiero)

Políticas	En mill. de euros		En % sobre el total		En tasas de variación (%)	En % del PIB	
	2003	2004	2003	2004	2004	2003	2004
Administración General	14.971	15.749	7,1	7,1	5,2	2,0	2,0
Justicia	1.039	1.117	0,5	0,5	7,5	0,1	0,1
Defensa	6.213	6.495	2,9	2,9	4,5	0,8	0,8
Seguridad ciudadana e instituciones penitenciarias	5.424	5.750	2,6	2,6	6,0	0,7	0,7
Exterior	1.001	1.031	0,5	0,5	3,0	0,1	0,1
Administración Tributaria	1.294	1.355	0,6	0,6	4,7	0,2	0,2
Gasto Social	102.086	109.029	48,3	49,4	6,8	13,7	13,9
1. Protección y promoción social	85.042	90.786	40,2	41,2	6,8	11,5	11,5
Pensiones	66.881	71.633	31,6	32,5	7,1	9,0	9,1
Prestaciones sociales	7.291	7.551	3,4	3,4	3,6	1,0	1,0
Fomento del empleo	5.357	5.828	2,5	2,6	8,8	0,7	0,7
Sanidad	3.370	3.570	1,6	1,6	5,9	0,5	0,5
Educación	1.498	1.543	0,7	0,7	3,0	0,2	0,2
Vivienda	646	662	0,3	0,3	2,5	0,1	0,1
2. Desempleo e incapacidad temporal	15.314	16.400	7,2	7,4	7,1	2,1	2,1
Desempleo	10.691	11.088	5,1	5,0	3,7	1,4	1,4
Incapacidad temporal	4.623	5.312	2,2	2,4	14,9	0,6	0,7
3. Servicios generales de la Seguridad Social	1.730	1.842	0,8	0,8	6,5	0,2	0,2
Actividad productiva e inversora	21.423	21.896	10,1	9,9	2,2	2,9	2,8
1. Sectores económicos	11.834	11.677	5,6	5,3	-1,3	1,6	1,5
Agricultura	8.030	8.082	3,8	3,7	0,6	1,1	1,0
Industria y energía	1.482	1.470	0,7	0,7	-0,8	0,2	0,2
Subvenciones corrientes al transporte	1.797	1.581	0,8	0,7	-12,0	0,2	0,2
Comercio, turismo y PYMES	525	543	0,2	0,2	3,5	0,1	0,1
2. Actuaciones inversoras	9.589	10.220	4,5	4,6	6,6	1,3	1,3
Infraestructuras	7.602	8.087	3,6	3,7	6,4	1,0	1,0
Investigación	1.987	2.133	0,9	1,0	7,3	0,3	0,3
Financiación otras Administraciones	46.144	47.055	21,8	21,3	2,0	6,2	6,0
Financiación Administraciones territoriales	37.648	37.780	17,8	17,1	0,4	5,1	4,8
Financiación Unión Europea	8.497	9.275	4,0	4,2	9,2	1,1	1,2
Deuda pública	19.632	19.004	9,3	8,6	-3,2	2,6	2,4
Otras políticas	4.968	5.439	2,3	2,5	9,5	0,7	0,7
Fondo de contingencia	2.290	2.345	1,1	1,1	2,4	0,3	0,3
Total capítulos	211.515	220.517	100,0	100,0	4,3	28,5	28,0
Pro memoria:							
PIB nominal (c)	742.500	786.600	—	—	5,9	—	—

(a) Estado, Organismos Autónomos, Sistema Seguridad Social y Entes Públicos.
(b) Homogeneizado.
(c) Según previsiones oficiales.
Fuente: Ministerio de Hacienda. PGE inicial 2003 y Proyecto PGE 2004.

en relación con el PIB de cinco décimas, que se justifica, fundamentalmente, por la reducción de la financiación a las Administraciones territoriales (–0,3%), ya comentada, por la caída de la carga de intereses de la deuda pública (-0,2%), y del gasto destinado a actividades productivas relacionadas con los sectores económicos (-0,1%). En el resto destacan los incrementos del peso en el PIB de los gastos destinados a la incapacidad temporal (+0,1%), las pensiones (+0,1%), y la financiación de la Unión Europea (+0,1%) (3). Asimismo, las políticas de gasto en justicia, fomento del empleo e inversión muestran tasas de variación por encima del crecimiento previsto del PIB nominal.

Si se eliminan del conjunto de gasto las partidas correspondientes a la financiación de la deuda y a las Administraciones territoriales, esta última afectada por los cambios en los sistemas de finan-

ciación de estas Entidades, el resto de gasto consolidado crece un 6,2%, por encima del PIB nominal previsto, lo que confirma que el presupuesto de gasto contiene un ligero tono expansivo.

Este tono expansivo del gasto se intensifica si se tienen en cuenta los gastos de inversión que se instrumentan como variaciones de activos financieros y que, por tanto, no tienen consecuencia sobre el total de gastos no financieros ni sobre el saldo público de la Contabilidad Nacional, y que continuarán siendo de magnitud considerable en 2004 (cuadro 5). En efecto, los PGE incorporan un aumento de las inversiones reales (capítulo VI del presupuesto consolidado de gastos) del 5,4%. Estas cifras no incorporan, sin embargo, la inversión en infraestructuras realizada por empresas que no forman parte del sector Administraciones públicas de la CN. El Estado financia a través de aportaciones patrimoniales (variaciones de activos financieros) buena parte de la inversión en infraestructuras ferroviarias, de carreteras o hidráulicas, aportaciones que tendrán un crecimiento del 43% en 2004. Adicionalmente, la inversión realizada por las otras empresas (AENA, Puertos del Estado, etc.), que no reciben aportaciones patrimoniales y que se financian en los mercados, crecerá un 11,9%, de manera que la inversión del sector público empresarial presenta una tasa de crecimiento del 16,9%.

La estructura del gasto mantiene a grandes rasgos las pautas de presupuestos anteriores. Las políticas de gasto social siguen siendo el principal destino de los créditos presupuestarios (49,4% del gasto consolidado total). A continuación, se encuentra la financiación a otras Administraciones (21,3%). De hecho, estos dos programas de gasto se encuentran, en gran medida, comprometidos a través de acuerdos de medio plazo (Pacto de Toledo y del acuerdo para la mejora y el desarrollo del sistema de protección social, acuerdos de financiación de los Entes territoriales y compromisos con la Unión Europea), que ligan su evolución a la de ciertas variables (crecimiento del PIB nominal, IPC, crecimiento de los ingresos del Estado, etc.). Por su parte, los gastos en actividades productivas e inversoras y en Administración General alcanzan unas participaciones del 9,9 y 7,1% del gasto total, respectivamente, mientras que la parte de los recursos destinada a la financiación de la deuda pública se sitúa en el 8,6%. Finalmente, cabe destacar que la dotación para gastos imprevistos o fondo de contingencia mantiene su peso en el total de gastos (1,1%).

En relación con el gasto social, el mayor crecimiento se produce en las prestaciones de incapacidad temporal, fomento del empleo y pensiones. El primero crecerá un 14,9%, entre otros factores, por la ampliación de la cobertura por contingencias comunes a los trabajadores por cuenta propia y la extensión de cobertura de las contingencias profesionales a los trabajadores autónomos, de acuerdo con el RD Ley 2/2003. Respecto al gasto en fomento del empleo, su incremento es consecuencia, sobre todo, del aumento de las bonificaciones a las cuotas empresariales a la Seguridad Social derivado de la aplicación del real decreto citado, en que se extienden las bonificaciones a todas las mujeres que se reincorporen tras la maternidad. El gasto en pensiones, el más importante en términos cuantitativos, incluye una revalorización de las pensiones según la inflación prevista y una mejora de las pensiones de viudedad y de las pensiones mínimas. En relación con la educación y la sanidad, el volumen de gasto gestionado por el Estado es muy reducido ya que todas las CC.AA. han recibido las competencias en estas materias, mientras que los gastos en protección social y vivienda crecen por debajo del PIB nominal previsto.

El conjunto de los programas relacionados con la actividad productiva de los distintos sectores económicos presentan, por su parte, una caída del 1,3% en 2004. Entre estas partidas destaca la fuerte reducción del gasto destinado a subvenciones corrientes al transporte, ocasionada por los menores recursos destinados a cubrir el seguro de cambio de las autopistas de peaje, mientras que la más importante cuantitativamente, la dedicada a subvencionar el transporte ferroviario, registra un crecimiento del 7%.

En relación con el resto de partidas cabe destacar el incremento del gasto de justicia (7,5%) y de seguridad ciudadana e instituciones penitenciarias (6,0%), como consecuencia de la ejecución del Pacto de Estado para la Reforma de la Justicia, en el primer caso, y de la mejora en las dotaciones destinadas a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, en el segundo.

4. Los Presupuestos del Estado

En cuanto a las cifras presupuestarias del Estado para el año 2004, se prevé un déficit de caja de 6.764 millones de euros (0,9% del PIB), frente a un déficit de 5.210 millones de euros (0,7% del PIB) del avance de liquidación para 2003 (cuadro 6, columnas 2 y 3). Como en años anteriores, los Presupuestos incorporan una elevada discrepancia entre la previsión del déficit de caja del

CUADRO 5

INVERSIÓN PÚBLICA Y PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO

	Millones de euros					Tasas de variación (%)			
	2000	2001	2002	2003	2004	01/00	02/01	03/020	04/03
1. Inversión Pública PGE Consolidados (capítulo VI)	8.229	9.126	9.746	10.004	10.546	10,9	6,8	2,7	5,4
Defensa	1.566	1.649	1.671	1.709	1.830	5,3	1,4	2,3	7,1
Infraestructuras	3.689	4.136	4.446	4.771	5.026	12,1	7,5	7,3	5,3
Otros	2.974	3.342	3.628	3.524	3.689	12,4	8,6	-2,9	4,7
2. Sector Público Empresarial	5.177	7.472	8.590	10.448	12.213	44,3	15,0	21,6	16,9
2.1. Aportaciones Patrimoniales del Estado	1.172	1.376	1.600	1.665	2.383	17,4	16,2	4,1	43,1
Infraestructuras ferroviarias (GIF)	601	902	1.202	1.268	1.442	50,0	33,3	5,5	13,7
Infraestructuras de carreteras	288	192	150	150	665	-33,3	-21,9	-0,2	343,3
Sociedades de Aguas	282	282	247	247	276	0,0	-12,4	-0,1	11,7
2.2. Resto (AENA, Puertos, ...)	4.005	6.095	6.991	8.783	9.830	52,2	14,7	25,6	11,9
Total (1 + 2)	13.406	16.598	18.336	20.453	22.759	23,8	10,5	11,5	11,3

Fuente: Presupuestos Generales del Estado.

CUADRO 6

OPERACIONES NO FINANCIERAS DEL ESTADO
PROYECTO PRESUPUESTOS 2004

	Millones de euros			Tasas de variación (%)		
	Presupuesto inicial 2003 (1)	Avance liquidación 2003 (2)	Presupuesto inicial (proyecto) 2004 (3)	Según presupuestos iniciales 2003 (4)	Según presupuestos iniciales 2004 (5) = (3)/(1)	Presupuesto 2004/Avance liquidación 2003 (6) = (3)/(2)
1. Ingresos no financieros	105.695,7	108.437,0	110.496,0	-4,5	4,5	1,9
Impuestos	92.959,2	95.351,0	97.923,0	-4,7	5,3	2,7
Impuestos directos	55.217,9	57.082,0	58.087,0	6,0	5,2	1,8
• IRPF	32.217,2	33.079,0	31.974,0	4,0	-0,8	-3,3
• Sociedades	21.089,9	22.151,0	24.109,0	11,1	14,3	8,8
• Otros (incl. IR no residentes)	1.910,8	1.852,0	2.004,0	-10,5	4,9	8,2
Impuestos indirectos	37.741,3	38.269,0	39.836,0	-17,0	5,6	4,1
• IVA	25.741,9	26.296,0	27.490,0	-14,9	6,8	4,5
• Especiales	9.880,1	9.819,0	9.996,0	-25,0	1,2	1,8
• Otros (incl. primas seguros y tráfico exterior)	2.119,3	2.154,0	2.350,0	3,3	10,9	9,1
Otros ingresos	12.736,5	13.086,0	12.573,0	-2,4	-1,3	-3,9
• Tasas y otros ingresos	2.701,0	3.274,0	2.874,0	-6,3	6,4	-12,2
• Transferencias corrientes	5.131,9	5.393,0	5.480,0	22,4	6,8	1,6
• Ingresos patrimoniales	3.256,5	2.869,0	2.627,0	-26,3	-19,3	-8,4
• Enajenación de inversiones	63,4	90,0	65,0	-41,4	2,6	-27,8
• Transferencias de capital	1.583,7	1.460,0	1.527,0	9,6	-3,6	4,6
2. Pagos no financieros	114.516,7	113.647,0	117.260,0	0,2	2,4	3,2
Pagos corrientes	100.442,4	99.894,8	102.458,7	-0,0	2,0	2,6
Personal	18.490,1	18.535,5	19.485,9	5,5	5,4	5,1
Compras	2.490,7	3.123,0	2.738,4	7,3	9,9	-12,3
Intereses	19.671,6	19.990,2	19.046,6	10,9	-3,2	-4,7
Transferencias corrientes	57.499,7	58.246,1	58.842,7	-8,6	2,3	1,0
Fondo de contingencia	2.290,3	—	2.345,2	—	2,4	—
Pagos de capital	14.074,3	13.752,2	14.801,3	1,8	5,2	7,6
Inversiones reales	7.247,3	7.227,1	7.634,3	3,9	5,3	5,6
Transferencias de capital	6.827,0	6.525,1	7.167,0	-0,3	5,0	9,8
3. Saldo de caja (3 = 1 – 2)	-8.821,0	-5.210,0	-6.764,0	—	—	—

Fuente: Proyecto de PGE para 2004.

CUADRO 7

INGRESOS NO FINANCIEROS DEL ESTADO

(Incluye ingresos cedidos a CC.AA. Proyecto Presupuestos 2004)

	Millones de euros		Tasas de variación (%)	
	Avance liquidación 2003 (1)	Presupuesto inicial (proyecto) 2004 (2)	Presupuesto 2004/Avance liquidación 2003 (3) = (2)/(1)	Avance liquidación 2003/ liquidación 2002 (4)
Ingresos no financieros	142.564	150.939	5,9	3,7
Impuestos	129.478	138.366	6,9	5,6
Impuestos directos	70.704	75.384	6,6	4,6
• IRPF	46.701	49.271	5,5	5,3
• Sociedades	22.151	24.109	8,8	3,4
• Otros (incl. IR no residentes)	1.852	2.004	8,2	0,5
Impuestos indirectos	58.774	62.982	7,2	6,9
• IVA	39.735	42.874	7,9	7,7
• Especiales	16.885	17.758	5,2	4,8
• Otros (incl. primas seguros y tráfico exterior)	2.154	2.350	9,1	9,9
Otros ingresos	13.086	12.573	-3,9	-12,2

Fuente: Proyecto de PGE para 2004.

Estado y el déficit de este mismo agente en términos de Contabilidad Nacional (3.488 millones de euros, un 0,4% del PIB). Una parte de esa diferencia (dos décimas de PIB) se justifica, como en el año 2003, por los ajustes de la carga de intereses de la deuda pública, que disminuyen el déficit de Contabilidad Nacional.

En términos homogéneos, los Presupuestos incorporan una previsión de crecimiento de los ingresos en 2004 sobre el avance de liquidación de 2003 del 5,9%, que se justifica por el aumento de los ingresos impositivos del 6,9% que compensará la caída del 3,9% del resto de ingresos (cuadro 7, columna 3). Tanto la imposición directa como la indirecta muestran una ligera aceleración en 2004, lo que parece coherente con el escenario de recuperación macroeconómica en el que se basan los Presupuestos. La imposición directa crecerá un 6,6% a partir de un mayor crecimiento de la recaudación del IRPF, aceleración que será más acusada en el impuesto sobre sociedades. El mayor crecimiento de la imposición indirecta, por su parte, se justifica tanto por la evolución esperada del IVA como de los Impuestos Especiales. Finalmente, la caída mencionada del resto de ingresos no impositivos se debe, entre otros factores, a los menores ingresos por beneficios del Banco de España.

En cuanto a la evolución de los gastos del Estado, el Presupuesto no ofrece cifras homogéneas que permitan una valoración adecuada. En todo caso, de acuerdo con las directrices establecidas en las leyes de estabilidad presupuestaria, el Pleno del Congreso aprobó en el primer cuatrimestre del año el límite máximo de gasto no financiero del Estado para 2003, que se estableció en 117.260 millones de euros. La cuantía del límite de gasto supone un crecimiento del 3,9%, en términos homogéneos.

5. Conclusiones

En resumen, los objetivos presupuestarios fijados en los PGE para 2004 acompañarán a la recuperación prevista de la actividad económica con una orientación ligeramente expansiva, que se concentra en determinadas partidas de gasto, dado que las novedades por el lado de los ingresos son de menor importancia. El buen comportamiento de las cuentas de la Seguridad Social permitirá a este agente seguir compensando el déficit del Estado y, adicionalmente, aumentar el fondo de reserva de las pensiones, cuya magnitud supera ya el 1% del PIB.

El tono ligeramente expansivo de la política fiscal no pondrá, sin embargo, en peligro la consecución del equilibrio presupuestario, en un contexto, en el que la disciplina queda garantizada a través de la fijación del límite de gasto anual del Estado establecido por la ley de estabilidad presupuestaria. Aunque este tono podría favorecer la

recuperación económica, sin embargo, también podría dificultar la corrección de las tensiones inflacionistas en un contexto de condiciones monetarias relativamente holgadas en España. En este sentido, parecería aconsejable que cualquier mejora del saldo público en 2003 en relación con la prevista se haga también extensible al ejercicio 2004. Esto último permitiría, además, continuar con la mejora del saldo público estructural de la economía española y, de esta forma, ayudaría a afrontar las consecuencias que, en el medio plazo, el envejecimiento de la población tendrá sobre algunas partidas de gasto público.

Como en años anteriores, las principales incertidumbres sobre la orientación de la política fiscal en 2004 vendrán por el lado de las Administraciones territoriales, en un contexto en que se carece de información sobre su comportamiento presupuestario en el presente ejercicio.□

NOTAS

(*) El análisis, opiniones y conclusiones expresadas en este artículo representan las ideas del autor, con las que no necesariamente coincide la institución a la que pertenece.

(1) Esta liquidación se llevará a cabo a través de la participación en los ingresos tributarios (reduciendo la parte asignada al Estado), mientras que las liquidaciones del sistema anterior se llevaban a cabo mediante el presupuesto de pagos del Estado, de forma que la partida de gasto en financiación de otras Administraciones territoriales de los PGE se verá reducida en 2004 al igual que la participación del Estado en los ingresos tributarios.

(2) En este sentido, el objetivo presupuestario de 2003 y 2004 se basa en la consecución de un saldo equilibrado de las cuentas de las CC.AA., que contrasta con el déficit público del 0,3% del PIB obtenido por estas Administraciones en 2002.

(3) Este incremento se justifica, sobre todo, por la mayor aportación por recursos propios de España al Presupuesto Comunitario, como consecuencia de que la base IVA en España ha aumentado por encima de la media comunitaria, al igual que la participación de España en el PNB comunitario.

RESUMEN

Los Presupuestos Generales del Estado para 2004 mantienen el objetivo de equilibrio presupuestario bajo un escenario macroeconómico basado en la recuperación de la actividad económica desde el 2,3% de crecimiento del PIB real estimado para 2003 hasta el 3% en 2004. En este contexto, el tono de la política fiscal se podría caracterizar como moderadamente expansivo. Aunque esta orientación de la política fiscal podría favorecer la recuperación económica, sin embargo, también podría dificultar la corrección de las tensiones inflacionistas. En este sentido, parecería aconsejable que cualquier mejora del saldo público en 2003 en relación con la prevista se haga también extensible al ejercicio 2004. Esto último permitiría, además, continuar con la mejora del saldo público estructural de la economía española y, de esta forma, ayudaría a afrontar las consecuencias que, en el medio plazo, el envejecimiento de la población tendrá sobre algunas partidas de gasto público.

Palabras clave: *Presupuestos, Saldo público, Gasto público, Ingresos públicos, Orientación de la política fiscal.*

La ampliación de la UE y la política de estabilidad presupuestaria: consecuencias para España

José Manuel González-Páramo
Universidad Complutense de Madrid

1. Retos de política presupuestaria

La presente ampliación europea —la quinta desde la firma del Tratado de Roma— presenta características propias que hacen singulares las exigencias de adaptación, tanto por parte de los nuevos socios como en lo que atañe a los actuales miembros. Los países candidatos (PC) forman un grupo de países que hará aumentar la población del área en un 20% con los actuales PC-10 (28% con PC-12) y la producción real en sólo un 4,6% (5,3% con PC-12), lo que implica una reducción de la renta *per cápita* media de la UE del 12,7% (18,2% con PC-12). Estas últimas cifras sugieren que la convergencia real será el primer reto de los países entrantes, cuyas economías vienen lastradas por un sector agrario de gran envergadura relativa (13% de la población activa y 4% del PIB), una productividad y unos salarios inferiores a la mitad de los existentes en la UE-15, un escaso desarrollo del sector financiero, una elevada tasa de paro y abundantes deficiencias institucionales y de infraestructuras. Con todo, su impulso reformador ha sido notable a lo largo de los años noventa, y poseen factores de convergencia real que permiten aventurar progresos futuros: cercanía geográfica al núcleo económico de la UE, fuerte penetración de la inversión extranjera directa en los últimos años y una razonable dotación de capital humano (educación y sanidad).

Es preciso reconocer, al mismo tiempo, que la ampliación creará tensiones nuevas y magnificará problemas económicos ya antiguos y no bien resueltos —ya lo está haciendo— a los cuales es necesario ofrecer respuestas, comunitarias y nacionales. Estos retos son bien visibles en áreas como el comercio, los flujos de inversión y las migraciones; el presupuesto y la política fiscal; la Unión Monetaria; la cohesión económica y social; la agricultura; el empleo y la protección social; migraciones; etc. De entre todos estos asuntos, aquí nos ocuparemos de los que se refieren al ajuste de la política fiscal española.

2. El contexto de la política fiscal: reasignación de fondos estructurales

Con la ampliación se registrarán dos tipos de impactos presupuestarios de relevancia para el conjunto de la UE ampliada. El primero de ellos viene dado por la participación directa de los nuevos miembros en el presupuesto de la UE —PC-10 desde 2004 y los dos restantes probablemente desde 2007—, como contribuyentes y, sobre

todo, como beneficiarios de sus políticas. El segundo, más incierto en su alcance y sus exigencias, se relaciona con la necesaria profundización de las políticas fiscales nacionales en las medidas tendentes a asegurar la convergencia nominal, la capacidad estabilizadora, la sostenibilidad de las finanzas públicas y su contribución positiva al crecimiento y la convergencia real de todos los miembros de la UE-25.

En relación con el presupuesto comunitario, debe subrayarse que éste ha sido repetidamente criticado por su escasa entidad cuantitativa: un 1,27% del PNB del área como límite máximo, y un gasto efectivo de apenas el 1,1% del PNB del área en el período 2000-2006. No hay acuerdo para proceder a su fortalecimiento; antes bien al contrario, la presión dominante hoy entre los países centrales de la UE-15 apunta a una disminución del techo cuantitativo. Ello implica que las necesidades financieras de los nuevos miembros deberán atenderse con reducciones en los gastos en otros países actualmente beneficiarios.

Al mismo tiempo, el limitado impacto distributivo del presupuesto UE y la nula capacidad estabilizadora de sus partidas podría agudizar la vulnerabilidad de las economías de los países miembros en una UE ampliada, ya que la mayor disparidad de situaciones económicas traerá consigo un riesgo mayor de aumento de los *shocks* asimétricos dentro del área. Y como las competencias para el desarrollo de una política fiscal contracíclica siguen en manos de los Gobiernos nacionales, las exigencias de disciplina y coordinación presupuestarias se harán más perentorias en los próximos años para los países afectados, tanto del grupo PC-12 como entre los miembros más directa y adversamente afectados por la ampliación.

La renta *per cápita* de los nuevos miembros (PC-10) expresada en paridad de poder de compra es inferior al 50% de la media de la UE-15. Ello implica que, por un mero efecto estadístico, algunos países de la actual UE-15, entre los que España ocupa un lugar destacado, dejarán de percibir un volumen no despreciable de fondos estructurales y de cohesión si el monto total dedicado a acciones estructurales no aumenta de modo apreciable. Pero la iniciativa de suavización del efecto estadístico tropieza con la resistencia de los países más ricos. A ello debe añadirse que los nuevos entrantes presentan un mayor peso de la agricultura, lo que implica una presión adicional sobre los recursos del presupuesto.

A partir de 2004, los países PC-10, que venían recibiendo ayudas de preadhesión en el marco de las Perspectivas Financieras 2000-2006, pasarán a convertirse en beneficiarios de las acciones estructurales y de los fondos agrícolas instrumentados a través del presupuesto de la UE, como miembros de pleno derecho. Respecto de las primeras, integradas esencialmente por las ayudas que reciben las regiones Objetivo 1 (con renta *per cápita* inferior al 75% de la media de la UE), los países del Fondo de Cohesión (renta *per cápita* inferior al 90% de la media de la UE) y el conjunto de países de la UE con cargo a otros objetivos de los distintos fondos (FEDER, FEOGA-Orientación, FSE e IFOP), su meta esencial ha venido siendo potenciar la cohesión económica y social. Con este fin, tras la ampliación de 1986 —España y Portugal— la cuantía de estos fondos fue duplicada y asignada entre países con un claro criterio regional. Se trataba de promover el desarrollo y el ajuste estructural en las regiones menos avanzadas, así como mejorar el medio ambiente y modernizar las infraestructuras, todo ello al servicio de un funcionamiento más equilibrado del Mercado Interior en todo el territorio de la UE.

Desde el punto de vista de la economía española, el grueso de la evidencia disponible indica que la contribución de los fondos estructurales al crecimiento y la convergencia regional ha sido importante (Boeri y otros, 2002; De la Fuente, 2003). Así, los fondos canalizados a las regiones Objetivo 1 habrían contribuido al crecimiento de la producción real de estas regiones en torno a un 0,7% por año desde mediados de los noventa y más de un 0,3% por año al crecimiento del PIB real del conjunto de España, habrían reducido la dispersión de la productividad regional del trabajo en un 1% por año, habrían frenado la tendencia al alejamiento de la renta relativa de las regiones Objetivo 1 respecto del conjunto nacional y explicarían dos terceras partes del acercamiento de la renta relativa española al promedio de la UE-15.

Frente a este positivo balance, el gobierno político de la UE parece descartar la alternativa de que a la nueva ampliación le acompañe, como en ampliaciones previas, un aumento de los fondos dedicados a acciones estructurales. Si los actuales criterios de elegibilidad se mantuviesen inalterados, ¿cuál sería el coste para España derivado de la pérdida de fondos del presupuesto de la UE?

Este escenario pesimista debe contemplar tres elementos de disminución de fondos:

1) Convergencia real durante el período de vigencia de las Perspectivas Financieras 2000-2006. Como consecuencia de su propia dinámica de cre-

cimiento y convergencia, aún cuando no hubiese ampliación dejarían de cualificar como regiones Objetivo 1 Valencia, Canarias y Castilla y León.

2) *Efecto estadístico regional*. El ingreso de nuevos miembros reducirá la renta *per cápita* de la UE en alrededor del 18% hacia 2007 y, con ello, se elevará la renta *per cápita* de algunas regiones españolas, actualmente receptoras de fondos estructurales, por encima del 75% de la renta *per cápita* de la UE-27. En este escenario, perderían su condición de elegibles Asturias, Murcia, Castilla-La Mancha, Ceuta y Melilla, y Galicia, quedando reducido el conjunto de regiones perceptoras a dos, desde las diez actuales.

3) *Efecto estadístico nacional*. La ampliación elevará la renta *per cápita* de España por encima del 90% de la media UE-25, perdiéndose con ello los Fondos de Cohesión.

Los efectos 1 y 2 ascenderían a unos 12,1 y 9,2 miles de millones de € de 2002 para un período de siete años, esto es, un 0,3 y un 0,2% del PIB, respectivamente (Martín y Sanz, 2003). El efecto 3 sumaría una partida adicional de 12.000 millones de € de 2002, o un 0,3% del PIB.

En conjunto, el escenario tendencial tendría muy serias implicaciones para el desarrollo y la cohesión territorial de España en la UE ampliada. Se trata de un *shock* de oferta que reduciría el crecimiento del PIB en las actuales regiones Objetivo 1 en un 0,2% por año aproximadamente. También tendría un efecto negativo directo en las restantes regiones, teniendo en cuenta que el Fondo de Cohesión beneficia asimismo a regiones que no son Objetivo 1, en algunas de las cuales la productividad marginal de las infraestructuras es apreciablemente mayor que en las incluidas en los Marcos de Apoyo Comunitario. Estas negativas previsiones no pueden ser descartadas como improbables, si bien cabe que la negociación política ofrezca algunos márgenes para suavizar las pérdidas señaladas en aras del consenso político, la cohesión territorial y la racionalidad económica.

3. Consecuencias para España: ¿abandonar el principio de estabilidad presupuestaria?

En términos macroeconómicos (crecimiento e inflación, básicamente), la ampliación no tendrá probablemente mayores efectos agregados de los que tuvo la ampliación en la que accedieron España y Portugal, que fue relativamente modesto. Sí tendrá, sin embargo, efectos asimétricos temporales y permanentes de distinto signo sobre algunos de los actuales miembros. Estos efectos asimétricos influirán no sólo sobre el actual grado de cohesión económica y social, sino también sobre la estrategia requerida de la política fiscal nacional. El resto del artículo se concentrará en las consecuencias previsibles para España.

En cualquier escenario, parece inevitable que el volumen total de fondos comunitarios disponibles para inversiones en infraestructuras y capital humano disminuyan significativamente a partir de 2007 (Weise, 2001). Una posible respuesta por parte de las autoridades españolas —Estado y comunidades autónomas— sería *nacionalizar* los fondos perdidos y aumentar el déficit público de forma estructural y permanente. Esta alternativa es tan atractiva políticamente como, desafortunadamente, simplista y errónea desde la perspectiva más general de la estabilidad y la sostenibilidad de las finanzas públicas.

Tres son las razones esenciales que justifican la conveniencia de acomodar este *shock* sin un aumento del déficit público:

1) Los efectos de la ampliación a UE-25 sobre la economía española son mucho más complejos, de mayor alcance a corto plazo que los derivados de la pérdida de fondos estructurales, y que pueden afectar negativamente a la producción potencial;

2) es necesario preservar un margen para la política estabilizadora que no ponga en riesgo la sostenibilidad de las finanzas públicas; y,

3) las presiones financieras derivadas del envejecimiento de la población comenzarán a sentirse con intensidad a partir de la década de 2010, inmediatamente después de asimilarse los efectos más directos de la ampliación.

Estos dos últimos argumentos son los que ofrecen su justificación más sólida al objetivo de asegurar la estabilidad presupuestaria, esto es, mantener las finanzas públicas en una situación de equilibrio o de superávit, lo que requiere un superávit estructural sostenido en el tiempo (González-Páramo, 2001; Comisión Europea, 2002). La respuesta adecuada de las finanzas públicas debe tener en cuenta estas restricciones, así como la naturaleza específica de los *shocks* que se derivarán de la ampliación.

La accesión de los nuevos miembros producirá en la economía española efectos muy complejos, de signo contrapuesto y de carácter tanto temporal como permanente (Martín y otros, 2002). Los ajustes comerciales derivados de la probable pérdida de mercados de exportación a corto plazo tendrá un impacto fuerte aunque transitorio sobre

la demanda agregada, dados el patrón de especialización reciente de los países PC-12 y el impulso recibido por éstos de la inversión directa extranjera. Respecto de estas inversiones, los países PC-12 ofrecen costes laborales bajos, cualificación de la mano de obra y proximidad geográfica al centro económico de la UE, rasgos que comprometen el papel de España como receptora de inversión directa extranjera. Será necesario seguir mejorando las dotaciones de infraestructuras, la formación y las actividades de I+D+i, entre otras iniciativas, para reducir el impacto de este *shock* negativo. De signo contrario será el efecto de la ampliación del Mercado Interior, si bien más modesto en magnitud y más progresivo en el tiempo: tras un impacto negativo en los años iniciales, la mejora de la eficiencia (productividad) y la competencia en precios (menores costes y precios exteriores) serán un *shock* positivo y permanente de oferta, potenciado por el mayor crecimiento del PIB de la UE. Finalmente, hay que referirse al *shock* negativo de oferta (y de demanda) que supondrá la reducción de ayudas estructurales a partir de 2007, un efecto negativo permanente cuyas características e implicaciones se han estudiado en la sección precedente.

El orden de magnitud del conjunto de estos *shocks* ha sido estimado por Martín y otros (2002) en una reducción del PIB —respecto del nivel que se hubiese observado sin ampliación— del 0,4% a corto plazo, en 2004, para alcanzar un máximo del 1,8% en 2008, atenuándose desde esta fecha hasta el 1% en 2014. ¿Cuál es la respuesta adecuada de la política fiscal ante estos severos ajustes en el nivel de actividad? Tomando como referencia las elasticidades del déficit respecto del *output gap* (Comisión Europea, 2002), el déficit registraría un aumento automático del 0,7% del PIB en 2004-2008, como máximo, cifra que se reduciría al 0,4% en 2013. Se trata de una cuantía en apariencia pequeña y admisible, dado que los *shocks* son asimétricos y no es probable una respuesta expansiva por parte del Banco Central Europeo. Cabría incluso pensar que el apreciable tamaño del *shock* justifica una reacción discrecional expansiva de carácter transitorio por parte de la política presupuestaria.

Puede argumentarse, sin embargo, que ni la expansión discrecional está justificada ni probablemente lo esté el deslizamiento automático del déficit en más de unas pocas décimas del PIB en los primeros años. El impacto más fuerte a corto plazo tendrá su origen en el ajuste comercial, que provocará una disminución de la producción del sector comerciable que será transitoria si se permite el ajuste a la baja de precios y salarios, necesario para recuperar los mercados inicialmente perdidos ante competidores extranjeros. Frente a la depreciación del tipo de cambio real lograda de esta forma, una política discrecional expansiva podría retrasar el necesario reajuste del sector externo (Alesina y otros, 2001), además de dar lugar a otros problemas si los habituales retrasos en la adopción de medidas y su irreversibilidad en el tiempo no reciben cuidadosa atención (Corsetti y otros, 2002). Y en cuanto a los restantes *shocks*, éstos tienen predominantemente una naturaleza de oferta, son de carácter duradero y de signo neto negativo. En efecto, aunque la liberalización y la ampliación de los mercados traerán consigo avances en la productividad y reducciones en precios y costes, este proceso será relativamente lento y cuantitativamente más modesto en magnitud que las disminuciones en el ritmo de avance de la productividad derivadas de la previsible reducción inicial de los flujos de inversión directa hacia nuestro país, así como del posterior recorte de las ayudas para acciones estructurales con cargo al presupuesto de la UE.

4. Implicaciones de política fiscal

La reacción apropiada ante un *shock* negativo de oferta de carácter permanente es una disminución (aumento) del déficit (superávit) estructural del presupuesto, que compense el efecto de los estabilizadores automáticos. En efecto, la respuesta automática del saldo presupuestario ante cambios permanentes en la oferta agregada tiende a ser desestabilizadora, pues retrasa el ajuste estructural y prolonga las tensiones inflacionistas (Artis y Buti, 2000; Buti y otros, 2001; Comisión Europea, 2001; Corsetti y otros, 2002).

El ajuste requerido del saldo estructural del presupuesto podría evitarse, sin embargo, a condición de que se adopten medidas de reestructuración de gastos e ingresos públicos, dentro de un paquete de reformas orientadas a flexibilizar la oferta. Entre estas medidas de reestructuración cabe señalar las siguientes:

1) aumentar las inversiones públicas —y su calidad— financiando este aumento con una disminución de los gastos de consumo público;

2) rebajar las cotizaciones sociales financiando la pérdida recaudatoria con aumentos en el IVA; y,

3) reformar el sistema tributario para eliminar obstáculos a la inversión productiva, a la movilidad y, en general, a la flexibilidad en la oferta (por

ejemplo, potenciación adicional de los gastos en I+D+i y revisión del tratamiento fiscal de la vivienda en propiedad).

Estas medidas habrán de insertarse en un conjunto más amplio de reformas estructurales, que incluya la liberalización de los mercados de trabajo y de productos, que promueva la inversión en capitales físicos y humanos, y que consiga ganancias de una más eficiente gestión de los servicios públicos.

La primera propuesta se orienta directamente a potenciar la oferta, mientras que la segunda trata de contribuir a la mejora de la competitividad. Una rebaja de gastos públicos de personal ayuda a moderar las presiones salariales en el sector privado y facilita menores precios, más inversión y más *output* (Alesina y otros, 2002). El aumento en la inversión pública compensaría el impacto contractivo a corto plazo del descenso de los gastos salariales públicos, pero tendría a medio plazo un efecto positivo sobre la productividad, adicional al que tiene la disminución del consumo público. Para que esta reestructuración del gasto —que permitiría contemplar la *nacionalización* de los fondos estructurales perdidos— consiga el máximo impacto sobre la productividad debe basarse en una escrupulosa selección de proyectos y en la máxima coordinación entre la Administración central y las comunidades autónomas, dada la distribución de competencias de gasto entre ellas.

Respecto de la segunda propuesta, su efecto es equivalente a una depreciación del tipo de cambio real, pues el coste salarial forma parte del precio de las exportaciones mientras que el IVA no le afecta (Calmfors, 1998). Esta medida puede toparse con dificultades técnicas, pues el sistema de seguridad social funda su lógica interna en la relación entre cotizaciones y prestaciones.

Esta referencia a la seguridad social permite hilvanar unos breves comentarios finales sobre la sostenibilidad de las finanzas públicas y la ampliación. Se ha señalado más atrás que el *shock* de la ampliación no justifica un deterioro del saldo presupuestario en más allá de unas pocas décimas del PIB con carácter transitorio. Pero aunque los argumentos que se oponen a una reacción más vigorosa de la política fiscal fueran minusvalorados, existen dos restricciones que aconsejan la máxima prudencia fiscal. En primer lugar, es necesario reservar un margen de reacción ante perturbaciones asimétricas que de forma imprevista pudieran afectar a la economía española. Ese margen podría desaparecer, y perderse con ello la eficacia de la política fiscal, con un empeoramiento del saldo presupuestario poco justificado y que comprometa la sostenibilidad de las finanzas públicas. Y ésta, en segundo término, estará sometida a presiones crecientes desde comienzos de la década de 2010 por la dinámica de los gastos públicos ligados al envejecimiento de la población. En esta década los gastos en pensiones crecerán un 1% del PIB, casi un 2% en la de los años veinte y un 2,5% en los treinta, y los gastos sanitarios presionarán también al alza, bien que con menos intensidad. Junto con Grecia, Países Bajos y Finlandia, España es uno de los países europeos con perspectivas menos favorables en lo que respecta a los gastos sociales. Ello exigirá la adopción de una estrategia basada en reformas de los sistemas de pensiones y de asistencia sanitaria, en incentivos al aumento de las tasas de empleo de mujeres y de trabajadores de más de 60 años y, finalmente, en reducciones anticipadas del nivel de deuda pública a través de mejoras en los saldos presupuestarios. Los márgenes para una respuesta expansiva de la política fiscal, por moderada y transitoria que aquélla fuese, son prácticamente inexistentes. □

BIBLIOGRAFÍA

Alesina, A., Ardagna, S., Perotti, R. y Schiantarelli, F. (2002): «Fiscal policy, profits, and investment», American Economic Review, núm. 92, págs. 571-589.

Artis, M. y Buti, M. (2000): «Close to balance or in surplus, a policy-makers's guide to the implementation of the Stability and Growth Pact», Journal of Common Market Studies, núm. 38, págs. 563-592.

Boeri, T., Bertola, G., Brücker, H., Coricelli, F., Dolado, J., Fitzgerald, J., de la Fuente, A., Garibaldi, P., Hanson, G., Jimeno, J., Portes, R., Saint-Paul, G. y Spilimbergo, A. (2002): Who's Afraid of the Big Enlargement?, CEPR Policy Paper, 7 (http://www.cepr.org).

Buti, M., Roeger, W. y In't Veld, J. (2001): «Stabilising output and inflation: Policy conflicts and coordination under a stability pact», Journal of Common Markets Studies, núm. 39, págs. 801-828.

Calmfors, L. (1998): «Macroeconomic policy, wage-setting and employment: What difference does EMU make?», Oxford Review of Economic Policy, núm. 14, págs. 125-151.

Comisión Europea (2001): «Public Finances in EMU-2001», European Economy, 3/2001.

Comisión Europea (2002): «Public finances in EMU-2002», European Economy, 3/2002.

Corsetti, G., Flemming, J., Honkapohja, S., Leibfritz, W., Saint-Paul, G., Sinn, H.-W. y Vives, X. (2002): Report of the European Economy 2002, CESifo, Munich.

De la Fuente, A. (2003): «El Impacto de los Fondos Estructurales: Convergencia Real y Cohesión Interna», Hacien-

da Pública Española/Revista de Economía Pública, en prensa.

*González-Páramo, J. M. (2001), **Costes y beneficios de la disciplina fiscal: La Ley de Estabilidad Presupuestaria en perspectiva**, Estudios de Hacienda Pública, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.*

*Martín, C., Herce, J. A., Sosvilla-Rivero, S. y Velázquez, F. J. (2002): **La Ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la Economía Española**, La Caixa, Colección Estudios Económicos, 27 (http://www.fedea.es/libros/libro27.html).*

Martín, C. y Sanz, I. (2003): «Las Consecuencias de la Ampliación para la Política Regional Europea: La Perspectiva Española», Academia Europea de Ciencias y Artes, Madrid, enero, mimeo.

*Weise, C. (2001): «EU eastern enlargement can be financed - increased need for reforms. Scenarios for the 2007 and the 2013 budgets», **Economic Bulletin**, 10, DIW Berlin and Springer Verlag, (http://www.diw.de/english/publikationen/bulletin/docs/eb01/n01_10okt1.html).*

RESUMEN

Con la ampliación se registrarán dos tipos de impactos presupuestarios de relevancia para el conjunto de la UE ampliada. El primero de ellos viene dado por la participación directa de los nuevos miembros en el presupuesto de la UE, como contribuyentes y, sobre todo, como beneficiarios de sus políticas. El segundo, más incierto en su alcance y sus exigencias, se relaciona con la necesaria profundización de las políticas fiscales nacionales en las medidas tendentes a asegurar la convergencia nominal, la capacidad estabilizadora, la sostenibilidad de las finanzas públicas y su contribución positiva al crecimiento y la convergencia real de todos los miembros de la UE-25. De entre todos estos asuntos, el artículo se ocupa del que se refiere al ajuste de la política fiscal española.

Palabras clave: *Ampliación europea, Política fiscal, Convergencia regional, Shock de oferta.*

199
2003

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.

ESTUDIOS

Albert Massot Martí
La Reforma de la PAC de 2003: hacia un nuevo modelo de apoyo para las explotaciones agrarias.

Carmen Echebarría Miguel e Itziar Aguado Moralejo
La Agenda Local 21 como instrumento de sostenibilidad: la experiencia española.

José García Pérez, Rafael Herrerías Pleguezuelo y Lina Beatriz García García
Valoración agraria: contrastes estadísticos para índices y distribuciones en el método de las dos funciones de distribución.

Javier Ribal, Baldomero Segura y Natividad Guadalajara
Modelos modificados de Sharpe para el mercado de la tierra en España.

Juan José García Machado y Juan José de la Vega Jiménez
Caracterización y especificaciones técnicas del contrato de futuros sobre fresón.

Emma Serrano Martínez y Ángel Ruiz Mantecón
Bases para un desarrollo ganadero sostenible: la consideración de la producción animal desde una perspectiva sistémica y el estudio de la diversidad de las explotaciones.

M.ª Dolores Garza Gil y Carlos Iglesias Malvido
La pesquería de pez espada (Atlántico Norte): una aproximación a la rentabiliad de la flota europea.

NOTA

DOCUMENTACIÓN

CRÍTICA DE LIBROS

NOTICIAS DE LIBROS

CONVOCATORIAS

Director: Jaime Lamo de Espinosa
Director adjunto: Ramón Alonso Sebastián

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

Suscripción anual 2004 (4 números)

– España	52,90
– Estudiantes	36,40
– Extranjero	72,70
– Número suelto	19,80

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

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

Pensiones: cuenta de resultados y balance

José A. Herce
FEDEA y Universidad Complutense de Madrid

1. Introducción

Como es bien sabido, un sistema de pensiones de reparto, como el español de pensiones públicas, tiene una dimensión transversal caracterizada por el equilibrio agregado de gastos e ingresos y una dimensión longitudinal caracterizada por el equilibrio intertemporal de cada participante. Este último determina igualmente el equilibrio intertemporal del sistema.

En 2003, las pensiones en España se han caracterizado por una serie de desarrollos institucionales, normativos y económicos, de los que los más importantes han sido la firma de la renovación del Pacto de Toledo, en lo que se refiere a las pensiones públicas, y la recuperación de la rentabilidad de las pensiones privadas tras un año bursátil muy diferente a los anteriores. Esta constatación, que se amplía y argumenta en las secciones que siguen, no basta, sin embargo, para caracterizar el año en esta materia, ya que acontecimientos como los mencionados deben ser analizados en el contexto más amplio de las tendencias en las que los anteriores se insertan, indagando en su capacidad para resolver los problemas futuros.

Como sugiere el título de este artículo, la *cuenta de resultados*, el debe y el haber, de las pensiones ha sido, un año más, muy buena, por razones similares a las de años anteriores, es decir, fuerte progreso de las afiliaciones y los ingresos por cotizaciones y moderado aumento del número de pensiones y los gastos derivados. Resultado: superávit y aumento del fondo de reserva. Pero el balance a 31 de diciembre sigue siendo preocupante, como en años anteriores, si se expresa dicho balance como valor presente neto de los compromisos adquiridos por la Seguridad Social en materia de pensiones contributivas, ya que los desarrollos de los que ha sido testigo el año transcurrido no prometen efectos duraderos en la dirección adecuada.

2. Desarrollos más significativos en 2003

Para la Seguridad Social, cada año es un período de relativamente intensa actividad normativa mediante la cual se regulan numerosos aspectos de entidad menor y se introducen algunos cambios relevantes. Los grandes momentos legislativos son más escasos en el tiempo, pero en el año 2003 se produjeron desarrollos normativos de cierta entidad. Los temas que ocuparon preferentemente la atención del Gobierno en materia de pensiones fueron los relativos a la regulación

reglamentaria de la jubilación flexible y a tiempo parcial, introducida durante 2002, la regulación del Fondo de Reserva y la equiparación de la protección social de los trabajadores autónomos a la del régimen general en materia de incapacidad transitoria y accidentes de trabajo y enfermedad profesional. También se dieron desarrollos en materia de protección social de los trabajadores emigrantes en el extranjero y al respecto del carácter único de las prestaciones de la Seguridad Social en todo el territorio nacional. Naturalmente, de manera rutinaria, se produjeron las normativas relativas a la actualización de pensiones, incluidas las mejoras discrecionales de las mismas, lucha contra el fraude, etcétera.

Merecen mención aparte los muy apreciables desarrollos en materia de gestión y comunicación con los asegurados en lo relativo a sus vidas laborales (carreras de cotización) y las modificaciones de altas y bajas. En efecto, desde agosto de 2002, los trabajadores pueden solicitar por Internet y otros medios sus historias laborales detalladas, lo que permite conocer los períodos de cotización registrados por la Seguridad Social. Igualmente, desde marzo de 2003, los trabajadores pueden solicitar información sobre sus altas y bajas recientes, efectuadas por las empresas, en la Seguridad Social.

La regulación del fondo de reserva se produce en un año en que la dotación del mismo ha aumentado en casi 4.800 millones de euros, llegando a alcanzar a 31 de diciembre los 12.000 millones, es decir un 1,7% del PIB estimado para 2003. La equiparación de los trabajadores autónomos a los del régimen general se realiza por la vía de ampliar las prestaciones por incapacidad transitoria de las que los primeros venían disfrutando de manera limitada y, especialmente, permitiendo que éstos realicen contribuciones que les den derecho a la cobertura por accidentes de trabajo y enfermedad profesional en términos equivalentes a los existentes para los trabajadores por cuenta ajena. Este desarrollo significa un paso adelante en la complicada trayectoria de la equiparación plena de regímenes, tanto más necesaria cuanto las fronteras entre las modalidades de trabajo son cada vez más tenues. Esta equiparación, por otra parte, tardará mucho en llegar a la equivalencia entre derechos de pensión por euro cotizado en todos los regímenes. Es bien conocido que los regímenes especiales presentan un caso de derechos por euro cotizado más favorable que el régimen general, debido a la elección de bases de cotización en los primeros y al juego de pensiones mínimas y complementos de mínimos.

Pero el desarrollo que más repercusión ha tenido a lo largo de 2003, aunque no necesariamente el más relevante normativamente hablando, ha sido la aprobación el 2 de octubre de ese año, por parte de la Comisión no permanente del Pacto de Toledo, del informe de igual nombre, es decir, de la renovación del Pacto de Toledo. Como en el informe aprobado en 1995, en esta ocasión se expresan una serie de recomendaciones que consiste en las quince de entonces a las que se añaden cinco nuevas recomendaciones sobre las nuevas formas de trabajo, la mujer, la dependencia, la discapacidad y la inmigración. Como en la entrega de hace unos años, el informe repasa la situación presente, las tendencias, las perspectivas, del sistema de pensiones español, aporta numerosas reflexiones y evidencia y se reafirma en la defensa del modelo existente pronunciándose por reformas moderadas, especialmente ante las favorables perspectivas del medio plazo. El informe de 1995 dio lugar a varios acuerdos sociales, la Ley de Racionalización de 1997, el Real Decreto Ley de diciembre de 2001 y la creación del Fondo de Reserva. Es difícil prever, sin embargo, dado que 2004 es año electoral, cuándo o cómo se producirá el acuerdo social y los nuevos desarrollos legislativos que esta reedición del Pacto de Toledo conllevaría de seguirse la secuencia establecida en el pasado. La cuestión que frenó las ambiciones que pudieran tener los comisionados en esta ocasión fue la de la modificación del período de cómputo de la base reguladora, sobre la que la UGT había prevenido insistentemente en el sentido de no aceptar una ampliación de los últimos quince años actuales, inclinándose por los quince mejores años de todo el ciclo laboral.

Durante 2003, finalmente, el responsable del ministerio, Eduardo Zaplana, asentó su presencia al frente de sus nuevas competencias, tras su nombramiento a mediados de 2002, con amplia soltura hilvanando una tras otra las buenas y continuadas noticias sobre afiliaciones, aportaciones mil millonarias al Fondo de Reserva, aumentos de pensiones, etc. La Secretaría de Estado de la Seguridad Social cambió de responsable a finales de junio pasado en la persona de Fernando Castelló, tras la marcha de Gerardo Camps al Gobierno valenciano. El INSS cumplió veinticinco años.

3. Cuenta de resultados de la Seguridad Social

Cuando se aborda el análisis de los flujos demográficos y económicos corrientes a lo largo de 2003, lo que podríamos llamar la *cuenta de resul-*

tados del sistema de pensiones contributivas, resulta de ello un constatación de indudable fortaleza del sistema, es decir de mejoría, un año más, de las ratios afiliados/pensiones, ingresos/gastos y pensión media con resultado de superávit. Sin paliativos ha de decirse que los resultados han sido brillantes. En el 2003, se han sucedido hasta seis *récords* mensuales de afiliación de trabajadores a la Seguridad Social habiendo pasado el número de afiliados de los 16,18 millones de 31 de diciembre de 2002 a los 16,59 de 31 de diciembre de 2003, un aumento absoluto de 410 nuevos afiliados netos y una tasa de crecimiento del 2,53% (1). La razón de tan apreciable aumento de las afiliaciones hay que buscarla primordialmente en el dinamismo del mercado de trabajo, en el que los trabajadores inmigrantes tienen una presencia cada vez mayor. En el 2003, el número de trabajadores extranjeros afiliados a la Seguridad Social aumentó en más de 91.000 llegando su nivel absoluto a situarse en 923.200 afiliados, un 5,6% del total de afiliados a 31 de diciembre. La contrapartida de este desarrollo es que las bases de cotización medias habrán descendido a lo largo del año impulsadas igualmente por el aumento generalizado del empleo menos cualificado y las bonificaciones a la contratación. Estas bonificaciones, no obstante, acaban figurando en las cuentas del INEM y no en las del sistema de pensiones pues el primero resarce al segundo por la merma correspondiente.

El número de pensiones, sin embargo, a falta de datos definitivos a 31 de diciembre del año pasado, habrá aumentado desde los 7,79 millones existentes a 31 de diciembre de 2002 hasta unos 7,86 millones, es decir, un magro aumento neto de apenas setenta mil pensiones. Ello se debe a que las generaciones que actualmente se jubilan son menos numerosas que las que les preceden o les seguirán en los años inmediatamente venideros; a lo que se junta la transición entre el antiguo sistema de jubilación anticipada (cláusula de afiliación en enero de 1967) y el nuevo sistema introducido por el acuerdo social de 2002. Así, la tasa de soporte del sistema (afiliados/pensiones) habrá aumentado a lo largo del año de 2,08 hasta 2,11 afiliados por cada pensión en clara ilustración del saneado estado en que se encuentran la cuenta corriente del sistema. La pensión media del sistema se situaría a finales del año anterior en unos 550 euros al mes frente a los 519 euros de un año atrás, un aumento del 6%. Este aumento recoge muchos efectos de composición a la vez y no puede atribuirse enteramente a las actualizaciones acordadas por el Gobierno, que no obstante representarían algo más de la mitad.

Como consecuencia de tan brillante ejecutoria, el sistema de pensiones presentará de nuevo en 2003 un superávit que podría estimarse precipitadamente en unos 5.000 millones de euros una vez se consideran los ingresos por cotizaciones (unos 72.000 millones) y los gastos totales del sistema (unos 67.000 millones) entre los que se encuentran las pensiones (60.000 millones), otras prestaciones económicas y sanitarias contributivas o no (pero a cargo de la Seguridad Social) y los gastos de gestión imputados al sistema. Este superávit alcanzaría el 0,73% del PIB, contribuyendo decisivamente al objetivo presupuestario del Gobierno. Lo cierto es que una dotación cercana a dicho superávit se ha aplicado ya en el curso del año precedente al fondo de reserva; dotación que los presupuestos de la Seguridad Social para 2004 cifran en unos 3 mil millones de euros al final del año, equivalente al superávit después de operaciones financieras previsto para el año actual. Recuérdese que a diciembre de 2003 la dotación del fondo de reserva superaba los 12.000 millones de euros.

4. Balance y deuda implícita de la Seguridad Social

Si por balance entendemos no la situación patrimonial activa y pasiva explícita del sistema de pensiones, sino los compromisos netos adquiridos hasta un futuro indefinido, en valor presente, lo que normalmente se conoce como *deuda implícita* del sistema, la brillante situación descrita para 2003 cambia de tono. Es decir, que nuestro sistema de pensiones sigue afrontando unos compromisos futuros por pensiones superiores a los recursos que pueda obtener. Hay muchas formas de definir la deuda implícita del sistema de pensiones. Por supuesto, si ahora mismo se cerrara el sistema a nuevos cotizantes, los compromisos netos futuros del mismo serían muy importantes pues los actuales pensionistas habrían de seguir cobrando sus pensiones hasta su desaparición, los cotizantes con cierta antigüedad contribuirían hasta su jubilación muy por debajo de lo que recibirían una vez jubilados y los trabajadores recién incorporados, en media, presentarían un balance favorable de pensiones descontadas sobre cotizaciones descontadas. En suma, la Seguridad Social tiene ya una fuerte deuda implícita que varios estudios cifran en una magnitud entre 1 y 2 veces el PIB. Frente a ello, el fondo de reserva apenas aliviaría dicha

carga. Esta forma de obtener el balance intertemporal de compromisos netos implícitos del sistema de pensiones representa un límite superior bajo el supuesto de que cada nuevo trabajador que entra al sistema lo hace con un balance actuarial de cotizaciones y pensiones futuras descontadas más equilibrado que el de los existentes. En ese caso, la deuda implícita comenzaría a disminuir a medida que los nuevos cotizantes reemplazarán a los jubilados. Con el paso de suficiente tiempo, la deuda implícita sólo desaparecería si todos los cotizantes presentaran un balance individual estrictamente equilibrado o, si se quisiera preservar la capacidad redistributiva del sistema, si los déficits actuariales individuales de los trabajadores *ricos* compensasen los superávits actuariales individuales de los trabajadores *pobres*.

Desgraciadamente, no disponemos de estimaciones regulares de cómo evolucionan estos compromisos futuros, lo que no sería difícil de producir por parte del propio sistema. No obstante, también se puede enjuiciar el año 2003 recién transcurrido en el sentido de analizar los efectos que las medidas adoptadas puedan tener sobre la deuda implícita de nuestro sistema de pensiones. Es en este contexto en el que hay que concluir que ni en el año anterior ni en los que le precedieron se han adoptado medidas que vayan a tener efectos significativos sobre la deuda implícita de las pensiones. Es cierto que la lógica del fondo de reserva responde a esta preocupación, y que sus dotaciones han aumentado a un ritmo superior al esperado. También es cierto que las medidas orientadas a corregir el desequilibrio implícito de gastos e ingresos han de ser graduales, por lo que sus efectos son muy lentos. Pero las medidas corrientemente adoptadas en nuestro país (circunscritas a los acuerdos sociales sobre las pensiones y al Pacto de Toledo) y en muchos otros de la UE son un pálido guiño a un problema considerable y, francamente, no se discierne un cambio de actitud en los agentes concernidos que necesariamente debería pasar por vidas laborales más largas y mayores cotizaciones o ahorro para mantener las elevadas ratios de sustitución de las actuales pensiones sin acrecentar la deuda implícita de la Seguridad Social en un contexto de creciente esperanza de vida.

5. Las pensiones privadas

Los planes y fondos de pensiones han avanzado durante 2003 en varios frentes. Tanto el número de partícipes como el patrimonio de los fondos han aumentado apreciablemente al tiempo que las rentabilidades (renta variable) se han recuperado de manera notoria respecto al año 2002. El número de partícipes se situaba en septiembre de 2003 en 6,9 millones, habiendo aumentado casi un 13% respecto al mismo mes del año anterior. Esta tasa de crecimiento puede asimilarse sin dificultad al conjunto del año recién transcurrido, lo que llevaría el número de cuentas de partícipes en el conjunto de planes y fondos de pensiones por encima de los siete millones de partícipes, lo que equivale al 40% de los afiliados a la Seguridad Social (2).

El patrimonio acumulado de los planes y fondos de pensiones, que aumentó entre septiembre de 2002 y septiembre de 2003 en un 21,4% representará el 8% del PIB a finales de 2003. Claramente, también en materia de fondos de inversión, la vuelta a la escena del ahorro financiero en todas estas formas se ha manifestado en 2003 de manera marcada a medida que la rentabilidad de las acciones ha tenido un vuelco espectacular en 2003 hacia el lado positivo. En septiembre de 2003, la rentabilidad del último año del conjunto de planes y fondos de pensiones se situaba en el 4,81% siendo del 10,35% la de los planes de renta variable y del 3% la de los planes de renta fija, mientras que en diciembre de 2002 dichas rentabilidades eran, respectivamente, del -4,84%, el -30,2% y el 3,4%.

No hay que dejar de mencionar que los planes y fondos de pensiones complementarios seguirán avanzando a ritmos significativos en el futuro, especialmente dentro del sistema individual, aunque las rentabilidades se mantendrán limitadas, incluso en el supuesto de recuperación sostenida de la renta variable, mientras las perspectivas de bajos tipos de interés dominen el panorama financiero, dado el gran peso de la renta fija. No obstante, a medida que avanza el abaratamiento de los traslados de partícipes entre planes y fondos, el arbitraje de rentabilidades llevará a una asignación más eficiente de los patrimonios acumulados. Con todo, la protección frente a la vejez y contingencias afines que proporcionan las pensiones complementarias es todavía muy insuficiente, dadas las modestas aportaciones voluntarias medias de los partícipes, frente a la que proporcionan las pensiones públicas basadas en apreciables cotizaciones obligatorias a cargo de trabajadores y empresas.

6. Conclusiones

En febrero de 2003, el ministro de Trabajo y Asuntos Sociales, Eduardo Zaplana, aseguraba

ante los medios de comunicación que el sistema público de pensiones español era «el mejor de la Unión Europea porque tiene muy buena salud», y añadía que «nuestro sistema no tiene ningún nubarrón en el horizonte y refleja un escenario de tranquilidad». Valga ello, a la vista del repaso que se ha hecho en estas páginas, para lo de su buena salud explícita, sin entrar a valorar lo de si nuestro sistema es el mejor de la UE o no. Respecto a lo de los nubarrones en el horizonte, ello depende de dónde situemos el horizonte. Las actuales tendencias, muy probablemente, rendirán efectos similares a los analizados para 2003 durante unos cuantos años, lo que permitiría llevar el fondo de reserva hasta casi el 20% del PIB, sólo acumulando los superávits, en 2020 (3). Pero a partir de este horizonte se esconden unos nubarrones que sólo podrán difuminarse si desde hoy mismo se adoptan medidas de más calado del que estamos acostumbrados a ver.□

NOTAS

(1) *Datos disponibles en: www.mtas.es/estadisticas/BEL/Index.htm*

(2) *Datos de INVERCO, al igual que los que siguen. Ver: www.inverco.es/web/indice_je.html*

(3) *Véase Balance del sistema de pensiones y boom migratorio en España. Proyecciones del modelo MODPENS de FEDEA a 2050, de Javier Alonso Meseguer y José A. Herce, FEDEA, DT 2003-03, julio de 2003.*

RESUMEN

El artículo aborda una descripción y análisis de los principales desarrollos que se han dado en los diferentes esquemas de pensiones existentes en España, especialmente el de pensiones de seguridad social. Entre ellos, destaca la renovación del Pacto de Toledo aunque no han dejado de darse modificaciones legislativas o de gestión de cierta entidad. Entre las primeras destaca la ampliación de la protección social de los trabajadores autónomos y entre los segundos la generalización de la información de vida y movimiento laboral a los trabajadores. Por debajo de los desarrollos explícitos, entre los que es bien visible una saneada cuenta de resultados del sistema de Seguridad Social, subyace el problema del envejecimiento de la población que exacerba la creciente deuda implícita de las pensiones, y siguen sin vislumbrarse iniciativas de reforma de la suficiente entidad.

Palabras clave: *Seguridad Social, Pacto de Toledo, Deuda implícita.*

La Ley de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud: un nuevo instrumento para un nuevo contexto

Rosa M. Urbanos
Directora del Observatorio del Sistema Nacional de Salud, Ministerio de Sanidad y Consumo

1. Introducción

En el nuevo contexto post-transferencial, el Estado ha abandonado su papel de gestor para asumir plenamente su posición de vertebrador del sistema (1). Una vez finalizados los traspasos de competencias sanitarias al conjunto de las comunidades autónomas (CC.AA.) del artículo 143 de la Constitución, era preciso redifinir las reglas del juego con el fin de promover el funcionamiento coordinado del Sistema Nacional de Salud (SNS). Asimismo, la tradicional estructura jerárquica presente en las relaciones entre la Administración central y las CC.AA. dejaba de tener sentido, por lo que se hacía necesario definir nuevos instrumentos de cooperación entre los distintos niveles de gobierno. Por otro lado, los cambios producidos desde la aprobación de la Ley General de Sanidad no sólo en el ámbito sanitario, sino también en el ámbito cultural, tecnológico, demográfico y socioeconómico, enfrentaban a las autoridades sanitarias a nuevos retos organizativos a los que era preciso dar respuesta.

En este contexto, la Ley de Cohesión y Calidad del SNS (en adelante, LCC) se configura como el nuevo marco de referencia para el funcionamiento de la sanidad española. Se trata, sin duda, de la norma de mayor calado en el sector sanitario desde la promulgación de la Ley General de Sanidad en 1986, y arranca con un elevado grado de consenso político, lo que la dota de un enorme empuje. Los objetivos de la ley se centran básicamente en tres ámbitos: en primer lugar, en la creación de mecanismos que refuercen la cohesión entre los servicios autonómicos de salud y, sin perjuicio de la autonomía concedida a los distintos territorios del Estado, eviten la aparición de divergencias indeseables. En segundo lugar, en la creación de instrumentos que promuevan la calidad de la asistencia, entendida ésta en términos de eficacia, seguridad y efectividad de las prestaciones, lo que constituye una pieza fundamental en la modernización de cualquier sistema (Bohígas, 2003). Finalmente, la ley incorpora elementos que potencian la cooperación entre los agentes implicados en el funcionamiento del SNS y la participación ciudadana. Estos objetivos aparecen de forma transversal a lo largo de todo el articulado de la LCC, cuyas principales implicaciones sobre la organización y gestión del sistema sanitario se analizan a continuación.

2. Las novedades de la LCC: implicaciones sobre la organización y gestión del Sistema Nacional de Salud

Como se ha comentado previamente, la LCC introduce varios mecanismos que tienden a reforzar la cohesión del sistema. En primer lugar, la ley establece un conjunto de derechos homogéneos para todos los ciudadanos entre los que se encuentran el derecho a disponer de una segunda opinión facultativa y a recibir asistencia sanitaria en su comunidad autónoma de residencia en un tiempo máximo. También prevé la LCC que los servicios autonómicos de salud alteren sus estructuras organizativas para facilitar la libre elección de facultativo. De este modo la ley viene a generalizar una serie de derechos que, hasta el momento, eran exigibles únicamente por la población de aquellas CC.AA. que habían dictado normas reguladoras sobre estos aspectos.

Asimismo, la LCC otorga a los ciudadanos el derecho a recibir asistencia por parte del servicio de salud de la comunidad autónoma en la que se encuentren desplazados, en las mismas condiciones que los residentes en dicha comunidad, limitándose la asistencia al catálogo de prestaciones del Sistema Nacional de Salud. Precisamente el establecimiento de un catálogo de prestaciones, elevado ahora a rango de ley, es otra de las novedades que incorpora la norma. Definido como «el conjunto de servicios preventivos, diagnósticos, terapéuticos, rehabilitadores y de promoción y mantenimiento de la salud», incluye además de las prestaciones clásicas (atención primaria, especializada, de urgencia, farmacéutica, etc.) la salud pública y la atención socio-sanitaria. La LCC aporta también como novedad la definición de lo que se entiende por atención sociosanitaria, y clarifica el tipo de cuidados que en este ámbito son competencia de las autoridades sanitarias. La clarificación de conceptos resulta determinante en la organización y planificación de estas prestaciones, cuya heterogeneidad entre CC.AA. resulta notable incluso en el modo de definir los colectivos cubiertos. Asimismo, la ley introduce en el ámbito de la atención primaria los programas específicos para la infancia y grupos de riesgo, la atención paliativa a enfermos terminales en el domicilio del paciente, la atención a la salud mental y la atención a la salud bucodental. Por otro lado, en el ámbito de la atención especializada se contempla por primera vez la hospitalización a domicilio y se hace nuevamente referencia explícita a la atención paliativa a enfermos terminales y atención a la salud mental. Además, la asistencia especializada se hace pivotar sobre las consultas externas y los hospitales de día —«cuando las condiciones del paciente lo permitan»—, favoreciendo de este modo el ahorro de costes innecesarios y la rapidez en la atención a los enfermos. Finalmente, por lo que respecta a la prestación farmacéutica destacan en el articulado de la ley las referencias a la dispensación individualizada de medicamentos al menor coste posible y a la implantación de la receta electrónica, elementos que han de contribuir a la mejor gestión de esta prestación.

La LCC regula el desarrollo de la cartera de servicios del SNS, que debe concretar el conjunto de técnicas y procedimientos a través del cual se hace efectivo el catálogo de prestaciones. Ésta es, sin duda, una de las partes más novedosas de la ley. La cartera de servicios común al conjunto del sistema, que ha de acordarse en el seno del Consejo Interterritorial, es uno de los elementos clave para garantizar la cohesión, asegurando a los ciudadanos unos derechos mínimos que pueden ser ampliados por cada comunidad autónoma en virtud del ejercicio de sus competencias.

El desarrollo de los planes integrales de salud que se contempla en la LCC también se concibe como un instrumento de cohesión. Elaborados en colaboración con las CC.AA., los planes integrales establecen criterios para organizar los servicios de prevención, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación de enfermedades de alta prevalencia (cardiopatía isquémica, cáncer, salud mental, etc.), permitiendo que los servicios de salud autonómicos adopten los modelos que más se adapten a sus peculiaridades y necesidades.

Si bien inicialmente el Fondo de Cohesión se diseñó con el objetivo de financiar únicamente la atención a los enfermos desplazados, la LCC le dota de nuevas funciones, que amplían su papel como instrumento financiero puesto al servicio de la corrección de las desigualdades interterritoriales. En particular, se le encomienda la financiación de los servicios de referencia, los planes integrales de salud y los usos tutelados (2).

Como pilar de la estrategia de calidad, la LCC declara la innovación de base científica como elemento esencial para el desarrollo de los servicios sanitarios, e impulsa la colaboración entre administraciones, industria y centros de investigación para facilitar el desarrollo de la metodología científica y su aplicación por los profesionales en las decisiones clínicas. Asimismo, la ley regula la creación de nuevos organismos centrados en la elaboración de sistemas de información y especializados en la investigación, entre los que destacan

el Instituto de Información Sanitaria, la Agencia de Calidad y el Observatorio del Sistema Nacional de Salud, que vienen a dar respuesta a las necesidades del nuevo contexto. La fijación de criterios de información homogéneos consensuados por las CC.AA. resulta esencial para realizar un adecuado seguimiento del sistema sanitario y facilitar el acceso de los ciudadanos a las prestaciones sanitarias, una vez finalizado el proceso de traspaso de competencias. Por este motivo, la implantación de la tarjeta sanitaria individual con información común para el conjunto del Estado o la coordinación de los mecanismos de intercambio electrónico de información clínica constituyen elementos a los que la Ley de Cohesión y Calidad presta especial atención.

Por su parte, las tareas asignadas a la Agencia de Calidad y el Observatorio del SNS se conciben en participación con sociedades científicas y expertos del sector, además de con las CC.AA. La misión de estos organismos se centra en la generación y difusión de conocimiento y en el intercambio de experiencias que faciliten tanto la toma de decisiones clínicas como la implementación de reformas y líneas estratégicas de política sanitaria, aportando método y rigor a su puesta en marcha. De este modo la LCC potencia la creación y difusión sistematizadas de evidencia científica en el ámbito clínico y de reformas organizativas y de gestión, concebidas como piedras angulares en la modernización del sistema sanitario.

Por último, la Ley de Cohesión y Calidad cubre su objetivo de fomentar la participación social mediante la creación de foros, consejos, comités y comisiones que impulsan la cooperación de los distintos agentes en varios ámbitos, incluido el de los profesionales, y mejoran los procesos de rendición de cuentas de las administraciones ante los ciudadanos.

El nuevo contexto en el que se desenvuelve el SNS ha hecho necesario reforzar el papel que ha de jugar el Consejo Interterritorial, que amplía de manera importante su ámbito de decisión. Así, este órgano se configura como el principal promotor de la cohesión del sistema y asume las tareas de coordinación, cooperación, comunicación e información entre administraciones. Una vez todas las CC.AA. han asumido la gestión de las competencias sanitarias y se han convertido en responsables de su financiación, la ley prevé la intervención del Consejo Interterritorial en la toma de decisiones con repercusión sobre el gasto sanitario, para garantizar así el cumplimiento del principio de lealtad institucional. Dicho principio ha sido puesto en duda recientemente por algunas CC.AA, lo que puede condicionar el desarrollo efectivo de la ley.

3. Las repercusiones de la ley: condicionantes para su desarrollo efectivo

La LCC comenzó a desarrollarse de manera efectiva inmediatamente después de su aprobación. Por citar algunos ejemplos, en la actualidad se está trabajando en la redacción de los proyectos de real decreto de cartera de servicios y Fondo de Cohesión, se ha presentado el plan integral de cardiopatía isquémica —en cuya elaboración se han implicado de forma activa todas las CC.AA.— y se está finalizando el plan integral del cáncer. Asimismo, a finales de agosto de 2003 se modificó la estructura orgánica del Ministerio de Sanidad y Consumo para dar cabida al Instituto de Información Sanitaria, la Agencia de Calidad y el Observatorio. Por lo que respecta a los sistemas de información, se está avanzando en la normalización de la tarjeta sanitaria individual y en el diseño y funcionamiento de los sistemas referidos a listas de espera y atención primaria de salud, dos de los tradicionales puntos oscuros del SNS. Por otra parte, se han dado los primeros pasos en la construcción de la infraestructura de la calidad y se está elaborando el que será el primer informe anual sobre el estado del Sistema Nacional de Salud. Todo ello ha de permitir en el futuro el trasvase de información entre el Estado y las regiones acerca de estándares clínicos, innovaciones en la gestión y sus resultados y ha de facilitar la evaluación periódica de los logros y puntos débiles del sistema sanitario, necesidades éstas que habían sido puestas de manifiesto de manera recurrente (Urbanos, 2002). También se ha presentado recientemente la iniciativa sectorial de investigación en salud. Por otro lado, con posterioridad a la entrada en vigor de la LCC se han aprobado dos normas —la Ley de Ordenación de las Profesiones Sanitarias y el Estatuto Marco— que abordan uno de los problemas más enquistados del sistema sanitario español: el que se refiere a la política de recursos humanos. Sin duda es un logro destacable el elevado grado de consenso que se ha conseguido en la fijación de las reglas del juego de la carrera profesional.

A pesar de los logros citados, no han faltado algunas voces críticas que cuestionan tanto la novedad de la Ley de Cohesión y Calidad —al mantener la misma orientación de la Ley General de Sanidad—, como su eficacia real para resolver los problemas de coordinación que afectan al SNS

(Rey, 2003; FADSP, 2003). No obstante, aún es pronto para evaluar la eficacia de la ley, dado que ha transcurrido apenas un semestre desde su entrada en vigor.

El único escollo destacable que, por el momento, ha encontrado la LCC tuvo lugar el pasado mes de diciembre, durante la celebración del Consejo Interterritorial. Algunas CC.AA. pusieron en duda el cumplimiento del principio de lealtad institucional, al entender que no se garantizaban suficientemente los mecanismos de financiación para la implantación efectiva de los planes integrales y la incorporación de nuevas prestaciones. Es de esperar que este conflicto se reconduzca a medida que vaya avanzando el calendario político y se despejen las incertidumbres que plantea la celebración de las elecciones generales. En el nuevo contexto la cooperación activa entre todas las administraciones implicadas se configura como un requisito imprescindible para el adecuado desarrollo de la ley. Sólo con ella puede garantizarse que el SNS de pasos firmes en la consecución de los objetivos de cohesión y calidad. □

NOTAS

(1) *En la actualidad el Instituto de Gestión Sanitaria (INGESA), sustituto del antiguo INSALUD, sólo mantiene la gestión de la asistencia sanitaria de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. La Ley de Cohesión y Calidad establece en su disposición final tercera un plazo de 18 meses para transferir a las CC.AA. la sanidad penitenciaria.*

(2) *El uso tutelado consiste en la realización de experiencias piloto, sometidas a protocolos y procesos de evaluación, previas a la generalización de determinadas tecnologías.*

BIBLIOGRAFÍA

*Bohigas, L. (2003): «La Ley de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud», **Gaceta Sanitaria**, núm. 17 (4), págs. 316-318.*

*Federación de Asociaciones para la Defensa de la Sanidad Pública (2003): «Propuestas y alternativas al proyecto de Ley de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud», **Salud 2000**, núm. 90, págs. 13-15.*

Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía.

Ley 16/2003, de 28 de mayo, de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud.

Real Decreto 1087/2003, de 29 de agosto, por el que se establece la estructura orgánica del Ministerio de Sanidad y Consumo.

*Rey, J. (2003): «Algunos comentarios para el análisis de la Ley de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud», **Revista de Administración Sanitaria**, núm. I (3), págs. 365-402.*

*Urbanos, R. (2002): «Ante la transferencia de la sanidad a las Comunidades Autónomas», **Economistas**, núm. 91, págs. 243-246.*

RESUMEN

El presente artículo analiza el texto de la Ley de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud, norma que se configura como el nuevo marco de referencia para el funcionamiento del SNS una vez se han completado los traspasos de competencias sanitarias a todas las Comunidades Autónomas. A pesar de que aún es pronto para evaluar sus efectos, se apuntan en el artículo las principales novedades que incorpora la ley, así como sus implicaciones sobre la organización y gestión del sistema sanitario. Asimismo, se señalan los elementos que pueden condicionar la efectividad de la ley en el próximo futuro.

Palabras clave: *Descentralización sanitaria, Cohesión y calidad.*

Grandes ciudades y modernización del gobierno local

Javier Suárez Pandiello
Universidad de Oviedo

Ahora que venimos celebrando el vigésimo quinto aniversario de la aprobación en referéndum de nuestra Constitución, conviene recordar que es precisamente el marco constitucional quien ha posibilitado que los gobiernos locales hayan dejado de ser meros ejecutores de la política estatal para ver reconocida también su autonomía en el artículo 140 de la citada Carta Magna. Ciertamente esta autonomía no es directamente asimilable a la de las comunidades autónomas, pues carece del componente político de éstas, en el sentido de no tener órganos institucionales de autogobierno que agoten para su demarcación territorial la tradicional división de poderes que caracteriza la existencia de formas de organización democráticas, por lo cual las corporaciones locales dependen legislativamente en mayor medida de otras instancias administrativas (Estado y comunidades autónomas). Sin embargo, la posibilidad de elaborar y ejecutar sus propios presupuestos, unida a la cada vez mayor discrecionalidad a la hora de fijar sus ingresos tributarios, sobre todo en el nivel municipal, son datos especialmente relevantes en el actual funcionamiento de las administraciones locales.

En todo caso, si algo caracteriza a la organización de las administraciones locales españolas, esto es su diversidad. De los más de 8.000 municipios existentes a lo largo de nuestro territorio sería posible identificar innumerables categorías según el campo al que atendiéramos. Así, existen capitales administrativas, grandes conurbaciones, ciudades dormitorio, municipios en declive industrial, núcleos rurales, municipios de montaña, villas costeras, municipios turísticos, municipios en trance de despoblamiento y combinaciones diversas de estas y otras características. Sin embargo, hasta la fecha, la legislación española en materia de régimen local, y en particular la Ley Reguladora de las Bases de Régimen Local de 1995 (en adelante LRBRL), se ha venido caracterizando por su uniformismo, su corporativismo y su escasa capacidad de dar respuestas adecuadas a fuentes de necesidad tan diferentes como las aquí apuntadas y otras muchas más que con poco esfuerzo de imaginación podríamos detectar. Es por ello, por lo que hace ya tiempo que se viene reclamando desde el mundo local alguna respuesta normativa desde el Estado, que es quien tiene la competencia en legislación básica de régimen local a efectos de actualizar dicha legislación como paso imprescindible para el desarrollo del tan cacareado *Pacto Local*.

Ciertamente, algunos pasos ya se han dado. Concretamente la reforma emprendida en la Ley

11/1999 de 21 de abril planteaba ya como objetivos esenciales el fortalecimiento de las funciones gestoras y ejecutivas de los alcaldes, al objeto de atender a la necesidad de un liderazgo claro ante la sociedad y la mejora de los mecanismos de control por parte del pleno, que respondiese a las necesidades de un debate abierto y creativo sobre las principales políticas de las ciudades.

Pues bien estos dos argumentos forman parte también de la declaración de intenciones puesta de manifiesto en la exposición de motivos de la Ley de Medidas para la Modernización del Gobierno Local, aprobada por el pleno del Congreso de los Diputados en su sesión del día 27 de noviembre de 2003. Precisamente un primer y rápido comentario de las novedades principales de esta norma, que trata al fin de romper parcialmente el uniformismo criticado, en lo que respecta a las denominadas *grandes ciudades* constituye el objeto del presente artículo.

De entrada, y con carácter general, cabe indicar que la Ley de Medidas para la Modernización del Gobierno Local no es en sentido estricto una ley de grandes ciudades, por cuanto además de ciertas regulaciones específicas para los municipios más poblados incorpora también otras modificaciones en la LRBRL de carácter más general que afectan a la totalidad de los gobiernos locales. Así, aunque me centraré básicamente en lo que respecta a las ciudades, es preciso señalar que, con carácter general, otras novedades relevantes de la ley son:

- El reforzamiento del papel de las mancomunidades de municipios y la posibilidad de constituir mancomunidades entre municipios de diferentes comunidades autónomas.
- El cambio de denominación de la hasta ahora *comisión de gobierno* por la nueva *junta de gobierno local*, con intención de reforzar también nominalmente su carácter ejecutivo.
- La supresión del quórum para la aprobación de las ordenanzas fiscales, carente de sentido en la medida en que los presupuestos generales, documento que resume el plan de política municipal del ejercicio, pueden aprobarse por mera mayoría simple.
- El establecimiento de unos estándares mínimos de participación ciudadana.
- La presentación de una nueva clasificación de las diversas formas de gestión de los servicios públicos y la incorporación a la ley de la regulación sustancial necesaria de organismos autónomos y sociedades mercantiles con capital social público, hasta ahora solo reguladas parcialmente en normas reglamentarias.
- La incorporación a la legislación básica de régimen local de los consorcios transfronterizos, asunto este que puede ser de gran relevancia en el marco de las nuevas formas de gestión pública para los municipios afectados.
- La incorporación de un nuevo título en la LBRL (título XI) en el que se tipifican infracciones y sanciones en determinadas materias.

Con todo, quizás la parte más relevante de la ley por lo que respecta a la citada ruptura del principio de uniformidad vigente hasta la fecha es la que afecta al régimen de organización de los municipios de gran población (grandes ciudades), regulado en el nuevo título X que se incluye en la LRBRL.

Concretamente, el ámbito de aplicación de la norma permite definir como municipios de gran población a los siguientes:

- Municipios con población de más de 250.000 habitantes.
- Capitales de provincia con población de más de 175.000 habitantes.
- Municipios capitales de provincia, capitales autonómicas y sedes de instituciones autonómicas, cuando lo decidan las asambleas legislativas correspondientes a iniciativa de los municipios.
- Municipios con población de más de 75.000 habitantes que presenten circunstancias económicas, sociales, históricas o culturales especiales, cuando lo decidan las asambleas legislativas correspondientes a iniciativa de los plenos de los respectivos municipios.

Igualmente la norma es aplicable también a los cabildos insulares canarios de islas con población de más de 175.000 habitantes e incluso a aquellos cuya población exceda de los 75.000 habitantes, si bien en este último caso se requiere la aprobación por ley del Parlamento canario a iniciativa de los plenos de los respectivos cabildos.

Esta definición de *gran ciudad* no deja de resultar sorprendente, máxime cuando en realidad se está hablando de *municipios de gran población*, por cuanto afecta potencialmente a municipios de muy diferente tamaño, al incorporar ayuntamientos específicos por razón de sus características administrativas. Esta definición, que supongo viene determinada por criterios de compatibilidad con el sistema dual de clasificación de municipios establecido en la Ley de Reforma de la LRHL, carece sin embargo de coherencia con la actual distribución de competencias entre nuestros ayuntamientos, puesto que las competencias obligatorias de acuerdo con la LRBRL son las mismas para todos los municipios de más de 50.000 habitantes y si pretende servir de base para la nueva

atribución de responsabilidades a derivar del desarrollo del Pacto Local (puesto que la Ley comentada no incluye nueva delimitación de competencias sustantivas), no parece que existan argumentos económicos, sociales o de gestión que justifiquen situar la línea divisoria en estos parámetros. El cuadro 1 recoge los 91 municipios que potencialmente pudieran alcanzar la denominación de *grandes ciudades*, según el censo de población de 2001.

En todo caso, a estas potenciales grandes ciudades les son de aplicación nuevas forma de organización y funcionamiento, cuyas principales características son las siguientes:

En lo que respecta a la organización, la ley distingue de lo que son los *órganos necesarios* (pleno, comisiones del pleno, alcalde, tenientes de alcalde y junta de gobierno local), con una redefinición de sus funciones, una nueva *división territorial en distritos*, al objeto de aproximar la

CUADRO 1

POTENCIALES GRANDES CIUDADES

Municipio	Población	Municipio	Población
Madrid	2.938.723	San Cristóbal de La Laguna	128.822
Barcelona	1.503.884	Tarragona	113.129
Valencia	738.441	Santa Coloma de Gramenet	112.992
Sevilla	684.633	Jaén	112.590
Zaragoza	614.905	Lleida	112.199
Málaga	524.414	Ourense	107.510
Murcia	370.745	Mataró	106.358
Palmas de Gran Canaria (Las)	354.863	Dos Hermanas	101.988
Bilbao	349.972	Algeciras	101.468
Palma de Mallorca	333.801	Marbella	100.036
Valladolid	316.580	Torrejón de Ardoz	97.887
Córdoba	308.072	Barakaldo	94.478
Alicante/Alacant	284.580	Alcobendas	92.090
Vigo	280.186	Santiago de Compostela	90.188
Gijón	266.419	Reus	89.006
Granada	240.661	Lugo	88.414
Hospitalet de Llobregat (L')	239.019	San Fernando	88.073
Coruña (A)	236.379	Telde	87.949
Vitoria-Gasteiz	216.852	Avilés	83.185
Badalona	205.836	Cáceres	82.716
Oviedo	201.154	Getxo	82.285
Móstoles	196.524	Cornellá de Llobregat	79.979
Elche/Elx	194.767	Palencia	79.797
Santa Cruz de Tenerife	188.477	Parla	79.213
Cartagena	184.686	Sant Boi de Llobregat	78.738
Pamplona/Iruña	183.964	Ferrol	77.950
Sabadell	183.788	Coslada	77.884
Jerez de la Frontera	183.273	Lorca	77.477
Fuenlabrada	182.705	Puerto de Santa María (El)	76.236
Santander	180.717	Talavera de la Reina	75.369
Donostia-San Sebastián	178.377	Pontevedra	74.942
Alcalá de Henares	176.434	Girona	74.879
Terrassa	173.775	Ceuta	71.505
Leganés	173.584	Toledo	68.382
Almería	166.328	Guadalajara	68.248
Burgos	166.187	Melilla	66.411
Salamanca	156.368	Zamora	64.845
Alcorcón	153.100	Ciudad Real	63.251
Getafe	151.479	Segovia	54.368
Albacete	148.934	Mérida	50.271
Castellón de la Plana/Castelló de la Plana	147.667	Ávila	49.712
Huelva	142.284	Cuenca	46.341
Badajoz	133.519	Huesca	46.243
Cádiz	133.363	Soria	35.151
Logroño	133.058	Teruel	31.158
León	130.916		

gestión a los ciudadanos. Además, se incorpora una nueva *asesoría jurídica* que supone reordenar las funciones que hasta la fecha venían desempeñando los secretarios de ayuntamiento. En concreto, se atribuye a este órgano administrativo, que no necesita ser desempeñado por un funcionario de la Administración local con habilitación nacional, la asistencia jurídica al alcalde, a la junta de gobierno y a los órganos directivos, comprensiva del asesoramiento jurídico y de la representación y defensa en juicio del ayuntamiento.

Por otra parte, la ley distingue entre *órganos superiores* y *directivos*. Entre los primeros incluye al alcalde y a los miembros de la junta de gobierno local, entre los que como novedad especialmente relevante pueden incorporarse, mediante nombramiento del alcalde y en número no superior a un tercio del total (excluido el alcalde), personas que no ostenten la condición de concejales.

Como órganos directivos la ley incluye explícitamente a los coordinadores generales de cada área o concejalía, los directores generales u órganos similares que culminen la organización administrativa dentro de cada una de las grandes áreas o concejalías, el titular del órgano de apoyo a la junta de gobierno local y el concejal-secretario de la misma, el titular de la asesoría jurídica, el secretario general del pleno, el interventor general municipal y, en su caso, el titular del órgano de gestión tributaria, así como los titulares de los máximos órganos de dirección de los organismos autónomos y de las entidades públicas empresariales locales.

Por otra parte se crea para estos municipios dos nuevas instituciones dignas de ser citadas, cuales son un *consejo social de la ciudad*, como órgano consultivo encargado de la emisión de informes, estudios y propuestas en materia de desarrollo económico local, planificación estratégica de la ciudad y grandes proyectos urbanos y una *comisión especial de sugerencias* y *reclamaciones* para la defensa de los derechos de los vecinos.

Con todo, tal vez desde el punto de vista económico, los cambios más sustanciales que introduce esta ley para los grandes municipios son la introducción como criterios para la gestión económico-financiera del cumplimiento del objetivo de estabilidad presupuestaria y, especialmente, de la separación de las funciones de contabilidad y fiscalización de dicha gestión.

A estos efectos se incorporarán a los organigramas municipales los órganos que se determinen en el reglamento orgánico municipal, en el bien entendido de que los titulares de órganos de contabilidad, tesorería y recaudación han de ser funcionarios de la Administración local con habilitación de carácter nacional. Sin embargo, no es precisa esa habilitación para el órgano que desempeñe la función de presupuestación.

Por su parte, se mantendrá la intervención general como órgano responsable del control y la fiscalización interna, plenamente autónomo respecto de los órganos y entidades municipales y cargos directivos cuya función fiscalice y cuyo titular deberá también ser nombrado entre funcionarios de la Administración local con habilitación de carácter nacional.

Además, la ley incorpora también como novedad para estas ciudades un órgano encargado de resolver las reclamaciones económico-administrativas, cuyas resoluciones pondrán fin a la vía administrativa y contra las que sólo cabrá la interposición de recurso contencioso-administrativo.

Finalmente, la ley establece la creación de una *conferencia de ciudades*, en el seno de la conferencia sectorial para asuntos locales de la que formarán parte la Administración General del Estado, las comunidades autónomas y los alcaldes de los municipios a los que resulte de aplicación esta nueva normativa.

Puesto a realizar una primera y apresurada valoración de la ley, mi opinión es un tanto ambivalente. Por una parte, encuentro en la misma notas sustancialmente positivas, como son la idea de profesionalizar la gestión local, separando las funciones contables y presupuestarias de las de control y fiscalización y diferenciando las funciones ejecutivas de las de debate político.

También encuentro positivos los avances en participación ciudadana que supone la creación de distritos (ya existente, no obstante, en la actualidad en algunas grandes metrópolis) y de una comisión especial de sugerencias y reclamaciones, además de posibilitar el acceso a la información y a la resolución de asuntos mediante la aplicación de nuevas tecnologías.

Menos claras veo las ganancias potenciales esperadas de la incorporación a las juntas de gobierno local de personas no electas, como concejales y la creación de consejos sociales de las ciudades, máxime dada la amplitud que finalmente se le ha dado al concepto de gran ciudad. En el primero de los casos, el argumento de la mayor profesionalización de la gestión deberá pasar primero el filtro de la práctica. De hecho no son pocos los ejemplos actuales de asesores incorporados a la gestión pública más por sintonía partidista que por cualificación profesional. Aun cuando sea rea-

lizar un juicio de intenciones que podrá, y espero que lo sea, ser contradicho por la práctica, mi opinión en este caso es que las ganancias para la mayor parte de municipios potencialmente implicados serán en este campo, de existir, marginales. En lo que respecta a la creación de consejos sociales de las ciudades, tampoco veo claro el sentido de estos órganos en la mayoría de los municipios, más allá de una cierta demagogia en el sentido de dar supuesta voz a agentes sociales, que, en todo caso, la pueden tener por otras vías menos burocráticas.

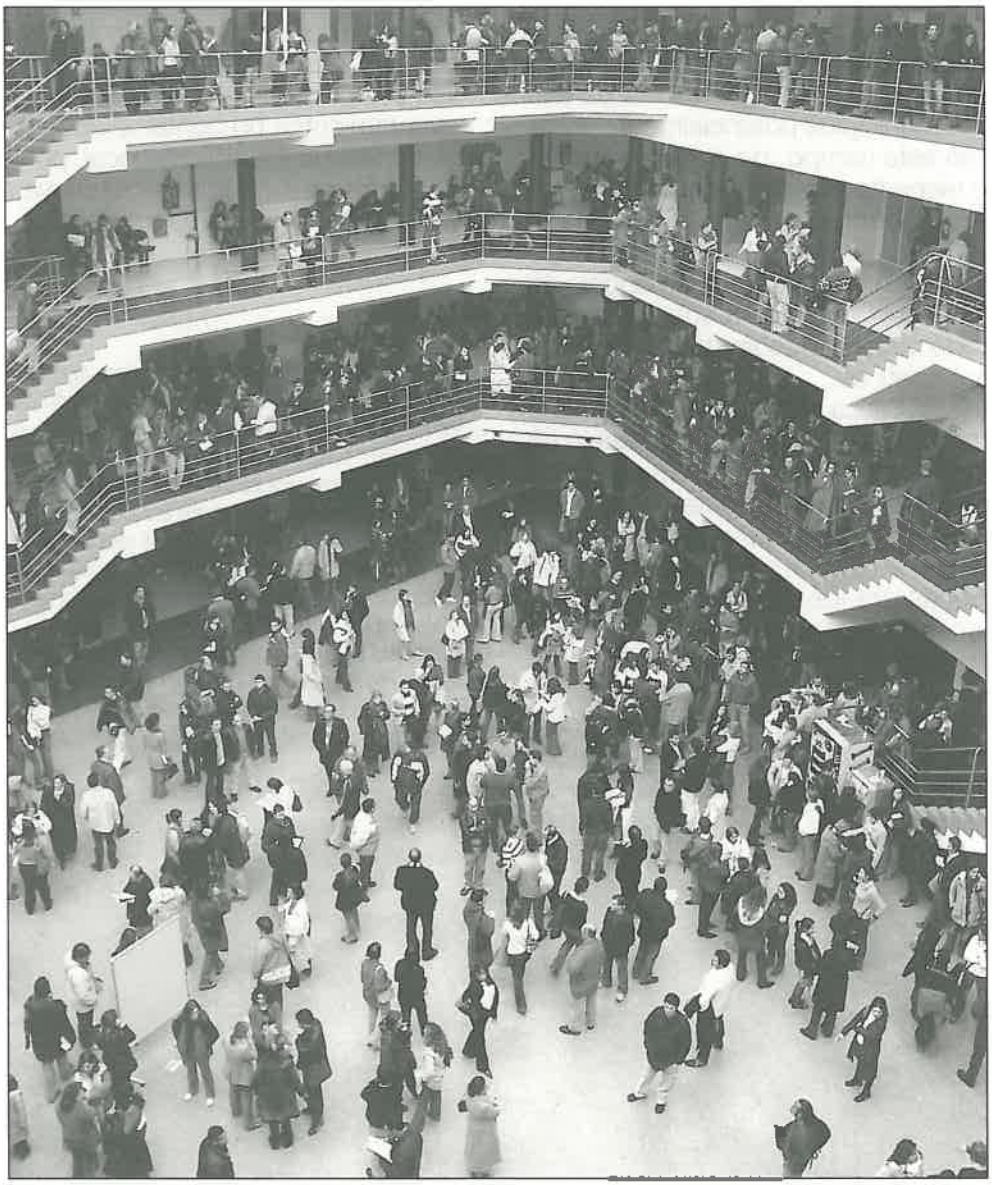
En todo caso, la crítica más de fondo que cabe hacer a esta norma es, a mi juicio, la carencia de criterios razonables para la delimitación del ámbito de aplicación. Los criterios contemplados en la ley, puramente administrativos en muchos casos, no reflejan en absoluto las necesidades específicas de las grandes ciudades, habitualmente condensadas en argumentos como los costes de congestión en la prestación de servicios, la presencia de importantes externalidades en los mismos, la falta de concordancia entre usuarios y contribuyentes o la presencia de necesidades especialmente relevantes en materias de protección social.

Con todo, esta norma, incluidos sus aspectos más positivos, trae consigo la aparición de nuevos costes administrativos y burocráticos para los ayuntamientos no contemplados hasta ahora en el modelo de financiación local, por lo que será de esperar que su implantación vaya acompañada de recursos financieros adicionales.□

RESUMEN

Este artículo contiene una primera aproximación a la recientemente aprobada Ley de Modernización del Gobierno Local en lo que respecta al nuevo tratamiento a las ciudades más pobladas. Valorando positivamente la idea de profesionalizar la gestión local mediante la separación de las funciones contables y presupuestarias de las de control y fiscalización y la diferenciación de las funciones ejecutivas de las de debate político y los avances en materia de participación ciudadana, se cuestionan los criterios, o, mejor, la falta de criterio para determinar el ámbito de aplicación de la norma (¿qué se entiende por grandes ciudades?) y algunos aspectos puntuales de la norma como la creación generalizada de consejos sociales en las ciudades o la participación en las juntas de gobierno local de personas no electas.

Palabras clave: *Gobierno local, Grandes ciudades, Gestión pública.*



CAPITAL HUMANO Y EMPLEO

Coordinador:

Felipe Sáez
Catedrático de Análisis Económico, UAM

En 2003 se reseñan algunos hechos en este campo. Uno de los aspectos más señalados, sin duda, es el lento avance, por segundo año, de la productividad aparente del factor trabajo, comportamiento influido por el crecimiento producido en el nivel de empleo agregado. Durante el año se han puesto de manifiesto algunos otros rasgos de interés en el funcionamiento de nuestro mercado de trabajo y, en especial, en el terreno de la formación. Los artículos que componen esta sección hacen un balance de lo sucedido en el ejercicio, de los cambios impulsados en la normativa laboral, así como de ciertos problemas a los que habrá de prestarse una atención más detenida en el próximo futuro.

En el primero de ellos, escrito por *Ángel Estrada*, se pasa revista a la evolución de la oferta de trabajo, así como a la creación de empleo en sus diferentes manifestaciones (tipo de contrato y de jornada), lo que ha conducido al mantenimiento de la tasa de paro; todo ello en un contexto de subidas salariales —y de costes laborales— por encima de lo sugerido por el Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva y bajo la influencia de las reformas laborales del año anterior. El segundo artículo (*Francisco Carbajo* y *Carmen López de Aberásturi*) se centra en los trabajadores autónomos y, dentro de ellos, en el de los trabajadores autónomos dependientes, grupo que viene creciendo sustancialmente durante los últimos años sin que ello quede bien reflejado en las estadísticas del mercado de trabajo (EPA); la problemática socioeconómica que afecta a una parte significativa de este último colectivo hace que, en opinión de los autores, sea urgente la necesidad de introducir cambios legislativos adicionales que palien las disfuncionalidades que surgen habitualmente entre sus miembros.

Almudena Durán describe las medidas de empleo contenidas en el Plan Nacional para el Empleo 2003, enmarcadas en las novedades que ofrece la Estrategia Europea de Empleo, la cual ha iniciado durante ese año una nueva etapa, caracterizada no tanto por un cambio de rumbo en su contenido, como en poner mayor énfasis en determinados temas; la distribución del coste de las políticas activas y su financiación, así como la exposición de los efectos y los desafíos pendientes, completan el trabajo. *Felipe Sáez* hace hincapié, a su vez, en lo que representa el fenómeno de la siniestralidad laboral en España, que no ha dejado de crecer en los últimos años, con ritmos asociados al ciclo económico. No se han generado cambios drásticos en nuestra situación comparada, con un índice de siniestralidad más alto que en la UE, si bien se constatan algunos rasgos esperanzadores; la inversión en capital humano en esta materia resulta, no obstante, de escasa cuantía. El último artículo, escrito por *Valeriano Muñoz*, supone una exposición y análisis de la reciente reforma habida en el modelo de formación continua en España. Tras poner de manifiesto el agotamiento del modelo anterior, nacido hace diez años, el autor señala como acontecimientos más importantes la creación de una nueva entidad gestora, el mayor peso dado a la pyme a partir de ahora, la simplificación de procedimientos, la flexibilidad en la utilización de las ayudas por las empresas y la participación activa en su gestión por parte de las comunidades autónomas.

Empleo y mercado de trabajo: balance global

Ángel Estrada (*)
Servicio de Estudios del Banco de España

1. La creación de empleo

Durante el año 2003 los diversos indicadores de la evolución del mercado de trabajo en España reflejaron un paulatino aumento del ritmo de crecimiento del empleo, después de haber alcanzado un suelo en el último trimestre de 2002. En concreto, según las estimaciones de la EPA, el número de ocupados registró un crecimiento del 2,6% en los tres primeros trimestres del año, 0,6 puntos porcentuales (pp.) por encima del experimentado el año precedente (véase cuadro 1). Utilizando las cifras de la Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR), el aumento de los ocupados en ese mismo período fue del 1,7%, que también supone una aceleración respecto al año precedente. Este aumento del dinamismo de la ocupación fue consecuencia de la reactivación de la actividad (véase gráfico 1), aunque el coste laboral real soportado por las empresas se redujo en menor medida que en 2002. De esta forma, el avance de la productividad aparente del trabajo fue tan modesto como en el año precedente (0,6%).

La aceleración de los ocupados fue el resultado tanto de un mayor ritmo de crecimiento de los asalariados como de una menor caída de los trabajadores por cuenta propia. En concreto, el colectivo de empleados experimentó un crecimiento del 3,5% en los tres primeros trimestres de 2003, frente al 2,8% del año precedente. Atendiendo a la duración de sus contratos, tanto los que cuentan con contratos fijos como temporales experimentaron un mayor empuje, al crecer un 4,4 y un 1,6%, respectivamente, aunque fue algo mayor entre estos últimos. Este comportamiento parece coherente con las implicaciones de los modelos económicos, que sugieren una mayor volatilidad del empleo que está sujeto a menores costes de despido; así, durante el año precedente la desaceleración del empleo recayó mayoritariamente entre los trabajadores temporales, que son los que ahora se recuperan en mayor medida. De todas formas, las medidas de fomento del empleo estable permiten que el empleo indefinido siga creciendo a tasas elevadas, con lo que la ratio de temporalidad continuó descendiendo, hasta situarse en el 30,5%. En cuanto a la duración de la jornada laboral, la recuperación sólo parece haber afectado a los que trabajan a tiempo completo, aunque continuaron creciendo por debajo de los que trabajan a tiempo parcial; así, la tasa de parcialidad reflejó un avance testimonial, hasta situarse en el 8,3%.

Por ramas de actividad, el mayor ritmo de crecimiento del empleo no se generalizó a todas ellas; de hecho, sólo en los servicios de mercado la

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO SEGÚN LA EPA

	1999	2000	2001	2002	2002				2003		
					I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL (%):											
Ocupados CNTR	3,6	3,4	2,4	1,5	1,5	1,8	1,5	1,4	1,6	1,7	1,9
Ocupados	5,5	5,5	3,7	2,0	2,2	2,3	1,8	1,6	2,3	2,6	2,8
Asalariados	7,6	7,1	4,1	2,8	2,8	3,2	2,6	2,6	3,3	3,7	3,5
Por duración contrato:											
Indefinidos + NC	7,8	8,5	4,6	3,8	3,4	3,8	3,9	4,0	4,7	4,5	3,9
Temporales	7,1	4,1	3,1	0,6	1,3	1,9	-0,3	-0,5	0,2	1,8	2,7
Por duración jornada:											
Jornada completa	7,3	7,1	4,0	2,7	2,5	3,1	2,5	2,5	3,3	3,5	3,5
Jornada parcial + NC	10,7	6,3	5,1	3,9	5,2	3,7	3,5	3,2	3,4	5,4	3,8
No asalariados	-1,5	-0,3	2,4	-1,4	-0,1	-1,2	-1,6	-2,5	-1,5	-1,7	-0,2
Ocupados por ramas de actividad											
Agricultura	-3,2	-2,6	0,7	-5,7	-4,3	-6,0	-5,9	-6,5	-5,8	-3,0	0,2
No agrícola	6,2	6,1	4,0	2,5	2,7	2,9	2,3	2,1	2,9	3,0	3,0
Industria	3,5	4,4	3,1	-0,4	-2,5	-0,4	0,6	0,6	1,9	-0,9	-1,8
Construcción	13,6	9,5	7,8	3,4	6,7	4,2	1,9	1,0	2,2	4,1	4,3
Servicios	6,0	6,1	3,6	3,2	3,6	3,7	2,9	2,8	3,3	4,0	4,2
De mercado (a)	6,5	7,1	3,3	2,2	2,5	2,7	1,9	1,8	2,4	3,0	3,7
De no mercado (a)	5,0	4,6	3,9	4,9	5,4	5,3	4,4	4,4	4,9	5,5	5,0
PRO MEMORIA (NIVELES EN %):											
Ratio de temporalidad (b)	32,9	32,0	31,7	31,0	31,2	31,2	31,0	30,7	30,3	30,6	30,7
Ratio de parcialidad (b)	8,1	8,0	8,1	8,2	8,3	8,3	7,9	8,2	8,4	8,5	7,9

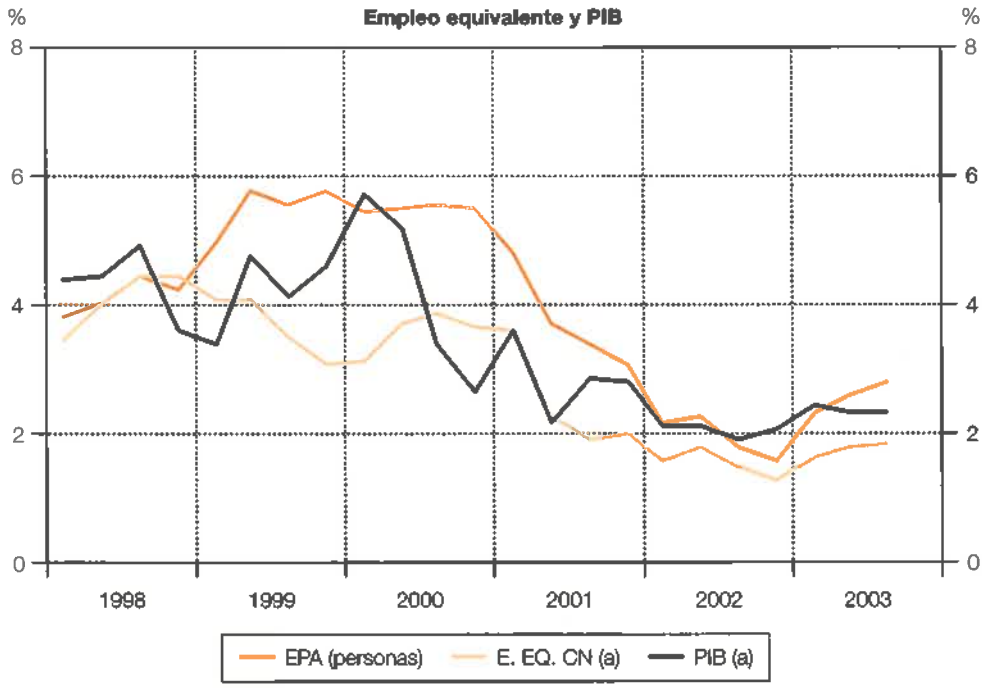
(a) Servicios de mercado comprende las actividades de comercio, hostelería, transporte, intermediación financiera y otros servicios de mercado. Servicios de no mercado comprende el resto de servicios.
(b) En porcentaje de asalariados.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

creación de empleo superó a la del año precedente. De acuerdo con las estimaciones de la EPA, en las ramas industriales la ocupación se redujo en un 0,3% hasta los meses de verano, prácticamente lo mismo que en 2002, lastrada por una actividad industrial que se vio condicionada por la debilidad de nuestros principales socios comerciales. La construcción, aunque continuó siendo la rama de mercado más dinámica (3,5%), perdió ritmo de forma notable a principios de año, si bien experimentó un repunte en los trimestres posteriores. El empleo en los servicios de mercado se aceleró en buena medida, aumentando un 3%. Por último, el empleo agrícola continuó reduciéndose (2,9%), aunque en menor medida que en el año 2002.

2. El comportamiento de los salarios

Como ya ocurriera en el año precedente, la negociación colectiva entre empresarios y trabajadores para la fijación del crecimiento de las tarifas salariales en 2003 se inició con la firma, entre sus representantes mayoritarios, de un nuevo Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (ANC-2003). Este acuerdo, que mantuvo criterios similares a los del año 2002, cabe resumirse en tres líneas de actuación: 1) compromiso por parte de los sindicatos de tomar como referencia de inflación la previsión oficial fijada por el gobierno (2%); cualquier incremento de las tarifas superior a la inflación prevista debía tener lugar dentro de los límites derivados del incremento de la productividad; 2) incorporación de cláusulas de revisión salarial en los convenios colectivos así negociados; 3) mantenimiento y creación de empleo y fomento de su estabilidad y cualificación. De acuerdo con la información que elabora el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, el aumento salarial pactado en los convenios registrados hasta octubre de 2003 se situó en el 3,5%, afectando a 7,5 millones de trabajadores, casi el 80% de los que se encuentran sometidos a convenio. Esto no sólo supone una elevación respecto al incremento del año precedente (3,1%), si no que es también superior al que se suponía objetivo del acuerdo (2,5-3%). Esta aceleración fue

GRÁFICO 1
EMPLEO Y PIB
(Tasas de variación interanual, en porcentaje)



(a) Datos brutos.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

consecuencia del aumento pactado en las revisiones de convenios firmados en años anteriores (3,5 frente a 2,8% el año precedente), algo que, en parte, se puede justificar por el efecto de las cláusulas de revisión en ciertos convenios. En el caso de los convenios de nueva firma, el incremento de las tarifas se situó en un 3,6% hasta el mes de octubre, cifra que no sólo es muy superior a la referencia fijada en el ANC-2003 (pero idéntica a la registrada el año precedente), sino que, además, no se vio influenciada por la tendencia a la baja que mostró la inflación a lo largo de este año.

Para tener una medida más aproximada de la evolución de los costes laborales que soportan las empresas, es necesario añadir al incremento salarial pactado en convenio, lo que se denomina deriva salarial (complementos de antigüedad y productividad, promociones, etc.), el impacto de las cláusulas de salvaguarda y los costes no salariales (cotizaciones empresariales a la Seguridad Social y pagos por despido entre otras). Esto es lo que mide el Índice de Costes Laborales (ICL) que elabora el INE. Como se puede apreciar en el cuadro 2, en los dos primeros trimestres de 2003 el crecimiento del coste laboral total se situó en un 4,9%, 0,5 pp. por encima del registrado el año precedente. Analizando el desglose entre el componente salarial y no salarial (que representa algo más del 25% del total), resulta que fue la parte salarial la responsable de este mayor crecimiento (4,6 frente a 3,9%), mientras que la parte no salarial se desaceleró, aunque continuó registrando un mayor dinamismo (5,8%). Aunque, en principio, este comportamiento del componente salarial parece coherente con la información que proporcionan las tarifas salariales, un análisis más detallado revela que los pagos por atrasos fueron los principales responsables de su aceleración, ya que el coste salarial ordinario creció menos que en el año precedente (3,3 frente a 3,9% en 2002). El fuerte aumento de los pagos por atrasos fue consecuencia de la activación de las cláusulas de revisión salarial debido al marcado desbordamiento de la previsión oficial de inflación en 2002 (4 frente a 2%) junto con la generalización de este tipo

CUADRO 2

ÍNDICE DE COSTES LABORALES (ICL). ECONOMÍA DE MERCADO

(Tasas de variación interanual, en porcentaje)

	2001	2002	2002				2003	
Por mes	Media	Media	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR
Coste total	4,1	4,4	4,0	4,6	4,3	4,6	5,2	4,6
Coste salarial total	3,5	3,9	3,7	4,0	3,8	3,9	4,9	4,2
Coste salarial ordinario	3,4	3,9	3,7	4,0	4,0	3,9	3,4	3,2
Coste salarial pagos extraordinarios	2,6	4,0	7,9	5,2	0,5	3,4	9,3	8,6
Coste salarial pagos atrasados	18,7	-0,2	-19,8	-6,8	20,6	22,3	94,8	52,4
Otros costes	6,2	6,0	5,0	6,5	5,8	6,6	6,0	5,5
Coste por percepciones no salariales	16,0	18,7	10,0	24,1	15,4	25,6	18,1	14,4
Coste por IT	26,0	15,3	21,9	16,9	9,3	12,2	2,1	4,6
Coste por desempleo parcial	-12,8	85,3	27,3	114,3	533,3	15,4	-57,1	-73,3
Coste por otras prestaciones sociales directas	5,7	6,7	20,4	2,2	-1,1	7,5	-21,6	-12,5
Coste por otras percepciones no salariales	8,5	22,2	34,5	13,8	21,6	20,3	24,0	54,7
Coste por despido	29,3	19,6	-25,3	59,0	14,0	55,3	37,9	-24,9
Coste por cotizaciones obligatorias	4,5	4,7	4,2	4,7	4,9	4,7	4,8	4,4
Coste por contingencias comunes	4,5	4,7	4,4	4,8	4,9	4,8	4,7	4,3
Coste por Desempleo, Fogosa y F. Profesional	4,1	4,5	4,1	4,5	4,8	4,4	4,6	4,1
Coste por otras cotizaciones sociales obligatorias	5,0	4,5	3,1	4,8	5,3	4,7	5,7	5,7
Subvenciones y bonificaciones de la S. Social	-14,5	8,7	-1,2	10,5	11,8	14,5	15,2	4,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

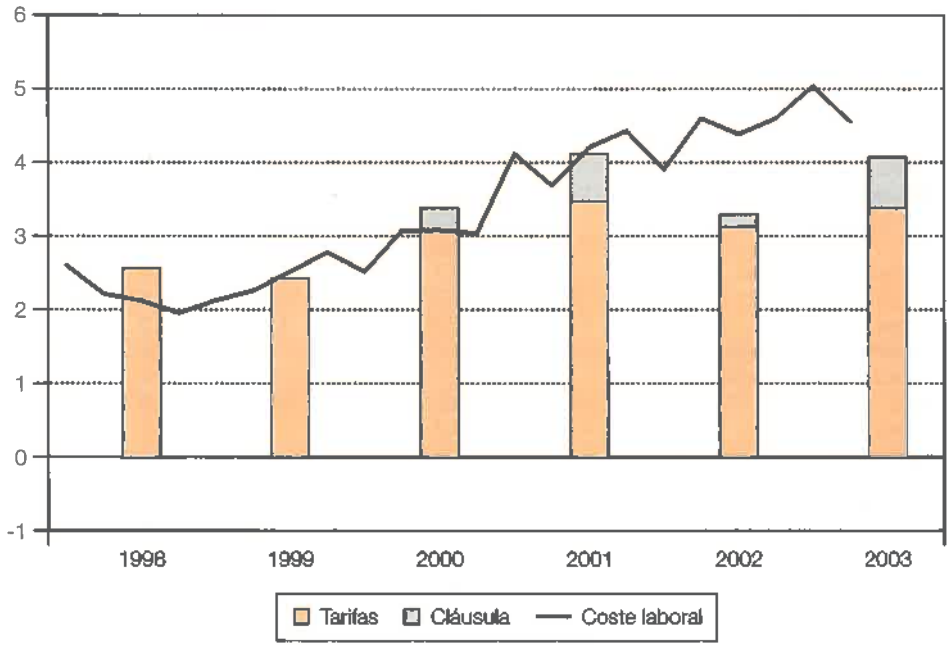
de cláusulas en los convenios (actualmente afectan al 80% de los trabajadores sometidos a convenio). Descontando este efecto, la implicación es que la deriva salarial (es decir, la diferencia entre el crecimiento del coste salarial ordinario y el incremento de las tarifas en convenios) habría sido negativa, algo que, en parte, se puede explicar por el moderado avance de la productividad (véase gráfico 2). En cuanto al componente no salarial destacó el menor crecimiento (o incluso la disminución) de aquellas partidas relacionadas con pagos por despido o desempleo parcial, en línea con la favorable evolución del empleo y del desempleo en este año.

En cualquier caso, la estimación más global de la evolución de los costes laborales de las empresas la constituye la remuneración por asalariado que estima le CNTR, y ésta mostró, en la economía de mercado, un crecimiento del 4,2% hasta los meses de verano de 2003, seis décimas más que el año precedente.

3. La población activa y el desempleo

El proceso de incorporación de la población en edad de trabajar al mercado de trabajo continuó mostrando una gran intensidad. De acuerdo con la EPA, en los tres primeros trimestres de 2003 el crecimiento de la población activa fue del 2,6% (0,4 pp. inferior a la observada en el mismo período del año precedente), frente al 0,7% de la población mayor de 16 años. Así, la tasa de actividad de los mayores de 16 años se situó en el 54,9%, casi 1 pp. superior al promedio del año precedente (véase cuadro 3). Si se considera a la población comprendida entre los 16 y los 64 años, la tasa de actividad habría aumentado en 1,2 pp., hasta el 68,3%. Atendiendo a la distinción por sexos, el colectivo femenino fue el principal responsable del aumento de la tasa de actividad registrado a nivel agregado, aunque el colectivo masculino también elevó ligeramente su participación. De hecho, la tasa de actividad femenina se situó en el 43,1% en ese período, 1,3 pp. más que el año precedente pero aún 24 pp. por debajo de la de los hombres. El progresivo aumento de la tasa de participación de las mujeres, que responde mayoritariamente a cuestiones sociodemográficas (las cohortes de mayor edad que abandonan la población activa presentan tasas de participación mucho más reducidas que las jóvenes que se incorporan), se está viendo estimulado por la existencia de los elevados incentivos fiscales dirigidos a este colectivo (en forma de bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social) y por las mayores facilidades para la reincorporación al mundo laboral después de la maternidad. En concreto, en el

GRÁFICO 2
COMPONENTES DE LOS COSTES LABORALES
(Miles de trabajadores)



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, INE y Banco de España.

mes de abril de 2003 se extendieron las bonificaciones en las cuotas empresariales a la Seguridad Social (que son del 100% durante un año) a cualquier contrato laboral hecho a una mujer que vuelva al mercado de trabajo hasta dos años después de la maternidad. Por grupos de edad, el aumento de las tasas de actividad también fue generalizado, pero más importante en el grupo central de edades (hasta situarse en el 81,8%), seguido de los más jóvenes (62,9%). En el caso de los más maduros, aunque ya es posible compatibilizar la percepción de un subsidio por jubilación con un

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARTICIPACIÓN SEGÚN LA EPA
(En porcentaje)

	Metodología anterior			Nueva metodología							
						2002				2003		
	1999	2000	2001	2001	2002	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Tasa de actividad (%)	50,2	51,3	51,6	52,9	54,0	53,5	53,8	54,3	54,3	54,6	54,9	55,3
Entre 16 y 64 años	63,5	65,0	65,9	65,6	67,1	66,5	66,9	67,5	67,5	67,9	68,3	68,8
Por sexos:												
Hombres	63,1	63,8	64,0	66,2	66,9	66,6	66,7	67,3	67,0	67,1	67,3	67,8
Mujeres	38,4	39,8	40,0	40,3	41,8	41,2	41,7	42,1	42,3	42,7	43,1	43,5
Por edades:												
Entre 16 y 29 años	58,0	59,7	60,9	60,3	61,7	61,0	61,0	62,7	61,8	61,9	62,5	64,4
Entre 30 y 44 años	79,3	80,5	80,4	79,0	80,6	80,0	80,6	80,6	81,1	81,5	82,0	81,8
De 45 años en adelante	31,3	32,1	32,5	33,0	33,8	33,5	33,7	33,9	34,1	34,4	34,4	34,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO SEGÚN LA EPA
(En porcentaje)

	Metodología anterior			Nueva metodología								
						2002				2003		
	1999	2000	2001	2001	2002	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Tasa de paro (%)	15,9	14,1	13,0	10,5	11,4	11,5	11,1	11,4	11,5	11,7	11,1	11,2
Por sexos:												
Hombres	11,1	9,7	9,1	7,5	8,0	8,2	7,7	8,1	8,3	8,4	7,9	8,1
Mujeres	23,0	20,5	18,8	15,2	16,4	16,5	16,3	16,5	16,2	16,7	15,8	15,6
Por edades:												
Entre 16 y 29 años	25,2	21,9	20,4	16,8	18,0	17,9	17,4	17,9	18,6	18,7	17,6	17,7
Entre 30 y 44 años	13,7	12,2	11,3	8,9	9,8	10,0	9,5	9,8	9,7	10,2	9,9	9,8
De 45 años en adelante	9,6	9,0	8,5	6,6	7,3	7,3	7,3	7,4	7,3	7,5	6,9	7,1
Paro de larga duración (%)												
Incidencia (a)	49,9	46,1	42,7	40,4	37,5	38,1	37,0	36,6	38,1	37,3	36,9	36,9

(a) Peso en el total de parados de aquellos que llevan más de un año en esa situación.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

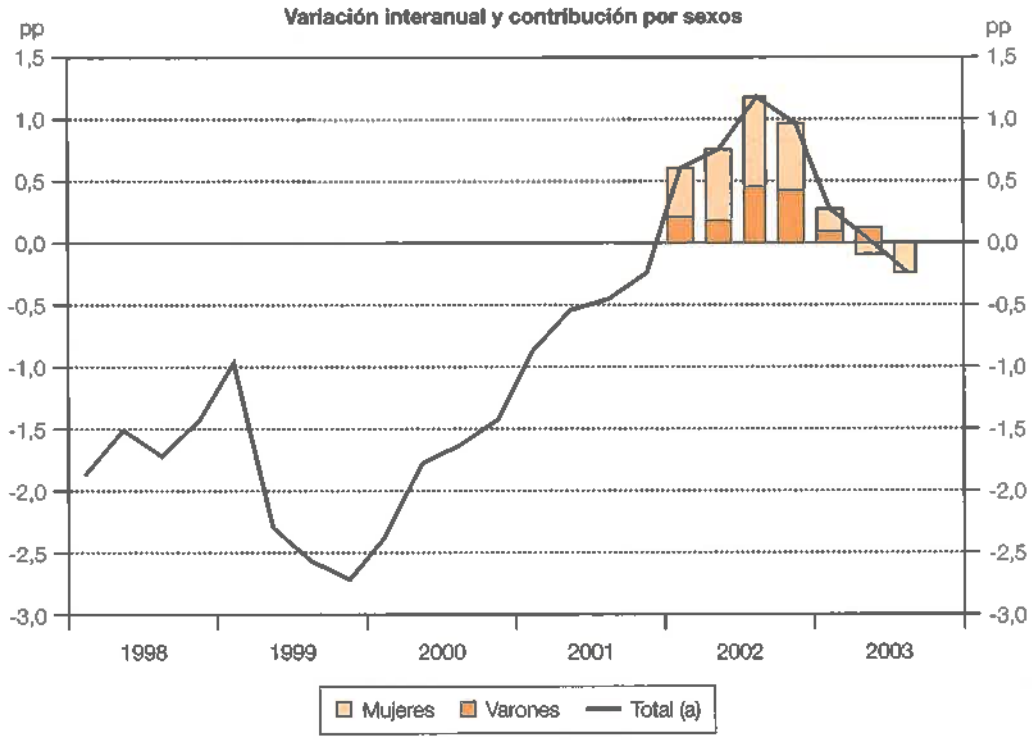
empleo a tiempo parcial y que éste incorpora bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social, su tasa de actividad (34,5%), aumentó en la misma medida que en años precedentes.

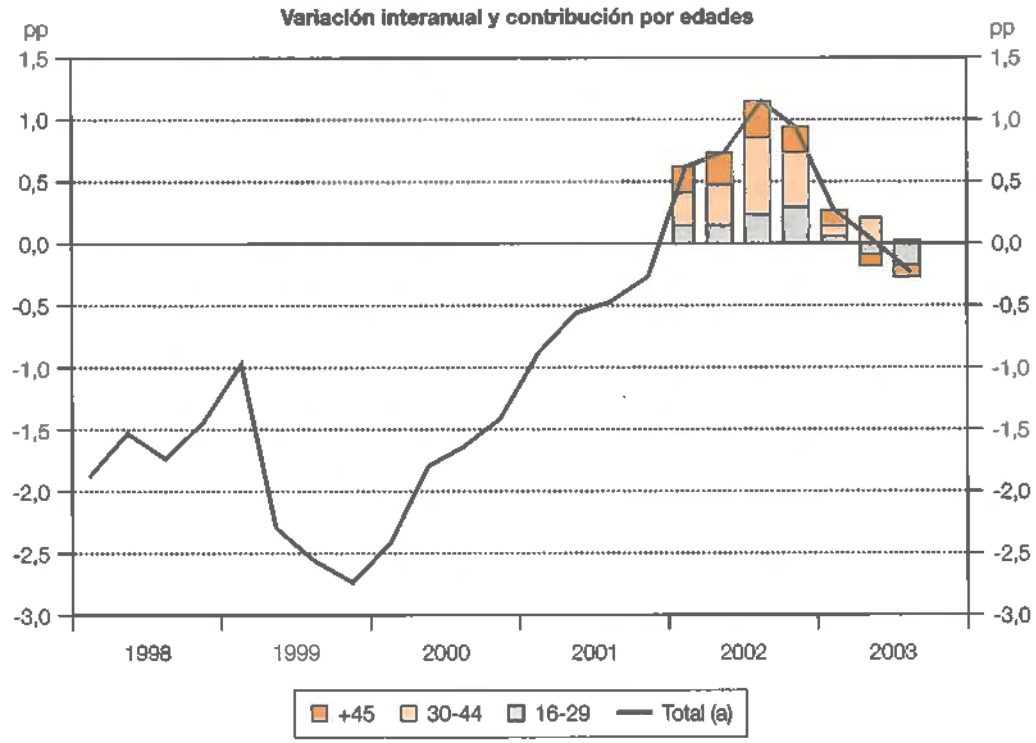
Este aumento de la tasa de participación permitió que se siguiera avanzando en el logro de los objetivos fijados en la Cumbre de Lisboa para el año 2010 y que, probablemente, se estrechara aún más el elevado diferencial que todavía existe con respecto al resto de países miembros de la Unión Europea (UE). Utilizando información homogénea para el año 2002 de la Encuesta Comunitaria de Fuerza Laboral (ECFL), el diferencial agregado en la tasa de actividad se situó en 4,2 pp., si bien con un desequilibrio muy importante en hombres y mujeres. De hecho, mientras que la tasa de actividad de los primeros ya superó al de la UE (78,8 frente a 78,2%), la de las mujeres se situó 9,2 pp. por debajo. Atendiendo a los grandes grupos de edad, el diferencial fue mucho mayor entre los mayores de 45 años (5,4 pp.) seguido del grupo central de edades (4,8 pp.) y de los menores de 29 años (2,4 pp.).

En los tres primeros trimestres del año 2003 la tasa de paro se mantuvo estable, al situarse en el 11,3% (véase cuadro 4). En principio cabe hacer una valoración positiva de este comportamiento, dada la elevada incorporación de la población al mercado de trabajo y el crecimiento de la actividad inferior al potencial que se atribuye a la economía española. Por sexos, se apreció una evolución contrapuesta de la tasa de desempleo en ambos colectivos: mientras que en el caso de los hombres aumentó (desde el 8% en 2002 al 8,1%), en las mujeres se redujo hasta situarse en el 16%, con lo que el diferencial que separa a ambos colectivos se redujo ligeramente. Por edades, la tasa de paro sólo disminuyó entre el colectivo más maduro, hasta situarse en el 7,2%; tanto en el grupo central de edades como entre los más jóvenes se observó un aumento de 0,2 pp., quedando situadas en el 10 y 18%, respectivamente (véase gráfico 3). En comparación con la UE, esto supone que probablemente durante 2003 se haya retomado el proceso de convergencia que se vio interrumpido en 2002, cuando la tasa de paro española aumentó en mayor medida. En ese año el diferencial agregado se situó en 3,8 pp., aunque, de nuevo, esta cifra global oculta importantes diferencias por sexos y edades. En efecto, mientras que la brecha en el colectivo masculino fue de sólo 0,8 pp., en el femenino se cifró en 8,4 pp.; asimismo, el diferencial en el grupo mayor de 45 años fue de sólo 1,7 frente a los 5,9 pp. de los menores de 29 años.

Para hacer una valoración más completa del comportamiento del mercado de trabajo es necesario diferenciar el componente de largo plazo (que, en algunos contextos se denomina NAIRU) de aquel de corto plazo más relacionado con la posición cíclica de la economía. Este componente de largo plazo no es observable, por lo que debe ser estimado, para lo cual la literatura económica ha propuesto un amplia batería de procedimientos. Obviamente, los resultados de estos procedimientos no siempre son coincidentes, y, además,

GRÁFICO 3
TASA DE PARO





a) Enlace realizado en el Servicio de Estudios del Banco de España.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

están sujetos a un grado de incertidumbre elevado, pero, en el caso de España, ponen de manifiesto cómo después de un período de acusada reducción de la tasa de desempleo estructural (1994-2001) las disminuciones son ahora de menor magnitud.

La tasa de paro estructural está relacionada con características institucionales del mercado de trabajo, como pueden ser, entre otras, el grado de desajuste entre la demanda y oferta de trabajo, la cuantía de las prestaciones por desempleo, el coste de despido, el volumen de impuestos que de forma directa o indirecta recaen sobre la mano de obra, los mecanismos de la negociación colectiva o los recursos invertidos por el Estado para favorecer la empleabilidad de los parados. A finales de 2002 se aprobaron una serie de medidas que pretenden incidir en alguno de estos determinantes del desempleo estructural. En concreto, se reformó el sistema de prestaciones por desempleo para intentar un aumento en la intensidad con que los desempleados buscan empleo y una mejora de la conexión entre el desempleo y el mercado de trabajo. Para ello se dio un papel preponderante en la intermediación a la oficinas públicas de empleo y se introdujo un nuevo sistema de sanciones a los receptores de prestaciones. Los datos disponibles para el año 2003 todavía no reflejan el impacto de estas medidas —el porcentaje de contratos de trabajo intermediados por el INEM (alrededor del 16%) fue algo menor que el año precedente, y el porcentaje de desempleados que reciben prestaciones por desempleo (más del 70%) tampoco parece haberse visto afectado—, si bien, a medio plazo deben contribuir a la reducción de la NAIRU. Dentro de este conjunto de medidas también se intentó reformar el Plan de Empleo Rural (PER); de todas formas, en abril de 2003 se introdujo un nuevo sistema de subsidio para los trabajadores agrícolas de Andalucía y Extremadura cuya diferencia con el anterior es su limitación en el tiempo (estos trabajadores no pueden solicitarlo más de seis años) y la introducción de incentivos para trabajar más horas. Otro cambio destacado es la posibilidad para los empresarios que quieran despedir a una persona la posibilidad de reconocer desde el principio que es improcedente, abonar el correspondiente coste de despido y no esperar a los tribunales, ahorrando al menos 60 días de salarios de tramitación. La información disponible sugiere que los empresarios están utilizando esta alternativa en buena medida.□

NOTA

(*) Las opiniones expresadas en este artículo pertenecen exclusivamente al autor y no necesariamente representan las del Banco de España.

RESUMEN

Durante el año 2003 la creación de empleo en España experimentó un cierto repunte, en línea con la evolución de la actividad, con lo que la productividad aparente del trabajo mantuvo un avance moderado. Estos resultados contrastan con la menor disminución observada en los costes laborales reales, impulsados por el impacto de las cláusulas de revisión salarial, fruto del desbordamiento de las previsiones oficiales de inflación en 2002. Además, el nuevo acuerdo de moderación salarial (ANC-2003) parece haber tenido un grado de cumplimiento limitado, similar al del año precedente. Por su parte, la tasa de desempleo se mantuvo estable, incluso aunque la incorporación de la población al mercado de trabajo continuó siendo muy intensa. Las medidas aprobadas en los últimos meses de 2002 para reforzar la intensidad de búsqueda de los desempleados aún no parecen estarse reflejando en los indicadores.

Palabras clave: *Empleo, Salarios, Desempleo.*

El trabajo autónomo

Francisco Carbajo
M.ª Carmen López de Aberásturi
Sociólogos, Observatorio de Empleo y Formación, CC.OO. de Madrid

1. Importancia del trabajo autónomo

La definición más habitual de trabajador autónomo es la de quien desarrolla una actividad económica lucrativa de forma habitual por cuenta propia. En España y referido a 2003, el número de trabajadores por cuenta propia se cifra en 3.080.050 personas (un 19% del total de la ocupación) a la vez que el número de trabajadores asalariados es de 13.454.200 (el 81% restante). El crecimiento de los trabajadores autónomos en el último cuatrienio ha sido muy moderado, concretamente un 0,2%, sobre todo si se compara con lo ocurrido en algunas comunidades autónomas españolas como Madrid, por ejemplo, que presenta un aumento del 9% en el mismo período.

Este colectivo registra una serie de rasgos que merecen ser destacados. De una parte, la distribución por sexo de la actividad autónoma se caracteriza por estar muy masculinizada, pues se da un predominio de los hombres (70% el total) sobre las mujeres (30%); en términos de edad, el grupo con mayor representación es el intermedio —el tramo de los 30 a los 49 años—, que concentra el 55% del total de trabajadores por cuenta propia. Un aspecto de gran relieve es el cambio que se viene produciendo en este colectivo por lo que a su nivel de preparación profesional se refiere. Así, el nivel educativo de los trabajadores autónomos registra un crecimiento importante, hasta el punto de que los trabajadores sin estudios han visto descender su representación en siete puntos porcentuales en los últimos cuatro años, pasando de un 8% en 1999 a un 1% en 2003; en cambio, quienes disponen de estudios universitarios, por su parte, muestran un crecimiento de seis puntos en relación a 1999, situándose actualmente en un 18% del total de trabajadores por cuenta propia.

Respecto al subgrupo de universitarios autónomos —que en los últimos diez años ha sufrido un incremento del 46%— surge una cuestión de interés, que tiene una doble vertiente: en primer lugar, la capacidad de absorción de asalariados por el mercado de trabajo presenta limitaciones o cierta saturación (con dosis de autorregulación respecto a la sobreeducación); en segundo lugar, la vía de entrada o de permanencia en el mercado de trabajo en calidad de trabajador por cuenta propia o autónomo ofrece un margen de maniobra mayor —y más flexible— para ejercer determinadas profesiones, que en el caso de las asociadas a empleos de asalariados (cuadro 1).

CUADRO 1
COLECTIVO DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS EN 2003

Variables	2003
Trabajadores por cuenta propia (en miles)	3.080
Crecimiento en el período 1999-2003	0,2%
Porcentaje sobre el total de ocupados	19%
Porcentaje de autónomos varones	70%
Peso del grupo de 30-49 años	55%
Nivel de cualificación:	
Autónomos sin estudios	1%
Autónomos con estudios superiores (universitarios)	18%
Distribución sectorial de los autónomos (ramas más significativas):	
Comercio, reparación de vehículos de motor, artículos personales y de uso doméstico	24%
Agricultura, ganadería y caza	20%
Construcción	11%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	9%
Ocupaciones más representadas entre los autónomos:	
Directores de empresas y similares	23,84%
Trabajadores cualificados de la agricultura y pesca	20,00%
Artesanos y simllares	18,00%

Fuente: EPA.

Volviendo al colectivo en su conjunto, su distribución por grupos de ramas de actividad muestra que la mayor representación de trabajadores autónomos se produce en las actividades de comercio, reparación de vehículos y de artículos personales y de uso doméstico, con un 24% del total de autónomos; siguen las actividades agrarias, ganaderas y de pesca, con un 20% (casi la mitad cotizando a la Seguridad Social bajo el Régimen Especial de Autónomos); vienen a continuación la construcción (11%) y un conjunto de actividades relacionadas con el transporte, almacenamiento, comunicaciones, intermediación financiera y servicios inmobiliarios (9%). Las actividades con menor representación son las industrias extractivas y las Administraciones públicas. A nivel de los grandes sectores, es en servicios donde el peso de los autónomos es más fuerte, alcanzando al 60% del total de ocupados bajo esta rúbrica.

En el plano profesional, los autónomos atienden una amplia gama de ocupaciones, siendo las de mayor peso las de dirección de empresas, la de quienes desempeñan tareas agrarias, los conductores y diversos tipos de artesanos cualificados localizados en diferentes industrias. El que sea en los servicios donde la figura del autónomo tiene mayor entidad se debe no sólo a la tendencia hacia la terciarización de las profesiones que empapa a la economía en su conjunto, sino, adicionalmente también, a la creciente externalización de servicios que se viene produciendo por parte de las empresas.

Una faceta de relieve en las tareas desempeñadas por los autónomos, en comparación con las atendidas por los asalariados, es la jornada de trabajo. El número medio de horas semanales trabajadas por éstos en los diferentes sectores se caracteriza por superar en todos las 40 horas establecidas por ley para los trabajadores asalariados. El sector donde se trabaja mayor número de horas es agricultura, ganadería y pesca, con 50 horas, y los servicios con 46 horas. De igual forma, los autónomos que desarrollan una segunda actividad lo hacen de manera asalariada un 62%, frente al 38% que lo hacen de manera autónoma; mientras tanto, los trabajadores asalariados con una segunda actividad registrada, la desempeñan por cuenta ajena un 80% frente a un 20% que lo hacen por cuenta propia (cuadro 2).

La tipología derivada de la información proporcionada por la Encuesta de Población Activa divide a los trabajadores por cuenta propia en cuatro categorías: empleador, empresario sin asalariados o trabajadores independientes, miembros de una cooperativa y ayudas familiares. No existe información sobre la figura del trabajador autónomo dependiente (al que se alude más adelante), quedando este grupo de trabajadores, por tanto, sin cuantificar. El grupo de empresarios sin asalariados o trabajadores independientes concentra las tres quintas partes del total, con un descenso de 2,4% desde 1999; por su parte, el grupo de empresarios reúne casi un tercio del conjunto, con un crecimiento del 16% en estos últimos

CUADRO 2
CATEGORÍAS PROFESIONALES ENTRE LOS AUTÓNOMOS

Categorías profesionales de los trabajadores autónomos	Distribución en 2003 (%)
Empleadores	59
Empresario sin asalariados	29
Miembros de cooperativas	9
Ayudas familiares	3

Fuente: EPA.

cuatro años; el colectivo de ayudas familiares lo conforma un 9% del total de los trabajadores autónomos, apreciándose un descenso del 22% desde 1999, en lógica asociación con la tendencia reductora del peso del sector agrario dentro de la economía nacional. Por último, los miembros de cooperativas concentran al 3%, con un crecimiento del 2%. Una de las causas por las que el grupo de empresarios con asalariados ha experimentado un alto crecimiento se debe a que muchos autónomos que previamente no disponían de trabajadores a su cargo han incrementado su actividad y su negocio, generando, con ello, puestos de trabajo adicionales y su paso a la categoría indicada.

En España hay afiliadas a la Seguridad Social un total de 16.680.559 personas, de las cuales el 75% pertenece al régimen general y un 17% al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. Del total de cotizantes por comunidades autónomas, el porcentaje mayor de autónomos se produce en el País Vasco, Castilla-La Mancha y Castilla-León, con un 20% aproximadamente cada una de ellas, seguidas muy de cerca por La Rioja y Aragón (19%), y por Galicia, Asturias, Cantabria y Valencia, con un 18%. Las comunidades con menor presencia de autónomos en relación al total de cotizaciones son Madrid, con un 13%, y Ceuta y Melilla con un 15%.

2. Autónomo dependiente

Partiendo de la definición de autónomo antes señalada —persona que desempeña una actividad económica lucrativa de forma habitual por cuenta propia—, ha de añadirse que se trata de un trabajador que organiza técnica y funcionalmente el desarrollo de su actividad, no estando sometido a las ordenes y poder de dirección del empresario o persona en quien éste delegue. No existe por tanto dependencia jurídica, organizativa, ni económica de un empresario, sino que depende, desde un punto de vista económico, única y exclusivamente de clientes de los que se desvincula una vez que ha finalizado su intervención. Esta definición ampliada recoge objetivamente una serie de características que no se corresponden con la situación en que actúan una parte gradualmente creciente de trabajadores autónomos que sí son dependientes de otros autónomos o, mucho más frecuentemente, de terceras empresas.

Desde un plano sociológico, hacer referencia al trabajador autónomo es reflejar una conducta individual que atiende a un proceso existencial, determinado y condicionado en gran medida por el origen del acceso a esta categoría profesional. Roles, actividades, sectores y territorios conforman un amplio abanico de diferencias y desigualdades que limitan la capacidad de homogeneizar las características de estos trabajadores. En este contexto, el fenómeno de flexibilización del sistema productivo está potenciando el crecimiento de un nuevo tipo de trabajador autónomo. La descentralización productiva, como proceso de atomización de empresas a través de la externalización de servicios, con el consiguiente crecimiento de las subcontrataciones, sitúa a los trabajadores autónomos en el último eslabón de esta cadena (1).

Ello confiere a un subcolectivo de autónomos, vinculados a esos procesos de descentralización pero con vínculos fuertes respecto a la empresa a quien presta —monográficamente en muchos casos— sus servicios, un *status* poco claro entre su situación de dependencia de la empresa y su vinculación contractual a través de su relación mercantil. A este segmento de trabajadores suele denominársele trabajadores autónomos con dependencia, o autónomos dependientes. Su evolución a lo largo del tiempo difiere de la que, simultáneamente, se registra en el grupo de trabajadores autónomos, los cuales suelen acceder a esa condición con carácter voluntario a la vez que disponen de un nivel de independencia en la toma de decisiones.

En base al análisis de casos (2) y referido al primero de estos dos colectivos, puede deducirse que la incorporación y/o permanencia de un autónomo dependiente dentro de esta categoría, se fundamenta en dos procesos relacionados con el origen de la decisión. Las dos opciones de acceso del individuo en cuestión, bien forzado o condicionado por las circunstancias, bien de manera voluntaria, ofrecen consecuencias sociológicas y económicas posteriores diferentes; mientras que la primera aparece sometida a una especie de

círculo vicioso (dependencia-exclusividad en la prestación de servicios-duración de la dependencia), la segunda presenta posiciones de mercado más fuertes, en la medida en que las decisiones propias son las dominantes. Pues bien, características tan dispares forman parte sin embargo de un mismo marco normativo aunque difieran en materia de necesidades de regulación (cuadro 3).

El empresario, por su parte, es un trabajador por cuenta propia que accede al movimiento de una forma vocacional y tiene trabajadores a su cargo; disfruta así de disponibilidad organizativa, funcional y horaria. El autónomo-autónomo dispone igualmente de capacidad organizativa, funcional y horaria; es el grupo que más se asemeja a las condiciones objetivas del trabajador autónomo. El autónomo dependiente, por el contrario, es un trabajador por cuenta propia que accede normalmente a esa posición de manera forzada o condicionada, y que es habitualmente fruto del fenómeno de descentralización productiva: no dispone de capacidad organizativa, ni funcional ni horaria, ya que tiene una dependencia jerárquica de una empresa (o de unas pocas, como máximo), siendo en realidad un *pseudo-autónomo* por ser un trabajador asalariado en sus obligaciones laborales.

Del estudio de casos mencionado se desprenden una serie de rasgos significativos acerca de la naturaleza y contenido de la figura del autónomo dependiente. De entrada ha de mencionarse la característica de heterogeneidad, entendida como la variedad de actividades, problemáticas, intereses y diferencias económicas que presentan los miembros de este colectivo. El nexo común de todos ellos se limita al hecho de pertenecer al Régimen General de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social, pero poco más.

El diagnóstico mayoritario de este tipo de trabajadores sobre la imagen social que generan, esto es, la imagen que consideran tiene de ellos la sociedad, es la de ser un conjunto de trabajadores con un bajo nivel de cualificación; o lo que es igual, que la sociedad les considera como un grupo de profesionales poco preparados desde una perspectiva profesional, lo que, a tenor de la escasa información disponible, no se corresponde siempre con la realidad. Otros factores adicionales que conforman la figura del autónomo dependiente son los de disponer en principio de un alto grado de libertad de actuación, faceta esta que tampoco se corresponde con la realidad al venir condicionada por los vínculos de casi exclusividad y de disponibilidad a la carta respecto a la o las empresas para quienes trabajan. En lo que respecta a la remuneración percibida, su nivel aparece con frecuencia por encima de la percibida por el asalariado medio, lo que en parte es debido a jornadas laborales más largas asociadas a esa relación con los clientes.

CUADRO 3
AUTÓNOMOS COTIZANTES A LA S.S. Y PESO DE LOS ASALARIADOS POR CC.AA. (2003)

Distribución de los cotizantes a la Seguridad Social por CC.AA.

Comunidades autónomas	% autónomos del total de cotizantes	% asalariados del total de cotizantes
País Vasco	20	77
Cataluña	17	80
Galicia	18	71
Andalucía	15	64
Asturias	18	74
Cantabria	18	76
La Rioja	19	73
Murcia	16	68
Com. Valenciana	18	76
Aragón	19	76
Castilla-La Mancha	20	72
Canarias	14	82
Navarra	17	77
Extremadura	17	59
Islas Baleares	19	78
Madrid	13	85
Castilla y León	20	72
Ceuta	15	80
Melilla	17	75
Total	17	75

Fuente: Ministerio de Trabajo, afiliación a la Seguridad Social. Elaboración propia.

Con frecuencia se considera, desde la perspectiva de la inserción laboral, que esta actividad constituye una buena vía para la incorporación e integración de colectivos marginales o con baja probabilidad de colocación en el mercado de trabajo. No hay duda que ello es así en ocasiones, aunque en otras ello representa la aparición de segmentos del mercado de trabajo inestables y sometidos a una relación *laboral* desigual entre las partes. El factor de la casi-exclusividad explica este tipo de situaciones, las cuales pueden desembocar en situaciones de desigualdad social y menos de trabajadores privilegiados.

Debe reconocerse que se está originando un cambio donde resaltan aspectos tales como la regularización del acceso a prestaciones por accidente laboral, enfermedad profesional o incapacidad transitoria; o el reconocimiento de la maternidad de las trabajadoras autónomas, la incapacidad total cualificada y, por primera vez, la reducción de la base mínima de cotización para determinados

colectivos. Todas estas medidas van en una dirección correcta, mas ello no quita para reconocer que son todavía insuficientes.

Porque es constatable que esa inadecuación o insuficiencia de la legislación genera dosis no desdeñables de desprotección social y largas jornadas de trabajo, lo que equivale, de facto, a situaciones de discriminación desde la Administración y de permisividad institucional. También surgen efectos perversos de la relación mantenida con empresas-patrón, que conduce con cierta frecuencia a competencia desleal entre los miembros que pertenecen a la misma *plantilla de autónomos*. La ausencia de participación en planes o programas de formación entre tales miembros es igualmente un factor negativo, como lo es también el elevado grado de desconocimiento sobre la normativa vigente que existe entre ellos. Vincular a estos colectivos a planes de formación, como defensa ante un mercado cambiante y al que no pueden acceder ante el desajuste de la oferta existente, sería una vía indudable de mejora de la situación.□

NOTAS

(1) *Este fenómeno aparece muy acentuado en la llamada economía sumergida o irregular.*

(2) *Llevados a cabo en el seno del Observatorio de Empleo de CC.OO. de Madrid y recogidos en un trabajo realizado para la Consejería de Trabajo de la Comunidad de Madrid en 2003 (mimeo). Véase CTCM (2003).*

BIBLIOGRAFÍA

*Baylos, A. (2003): **Las relaciones laborales en España 1978-2003**, Ediciones GPS, Madrid.*

*Benito, R. (2003): «Reflexiones a la actual situación socioeconómica. Sindicalismo y relaciones laborales», **Observatorio Sociolaboral de la Fundación Sindical de Estudios de CC.OO.** Madrid, Febrero.*

*Berzosa, C. (2002): **Los desafíos de la economía mundial en el siglo xxi**, Nivola, Madrid.*

*Bilbao, A. (1999): **Modelos económicos y configuración de las relaciones industriales**, Talasa Ediciones, Madrid.*

*Estefanía, J. (2003): «Nuevo escenario internacional. Consecuencias políticas y económicas», **Observatorio Sociolaboral de la Fundación Sindical de Estudios de CC.OO.** Madrid, Abri.*

*Krueger, R. (1991): **El grupo de discusión, guía práctica para la investigación aplicada**, Ediciones Pirámide, Madrid.*

*Miguélez, F. y Prieto, C. (Dir. y coord.) (1995): **Las relaciones laborales en España**, Siglo XXI de España editores, Madrid.*

*Miquel, S., y otros (1997): **Investigación de mercados**, Editorial Mc Graw-Hill/Interamericana de España, Madrid.*

*Sierra, R. (1991): **Técnicas de Investigación Social**, Editorial Paraninfo, Madrid.*

*TRADE (Traballadors Autónoms Dependents), (Coord.) (2002): **Autónomos dependientes: Una realidad a regular**, Federación Sindical TRADE-CC.OO., Barcelona.*

*Valdés F. y Valdés A. (Coord.) (2003): **El trabajo autónomo dependiente**, Consejería de Trabajo de la Comunidad de Madrid.*

RESUMEN

El origen en el acceso a la figura de autónomo resulta determinante para el posterior desarrollo, permanencia y desempeño del trabajo desarrollado. La existencia de un subcolectivo de creciente importancia dentro del anterior, el denominado trabajador autónomo dependiente, presenta una difícil cuantificación (y difícil caracterización) dado que este concepto no aparece recogido en la información suministrada por la Encuesta de Población Activa (EPA). Ello conduce a la necesidad de potenciar en el futuro los estudios —tanto cuantitativos como cualitativos— referidos a este colectivo y, en todo caso, a la de avanzar en los cambios de la legislación que afecta a este grupo, legislación que, a pesar de los recientes avances, registra todavía lagunas en su planteamiento.

Palabras clave: *Autoempleo, Desprotección, Requerimientos profesionales, Formación.*

El Plan de Acción para el Empleo

Almudena Durán
Licenciada en Económicas

1. Introducción

El Gobierno español aprobó en septiembre de 2003 el Plan de Acción para el Empleo del Reino de España (1). En él se refleja la aplicación en España de las directrices de la estrategia europea para el empleo, por lo que los temas que se tratan, e incluso la extensión dedicada a cada uno, responde a un esquema común para todos los países de la Unión Europea. Aunque lo presente el Gobierno, no sólo contiene las actuaciones de la Administración central sino las del conjunto del país, incluyendo otras Administraciones y los interlocutores sociales.

Las directrices europeas son suficientemente amplias como para dar cabida a muchas medidas diferentes, y cada cual elige dónde pone el énfasis; por ello, el plan de cada país refleja sus propias prioridades. Aunque el empleo tiene la consideración de *tema de interés común europeo* no existe en la UE un modelo único. En cualquier caso, hay una permanente tensión soterrada entre el lenguaje de los documentos europeos, que están redactados como si existiera una fuerte determinación colectiva para alcanzar determinadas metas cuantificadas, y la realidad de los países que diseñan y ejecutan sobre el terreno sus políticas concretas. Si no se ha reproducido en este ámbito el conflicto abierto sobre el déficit fiscal, se debe sobre todo a que aquí no están previstas penalizaciones específicas para los que no cumplan las metas. De hecho, algunas son tan ambiciosas que es posible que ningún país llegue a ellas (2).

2. Novedades en el planteamiento europeo

Tras cinco años de aplicación de la estrategia europea de empleo, se ha abierto en 2003 una nueva etapa. No se ha producido un cambio de rumbo en cuanto a los contenidos, pero sí diferencias en el énfasis en determinados temas. También se ha pretendido simplificar el procedimiento y coordinarlo mejor con otros procesos que tiene en marcha la UE. Sin embargo, aunque se han sincronizado los calendarios, las directrices generales de política económica y las directrices y recomendaciones de empleo sigue discutiéndose por separado, cada una por los que trabajan en ese campo.

Aunque, como veremos, las directrices de empleo abarcan muchos temas, hay algunos que siendo importantes no se mencionan, como la formación de salarios. En cambio las de política económica son explícitas en este punto, revelando tal

vez una valoración diferente sobre qué es lo más importante para mejorar el empleo. Como parte del proceso de simplificación, las directrices de empleo se han reducido a diez (el año anterior eran dieciocho, divididas en cuatro pilares) y se mantendrán estables durante tres años, en lugar de cambiarse anualmente.

Sin embargo, la simplificación es más aparente que real. Se ha reducido la parte relativa a las empresas, por considerar que corresponde a otros procesos, y se han suprimido algunas referencias a sectores de actividad, a formas de organización y a las nuevas tecnologías a las que tanto espacio se dedicaba hace poco. Se ha intentado marcar más los resultados que se han de obtener, y menos los instrumentos para alcanzarlos. Pero en la mayor parte de las áreas se han mantenido o aumentado los objetivos, aunque presentándolos de manera más sucinta. De esa manera, además de los objetivos de carácter general, cada directriz incluye varias metas, muchas de ellas referidas a políticas concretas (3). Los temas de que tratan estas directrices europeas de empleo son:

1. Medidas activas y preventivas en favor de los desempleados y los inactivos.
2. Espíritu de empresa y apoyo a la creación de puestos de trabajo.
3. Promover la adaptabilidad del mercado de trabajo y la movilidad ocupacional.
4. Promover el desarrollo de capital humano y el aprendizaje permanente.
5. Aumentar la oferta de mano de obra y promover la prolongación de la vida activa.
6. Igualdad entre hombres y mujeres.
7. Promover la integración de las personas desfavorecidas en el mercado de trabajo y combatir la discriminación.
8. Hacer que trabajar —y dar trabajo— sea más rentable que no hacerlo.
9. Regularizar el trabajo no declarado.
10. Hacer frente a las disparidades regionales en materia de empleo.

Resulta relativamente novedoso el énfasis dado a la regularización del trabajo no declarado y al aumento de la oferta de mano de obra, tanto a través de la prolongación de la vida activa como a los incentivos al trabajo. Son temas que ya estaban presentes en las directrices de otros años, pero que han visto incrementada su importancia. En un período en que el desempleo ha aumentado en muchos países, podría haberse enfriado el entusiasmo por atraer más demandantes de empleo al mercado. Pero parece que la Unión Europea se ha tomado en serio el problema del envejecimiento, y no va a permitir que un deterioro coyuntural la aparte de la línea argumental que considera adecuada.

3. Medidas contenidas en el plan español

El plan no desvela novedades importantes. Lo que hace es mostrar cómo encajan las distintas piezas dentro de las líneas generales de la estrategia europea. El esquema diseñado por la Comisión requiere mostrar qué se hace en relación con un elevado número de metas; por ello el plan contiene referencias a muchas docenas de actuaciones, realizadas o previstas, pero no todas tienen la misma importancia. Las más significativas en este período, según el propio documento, son:

— El conjunto de medidas de inserción en las que participan 1,5 millones de desempleados, la mayoría gestionadas por las comunidades autónomas (directriz 1).

- La reforma de las prestaciones de desempleo del 2002 (directriz 1).
- La Ley de Empleo, que se ha publicado en diciembre del 2003 y que regula la organización de los servicios de empleo (directriz 1).
- La reforma de la formación continua, que empezará a aplicarse en el 2004 (directriz 4).
- El desarrollo de la Ley de Formación Profesional (directriz 4).
- Acuerdos entre los interlocutores sociales encaminados a modernizar el mercado de trabajo, sobre todo en el área de negociación colectiva (directriz 3).
- Reforma de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, también tras un acuerdo con los interlocutores sociales (directriz 3).
- Reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que ya se aplica en el 2003, y afecta a la fiscalidad del trabajo (directriz 8).
- Medidas para facilitar el empleo de mujeres con hijos pequeños, tanto con bonificaciones para incentivar que las empleen como ayudándolas a costear el cuidado de sus hijos (directriz 6).
- Medidas de apoyo al empleo de discapacitados, según un acuerdo con representantes de estos colectivos (CERMI; directriz 7).

4. El coste de las distintas medidas

El plan de empleo no implica un gasto adicional, puesto que tampoco contiene actuaciones novedosas. En su anexo II presenta estimaciones del coste de las distintas medidas, por un

total de 29.000 millones de euros. Gran parte de este dinero no se dedica a lo que tradicionalmente se llama *políticas de empleo*. Puesto que la estrategia europea considera que son igualmente importantes la educación, los créditos para las nuevas empresas o la fiscalidad del trabajo, se incluyen también los costes de medidas de esos ámbitos. Tomando sólo las políticas activas, es decir, aquellas cuyo objetivo fundamental es influir en el empleo, el coste es de 6,4 miles de millones de euros (cuadro 1).

Se estima que se realizarán 2,1 millones de actuaciones con desempleados (orientación, formación profesional, empleos subvencionados, etc.) en las que participarán 1,5 millones de personas distintas. Las comunidades autónomas gestionan la gran mayoría. Sin embargo, más del 80% del dinero procede de fondos que anualmente les transfiere el INEM, es decir la Administración central, para financiar políticas concretas reguladas por normativa estatal, y han de ser justificados con arreglo a ésta. El resto procede de recursos de las CC.AA., con los que realizan actuaciones sometidas a su propia normativa, que se recogen en el Anexo IV. A su vez, tanto el INEM como las comunidades autónomas reciben cofinanciación del Fondo Social Europeo (FSE), que aporta un 22% de lo que se gasta en el conjunto de estas actuaciones. Puesto que también el FSE tiene sus reglas y prioridades, el margen de maniobra de cada una de las entidades participantes está limitado.

La mayoría de los más de mil millones de euros de fondos públicos para formación profesional de ocupados (o continua) se ha canalizado a través de la fundación que ha sustituido a la FORCEM, y que de nuevo será sustituida en 2004, cuando se ponga en marcha el nuevo sistema. (Hay un artículo en este mismo número sobre esta reforma). Otras entidades, tanto de la Administración central como autonómica, han realizado también formación continua con cargo a su presupuesto, aunque en este caso los fondos autonómicos no llegan al 8% del total. De nuevo, el Fondo Social Europeo cofinancia los programas de las distintas Administraciones. Se estima que 2,7 millones de ocupados participan durante 2003 en alguna de las actuaciones de formación que reciben financiación pública. En cualquier caso, debe recordarse que la mayor parte de la formación en las empresas se hace con cargo a los fondos de éstas (4).

El tercer gran bloque de fondos, casi 1,9 miles de millones de euros, es el destinado a bonificar las cuotas de seguridad social de determinados contratos. El plan recoge sólo el importe de las bonificaciones, que figura en el presupuesto del INEM, y no las de exenciones que, vía menores ingresos, recaen sobre la Tesorería de la Seguridad Social. Unas y otras están siendo utilizadas de manera creciente en los últimos años para objetivos diversos, como favorecer la retención por las empresas de los trabajadores mayores y de las mujeres que han dado a luz; pero la mayor parte del gasto sigue correspondiendo al fomento de la contratación indefinida, y en particular a la conversión de contratos temporales en fijos.

El conjunto de las aportaciones del Fondo Social Europeo a las acciones recogidas en el plan para 2003, incluyendo las educativas, se cifra en 1,7 miles de millones de euros, cifra importante aunque esté lejos de ser la fuente de financiación principal de las políticas de empleo. No está claro qué ocurrirá cuando la ampliación de la UE aumente la competencia por estos fondos, cuyo importe total se resisten a ampliar los países contribuyentes netos al presupuesto comunitario.

CUADRO 1

COSTE DE POLÍTICAS ACTIVAS RECOGIDAS EN EL PLAN DE ACCIÓN PARA 2003

	Millones de euros
Actuaciones realizadas directamente con desempleados	3.169
Formación profesional de ocupados	1.002
Bonificaciones de cuotas de la Seguridad Social para ciertos contratos	1.869
Políticas de empleo de Ayuntamientos	349
Total	6.391

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Plan de Acción para el Empleo 2003.

5. Resultados y desafíos pendientes

Uno de las características de la nueva estrategia europea de empleo es estar orientada a conseguir resultados, y, en particular, a aumentar la tasa de empleo de la población de 15 a 64 años. España puede considerarse un éxito en ese sentido, puesto que en el período 1997-2002 dicha tasa creció 9,1 puntos, siendo el país europeo donde más se ha incrementado (5). No hay aún datos comparables sobre lo que ha ocurrido en otros países en 2003, pero todo parece indicar que la evolución española sigue estando entre las mejores.

Sin duda, algo ha cambiado en España desde la etapa inicial de la democracia, en que se destruía empleo incluso cuando la economía crecía por encima del 2%; o desde la época anterior, en que en pleno desarrollo económico los españoles emigraban en masa. Esa mayor capacidad de crear empleo viene influida por el conjunto de políticas que, a lo largo de los años, han ido mejorando los incentivos de los empleadores, aunque sea imposible establecer el impacto relativo de cada una de ellas.

Sin embargo, otros resultados no son tan buenos. El rápido aumento de la población activa, en sí mismo un objetivo europeo, se traduce en nuestro país en falta de progreso en la reducción del desempleo. A su vez, esto dificulta que los servicios públicos realicen actuaciones más intensas con cada uno de los desempleados, como requiere la estrategia. Indicadores relacionados con la calidad (productividad media, proporción de contratos temporales, participación en formación, accidentes de trabajo...) siguen mostrando que el mercado de trabajo español tiene todavía muchos problemas.

El Consejo Europeo hace cada año recomendaciones a los distintos Estados miembros sobre la aplicación de políticas favorables al empleo, destacando aquello en que más necesitan mejorar. En 2003, para España, las recomendaciones fueron:

1. Aumentar la participación de los ocupados en la formación. Revisar el marco regulador para reducir la temporalidad y aumentar la contratación a tiempo parcial.
2. Mejorar la oferta de servicios de cuidado de niños y otras personas dependientes, y adoptar otras medidas para aumentar el empleo de las mujeres.
3. Mejorar las condiciones para la creación de empleo en las regiones con mayor paro, y eliminar obstáculos a la movilidad laboral geográfica.
4. Completar la modernización de los servicios públicos de empleo, aumentando su eficacia y su capacidad de mediación en el mercado de trabajo.□

NOTAS

(1) El texto completo del plan español puede obtenerse en la página web del Instituto Nacional de Empleo (www.inem.es). También puede obtenerse, junto con el de los demás países miembros, en la web de la Comisión Europea (www.europa.eu.int/comm/employment_social/employment_strategy/03_national_en.htm)

(2) Por ejemplo «conseguir, de aquí a 2010, un incremento de cinco años de la media de edad a la que las personas dejan de trabajar».

(3) Puesto que el documento tiene diez páginas no es posible reproducirlas aquí; pueden consultarse en un Anexo del Plan Nacional de Empleo.

(4) Según la Encuesta de Formación Profesional Continua, referida a 1999, «las subvenciones recibidas representan algo más del 8% del coste total de los cursos de formación realizadas por las empresas». Puede consultarse en www.mtas.es/información estadística.

(5) «Employment in Europe 2003, Recent Trends and Prospects. European Commission, September 2003». El siguiente país con mejor resultado fue Irlanda, con 7,8 puntos.

RESUMEN

Cada año, los países de la Unión Europea presentan su correspondiente plan de acción, en el que indican cómo van a aplicar la estrategia europea para el empleo. El plan español para el 2003 recoge, entre otras, las reformas de las prestaciones de desempleo, de la formación continua, de la prevención de riesgos laborales y la nueva Ley de Empleo. El coste total de las medidas citadas en el plan es de 29.000 millones de euros, de los que 6.400 millones se dedican a políticas activas.

Palabras clave: *Empleo, Estrategia europea, Políticas activas, INEM.*

Siniestralidad laboral y capital humano

Felipe Sáez
Catedrático de Análisis Económico, UAM

1. Siniestralidad laboral y capital humano

La siniestralidad laboral en España, enfocada en sentido amplio (accidentes en jornada de trabajo más accidentes *in itinere* y enfermedades profesionales), no ha dejado de crecer en los últimos años. Tomando como base 1994, el crecimiento hasta 2003 (con el último dato disponible correspondiente a septiembre) alcanza un valor del 95%, lo que indica que en nueve años la siniestralidad prácticamente se ha duplicado (cuadro 1). Una visión más precisa y comparada del problema la proporciona el Índice de Siniestralidad por cada 100.000 personas ocupadas, elaborado de manera homogénea para todos los países de la UE15. Dicho índice alcanza un valor para la media de estos países en torno a los 4.000 accidentes de trabajo anuales con baja, frente a los 6.500 de media anual en el caso de España. Dado que en nuestro país la tasa de accidentes sólo ha remitido ligeramente con posterioridad, cabe concluir que entre nosotros la incidencia es un 63% más alta que en la media de países de la UE (cuadro 2).

Si bien la tasa de siniestralidad parecía haberse estabilizado en el trienio anterior a 2003, este último año —según estimaciones— ha vuelto a crecer. Expresada la importancia de los accidentes laborales tanto en valores de incidencia (en relación al número de ocupados) como de frecuencia (en relación al número de horas), el sector que presenta en su conjunto niveles más altos es la construcción, seguida por la industria y la agricultura; los servicios, como cabía esperar, registran cotas más bajas (gráfico 1). Ello no quita para que, dentro de la industria, haya ramas de actividad que se encuentran a la cabeza de la siniestralidad, como son los casos de la extracción y aglomeración de carbón y el de la fabricación de productos metálicos, por ejemplo.

Complementariamente y desde un plano territorial, las diferencias entre comunidades autónomas son también apreciables. La estructura sectorial dominante en las mismas y la extensión de la *cultura* de la prevención laboral, son dos factores que actúan con gran fuerza. Regiones como Islas Baleares, Comunidad Valenciana, Asturias y Castilla-La Mancha están a la cabeza de la incidencia de accidentes. Por el contrario, Extremadura, Aragón, Galicia y Madrid aparecen en los lugares más bajos (MTAS, 2003a).

CUADRO 1

PERSONAS AFECTADAS POR SINIESTRALIDAD LABORAL

(En miles)

Período	Total ATE			Accidentes en jornada de trabajo			Accidentes *in itinere*			Enfermedades profesionales		
	T	CB	SB	T	CB	SB	T	CB	SB	T	CB	SB
1994	1.029	576	453	989	537	452	35	34	1	5	5	—
1996	1.219	662	557	1.172	616	556	40	39	1	7	7	—
1998	1.496	814	682	1.432	752	680	53	52	1	11	10	1
1999	1.686	944	742	1.607	867	739	64	62	2	15	14	1
2000	1.818	1.022	796	1.730	935	794	71	69	2	17	17	—
2001	1.909	1.051	858	1.812	958	854	76	73	3	21	20	1
2002	1.931	1.045	886	1.831	948	883	77	75	2	23	22	1
2002 (Enero-Septiembre)	1.328	739	619	1.280	666	614	60	56	4	18	17	1
2003 (Enero-Septiembre)	1.424	777	647	1.350	705	645	56	55	1	18	17	1
2003 (estimación en base a extrapolación para todo el año)	2.034	1.098	936	1.930	1.003	927	77	74	3	23	22	1

Notas: ATE = Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales; T = Total; CB = Con baja; SB = Sin baja; PO = Población ocupada; Índice de Siniestralidad = Porcentaje de personas ocupadas que se han visto afectadas por ATE.
Fuente: MTAS.

2. Fenómenos socioeconómicos relacionados con la siniestralidad

Como paso previo a los factores que aparecen asociados a la siniestralidad, un aspecto de interés es atender el carácter preventivo de la misma; de ahí la importancia que tiene considerar cuál es la apreciación o el diagnóstico de los trabajadores sobre esta cuestión. Cuatro son los grupos de variables seleccionadas por nosotros para reflejar este diagnóstico: *a*) percepción de condiciones peligrosas; *b*) grado de protección que encuentran frente a tales situaciones; *c*) nivel de información recibida; y *d*) grado de satisfacción con las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo. Se dispone de información —aunque no actualizada— sobre las valoraciones dadas por los asalariados sobre estos aspectos (cuadro 3).

Respecto al primero de ellos, se viene registrando un ligero aumento en el grado de percepción de situaciones peligrosas en las empresas por parte de los trabajadores, aun cuando se mantenga excesivamente alta todavía hoy en día la proporción de quienes no tienen apenas percepción de la peligrosidad en el lugar de trabajo. Igualmente se constata un incremento significativo en el nivel de protección efectiva registrado en el lugar de trabajo, frente a situaciones laborales peligrosas, a la vez que una tendencia posi-

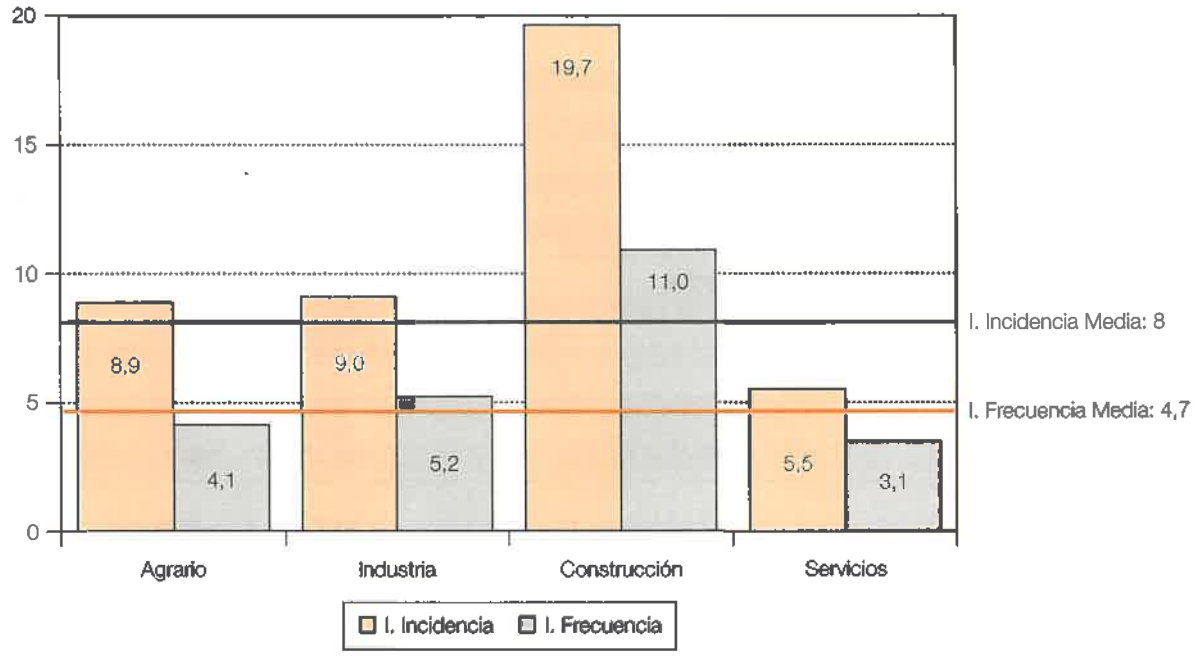
CUADRO 2

ÍNDICE DE SINIESTRALIDAD EN LA UE Y ESPAÑA

Período	Índice de siniestralidad en la UE15 por cada 100.000 ocupados (*)	Índice de siniestralidad en España (ATE) por cada 100.000 ocupados		
		T	CB	SB
1994	4.539	8.400	4.700	3.700
1998	4.089	10.800	5.900	4.900
2000	4.016	11.800	6.600	5.200
2002	3.990	11.900	6.400	5.400
2003	3.955 (e)	12.216	6.594	5.620

Notas: ATE = Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales; T = Total; CB = Con baja; SB = Sin baja; PO = Población ocupada; Índice de Siniestralidad = Porcentaje de personas ocupadas que se han visto afectadas por ATE.
(*) Se trata de accidentes de trabajo que generan baja laboral y referidos a la UE15.
Fuente: MTAS y elaboración propia. Para la UE, Eurostat, 2003.

GRÁFICO 1
ACCIDENTES DE TRABAJO EN LOS GRANDES SECTORES PRODUCTIVOS



I. Incidencias: Número de accidentes por cien mil trabajadores.
I. Frecuencia: Número de accidentes por cien millones de horas trabajadas.
Fuente: MTAS. Estadística de Accidentes de Trabajo.

tiva, aunque débil, en el nivel de información de riesgos por parte de la empresa o de la autoridad laboral; finalmente, en lo que respecta al grado de insatisfacción con las condiciones de seguridad e higiene registradas en los centros y lugares de trabajo, se ha reducido recientemente en alguna medida.

En cuanto a los factores que están correlacionados con el nivel de siniestralidad y ateniéndonos a la experiencia reciente, contrastada con la de otros países de la Unión, puede señalarse la presencia de determinados factores socioeconómicos en la aparición de riesgos laborales, lo que no ha de perderse de vista de cara a cualquier tipo de política preventiva futura (cuadro 4). De una parte tenemos factores de índole personal, de otra, factores de tipo sectorial o de contexto. Respecto a los primeros, la pertenencia al sexo masculino conlleva, por ejemplo, mayor tasa de accidentes, debido en parte a que los puestos de trabajo atendidos por los varones encierran, en término medio, un nivel de riesgo mayor; y en lo que se refiere a la edad del trabajador, las edades más tempranas presentan de ordinario tasas más elevadas, indicador ello de que la experiencia laboral —como se confirma más abajo— introduce mayores dosis de información y prudencia entre los trabajadores.

Los datos estadísticos de que se dispone, así como los resultados de diversos estudios empíricos, permiten ofrecer una perspectiva general de los principales tipos de asociación que se generan en España entre una serie de variables socioeconómicas y la aparición de riesgos laborales (cuadro 4). En términos globales y relacionados con determinadas actividades productivas de mayor peligrosidad o insalubridad, se registran importantes diferenciales entre unos sectores y otros en sus respectivas tasas de accidentes de trabajo (con mayores tasas en las industrias extractivas, fabricación de productos minerales y metálicos, construcción, etc.). Otras circunstancias de contexto son también relevantes: el tamaño de la empresa, por ejemplo, pues decrece la tasa de accidentes a medida que aquél es mayor; o el tipo de relación contractual laboral, donde la tasa de accidentes crece para el segmento de contratos de carácter temporal (que superan, como es sabi-

CUADRO 3

SITUACIONES PELIGROSAS Y RIESGOS LABORALES EN EL LUGAR DE TRABAJO

Circunstancias	1999	2001	2002
Percepción de condiciones peligrosas:			
Siempre	4,9	4,7	5,6
Frecuentemente	6,6	7,8	7,9
Algunas veces	14,5	17,3	14,8
Casi nunca	12,3	15,7	12,7
Nunca	61,2	54,0	58,4
No sabe	0,5	0,5	0,5
Total	100,0	100,0	100,0
Protección adecuada respecto a situación laboral peligrosa:			
Siempre	41,7	47,6	51,2
Frecuentemente	16,9	29,5	25,7
Algunas veces	11,5	13,8	14,0
Casi nunca	7,7	3,5	3,6
Nunca	5,4	2,9	2,2
No sabe	16,9	2,6	3,4
Total	100,0	100,0	100,0
Información de riesgos:			
Siempre	41,7	44,3	48,1
Frecuentemente	14,6	24,3	22,9
Algunas veces	9,3	12,6	12,8
Casi nunca	5,5	6,6	6,0
Nunca	6,1	8,3	6,0
No sabe	22,8	3,9	4,3
Total	100,0	100,0	100,0
Grado de satisfacción con las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo:			
Muy satisfecho	—	20,8	16,6
Satisfecho	—	55,8	58,8
Indiferente	—	15,2	17,3
Insatisfecho	—	5,1	4,9
Muy insatisfecho	—	2,2	1,9
No sabe	—	1,0	0,5
Total	—	100,0	100,0

Fuente: Encuesta de calidad de vida en el trabajo (MTAS, 2003c) y elaboración propia.

do, el 90% del total de contratos registrados anualmente); o el tiempo de experiencia laboral en el puesto, reduciéndose la tasa de accidentes a medida que la antigüedad del trabajador en la empresa es mayor. Finalmente, el ciclo económico es importante, existiendo cierta asociación entre ritmo de crecimiento anual del PIB y tasa anual de accidentes de trabajo.

3. Negociación colectiva y prevención de riesgos laborales

Según se desprende de los contenidos de los convenios colectivos registrados en España en los últimos años, la existencia de cláusulas de salud laboral en los mismos afecta a un 80% del total de convenios y a un 65% del conjunto de trabajadores (cuadro 5). Ello significa que en el 20% de convenios no existe este tipo de cláusulas y que el 35% de los trabajadores no se ven cubiertos por las mismas, lo que es un claro exponente del camino que falta todavía por recorrer de cara al futuro.

De las cláusulas comentadas, las que tienen mayor grado de presencia son los acuerdos de reconocimiento médico por la empresa y de la existencia de comité de salud laboral, viniendo a continuación la elaboración de un programa de prevención riesgos, la organización de un cursillo sobre salud laboral y la de crear o mantener un órgano paritario de salud laboral. En los convenios registrados con efectos 2003, se aprecia un tímido avance en la cobertura de cláusulas respecto a los contenidos que aparecen en los convenios firmados el año anterior.

CUADRO 4

PRINCIPALES FACTORES SOCIOECONÓMICOS ASOCIADOS CON LA SINIESTRALIDAD LABORAL

Tipos de factores	Tasa de accidentes de trabajo por cada 100 ocupados		Tipo de asociación encontrada
1. Relacionados con el sector de actividad (a)	Con tasas superiores al 10%: • Extracción de carbón • Extracción de minerales • Industria de la madera • Fabricación de plásticos • Fabricación de ptos. minerales • Fabricación de ptos. metálicos • Construcción		Se registran importantes diferenciales entre unos sectores y otros en sus respectivas tasas de accidentes de trabajo En servicios, salvo en defensa y saneamiento público, las tasas se encuentran habitualmente por debajo del 3-4%
2. Relacionados con el tamaño de la empresa (b)	• 1-25 • 26-50 • 51-100 • 101-500 • 501-1000 • Más de 1000	12,0 11,9 10,5 7,2 5,0 1,8	La tasa de accidentes decrece a medida que el tamaño de la empresa es mayor
3. Relacionados con las características del contrato laboral (c)	• Contrato indefinido • Contrato temporal	5,2 12,9	La tasa de accidentes crece para contratos de carácter temporal
4. Relacionados con la antigüedad del trabajador en el puesto de trabajo (d)	• Menos de 1 año • De 1 a 3 años • 3 años o más	12,1 9,9 4,4	La tasa de accidentes se reduce a medida que la antigüedad en la empresa es mayor
5. Relacionados con las características personales de los afectados (e)			
5.1. Por pertenencia a uno u otro sexo	• Hombres • Mujeres	14,0 3,0	1. La pertenencia al sexo masculino acentúa la tasa de accidentes, fenómeno influido básicamente porque los puestos de trabajo atendidos por los varones encierran, en término medio, un nivel de riesgo mayor
5.2. Por razones de edad	• 16-19 años • 20-24 • 25-34 • 35-44 • 45-54 • 55 y más años	13,4 11,1 7,4 6,7 6,4 5,5	2. Las edades más tempranas registran tasas más elevadas, reduciéndose para los tramos centrales de edad
6. Relacionados con la coyuntura económica (f)	1. Fases de crecimiento moderado del PIB: • 1994-1996 (Δ PIB = 2,5 de media): 5,0 • 2001-2003 (Δ PIB = 2,2 de media): 6,5 2. Fase de crecimiento alto del PIB: • 1997-2000 (Δ PIB = 4,2 de media): 6,0		Parece existir cierta asociación entre ritmo de crecimiento anual del PIB y tasa anual de accidentes de trabajo Esa asociación, después de una fase de alto crecimiento del PIB, seguida de una de crecimiento más lento, tiende a desvanecerse. La evidencia sugiere que la inercia de accidentes alcanzada en años de rápido crecimiento tarda en adaptarse a menores niveles de actividad productiva La asociación expuesta, sin embargo, requiere más corroboración empírica

Fuentes:
(a) MTAS y elaboración propia (2003).
(b) Informe sobre riesgos laborales y su prevención (F. Durán, 2001).
(c) Informe sobre riesgos laborales y su prevención.
(d) Informe sobre riesgos laborales y su prevención.
(e) Informe sobre riesgos laborales y su prevención.
(f) Elaboración en base a estimaciones propias.

CUADRO 5

CLÁUSULAS SOBRE SALUD LABORAL (SL): CONVENIOS Y TRABAJADORES AFECTADOS

Cláusulas sobre salud laboral	Efectos sobre 2002-2003				Efectos sobre 2003-2004			
	Convenios		Trabajadores (miles)		Convenios		Trabajadores (miles)	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Existencia Comité SL	2.246	55,9	2.887	38,0	2.423	57,5	3.060	39,2
Programa prevención riesgos	1.645	40,9	1.714	22,5	1.808	42,9	1.920	24,6
Cursillo sobre SL	1.459	36,3	1.755	23,1	1.628	38,6	1.837	23,5
Recon. médico por empresa	2.698	67,1	3.423	45,0	2.839	67,3	3.234	42,6
Rec. médico ginecológico	511	12,7	651	8,6	536	12,7	655	8,4
Delegados prevención (DP)	374	9,3	771	10,1	333	7,9	876	11,2
Créditos horarios a DP	443	11,0	737	9,7	515	12,2	672	8,6
Tiempo para formación DP	206	5,1	707	9,3	210	5,0	614	7,9
Órganos paritarios de SL	526	13,1	1.597	21,0	571	13,5	1.662	21,3
Vigilancia médica obligatoria	177	4,4	204	2,7	197	4,7	368	4,7
Supuesto de P. obligatoria	116	2,9	115	1,5	125	3,0	112	1,4
Total	3.202	79,6	4.889	64,3	3.396	80,5	5.081	65,1

Fuente: MTAS (2003b) y CES. Estadística de convenios colectivos de trabajo (Total convenios).

4. Nota de conclusión

Aun cuando 2003 ha supuesto una continuación en la mejora del tratamiento de la prevención de riesgos laborales en España, el camino por recorrer en los próximos años es considerable. Al margen de los costes en términos de vidas humanas, de calidad en el empleo y de bienestar en general que los accidentes de trabajo traen consigo, los efectos económicos de los mismos son muy elevados tanto a nivel de la empresa como de la sociedad en su conjunto. De ahí la necesidad de acentuar esfuerzos, con programas de prevención estables y claros, promovidos por el sector público y apoyados por las asociaciones empresariales y sindicales (con su correspondiente reflejo en la negociación colectiva), con el objetivo último de propiciar a medio plazo un acercamiento a las pautas de nuestros socios comunitarios. Lo que pasa sin duda por incrementar la inversión en capital humano a través de acciones de formación en esta materia.□

BIBLIOGRAFÍA

*AESST (1999): **Repercusión económica de la seguridad y salud en el trabajo en los Estados de la UE**. Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo.*

*Castellá, J. L. (2000): «Accidentes, empleo, carga de trabajo y peligrosidad del trabajo», en **Prevención, Trabajo y Salud**, núm. 7.*

*CES (2003): **Observatorio de relaciones industriales, núm. 59 y anteriores.***

*Durán, F. (20001): **Informe sobre riesgos laborales y su prevención, Ed., Presidencia del Gobierno, Madrid.***

*FPRL (Fundación para la Prevención de Riesgos Laborales) (2003): **Informe sobre la Evaluación de las Acciones Cofinanciadas por la FPRL, Madrid.***

*MTAS (2003a): **Estadísticas sobre accidentes de trabajo.***

*MTAS (2003b): **Estadísticas de convenios colectivos de trabajo.***

*MTAS (2003c): **Encuesta de calidad de vida en el trabajo.***

RESUMEN

En el ámbito del empleo, la siniestralidad laboral en España no ha dejado de crecer en los últimos nueve años, con ritmos asociados al ciclo económico, continuando esa tendencia en 2003; en términos comparados, además, el índice de siniestralidad supera ampliamente el valor medio de la UE15. En este fenómeno se aprecian importantes diferenciales entre unos y otros sectores productivos, así como por tamaños de empresa y tipos de relación contractual laboral. Dentro de este contexto se viene dando un moderado aumento en el grado de percepción de situaciones laborales peligrosas y en el nivel de protección efectiva registrado en el lugar de trabajo. Como aspecto positivo se constata la expansión de cláusulas de salud laboral dentro del contenido de los convenios colectivos registrados recientemente en España, si bien la formación en este terreno está lejos de su nivel óptimo, motivo por el cual se requiere una mayor inversión en capital humano en este campo.

Palabras clave: *Siniestralidad laboral, Empleo, Ciclo económico, Negociación colectiva, Formación.*

Nuevo marco normativo de la formación continua

Valeriano Muñoz (*)
Director de Formación del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Madrid

1. Agotamiento de un modelo de azarosa trayectoria

El modelo de formación continua vigente hasta 2003 nació a finales de 1992, con el primer Acuerdo Tripartito de Formación Continua (si bien formalmente el origen habría que establecerlo en el I Acuerdo Nacional de Formación Continua entre las organizaciones empresariales CEOE/CEPYME por un lado y las organizaciones sindicales CC OO/UGT/CIG por otro, en las mismas fechas), al que siguieron los de 1996 y 2000. A lo largo del período 1993-2003, el modelo FORCEM, así llamado por las siglas de la Fundación para la Formación Continua en la Empresa, entidad que ha venido gestionando las ayudas, ha permitido el acceso a la formación a varios millones de trabajadores (en torno a 1.700.000 cada año al final del período), con una inversión igualmente millonaria, tal como puede observarse en el cuadro 1.

Nacido con un planteamiento de fuerte protagonismo de los agentes sociales, tanto en el diseño como en la gestión, el llamado sistema de apoyo a la formación continua llevaba varios años, antes de 2003, envuelto en críticas sobre su gestión, que probablemente ocultaban su agotamiento como fórmula de acceso a la formación de amplios segmentos de la población ocupada (la inmensa mayoría de los trabajadores de pymes y los autónomos) y, lo que sería más preocupante, de servir de palanca de crecimiento de la productividad. En este sentido, han tenido lugar tres hechos, desde la firma del III Acuerdo en el 2000, que han contribuido al cambio de modelo, según se reconoce en la exposición de motivos del propio Real Decreto 1046/2003, de 1 de agosto, *por el que se regula el subsistema de formación profesional continua* (*BOE* del 12 de septiembre), en adelante RD 1046/2003:

- Dos sentencias del Tribunal Constitucional en 2002 (1) que cuestionan la gestión centralizada de las ayudas una vez transferidas las competencias de ejecución y desarrollo de la formación a las comunidades autónomas (CC.AA.).
- La promulgación de la Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, que incorpora notables elementos de integración de los diferentes subsistemas de la formación profesional (los de inicial/reglada, de ocupacional y de continua).
- Y finalmente —cito textualmente un párrafo del real decreto—, «la necesidad de introducir modificaciones en el actual subsistema», expresión poco convincente si no se enlaza con otros párrafos más explícitos que apuntan —certeramente—

CUADRO 1
PARTICIPANTES E INVERSIÓN EN LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN CONTINUA A TRAVÉS DE FORCEM (1993-2003)
(Miles de personas y millones de euros, respectivamente)

Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Participantes (1)	294,2	760,6	1.242,6	1.267,0	1.335,5	1.342,8	1.413,2	1.489,9	1.626,3	1.700,0	N/d
Inversión (2)	65,5	233,6	410,6	465,8	442,0	449,7	485,6	534,2	640,4	1.780,0	N/d

(1) Certificados.
(2) Financiación aprobada (en 1993, 1994, 2000, 2001 y 2002 no se incluyen las acciones complementarias).
Fuente: FORCEM y RD 1046/2003.

a la evolución de la productividad y a la excesiva carga burocrática de la gestión.

Varios millones de trabajadores, como antes señalaba, se han beneficiado de alguna de las acciones de formación realizadas desde 1993. Y varios miles de empresas han visto reforzados sus planes formativos o, cuando menos, se han encontrado con una fuente de financiación alternativa a sus propios recursos. Cabría señalar en cualquier caso que no parece muy probable que el esfuerzo financiero neto de las empresas haya aumentado (2), al menos de manera significativa, ni que las acciones emprendidas —en coherencia con lo anterior— hayan tenido un impacto apreciable en la evolución de la productividad media de la economía española.

Si comparamos, por ejemplo, cómo se ha comportado la productividad durante los diez años largos de vigencia del modelo FORCEM con lo que ha ocurrido durante el período inmediatamente anterior, observamos un fenómeno cuando menos sorprendente: el ritmo de crecimiento de la productividad se desacelera desde 1993 (cuadro 2). Es cierto que la dispar evolución del empleo en ambos períodos explicaría en parte este hecho, toda vez que el crecimiento rápido del empleo tiene un efecto depresivo inmediato sobre la productividad; pero es importante destacar que en ambos períodos hay un ciclo alcista de la ocupación y que, por tanto, se debería registrar un fenómeno similar. El cuadro muestra claramente que en los períodos de crisis, con caídas netas del empleo, la productividad crece más, y viceversa. Pero también muestra que antes de 1993 —con crisis y con bonanza— la productividad ha tenido un comportamiento mejor. Otros indicadores de medición apuntan a resultados similares o incluso más alarmantes, al situar a la economía española en el contexto europeo o mundial (3).

Factores relacionados con la composición del empleo, en unos casos influida por el fenómeno de la inmigración y en otros por el peso de la temporalidad, a los que habría que añadir el retraso tecnológico (4), estarían explicando una parte importante de la caída relativa de la productividad. Parece claro en todo caso que la formación más cercana a la empresa, es decir, la formación continua, no ha respondido adecuadamente, sin por ello exculpar de responsabilidad a los demás subsistemas de formación, incluida la universidad.

2. Las líneas básicas del nuevo modelo

En el año 2003, la formación continua ha experimentado una profunda transformación normativa, con soporte principal en el RD 1046/2003 antes citado, que incorpora *modificaciones* notables en los contenidos y procedimientos del llamado subsistema de formación continua, que inciden sobre todo en el *acercamiento de la formación a la pyme*, en la *simplificación administrativa* y en la *transparencia de las ayudas*. Como contrapunto a los avances en la simplificación de los trámites, el RD 1046/2003 otorga una *participación en la gestión a las CC.AA.*, que podría neutralizar, al menos en parte, las ventajas inicialmente declaradas, a la vista de las numerosas alusiones a la eventual competencia de éstas en sus respectivos ámbitos territoriales. Ello al margen de la existencia de nuevos conflictos de competencia promovidos por varias administraciones territoriales, que consideran insuficiente su participación en la gestión, seguimiento y control de la formación continua en los términos que contempla el RD 1046/2003.

El nuevo modelo se sustenta en una serie de *principios*, en su mayor parte comunes a los del anterior (unidad de caja de los fondos, protagonismo de los agentes sociales, importancia de los

CUADRO 2

VARIACIÓN DEL EMPLEO Y DE LA PRODUCTIVIDAD ENTRE 1983 Y 2003

(En porcentaje)

Período	Variación media anual del empleo (puestos de trabajo equiv. a tiempo completo)	Variación media anual de la productividad
III trimestre de 1983-IV trimestre de 1992	1,55	1,79
III trimestre de 1983-I trimestre de 1986 (1)	-1,31	3,28
II trimestre de 1986-I trimestre de 1992 (2)	3,14	1,05
I trimestre de 1993-II trimestre de 2003	1,68	1,03
II trimestre de 1992-IV trimestre de 1994 (1)	-1,76	2,33
I trimestre de 1995-II trimestre de 2003 (2)	2,58	0,71

(1) Período de crisis.
(2) Período de bonanza.
Fuente: Elaboración a partir de datos de la Contabilidad Nacional y de la Encuesta de la Población Activa (EPA).

acuerdos que se alcancen en la negociación colectiva, unidad de mercado y libertad de circulación, etc.) y otros nuevos (adecuación a la Ley Orgánica 5/2002, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, e incorporación a la gestión de las CC.AA.). Establece asimismo unos mecanismos de apoyo a *colectivos prioritarios*, siendo éstos los mismos que contempla el Fondo Social Europeo para garantizar la igualdad entre grupos de personas históricamente discriminadas en el acceso al mercado de trabajo: mujeres, personas discapacitadas, mayores de 45 años y trabajadores no cualificados. Algunos de estos grupos, especialmente el último, serían receptores de las acciones de *alfabetización informática* previstas en uno de los borradores de la orden ministerial de financiación.

Las posibles *iniciativas formativas* se clasifican en tres grandes grupos: acciones de *formación continua en empresas* (que incluyen los permisos de formación), *contratos-programa* y *acciones complementarias*. No parece haber duda de que el grueso de los apoyos financieros recaerá sobre el primero de los grupos, en relación con el cual conviene poner de manifiesto algunas innovaciones clave.

Tal vez la más importante de esas innovaciones es que, con el nuevo modelo, cada empresa sabrá con antelación, a cuánto asciende su *crédito de bonificación para la formación o crédito para formación continua*, del cual puede disponer para financiar acciones formativas con unas condiciones predeterminadas. Dicho crédito será un porcentaje de la contingencia de la Seguridad Social por Formación Profesional o cuota de FP —la de la empresa más la del trabajador— del año anterior. Al parecer, en dicho crédito ya se incluye la financiación complementaria proveniente del Fondo Social Europeo (FSE). El crédito de formación es inverso al tamaño de la empresa, que estará obligada a aportar un porcentaje mínimo del coste de la formación en concepto de *cofinanciación o aportación privada*. En el caso de las *empresas con cinco o menos trabajadores*, se garantizará un crédito de formación por empresa, que puede ser incluso superior a los pagos por FP y, además, estas empresas no están obligadas a cofinanciación. En la medida en que la no utilización del crédito implica su pérdida y que éste es proporcionalmente mayor en el caso de las pymes, es evidente la apuesta que supone el nuevo modelo para las empresas de menor tamaño en general y para los autónomos en particular.

Para llevar a cabo las iniciativas formativas, sean individuales o agrupadas, basta con que las empresas las comuniquen, con al menos quince días de antelación al inicio de la realización de las mismas, a la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (FEFE), entidad heredera de la antigua FORCEM. Asimismo, finalizada la formación, las empresas han de justificar el importe a la FEFE. La intención de simplificación es evidente, con el consiguiente ahorro de costes de gestión.

Parece claro además que el RD apunta a una *selección de la oferta* que posibilite a los trabajadores la obtención de cualificaciones recogidas en el Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales. El cumplimiento de estas orientaciones será tenidos en cuenta en los controles y seguimiento de la calidad, que realizarán el INEM y las administraciones laborales de las CC.AA. Adicionalmente, abundando en esta idea, la Comisión

Estatal de Formación Continua, integrada por los agentes sociales, el INEM y las CC.AA, podrá determinar el porcentaje de acciones formativas asociadas directamente al Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales. Cabe señalar en relación con esto que la conexión entre formación continua y la Ley 5/2002 de las Cualificaciones y la Formación Profesional queda excesivamente sesgada hacia su vertiente laboral (los certificados de profesionalidad) frente a la convalidación de créditos formativos de la formación inicial reglada, salvo en los permisos de formación.

El segundo grupo de iniciativas lo conforman los contratos-programa para la formación de trabajadores, cuya filosofía inspiraba el grueso de las acciones del modelo anterior. Los contratos-programa contemplan la ejecución de planes de formación liderados por los agentes sociales (a través de confederaciones empresariales y/o sindicales de ámbito nacional o territorial), así como acciones sectoriales amparadas en la negociación colectiva y las promovidas por cooperativas o sociedades laborales o por asociaciones de trabajadores autónomos. En función del ámbito territorial de los programas, será el INEM o las administraciones territoriales quien ostente las responsabilidades de control y seguimiento de las acciones.

Las *acciones complementarias y de acompañamiento* son también herencia del modelo anterior. Tal como dice textualmente el artículo 16 del RD 1046/2003, «tienen por objeto la investigación y prospección del mercado de trabajo para anticiparse a los cambios en los sistemas productivos, analizar la repercusión de la formación continua en la competitividad de las empresas y en la cualificación de los trabajadores y, en definitiva, determinar las necesidades de formación necesarias [sic] para coadyuvar al progreso económico de los sectores productivos en el conjunto de la economía». Pueden tener también, como los contratos-programa, ámbito nacional o territorial.

A pesar de los avances en la simplificación de las ayudas, el nuevo modelo mantiene un aparato organizativo más complejo que el anterior, con lo que la agilidad no parece garantizada. Con elementos básicamente bipartitos en su origen y con fases posteriores de gestión tripartita, asistimos ahora a un enfoque cuatripartito que difícilmente encaja con los deseos declarados de simplificación. A ello hay que añadir que no es precisamente una buena noticia para el asentamiento del modelo que varias CC.AA. hayan llevado ya su disconformidad al Tribunal Constitucional en aspectos determinantes para el buen funcionamiento del mismo. Es de esperar que el tratamiento informatizado de los expedientes agilizará los procesos; pero será imprescindible para que el modelo funcione un talante colaborador en el seno de los *órganos de gestión*: Comisión Estatal de Formación Continua, Fundación Estatal para la Formación en el Empleo, Comisiones Paritarias Sectoriales y Comisiones Paritarias Territoriales (los dos primeros de participación cuatripartita y los dos segundos bipartita, aunque en ambos casos con presencia de numerosa instituciones), a los que hay que añadir los órganos especializados de control y seguimiento de la formación, tanto centrales (el INEM) como de las CC.AA. (Administraciones laborales territoriales).

3. Una valoración

El nuevo modelo de formación continua merece una valoración positiva en al menos dos aspectos: en el *esquema de financiación*, muy atractivo para las empresas, y en la atención que presta a los *colectivos* hasta ahora más alejados de la formación (los trabajadores de pymes y los autónomos). La mención de la *alfabetización informática* implica el reconocimiento de graves carencias tecnológicas de amplios colectivos de la población activa y es ya de por sí una buena noticia frente a la necesidad de abordar acciones de calado en relación con las nuevas tecnologías y la sociedad de la información. Es un elemento igualmente positivo la *simplificación burocrática* que significa la eliminación de la autorización previa de las acciones. A ello hay que añadir el *acercamiento de la formación continua al subsistema reglado*, no tanto en su conexión con el Sistema Nacional de Cualificaciones como en la implicación de los centros en la impartición de cursos de formación continua. Aparte del valor en sí que tiene el acercamiento de los centros a las necesidades de las empresas, se abre una facilidad financiera para los propios centros y una vía de optimización de sus recursos tecnológicos.

No queda clara la distribución de fondos entre los diferentes grupos de acciones, aunque todo apunta a que será el primero de ellos (acciones de formación continua en la empresa) el que absorba el grueso de la financiación, seguido de los contratos-programa y las acciones complementarias.

Tampoco queda claro el papel de las CC.AA., en algunos aspectos determinantes (por ejemplo en lo referente a seguimiento y control), donde afloran al menos dos riesgos: la *inseguridad* derivada de los nuevos recursos de inconstitucionalidad,

que implicaría la existencia de un modelo provisional durante un tiempo, y la *tentación intervensionista* que puedan tener las administraciones territoriales, dentro de sus ámbito competencial, que podría llegar a neutralizar el planteamiento simplificador del nuevo modelo. A esto hay que añadir la persistencia de un aparato organizativo de difícil manejo y virtualmente poco operativo, cuyo complejo y probablemente lento funcionamiento podría acabar alumbrando un modelo cuatripartito, ciertamente incompatible con los declarados deseos de simplificación y automatismo de la mayor parte de los procesos.

Y para terminar, me gustaría expresar un *desideratum* sobre el nuevo modelo de formación continua, concretado en el *servicio que debería hacer a favor de la productividad de la economía española*. Destacaría en este sentido la conveniencia de articular mecanismos fiables de evaluación de las acciones (previstos en el artículo 22 del RD 1046/2003), que las relacionaran de alguna manera con la evolución de variables clave de las propias empresas, como el valor añadido o los costes. Si la formación no se traduce a productividad, al menos en el medio plazo, acabará siendo estéril. □

NOTAS

(*) Mi agradecimiento a Domi Sánchez y Beatriz Zafra por el apoyo prestado.

(1) STC 95/2002, de 25 de abril, ante el recurso de inconstitucionalidad 938/93 y el conflicto positivo de competencias 1176/93, promovidos por el Consejo Ejecutivo de la Generalitat de Cataluña, y STC 190/2002, de 17 de octubre, ante el recurso de inconstitucionalidad 1026/95, promovido por la Xunta de Galicia.

*(2) De acuerdo con la Encuesta del Coste Laboral (INE), en 2001, el gasto formativo de las empresas españolas equivalía al 0,34% del coste laboral bruto, con diferencias notables según el tamaño de las empresas (0,15 en las de menos de 50 trabajadores, 0,61 en las de 200 y más). Estas cifras no son sustancialmente distintas de las que obtenían los informes sobre **Negociación colectiva en las grandes empresas** que elaboraba la Dirección General de Política Económica, del antiguo Ministerio de Economía y Hacienda, en los últimos años de la década de 1980 y primeros de la de 1990.*

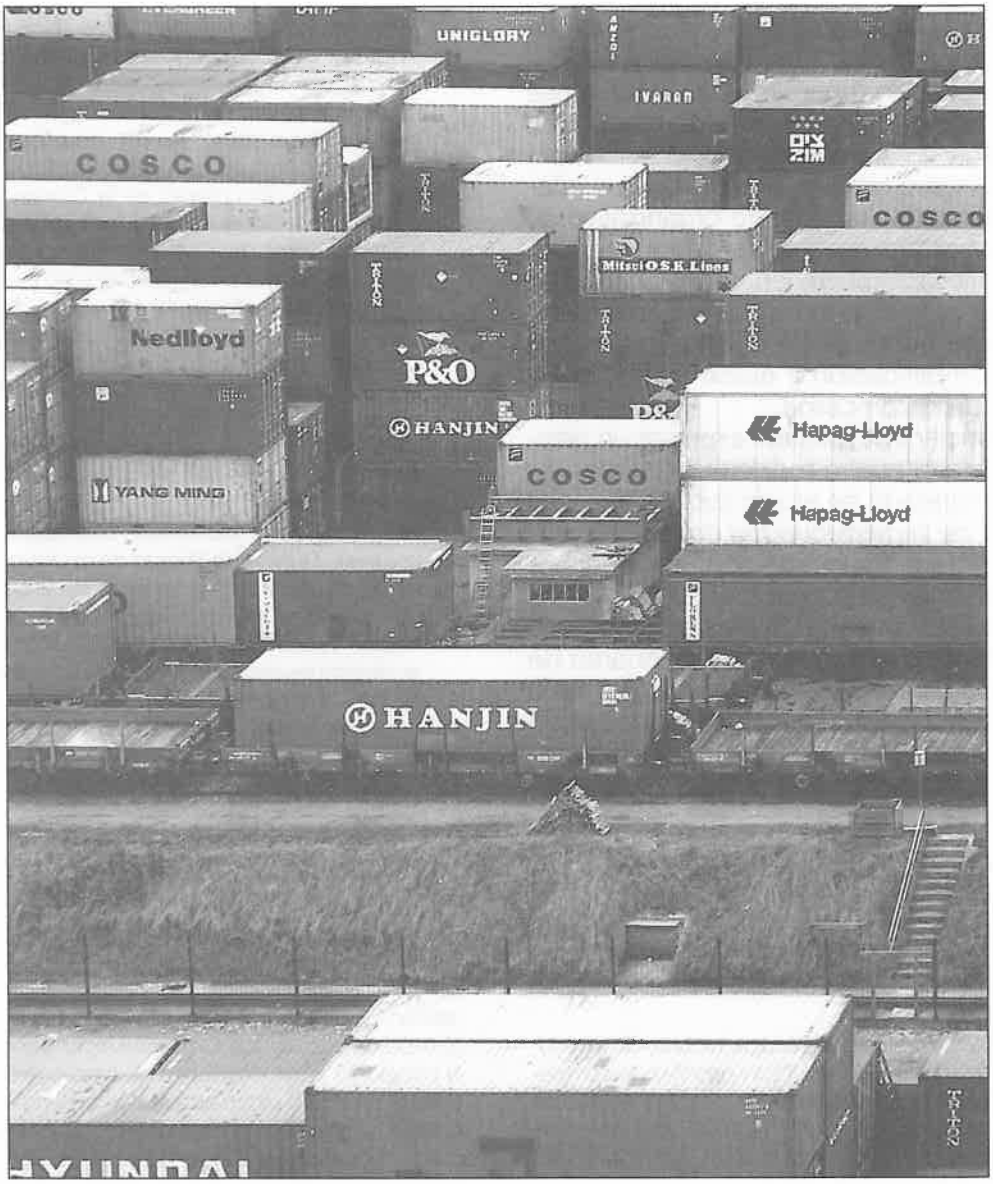
*(3) Un reciente documento de la Comisión Europea, de noviembre de 2003, recoge información exhaustiva al respecto. Se trata del **European Competitiveness Report 2003**, disponible en www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprice_policy/competitiveness/doc/.*

*(4) Existen numerosos indicadores sobre la posición tecnológica de España, tanto en el contexto europeo como en el mundial, algunos de los cuales están reseñados en el texto de mi participación en una mesa redonda sobre **¿Qué tipo de profesional necesita la empresa para gestionar las tecnologías de la información?**, dentro del encuentro sobre **Tecnología y cambio organizativo: nuevas demandas profesionales orientadas a las empresas usuarias. Cursos de Verano de la Universidad Complutense de Madrid, San Lorenzo de El Escorial**, 2003. El último informe del Foro Económico Mundial (**Global Information Technology Report 2003-2004**), hecho público en diciembre de 2003, disponible en www.weforum.org/, registra el retroceso relativo de España en el índice de desarrollo digital, quedando por debajo de países como Malta, Malasia o Estonia.*

RESUMEN

Nacido con un planteamiento de fuerte protagonismo de los agentes sociales, el subsistema de apoyo a la formación continua llevaba varios años envuelto en críticas sobre su gestión, que probablemente ocultaban su agotamiento como fórmula de acceso a la formación de amplios segmentos de la población y como palanca de crecimiento de la productividad. En 2003, dicho sistema ha experimentado una profunda transformación normativa, que incorpora modificaciones notables en los contenidos y procedimientos, que inciden sobre todo en el acercamiento de la formación a la pyme, en la simplificación administrativa y en la transparencia de las ayudas.

Palabras clave: *Formación continua, Cofinanciación, Crédito, Comisiones paritarias, Alfabetización informática.*



LA EMPRESA

Coordinadores:

Álvaro Cuervo
Catedrático de Economía de la Empresa, UCM

Juan E. Iranzo
Director general del Instituto de Estudios Económicos

A lo largo del año 2003 se ha ido acelerando la actividad económica en España, después de haber tocado suelo en el tercer trimestre del año 2002. El ajuste empresarial de costes y el tirón de la demanda se han trasladado, como es lógico, al aumento de los resultados empresariales, a la mejora de las expectativas de los empresarios, con una incidencia positiva en inversión, empleo, especialmente en empresas de construcción, y valoración bursátil; así como en inversión exterior, gracias a la mejora en la situación de Iberoamérica.

A unos meses de la ampliación de la Unión Europea hacia el Este, se están detectando importantes procesos de deslocalización que buscan bajos costes empresariales, pero dentro de países de la Unión Europea, y, por tanto, que les permita evitar la tarifa exterior común.

La aprobación, en el mes de octubre, de la directiva comunitaria sobre emisión de CO_2 y mercado de derechos provocará un incremento significativo de los costes de producción en diversas actividades, sobre todo energéticas e industriales, como consecuencia de la necesidad de adquirir derechos de emisión, al haberse superado las cuotas máximas establecidas. Sería conveniente que si no se ratifica Kioto, al haberse abstenido Rusia, se retrasase la aplicación de la directiva.

Asimismo, a lo largo del año han empezado a aplicarse las recomendaciones del gobierno corporativo y se ha seguido profundizando en el papel de la empresa en la sociedad y su responsabilidad ética, que, básicamente, se centra en producir eficiencia en mercados competitivos, generar empleo, subsistir, pagar sus impuestos y obtener beneficios. El resto de las acciones deben ser voluntarias; si bien, cada vez se pone más de manifiesto, como ha demostrado el caso Parmalat en la última parte del año, que la ética es rentable.

Internacionalización de la empresa

Francisco Utrera
Secretario de Estado de Comercio y Turismo, Ministerio de Economía

Acabamos de celebrar el veinticinco aniversario de nuestra Constitución y, sin duda, podemos afirmar que este cuarto de siglo ha cambiado radicalmente nuestra economía, hasta situarnos hoy como octava potencia mundial.

En los últimos años España ha mantenido un crecimiento económico sostenido y estable, incluso, y esto es importante destacar, en períodos de desaceleración de los países de nuestro entorno, que sin duda los ciudadanos han podido percibir al disfrutar de sustanciales mejoras sociales y de calidad de vida. Esta situación refleja un hecho histórico, ya que, por primera vez, España ha mantenido tasas de crecimiento superiores al 2% en el último trienio, en un contexto de desaceleración mundial. Esto ha originado diferenciales positivos respecto a los demás países de la Unión y ha permitido avanzar en convergencia real, hasta el 87% de la renta media de la zona euro. El año 2003 ha sido nuestro noveno año de crecimiento consecutivo, con un 2,4%, al mismo tiempo que la economía mundial mostraba los primeros signos de recuperación, especialmente la estadounidense. Pero también hay que señalar el estancamiento en Japón y, sobre todo, el de las grandes economías de la Unión Europea, que nos afecta especialmente al ser nuestro principal socio comercial y absorber más del 70% de nuestras exportaciones.

Pero lo fundamental es que hemos continuado creando empleo, a ritmos cercanos al 2% en los últimos tres años, mientras en otros países se destruía, por lo que la mitad del empleo creado en la Unión durante el 2003 lo ha sido en España, donde hemos alcanzado un récord histórico de población ocupada y de afiliaciones a la seguridad social con 16.866.901 de personas.

El largo ciclo de prosperidad que atraviesa nuestro país desde 1996 es fruto de una política económica seria, dirigida a conseguir la convergencia real con la UE y a fomentar el empleo.

El sector exterior ha sido parte fundamental de esta transformación. La fortaleza de la economía española también se aprecia en el comercio exterior donde se está ganando competitividad y cuota de mercado. Nuestro grado de apertura ha crecido desde 1996 más de 10 puntos hasta situarse en torno al 58% del PIB, lo que supone un nivel similar al de los países más avanzados de la Unión Europea, y un nivel que está muy por encima de países como Estados Unidos (25,4%) o Japón (20,8%). La tasa media de crecimiento de las exportaciones reales españolas ha sido superior en 4 puntos porcentuales a la media mundial durante el período 1993-2001, y es importante destacar que este hecho se ha producido en un

contexto de significativo crecimiento de nuestra inversión en el exterior, que ha permitido cubrir una parte de la demanda de nuestros productos que de otra forma se habría cubierto vía importaciones. En los diez primeros meses del 2003, se mantiene el dinamismo exportador con un crecimiento del 7%, por encima de nuestros socios comerciales. Las importaciones crecen también, un 7,6%, reflejo de la mayor actividad existente en nuestro país. Por ello, la cuota española en el comercio mundial ha pasado del 1,6 en 1993 al 1,9 en el 2002, creciendo a un ritmo medio del 1,3% anual entre 1993 y 2002 mientras que la de nuestros principales socios económicos se ha reducido. En los mercados comunitarios, que absorben la mayor parte de nuestro esfuerzo exportador, la cuota ha crecido del 3,42% en 1995 al 3,84% actual, una ganancia que se refleja prácticamente en todos los sectores y más de la mitad de las exportaciones españolas se enmarcan en sectores que la OCDE considera de contenido tecnológico alto o medio-alto.

Desde 2002 España se consolida como la sexta exportadora de servicios a nivel mundial (sólo por detrás de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia y Japón), con una cuota del 4% frente al 3,3% de 1996.

España se ha convertido en el octavo país que más inversión extranjera directa (IDE) recibe a nivel mundial, de lo que cabe suponer que los inversores internacionales consideran a España uno de los países más competitivos del mundo. También ha sido espectacular el crecimiento de la IDE española en el extranjero desde 1997. En el 2002 España fue el noveno país emisor de IDE y el segundo en Latinoamérica.

En definitiva, en términos del sector exterior, España ha mejorado su competitividad y ha ganado cuota en sus principales mercados y en la mayoría de los sectores.

En el ámbito de la Secretaria de Estado de Comercio y Turismo, trabajamos para potenciar la internacionalización de la empresa española, muy especialmente la pequeña y mediana empresa. Se trata de actuaciones, que, para ser efectivas, se ponen en marcha con la colaboración del sector privado, tanto institucional, a través de las Cámaras de Comercio y las asociaciones empresariales, como de las propias empresas.

En el marco de las *actuaciones institucionales*, destacan las visitas oficiales, la aprobación de programas financieros y de asistencia técnica, la celebración de comisiones mixtas, el compromiso de incrementar la presencia española en las instituciones financieras internacionales, y, finalmente, la firma de acuerdos bilaterales que mejoran la seguridad jurídica de las empresas presentes en el exterior (como los acuerdos de protección y promoción recíproca de inversiones y convenios para evitar la doble imposición). Se han duplicado las contribuciones a las instituciones financieras internacionales: en 1999 aportábamos menos de 100 millones al año; en el 2003 superamos los 250 millones, lo que nos permitirá aumentar nuestra presencia en estos organismos donde no estábamos suficientemente representados.

En el ámbito de las medidas financieras, sobresalen la gestión activa de la deuda exterior, la utilización del FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo) y de la línea FEV (Fondos de Estudios de Viabilidad), los recursos que el Instituto de Crédito Oficial destina a la línea de internacionalización, más de 150 millones de euros, y al proyecto PROINVEX para grandes proyectos de inversión en el exterior y la mejora de la cobertura del riesgo político de las operaciones españolas en el exterior, destacando el papel de la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE). El FAD, que representa el 11% de la Ayuda Oficial al Desarrollo española total, ha duplicado prácticamente su volumen de aprobación desde 1996, pasando de 297,65 millones de euros hasta 631 millones de euros en 2003. Además, se han introducido importantes cambios en su gestión, con el objetivo de reforzar su eficiencia y transparencia, mejorando la calidad de los proyectos financiados. Para incentivar la participación en proyectos de inversión, se han puesto en marcha instrumentos de capital inversión como el FIEX y el FONPYME, y en 2003 se han creado dos nuevas líneas para inversiones españolas en China y países de la ampliación, y se ha dotado una nueva línea para inversiones del sector medioambiental y de turismo en América Latina.

Por último, las actuaciones en materia de promoción, se han adaptado en los años 2002 y 2003 a la diversificación geográfica incluida en los Planes Asia-Pacífico y Países Ampliación. Se incluye la promoción de la imagen de España a través de ferias, planes sectoriales y misiones comerciales, así como la realización de seminarios y otros actos encaminados a incrementar la información existente sobre nuevos mercados y sobre el potencial de las empresas españolas para cubrir la demanda exterior. En este ámbito, la mayoría de las actuaciones se articulan a través del Instituto de Comercio Exterior (ICEX) y la red de Oficinas Comerciales y Económicas en el Exterior, en estrecha colaboración con las Cámaras de Comercio, las asociaciones y las propias empresas. El ICEX ha pasado de apoyar setenta planes sectoriales en 1997

a 127 en 2003, incorporando en el apartado de servicios nuevos sectores como el audiovisual, el español como recurso económico y activo exportable, las empresas de *trading*, la franquicia, el arte, la música, el transporte, la arquitectura o el diseño industrial. Además, en el ámbito de la información, y para acercar a las empresas toda la información relevante, el portal de Internet del ICEX se actualiza permanentemente. En cuanto a la formación se han impulsado programas de formación en las empresas sobre técnicas e instrumentos de comercio exterior y para conseguir la incorporación de 3.000 nuevas pymes a la actividad exterior, se ha extendido hasta el año 2006 el Plan de Iniciación a la Promoción Exterior. También se ha potenciado el programa de Apoyo a los Planes de Implantación en el Exterior del ICEX, que fomenta el establecimiento de filiales de distribución de empresas españolas en el exterior, y se ha puesto en marcha un nuevo Plan de Apoyo a las Marcas Españolas en el Exterior.

En materia de reducción de trabas arancelarias y no arancelarias, las diversas actuaciones sobre las que venimos trabajando están dando sus frutos. Así, en casos recientes como los procedimientos de salvaguardia y antidumping contra el sector cerámico emprendidos por Filipinas, Jordania y México, se ha logrado, en colaboración con el sector exportador y la Comisión Europea, que finalmente no se impongan medidas a nuestros productos.

También hay que señalar nuestra participación en las negociaciones de la OMC para progresar en la liberalización del comercio mundial, especialmente en la última Conferencia Ministerial de esta institución celebrada en Cancún el pasado mes de septiembre. A pesar de las dificultades surgidas en esta última conferencia, la Unión Europea, y por supuesto España como integrante de la UE, siguen considerando fundamental el avance en la liberalización del comercio, auténtico motor del crecimiento y del desarrollo en beneficio de todos los miembros de la OMC, tanto en vías de desarrollo como desarrollados, y en este sentido seguiremos trabajando en la ronda de negociaciones iniciada en Doha en 2001.

En relación con el turismo, nuestras políticas, nos han situado como la segunda potencia mundial turística, tanto por ingresos como por número de turistas a lo largo de estos años. Hemos pasado de registrar 35 millones de llegadas internacionales en el año 95 a superar por primera vez la cifra de 51,7 millones de turistas en 2002. La tasa media de crecimiento de turistas en este período ha sido del 4,7%, lo que sitúa nuestro crecimiento por encima del resto de competidores. Los datos disponibles del 2003 (de enero a noviembre) reflejan la consolidación de este crecimiento con 49,6 millones de turistas, a pesar de la desaceleración del turismo internacional por lo que esperamos cerrar el año con una cifra similar a la del pasado año, que ya marcó un récord de llegadas. Los *ingresos casi se han duplicado*, pasando de 19.000 en 1995 a 37.000 millones de euros en 2002, con un ritmo de crecimiento más de dos veces superior al de las entradas. Los ingresos registrados por el Banco de España entre enero y septiembre ascendieron a 28.129,6 millones de euros, un 4,2% por encima de los recogidos en el mismo período del año anterior.

Otro aspecto relevante de nuestro sector turístico es la propia internacionalización de nuestras empresas, cuya presencia en el exterior se ha multiplicado por cinco en los últimos años y continúa su expansión por varios continentes. Actualmente, son más de treinta y tres empresas hoteleras españolas las que se hallan implantadas en más de cincuenta países con aproximadamente 516 hoteles operativos y unas 126.000 habitaciones. Así, una tercera parte de las camas gestionadas por el sector hotelero español se encuentra, en la actualidad, fuera de nuestras fronteras.

Las perspectivas para la economía mundial en este año 2004 son optimistas, y, por lo tanto, España tiene una buena base para aprovechar las oportunidades de este nuevo ciclo expansivo que nos llevará, por décimo año consecutivo, a continuar la senda de crecimiento de nuestra economía. El sector exterior, a pesar de la volatilidad cambiaria del euro en relación al dólar, se beneficiará sin duda de esa evolución económica positiva que se espera este año. □

RESUMEN

En los últimos años España ha mantenido un crecimiento económico sostenido y estable. El sector exterior ha sido la parte fundamental de esta evolución, mejorando la competitividad y ganando cuota de mercado. Además, se está poniendo especial hincapié en las actuaciones institucionales (financieras, promoción, arancelarias, turismo, etc.), para impulsar la internacionalización de la empresa española, especialmente la pequeña y mediana empresa. Las perspectivas para el presente año son optimistas y España tiene una buena base para aprovechar las oportunidades de este nuevo ciclo expansivo.

Palabras clave: *Acuerdos bilaterales, FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo), Línea FEV (Fondo de Estudios de Viabilidad), ICO (Instituto de Credito Oficial), ICEX, OMC.*

Evolución de la confianza empresarial

A. Manuel Valero
Economista del Servicio de Estudios del Consejo Superior de Cámaras de Comercio

1. Introducción

En la actualidad existe un amplio abanico de datos que los expertos y agentes económicos pueden utilizar para realizar sus análisis o tomar sus decisiones. Entre ellos se encuentran los datos que provienen de las encuestas cualitativas. Se trata de encuestas dirigidas a directivos de empresas, consumidores o expertos, en las que se les consulta su opinión en lo referente a la evolución reciente y futura de una serie de variables económicas que les afectan o afectan a sus negocios.

La información que proporciona este tipo de encuestas tiene la ventaja de que es fácil de manejar e interpretar y, además, está directamente relacionada con las magnitudes que explican la evolución de la economía.

Se trata de una serie de cuestiones en las que se suelen plantear tres opciones de respuesta (aunque pueden ser más), *aumento*, *sin cambios* y *disminución*. La diferencia entre el porcentaje de respuestas positivas y negativas, el saldo, es el dato que se utiliza para analizar cada variable. Toda la información que suministra la encuesta mediante los saldos puede resumirse en un solo índice (indicador compuesto) que recoja la evolución tendencial o cíclica de la economía. A este aspecto se le suele llamar *confianza*.

Existen encuestas de reconocido prestigio internacional cuyos resultados son tenidos muy en cuenta por analistas y agentes económicos, ya que anticipan la evolución de las economías a las que se refieren. El índice IFO es quizá el indicador más importante. Recoge mensualmente la opinión de más de 7.000 empresarios alemanes sobre la evolución de sus negocios y las perspectivas en el corto plazo. El índice Tankan japonés es otro ejemplo. Es una encuesta trimestral realizada a más de 8.000 empresas niponas.

Son varios los organismos y empresas privadas que realizan encuestas económicas en España. Se trata de encuestas que pueden tratar tanto aspectos parciales de la actividad económica, como aspectos generales. Pueden ser reducidas, dirigidas únicamente a empresas y/o consumidores, o muy extensas, dirigidas también a expertos de diversas instituciones. Entre las encuestas existentes se pueden destacar la Encuesta de Coyuntura Industrial y de Construcción que lleva a cabo el Ministerio de Ciencia y Tecnología, el Indicador de Sentimiento Económico de la Comisión Europea, el Índice de Expectativa Económica Soluziona/Sigma Dos, el Barómetro Empresarial Cinco Días-Demoscopia o el Consenso Económico de PriceWaterhouseCoopers.

A esta variedad de encuestas hay que añadir el Indicador de Confianza Empresarial de las Cámaras de Comercio (ICE), puesto en marcha en el 2003, cuyo comportamiento se analizará posteriormente. Se trata de una encuesta que permite disponer de un indicador cualitativo que resume cuál es la tendencia que viene siguiendo y seguirá la economía española.

2. Metodología

De periodicidad trimestral, en la elaboración de este indicador colaboran 3.800 empresas pertenecientes a todas las comunidades autónomas, todos los sectores y tamaños. El ICE es un instrumento que consulta a empresarios y directivos sobre la evolución y perspectivas de una serie de variables que afectan a sus empresas: cifra de negocio, empleo, precios de venta, inversión y exportaciones. Toda esta información se resume en un sólo indicador que hace referencia a la confianza de los empresarios.

Se trata de un proyecto que se apoya en una metodología rigurosa. El ICE se elabora a partir de una detallada distribución de las empresas entre los distintos sectores considerados (industria, construcción, comercio, hostelería y resto de servicios), los distintos tamaños (empresas de 1 a 9 empleados, empresas de 10 a 49 empleados, de 50 a 249 empleados y empresas de 250 y más empleados) y, finalmente, las diferentes comunidades autónomas, Ceuta y Melilla. La importancia que tiene en la economía española cada sector, cada tamaño y cada región se pondera debidamente para conseguir el indicador final. La amplia muestra utilizada dota de fiabilidad al estudio, ya que deriva en márgenes de error extraordinariamente reducidos. Incluso es posible desagregar resultados por sectores y tamaños sin incurrir en márgenes de error excesivamente elevados.

El ICE se mide como la media aritmética de los saldos de las variables cifra de negocio, número de trabajadores con contrato e inversión. Su valor variará entre +100 y –100: valores positivos indican avances, mientras que datos negativos señalan retroceso de la actividad.

3. Evolución de la confianza empresarial

A lo largo del año 2003 se han podido identificar varias etapas.

Un primer semestre marcado por la incertidumbre internacional derivada de las tensiones geopolíticas, con un efecto directo en el mercado de crudo, y los problemas ocasionados por la neumonía asiática.

Una segunda parte del año en la que, paulatinamente, se ha ido suavizando la tensión internacional, pero en la que ha persistido la debilidad económica de los principales socios comerciales de España.

La confianza de las empresas es sensible ante los cambios que se producen en el entorno, tanto nacional como internacional, y prueba de ello es la evolución que ha seguido el ICE (gráfico 1).

3.1. Primer trimestre 2003

Durante el primer trimestre del año la confianza empresarial se vio afectada directamente por la situación de incertidumbre generalizada en el panorama internacional. El ICE alcanzó un saldo de 0,7 puntos. La opinión de los empresarios estuvo condicionada por las dudas de cómo el complicado escenario mundial afectaría al contexto interno. El sentimiento empresarial sobre la evolución de la cifra de negocio fue negativo, en general, pero sobre todo en las empresas comerciales, con más desconfianza en la situación del consumo interior. El ICE comercial fue de –9 puntos, el más bajo de los sectores analizados. En el lado opuesto, el sector constructor, en línea con la trayectoria de su actividad, fue el más optimista, con un ICE que se situó por encima de 7 puntos.

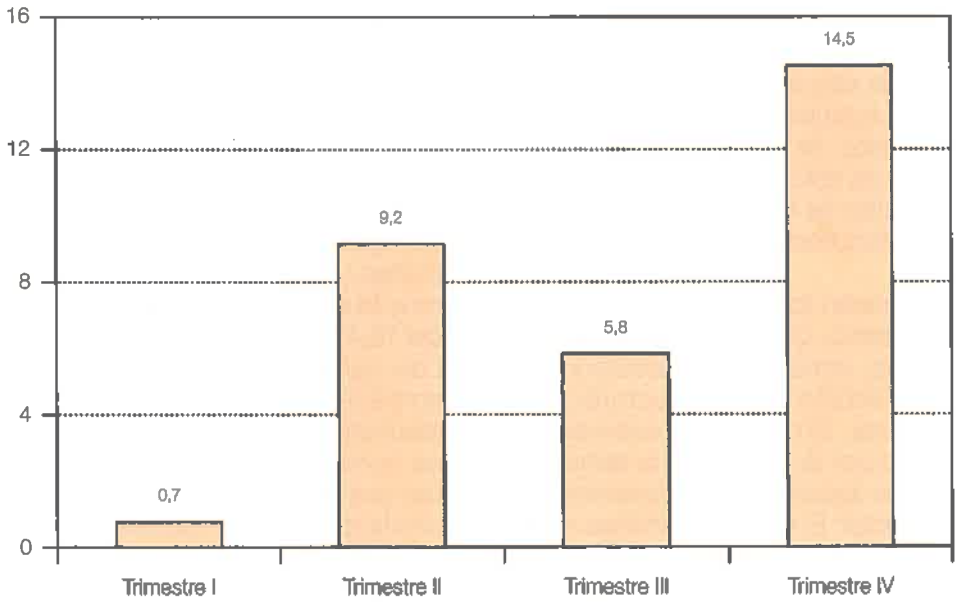
El sector industrial también se vio afectado por el pesimismo sobre la situación económica general, pero, aun así, el ICE del sector logró valores positivos. Por un lado, los empresarios del sector esperaban un mal comportamiento de su cifra de negocio. Por otro, manifestaron su intención de no recortar sus plantillas y mantener sus niveles de inversión. Los valores positivos de estas dos variables compensaron las negativas expectativas de cifra de negocio.

La situación internacional afectó, sobre todo, al sector hostelero y turístico. El contexto bélico y el pesimismo sobre la llegada de turistas mermaron la confianza de los empresarios del sector.

3.2. Segundo trimestre 2003

Ante la suavización de las tensiones geopolíticas, con el final de la guerra, el optimismo de las empresas repuntó. El saldo del ICE fue de 9,2 puntos. Todas las variables que componen el índice (cifra de negocio, empleo e inversión) avanzaron. No obstante, la persistencia de incertidumbres y la frágil situación de las economías de nuestro

GRÁFICO 1
INDICADOR DE CONFIANZA EMPRESARIAL 2003 (1)



(1) Media de los saldos de la cifra de negocio, número de trabajadores con contrato e inversión.
Fuente: Cámaras de Comercio.

entorno perjudicó a las exportaciones, sobre todo a las industriales. Precisamente, la confianza del sector industrial disminuyó, siendo el único sector con un ICE negativo.

La positiva evolución de la cifra de negocio tuvo su origen en el consumo final. Los bajos tipos de interés y las reformas introducidas en el IRPF generaron un incremento del consumo de los hogares, que se tradujo en crecimientos de la facturación interior de las empresas. El sector comercio fue el que más se benefició del impulso del consumo y la confianza de las empresas comerciales mejoró sensiblemente. El ICE comercial se situó en 3 puntos positivos (en el trimestre anterior fue de –9).

También se recuperó la confianza de los empresarios del sector hostelero y turístico. El incremento de las opiniones positivas referentes a la evolución de la cifra de negocio y el empleo situaron al ICE del sector en 3,6 puntos.

De cualquier forma, la confianza empresarial más elevada se dio en el sector de otros servicios (ocio, consultoría, formación, etc.). El ICE del sector alcanzó un saldo de 13,1 puntos, muy superior al del trimestre precedente (1,7). Las opiniones positivas sobre la evolución de la cifra de negocio del sector experimentaron avances considerables.

3.3. Tercer trimestre 2003

Este período se vio afectado por la estacionalidad derivada de la temporada estival. El ICE se situó en un saldo de 5,8 puntos, reduciéndose con respecto al trimestre anterior. En sectores como la industria, la construcción y el comercio, el ICE alcanzó valores negativos. Fue la cifra de negocio la variable que se vio más afectada por la disminución de la actividad.

En la confianza del sector industrial también tuvo cierto peso la situación, ya mencionada, de estancamiento en la Unión Europea, destino de más del 70% de las exportaciones españolas. La opinión que los empresarios de la industria tenían sobre la evolución de sus exportaciones fue negativa. A raíz de ello, las expectativas sobre cifra de negocio del sector fueron desfavorables, lo que intensificó la merma de su confianza.

Por otro lado, la llegada del verano elevó notablemente la confianza del sector hostelero y turístico. El ICE del sector fue de 12 puntos, superior a los 3,6 puntos del trimestre anterior. Las expectativas de negocio del sector de otros servicios también se mantuvieron en niveles elevados gracias a los servicios asociados al turismo.

3.4. *Cuarto trimestre 2003*

Las perspectivas sobre la evolución de los negocios durante el cuarto trimestre de 2003 son favorables. El ICE de perspectivas alcanza un saldo de 14,5 puntos, superior al de trimestres precedentes. Las noticias que llegan sobre la posible recuperación de la economía europea han alentado a los empresarios de todos los sectores. La mejora de la confianza estaría basada en un comportamiento favorable de la cifra de negocio, en la que afectan positivamente las exportaciones, y el empleo.

La confianza crece en todos los sectores salvo en hostelería y turismo. Comercio, el sector de otros servicios (ocio, consultoría, telecomunicaciones...) y construcción son los sectores con mejores perspectivas. El comercio, además, se ha visto beneficiado por la llegada de la temporada navideña, lo que supondrá un incremento de la facturación del sector. El resto de servicios mantienen niveles de confianza similares a los de trimestres precedentes.

Los constructores, a pesar de las noticias de suave ralentización del sector, confían en un mantenimiento de su actividad. Los reducidos tipos de interés todavía ejercen una fuerte influencia en la demanda de vivienda. La confianza en la industria también repunta en la última parte del año. Mejora la cifra de negocio, influida directamente por el buen tono previsto para las exportaciones.

Finalmente, el ICE de la hostelería y el turismo disminuye, pasando a ser negativo. La finalización de la temporada estival es clave para entender la mala evolución del ICE del sector durante el último trimestre.

4. Resultados empresariales y confianza

Como resumen de lo anterior se puede destacar que la confianza empresarial fue creciendo a medida que transcurría el año 2003 y la incertidumbre internacional se fue disipando. Además, conforme nos acercábamos al final de año aumentaba el número de voces que intuían una mejora en la economía de la Unión Europea, lo que también ha podido repercutir en la opinión de empresarios y directivos. A lo anterior habría que añadir los impulsos de demanda que recibió la economía española con la reforma del IRPF y los bajos tipos de interés, lo que incrementó el consumo de los hogares. Todo ello tuvo su influencia en la confianza empresarial que pasó de los bajos niveles del primer trimestre (ICE de 0,7 puntos) al optimismo del último trimestre del año (donde el ICE de perspectivas alcanza 14,5 puntos).

Los datos reales están en línea con esta recuperación de la confianza. Durante los nueve primeros meses del año 2003, según la Central de Balances del Banco de España, el resultado económico bruto de las empresas se incrementó un 7,3% respecto al mismo período del año anterior.

Además, el resultado ordinario neto (que incluye ingresos financieros y descuenta las amortizaciones y provisiones de explotación) registró un muy buen comportamiento, con un crecimiento del 15,4% (datos hasta el tercer trimestre de 2003). Los cambios de estrategia que las empresas empezaron a adoptar en el 2002 están dando resultados. La desaceleración económica y la crisis bursátil provocó que las empresas se plantearan una política de saneamiento de sus balances con la dotación de fuertes provisiones y la reducción de costes. Este resultado ordinario representa la cosecha de esa estrategia.

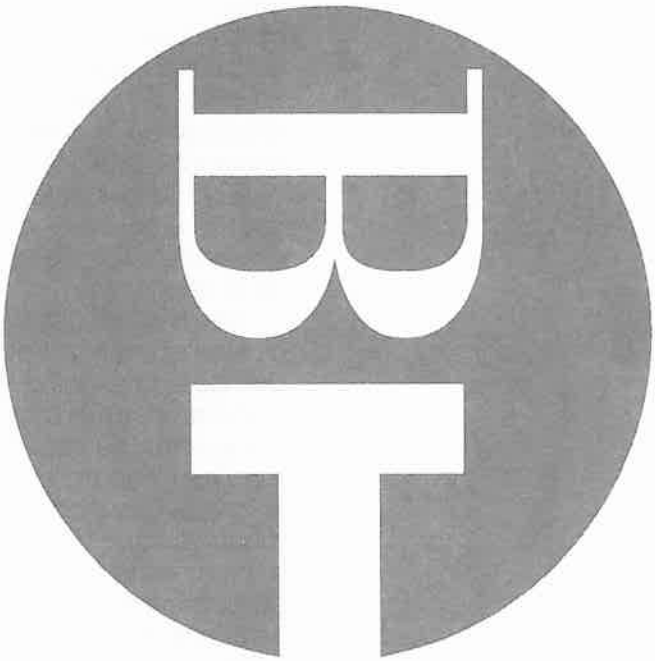
De la evolución de la confianza y, según los resultados empresariales presentados, se podría extraer que las empresas españolas empiezan a ver el futuro de manera más optimista. En cualquier caso, habrá que esperar a ver qué ocurre durante los primeros meses del 2004 y si la anunciada reactivación de la Unión Europea toma forma.□

RESUMEN

Las encuestas empresariales suministran datos cualitativos que expertos y agentes económicos pueden utilizar para realizar sus análisis y tomar sus decisiones. El Indicador de Confianza de las Cámaras (ICE) es una encuesta cualitativa cuya información se resume en un índice que representa la confianza de los empresarios. Esta confianza evolucionó de forma positiva en 2003, en línea con los resultados empresariales de la Central de Balances del Banco de España. El ICE pasó desde un saldo de 0,7 puntos en el primer trimestre, hasta los 14,5 puntos del ICE de perspectivas del cuarto trimestre. La finalización de algunas incertidumbres del panorama internacional y la anunciada reactivación de las economías con las que España mantiene relaciones comerciales más fluidas, permiten que los empresarios vean con más optimismo el futuro.

Palabras clave: *Encuesta cualitativa, Confianza empresarial, Indicador de confianza (ICE), Cifra de negocio, Resultado ordinario neto.*

Si busca un economista, aquí lo encontrará



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

Colegio de
Economistas
de Madrid

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

El negocio y las claves estratégicas actuales de las empresas de construcción

Gregorio Izquierdo
Director del Servicio de Estudios del IEE.
Profesor titular de Economía Aplicada, UNED

1. La construcción como motor de creación de empresas

El sector de la construcción es uno de los sectores de mayor relevancia cuantitativa de la economía española, ya que aproximadamente aporta el 8,5% del Valor Añadido Bruto del total de la economía, el 11,3% de la población ocupada y el 56% del total de inversión. En la actualidad, si cabe, su protagonismo es incluso mayor como consecuencia del prolongado ciclo alcista que está disfrutando desde 1998, y del hecho de que ha sido uno de los menos perjudicados por la desaceleración económica internacional. Así, en el adverso ejercicio económico del 2003, en el que el PIB aumentó un 2,5%, la producción del sector creció del orden de un 4% y generó empleo a tasas del 4,5% frente al 1,7 del resto de la economía.

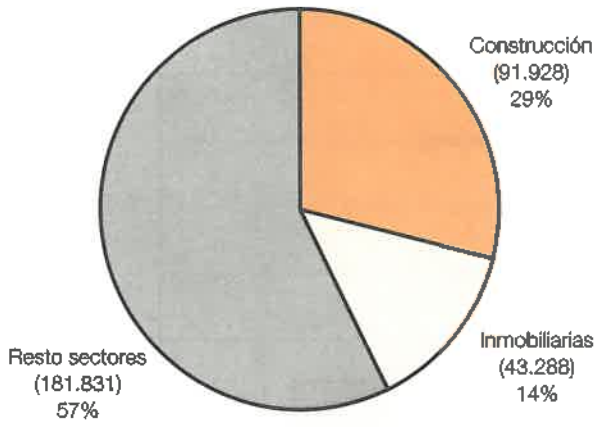
Este brillante desempeño macroeconómico no es sino el resultado de la agregación de la actividad de la totalidad de agentes del sector, que no sólo han contribuido de forma significativa a la generación de riqueza y empleo sino que además han sido de los más emprendedores de la economía española en los últimos años. Como muestra, cabe señalar que en los últimos cuatro años de cada cinco empresas creadas en España, una era o constructora o inmobiliaria. Si a ello se añade el hecho de que en el sector han desaparecido menos empresas que en el resto de la economía, se llega a la conclusión de que, de las 317.000 empresas que se han creado en términos netos en España entre 1998 y 2002, un 29% y un 14% eran empresas de construcción e inmobiliarias, respectivamente (gráfico 1).

El dinamismo empresarial del sector responde tanto a la bonanza del ciclo inmobiliario actual, con la consiguiente mejora de los márgenes y tamaño del mercado del sector, como a la capacidad de respuesta de sus agentes, que han aprovechado la ausencia de fuertes requerimientos de capital para iniciar la actividad. De hecho, apenas existen barreras de entrada al sector, ya que el principal activo intangible de sus empresas, la mano de obra cualificada, es bastante móvil y sensible a las diferencias salariales, y por lo tanto susceptible de incorporarse a los nuevos proyectos empresariales.

2. Las claves del negocio de la construcción

La edificación es el segmento de mayor relevancia en el sector ya que supone alrededor de

GRÁFICO 1
LA CREACIÓN NETA DE EMPRESAS EN ESPAÑA ENTRE 1998 Y 2002



Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas del INE.

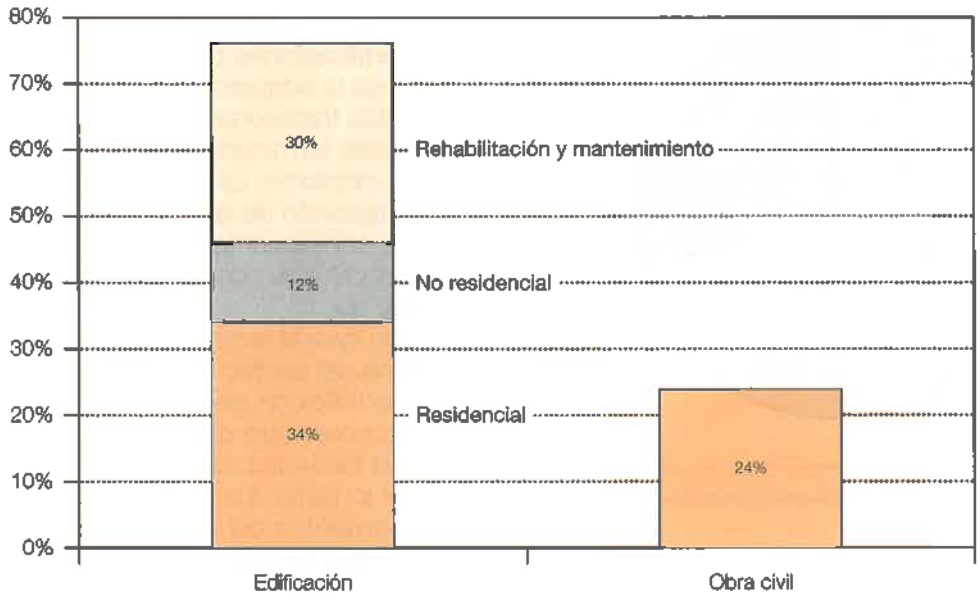
tres cuartas partes del volumen del mercado. El negocio de la promoción sólo suele afrontarse cuando se espera una rentabilidad acorde con los riesgos asumidos, que en este sector no son pocos. Esto supone en la práctica que las promociones se acometen sólo cuando los precios esperados de venta superan en una proporción mínima el coste previsto para la construcción, incluido el valor del suelo a precio de reposición, en el caso de que se disponga de éste con anterioridad, ya que en ocasiones puede llegar a interesar más enajenar un solar que promoverlo. Entre las diversas circunstancias que pueden alterar la rentabilidad inicialmente prevista, cabe destacar los retrasos por problemas administrativos o técnicos, las desviaciones imprevistas de aumento del coste y la demora o reducción del precio en la venta.

Por el lado positivo también puede surgir un cierto beneficio extraordinario si en la comercialización se pueden obtener precios superiores a los previstos inicialmente, lo que no es muy frecuente en los ciclos inmobiliarios alcistas, que se unen a los beneficios ordinarios, lo que dinamiza la actividad constructora con la consiguiente competencia por los recursos escasos, mano de obra cualificada y suelo, que ven así elevados sus precios. En la actualidad, la principal dificultad que se encuentran las empresas suele ser la disponibilidad de solares adecuados en precio, localización y calificación urbanística, porque tras el ciclo alcista los *stocks* de suelo disponible se han reducido. La financiación de la construcción que tradicionalmente era el punto crítico del negocio ya no lo es; ahora los promotores tienen más facilidades que nunca para obtener financiación bancaria por importes que pueden alcanzar no sólo las certificaciones de obra sino también la mayor parte de la adquisición de los solares. Además, la pesadilla tradicional del sector, la acumulación de viviendas terminadas sin vender, el llamado riesgo de producto, es relativamente reducido ante la generalización de la comercialización sobre plano, con el consiguiente anticipo de cobros y posibilidad de ajustar los ritmos de construcción a la demanda.

Este favorable panorama, que justifica la buena marcha del sector, suele cambiar en los momentos de inflexión del ciclo inmobiliario. El mecanismo no es otro que la acumulación de promociones iniciadas en los momentos de bonanza (y por lo tanto a mayores costes) y terminadas en momentos de caída de demanda. En esos momentos se dilatan los ritmos de venta y se frenan los precios lo que puede inducir a crisis financieras en aquellas empresas que están más endeudadas y/o con mayores restricciones para obtener financiación adicional. Las excepciones a estos problemas se encuentran en las empresas cuya holgura financiera es capaz de capear estas situaciones problemáticas, bien porque han reducido a tiempo su nivel de riesgo de producto (ajustando el ritmo de actividad), o porque gozan de altas tasas de financiación, o bien porque tienen menores restricciones crediticias, como puede suceder por ejemplo en las promotoras participadas por entidades financieras (gráfico 2).

El otro mercado específico de construcción es el de la obra civil, que ahora se encuentra en un momento especialmente dinámico como consecuencia de la ejecución del Plan de Infraestructuras 2000-2007 y del Plan Hidrológico Nacional. Tiene la peculiaridad de estar sometido a la regulación de contratos del Estado que exige clasificaciones de contratista con criterios ligados a la necesaria capacidad técnica (experiencia mínima en proyectos similares y cualificación de la plantilla) y solvencia económica y financiera (niveles mínimos de facturación o patrimonio neto, prestación de avales). La adjudicación de las obras se realiza a través de procesos de licitaciones, que suelen adoptar la fórmula de subasta (tiene en cuenta la mejor oferta económica en precio) o de concurso (que valora la capacidad técnica y la oferta económica). El hecho de que el concur-

GRÁFICO 2
EL REPARTO DEL MERCADO DE CONSTRUCCIÓN POR TIPO DE NEGOCIO (1991-2001)



Fuente: Elaboración propia a partir de Informes anuales de SEOPAN.

so sea la figura más utilizada (sólo del orden del 10% se adjudica como subasta), explica que sean las empresas mayores y con más capacidad técnica las que absorben este mercado, participando las empresas pequeñas en el mismo a través de las figuras de las subcontratas que pueden llegar al 25%.

El aumento de la licitación pública está haciendo crecer fuertemente la facturación y rentabilidad de las grandes empresas especializadas en este tipo de obras, lo que se refleja en el hecho de que las bajas medias de adjudicación son menores que en el pasado, o lo que es lo mismo, los precios de adjudicación son mayores. No obstante, en los últimos años están desarrollándose nuevas empresas de menor dimensión, por su especialización o su menor ámbito geográfico, que están incrementando la competencia para el acceso a determinados proyectos, fenómeno al que puede haber ayudado la reforma de los pliegos de contratación del Estado. Según dicha reforma, ha aumentado la importancia del factor precio en relación al factor técnico, siempre que éste alcance un mínimo, los cuales ahora ponderan igual en los concursos, mientras que en el pasado la capacidad técnica era el factor determinante.

3. La diversificación y el crecimiento como principal apuesta estratégica de las empresas de construcción en el 2003

El sector de la construcción es muy dependiente del ciclo económico, lo que si bien le beneficia en los momentos de expansión, a cambio le perjudica especialmente en los períodos recesivos. Para ser menos vulnerables al ciclo económico y al mismo tiempo poder alcanzar sus objetivos de crecimiento, las empresas intentan diversificar su actividad hacia otros sectores más estables y/o se orientan a mercados exteriores que estén en expansión. La diversificación puede ser vertical y horizontal. En el primer caso, se trata de actividades relacionadas, directa o indirectamente, con el negocio principal, como sucede con la salida natural hacia el mercado inmobiliario (la explotación de inmuebles en renta es una actividad relativamente estable) que además pueden aumentar la diferenciación del componente *calidad* del producto final, y que se produce de forma natural en muchas empresas del sector según van avanzando en sus ciclos de vida. En el pasado año, el principal ejemplo de esta estrategia ha sido la toma de control de una cuarta

parte de la inmobiliaria Vallehermoso por parte de la constructora Sacyr.

En la diversificación horizontal, que es la más seguida por nuestras grandes empresas cotizadas, las empresas invierten en actividades no relacionadas con el negocio principal, pero en los que existen sinergias reales o capacidad de generar valor y estabilidad en los ingresos. Esto sucede en los servicios públicos (relativos a la gestión del ciclo del agua, residuos urbanos, limpieza viaria), la gestión de concesiones y en determinadas actividades de mercado como los transportes, la energía y/o las telecomunicaciones. A título de ejemplo se puede señalar la estrategia de diversificación seguida por los dos principales grupos de construcción españoles, tanto ACS-Dragados (con participaciones en la concesionaria Abertis, Xfera, etc.) como FCC (que también es socia de Xfera y tiene importantes intereses en el área de servicios urbanos y cemento). Pero estas no son las únicas empresas que han optado por esta estrategia, ya que el resto de empresas están haciendo lo mismo aprovechando las posibilidades de expansión que les ofrece la buena marcha de sus resultados. Por limitarnos al año 2003, entre las operaciones más relevantes acometidas se pueden citar las realizadas por los grupos Ferrovial (que incorporó la empresa de limpiezas urbanas Cespa y la concesionaria británica Amey), Acciona (cuyo resultado del ejercicio procedió en su mayor parte de la venta de su participación en Airtel, y que su vez incorporó en su cartera a la naviera Trasmediterránea y la eléctrica navarra EHN), o Sacyr-Vallehermoso (que ganó el concurso de privatización de la segunda empresa española concesionaria de autopistas la pública ENA).

De forma complementaria a la diversificación, la otra gran apuesta estratégica del sector está siendo el crecimiento a través de procesos corporativos, que en el caso concreto de las empresas cotizadas permite disfrutar de aumentos en la capitalización y liquidez de los títulos, lo que se añade a las sinergias o ventajas operativas que se pueden obtener. Suele existir un tamaño mínimo necesario para acceder a los grandes y complejos proyectos de obra civil y de edificación, que son además los más rentables, máxime cuando muchas veces los mismos han de ser financiados por la propia constructora, tanto como consecuencia del retraso en el pago de las certificaciones como por el desarrollo de nuevas formas de financiación y gestión concesional de infraestructuras.

El actual proceso de concentración que está viviendo el sector se inició en la pasada década, ya que de las veinticinco grandes empresas existentes a principios de la misma, hemos pasado a sólo seis grandes grupos: el grupo ACS-Dragados (resultado de la importante fusión acometida en el pasado 2003 que le ha convertido en el segundo grupo constructor europeo y primero español), Fomento de Construcciones y Contratas, Ferrovial (que incorporó en el pasado a Agromán), Acciona (que agrupa a las antiguas Entrecanales y Cubiertas, bajo el nombre comercial de Necso), OHL (las antiguas Obrascón, Huarte, Laín) y Sacyr. En el sector inmobiliario, la concentración ha sido menos intensa, pero lo cierto es que en el pasado año también hubo operaciones emblemáticas, como por ejemplo la fusión Metrovacesa-Bami (que se convierte así en la primera empresa inmobiliaria española) o la toma de control de la cuarta parte de Vallehermoso (líder tradicional del sector) por parte del grupo constructor Sacyr.

Como puede observarse, estamos asistiendo a importantes operaciones estratégicas de diversificación y fusiones en el sector de la construcción, cuyo objetivo último puede que sea el prepararse ante una hipotética desaceleración futura del actual ciclo inmobiliario y/o al riesgo de que una vez finalizado, en los últimos años de la década, el actual plan de infraestructuras, la obra civil puede ver reducido considerablemente su volumen. El momento elegido para llevar a cabo estas operaciones no puede ser mejor, a causa de la mayor bonanza relativa del ciclo constructor-inmobiliario que ha aumentado los beneficios y cotizaciones del sector, con la consiguiente capacidad de financiar procesos de crecimiento empresarial y de diversificar las líneas de negocio. □

RESUMEN

Las empresas de la construcción están adquiriendo un fuerte protagonismo en la economía española, ya que han supuesto el 44% de las nuevas empresas creadas en España. Dentro de la promoción, a la financiación como factor clave se le está añadiendo la disponibilidad del suelo, mientras que en la obra civil, el determinante del negocio parece ser el tamaño. Para hacer frente a la previsible caída futura del negocio, las empresas están diversificando sus actividades y acometiendo procesos de crecimiento externo a través de fusiones.

Palabras clave: *Creación de empresas, Negocio construcción, Diversificación, Fusiones.*

Ampliación de la Unión Europea: ¿un reto para las inversiones en España?

Vicente Donoso
Catedrático de Economía Aplicada, UCM

1. Los retos de la ampliación

En mayo de 2004, se incorporarán a la Unión Europea los diez nuevos socios seleccionados en el Consejo Europeo de Copenhague de junio de 2003. Fuera quedan Bulgaria y Rumania, cuyas pretensiones se han aplazado hasta 2007, mientras que todavía resta por concretar el camino que deberá recorrer Turquía.

No es exagerado decir que ninguna de las cuatro ampliaciones anteriores ha suscitado tanta controversia y tantos interrogantes como la que se producirá en el 2004, entre otras razones, porque tal vez nunca, anteriormente, había tantos flancos expuestos a influjos positivos o negativos. Pero, más allá de los costes y beneficios que la ampliación pueda producir en el conjunto de la Unión Europea, conviene preguntarse por los retos que plantea concretamente a la economía española. Uno de los más frecuentemente comentados es el de la previsible desviación de inversiones empresariales hacia los nuevos países socios y, complementariamente, la posible emigración de empresas españolas o extranjeras radicadas en España, hacia el este de Europa (1). Las páginas que siguen pretenden arrojar luz sobre esta cuestión.

Para ello, se parte de la consideración de que una empresa que posea una ventaja competitiva deberá elegir dónde explotarla —dentro o fuera del territorio nacional— y si la internalizará mediante la inversión o la externalizará mediante algún tipo de relación contractual: licencia, franquicia... (2). En el presente contexto, lo que más nos interesa es analizar aquellos factores que pueden inducir a una empresa a elegir entre las varias alternativas de *localización* que probablemente se le ofrezcan; una decisión compleja, que está sujeta a numerosas variables cuantitativas y cualitativas, y que requiere un enfoque analítico a la par que sintético. Así, son importantes variables cuantificables, como los costes salariales, pero también cualitativas como la calidad de las instituciones de gobierno; y se requiere un análisis individualizado de un amplio grupo de factores, pero también una consideración sistémica, que capte las posibles sinergias. Estas breves consideraciones sólo pretenden subrayar la cautela con la que hay que proceder a la hora de extraer conclusiones sobre las corrientes de inversión.

2. Factores de localización

Genéricamente, las empresas internacionales elegirán la localización de sus unidades estraté-

gicas de negocio en aquellas sedes que garanticen los mayores beneficios consolidados al conjunto del grupo. Pero esta afirmación general requiere un análisis desagregado de los factores que pueden motivarla. Con tal fin, es útil agrupar dichos factores en dos categorías, según actúen por el lado de *la oferta* (condiciones de producción) o de *la demanda* (condiciones de venta), que se resumen en el cuadro 1.

El citado cuadro 1 nos permite comparar las ventajas/desventajas de España en relación con los países de la quinta ampliación acerca de los posibles efectos sobre los flujos de inversión directa extranjera (IDE), procedentes de países de dentro y de fuera de la Unión Europea, entre los que destacan Alemania, Holanda, Francia, Austria y Estados Unidos (3).

Comenzando con los factores que influyen desde la *oferta*, los diez países candidatos (PC-10, en adelante) tienen ventaja en cuanto a su mayor *cercanía a los países inversores* más importantes, como lo pone de manifiesto su menor distancia promedio en relación con los centros más importantes de emisión de inversión; una ventaja de proximidad, cuya relevancia es generalmente reconocida en los diversos enfoques teóricos que ayudan a explicar las transacciones internacionales. Sin embargo, esta ventaja se matiza fuertemente, debido a la muy clara superioridad de las infraestructuras de comunicación y transporte de España frente a los PC-10 (cuadro 2).

La caída de los regímenes autoritarios y la progresiva adopción de un marco económico y legal de mercado, abierto al escenario global, ha facilitado enormemente los *trámites* y el coste de creación y funcionamiento de empresas en el territorio de los países candidatos, en tanto que el coste del suelo y el precio de la energía puede constituir una creciente desventaja para España. La acelerada asimilación tanto del acervo comunitario como de una legislación muy favorable a las operaciones internacionales harán que la ventaja conjunta que aún parece disfrutar España se disipe a medio plazo.

Si hay un punto de vista utilizado universalmente en el análisis de los fenómenos económicos internacionales ese es el asociado con la *dotación factorial* (capital y trabajo) de los países. Pues bien, desde esta perspectiva, la comparación entre el atractivo de España como destino de las inversiones y el de los PC-10 ofrece un resultado ambiguo. Por una parte, está probada la superioridad de España tanto en dotación de capital físico cuanto en coste unitario del capital, debido a los actuales bajos tipos de interés de la Unión, que tendrán que ser adoptados de forma gradual por los nuevos socios, pero que en un horizonte de tiempo razonable otorgan un margen a España. Y, por otra, está igualmente probada la notable ventaja en *coste laboral* de los PC-10, según todas las cuantificaciones disponibles; pues, en efecto, el montante salarial puede estar en un 19%

CUADRO 1

FACTORES DE LOCALIZACIÓN DE INVERSIONES

Oferta (producción)
a) Situación geográfica: cercanía a los recursos productivos (+)
b) Costes de instalación y funcionamiento: precio del suelo, trámites legales, costes de *inputs* (–)
c) Precio de los factores (según la dotación o cantidad disponible en el país):
— Coste del capital: tipos de interés reales descontando posibles subvenciones (–)
— Coste del trabajo: salario, cotizaciones sociales, otras prestaciones (–)
d) Productividad de los factores: del trabajo y conjunta (según la calidad de los factores disponibles en el país). Lo que se relaciona con:
— Calidad del capital humano (+)
— Calidad del capital físico (incorporación de tecnología superior) (+)
— Calidad del capital tecnológico: acervo de conocimientos no incorporados, capaces de ser utilizados en la producción (+)
e) Fiscalidad: imposición sobre beneficios, dificultades de repatriación de beneficios (–)
f) Calidad del entorno y de las instituciones: estabilidad político-social, marco legal desarrollado, derechos de propiedad claros... (+)
Demanda (ventas)
a) Cercanía a mercados amplios, según renta total y número de habitantes (+)
b) Cercanía a mercados profundos, según nivel de la renta por habitante (+)
c) Barreras arancelarias y no arancelarias que dificulten las exportaciones al país (+)
d) Semejanzas socioculturales de los consumidores con los países de origen de la inversión (+)

Fuente: Elaboración propia. El signo (+) indica que el factor en cuestión favorece la llegada de inversiones extranjeras, y el signo (-), que la dificulta.

CUADRO 2
INDICADORES DE LOCALIZACIÓN EN LOS PAÍSES CANDIDATOS (España = 100)

Indicadores	Índice candidatos	Notas
Oferta:		
Distancia	68	(1)
Infraestructuras de transporte	73	(1)
Facilidades para crear empresas	88	(2)
Tipos de interés	281	(3)
Coste laboral	19	(4)
Productividad trabajo	43	(5)
Capital físico/trabajador	30	(1)
Capital humano	117	(4)
Capital tecnológico	34	(1)
Fiscalidad sobre beneficios	79	(3)
Calidad instituciones	93	(2)
Demanda:		
Amplitud del mercado (todos los PC-10)	100	(3)
Profundidad del mercado	55	(3)
Obstáculos al comercio exterior	107	(2)
Proximidad socio-cultural	95	(6)

(1) Elaborado a partir de los datos de C. Martín y J. Turrión (2003).
(2) Elaborado a partir de los datos del *Índice de libertad económica* (2001) del Fraser Institute, general y apartados 4 y 5C.
(3) Elaborado a partir de los datos contenidos en V. Donoso y V. Martín (2003).
(4) Elaborado a partir de los datos de C. Martín y otros (2002).
(5) Elaborado a partir de los datos de G. Flores y F. Luengo (2002).
(6) Elaborado a partir del componente *personal* del *Índice de Globalización* 2003 de A. T. Kearny.
Fuente: Elaboración propia sobre las informaciones que se indican en las notas.

del de España (4), no obstante la notable mejora experimentada en algunos de ellos como Polonia (5). De todos modos, esta ventaja hay que interpretarla en relación con los niveles de *productividad*, que sirven para determinar el coste laboral unitario, ya que el producto por trabajador en España es casi 2,5 veces superior al de los países candidatos; lo que no elimina, pero sí atenúa notablemente, la desventaja española en costes laborales.

Recientemente, la literatura teórica ha puesto el acento no sólo en la cantidad relativa de factores homogéneos, sino en la calidad de los mismos. Es sabida la dificultad de objetivar lo que se relaciona con la calidad de las cosas, dificultad a la que no son ajenas las realidades económicas. Con todo, se han establecido variables *proxies*, que pueden servir para representar de forma razonable esas diferencias en calidad. La importancia de dichos aspectos cualitativos está fuera de duda por cuanto son un fundamento explicativo relevante de las diferencias en la productividad total de las diversas economías. En consecuencia, el *capital humano* es una de las variables más apoyadas por los estudios teóricos y empíricos de los nuevos enfoques sobre el crecimiento. Pues bien, según los indicios disponibles, los PC-10 tendrían en conjunto una cualificación del trabajo, aproximada por los años de escolarización, superior a la de España y similar al promedio de la Unión Europea (6). Se trata de un vestigio de los anteriores regímenes autoritarios, muy volcados en temas de formación científica y profesional, pero que puede estarse debilitando, debido a las dificultades de la transición al capitalismo y a otros factores relacionadas con las preferencias sociales (7), lo que atenuaría la posible ventaja frente a España en un futuro muy próximo. Por lo que se refiere a la cantidad y calidad del *capital tecnológico*, incorporado o no en los medios de producción, España ostenta una apreciable ventaja, no obstante la baja posición que ocupa en el listado de países de la Unión Europea, lo que podría equilibrar la inferior posición relativa en cualificación laboral.

Un último conjunto de factores —los referidos al *entorno político*, *social* e *institucional*— también ha recibido creciente atención en los enfoques modernos, que han llegado a la conclusión de que *las instituciones importan* (8), aunque la cuantificación empírica de esa *importancia* no sea fácil de establecer. Desde esta perspectiva, y todavía por algún tiempo, la ventaja de España en cuanto destino de inversiones es clara, puesto que su entorno político es más maduro y sólido, sus variables macroeconómicas notablemente más estables (déficit público, deuda pública, precios, moneda...) y sus instituciones más consolidadas y completas que las de los países con los que estamos estableciendo la comparación.

La perspectiva de la oferta debe completarse con la de la *demanda*, puesto que el objetivo último de toda empresa que invierte es vender su producto; o, para decirlo con palabras de Peter Drucker: para una empresa, la única fuente de beneficio son las ventas; todo lo demás son costes. Un factor fundamental en la estrategia de ventas es la cercanía a los consumidores potenciales. Pues bien, para los principales inversores europeos, los PC-10 están, como se ha comentado, mejor ubicados, pero dicha ventaja se contrapesa de forma eficaz a favor de España al cualificar esos mercados consumidores. Pues, efectivamente, la *amplitud del mercado* español, aproximada por el PIB según poder adquisitivo, es equiparable a la del conjunto de los diez futuros socios, con la ventaja de que el mercado español es *más profundo*, puesto que la renta española por habitante casi

duplica el promedio de los candidatos. Este hecho le otorga ventajas para recibir inversiones en bienes de consumo más sofisticados, de mayor valor añadido o de gama superior. También puede influir a favor de España —aunque en medida muy difícil de objetivar— la mayor *proximidad sociocultural* de los consumidores, derivada —entre otras razones— de las décadas de aislamiento, de la mayoría de futuros socios, respecto de las corrientes económicas y sociales de Europa.

Por último, mencionemos que, de acuerdo con la literatura teórica, una razón de invertir en determinados países es para saltar obstáculos que dificultan el comercio, como pueden ser las *barreras arancelarias y no arancelarias*. Desde esta perspectiva, las citadas barreras se asociarían de forma positiva con un posible aumento de la inversión. Aunque, como puede apreciarse en la información del cuadro 2, los PC-10 presentan obstáculos a las operaciones exteriores ligeramente superiores a los de España, no parece que esta circunstancia vaya a tener influjo en las corrientes financieras, entre otras razones, porque la inminente incorporación de los PC-10 a la Unión Europea disolverá esas diferencias. Otra forma de enfocarlo consiste en comprobar que los candidatos para los que se dispone de un índice general de globalización ocuparían puestos no muy alejados del de España (puesto 20), e incluso uno de ellos, la República Checa figura por delante en el puesto 15; una cercanía que refleja, sin duda, la creciente integración en los circuitos mundiales de los principales socios futuros (9).

3. Un balance de los posibles efectos

La alarma social por los posibles efectos de la ampliación sobre las inversiones y las empresas extranjeras instaladas en España no es nueva. A finales de los años noventa, ya fueron ampliamente publicitados casos como la desinversión de Gillette en Sevilla o de Suzuki en Jaén, y no son raras las noticias de amenazas de grandes multinacionales, como Volkswagen o Ford, de abandonar España si no se atiende a sus exigencias en materia laboral. Con los datos disponibles, y con los razonamientos que se han presentado, no parece que haya fundamento —al menos en un plazo razonable de tiempo— para alarmarse por el desvío de flujos, e incluso por la emigración de empresas, hacia los futuros socios europeos. Una prueba empírica de lo dicho está en el reciente estudio acerca de los países con más atractivo inversor para las empresas internacionales, donde puede comprobarse que España ocupa el puesto número 10, por delante de países como Francia e Italia, pero también como la República Checa y Hungría, estando precedida tan sólo por Polonia, entre los PC-10 para los que se elabora el índice de confianza de la IDE (10).

Con todo, conviene reflexionar sobre algunos puntos relevantes. Se ha comprobado en párrafos anteriores, que las principales *desventajas* de España se registran en el coste laboral superior, el capital humano inferior, la ubicación geográfica menos centrada y quizá algunos costes, de instalación y funcionamiento, más elevados, como por ejemplo, el precio del suelo o de la energía. Sin embargo, estas desventajas parecen suficientemente compensadas por la mayor cantidad y calidad de las infraestructuras, el mejor equipamiento en capital físico y en capital tecnológico, la mayor estabilidad política y social, la superior calidad de las instituciones de gobierno y las favorables condiciones por el lado de la demanda y el consumo.

No obstante, no se pueden ocultar algunos fenómenos objetivos. Así, desde 1995, la inversión dirigida a los PC-10 ha superado año tras año —con alguna excepción puntual en 2000 y 2001— la realizada en España (11). Un dato que se complementa con los que reflejan, desde 1999, fenómenos de desinversión en las manufacturas españolas, sobre todo en las avanzadas o de mayor nivel tecnológico, que se corresponden con el auge experimentado por los futuros socios (12).

La pregunta fundamental, en este contexto, es cuál debe ser la estrategia a adoptar para afianzar el futuro de un país como España que aspira a converger en bienestar con los grandes países de la Unión. La respuesta genérica parece clara: construir ventajas competitivas duraderas, es decir, difíciles de imitar y que tardan en disiparse en el tiempo.

Estas ventajas no pueden radicar en factores fácilmente imitables o con alta movilidad internacional: bajo nivel tecnológico, capital financiero, capital físico exportable. Por tanto, las ventajas de localización sostenibles remiten a la superior calidad del trabajo y a una continuada innovación tecnológica; lo que requiere altas inversiones en formación y en I+D+i. La pregunta, a la vista de otras variables y parámetros que sin duda se analizarán en esta misma publicación, es si vamos por el camino correcto, o si, por el contrario, hemos elegido una vía equivocada, que conduce a ventajas insostenibles, fácilmente imitables o sometidas a una alta tasa de disipación temporal: precariedad laboral, bajos salarios, menguado perfil tecnológi-

co, crecimiento basado en sectores con escaso nivel tecnológico, cualidades que, a la larga, no pueden hacer atractivo, para los inversores extranjeros, a un país de las características y de la ubicación económica de España. □

NOTAS

(1) *Véanse, entre otros trabajos, C. Martín y J. Turrión (2003), y C. M. Fernández-Otheo y R. Myro (2002).*

(2) *El párrafo anterior alude al llamado «paradigma ecléctico» —propuesto por John Dunning—, también conocido como OLI, expresión formada por el acróstico de Ownership, Location e Internalization, que son los tres conceptos teóricos para explicar la inversión directa extranjera en el citado enfoque.*

(3) *Se trata de los inversores más importantes en los PC-10, según puede comprobarse en C. Martín y J. Turrión (2003), pág. 5.*

(4) *Si se incluyen los países de la ampliación de 2007, Bulgaria y Rumania, estaríamos hablando de un promedio del 16% del coste laboral de España. Véase C. Martín y otros (2002), págs.101-102.*

(5) *Véase F. Luengo (2003), págs. 83 y ss. y también págs. 139 y ss.*

(6) *C. Martín y otros (2002) ofrecen los siguientes datos: España, 8,1 años; PC-10, 9,8 años; Unión Europea, 9,5 años, incluyendo en dichos cálculos a Bulgaria y Rumania, y excluyendo a Malta y Chipre. Por otra parte, en C. Martín y J. Turrión (2003), se ofrecen para España, 8,9 años; 10,4 para los PC-10 (media simple por países) y 10,9 para la Unión Europea (media simple por países).*

(7) *Véase acerca de este asunto F. Luengo (2003), pág. 132.*

(8) *Según el subtítulo del conocido estudio de S. J. Burki y G. E. Perry (1998): **Beyond the Washington Consensus. Institutions matter**, Banco Mundial, Washington D.C.*

(9) *La consultora A. T. Kearny elabora el Índice de Globalización para un amplio grupo de países, entre los que figuran: Eslovaquia (34), Eslovenia (21), Hungría (23), Polonia (32) y República Checa (15), de acuerdo con los datos del 2003.*

(10) *Véase Global Business Policy Council (2003), pág. 2.*

(11) *Como se comprueba en G. Flores (2003), pág. 140.*

(12) *Sobre esta materia, consúltese C. M. Fernández-Otheo y R. Myro (2003).*

BIBLIOGRAFÍA

*Donoso, V. y Martín, V. (2003): «Radiografía de la Europa de la Ampliación», **Economistas**, julio, núm. 97, págs. 69-117.*

*Fernández-Otheo, C. M. y Myro, R. (2003): «Desinversión de capital extranjero en la industria española, 1993-2002», **Estudios de Economía Española**, núm. 168, FEDEA (disponible en ftp://ftp.fedea.es/pub/eee/eee168.pdf).*

*Flores, G. (2003): «La inversión extranjera directa en los países del Este candidatos: riesgos y oportunidades para la empresa española», **Claves de la Economía Mundial**, ICEX, Madrid, págs. 139-144.*

*Flores, G. y Luengo, F. (2002): «La desigual integración del Este en la Unión Europea», **Economía Industrial**, núm. 345, págs. 29-46.*

*Global Business Policy Council (2003): **FDI Confidence Index**, septiembre, vol. 6, A. T. Kearny Inc., Alexandria, Virginia, USA.*

*Luengo, F. (2003): **Mercado de trabajo y competitividad en los capitalismos emergentes de Europa central y oriental**, Editorial Complutense, Madrid.*

*Martín, C. y otros (2002): **La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española**, Colección Estudios, núm. 27, Servicio de Estudios, La Caixa, Barcelona.*

*Martín, C. y Turrión, J. (2003): **Eastern Enlargement of the European Union and Foreign Direct Investment Adjustments**, Working Paper no. 24/2003, Grupo de Economía Europea, Universidad Complutense de Madrid.*

RESUMEN

La próxima ampliación de la Unión Europea plantea retos en diversos terrenos. Uno importante es el de los flujos de inversión extranjera. En el presente trabajo se analiza el posible desvío de inversiones desde España hacia los nuevos socios, mediante un amplio conjunto de indicadores. Dada la naturaleza del problema analizado, resulta difícil extraer conclusiones muy precisas, pero los argumentos teóricos y empíricos apuntan a que —al menos por un tiempo que se debe aprovechar para construir ventajas duraderas de localización— España conserva apreciables capacidades que la hacen seguir siendo un destino atractivo para el capital extranjero.

Palabras clave: *Ampliación de la Unión Europea, Países de Europa Central y Oriental, Inversión directa extranjera, Ventajas competitivas, Paradigma OLI, Factores de localización.*

Las consecuencias de Kioto sobre la economía española

Iván Martén
Vicepresidente senior, socio-director de The Boston Consulting Group

Ramón Baeza
Vicepresidente, socio-director de The Boston Consulting Group

1. El reto de Kioto

La economía española y el conjunto de la industria española se enfrentan en los próximos años a un reto histórico que puede dificultar gravemente los objetivos españoles de crecimiento económico: afrontar el compromiso del Protocolo de Kiyoto, y el cumplimiento de las distintas normativas asociadas al mismo, entre las que destaca la Directiva de Comercio de Emisiones.

Aunque los compromisos adquiridos por los países en el protocolo de Kioto están pendientes de ser ratificados (Estados Unidos no respalda estos compromisos en la actualidad y Rusia continúa manteniendo una postura ambigua), la Unión Europea ha tomado la iniciativa en la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero a través de un mecanismo de comercio de derechos de emisión.

El Burden Sharing Agreement, que repartió entre los distintos países de la Unión Europea los objetivos del Protocolo de Kioto para el período 2008-2012, asignó a España una cuota de emisiones de gases de efecto invernadero un 15% superior a las emisiones de 1990. Como veremos a continuación, este objetivo es, es claramente insuficiente para la economía española, dado el fuerte crecimiento económico logrado y supone un esfuerzo poco equitativo en comparación con el resto de los países europeos, ya que supone obligar a España a mejorar sus ratios de emisiones (tanto en emisiones *per cápita* como en emisiones por unidad de PIB) para situarlos en niveles muy inferiores a los de la media de la Unión Europea.

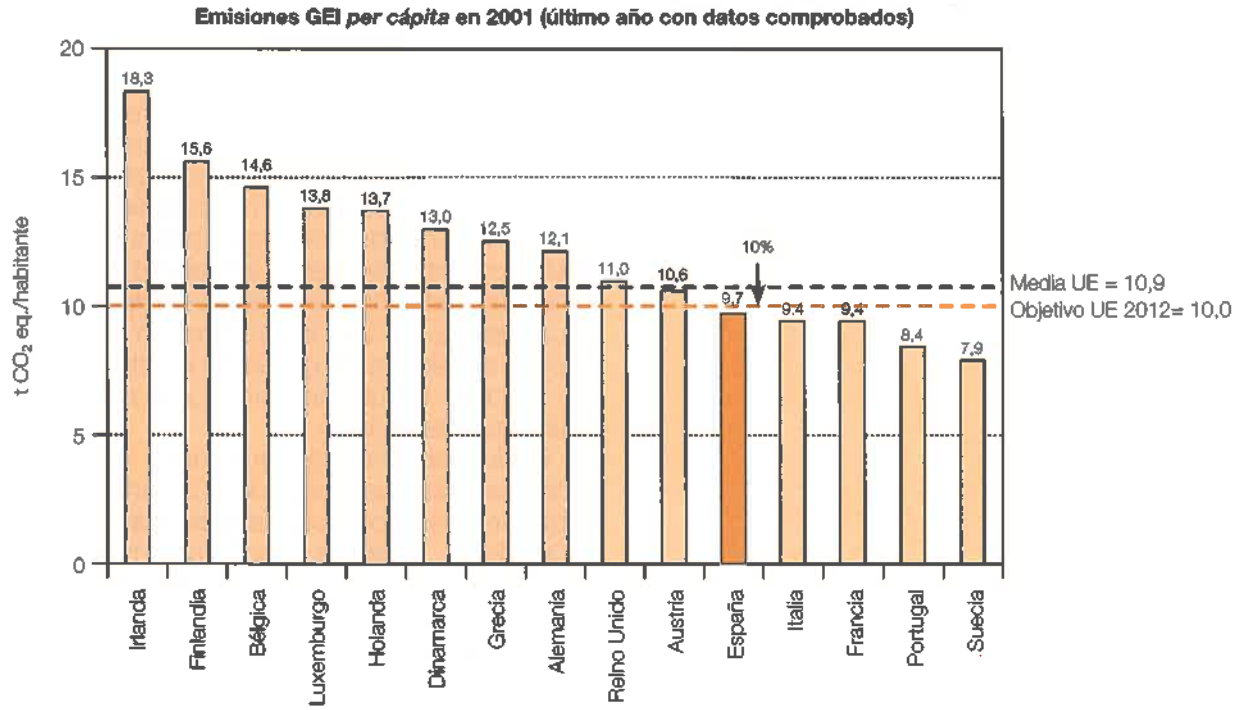
2. Sostenibilidad y desarrollo

La economía y la sociedad españolas se encuentran entre las más eficientes desde un punto de vista medioambiental de la Unión Europea. Sus emisiones de gases de efecto invernadero son inferiores a las de la mayor parte de los países de su entorno. En efecto, las emisiones *per cápita* de España son de 9,7 toneladas de CO_2 por habitante, por debajo de la media de la Unión Europea, que tiene unas emisiones *per cápita* de 10,9 toneladas de CO_2, e incluso por debajo de los objetivos de la Unión Europea para el período 2008-2012, en los que las emisiones *per cápita* deberían situarse en 10,0 toneladas de CO_2 por habitante, como puede comprobarse en el gráfico 1.

Si bien es cierto que las emisiones de nuestro país han crecido por encima de los compromisos

GRÁFICO 1

LAS EMISIONES *PER CÁPITA* EN ESPAÑA SON UN 10% INFERIORES A LA MEDIA DE LA UE, Y ESTÁN POR DEBAJO DEL OBJETIVO MEDIO DE LA UE PARA 2012



GEI = gases de efecto invernadero.
Fuente: Comisión Europea; Eurostat.

asumidos por España, este crecimiento es debido al desarrollo económico que ha tenido nuestro país en los últimos años, con un aumento del PIB del 36% en términos constantes entre 1990 y 2002. Existe una correlación directa entre el crecimiento del PIB y el aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero de países como España, tal como se puede apreciar en el gráfico 2.

Los compromisos medioambientales actuales podrían poner en serio riesgo el objetivo de convergencia económica que tiene el Gobierno de España. Conseguir esta convergencia con la media europea en términos de PIB por habitante, logrando al mismo tiempo alcanzar el compromiso de 8,2 toneladas de CO_2 por habitante, significaría de hecho disminuir nuestras emisiones en relación al PIB en un 40%, como aparece representado en el gráfico 3. Esto es prácticamente imposible ya que significaría alcanzar niveles de emisiones/PIB similares a los de Suecia y Francia, países cuya energía eléctrica procede de centrales nucleares e hidráulicas en más de un 90%.

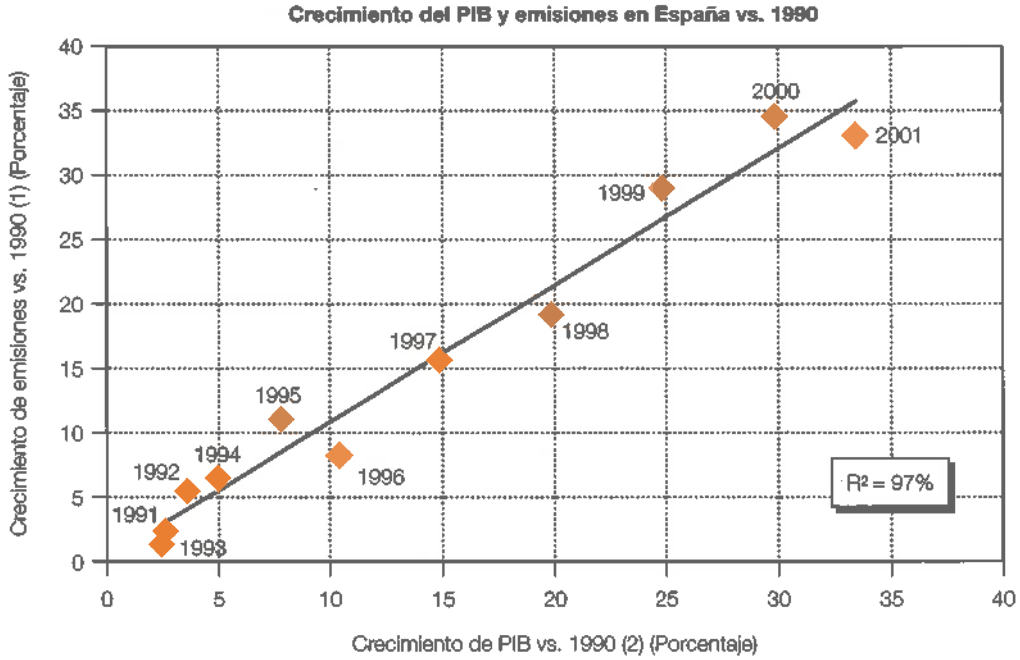
3. Un problema de magnitud relevante

El diferencial entre las emisiones objetivo de nuestro país y las proyecciones efectuadas por diversos estudios elaborados por el Ministerio de Economía es de tal magnitud (entre 94 y 136 millones de toneladas, cuando el objetivo es de 331 millones de toneladas) que obliga a buscar soluciones acordes con la magnitud del problema. Éstas, posiblemente, conlleven la necesidad de un *Pacto de Estado sobre Kioto* que cuente con la participación de las empresas incluidas en los sectores productivos regulados por la directiva y con el impulso del Ministerio de Economía.

La compra de derechos en el extranjero para cubrir ese déficit tendría un impacto negativo directo sobre las principales magnitudes de la economía española, ya que supondría entre el 0,3 y el 0,4% del PIB actual español, para un precio del derecho de 20 €/tonelada y la balanza comercial española empeoraría entre el 4,5 y el 6,5%, para el mismo nivel de precios del derecho.

GRÁFICO 2

EL FUERTE CRECIMIENTO DE EMISIONES EN ESPAÑA SE EXPLICA POR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO



(1) Emisiones totales del país de GEI en CO_2 equivalente.
(2) PIB en euros constantes de 1995.
Fuente: Comisión Europea; Eurostat.

La compra de derechos de emisión tendría que realizarse, paradójicamente, a países que cuentan con niveles de emisión de gases de efecto invernadero *per cápita* superiores a los españoles, pero que asumieron compromisos de reducción menos exigentes. Esto provocaría una transferencia de rentas desde países con menor PIB *per cápita*, como España, hacia los países más ricos de la Unión Europea y una ventaja competitiva para las industrias de dichos países, opuesta al objetivo de *completar el mercado interior*, que es uno de los objetivos citados por el Consejo Europeo en su reunión de 16-17 de octubre de 2003.

Es más, la escasez de derechos para la industria española puede suponer un serio lastre para la economía del país, ya que no es previsible un gran exceso de derechos de emisión en el resto de los países de la Unión Europea que facilite la compra de derechos a precios asequibles. Además, la no ratificación del protocolo de Kioto por una mayoría suficiente de países limita las posibilidades de contar con derechos excedentes procedentes de terceros países.

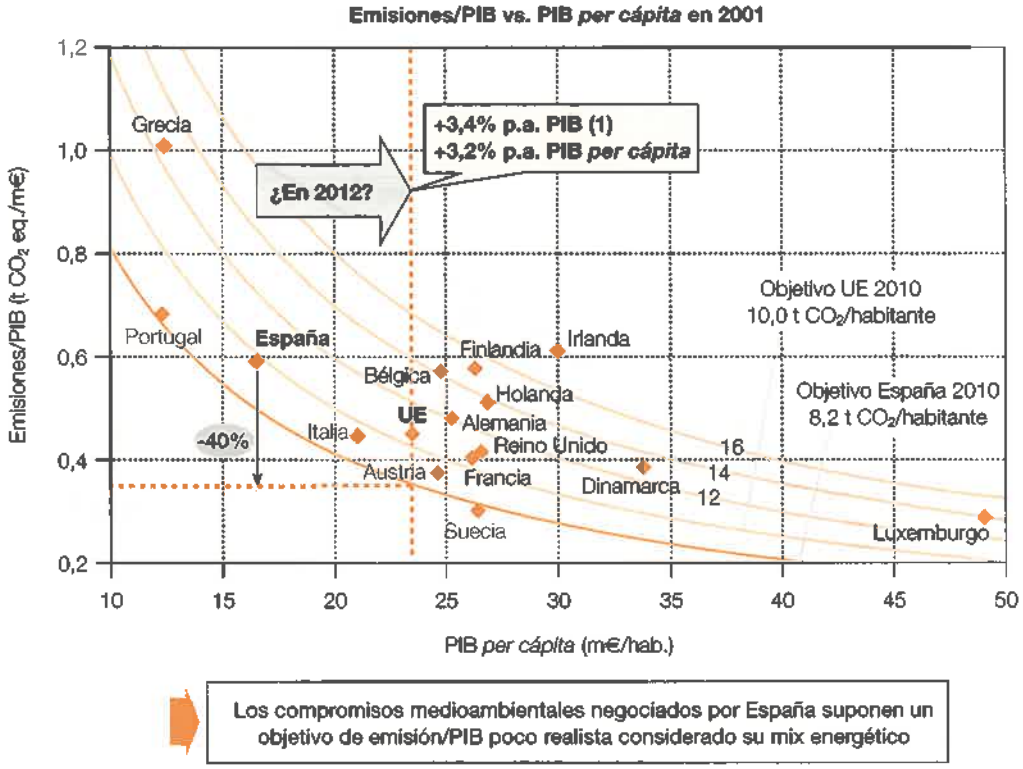
En la actualidad, el precio de los derechos se caracteriza por ser una gran incertidumbre, ya que la evolución de las emisiones en los principales países europeos puede no garantizar una liquidez suficiente en el mercado de derechos. Actualmente, sólo Luxemburgo y Suecia cumplen ya sus compromisos de emisión, y la incorporación de los países del Este de Europa puede no ser suficiente para dotar al mercado de derechos de la liquidez necesaria para cubrir el déficit de derechos esperado del resto de países de la Unión Europea. Finalmente, tampoco existen incentivos para que las compañías con derechos excedentarios los comercialicen en el período 2005-2007, debido a que la venta de derechos puede implicar una menor asignación para el período 2008-2012.

Además de los efectos directos que la compra de derechos tiene sobre la economía, una aplicación inadecuada de la directiva puede alterar la competitividad de la industria española, al dar lugar a una *internalización* de los costes de las emisiones en los distintos productos industriales, y puede

GRÁFICO 3

EL COMPROMISO DE ESPAÑA PUEDE LIMITAR SU CONVERGENCIA ECONÓMICA

Exigiría disminuir las emisiones por PIB en un 40% para alcanzar en 2012 el nivel actual del PIB *per cápita* de la UE



Nota: Peso de la generación nuclear y hidráulica en 2000: Francia ~90%; Suecia ~93%; España ~42.
(1) Objetivo de alcanzar en 2012 el nivel actual de PIB per cápita de la UE.
Fuente: Comisión Europea; Eurostat; análisis BCG.

originar transferencias de importantes volúmenes de fondos (cientos de millones de euros), con enriquecimientos indebidos de determinadas empresas y quebrantos irreversibles en otras. Todo ello podría suponer riesgos importantes para el tejido industrial español, que comprometerían su futuro, tales como:

- Aumento de los precios industriales en torno a un 2% por la necesidad de compra de derechos, con la consecuente pérdida de competitividad frente a las industrias de otros países que no han asumido compromisos de emisiones tan exigentes como los españoles.
- Pérdida de 700.000 empleos por la disminución del crecimiento económico y la pérdida de competitividad de nuestra industria, con un riesgo de reducción de la producción de un 5%.
- Incrementos en la tarifa eléctrica de hasta un 10-15%, por el sobrecoste de la producción de electricidad al incorporar los costes de aplicación de la directiva, lo cual supondría un encarecimiento adicional de los costes de producción de la industria española.
- Riesgo de deslocalización de las instalaciones afectadas por la directiva y de las fuentes de energía primarias, trasladando su producción desde España hacia otros países con menores restricciones medioambientales. Esto supone una pérdida de producción industrial y de materias primas energéticas en España, sin que se traduzca en una mejora de las emisiones de gases de efecto invernadero a escala mundial.

Estas consecuencias irían en contra de las indicaciones del Consejo Europeo en relación con las implicaciones de la legislación europea sobre la competitividad de la industria, al recomendar que la «legislación de la Unión Europea no debería suponer un obstáculo a la competitividad europea en

comparación con la de otros espacios económicos» y definir como *esencial* la contribución al crecimiento que hacen los sectores manufactureros.

4. Líneas de actuación para un desarrollo sostenible

En este entorno tan incierto, y siendo la economía española una de las más eficientes medioambientalmente de la Unión Europea, el cumplimiento de compromisos más exigentes, como los que plantea la normativa de emisiones, no debe perjudicar la competitividad de los sectores productivos, el crecimiento económico ni el avance hacia la convergencia económica con la Unión Europea. Con este objeto, la Administración debe plantearse los siguientes objetivos:

- Evitar que el esfuerzo de reducción de emisiones recaiga únicamente en los sectores industriales afectados por la directiva, afrontando costes de reconversión tecnológica que no van a tener que asumir otros países de nuestro entorno.
- Mantener la competitividad de la industria española.
- Asegurar que se minimiza el riesgo de deslocalización de las instalaciones de producción industrial de los sectores afectados por la directiva.
- Implicar a todos los consumidores y a otros sectores contaminantes en el cumplimiento de los compromisos medioambientales.

Las medidas que se acometan deben estar guiadas por un principio de prudencia, para evitar cambios estructurales cuyos efectos puedan ser muy negativos o, incluso, irreversibles para el tejido económico español. Este principio debe estar aún más presente para la asignación de derechos para el período 2005-2007, teniendo en cuenta que el compromiso de Kioto adquirido por la Unión Europea se refiere al período de 2008 a 2012, y plantea los años de 2005 a 2007 como período de prueba.□

BIBLIOGRAFÍA

Directiva 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (13 de octubre de 2003), por la que se establece un régimen para el comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Comunidad y por la que se modifica la Directiva 96/61/CE del Consejo.

Directiva GIC. Directiva 2001/80/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de (23 de octubre de 2001) sobre limitación de emisiones a la atmósfera de determinados agentes contaminantes procedentes de grandes instalaciones de combustión

Directiva 96/61/CE del Consejo de 24 de septiembre de 1996 relativa a la prevención y al control integrados de la contaminación.

RESUMEN

El Protocolo de Kioto supone un reto histórico para la economía española. Aunque España es un país medioambientalmente eficiente en términos de emisiones de Gases de Efecto Invernadero, una aplicación inadecuada de la Directiva de Emisiones podría frenar el ciclo económico expansivo que la economía española viene experimentando durante los últimos ocho años, poniendo en riesgo la convergencia económica con Europa. El objetivo de emisiones establecido para España (emisiones de 1990+15% en 2012) es muy agresivo y supone un esfuerzo poco equitativo para nuestra economía en comparación con otros países europeos. Por ello es preciso garantizar que el cumplimiento de los objetivos de reducción de emisiones no comprometa la competitividad de los sectores productivos ni el avance hacia la convergencia económica de la Unión Europea. Este planteamiento es especialmente importante en la asignación de derechos de emisión durante el período piloto de la directiva (años 2005-2007).

Palabras clave: *Protocolo de Kioto, Costes inasumibles, CO_2.*

El fortalecimiento de la cultura de la ética empresarial como mecanismo de autocontrol

Juan E. Iranzo
Director general del Instituto de Estudios Económicos

La ética de la empresa es cuestionada cada vez que ocurre un caso de fraude corporativo. En el último mes del año ha trascendido el que probablemente constituye el mayor escándalo empresarial que se ha registrado hasta el momento en Europa, tanto en cuantía como en alcance: el caso Parmalat. Éste se explica por la conjunción de una serie de circunstancias difícilmente repetibles. La complicidad de los propietarios, que a su vez son gestores, de algunos funcionarios, de personas de bancos de inversión, de auditorías y de compañías de calificación tenían un objetivo común claramente fraudulento y/o negligente. En este caso no existía conflicto de intereses entre propietarios y gestores, sino que más bien se trataba de acciones concretas en perjuicio de los accionistas minoritarios. De hecho, el caso comparte muchos rasgos en común con Enron, desde una gestión corrupta con la complicidad de la junta directiva, hasta la existencia de cuentas dudosas en paraísos fiscales. Además, al igual que con la compañía americana, rápidamente se ha cuestionado la actividad de los auditores, cuyos errores posibilitaron la permanencia en el tiempo del posible fraude. Como muestra de ello, cabe señalar que la matriz de la empresa italiana que auditaba Parmalat rápidamente abandonó a su filial haciendo referencia a la necesidad de prácticas éticas en su negocio.

En este caso se pone sobre la mesa la necesidad de profundizar en la regulación del control empresarial. Se proponen, dentro de las profusas diferencias culturales de Europa, nuevas medidas que dificulten la perpetración del fraude, y en cualquier caso, faciliten su detección, como endurecer las necesidades de información de compañías cotizadas, las condiciones de auditoría, o redefinir el papel de los consejeros independientes. El asunto de Parmalat ha demostrado la fragilidad del sistema financiero cuando sus instrumentos de vigilancia se corrompen, ya sea por negligencia o por intereses fraudulentos. Por ello, todas las medidas de control que se lleven a cabo, aunque positivas, no constituyen un blindaje frente al fraude, sino que éste únicamente se alcanza con un determinado nivel de conciencia ética por parte de los distintos agentes.

En España, la separación entre la empresa y el regulador y la eficiencia de los comités de auditoría y control son los principales instrumentos para vigilar la posible existencia de fraudes. Pero, sin embargo, el mayor activo ético de la empresa española son las personas, de quienes, a la postre, depende todo lo ocurrido en el negocio, y responsables en definitiva de la existencia o no

de prácticas fraudulentas. Es precisamente la valía de los gestores y propietarios, demostrada por la eficiencia de la empresa y su cumplimiento de las normas españolas y europeas, la que permite que una empresa ejemplarmente gerenciada como Clesa no sufra consecuencia alguna del asunto de su matriz, Parmalat, más aún cuando el único vínculo entre ambas compañías se reduce a la participación accionarial, mientras que la gestión de la española es completamente autónoma y no ha avalado activo alguno de la empresa transalpina.

Casos como el de Parmalat, Enron, etc., concentrados en el tiempo han llevado a que la ética en los negocios trascienda el ámbito empresarial para convertirse en una cuestión de máximo interés en el resto de la sociedad. De hecho, los valores de la cultura del enriquecimiento rápido, son ciertamente manifestaciones de elusión de laxitud ética por parte de los agentes, las cuales se ven agravadas ante las posibilidades que los problemas de las organizaciones empresariales sufren por su propia naturaleza, como la separación entre gestores y propietarios (problema de la agencia), información asimétrica en los mercados de acciones y otros muchos. No obstante, existe una gran parte del empresariado que siempre opera al margen de estos excesos y se guía por una ejemplar escala de valores. Algunos importantes enunciados de ética empresarial, como *rechazar la idea de la contradicción entre ética y beneficios*, es decir, *reivindicar el papel ético de los beneficios empresariales*, no son sino manifestaciones de los posibles cauces a través de los cuales se puede conciliar la actitud de las empresas con las exigencias sociales.

En momentos como los actuales de incertidumbre económica, las empresas pueden caer en la tentación de dejar de lado las consideraciones éticas hasta que se consolide la recuperación del ciclo, lo cual sólo podría producirse por la creencia errónea de que la ética y la eficacia son cuestiones incompatibles entre sí. Esta es una actitud equivocada, pues, aunque en la práctica pueden darse situaciones aisladas en las que la ética y la eficacia entren en conflicto, en el funcionamiento regular de las empresas son dimensiones que se complementan y potencian.

Las actuaciones éticas generan confianza y amplían el campo de las relaciones comerciales, ya que una buena reputación de lealtad y honradez en los negocios puede convertirse en uno de los principales activos de una empresa. Una empresa con comportamiento ético es más eficiente, puesto que, al generarse confianza, se disminuyen la incertidumbre respecto al comportamiento futuro, se reducen los costes de coordinación, incumplimiento y transacción de las operaciones mercantiles y, al reducir los posibles escenarios futuribles, se facilita la adaptación al cambio de la empresa y su propia supervivencia. Esto quiere decir que, si no se observan las reglas éticas se compromete la supervivencia a largo plazo del sistema a todos los niveles, desde la sociedad en conjunto, hasta cada empresa individual, y en consecuencia, del empresario, cuyas decisiones, en ese caso terminarían yendo contra su propio interés.

Una vez demostrado que los comportamientos éticos no tienen por qué afectar a la rentabilidad, sino todo lo contrario, parece oportuno despejar también cualquier duda que pueda empañar la reputación ética de los beneficios empresariales. Es lógico y coherente que cada empresa y cada individuo se rijan por sus intereses personales, pero ello no implica el egoísmo absoluto, sino que los sujetos a menudo se embarcan en la búsqueda del bien común cuando buscan el suyo propio. El reparto de la renta generada por las actividades empresariales ilustra la función social insustituible que desempeña el beneficio. En primer lugar, los impuestos son una función creciente del beneficio empresarial; en segundo lugar, la cuantía de las retribuciones del trabajo y de los costes financieros están en función del volumen de negocio que, a su vez, depende de los beneficios logrados en los ejercicios precedentes; tercero, los beneficios crecientes, que permiten atender simultáneamente, tanto las demandas de trabajadores como de accionistas, sin tener que sacrificar a unos a costa de los otros; y, por último, es necesario obtener unos beneficios suficientes para asegurar la continuidad de las empresas, ya que los beneficios escasos pueden descapitalizarlas o dejarlas en una precaria situación de cara al futuro.

En los últimos años, la mayoría de los países han hecho una apuesta clara por el mercado como mecanismo de ordenamiento de la actividad económica, en el cual, las decisiones se toman en función del sistema de información basado en los precios. Este ordenamiento está articulado para proporcionar bienestar económico a los individuos, aprovechando que el ser humano, al ser libre, responde a los incentivos. La experiencia ha demostrado que el individuo no es sólo *homo economicus* en el sentido más frío del término, puesto que en ocasiones mejora su utilidad a través de factores distintos de los

materiales, incluso a costa de los mismos. Esta renuncia material, si el individuo la realiza libremente es porque va a favor de su felicidad, objetivo último del sujeto, pero lo interesante es que, en las organizaciones económicas, al interactuar individuos que buscan el interés propio, no siempre material, terminan obteniendo mayor beneficio común incluso de tipo material. Así, por ejemplo, a igualdad de condiciones, las empresas que asumen mayores responsabilidades con sus sociedades son las que operan disfrutando de personal más motivado que aquellas cuyas actuaciones sólo persiguen el beneficio en un estricto sentido.

El comportamiento ético de la empresa es, en última instancia, el de sus directivos considerados individualmente. La integridad y la honradez se manifiestan en la sinceridad de las relaciones con los diversos colectivos que configuran la actividad empresarial (accionistas, proveedores, clientes...). La moral de progreso proyecta la acción empresarial más allá de la mera obtención del beneficio, preocupándose de asegurar la supervivencia y el crecimiento de la empresa igualmente son censurables las conductas encaminadas a la exclusiva búsqueda del beneficio inmediato, en la medida que ponen en peligro la viabilidad de la empresa a largo plazo. Si se consigue implantar la cultura del *trabajo bien hecho*, a partir del ejemplo de ética y trabajo esforzado de los propios directivos, las empresas crecerían de forma continua y estable, aunque sin descuidar una política de recursos que motive el factor humano y donde los salarios de eficiencia sustituyan a los salarios de vaciado de mercados, para que el capital humano sea fuente de ventaja competitiva empresarial. En este sentido, los empresarios tienen la obligación de proporcionar, dentro de sus posibilidades reales, el ambiente más adecuado y las mejores remuneraciones a los componentes de la empresa, para hacer rendir, con ello, más humanamente al trabajo y transformarlo en realidades de mejora personal. El último gran valor es la asunción de riesgos, si bien éstos han de acometerse desde una perspectiva prudente, considerada ésta, no como una actitud pusilánime, sino como la de un decisor que realiza un estudio concienzudo del contexto y de las posibles consecuencias que se derivan de sus decisiones y que tiene en cuenta la restricción de no poner en peligro la supervivencia de la propia empresa.

Estos valores éticos no constituyen meros principios teóricos, sino que sería conveniente que se tuviesen presentes en la práctica diaria de las empresas. De hecho, pueden utilizarse como guía para el comportamiento de los directivos, en su relación con los tres colectivos a que deben servir: accionistas, clientes y trabajadores. Así, por ejemplo, en relación a sus accionistas, el directivo debe remunerar adecuadamente el ahorro de éstos (procedente de un sacrificio en su consumo); por ello, cada año debe repartir una parte razonable de sus beneficios en forma de dividendos y buscar el máximo valor de su acción dentro de la racionalidad, pero de forma que no ponga en peligro la supervivencia y la capacidad de generación futura de beneficios de la empresa.

De igual forma, en relación con los clientes, la principal exigencia del directivo debe ser la de no intentar alcanzar posiciones dominantes en el mercado mediante conductas impropias, tales como la competencia desleal, las prácticas de *dumping*, etc., así como guardar un equilibrio razonable entre el precio del producto y su calidad. Por último, las empresas deben estar dispuestas a costear el reciclaje y la formación profesional de sus componentes, con el fin de que éstos puedan adaptarse al entorno rápidamente cambiante y tener dentro de sus objetivos éticos el de la supervivencia como organización. Por tanto, si en una época de crisis un exceso de capacidad hace peligrar el futuro de la empresa, ésta debe adaptar su capacidad. Es ineludible que esto sea así, puesto que ayudar a las empresas a adaptarse al cambiante entorno en tiempos de crisis es la única manera de que puedan generar empleo en el futuro.

El comportamiento ético de la empresa implica que, con la búsqueda de su objetivo de permanencia y obtención de beneficio, se está generando el desarrollo positivo de la sociedad, lo que se manifiesta en la medida en que proporcionen bienes y servicios útiles a la sociedad, generen puestos de trabajo que permitan el desarrollo y medios económicos suficientes para los trabajadores, creen y distribuyan riqueza de forma equitativa, cumplan con sus responsabilidades sociales y, por último, procuren su propia continuidad con la finalidad de poder seguir contribuyendo al bien común en el futuro.

En los próximos años existen importantes retos que aconsejan un mayor acercamiento entre la ética y la ciencia económica en busca de ese progreso material que posibilita la mayor realización de las personas en todos los órdenes de la vida que, sin duda, debe de incorporar una valoración social de las decisiones económicas que lo hacen posible.

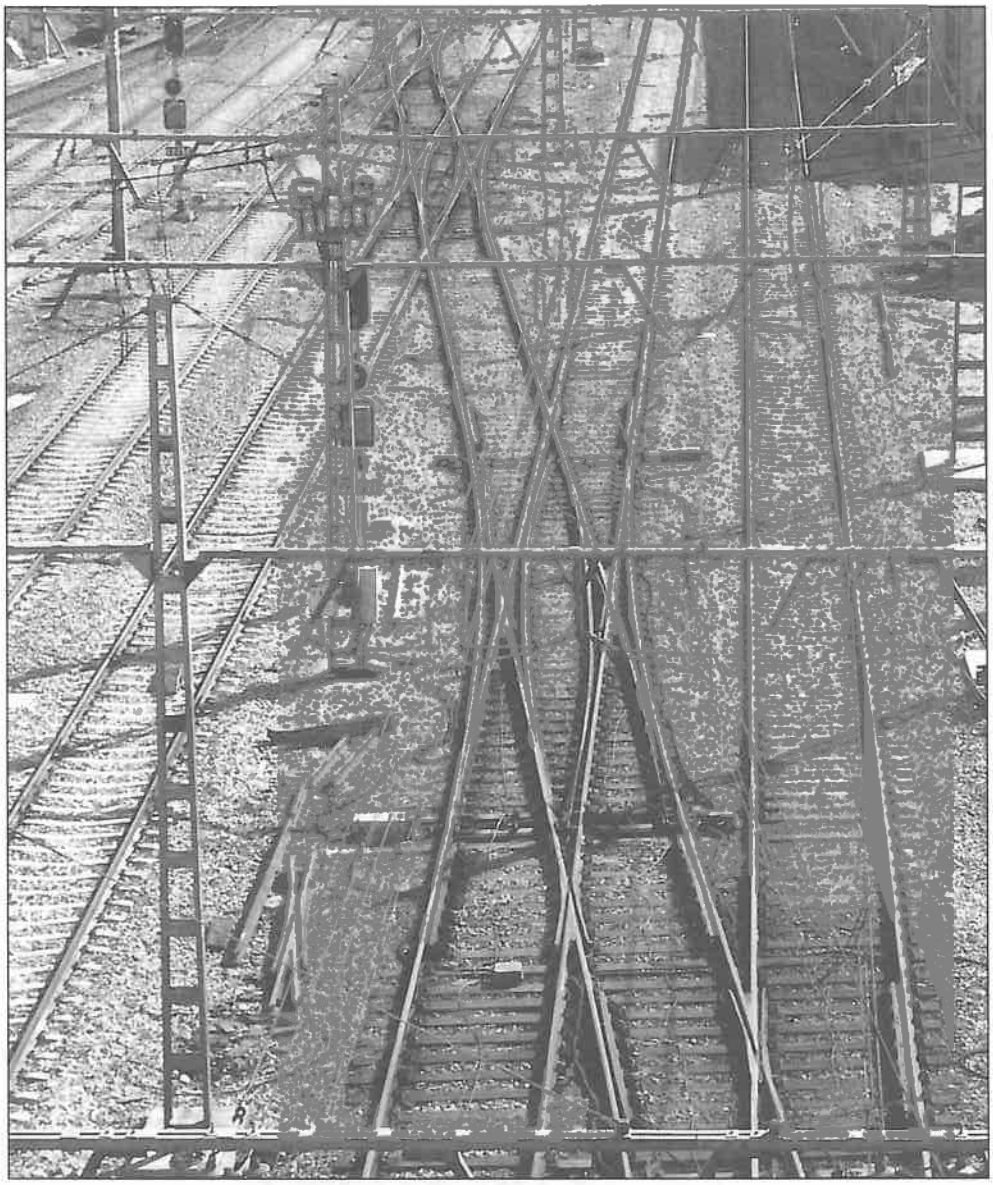
A este respecto, la ONU ha determinado que el año 2005 estará dedicado a la responsabilidad social en las empresas; hasta entonces, deben ir asimilando este concepto que está arraigado en la cultura empresarial anglosajona pero que todavía resulta novedoso en muchos países y, entre ellos, España. Para concluir, se debe reconocer como básica la ética en la empresa para contribuir a su rentabilidad económica y para aprovechar las oportunidades del devenir económico, en un juego de suma positiva en el que la existencia de agentes con compromisos éticos transforman y mejoran esa realidad en un proceso continuo de mejora de bienestar.□

RESUMEN

En diciembre ha trascendido el mayor escándalo empresarial que se ha registrado hasta el momento en Europa: el caso Parmalat. Ello ha aumentado, aún más si cabe, la preocupación por profundizar en las medidas de control para evitar el fraude. Sin embargo, el comportamiento ético en los negocios puede constituir el mejor seguro frente a los escándalos, además de proporcionar beneficios a empresas e individuos, cuya búsqueda de interés propio a menudo se concilia, e incluso se refuerza, con el común, a través de la ética, ya que ésta no se opone a la eficiencia, sino que más bien la complementa.

Palabras clave: *Ética empresarial, Escándalo financiero, Gestión, Beneficios, Sistema de mercado.*

Si precisa insertar PUBLICIDAD EN PRENSA
nosotros
Le informamos
Le aconsejamos
Le gestionamos
EL PAIS
ABC
EL MUNDO
DIARIO 16
LA RAZÓN
CINCO DIAS
Expansión
NEGOCIOS
CUALQUIER TIPO DE ANUNCIO
• Financiero
• Oficial
• Comercial
• Pequeños anuncios
EN CUALQUIER MEDIO (PRENSA)
• Periódicos de Tirada Nacional, Regional y Local
• Boletines Oficiales (BORME, BOE, etc.)
DEBOD PUBLICIDAD, S.L.
c/ VENTURA RODRÍGUEZ, 13. 1º
28008 MADRID
TLF: 91 542 33 92 • FAX: 91 542 06 52



INFRAESTRUCTURAS Y MEDIO AMBIENTE

Coordinador:

Ginés de Rus
Departamento de Análisis Económico Aplicado,
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Las decisiones de inversión en infraestructuras públicas, en qué y dónde invertir, siguen abordándose en España fundamentalmente como un problema político, estratégico y de redistribución, obviando su dimensión económica; como si no fuese necesario comparar los costes y beneficios de las actuaciones concretas, como si no existiese un coste de oportunidad de los fondos públicos. Esta manera de proceder es muy arriesgada, porque se corre el riesgo de reducir el bienestar social para una misma dotación de recursos. En este bloque de infraestructuras y medio ambiente diferentes autores han venido llamando la atención de la necesidad de evaluar los proyectos de inversión pública. Este año, *Ángel de la Fuente* y *Pere Riera* contribuyen al debate con dos aportaciones muy interesantes y complementarias.

De la Fuente sostiene que la inversión pública debe usarse como instrumento de redistribución, dadas las limitaciones que presentan otros mecanismos más directos de redistribución de la renta a nivel individual, y evalúa si en España se ha invertido suficientemente por razones de equidad.

La aportación de *Pere Riera* apunta hacia la insuficiencia de los mecanismos de evaluación económica de las inversiones públicas, tomando como ejemplo el análisis coste-beneficio realizado por el Gobierno sobre el Plan Hidrológico Nacional.

Al PHN también se refiere *Mari Carmen Gallastegui* en su artículo sobre la política medioambiental española, y reflexiona sobre el presupuesto destinado a medio ambiente, la catástrofe del *Prestige* y los compromisos adquiridos por España con la firma del protocolo de Kioto sobre cambio climático.

Después de un año de los vertidos del *Prestige*, *Manuel Varela* y *Albino Prada* realizan una primera estimación de los impactos, advirtiendo de las dificultades que entraña dicha valoración, por su complejidad y por los efectos de largo alcance que entraña.

En lo que se refiere a las inversiones en infraestructuras, el Gobierno español ha dado prioridad a las inversiones ferroviarias en alta velocidad. El artículo de *Juan Carlos Martín* analiza los cambios en la accesibilidad de ciudades españolas beneficiadas por la alta velocidad, calculando un indicador sintético de accesibilidad con el fin de determinar cuáles son las ciudades más accesibles de España. El bloque lo cierra *José Luis Feito* con un análisis de las consecuencias para España del Libro Blanco del Transporte en Europa y de la importancia de la aplicación de los principios económicos en la explotación de las infraestructuras.

Infraestructuras y redistribución regional

Ángel de la Fuente (*)
Instituto de Análisis Económico (CSIC)

1. Introducción

La preocupación ante el desarrollo desigual de diversas partes de su territorio ha llevado con frecuencia a los gobiernos nacionales (y en ocasiones a los supranacionales) a adoptar activas políticas regionales de carácter redistributivo. Tanto el Gobierno español como la Unión Europea dedican actualmente cuantiosos recursos a la mejora de la capacidad productiva de las regiones menos desarrolladas a través de la inversión pública directa (fundamentalmente en infraestructuras, pero también en programas de formación), así como mediante subvenciones destinadas a atraer la inversión privada.

Una objeción importante a este tipo de políticas es que existen mejores instrumentos de redistribución que la inversión pública, por lo que sería aconsejable asignar ésta con criterios de eficiencia, maximizando así la renta agregada para redistribuirla después, si se considera necesario, a través del sistema impositivo y de protección social (1). En este trabajo sostendré que esta objecion no es válida en un mundo con fricciones y, en particular, que la inversión pública debe usarse como instrumento de redistribución porque existen limitaciones sobre otros mecanismos más directos de redistribución de la renta a nivel individual que hacen aconsejable el uso de esta herramienta. Sin embargo, el nivel óptimo de redistribución por esta vía no es infinito y depende, entre otras cosas, del nivel de desigualdad que persista tras la operación del sistema fiscal y de protección social. Para el caso español, mis cálculos sugieren que el nivel observado de redistribución vía inversión pública es superior al óptimo. Por consiguiente, una política de inversión orientada en mayor medida hacia criterios de eficiencia resultaría en una ganancia neta de bienestar. Esto es así, fundamentalmente, porque los mecanismos existentes de redistribución personal garantizan que una parte importante de las ganancias de renta que resultarían de una inversión pública más eficiente revierte a los territorios más pobres y a los segmentos más necesitados de la población.

2. ¿Debe utilizarse la inversión pública como instrumento redistributivo?

Como hemos visto, el principal argumento en contra de la redistribución vía inversión pública es que existen formas más eficientes de alcanzar los mismos objetivos. Puestos a redistribuir renta entre

individuos (que es lo único que tiene sentido puesto que las regiones, como tales, ni sienten ni padecen), el sistema impositivo y los programas de gasto social presentan dos ventajas importantes sobre la inversión pública. La primera de ellas es que estos instrumentos pueden basarse en un criterio de necesidad a nivel personal en vez de regional y permiten, por tanto, concentrar los beneficios en las capas más necesitadas de la población. Esto no es en general cierto en el caso de la inversión pública productiva, porque ésta actúa a través del incremento de la productividad de los factores privados y tiende a favorecer por tanto a los trabajadores ocupados (y especialmente a los más productivos), a los perceptores de rentas de capital, y a los dependientes de ambos, quienes no se encuentran generalmente entre los grupos de menor renta dentro de cada territorio. La segunda ventaja es que si la redistribución se realiza *ex-post* mediante otros instrumentos, es posible invertir con criterios de eficiencia. En principio, esta estrategia puede ser preferible para todos los ciudadanos: se trataría de invertir de forma que se maximice el tamaño del pastel; si la ganancia de renta así generada se reparte bien, tanto los residentes de las regiones pobres como los de las ricas saldrán ganando.

La primera de estas consideraciones implica que el grueso de la redistribución personal ha de hacerse a través de instrumentos diseñados específicamente para ello, y no a través de la política de inversión, que sólo puede jugar un papel secundario en el mejor de los casos. La segunda de ellas, por su parte, apunta aún más lejos, a la optimalidad de una estrategia de completa *separación* entre redistribución e inversión pública que supondría la renuncia a la política regional. Este resultado, sin embargo, no puede aceptarse sin reservas en un mundo con fricciones en el que las limitaciones de los mecanismos existentes de redistribución personal hacen difícil la implementación de la estrategia propuesta de maximizar primero para repartir óptimamente después. En la práctica, el incremento del producto generado por una política eficiente de inversión pública tenderá a quedarse desproporcionadamente en las regiones más ricas, dejando a las pobres en una situación peor de la que tendrían bajo una política de inversión más redistributiva. Ello hace que resulte desaconsejable renunciar a utilizar la inversión pública como instrumento, al menos complementario, de redistribución. La política regional, por tanto, continúa siendo necesaria en un mundo con fricciones.

En el resto de esta sección ilustraré tanto la lógica del resultado de *separación* (entre decisiones de inversión y de redistribución de la renta) como sus limitaciones con ayuda de un sencillo modelo de la asignación óptima de las infraestructuras que permite hacer precisos los argumentos que acabo de esbozar. El modelo es una versión simplificada del propuesto por Caminal (2001), adaptado de forma que resulte posible calibrarlo para el caso español utilizando datos fácilmente accesibles y los resultados de algunos trabajos anteriores. Una vez suponemos que existen limitaciones exógenas sobre el grado de redistribución personal alcanzable vía impuestos y gasto público, el modelo implica que resulta óptimo *distorsionar* la asignación del capital público en favor de las regiones más pobres.

Sin entrar en detalles técnicos, la situación que queremos analizar es la siguiente. Consideremos un país formado por dos regiones que difieren en su productividad. La renta bruta de cada una de ellas aumenta, aunque a un ritmo decreciente, con su *stock* de infraestructuras, pero depende también de otros factores no controlados por el gobierno de forma que el producto por trabajador ocupado de la primera de ellas (la región *rica*) será siempre mayor que el de la segunda (la *pobre*) a igualdad de dotaciones de capital público por trabajador. Supondremos que el gobierno central dispone de una cantidad dada de recursos para la inversión que ha de repartir entre ambas regiones, así como de impuestos y subvenciones que permiten la redistribución *ex-post* de la renta. Poniéndonos en el lugar de un hipotético ministro de Fomento, al que supondremos benevolente y averso a la desigualdad, lo que nos interesa es responder a la pregunta de cuánto deberíamos invertir en cada región.

Una primera posibilidad sería guiarnos exclusivamente por un criterio de eficiencia, esto es, invertir con el objetivo de maximizar la renta nacional. Para alcanzar este objetivo, sería necesario asignar los recursos disponibles de forma que la rentabilidad del último euro invertido en cada región (medida por el incremento de renta que genera) fuese la misma en todas ellas, pues en caso contrario siempre resultaría posible aumentar el producto agregado desviando fondos hacia las regiones con mayores rentabilidades. Para la discusión posterior, quedémonos con esta condición de igual rentabilidad como expresión práctica del criterio de eficiencia.

La maximización de la renta no implica necesariamente la maximización del bienestar, que sería en principio el criterio natural para el diseño de las políticas públicas. De hecho, ambas cosas pueden ser muy distintas. Parece razonable suponer que el bienestar de un individuo aumenta menos

que proporcionalmente con su renta porque cada peseta adicional de ingreso se destinará a cubrir necesidades cada vez menos básicas. Si esto es cierto, el bienestar agregado, entendido como la suma de las *utilidades* (niveles de bienestar) de todos los ciudadanos del país, puede aumentarse redistribuyendo renta de ricos a pobres aunque esto comporte un coste en forma de una menor renta agregada.

Bajo el criterio de maximización del bienestar, lo relevante para la correcta asignación de las infraestructuras públicas ya no es la contribución del último euro de inversión a la renta regional sino su contribución a la utilidad, que depende tanto de las ganancias de renta que genere la inversión como de la valoración que de las mismas hagan sus perceptores. Por la misma lógica que antes, en un óptimo la contribución de este último euro al bienestar habrá de ser igual en todas las regiones. Pero puesto que un mismo incremento de renta generará más bienestar en una región pobre que en una rica, la condición de optimalidad resultará satisfecha con una menor rentabilidad en la región pobre que en la rica. Esto es, resultará óptimo *distorsionar* la asignación del *stock* de capital público en favor de la región más pobre (2): la inversión en este territorio será mayor de lo que aconsejaría el criterio de eficiencia (y por tanto su rentabilidad será menor bajo el supuesto de rendimientos decrecientes) porque aunque su rendimiento económico será relativamente bajo, su contribución al bienestar será elevada por dirigirse a una región de renta reducida.

Esta conclusión de que es óptimo desviarse del criterio de eficiencia es cierta siempre que la renta disponible de los habitantes de la región pobre sea menor que la de los habitantes de la región rica, esto es, siempre que no se produzca una redistribución *completa* de la renta a través de mecanismos distintos de la inversión. El tamaño deseable de la distorsión, por otra parte, dependerá tanto del grado de aversión a la desigualdad del observador como de la desigualdad en rentas brutas y del nivel de redistribución que se realice por otras vías más directas (y aún existe al menos otra consideración que introduciré más adelante).

En conclusión, la tesis de que la política regional es innecesaria porque existen mejores formas de reducir las disparidades de renta entre individuos no es correcta cuando existen limitaciones sobre la capacidad del gobierno para redistribuir renta *ex-post*. La redistribución vía inversión pública constituye, por tanto, un complemento necesario (aunque ciertamente no un buen substituto) de otras políticas que persiguen objetivos similares a nivel individual. Todo ello, por supuesto, bajo la hipótesis de que la inversión pública tiene un impacto positivo sobre la productividad regional.

3. ¿Ha sido demasiado redistributiva la inversión pública en España?

Las conclusiones de la sección anterior sugieren que una política regional activa basada en la inversión pública puede ser un complemento eficiente de otro tipo de actuaciones redistributivas realizadas a nivel personal. En principio, por tanto, los esfuerzos que en este sentido realizan actualmente tanto el Gobierno español como la Unión Europea podrían estar justificados. Permanece abierta, sin embargo, la cuestión de si el nivel de redistribución a través de la inversión pública es y ha sido el adecuado.

El modelo que he esbozado en la sección anterior se puede formalizar y calibrar con datos españoles para intentar determinar si la distribución del *stock* nacional de capital público productivo es o no óptima, tomando como dato el nivel de redistribución que genera el sistema fiscal español (que se mide a través de un coeficiente de redistribución regional).

Para entender los resultados que voy a presentar más adelante es importante resaltar una característica del modelo en la que no me he detenido en la sección anterior. Por ponerlo de alguna forma, el modelo incluye una región ficticia a la que atribuiré, con independencia de su región real de residencia, toda la población *no productiva* del país, esto es, aquella que no se beneficia de la inversión pública productiva a través de un aumento de sus rentas salariales o de capital. La introducción de esta región ficticia es extremadamente importante, primero, porque este segmento de la población es con toda probabilidad bastante grande, y segundo, porque, como señala Caminal (2001), su existencia tiende a acercar la distribución óptima del *stock* de capital público a la que aconsejaría el criterio de eficiencia. La razón es que los miembros de este grupo, que no derivan beneficio directo alguno de la inversión realizada en sus regiones de residencia, estarán interesados únicamente en la maximización de la renta agregada, siempre que exista algún mecanismo de redistribución *ex-post* que garantice que las ayudas que reciben son una función creciente de esta magnitud.

El modelo permite caracterizar la distribución óptima del *stock* agregado de infraestructuras entre regiones mediante una sencilla fórmula que relaciona la rentabilidad óptima de este factor en cada

región con los niveles de renta disponible de todas ellas y con el parámetro de redistribución regional mencionado arriba. Esta condición de optimalidad se puede utilizar para hacernos una idea de si la distribución observada del capital público está cerca o lejos del óptimo y en qué dirección. Para ello, necesitamos calcular las rentabilidades óptimas y observadas de las infraestructuras en las distintas regiones (3) y comparar las dos magnitudes para ver si se producen diferencias sistemáticas entre ellas.

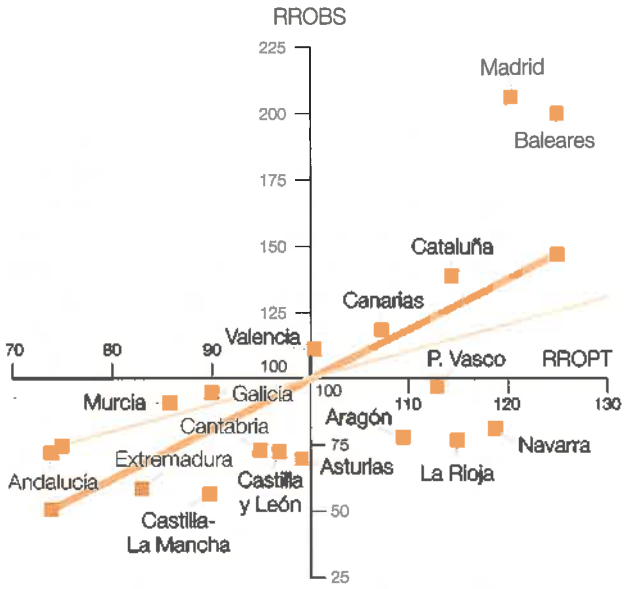
Para comparar estas dos variables, estimaré una ecuación de la forma:

$$(1)\ (RROBS_i - 100) = c \times (RROPT_i - 100)$$

donde $RROBS_i$ es la rentabilidad observada en la región i y $RROPT_i$ la correspondiente rentabilidad óptima, ambas normalizadas por su promedio muestral. Lo que nos interesa de esta ecuación es el coeficiente dependiente, c. Este parámetro nos dirá si estamos en el óptimo o no y en el segundo caso en qué dirección nos estamos desviando. Si la distribución óptima y la observada de las rentabilidades relativas coincidiesen, el valor del coeficiente c habría de ser igual a uno. Si el valor estimado de c es significativamente mayor que la unidad, estaremos en una situación en la que las rentabilidades observadas son mayores que las óptimas en aquellas regiones en las que las segundas son superiores al promedio (esto es, en las regiones ricas donde la inversión debería estar por debajo de su nivel eficiente) y menores que las óptimas en las regiones donde éstas son bajas (es decir en las más pobres). Por tanto, se estará invirtiendo demasiado poco en las regiones ricas y demasiado en las pobres, lo que nos permitirá concluir que el grado de redistribución es excesivo. Si el valor estimado de c es inferior a la unidad, estaremos en la situación contraria, con un nivel de redistribución vía inversión inferior al óptimo.

El gráfico 1 ilustra el ejercicio para valores de los parámetros del modelo que cabría considerar razonables. La rentabilidad observada (normalizada por su promedio) se mide en el eje vertical y la rentabilidad óptima en el horizontal. La recta de trazo fino es la diagonal (aunque no lo parece porque la escala es distinta en los dos ejes) y corresponde por tanto al caso $c = 1$ donde las rentabilidades observadas y las óptimas coinciden en promedio. En aquellas regiones que se sitúan por encima de la diagonal, la rentabilidad observada es mayor que la óptima, lo que indica que el volumen de inversión es demasiado bajo dadas sus condiciones de renta disponible y rentabilidad. La

GRÁFICO 1
RENTABILIDAD OBSERVADA *VS.* RENTABILIDAD ÓPTIMA



recta de trazo más grueso describe la relación estimada entre las rentabilidades observadas y las óptimas. En el caso descrito en el gráfico, la recta ajustada de regresión tiene una pendiente mayor que la diagonal (esto es, $c > 1$), lo que indica que la distribución observada debe considerarse en exceso redistributiva, dados los valores que hemos supuesto para los parámetros.

Las rentabilidades óptimas de las infraestructuras en los distintos territoros, y por tanto los resultados de la estimación que acabo de discutir, dependen crucialmente de los valores de dos parámetros: el peso de la población no productiva y un coeficiente que mide la aversión a la desigualdad. Si suponemos que el primero de estos parámetros es cero, los resultados dependen del segundo, obteniéndose conclusiones muy diferentes sobre la optimalidad del patrón observado de inversión dependiendo del valor asignado al coeficiente de aversión a la desigualdad, lo que impide extraer conclusiones claras del ejercicio. Sin embargo, para valores razonables del peso de la población no productiva (por encima del 15%), la conclusión de que el nivel de redistribución que observamos es excesivo se cumple para cualquier valor del parámetro de aversión a la desigualdad. Aunque la cuestión de cuál es el rango razonable de valores para el peso de la población

no productiva está menos clara de lo que podría parecer a primera vista, mi lectura de los resultados es que éstos sugieren con claridad que el reparto territorial de la dotación de infraestructuras es excesivamente redistributivo.

4. Conclusión

¿Tiene sentido utilizar la inversión pública en infraestructuras como mecanismo de redistribución? En la primera parte de este trabajo he sostenido que la respuesta a esta pregunta es en principio afirmativa. La inversión pública puede usarse para mitigar las diferencias de renta entre regiones porque la evidencia existente para España indica que su impacto sobre la productividad es importante, y debe usarse porque existen limitaciones sobre otros instrumentos redistributivos que en la práctica hacen inviable la alternativa, en principio preferible, de invertir con eficiencia para redistribuir después de forma que todos participen en las ganancias.

La pregunta más difícil es cuánto deberíamos redistribuir a través de la inversión pública. Mi análisis de la situación española en la segunda parte del trabajo sugiere que la distribución actual del *stock* de infraestructuras está distorsionada en exceso en favor de las regiones pobres. Con todas las cautelas que exigen las limitaciones del análisis, es muy probable que un cambio en la orientación de la inversión pública en la dirección de una mayor atención a criterios de eficiencia sea una buena idea.

Esta conclusión depende, sin embargo, de la existencia de un sistema impositivo y de protección social razonablemente homogéneo para el conjunto de España que garantice que una fracción apreciable de las posibles ganancias de eficiencia se trasladaría a las regiones más pobres y, muy especialmente, a las capas más desfavorecidas de la población en todo el territorio nacional. En la medida en que la progresiva descentralización fiscal que conlleva el desarrollo del estado de las autonomías debilite este sistema, la redistribución ex-ante vía política regional se hará más necesaria. □

NOTAS

(*) Este trabajo resume algunos de los argumentos y resultados de un estudio más extenso (De la Fuente, 2001a) que fue preparado para la Cuarta Jornada CREI sobre Nuevas Fronteras de la Política Económica. Agradezco los comentarios y sugerencias de Ramón Caminal, Antonio Díaz, Ramón Barberán, Teresa García-Milà y Jordi Galí, así como la asistencia de Juan Antonio Duro.

(1) Una segunda objección es que este tipo de actuaciones generalmente no funciona y termina por tanto siendo un derroche inútil. En De la Fuente (2001a) sostengo también que éste no es necesariamente el caso, al menos en nuestro país, pues la evidencia empírica existente sugiere que la inversión en infraestructuras tiene un impacto considerable sobre la renta regional.

(2) Esto no quiere decir necesariamente que la inversión haya de ser mayor en la región pobre que en la rica, sino que la primera recibe más recursos y la segunda menos de los que recibirían si la inversión se asignase en base a un criterio puro de eficiencia.

(3) El cálculo requiere datos sobre niveles de output y dotaciones de infraestructuras por regiones, así como una estimación de los saldos fiscales regionales y de un parámetro de redistribución regional que mide la fracción del diferencial regional de renta con el promedio español que se elimina en promedio como consecuencia del sistema impositivo y del gasto público. Los datos de renta y dotaciones de factores se toman de distintas publicaciones de la Fundación BBVA y las estimaciones de saldos fiscales y del parámetro de redistribución regional provienen de De la Fuente (2001b).

BIBLIOGRAFÍA

*Caminal, R. (2001): «Personal redistribution and the regional allocation of public investment», **Documento de Trabajo**, núm. 5, Serie Políticas públicas y equilibrio territorial en el estado autonómico, Instituto de Análisis Económico (CSIC), Barcelona.*

*De la Fuente, A. (2001a): «Infraestructuras y política regional», en T. García-Milà (editora): **Nuevas fronteras de la política económica, 2001**. Generalitat de Cataluña y Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, págs. 18-55.*

De la Fuente, A. (2001b): «Un poco de aritmética territorial: anatomía de una balanza fiscal para las regiones españolas», mimeo, Instituto de Análisis Económico (CSIC), Barcelona.

RESUMEN

En este trabajo se argumenta que la redistribución regional a través de la inversión pública en infraestructuras es factible y deseable, y que existe un nivel óptimo de redistribución por esta vía que depende fundamentalmente del grado de desigualdad interregional que persista tras la operación de los mecanismos habituales de redistribución personal. Utilizando un sencillo modelo calibrado para nuestro país, se concluye también que la política de inversión pública española ha sido en exceso redistributiva.

Palabras clave: *Infraestructuras, Redistribución, Política regional.*

La práctica de la evaluación de proyectos de infraestructuras. El ejemplo del Plan Hidrológico Nacional

Pere Riera
Departamento de Economía Aplicada, UAB

1. Introducción

Desde la perspectiva de los responsables públicos, la evaluación económica de políticas y proyectos de inversión es una de las especialidades de mayor interés práctico dentro de la economía pública. Es también una práctica en alza en los países europeos, en buena parte impulsada por la exigencia de realizar análisis coste-beneficio en determinadas inversiones en infraestructuras que impliquen financiación europea. Cabe preguntarse, sin embargo, si la práctica de la evaluación de políticas y proyectos en España mantiene un buen estándar o es manifiestamente mejorable. Este artículo se centra en el examen del análisis coste-beneficio del Plan Hidrológico Nacional, una de las inversiones de más actualidad, controversia e importancia, atendiendo a su volumen económico.

Buena parte de la controversia se ha orientado hacia los impactos ambientales en las cuencas donantes, pero el análisis económico del plan ha sido también objeto de numerosas críticas. Ha aparecido este año un número monográfico del *International journal of water resources development* (2003) con ocho artículos críticos con el plan. A efectos de política económica, se han propuesto alternativas a los trasvases, como la construcción de una serie de plantas desaladoras. También se ha propuesto la corrección de un supuesto exceso de demanda, ya sea con la elevación de precios, restricciones para determinados usos, o campañas para cambiar las preferencias de las personas. Este artículo no entra en toda esa controversia; se limita a realizar un análisis de sensibilidad del análisis coste-beneficio publicado por el Ministerio de Medio Ambiente.

2. El Plan Hidrológico Nacional

El Ministerio de Medio Ambiente (2000) encargó diversos estudios sobre el Plan Hidrológico Nacional que publicó en cinco volúmenes. El último de ellos, titulado *Análisis económico*, contiene un análisis coste-beneficio del proyecto (capítulos 2 a 5) y un análisis de *demanda y oferta de agua* (capítulo 6). Mientras que el capítulo 2 es de contenido metodológico, el tercero cuantifica y valora los costes, y el cuarto los beneficios. Finalmente, el capítulo 5 pone ambas partes juntas para calcular los indicadores típicos del análisis coste-beneficio.

En concreto, el análisis contempla dos costes y tres beneficios. Los costes son los de construcción y los de *operación, mantenimiento y repo-*

CUADRO 1
ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO

Período	Costes sin descontar	Coste descontado al 10%	Beneficio sin descontar	Beneficio descontado al 10%	Saldo descontado
		Procedimiento habitual			
0	10	10			-10
1	11	10			-10
2			20	16	16
3			50	38	38
Suma (VAN)		20		54	34
		Procedimiento empleado en el estudio			
0	21	21	20	20	-1
1			50	45,5	45,5
Suma (VAN)		21		65,5	44,5

sición. En la parte positiva se contemplan los beneficios del abastecimiento urbano (para domicilios y empresas), el riego agrícola y una variable que recoge el beneficio de no tener acuíferos explotados en exceso. A efectos de análisis coste-beneficio el proyecto tiene una vida útil de cincuenta años. Los cálculos se realizan en pesetas de 1997. En términos reales de 1997, pero sin descontar, los costes de construcción son de unos 550.000 millones de pesetas y los de mantenimiento algo más del doble: 1.300.000. Los beneficios estimados más modestos son para el riego, con 100.000 millones de pesetas, mientras que evitar la explotación de acuíferos representa 1.500.000 millones y el abastecimiento urbano, 3.000.000. La tasa de descuento que se aplica en el ejercicio es del 4% real.

Los resultados básicos del análisis son una tasa interna de retorno (TIR) del 10%, un valor actual neto (VAN) de 720.000 millones de pesetas (de 1997) y una relación beneficio/coste (B/C) de 1,67 (Ministerio de Medio Ambiente, 2000, vol. 5, pág. 140).

El análisis de sensibilidad (pág. 141) concluye que distintas consideraciones de costes y de beneficios no hacen variar sensiblemente los resultados del párrafo anterior. Sin embargo, el análisis de sensibilidad podría extenderse a algunas de las hipótesis realizadas que parecen como mínimo cuestionables.

3. La hipótesis de costes instantáneos

Una de estas hipótesis es la de que, a efectos del análisis coste-beneficio, la inversión tendrá lugar de forma instantánea en el primer período de análisis. Efectivamente, el ejercicio publicado por el Ministerio contempla para el primer período unos costes de construcción de 540.500 millones de pesetas, unos costes de operación, mantenimiento y reposición de 25.700 millones y, en el mismo período, unos beneficios por abastecimiento urbano de 59.000 millones y 2.000 por regadío. Los costes de construcción se tratan, pues, como instantáneos nada más empezar el período.

Esta forma de proceder parece extraña, sobre todo cuando en el capítulo de cálculo de los costes se contempla una construcción a siete años, repartiéndose el coste un 3, 5, 10, 22, 30, 20 y 10%, respectivamente, del primer al último año (Ministerio de Medio Ambiente, 2000, vol. 5, pág. 108). La explicación se encuentra en la pág. 109 de la publicación del Ministerio: «Bajo este supuesto [de reparto en siete años], el coste total anual actualizado a origen sería de 0,910 billones de pts., equivalentes a una anualidad de 42796 Mpts. Las diferencias con el supuesto básico de cálculo son del orden del 20%, por lo que cabe aceptar, de forma conservadora y reteniendo los órdenes de magnitud señalados, este supuesto básico». Un ejemplo sencillo en dos períodos puede clarificar esta cita. En el cuadro puede verse el procedimiento habitual, donde se asigna cada coste y cada beneficio a su período correspondiente. El valor actual neto es de –10 y los costes descontados de 190.

El cuadro tambien refleja el procedimiento empleado en el estudio del Ministerio. Puede verse que con una inversión instantánea y sin descontar, la suma de los costes es efectivamente superior (a un promedio de 10,5 unidades anuales en lugar de 10). De ahí deduce el trabajo encargado por el Ministerio que contar la construcción como un coste instantáneo va a dar más costes y, *en consecuencia*, menor VAN, TIR, etc. Sin embargo, el cuadro

muestra lo contrario. A pesar del aumento de costes, la penalización de la tasa de descuento sobre los beneficios (antes más alejados en el tiempo) supera este efecto y arroja un resultado final más favorable (un VAN de 44,5 en lugar de 34).

En la matriz de costes y beneficios del Plan Hidrológico Nacional pasa algo parecido. El VAN cae de los aproximadamente 720.000 a 500.000 millones sólo con este cambio de hipótesis, que parece más razonable que la original. De manera similar, la TIR decae hasta el 7,8%, comparado con el 10% inicial, y la relación B/C pasa del 1,67 al 1,56.

Las distintas operaciones realizadas en este artículo están a disposición del lector en http://volcano.uab.es/priera/phn, juntamente con otros documentos relevantes.

4. La hipótesis de demanda instantánea

Una segunda hipótesis que se puede cuestionar, relacionada de nuevo con el tiempo, es la evolución de la demanda de la variable que produce mayores beneficios: el abastecimiento urbano. La forma de cálculo es algo controvertida también, pero a efectos de este artículo no se pone en cuestión. Simplificando, se estima el volumen de agua que abastecería a las ciudades mediante los trasvases propuestos y el coste que representaría la mejor alternativa tecnológica —la desalación— a su coste actual. En términos reales de 1997 representa un flujo constante de 59.000 millones anuales de beneficio. Una de las hipótesis subyacentes, por tanto, es que la demanda será constante y el incremento instantáneo desde el momento de entrada en funcionamiento del plan. O sea, que las ciudades del sureste español, por ejemplo, experimentarán un súbito incremento del consumo doméstico de agua, el cual se mantendrá estable a lo largo de cincuenta años.

Una hipótesis alternativa podría contemplar que el incremento de consumo urbano de agua fuera progresivo. Caben entonces diversos análisis de sensibilidad según la forma funcional concreta de este crecimiento. A efectos ilustrativos se puede suponer que el incremento anual será el mismo a lo largo de todo el período contemplado (50 años). Es decir, que el último año se alcanzará el consumo máximo de 59.000 millones de pesetas, el primer año una cincuentava parte de esta cantidad (1.180 millones) y cada año posterior 1.180 millones más.

Uniendo esta hipótesis con la del reparto del coste de construcción en siete años, el VAN (descontando al 4%) pasa a ser negativo: menos 140.000 millones de pesetas de 1997. La TIR está lógicamente por debajo del 4%, concretamente es del 3,05%, y la relación B/C es de 0,84.

5. Conclusiones

Este artículo cuestiona el que el estándar de calidad de los análisis coste-beneficio de infraestructuras que acepta la Administración española sea particularmente alto. Por lo menos atendiendo a la evaluación de uno de los proyectos emblemáticos de las infraestructuras en España para los próximos años, encargada por la propia Administración.

En efecto, el Plan Hidrológico Nacional puede que sea socialmente rentable, pero el estudio encargado por el Ministerio de Medio Ambiente no permite asegurarlo con confianza. Cambiando dos hipótesis que parecen poco razonables, arroja resultados negativos. Quizás en estos casos dudosos, y para inversiones de gran volumen, sea donde más finura se deba exigir a la evaluación económica de proyectos. Justamente en los casos donde cabe razonablemente la duda sobre la rentabilidad de la inversión es cuando asegurar unos estándares de calidad es más importante. Se podría sugerir a los ministerios implicados en la financiación de infraestructuras que, como en otros países, desarrollaran herramientas informáticas que incorporen unos niveles de calidad exigibles a los estudios que utilice la propia Administración. □

BIBLIOGRAFÍA

International Journal of Water Resources Development (2003): Special Issue: «The Spanish National Hidrological Plan», vol. 19, núm. 3, septiembre.

Ministerio de Medio Ambiente (2000): Plan Hidrológico Nacional, Madrid: Ministerio de Medio Ambiente, <http://www.mma.es/rec_hid/plan_hidro>.

RESUMEN

Este artículo cuestiona el control de calidad de los análisis coste-beneficio de inversiones en infraestructuras que se realizan para la Administración española. Lo ejemplifica con el examen del estudio económico encargado por el Ministerio de Medio Ambiente para el Plan Hidrológico Nacional. Se muestra que, tras variar dos de las hipótesis que parecen menos razonables, la inversión pasa de ser claramente rentable a ser negativa según el análisis coste-beneficio.

Palabras clave: *Evaluación de proyectos, Evaluación de infraestructuras, Plan Hidrológico Nacional, Análisis coste-beneficio.*

La política ambiental: una reflexión desde la economía

M.ª Carmen Gallastegui
Departamento de Fundamentos del Análisis Económico I, UPV

1. Introducción

Cuando los economistas evaluamos la política ambiental disponemos de muchos criterios para poder emitir un juicio.

Podemos atender a la premura y la importancia del problema, y en consecuencia, juzgar las acciones y las medidas adoptadas examinando si realmente han sido capaces de atender a la urgencia del requerimiento ambiental.

Podemos tener una perspectiva dinámica e intertemporal y preocuparnos por ver si se produce o no una contradicción entre una política que persigue una solución de corto plazo, cuando el problema planteado es de medio o largo plazo o, por el contrario, hay una coincidencia entre el ámbito temporal del problema y el de la medida de acción.

Hay, también, otra perspectiva interesante que tiene que ver con la eficiencia dinámica y los incentivos que las medidas generan en los agentes contaminantes. Si éstos, después de la introducción de la acción, política o medida ambiental, tienen incentivos para adoptar tecnologías más limpias, es evidente que la política reúne la característica de ser dinámicamente eficiente.

«El medio ambiente», dice la UE en su página web, «se ha convertido en un recurso escaso. Como la economía se ocupa de cómo tratar recursos escasos puede ser útil para tratar con problemas ambientales». Y así se está demostrando.

La economía está influyendo de forma decisiva en la forma en cómo deben diseñarse las políticas ambientales. Y muchos de los instrumentos por los que está apostando la autoridad ambiental en Europa son *coste efectivos*: logran los objetivos ambientales al menor coste posible para la sociedad. Aunque valorar costes y beneficios es algo complejo, el hecho de tener en mente que una de las características de las políticas ambientales es la de satisfacer el requisito de ser *coste efectivas*, es de vital importancia. De ahí la insistencia de la UE en la utilización de *instrumentos de mercado*.

Una última consideración adicional antes de dar por concluida esta introducción.

La política ambiental es una política difícil de diseñar porque, en la mayoría de los casos, constituye una política transversal. No hay más que ver las implicaciones ambientales que la política de transportes genera, o los de la política agrícola y pesquera, por no hablar de la política industrial o la energética, para darse cuenta de que lo que deciden los responsables de medio ambiente no es lo único relevante. El hecho de que la política

ambiental sea una política horizontal, una política que atraviesa distintos departamentos, actividades y responsables, la hace difícil de diseñar y difícil de juzgar.

Sería deseable analizar todas las acciones que los Gobiernos ponen en marcha y que tienen incidencia sobre los activos ambientales. Dada la estructura descentralizada del sector público sería preciso examinar la política ambiental no sólo del Gobierno central sino también la de las CC.AA. La tarea es, sin embargo, demasiado compleja para ser abordada en un trabajo de esta naturaleza. De ahí que estas páginas se limiten a emitir un juicio sobre algunas (no todas) de las políticas diseñadas, ejecutadas y promovidas por el Ministerio de Medio Ambiente.

2. El presupuesto del Ministerio de Medio Ambiente

El presupuesto representa un instrumento de política que tiene que ser analizado. Es el resumen de las ideas que los responsables del medio ambiente quieren plasmar y como tal refleja sus prioridades, y sus objetivos. Dicho esto me gustaría añadir que analizar exclusivamente los presupuestos no constituye un ejercicio de análisis ni medianamente completo. Hay políticas de regulación y políticas de incentivos que, sin tener gran reflejo presupuestario, pueden ser muy importantes a la hora de diseñar una determinada acción a favor del medio ambiente.

Por esta razón, aunque esta sección se dedica a analizar, a vista de pájaro, el presupuesto, tendrá que ser completada con el análisis de otras políticas ambientales y con una reflexión acerca de hechos que han tenido un fuerte impacto en el medio ambiente y la forma en que los mismos se han abordado.

2.1. Las grandes partidas presupuestarias

El esfuerzo inversor aprobado por el Ministerio de Medio Ambiente, y distribuido por grandes áreas, es el siguiente: Aguas y Costas 3.781,6 M€, Medio Ambiente 268,5 M€, Meteorología 32,0 M€ y Servicios Generales 31,4 M€.

La inversión, como puede observarse, está mayoritariamente centrada en la partida de Aguas y Costas que comprende: actuaciones de saneamiento en poblaciones, depuración de aguas, mejora de la calidad de las aguas en ríos, gestión e infraestructura de los recursos hidráulicos, gestión de las costas y el Plan Hidrológico Nacional.

La protección del medio ambiente y la lucha contra el cambio climático incluye acciones como los *Planes de residuos*, 32.165 miles €, que debe atender el tratamiento de residuos sólidos urbanos, peligrosos y especiales junto con el programa nacional de recuperación de suelos contaminados. Se incluyen, también, *el control* y *la vigilancia de la contaminación del aire*, objetivo para el cual está presupuestada una cantidad de 4.889 miles € y los *Caminos naturales*, con un presupuesto de 9.302 miles de €.

La Protección y mejora del medio natural, que engloba la Política Forestal y los Parques Nacionales, va a disponer de un presupuesto de 209.289,8 miles €, que se dedicarán a la prevención de incendios, al control de la erosión y a la lucha contra la desertización, así como a los centros de visitantes y la educación ambiental.

Por último, el objetivo de la *Conservación de la Biodiversidad y la Red natura 2000* alcanzan un presupuesto de 14.877 miles € dedicados a Estrategias para las especies protegidas (lince, urogallo, visón europeo, águila perdicera) y la recuperación de humedales.

La fotografía que el presupuesto proporciona sirve para extraer dos conclusiones básicas:

a) El Ministerio de Medio Ambiente actúa sobre aguas y costas, sobre residuos y suelos contaminados, sobre contaminación del aire, sobre bosques y parques nacionales, así como sobre el objetivo de conservación de la biodiversidad.

b) El esfuerzo inversor está fuertemente concentrado en el objetivo de Aguas y Costas, con el Plan Hidrológico Nacional como eje central de actuación.

3. Las políticas

3.1. El Plan Hidrológico Nacional

El Plan Hidrológico y los trasvases ha sido una de las políticas estrellas que el Ministerio del Medio Ambiente ha perseguido durante las últimas legislaturas.

El Gobierno central, a través del Ministerio, pretende resolver un problema de un recurso que, en algunas zonas, es escaso, el agua, y lo pretende hacer recurriendo a un plan que fue, desde el principio, polémico y no sólo por la redistribución del recurso que el mismo implica, sino porque los expertos ambientales del Consejo Nacional del Agua emitieron, desde el comienzo, un voto en contra del mismo, al asegurar que «no existe en el proyecto suficiente base científica

ambiental y existe un riesgo importante de que se produzca un deterioro de nuestros ecosistemas».

El PHN ha sido criticado desde distintas perspectivas. La que más me interesa resaltar es la perspectiva de los economistas que han hecho notar la falta de *conceptos de gestión clave* cuando se esta tratando de regular la disponibilidad de un recurso escaso y tan importante como el agua.

No parece haber ninguna duda acerca de la inadecuación de la gestión de este recurso, apenas se ha utilizado el mecanismo de precios para incentivar un uso responsable del mismo, los procesos de reciclamiento del agua todavía dejan mucho que desear y el logro de objetivos de eficiencia en la utilización del agua exige políticas bien distintas a las que el PHN, con su hincapié en la infraestructura, establece.

A mi entender, las afirmaciones anteriores son incuestionables. Pero se puede ir más allá. Si se analiza la Directiva del Agua, que la Comisión Europea pretende que entre en vigor en diciembre del año en curso, no parece nada claro que los objetivos marcados en esa directiva se satisfagan con el Plan Hidrológico.

Soy consciente de que muchas de las cuestiones políticas de la realidad más inmediata se me escapan. De ahí que muchas veces cuando se intente juzgar, desde la academia, lo que los políticos llevan a cabo en la práctica, una se siente algo tímida y no desea ser excesivamente crítica. Pero la verdad es que el tema del agua constituye un ejemplo de utilización de un recurso escaso en el que parece que las presiones a corto plazo han prevalecido sobre la planificación eficaz a medio y largo plazo. Nadie niega que puedan ser necesarias infraestructuras hidráulicas pero que, antes de poner en vigor medidas de incentivos y ver su operatividad, se apueste por un plan de trasvases, que se sabe de antemano va a tener implicaciones ambientales muy serias en muchas de las zonas afectadas, es, como mínimo, sorprendente.

3.2. *El hundimiento del* Prestige

Hace aproximadamente un año se produjo el hundimiento del *Prestige*. No voy a entrar en la polémica acerca de si las decisiones que en los días y horas inmediatas se adoptaron fueran las correctas. Pero me parece evidente que el sentido común sugiere que, analizada a posteriori, la solución adoptada no fue la mejor posible.

Que el vertido del *Prestige* ha causado daños, todavía no valorados, en el litoral cantábrico es una realidad indiscutible. Que se han sufrido consecuencias directas e inmediatas que pueden ser ya cuantificadas es, también, indudable.

Evaluar los costes directos experimentados en todo el litoral cantábrico, aunque laborioso, es relativamente sencillo. Lo que resulta complicado es la evaluación de los costes indirectos e inducidos, así como los daños sobre variables no comerciales, también muy importantes, para las que es preciso diseñar procesos de aproximación que utilizan técnicas de análisis complejas, aunque bien conocidas.

La perspectiva del análisis, lo están indicando por activa y por pasiva los científicos naturales, no puede ser una perspectiva de evaluación de daños a corto plazo. Es imprescindible tener en cuenta el daño a medio y largo plazo sobre infinidad de variables: los *stocks* de peces, el fondo del océano, los ecosistemas litorales, la calidad de las aguas para el baño, la limpieza de las playas, por citar sólo las consecuencias más evidentes.

Pero lo más tremendo de todo esto es que los daños que el *Prestige*, con su vertido, ha originado podían haber sido evitados o cuando menos minimizados. Se podía haber aprendido la lección del *Exxon Valdez* (1989), de *Aegeean Sea* (1992), de *Erika* (1999) y del *Laura D'Amato* (1999). Se podía, pero no se ha hecho.

Se podía haber estudiado la legislación de otros países, que parece ser más efectivas que la europea a la hora de evitar desastres como el que nos está tocando vivir. Pero no se llegó a tiempo. Las experiencias anteriores no han servido para poner en práctica el *principio de precaución*, un principio que dicta el sentido común y que recomienda tomar medidas que traten de evitar que los desastres medioambientales se produzcan.

Además de este principio elemental, tampoco se ha satisfecho, al menos de momento, el principio, de que el *contaminador debe pagar por los daños que ocasiona*. Las demandas judiciales interpuestas quizá sirvan para conseguir que este principio se cumpla, aunque sea parcialmente. Pero el proceso será costoso y largo.

El Gobierno del Estado parece querer echar tierra sobre el asunto y hacer como si todo hubiera pasado ya, cuando es evidente que, todavía, las playas sufren los impactos del fuel, que en el mar se pueden ver grandes manchas de petróleo, y que las medidas para vaciar el buque de su tremenda carga no podrán llevarse a cabo hasta bien avanzado el año 2004. Añádase a esto todo lo que los científicos naturales están eva-

luando y tendremos una fotografía bastante estremecedora.

3.3. *El protocolo de Kioto*

Como es bien conocido, Europa, y por lo tanto España, firmó el protocolo de Kioto, que aborda el problema del cambio climático. El Gobierno español ha adquirido un gran compromiso. Está obligado a contabilizar sus emisiones de gases de efecto invernadero antes del 1 de enero del 2004 y ha de aprobar un plan de reparto de emisiones autorizadas a cada sector y empresa contaminante. Todo un reto en el que todavía no pueden apreciarse avances sustanciales. La forma en que el Ministerio aborde este reto proporcionará una señal muy valiosa para juzgar el compromiso que el mismo tiene con un problema ambiental de naturaleza global y de importancia máxima para la humanidad. Lo que se aprecia de momento no es muy esperanzador. Las emisiones han aumentado por encima del incremento máximo de emisión de gases de efecto invernadero que nos corresponde dentro de la UE (15%); el sector energético está comenzado a internalizar el hecho de que el compromiso ha de cumplirse y empieza a presionar al Gobierno para que actúe en su favor y no se ve, al menos todavía, ningún esfuerzo gubernamental por ejercer una política bien evidente y sencilla, la persuasión moral, para convencernos a todos, consumidores y empresas, de que, por ejemplo, la movilidad vinculada al transporte por carretera es una fuente muy importante de emisión de gases. ¿Tan difícil puede ser poner una política de esta naturaleza en marcha?

4. Conclusiones

Estas pocas páginas no pretenden hacer justicia a las acciones que desde el Ministerio se han abordado. Lo que intentan es señalar aquellos problemas que, a mi juicio, son más relevantes en el panorama ambiental de la economía española. Nos queda mucho por hacer y los compromisos ambientales son muy acuciantes. El Gobierno central y las comunidades autónomas tendrán que convencer a los agentes privados que la apuesta por el *desarrollo sostenible* es una apuesta creíble y de largo plazo. Considero que este objetivo, que exige una política creíble, de medio plazo y bien diseñada, todavía no se ha logrado. Y esto, en sí mismo, es ya un gran fracaso.□

RESUMEN

Evaluar la política ambiental en una economía en la que el sector público está descentralizado y hay cuatro niveles de gobierno, europeo, estatal, comunidades autónomas y local, es tarea compleja. Si a esto se añade que la política ambiental es una política transversal en la que otras decisiones, como las relativas al transporte, energía, pesquerías, agricultura, tienen incidencias en el medio, la cuestión es difícil de abordar en breves páginas. Consecuentemente, este trabajo se limita a estudiar, en primer lugar, los presupuestos del Ministerio de Medio Ambiente, así como políticas clave y retos para el futuro. La conclusión es que, todavía, queda mucho por hacer tanto en aspectos relevantes de la gestión del agua como en el cumplimiento de los criterios de Kioto.

Palabras clave: *Política ambiental, Plan Hidrológico Nacional, Protocolo de Kioto, Presupuestos MINAM.*

Valoración de daños sobre los usos del patrimonio natural afectado por los vertidos del 'Prestige' (*)

Manuel Varela Lafuente
Albino Prada
Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Vigo

1. Introducción

El 13 de noviembre de 2002 el buque petrolero *Prestige* sufre un accidente frente a las costas de Galicia (Costa da Morte), dando lugar a uno de los episodios más importantes de contaminación del medio marino por el vertido de una cantidad de fuel aún no estimada con precisión (sobre 70.000 Tn).

En comparación con los casos precedentes, esta vez se trató de una sustancia notablemente contaminante y de un impacto con ámbito geográfico muy amplio (costas del oeste de Francia, norte de España y norte de Portugal) debido a la gestión de la catástrofe, que optó por alejar el buque de la costa, hasta que finalmente se hundió a 130 millas al oeste de la islas Cíes.

Con estos datos, el objetivo de este artículo es delimitar el ámbito del daño ocasionado, ofrecer métodos de cálculo y valorar en términos aproximados el impacto económico de la catástrofe.

2. Los costes de las mareas negras

Una evaluación global de todos los daños debe incluir los beneficios perdidos, tanto de mercado como sin mercado, los gastos de limpieza, los programas de restauración y todos los costes de oportunidad relevantes (Grigalunas, 1986). Podemos diferenciar entre daños de naturaleza privada, que corresponden a personas físicas o empresas relacionadas con actividades de mercado afectadas por el vertido, como son el turismo y la cadena alimentaria del mar, y, por otra parte, los de naturaleza colectiva, que afectan a todos los individuos, independientemente de que estén directamente relacionados con los recursos que han sufrido alteraciones por el vertido. En este último caso, no todos los daños pueden ser evaluados a través de indicadores de mercado. Nos detenemos en estas diferencias, para definir en cada caso cómo se plantea el problema de valoración.

En relación con el sector de pesca y acuicultura y la cadena alimentaria del mar, debemos distinguir la valoración de los efectos según su duración. En el plazo corto, la valoración consistirá en calcular las pérdidas económicas derivadas de las variaciones en las capturas de las especies afectadas. Así, para lo que es estrictamente la pesca, se estimarán las capturas y esfuerzo mensuales por barco y especie y se compararán con los equivalentes para el año anterior. A partir de estos datos podemos valorar el impacto en la estructura productiva utilizando tablas *input-output* para

estimar la pérdida global en producción y valor añadido. Las mayores pérdidas, además de la pesca, se registrarán en la comercialización e industria transformadora ligada a los productos del mar.

Respecto a las valoraciones a medio y largo plazo, es necesario conocer la situación y evolución de los recursos marinos afectados. En concreto, es necesario conocer las pérdidas de adultos y juveniles para los distintos grupos de especies, pérdidas que probablemente serán mayores en las especies sedentarias (bivalvos, etc.) que habitan en las zonas de superficie o intermareales implicadas. También será necesario contabilizar la pérdida de larvas, tanto si se trata de especies directamente comercializadas, como si forma parte de la cadena trófica, aun no siendo objeto de interés comercial, pero entrando en la relación predador-presa, y repercutiendo sobre los reclutamientos futuros, y por tanto sobre la biomasa a medio plazo. Hay, además, otros parámetros a considerar como son las posibles alteraciones genéticas y de conducta (como una mayor variabilidad en la capacidad reproductora) de los organismos marinos. La economía depende de la biología para poder proceder a esta valoración, que sólo podrá concretar en la medida en que, a su vez, las estimaciones biológicas estén realizadas.

Otro apartado importante de los daños es el relativo al turismo y actividades de ocio. Nos referimos ahora, por tanto, a usos activos del patrimonio natural, que han podido quedar afectados por el problema del vertido.

En nuestro caso, tendríamos dos grandes partidas de usos afectados, el descenso de rentas de los productores por posibles visitas perdidas y las pérdidas en el excedente del consumidor de los visitantes que persisten. La primera se corresponde con el mercado turístico y debe estimarse a partir de las estadísticas que midan esa actividad. La segunda, a través de las preferencias y variaciones de utilidad declaradas por, consumidores y usuarios ante la ausencia de mercados para las mismas.

La estimación se realizará a partir de un escenario cero y además del análisis de impacto a corto plazo a partir de indicadores de actividad, es necesario realizar un trabajo de campo a medio plazo para valorar las variaciones mencionadas. Tomando como base el año 2002, deberían registrarse los cambios en todos los usos relacionados con actividades en el espacio natural afectado (excursiones, estancias de corta o larga duración), así como la satisfacción y/o utilidad de las visitas.

Pero, la valoración de todos los daños debe contemplar también el impacto sobre los usos pasivos sin mercado, es decir, las variaciones en el patrimonio natural. En este caso, la vía de mercado para aproximarnos a la estimación de los impactos consiste en el análisis de costes de las medidas de mitigación de daños, es decir actividades de limpieza y restauración; recogida, gestión y tratamiento de residuos, recuperación de fondos marinos, programas de restauración de ecosistemas y hábitats, control de calidad ambiental y recuperación de imagen.

No obstante, cuando no hay actividad reparadora o es incompleta, debemos arbitrar métodos de valoración que nos aproximen al daño. En general, lo haremos con los impactos sobre el patrimonio natural no comercial que no se traduce directamente en disminución de rentas. El estudio pionero para la estimación de valores de uso pasivo es la evaluación realizada para el caso del *Exxon Valdez* en el estado de Alaska, y el método utilizado el de valoración contingente (Carson, 1992; NOAA, 1993).

3. Una aproximación valorativa en el caso de Galicia

De lo expuesto hasta ahora se deduce que la estimación precisa de los impactos es compleja y en algunos aspectos de largo alcance. Por la misma razón, también es controvertida. El avance que ofreceremos a continuación es por tanto necesariamente aproximativo y parcial, y naturalmente dependiente de las fuentes de información disponibles. Seguiremos el orden expuesto en el punto anterior.

En el apartado del complejo mar-industria, tenemos que delimitar la zona afectada y la repercusión que ello va a significar sobre la actividad pesquera y marisquera. Dada la amplitud de la zona y que en la costa cercana se sitúa el 80% de la flota gallega de litoral (rías de Vigo, Pontevedra, Arousa y la zona occidental de la provincia de A Coruña), así como la mayor parte de instalaciones acuícolas (bateas de mejillones) y de áreas de marisqueo, debemos estimar un alta tasa de incidencias. Además, e indirectamente, esas actividades quedaron también afectadas, singularmente conservas de pescado, industria de congelado y comercialización de productos del mar.

Hasta el momento, las estimaciones son muy provisionales. Hemos escogido un informe de las Cámaras de Comercio de Galicia, según el cual el complejo pesquero experimentó una pérdida

CUADRO 1
PÉRDIDAS ESTIMADAS EN EL SECTOR PESQUERO PARA EL AÑO 2003

Subsectores	N.º empleos	Facturación (millones euros)	Coeficiente de impacto (porcentaje)	Pérdidas en facturación (millones euros)	VA/facturación (porcentaje)	Pérdidas en PIB (millones euros)
Pesca aguas Galicicia	28.500	220	80	176	64,9	114,2
Marisqueo	9.000	60	90	54	64,9	35,0
Acuicultura	13.500	120	75	90	64,9	58,4
Sector comercializador	6.500	1.750	40	700	58,7	410,9
Industria conservera	18.000	850	30	255	17,2	43,9
Industria congeladora	3.000	700	10	70	17,2	12,0
Otras industrias	2.000	300	15	45	17,2	7,7
Total	80.500	4.000	35	1.390	49,1	682,1

Fuente: Cámaras de Galicia (2003) y elaboración propia a partir de IGE (2001).

de facturación de 1.390 millones de euros para el año 2003, de los cuales, 320 corresponden a la actividad extractiva directa (pesca, acuicultura y marisqueo). El resto corresponde a los sectores ligados (cuadro 1).

Si tomamos como referencia esa estimación, y considerando la información de las últimas tablas *input-output* para Galicia (sobre los porcentajes de VA sobre el valor total de la producción en cada subsector (64,9% en pesca, marisqueo y acuicultura; 58,7% en el sector comercializador; 17,2% en la industria transformadora), obtendríamos una disminución del VA del sector pesquero de 207,6 millones de euros y de 682,1 millones en todo el complejo mar-industria (0,6 y 2% del PIB gallego del año 2002).

Por otra parte, estas actividades son las que han sido objeto de indemnizaciones compensatorias (por días de inactividad y gastos de material y reparaciones en buques, aparejos y equipos afectados por la catástrofe) y beneficios fiscales. Para valorar adecuadamente este avance de estimación de daños, ha de tenerse presente: 1) que es una estimación muy preliminar; 2) que la zona costera de Galicia concentra la mayor parte de población y de actividad económica en la comunidad, con rentas *per cápita* por debajo de las medias españolas y comunitaria, y; 3) que la estimación se refiere sólo al año 2003 y que en el futuro por una parte se diluirán los impactos más directos pero, por otra parte, seguirán presentes los efectos sobre la biomasa.

Las estimaciones disponibles sobre impactos turísticos son hasta el momento también indirectas. De nuevo, partiendo del año cero (2001) podemos recurrir a una estimación de las variaciones en las visitas, distinguiendo, por un lado, los propios residentes (Galicia) y los no residentes, y, por otra parte, las modalidades de desplazamiento y disfrute (excursiones, fines de semana y viajes, según se refieran a períodos de uno hasta cuatro días, o más). En el cuadro 2 aparece un resumen de los movimientos anuales. Se puede apreciar que las cifras de excursiones de los residentes son significativas. En ella puede estar recogida un número no muy alto de no residentes. Pero en general el acceso al litoral gallego requiere más de un día para los no residentes. Por otra parte, se puede considerar que el 40% de las excursiones

CUADRO 2
VISITAS TURÍSTICAS EN GALICIA. 2001

A. Residentes en Galicia

	Pernoctas o días visita	Gasto diario por persona (€)
Excursiones	18.000.000	14
Fin de semana	7.900.000	14
Viajes:		
2.ª residencia	4.000.000	14
Resto alojam.	4.100.000	47

B. No residentes en Galicia

	Número de pernoctas	Gasto diario por persona (€)
Viajes resto de España:		
2.ª residencia	7.700.000	14
Resto alojam.	7.800.000	47
Viajes desde fuera de España	1.800.000	101

Fuente: Ministerio de Economía (2002) y estimación propia.

tiene como motivo central el ocio en el litoral (Ministerio, 2002: según esta fuente, podemos además imputar un gasto diario de 14 euros por visitante). Sin embargo no se incluyen es este capítulo dos flujos: el de usuarios de playas del propio ayuntamiento y el flujo diario que procede de fuera de España (y desde Portugal es factible).

En el cuadro se puede observar que los viajes de fin de semana aparecen asignados a los residentes, aunque la fuente cifra en un 5% los que proceden de fuera de Galicia. En este caso se imputa el mismo gasto diario si se utiliza una segunda residencia y de 47 euros para el resto de alojamientos (Ministerio, 2002; supuesto por debajo de la estimación de Bonnieux y Rainelli, 2003, en el caso del *Erika*, y del de las Cámaras de Comercio, 2003).

En cuanto a los viajes de más duración (más de tres pernoctas), tenemos que considerar que la ocupación hotelera representa sólo una parte del flujo que, a la vista de las diferentes fuentes, podemos situar en torno al 25% del total (el resto es oferta no reglada y utilización de domicilios propios o de familiares o amigos; Ministerio, 2002; Exceltur, 2002; INE, 2002). La estancia media en estos viajes es de diez días, y la estimación sigue siendo del 40% en el litoral y el gasto diario de 47 euros. Finalmente, debemos incluir los viajes desde fuera de España y estimar el gasto diario.

Aclarado el escenario y los supuestos para valorar, en el cálculo debemos separar los resultados correspondientes a la oferta turística reglada (hoteles) del resto. En este último caso la estimación requiere necesariamente trabajo de campo, y en su ausencia sólo podemos utilizar indicadores indirectos. De entrada, podemos avanzar algún supuesto para valorar la transferencia de impacto a la actividad de turismo y ocio. Una hipótesis de referencia la tenemos en las catástrofes del *Erika* y el *Amoco Cádiz*, para cuyos casos el impacto negativo en los flujos se estimó entre el 15 y el 25% (Bonnieux y Rainelli, 1993). La aplicación del supuesto inferior (en Galicia el impacto fue más extenso), aparentemente prudente (CESRPL, 2000), nos llevaría a una cifra de pérdidas de 95 millones de euros por menor uso y de 73 por menor utilidad para los visitantes. Estos 168 millones son de momento una referencia que sólo podemos contrastar con datos reales parciales. Así, de enero a septiembre, mientras en 2002 Galicia había superado el crecimiento medio de las pernoctas en España en 9,6 puntos porcentuales, en el mismo período de 2003 sólo lo ha hecho en 0,6 puntos. Algún dato más concreto para el mismo período es significativo también: el descenso de pernoctas en el Parque Nacional de las Islas Cíes fue del 49% respecto al año anterior, cifra que podría extenderse a las excursiones a las zonas de la Red Natura. Incluso siendo más moderados en las estimaciones de pérdidas de utilidad o satisfacción, seguiríamos moviéndonos en una banda de pérdidas de cierta significación.

La falta de información estadística deberá suplirse con la que provenga de cuestionarios alternativos, en especial cuando se trata de estimar magnitudes al margen de valoración en el mercado. Esto tiene especial pertinencia cuando nos referimos a los usos pasivos y a la menor satisfacción en los usos turísticos activos que se mantienen.

Como hemos señalado, tenemos dos enfoques en la valoración de daños al patrimonio natural: los costes de limpieza y restauración o bien estimar el valor de la conservación del patrimonio dañado. Con respecto a lo primero tenemos dos guías: los costes estimados en otros casos y las previsiones iniciales del Gobierno español.

En el cuadro 3 presentamos los costes comparados en los casos de referencia. En el caso del *Amoco Cádiz*, ya se recoge la valoración del trabajo de voluntarios y soldados. En el caso del *Exxon Valdez* lo fundamental es la asunción por parte de la empresa petrolera de los costes de mitigación (2.100 millones de $ y el acuerdo extrajudicial para dotar un fondo de restauración del medio natural (1.000 millones de $). En el caso del *Erika*, el mayor coste en comparación con el *Amoco Cádiz*, se explicaría por la sustancia vertida, fuel con mayor impacto que el crudo (Grigalunas, 1988; Bonnieux y Rainelli, 1991; Hay, 2002; CESRPL, 2000).

Las mayores similitudes en el caso del *Prestige* las encontraremos con el del *Erika*, por la notable aportación del trabajo voluntario, por la sustancia vertida y por el tipo de hundimiento. Las diferencias radican en la profundidad del buque hundido, la persistencia en el tiempo del impacto y la extensión de la zona afectada. En principio todas con agravantes para el caso del *Prestige*. A título informativo, podemos añadir la cifra total que el propio gobierno español avanzó como estimación para los costes de limpieza y restauración (1.230 millones de euros, Plan Galicia, Presidencia del Gobierno, 2003), aunque posteriormente redujo la cifra a 559 millones de euros. Como vemos, el coste unitario por tonelada se sitúa muy por debajo del *Exxon Valdez*, aún tratándose de fuel y no de crudo.

Queda ahora, y finalmente, por abordar la valoración de los daños a los usos pasivos del patrimonio natural que no encuentran un referente en el mercado.

CUADRO 3
COSTES DE MITIGACIÓN DE LOS DAÑOS EN MAREAS NEGRAS

Marea	Tipo	Miles Tm.	Km	Coste (M $ o €)	Coste por Tm. ($ o €)	I (%)	II (%)
A. Cadiz (1) (1978)	Crudo	200	350	134	650	50	37
E. Valdez (2) (1989)	Crudo	35	700	3.100	70.454	100	35
Erika (3) (1999)	Fuel	20	400	124	6.200	—	15
Prestige (4) (2002)	Fuel	60	1.900	637 (*)	10.666	15 (**)	—

Notas:
(*) Resultado de agregar 184 M de costes de limpieza en mar, 315 M de limpieza en costa, 60 M de costes de extracción del fuel del pecio y el resto, 81 M, gastos de limpieza en las costas francesas.
(**) Porcentaje estimado por el propio FIDAC (92 FUND/EXC. 22/8/1), en su la reunión del Comité Ejecutivo de mayo del 2003.

En el caso de Galicia el espacio afectado es extenso y rico en biodiversidad. Especialmente las rías gallegas ofrecen variedad de arenales, humedales y diversas formaciones de gran interés ecológico. Aproximadamente 1.000 km de costa, con 745 arenales y un impacto más persistente aún en rocas, acantilados, marismas y fondos marinos, donde la limpieza es más difícil. Gran parte de estos ecosistemas se encuentran protegidos oficialmente (Zonas RAMSAR para humedales protegidos, Zonas ZEPAS de protección de aves, además del Parque Nacional das Illas Atlánticas que comprende las islas Cíes, Ons y Sálvora). Algunas de estas zonas quedaron especialmente afectadas.

Estas zonas son además lugar de paso para aves y mamíferos marinos. Se estima que se encuentran en estas costas 38 especies protegidas. Los recuentos provisionales sobre aves recogidas o muertas en los tres primeros meses nos dan la cifra de 21.538, correspondientes a 71 especies, de las cuales 15.977 estaban muertas (Wordl Birdwath/SEO Birdlife, 2003, www.seo.org). De la misma manera hay evaluaciones sobre mamíferos, y debería haberlas sobre la microfauna y la biomasa marina.

Todos los impactos sobre patrimonio natural no comercial no se traducen directamente en disminución de rentas, por lo que se tiende a considerar que la estimación económica no es posible. No obstante, hemos mencionado ya alternativas de valoración y análisis en el caso del *Exxon Valdez* que nos sirven de primera referencia, a expensas de una valoración específica para el caso del *Prestige*. Así, Carson (Carson y cols., 1992) estimó la valoración por hogar en Estados Unidos por este motivo en 31 dólares. En otro estudio posterior (Carson, 1996) se calculó para un vertido en la costa californiana la disposición al pago para prevenir daños ambientales por este concepto en 76,45 dólares por familia. Aunque todos los vertidos son distintos en su impacto, una transferencia ajustada a la renta media de los hogares españoles para prevención de mareas negras en nuestro litoral atlántico nos colocaría en un umbral significativo de daños a usos pasivos (muy por encima de los 200 millones de euros).

4. Consideraciones finales

El ejercicio de valoración de daños, además de afrontar un problema algo complejo, tiene la virtud de llamar la atención sobre el alcance de la responsabilidad del contaminador, en este caso el buque *Prestige*. Esto facilitará en el futuro un análisis más cuidadoso de la regulación necesaria ante eventos de esta naturaleza. Aunque el problema tiene más perspectivas, la que aquí ofrecemos nos permite desvelar que la regulación actual elude la consideración de algunos daños de los citados, cuya trascendencia no es banal.

En particular, la normativa actual y los acuerdos con el FIDAC (que cubre el seguro del contaminador), excluyen de las responsabilidades una parte significativa del catálogo de daños que hemos mencionado. Nos referimos en concreto a: las pérdidas a medio y largo plazo en el complejo marindustria como consecuencia de los daños en poblaciones no regladas (adultos y juveniles) de interés comercial, las pérdidas relacionadas con el número de visitas y las variaciones de bienestar en los visitantes (visitas regladas y no regladas) por los efectos derivados de la contaminación, incluidas las de los residentes y en particular las de los propios municipios y, muy singularmente, los efectos sobre los usos pasivos sin mercado (daños en el patrimonio natural).

Sin entrar en otras consideraciones sobre el tratamiento de la responsabilidad ambiental por parte del regulador (la legislación norteamericana es la referencia alternativa al respecto), con los datos que hemos barajado se puede concluir que en Europa y por lo que respecta al tráfico de hidrocarburos, contaminar es barato. En un caso como el del *Prestige*, el fondo de responsabilidad ambiental específico, en el marco FIDAC-OMI, no podría atender todos los costes. Ni siquiera con una ampliación a 1.000 millones de euros (hasta ahora se estimaba en 184), el tope que parece aceptarse como un razonable escenario de futuro por los responsables políticos tras la catástrofe del *Prestige*.□

NOTA

(*) Este trabajo forma parte del informe, en fase de elaboración, promovido por el Consejo Económico y Social de Galicia, realizado por M.ª Xosé Vazquéz, Dolores Garza, Juan Surís y los autores de este artículo.

BIBLIOGRAFÍA

Bonnieux, F. y Rainelli, P. (1993): «Learning from the Amoco Cadiz oil spill: damage valuation and court's ruling», INRA, Rennes.

Bonnieux, F. y Rainelli, P. (2003): «Cost recreation and amenities: the Erika spill perspectives», Economic, Social and Environmental Effects of the Prestige Spill, Consello da Cultura Galega, Santiago de Compostela, 7-8 marzo.

Cámaras de Comercio de Galicia (2003): «Informe sobre los sectores afectados por el 'Prestige': problemas empresariales y propuestas de actuación», Santiago.

Carson, R.; Mitchlell, R.; Hanemann, M.; Kopp, R.; Presser, S. y Rudd, P. (1992): «Contingent Valuation and Lost Passive Use: Damages from the 'Exxon Valdez'», Attorney General's Office, State of Alaska. Cuestionario: www.econ.ucsd.edu/rcarson.

Carson, R.; Conaway, M.; Hanemann, W. M.; Krosnick, J. A.; Martin, K. M.; McCubbin, D. R.; Mitchell, R. C. y Presser, S. (1996): «The value of preventing oil spill injuries to natural resources along California's Central Coast», Natural Resource Damage Assessment, Inc., San Diego.

CES Region del Pays de la Loire (CESRPL) (2000): «Les conséquences économiques et environnementales de la marée noire», Nantes, www.cr-pays-de-la-loire.fr/institutions.

Comisión Europea (2000): «Libro Blanco sobre Responsabilidad Ambiental», COM (2000) 66 final, Dirección General de Medio Ambiente, Bruselas, www.europa.eu.int/comm/environment/liability

Comisión Europea (2000b): «Sobre la seguridad marítima del transporte de petróleo», COM (2000) 142 final/2, Bruselas.

Comisión Europea (2002): «Propuesta de Directiva sobre Responsabilidad Ambiental en relación con la prevención y reparación de daños ambientales», Bruselas.

Exceltur (2002): «Perspectivas turísticas», AFI, Madrid.

Grigalunas, T.; Anderson, R.; Brown, G.; Congar, R.; Meade, N. y Sorensen, P. (1986): «Estimating the Cost of Oil Spills: Lessons from the 'Amoco Cadiz' Incident», Marine Resource Economics, núm. 3, págs. 239-262.

Hay, J. y Thébaud, O. (2002): «Évaluation économique et indemnisation des domages causés par les marées noires: enseignements tirés du cas de l''Amoco Cadiz'», Economie Appliquée.

INE (2002): «España en cifras», Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

Ministerio de Ciencia y Tecnología (2002): «Programa de intervención científica en relación al vertido y hundimiento del buque 'Prestige'», coordinado polo CSIC (xerocopia 66 p., data 13.12.2002), Madrid.

NOAA (1993): «Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation», Departament of Commerce, Federal Register vol. 58, núm. 10, www.csc.noaa.gov.

RESUMEN

El objetivo del artículo es delimitar el ámbito del daño ocasionado por el vertido del buque Prestige, *considerar métodos de cálculo y valorar en términos aproximados el impacto económico de la catástrofe. Dado que una parte de los daños no están contemplados en el marco europeo actual de responsabilidad ambiental, del estudio se desprenden también argumentos sobre la eficiencia en la regulación del tráfico de hidrocarburos.*

Palabras clave: *Valoración de daños ambientales, Regulación ambiental.*

Las infraestructuras de transporte y los cambios de accesibilidad

Juan Carlos Martín
Doctor en Ciencias Económicas

1. Introducción

La mejora de las infraestructuras de transporte produce una progresiva contracción del espacio. En este sentido, los tiempos de viaje entre distintas zonas se acortan y los costes de transporte se reducen. Este cambio de la relación espacial trae consigo importantes cambios económicos y sociales, se abren nuevas posibilidades para interactuar con zonas que antes parecían inaccesibles y se crea una sociedad con mayores alternativas. La introducción del tren de alta velocidad en España constituye un buen ejemplo del impacto territorial que genera la introducción de un nuevo modo de transporte. El tren de alta velocidad permite conectar regiones entre sí, en condiciones de tiempo, precio y calidad de servicio inexistentes antes de la introducción del nuevo servicio, teniendo una gran incidencia sobre el desarrollo potencial de las regiones afectadas.

Biehl (1986) establece que el desarrollo potencial de las regiones está determinado por cuatro factores: la dotación de infraestructuras, la localización, la aglomeración y la estructura sectorial de la economía. Es evidente que la construcción de una gran infraestructura de transporte tiene incidencia, directa o indirecta, sobre los cuatro factores que determinan el desarrollo potencial de las regiones. Además, una vez que se ha acometido un plan de inversión, los beneficios derivados del mismo no son iguales para todas las regiones.

El nuevo corredor de alta velocidad conectará algunas de las metrópolis más importantes del sistema urbano español: las ciudades de Madrid y Barcelona, una ciudad de tamaño medio como Zaragoza y cuatro centros subregionales, como son Guadalajara, Lérida Tarragona y Gerona. Además existe un gran interés en conectar dicha línea con el sur de Francia para dar continuidad a las redes transeuropeas de transporte en el modo de alta velocidad ferroviaria.

El tren de alta velocidad produce un impacto similar al del transporte aéreo, donde el área geográfica próxima a las zonas de influencia de los aeropuertos y las estaciones se beneficia en mayor medida que el resto de las zonas. Esto es consecuencia de las características de este nuevo modo de transporte, ya que la accesibilidad se configura de forma discontinua y se produce un efecto polarizador alrededor de los nodos de transporte. Las líneas de alta velocidad atraviesan zonas geográficas sin beneficiarlas directamente. De esta forma, se da la circunstancia de que puntos intermedios que carecen de estación

tienen peor accesibilidad que los puntos extremos que sí están conectados.

Además, la introducción del tren de alta velocidad produce una progresiva contracción del espacio. En este sentido, los tiempos de viaje entre distintas zonas se acortan y los costes de transporte se reducen. Este cambio de la relación espacial trae consigo importantes cambios económicos y sociales, se abren nuevas posibilidades para interactuar con zonas que antes parecían inaccesibles y se crea una sociedad con mayores y mejores alternativas. Por ejemplo, la línea de alta velocidad Madrid-Barcelona permitirá un ahorro de tiempo de viaje de dos horas y 48 minutos entre las dos ciudades más importantes de España, pasando de cinco horas y 28 minutos a tan solo dos horas y 40 minutos. En el cuadro 1, se puede observar que, en general, el porcentaje de las reducciones de tiempo oscila entre el 50 y el 75%. Además, Zaragoza queda conectada con Madrid y Barcelona a menos de una hora y 25 minutos. La nueva línea tendrá efectos de desbordamiento en otras ciudades que no están directamente servidas por dicha actuación, siendo estos efectos más pronunciados en ciudades que ya estaban conectadas por tren de alta velocidad en la línea Madrid-Sevilla.

Las nuevas infraestructuras potencian las ventajas comparativas de las grandes áreas metropolitanas, medidas éstas en términos de volumen de tráfico generado. En Vickermann (1995) y Gutiérrez y cols. (1996) se analiza que los principales beneficiarios del nuevo orden espacial son las principales áreas metropolitanas, y que este fenómeno no es específico de las regiones centrales de Europa, sino que puede extenderse incluso a la regiones periféricas del continente. Por esta razón, los desequilibrios intrarregionales pueden ser tan importantes como los que existen a nivel interregional.

Bruinsma y Boonstra (1995) analizan que las inversiones en carreteras, infraestructuras con un impacto territorial más continuo, continúan presentando un balance favorable respecto a las inversiones que se realizan en ferrocarril dentro de los países europeos.

De todas formas si se pretende equilibrar más los beneficios del transporte de alta velocidad, Gutiérrez y Jaro (1999) plantean dos tipos de soluciones complementarias:

- Aumentar el número de estaciones de la línea, situando algunas de ellas en centros urbanos para producir un efecto redistribuidor sobre el territorio.
- Conectar de forma adecuada las infraestructuras de alta velocidad con las zonas geográficas de influencia para garantizar que los beneficios de la red de alta velocidad se difundan más allá de las ciudades estación.

2. Los indicadores de accesibilidad

La mayor parte de los indicadores de accesibilidad intentan sintetizar en un único indicador, el coste de transporte y la capacidad de atracción de los diferentes centros de actividad de una región (Geertman y Ritsema van Eck, 1995). El coste de transporte suele ser una medida del efecto de impedancia existente entre dos puntos, y puede venir expresado por distintas variables, como pueden ser la distancia, el tiempo o el coste generalizado de transporte. Por otra parte, la atracción de los distintos centros de actividad se suele expresar por el volumen de actividad económica, la población, el empleo o la renta.

CUADRO 1

ALGUNOS AHORROS DE TIEMPO DE VIAJE DEL PLAN DE ACTUACIÓN DE ALTA VELOCIDAD. LÍNEA MADRID-BARCELONA

Trayecto	Tiempos de viaje		Ahorros de tiempo	
	Sin proyecto	Con proyecto	Diferencia	Porcentaje
Madrid-Frontera	7 h. 36	3 h. 40	3 h. 56	51,7
Madrid-Barcelona	5 h. 28	2 h. 40	2 h. 48	51,2
Madrid-Zaragoza	3 h. 03	1 h. 25	1 h. 38	53,5
Zaragoza-Barcelona	3 h. 27	1 h. 15	2 h. 12	68,6
Zaragoza-Lleida	1 h. 34	35	59	62,8
LLeida-Tarragona	1 h. 19	20	59	74,7
Tarragona-Barcelona	52	20	32	61,5
Barcelona-Girona	1 h. 18	37	41	52,5

2.1. Selección de indicadores

Existe una gran variedad de indicadores para medir la accesibilidad. Esta variedad responde a la existencia de múltiples enfoques para medir la accesibilidad. Generalmente por accesibilidad se entiende «la facilidad con que las actividades pueden ser alcanzadas desde un determinado lugar y con un determinado sistema de transporte» (Morris y cols., 1978). A nivel regional, nacional o internacional las oportunidades se concentran de forma particular en las principales ciudades o centros de actividad económica, por lo que resulta lógico medir la accesibilidad con respecto a tales centros.

2.2. Indicador de localización (accesibilidad absoluta)

Se trata de calcular el promedio de los tiempos de viaje que separan a cada nodo considerado en la red con respecto a los diferentes centros actividad económica. Se suele utilizar a la renta como factor de ponderación (1). La interpretación de este índice es relativamente sencilla, y expresa en qué medida una nueva infraestructura modifica la localización relativa de las áreas geográficas, reduciendo los tiempos de acceso a los centros de actividad económica elegidos.

La reducción promedio de los tiempos de acceso a los centros de actividad se sitúa en un valor aproximado de 30 minutos. Existe un corredor continuo de mejoras de accesibilidad que se extiende desde Madrid a la frontera francesa. Las ciudades más favorecidas por la nueva línea, como cabía esperar, son las que tienen una estación a lo largo de la nueva infraestructura: Madrid, Guadalajara, Zaragoza, Lérida, Barcelona, Gerona y Tarragona. En la mayoría de los casos se presentan unas reducciones de tiempo de alrededor del 30%. Las capitales de las provincias catalanas utilizan esta línea para comunicarse con casi todos los centros de actividad económica de la península Ibérica, excepto con las capitales del Levante. Además su posición desde el punto de vista de la localización se ve favorecida, ya que las conexiones con los dos centros más importantes de la economía española, Madrid y Barcelona, mejoran de forma considerable. Por otro lado, de todas las estaciones incluidas en la línea, Madrid es el centro de actividad que menos mejora relativamente. El efecto de desbordamiento que se produce de manera natural en las estaciones del AVE Madrid-Sevilla es siempre superior al 12%. Por otro lado, en las ciudades del corredor mediterráneo y la Andalucía oriental, los ahorros de tiempo son inferiores al 3%.

2.3. Indicador de eficiencia de la red (accesibilidad relativa)

Para neutralizar el efecto de la localización geográfica de los nodos, el concepto habitual de impedancia, ya sea medido por distancia, tiempo o coste, se sustituye por otro que expresa la facilidad de acceso o cambio en términos relativos. Este indicador de eficiencia de la red ha sido utilizado con anterioridad, y relaciona los tiempos de acceso reales con los ideales (Gutiérrez y cols., 1992).

Este indicador expresa en unidades relativas la relación entre la impedancia real y la impedancia ideal. Cuanto más pequeño es, mejor accesibilidad se alcanza. Este indicador está acotado inferiormente por la unidad, situación ideal prefijada de antemano.

Los nodos que presentan buenos valores de eficiencia relativa están caracterizados por ser nudos importantes de la red ferroviaria y disponer de la mejor tecnología disponible. La puesta en funcionamiento de la nueva línea de alta velocidad supone una mejora a nivel nacional del 8,88%. Barcelona mejora un 33%, pasando de 2,99 a 2, y se convierte en la ciudad española con una mayor eficiencia de red. Madrid obtiene una mejora del 16%, pasando de 2,62 a 2,2. Zaragoza presenta una mejora del 37%, pasando de 3,85 a 2,4, y además actúa como un nodo de propagación de los efectos de desbordamiento a ciudades cercanas a la capital aragonesa. Huesca, Logroño, Pamplona, Soria y Teruel mejoran el índice de accesibilidad relativa como consecuencia de tener a Zaragoza como nodo de enlace en algunas de las relaciones de viaje punto a punto a lo largo del nuevo corredor.

2.4. Indicador de potencial económico

Este indicador intenta corregir los dos anteriores incluyendo información socioeconómica que refleje los cambios producidos por la realización de un determinado plan de infraestructuras (2). Este indicador intenta captar el grado de interacción entre dos áreas geográficas, estimando que dos áreas están positivamente relacionadas por la población, renta, empleo, etc., e inversamente relacionadas por la distancia, coste o impedancia existente entre las dos áreas.

En relación a la distribución funcional de la economía hay que tener en cuenta que las actividades más directamente relacionadas con la infraestructura ferroviaria de alta velocidad están incluidas en el sector servicios. En localidades próximas a las grandes ciudades que están dotadas

de estaciones de alta velocidad, las nuevas infraestructuras no sólo pueden favorecer desarrollos de áreas residenciales sino que pueden incentivar la localización de nuevas empresas o el traslado de empresas ya existentes en las grandes ciudades de influencia.

La nueva infraestructura de alta velocidad produce que la ganancia media del mercado potencial aumente 22.000 unidades, pasando de 240.000 a 262.000. Los cambios relevantes de potencial tienden a concentrarse en el área de influencia de las grandes ciudades. A lo largo de la nueva línea, las ciudades de Zaragoza, Tarragona, Gerona y Lérida son las que experimentan un mayor incremento porcentual de mercado potencial, superando en todos los casos el 50%. Esto se debe a la mayor accesibilidad que experimentan respecto a los dos polos económicos más importantes del país. En un segundo plano se pueden incluir las ciudades de Logroño, Huesca, Barcelona y Guadalajara, que presentan unos incrementos superiores al 10%. Barcelona y Guadalajara se ven beneficiadas por ser estaciones de la nueva línea y por acercarse más a Madrid y al resto de las ciudades importantes de la línea. El caso de Huesca y Logroño se produce por los efectos de desbordamiento de la localización de Zaragoza.

Las capitales de provincia catalanas y Guadalajara se pueden constituir en zonas de crecimiento derivado de su cercanía a Madrid y Barcelona. En concreto, Guadalajara se puede constituir en una barriada de Madrid, ya que el tiempo de recorrido a la estación de Atocha será de media hora. El mismo resultado se presenta en Tarragona y Gerona, respecto a Barcelona. Este hecho puede producir unas mayores oportunidades de desarrollo económico para dichas áreas geográficas.

2.5. *Indicador de accesibilidad diaria*

Este conjunto de indicadores intenta analizar las posibilidades de movilidad de los individuos de un área determinada a través de la red de transporte. Se analizan el número de oportunidades disponibles desde un origen concreto, y que son factibles cuando se prefija alguna restricción de tipo físico, temporal o presupuestario (3). Se puede calcular la cantidad de población a la que se puede llegar desde cada nodo en un determinado tiempo de viaje, de forma que sea posible realizar alguna actividad, ya sea por motivos profesionales o de ocio, en el lugar de destino, y pudiendo regresar al punto de origen en el día. Los datos que se van a comentar a continuación se han realizado de acuerdo a un valor umbral de cuatro horas.

Las diferencias espaciales que presenta este indicador son muy acusadas, ya que su valor depende en gran medida de si las ciudades Madrid o Barcelona están dentro de la isócrona establecida. La accesibilidad diaria se pondera de la forma todo o nada, y por esta razón, para una gran parte de las ciudades españolas su accesibilidad no cambia. Guadalajara, Huesca, Pamplona y las capitales catalanas experimentan incrementos superiores al 50%. Las ciudades de Huesca y Pamplona se benefician de la proximidad a Zaragoza, y presentan unos incrementos superiores al que se obtiene en la ciudad de Zaragoza, que sólo cambia un 30%.

2.6. *Indicadores sintéticos*

Los indicadores sintéticos se construyen a partir de la información de los indicadores parciales de accesibilidad estudiados en las secciones anteriores. El objetivo es ponderar la información suministrada por cada uno de ellos para reducir la dimensión del concepto de accesibilidad estudiado desde múltiples perspectivas. En esta sección, se discuten los resultados obtenidos de un indicador construido a partir de la obtención de las ponderaciones mediante un problema de programación matemática DEA. Este problema se resuelve para cada una de las 58 ciudades que son capitales de provincia o núcleos de población mayores de 75.000 habitantes, y de esta forma se construye un indicador sintético denominado accesibilidad-DEA.

La accesibilidad de las ciudades de las estaciones de la línea de alta velocidad analizada ha variado de forma sustancial, y en concreto la mayoría de éstas se encuentran en el grupo de ciudades más accesibles de España. Tarragona (0,914), Zaragoza (0,937), Valladolid (0,943), Guadalajara (0,961), Segovia (0,978), Barcelona (1), Ciudad Real (1) y Madrid (1) presentan los indicadores más altos de accesibilidad. Se destaca la nueva posición central que ocupa Barcelona, y además Valladolid cede uno de los puestos privilegiados de las ciudades más accesibles a Ciudad Real, dentro de las ciudades de tamaño medio.

3. Resumen y conclusiones

La construcción de infraestructuras de transporte produce dos efectos que se complementan entre sí: espaciales y no espaciales. Los efectos no espaciales están relacionados con la influencia de la acumulación de capital público sobre el nivel

agregado de actividad económica, su productividad y competitividad. Mientras que los efectos espaciales estudian la forma en que las infraestructuras vertebran el territorio en las distintas localizaciones, estudiando principalmente cómo la accesibilidad de las regiones se ve afectada por los distintos planes de inversión.

El análisis de los impactos de las infraestructuras de transporte se puede realizar desde distintos puntos de vista en relación a los efectos que produce en la oferta agregada, la distribución funcional de la economía, el equilibrio intermodal de los mercados de transporte de pasajeros y de mercancías y la localización industrial. El estudio de los indicadores de accesibilidad y de ciencia regional se ha convertido en un útil instrumento de investigación y planificación en el campo de la economía del transporte y la distribución el uso del suelo.

En un principio, el estudio se reducía a la medida de la accesibilidad social en las ciudades, midiendo ésta como la facilidad de acceso de la población a distintas actividades de las zonas colindantes. Como consecuencia de la integración europea, las instituciones comunitarias intentan reducir los desequilibrios regionales en el desarrollo que tienen su origen en la existencia de un inadecuado sistema de transporte, trasladando el estudio de la accesibilidad a niveles geográficos más amplios, como pueden ser el regional, nacional o supranacional.

Existen distintos métodos para calcular indicadores de accesibilidad, y en diversas circunstancias se presentan distintas metodologías ya que se puede considerar que son medidas complementarias en lugar de sustitutivas. Las medidas o indicadores de accesibilidad se suelen utilizar con frecuencia para evaluar los planes de inversión en infraestructuras de transporte. La mejora de la accesibilidad juega un papel fundamental en las políticas de transporte de los países de nuestro entorno.

El concepto de accesibilidad ha sido estudiado en numerosos trabajos mediante un conjunto amplio de indicadores desarrollados a tal efecto. Sin embargo, la mayoría de estos trabajos no aportan una clara definición de accesibilidad. Por esta razón, las conclusiones que se extraen de algunos trabajos son contradictorias, ya que la accesibilidad es un concepto difícil de medir y que puede ser estudiado desde distintas perspectivas. En este artículo se ha calculado un indicador sintético de accesibilidad para reducir la dimensión del concepto, y así poder determinar cuáles son las ciudades más accesibles de España.□

NOTAS

(1) *El factor de ponderación de la renta de los centros actividad económica de los destinos puede ser sustituido por otros factores, como pueden ser la interacción entre los dos puntos (Cattan, 1992; Linneker y Spence, 1992). No obstante, estas medidas tienen un factor de sesgo muy importante, especialmente sobre las distancias cortas, al incluir como factor de ponderación el mercado autopotencial.*

(2) *Es un indicador que se emplea frecuentemente en los estudios de accesibilidad y pertenece a la familia de los índices gravitacionales (véase por ejemplo, Keeble y cols., 1988; Linneker y Spence, 1992; Smith y Gibb, 1993; y Spence y Linneker, 1994).*

(3) *El límite de cuatro horas de viaje es considerado como un punto crítico aceptable (véase, por ejemplo, Lutter y cols., 1992) y representa un tiempo adecuado para realizar un viaje de negocios de ida y vuelta. Este indicador se había utilizado en algunos estudios de ámbito urbano para medir la accesibilidad del transporte público de las conurbaciones próximas de una gran entidad metropolitana. Sin embargo, desde la implantación de la red de alta velocidad ferroviaria, Bonnafous (1987) muestra evidencia empírica de que no solamente se produce un aumento del número de viajeros, sino también la proporción de los mismos que regresan en el día se hace mayor. Por esa razón, esta medida sintética se empieza a emplear para comparar la accesibilidad a escala nacional e internacional.*

BIBLIOGRAFÍA

*Biehl, D. (ed.) (1986): **The Contribution of Infrastructure to Regional Development**, Final Report on the Infrastructure Studies Group to the European Commission, Office for Official Publications of the EC, Luxemburgo.*

*Bonnafous, A. (1987): «The regional impact of the TGV», **Transportation**, núm. 14, págs. 127-137.*

*Bruinsma, F. R. y Boonstra, J. (1995): «On the supply of network infrastructure. Highways and railways in European regions», **The Annals of Regional Science**, núm. 29, págs. 206-220.*

Cattan, N. (1992): «Air and rail accessibilities and attractivities of European metropolis», Paper presented at the 6th World Conference on Transport Research, Lyon.

*Geertman, S. C. M. y Ritsema van Eck, J. R. (1995): «GIS and models of accessibility potential: an application in planning», **International Journal of Geographical Information Systems**, núm. 9 (1), págs. 67-80.*

*Gutiérrez, J.; Monzón, A. y Piñero, J. M. (1992): **Estudio de accesibilidad a los centros de actividad económica en España**, MOPTMA, Madrid.*

*Gutiérrez, J. y Urbano, P. (1996): «Accesibility in the European Union: The impact of the Trans-European Road Network», **Journal of Transport Geography**, núm. 4, págs. 15-25.*

*Gutiérrez, J. y Jaro, L. (1999): «Impacto de la nueva línea de alta velocidad Madrid-Barcelona-frontera francesa en la accesibilidad del sistema de ciudades español», **Estudios de Construcción y Transportes**, núm. 85, págs. 51-81.*

*Keeble, D.; Offord, J. y Walker, S. (1988): **Peripheral Regions in a Community of Twelve Member States**, Office for Official Publications of the EC, Luxemburgo.*

*Linneker, B. y Spence, N. A. (1992): «Accessibility measures compared in an analysis of the impact of the M25 London Orbital Motorway on Britain», **Environment and Planning A**, núm. 24, págs. 1137-1154.*

*Lutter, H.; Pütz, T. y Spangenberg, M. (1992): **Accesibility and peripherality of Community regions: the role of road, long-distance railways and airport networks**, Commission of the European Communities, Bruselas.*

*Morris, J. M.; Dumble, P. L. y Wigan, M. R. (1978): «Accessibility indicators for transport planning», **Transportation Research A**, núm. 13, págs. 91-109.*

*Smith, D. M. y Gibb, R. A. (1993): «The regional impact of the Channel Tunnel. A return to potential analysis», **Geoforum**, núm. 24 (2), págs. 183-192.*

*Spence, N. y Linneker, B. (1994): «Evolution of the motorway network and changing levels of accessibility in Great Britain», **Journal of Transport Geography**, núm. 2 (4), págs. 247-264.*

*Vickermann, R. W. (1995): «The regional impacts of trans-European networks», **The Annals of Regional Science**, vol. 29, págs. 237-254.*

RESUMEN

La mejora de las infraestructuras de transporte produce una progresiva contracción del espacio. En este sentido, los tiempos de viaje entre distintas zonas se acortan y los costes de transporte se reducen. La introducción del tren de alta velocidad en España constituye un buen ejemplo del impacto territorial que genera la introducción de un nuevo modo de transporte. En este artículo, se analizan los cambios de accesibilidad que experimentarán las distintas regiones de España como consecuencia de la realización del Plan de Infraestructuras del Ministerio de Fomento 2000/2007, poniendo un mayor énfasis en la actuación ferroviaria. Se utilizarán distintos enfoques para medir la accesibilidad, por ejemplo, mediante los indicadores de localización, de eficiencia de red, económico o mercado potencial y de accesibilidad diaria. Además se analizará, desde una perspectiva de vertebración del Estado, si la actuación ferroviaria favorece o no la cohesión regional.

Palabras clave: *Accesibilidad, Localización, Eficiencia de red, Mercado potencial, Accesibilidad diaria, Tren de alta velocidad.*

Tendencias europeas en materia de tarificación de infraestructuras y su repercusión en España

José Luis Feito
Presidente de la Asociación de Sociedades Españolas Concesionarias de Autopistas, Túneles, Puentes y Vías de Peaje (ASETA)

1. Introducción

No es exagerado decir que la política de transporte es en estos momentos una de las preocupaciones prioritarias de la Comisión Europea. En el año 2001 la Comisión analizó los problemas del transporte europeo en su Libro Blanco *La política europea de transporte ante el horizonte 2010: la hora de la verdad*. En aquel documento se anunciaba la preparación de una serie de directivas para orientar la política europea de transportes, las más relevantes de las cuales para el transporte por carretera han aparecido a lo largo de este año. Es especialmente importante la publicación de la directiva de tarificación, sobre cuyas directrices había un vivo debate entre los expertos de la Comisión y las autoridades de varios países europeos. La inminente ampliación de la Unión Europea hacia los países del Este y la implantación de medidas radicales de política de transporte en algunos países, como el peaje urbano en Londres o el anuncio de peajes en Alemania y Francia, han contribuido si duda a acelerar la aparición de esta directiva. En este artículo se sintetizan los principales argumentos y tendencias de política de transporte que emanan de estos documentos, con especial atención a los problemas del transporte por carretera.

2. El problema del transporte por carretera en Europa

La situación actual del transporte por carretera en Europa se puede resumir en los puntos siguientes:

- Las principales redes viarias en la mayoría de los países miembros están excesivamente congestionadas.
- La demanda del transporte por carretera en Europa se intensificará notablemente en el transcurso de esta primera década del siglo XXI.
- La disponibilidad de fondos procedentes del presupuesto comunitario y de los distintos presupuestos nacionales para atender las inversiones en infraestructuras viarias será cada vez menor.

Como corolario de lo anterior, la demanda de transporte en Europa crecerá sensiblemente por encima de la capacidad de crecimiento de la oferta de infraestructuras viarias, con el consiguiente aumento de la congestión, los accidentes y la contaminación en nuestras carreteras. Veamos brevemente la justificación de cada una de las proposiciones anteriores.

En cuanto a la congestión actual de las principales redes viarias europeas, el mencionado Libro Blanco del Transporte ya llamaba la atención sobre el elevado coste económico de dicha congestión en el momento actual. Pero, siendo preocupante el estado actual de las carreteras europeas, es aún más grave la tendencia que cabe esperar seguirá la evolución futura del tráfico. Así, según cálculos de la Comisión expuestos en el citado Libro Blanco, el transporte por carretera en Europa aumentará aproximadamente en un 25% en los próximos diez años y alrededor de un 50% en los próximos veinticinco años. Quizá sea conveniente señalar al respecto que el transporte por ferrocarril, que con frecuencia se presenta como una panacea para resolver la congestión del tráfico de mercancías y personas por carretera, no es una alternativa significativa al transporte por carretera. Aun suponiendo que se llevaran a cabo todas las inversiones en infraestructuras ferroviarias previstas en Europa, el incremento del tráfico de personas y mercancías que puede absorber el tren durante diez años es apenas equivalente al incremento durante un año del tráfico en carretera. Las fuerzas que impulsan el crecimiento de la demanda de tráfico por carretera son múltiples. Por un lado, el aumento de la renta, que lleva consigo un incremento del parque automovilístico y del número de kilómetros recorridos por vehículo. Por otro lado, está creciendo intensamente el comercio intraeuropeo de mercancías, también lo está haciendo el turismo intraeuropeo, como consecuencia de la desaparición del riesgo cambiario inherente a la implantación del euro, y aumentará aún más como consecuencia de la ampliación de la Unión Europea a los países de Europa del Este. Todos estos factores implican un crecimiento de la demanda de movilidad por carretera superior al crecimiento de la renta de los países europeos.

La capacidad de atender este aumento de la demanda mediante incrementos de la inversión pública está severamente limitada por varias razones. En cuanto al presupuesto europeo, se registrará una convulsión evidente como consecuencia de la ampliación y cualquier disponibilidad de dichos fondos se desplazará a los nuevos entrantes en la Unión Europea. En cuanto a los presupuestos nacionales de los principales países de la Unión Europea, los países donde se ubican las carreteras más congestionadas, es descartable cualquier aumento significativo de las partidas dedicadas a inversión en infraestructuras viarias por varias razones. Para empezar, cualquier bonanza presupuestaria inducida por la mejora del ciclo económico se dedicará a reducir el déficit presupuestario tan intensamente como se pueda, a fin de restaurar la credibilidad del Pacto de Estabilidad. Por otro lado, la mayoría de estos países prevé efectuar rebajas impositivas en el futuro inmediato. A más largo plazo, las tendencias de crecimiento del gasto social ocasionadas por el proceso de envejecimiento de la población europea dificultarán aún más la posibilidad de atender las necesidades de infraestructuras a través del gasto público.

3. Posibles respuestas al desbordamiento del tráfico en Europa

Como se ha puesto de relieve en la sección anterior, el transporte por carretera en Europa se caracteriza por un exceso de demanda que afecta por igual a países centrales y periféricos, tanto al tráfico de mercancías como al tráfico de personas, y tanto a desplazamientos urbanos como interurbanos. Como ocurre con cualquier otro exceso de demanda, sólo hay cuatro posibles respuestas para eliminarlo.

- La primera es que sea la propia congestión el mecanismo de ajuste entre la oferta y la demanda. Es, sin duda, el mecanismo más injusto e ineficiente para asignar un bien escaso; es, sin embargo, por el momento, el que se está imponiendo en muchos países europeos.
- La segunda opción es introducir mecanismos de racionamiento en la distribución del bien escaso. En el mercado del transporte, el equivalente a estos mecanismos sería limitar o encarecer el acceso a la propiedad de los vehículos (mediante los impuestos de matriculación y circulación) o limitar su uso, en función de días u horas determinadas o bien en función de que las matrículas sean pares o impares. Fórmulas de este tipo se han intentado una y otra vez en diversos países europeos sin que hayan tenido efecto significativo alguno.
- La tercera posibilidad de hacer frente a un exceso de demanda es incrementar la oferta del bien en cuestión. Sin embargo, como hemos visto anteriormente, las posibilidades de fomentar la oferta de infraestructuras a través de una mayor inversión pública están seriamente limitadas en la mayor parte de países europeos.
- Finalmente, la forma más eficaz de resolver un exceso de demanda es permitir que el mecanismo de precios funcione con mayor libertad. Esto es, se trataría por un lado de que el uso de la carretera tenga un precio explícito que refleje la intensidad de la demanda correspondiente. Por otro

lado, habría que asegurar que las recaudaciones generadas por dichos precios, fueran éstas percibidas por el sector público o privado, se destinaran a incrementar la extensión o la calidad de la red de infraestructuras viarias por carretera.

Después de varios experimentos fallidos, todo indica que la política europea propugnada por la Comisión, también por los Ministerios de Transporte de varios países europeos, se orienta hacia esta última opción. En efecto, aparte de potenciar en la medida de lo posible el ferrocarril y otros modos de transportes alternativos a la carretera, tanto el Libro Blanco del Transporte como la reciente directiva de tarificación reconocen la urgente necesidad de conceder mayor protagonismo al mecanismo de precios para resolver los problemas de trasporte en Europa.

4. Principios generales de una política óptima de transportes por carreterra

El exceso de demanda de movilidad en las carreteras europeas es un indicador de que el precio que se paga por el uso de dichas carreteras es inferior al coste que se genera por dicho uso. Una reacción común ante la afirmación anterior consiste en señalar que los usuarios pagan a través de diversos impuestos tanto o más que los costes que puedan ocasionar por el uso de las carreteras. Sin entrar en los aspectos cuantitativos de la afirmación anterior, el problema es que la mayor parte de impuestos que se pagan en relación con el transporte por carretera no dependen de la intensidad con que se utilicen las mismas y no siempre se perciben por el usuario como un precio a pagar por usar la carretera. Por otra parte, en casi todos los casos, los importes recaudados por estos impuestos se pueden destinar a financiar cualquier partida de gasto público ajena a las infraestructuras. Así ocurre con los impuestos sobre matriculación o circulación o con las tasas anuales por uso de infraestructuras e incluso con la fiscalidad de los carburantes. No hay ningún mecanismo presupuestario que asegure que los fondos recaudados por estos tributos se destinan exclusivamente a mejorar o expandir las infraestructuras.

En la actualidad, únicamente el peaje cumple la doble condición de imponer un precio en proporción al uso de la carretera y asegurar que la recaudación correspondiente se destina a la ampliación o conservación de la misma. De la lectura de los diversos documentos de la Comisión Europea se desprende una serie de principios comunes para orientar la tarificación de las infraestructuras por carretera en los diversos países europeos. Es evidente que la Comisión no trata de imponer una tarifa común por uso de las carreteras en toda Europa sino proponer unos principios inspirados en una filosofía común, aspirando a que su aplicación ocasione una convergencia a largo plazo en las políticas de transporte de los distintos países europeos.

4.1. Principio de discriminación

Los sistemas tarifarios nacionales deberían discriminar según el nivel de congestión de tráfico, según se trate por tanto de corredores centrales o periféricos. Se deberá discriminar también según el tipo de vehículo y cargar precios en proporción estricta a la contaminación y el desgaste de la infraestructura ocasionado por el mismo. Se debería discriminar también según el período del año, la hora del día y el tipo de carretera. Se trata, en suma, de que los precios reaccionen reflejando lo mejor posible la magnitud del exceso de demanda generado en cada caso. Evidentemente, están mucho más cerca de este sistema países como Francia, Italia y Portugal, en los cuales las autopistas de peaje representan aproximadamente un 75% de las carreteras de alta capacidad, que países como el Reino Unido, Alemania (por el momento) o España, donde la mayor parte de las carreteras de alta capacidad no tienen un precio explícito por el uso de las mismas y se pagan mediante impuestos.

4.2. Principio de reinversión y necesidad de una agencia regulatoria independiente

Al tiempo que se aplica un precio explícito por el uso de las carreteras, es esencial asegurar que los ingresos generados por la aplicación de dicho precio se apliquen a la mejora de las infraestructuras por carretera. Para ello, para fijar el precio y gestionar los recursos obtenidos, la Comisión preconiza la creación en cada Estado miembro de una agencia regulatoria independiente con una estructura similar a la que puedan tener agencias o comisiones similares creadas para supervisar el marco regulatorio en otros sectores económicos. A esta agencia de transportes le correspondería fijar esa estructura de tarifas o peajes, discriminando según la intensidad del uso de las carreteras y sobre todo dirigir la recaudación así generada a expandir y mejorar la calidad de las infraestructuras viarias. Obviamente, la estructura de precios por el uso de la carretera sería variable en el tiempo, aumentado cuando fuera necesario acometer obras de

expansión o conservación y reduciéndose una vez que dichas obras estuvieran terminadas.

En principio, la idea general detrás de la creación de estas agencias es, aparte de fijar peajes y asegurar que los fondos generados por el pago explícito del uso de las infraestructuras se destina a mejorar la oferta de las mismas, aislar la política de fijación de precios de las presiones políticas que soportaría dicha política si las tarifas se determinaran directamente por el gobierno.

5. Conclusiones: posibles implicaciones para España

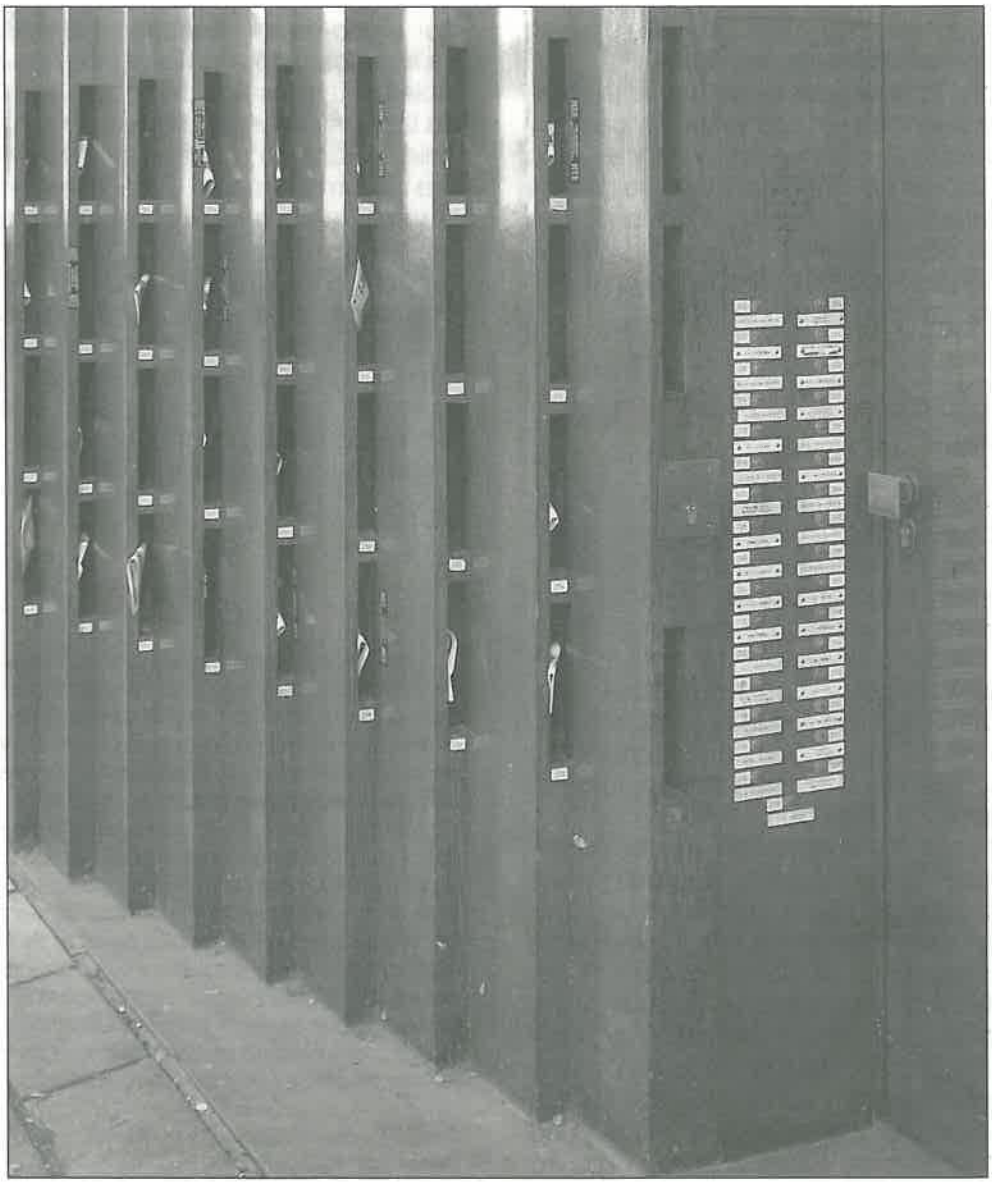
Como se ha dicho a lo largo de este artículo, existe un problema de congestión de tráfico, o si se quiere un exceso de demanda de movilidad por carretera en los países europeos. El tratamiento de un problema de exceso de demanda no es nunca fácil. Ninguna de las posibles soluciones son indoloras. Pero quizá la peor sea la que ignora el problema obligando a que sean el racionamiento, la congestión, con los correspondientes costes de accidentes y contaminación, los que ajusten la oferta y la demanda.

Es evidente que no será políticamente fácil racionalizar la política de transporte en aquellos países europeos donde se ha hecho pensar a los ciudadanos que las carreteras son gratis. Ciertamente no será fácil imponer un precio explícito por el uso de las carreteras en estos países, aunque dicho precio pueda llevar aparejado reducciones de las tasas de matriculación, del impuesto de circulación o de tasas similares; y aunque los peajes sean en última instancia una alternativa a la subida de estos y otros impuestos. Quizá el precio explícito por el uso de las carreteras sea más aceptable si va acompañado de inversiones que mejoren sensiblemente el estado de conservación o la calidad de las vías correspondientes. Evidentemente cualquier política de este tipo se instrumentaría siempre de forma gradual. En el caso de España, por ejemplo, sería más aceptable soportar un peaje en determinadas autovías, que siempre sería un peaje blando ya que no tendría que incorporar los costes de construcción, si dicho peaje estuviera graduado en función del tipo de vehículo, hora del día, etc., y si los ingresos derivados del mismo se aplicaran a ampliar los carriles o mejorar visiblemente de cualquier otra manera la calidad de la carretera correspondiente. □

RESUMEN

La política de transportes europea, a través de una serie de directivas, está tratando de solucionar los principales problemas del transporte por carretera en Europa, de los cuales la congestión es uno de los más importantes. La demanda de tráfico está creciendo con especial intensidad, aparte de por el aumento de la renta, por el impacto alcista del euro sobre el comercio intraeuropeo de mercancías y el turismo intraeuropeo. Debido a que la capacidad de atender este aumento de demanda incrementando la inversión pública en infraestructuras viarias se ve limitada, entre otras causas, por las bajadas de impuestos y por el proceso de envejecimiento de la población europea que aumentará el gasto social, tanto el Libro Blanco del Transporte como la reciente directiva de tarificación conceden mayor protagonismo al mecanismo de precios para resolver los problemas de transporte en Europa.

Palabras clave: *Congestión, Movilidad, Inversión pública, Demanda, Reinversión.*



TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Coordinadores:

Javier Monzón
Presidente de Indra

Ignacio Santillana
Director general del Grupo PRISA

Acción y reflexión son términos necesariamente unidos en el quehacer económico y empresarial. Los artículos seleccionados ponen claramente de manifiesto que el sector de tecnologías de la información ha desplegado con intensidad, en este año 2003 del que en este número se hace balance, iniciativas relevantes en uno y otro ámbito. Un ejercicio éste que ha seguido dominado por la atonía de la demanda, aunque con algunos indicios de que se habría alcanzado ya la parte más baja del ciclo y también con algunas señales alentadoras para su recuperación, que se predice pausada y sin que nadie se atreva a anticipar la vuelta a las elevadas tasas de crecimiento que el sector alcanzó en los años finales de la década pasada. Son, pues, ya tres años de crisis o, cuando menos, de muy bajo crecimiento, en un sector cuya contribución es necesaria para alcanzar los objetivos que, prácticamente sin excepción, se plantean hoy todas las sociedades de lograr una rápida e intensa inserción en la sociedad del conocimiento y de la información, que será determinante para nuestros niveles de crecimiento y bienestar futuros. En este período se han ido revisando los objetivos y actuaciones que los distintos agentes impulsaron al calor de los años de bonanza, que también fueron de euforia. Buena parte de ellos se han formulado con mayor concreción y realismo en este ejercicio. Las colaboraciones solicitadas cubren un amplio espectro de estas reflexiones y acciones llevadas a cabo por la gran parte de los agentes involucrados en el sector.

Desde el Gobierno se han revisado y formulado nuevos planes en este ámbito, que expone el nuevo ministro de Ciencia y Tecnología, *Juan Costa*, que está mostrando una particular atención a esta materia desde su reciente incorporación a esta cartera ministerial. *Josep María Vilà*, desde la privilegiada atalaya que supone la presidencia de la asociación española de empresas del sector, hace un incisiva disección del camino que está recorriendo nuestro país hacia la sociedad de la información. *Emma Fernández*, brillante y experimentada profesional, analiza la transformación que se ha venido produciendo en las empresas del sector y en sus distintos modelos de negocio, como respuesta a las transformaciones estructurales del mismo, más allá de su situación cíclica. *Francesc Santacana* y *José García Quevedo* analizan el papel de la Universidad española en el proceso de innovación, del que son profundos conocedores, poniendo de manifiesto las carencias de información existentes, que impiden un análisis más profundo y la formulación de propuestas de acción más efectivas; carencias para cuya superación ellos mismos están impulsando interesantes iniciativas. *Jorge Galera*, primer ejecutivo de uno de los fondos de capital riesgo español que más decididamente ha apostado por financiar iniciativas de innovación, resalta el papel vertebrador que representa el apoyo financiero para el desarrollo de las nuevas tecnologías y analiza las carencias estructurales que dificultan la convergencia tecnológica de nuestro país.

España en la sociedad de la información

Juan Costa
Ministro de Ciencia y Tecnología

En los últimos años, el Gobierno de la Nación ha venido realizando una apuesta decidida por las tecnologías de la información y la comunicación con la firme convicción de que su difusión constituye una apuesta necesaria para seguir modernizando nuestra economía y para lograr un pleno desarrollo de la sociedad del conocimiento en España.

Como ministro de Ciencia y Tecnología he podido comprobar en mi participación en los más diversos foros nacionales e internacionales la honda preocupación que existe entre responsables políticos y otros agentes económicos y sociales por aprovechar, mediante la adopción de las medidas adecuadas, las ventajas y beneficios de la sociedad de la información.

En este sentido, la Unión Europea se ha convertido en un referente claro para todos los Gobiernos con los planes de acción aprobados sucesivamente por los Consejos Europeos de Feira y Sevilla que marcan una serie de objetivos exigentes para el conjunto de los países de la Unión.

Desde el Ministerio de Ciencia y Tecnología entendemos que nuestra principal contribución a la difusión de las nuevas tecnologías se sustenta en dos pilares fundamentales: la liberalización y la introducción de competencia en los mercados de telecomunicaciones, y el impulso al desarrollo de la sociedad de la información mediante la creación de un marco jurídico estable y transparente, junto con actuaciones para introducir las nuevas tecnologías en el sistema educativo, fortalecer la presencia de nuestras empresas en Internet, e impulsar la Administración electrónica.

El establecimiento de un marco seguro y estable es fundamental para disponer de un mercado de redes y servicios de comunicaciones electrónicas plenamente competitivo, esencial para la introducción de nuevos servicios y aplicaciones.

El ejercicio 2003 se recordará por la aprobación de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones. Con esta ley concluye, al menos desde un punto de vista normativo, el proceso de liberalización del mercado de las telecomunicaciones que introduce más libertad para que los operadores establezcan redes y presten servicios de telecomunicaciones, sin olvidar los derechos de los ciudadanos que han sido regulados configurándose un verdadero estatuto del usuario de estos servicios.

Los resultados del proceso de liberalización de las telecomunicaciones son evidentes y han conseguido la dinamización de las infraestructuras

facilitando el acceso de los ciudadanos a las nuevas tecnologías.

Los datos son realmente elocuentes en este sentido y reflejan fielmente la evolución seguida en estos años. Las líneas de telefonía fija se acercan a los 18 millones y el sistema de regulación de precios ha permitido un descenso acumulado en la facturación media por minuto de la telefonía fija del 30% en 2000, del 16% en 2001 y del 13% en 2002.

El mercado de la telefonía móvil ha sido de los que mejor han evolucionado desde la apertura de la competencia. Así, se ha pasado del millón de líneas de telefonía móvil en 1995 a los 37,1 millones a final de 2003, que supone un índice de penetración en España del 88% frente al 81% de penetración que tiene de media la UE.

Los precios de las llamadas a móviles han registrado un descenso continuo que ha llevado a bajadas de los ingresos medios por minuto facturado del 16% en el año 2000, del 7,7% en 2001, del 11,8% en 2002 y del 9,5% de enero a septiembre de 2003.

El crecimiento de las líneas ADSL en España ha superado todas las expectativas desde el año 2000. Hemos pasado de 59.000 líneas en ese año a 1,6 millones en 2003. Además del acceso a Internet rápido por ADSL, en julio de 2003 había unos 600.000 abonados con acceso a banda ancha mediante otras tecnologías (fundamentalmente cable-modem), sumando entre todos los tipos de accesos 2,2 millones de líneas de banda ancha. Así, España ocupa, en número de líneas de banda ancha, el cuarto lugar de los países de la UE.

El número de internautas también ha experimentado una evolución muy favorable. Según el primer *Estudio sobre la demanda de servicios de telecomunicaciones y Sociedad de la Información en el segmento residencial en España* (1) elaborado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología, a través de la Entidad Pública Empresarial Red.es, el número de internautas se eleva a 11,6 millones, de los cuales 9,5 millones, es decir, el 27,3% de los ciudadanos mayores de 15 años, han accedido a Internet en el último mes.

Como señalaba anteriormente, el segundo de los ejes sobre el que giran las actuaciones del Gobierno para difundir las nuevas tecnologías son las iniciativas adoptadas en materia de sociedad de la información que han fomentado su implantación en nuestra sociedad.

Como paso previo, en los últimos años se ha aprobado el marco jurídico de Internet. En este sentido, cabe recordar la aprobación de la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico y la recientemente aprobada Ley 59/2003, de 19 de diciembre, de Firma Electrónica.

Esta ley permitirá extender el uso de la firma electrónica como instrumento generador de confianza en las comunicaciones telemáticas y para la dinamización de la Administración electrónica y de las transacciones comerciales en línea.

Además, esta norma establece el marco jurídico necesario para desarrollar en un futuro el Documento Nacional de Identidad Electrónico que permitirá a los ciudadanos identificarse y firmar documentos digitalmente.

El Consejo de Ministros de 11 de julio de 2003 aprobó el Programa de Actuaciones *España.es* (2004-2005) que recoge una serie de importantes medidas para fomentar el uso de las nuevas tecnologías en el ámbito educativo, en la administración y en las pequeñas y medianas empresas.

Algunas de las iniciativas aprobadas son continuación de otros programas que han producido resultados muy satisfactorios. Así, por ejemplo, la primera fase del Programa *Internet en la Escuela* ha permitido que el número de ordenadores por cada 100 alumnos en España actualmente sea de 18, y que desde febrero de 2002 estemos por encima de la media comunitaria. No obstante, al finalizar, en 2006, la segunda fase de dicho programa este ratio se situará en 10 ordenadores conectados a Internet por banda ancha por cada 100 alumnos.

Las inversiones en tecnologías de la información que prevé dicho programa tienen por finalidad dotar de infraestructuras de banda ancha y más de 200.000 nuevos equipos informáticos a los centros de enseñanza públicos, formar y equipar con más de 140.000 ordenadores portátiles a los profesores, que son los actores fundamentales para la introducción de las nuevas tecnologías en los métodos de enseñanza, además de favorecer la creación de contenidos pedagógicos digitales.

En el ámbito de la Administración electrónica, también se han producido notables avances en la disponibilidad de servicios por Internet de la Administración para los ciudadanos habiendo alcanzado en 2002 un 64%, superior a la media europea (61%) y muy por encima de países de nuestro entorno como Alemania (48%) e Italia (57%).

España se ha convertido en un referente para el resto de países de la Unión Europea en la prestación de servicios en línea tan importantes como el pago de impuestos, la tramitación de expe-

dientes en la Seguridad Social o la presentación de denuncias por Internet.

La Administración electrónica supone una oportunidad histórica para mejorar la prestación de los servicios públicos y también para conseguir que, a través de la prestación de estos servicios públicos en línea, muchos ciudadanos se enganchen a Internet.

Tenemos que impulsar igualmente que las pequeñas y medianas empresas introduzcan las nuevas tecnologías en sus procesos productivos y organizativos mejorando así su productividad y competitividad. Es un objetivo ambicioso dada la enorme cantidad y variedad de estas empresas que existen en nuestra economía, por lo que estamos impulsando la creación de portales digitales y la firma de acuerdos con instituciones y asociaciones empresariales.

Es mucho lo conseguido en estos últimos años pero no podemos conformarnos con lo hasta ahora realizado. Necesitamos seguir enfrentándonos a los nuevos retos que día a día nos plantean las nuevas tecnologías.

Estoy convencido de que con la participación de todos conseguiremos que las nuevas tecnologías se integren plenamente en nuestra sociedad, y formen parte habitual de los ciudadanos y empresas españolas, consiguiendo así una sociedad cada vez más digital y con más oportunidades para todos.□

NOTAS

(1) Datos de la primera oleada del Estudio de demanda de servicios en los hogares, correspondiente al trimestre julio septiembre 2003, obtenidos sobre un panel de 3.200 hogares a través de la recogida y procesamiento de datos de las facturas de servicios TIC en los hogares y de una encuesta a los panelistas.

RESUMEN

El Gobierno español ha venido realizando una apuesta decidida por las tecnologías de la información y la comunicación con la firme convicción de que su difusión constituye una apuesta necesaria para seguir modernizando nuestra economía y lograr un pleno desarrollo de la sociedad del conocimiento. La contribución del Gobierno se sustenta en dos pilares fundamentales: la liberalización y la introducción de competencia en los mercados de telecomunicaciones, y el impulso al desarrollo de la sociedad de la información mediante la creación de un marco jurídico estable y transparente, junto con actuaciones para introducir las nuevas tecnologías en el sistema educativo, fortalecer la presencia de nuestras empresas en Internet, e impulsar la Administración electrónica.

Palabras clave: *Tecnologías de la información y la comunicación, Sociedad del conocimiento, Sociedad de la información, Internet, Administración electrónica, Telefonía fija, Telefonía móvil, ADSL, Banda ancha, Internautas, Comercio electrónico, Firma electrónica, Documento Nacional de Identidad Electrónico.*

Luces y sombras de la sociedad de la información

Josep M. Vilà
Presidente de SEDISI

Después de un año con una contracción de la facturación en sector de las tecnologías de la información (TI), los datos de 2003 apuntan a que se conseguirá, en España, un tímido pero positivo incremento al finalizar el año. El frenazo ha sido general en todo el mundo y faltará conocer si, gracias a ello, hemos conseguido avanzar en nuestro posicionamiento en relación con los otros países de nuestro entorno.

1. El huevo y/o la gallina

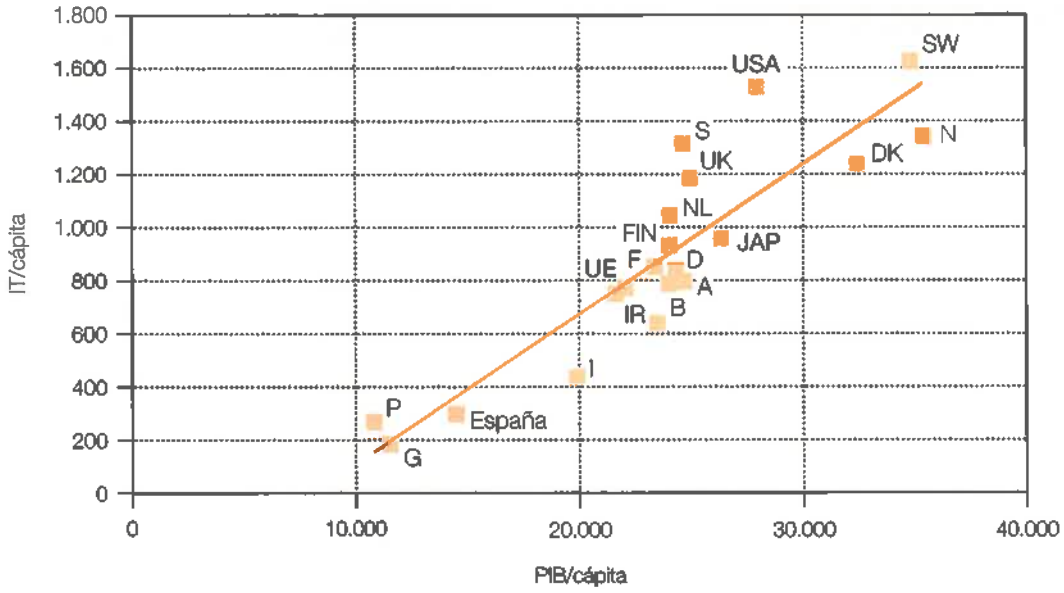
En los países desarrollados se puede fácilmente observar que el gasto en TI está fuertemente correlacionado con el PIB. Según los datos de EITO (1), países como Alemania, Francia, Bélgica y Finlandia se encuentran en una posición cercana a la media de la UE, con un gasto en TI con respecto al PIB en torno del 3,5%. En este grupo puede también incluirse al Japón. En la parte alta de la recta de correlación se encuentran los países nórdicos como Noruega y Dinamarca, con un gasto en TI con respecto al PIB en torno del 3,8%. Y en la parte inferior, es decir con los de menor PIB *per cápita*, se sitúan Grecia, Portugal y España con un gasto en TI con respecto al PIB en torno del 2%.

Una primera interpretación sería que el uso más intensivo de las TI es una consecuencia del nivel de riqueza, medido en este caso como el PIB *per cápita*. Pero ésta vendría a ser una interpretación fatalista, ya que nos induciría a creer que no podemos hacer nada para avanzar en la senda de la sociedad de la información ya que este avance vendría dado como consecuencia sólo de nuestra mejora del PIB.

Sin embargo, se puede observar también que hay un conjunto de países que sobresalen de lo que les correspondería según la recta de correlación antes señalada. Estos son Holanda, Reino Unido y Estados Unidos, que se mueven en una banda de gasto en TI con respecto al PIB entre el 5% y 5,5%. Es decir, países con una composición en su PIB más intensiva de TI y, por ello, más avanzados en el desarrollo de la sociedad de la información. Y precisamente estos países son los que presentan un crecimiento de su PIB *per cápita* superior a la mayoría de los demás (gráfico 1).

Aunque los datos disponibles todavía son escasos, e influidos por la burbuja tecnológica de principio de 1999 y la crisis económica del último año 2002, se podría concluir que, si bien el PIB influye primariamente en el gasto en TI, el desarrollo de la sociedad de la información, y el consiguiente

GRÁFICO 1
RELACIÓN ENTRE GASTO EN TI Y PIB *PER CÁPITA*
(Dólares)



Fuente: EITO *(1)*.

incremento de gasto en TI, se va convirtiendo en uno de los motores de la propia economía y, por lo tanto, en el del propio crecimiento de su PIB.

Recientes estudios de la UE (2) muestran el enorme desfase del incremento de la productividad en el período 1995 al 2000 entre EE.UU. y UE. Mientras que el incremento en EE.UU. ha sido de 2,42%, en UE ha sido de casi la mitad, 1,31%. Un análisis más detallado muestra que la diferencia se debe al uso más intensivo de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) en la economía estadounidense. Efectivamente, mientras que la contribución al aumento de productividad de las actividades no intensivas en TIC es inferior en EE.UU., un 0,25% contra un 0,43% en la UE, en los servicios intensivos en TIC la contribución es muy superior, de 1,40% en EE.UU. contra sólo 0,25% en la UE.

Lo que indica que las economías avanzadas con un fuerte contenido de servicios y con un uso intensivo de las tecnologías de la información, es decir, con un avanzado desarrollo de la sociedad de la información, tienen incrementos considerables en la productividad y, consecuentemente, mantienen una importante ventaja competitiva sobre las otras economías.

España, para ser competitiva con los países de su entorno, especialmente con los de la UE, que concentra el 80% de los intercambios económicos, debe emprender rápidamente el camino de este círculo virtuoso antes comentado. Pero ¿dónde nos encontramos actualmente en el desarrollo de la sociedad de la información?

2. Claros y/u oscuros

De los datos anteriores, gasto TI/PIB, podría concluirse que nos encontramos entre los países de la cola de la UE; pero este dato aislado no refleja otros muchos aspectos de la sociedad de la información en España, especialmente los referentes al uso de la propia tecnología. Hay que analizar con mayor riqueza de detalles los indicadores más relevantes que nos permitan sacar una imagen, o mejor una radiografía, del conjunto de la situación, que ponga en evidencia los claros y los oscuros del desarrollo de la sociedad de la información en nuestro país.

La primera constatación es que España está liderando, o en el grupo de cabeza de la UE, en lo que se refiere al desarrollo de la banda ancha en los hogares y en las empresas, según se recoge en el informe *La Sociedad de la Información en Europa* (3), especialmente gracias al tremendo desarrollo del ADSL en los dos últimos años. Este

dato es una magnífica noticia porque el futuro de las aplicaciones en Internet y, por lo tanto del desarrollo de la sociedad de la información, pasa por la disponibilidad de un ancho de banda suficiente. Las aplicaciones actualmente en uso son muy limitadas en su alcance e, incluso, se podrían considerar como un ensayo general del tipo de aplicaciones que están por desarrollar. Otro eje importante del desarrollo será la banda ancha móvil, el UMTS, pero todavía deberemos esperar un cierto tiempo antes de comprobar cuál será la posición española en este tema, una vez se efectúe su lanzamiento tanto en nuestro país como en Europa.

Según los datos recogidos en el estudio de SEDISI sobre la *Métrica de la Sociedad de la Información 2003* (4), España está también por encima de la media europea en lo que se refiere a la oferta de servicios en línea por las AA.PP. (105% considerando 100% la media de la UE); liderando, entre otros, los servicios de recaudación de impuestos por Internet entre los países de la UE (5). Éste es también un tema muy importante en el desarrollo de la sociedad de la información ya que, además de representar una notable mejora de la calidad en los servicios proporcionados a los ciudadanos, tiene un efecto multiplicador, ejemplar y educativo al acostumbrar, a los ciudadanos y a las empresas, en el uso de las nuevas tecnologías, promocionando al mismo tiempo su extensión en la sociedad.

Sin embargo, llama la atención que el nivel de utilización de estos servicios por parte de los ciudadanos se mantenga en unos niveles claramente alejados (70%) del que representa la media de los países europeos. Debido, en parte, a uno de los principales déficit de nuestra sociedad de la información: el bajo número de hogares conectados a Internet. Si bien esta cifra ha ido aumentando fuertemente en los últimos años, seguimos presentando un nivel de conexión (66%) bastante alejado del de la media de los países de la UE. Y si los ciudadanos no tienen suficientes terminales de acceso, difícilmente podrán aprovechar los magníficos servicios que, en Internet, ofrecen las AA.PP. La mera existencia de buenos contenidos no es garantía suficiente para conseguir un desarrollo de los equipamientos. Hace falta algo más.

Otro indicador en el que España muestra un buen posicionamiento es el que se refiere al equipamiento en el sistema educativo medido por ordenadores conectados a Internet por 100 alumnos. Estamos por encima de la media europea (113%) y este indicador es muy importante para conseguir la sostenibilidad del desarrollo de la sociedad de la información en el futuro. Hoy hay que hacer esfuerzos muy importantes para reciclar y adaptar la población en general para la introducción de las nuevas tecnologías pero, en el futuro, tiene que ser el sistema educativo el que garantice que todos los ciudadanos tengan las bases suficientes para desenvolverse bien en la sociedad de la información.

Este indicador tiene también su lado oscuro, ya que el uso docente que se hace a través de, o con, Internet es bajo (63%) en relación con el que se realiza como media en los países de la UE. Si los docentes no usan Internet y no existen suficientes contenidos para impartir la enseñanza en este medio, difícilmente podremos alcanzar el objetivo antes manifestado.

España también tiene un puesto destacado en el número de tarjetas de crédito emitidas por 1.000 habitantes. Tenemos una posición (126%) muy elevada, sólo superada por tres países de la UE, lo que representaría una alta capacidad para la introducción de sistemas de pago por Internet basados en dichas tarjetas y, en definitiva, tendría que favorecer el desarrollo del comercio electrónico.

Sin embargo, si se mira el índice de utilización de las tarjetas de crédito, medido como transacciones efectuadas por 1.000 habitantes, encontramos que España está situada en un nivel muy bajo (36%) en relación a la media europea. Lo que indica que las tarjetas se tienen pero no se usan. Aquí se manifiesta otro de los grandes problemas que lastran el desarrollo de la sociedad de la información: el miedo social a la utilización de medios de pago no tradicionales. Este es un problema de índole cultural que debe atajarse, a la vez que los demás, para conseguir desarrollar la sociedad de la información en nuestro país.

También el indicador de usuarios de Internet que compra en línea es en España bastante bajo (42%) en relación con la media europea. Mostrando también que los internautas españoles son más *mirones* que *transaccionadores*, es decir, que usan Internet más para obtener información, o música, que para comprar, siempre en relación con sus equivalentes europeos. Si a esto se añade la baja penetración de Internet en los hogares, antes mencionada, el conjunto hace que la compra en España a través de Internet sea una de las más bajas de la UE.

Y, finalmente, el indicador de las empresas que venden por Internet (17%) nos sitúa entre los tres países más bajos de la UE. Mostrando así que la cobertura de la demanda, en Internet, se satisface mayoritariamente por la oferta internacional, como debe ser en una economía globalizada, pero que, por otra parte, la participación en la oferta

global por parte de las empresas españolas es realmente minúscula en comparación con la de nuestros vecinos europeos. Fenómeno especialmente agudo en la PYMES de nuestro país.

En definitiva, se detecta fundamentalmente una buena disposición en la población para la adopción de las nuevas tecnologías, pero una carencia del equipamiento en hogares y en PYMES, así como una falta de conocimiento de las posibilidades que pueden ofrecer para la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos y para el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio en las empresas (6).

3. Querer y/o poder

El camino hacia la sociedad de la información no se produce puramente como consecuencia del avance económico, como antes se ha comentado, sino que se produce como consecuencia de los impulsos y orientaciones que cada sociedad se impone, tratando de aprovechar sus ventajas y de superar sus barreras al crecimiento.

En España, el primer intento data de 2001 y se denominó *Info xxi*. En realidad no nació con vocación de plan sino más bien como un esfuerzo para inventariar las iniciativas existentes en la propia Administración central y para efectuar un seguimiento unificado para las mismas.

Pero, en realidad, lo que nuestro país necesitaba era un plan que orientara e impulsara las acciones necesarias para dar un salto cualitativo o un *golpe de timón*, como decía el informe de expertos conocido como la Comisión Soto (7). Diversas propuestas para elaborar un plan fueron realizadas por las asociaciones sectoriales, como SEDISI, el Consejo Empresarial de la CEOE y la propia Comisión Soto antes reseñada; y, finalmente, incluyendo buena parte de las reflexiones anteriores, nace con vocación de plan, el programa denominado *España.es*.

Las seis líneas que marca el programa encajan básicamente con los ejes que pueden permitir una mejora sustancial de las carencias antes indicadas, especialmente los apartados denominados Administración.es y Educación.es. El programa no recoge la totalidad de las propuestas de los informes antes citados, pero sí que se centra en las líneas de más importancia. El programa incluye también actuaciones en la comunicación de las nuevas tecnologías en la sociedad, lo que es particularmente de gran importancia para poder actuar sobre los aspectos culturales, no tecnológicos, que impiden, o no facilitan, el uso de las mismas.

Sin embargo, su duración de sólo dos años hace que el programa no pueda plantearse objetivos demasiado ambiciosos, ya que en tan breve espacio de tiempo no pueden producirse cambios sustanciales en nuestro posicionamiento como sociedad de la información en relación con los otros países de la UE. Por esta razón no aparecen objetivos explícitos de convergencia, aunque se deja la puerta abierta para que se puedan incluir indicadores para el seguimiento de su desarrollo.

Por otra parte, algunas actuaciones, como Pyme.es y Navega.es, no tienen la concreción suficiente, por lo que es de esperar que se detallen más adelante en el marco de un plan de actuación más específico.

Con todo lo anterior cabe concluir que este programa España.es no pretende ser un plan de medio plazo con unos objetivos marcados, unos indicadores para su seguimiento y una financiación suficiente para conducir nuestra sociedad de la información hacia donde queremos llevarla, sino un conjunto de actuaciones que se pueden desarrollar a corto plazo y que están orientadas en la dirección correcta.

4. Galgos y/o podencos

El tiempo corre y nosotros avanzamos ciertamente por la senda del desarrollo de sociedad de la información, pero los países de nuestro entorno también corren y no podemos permitirnos el lujo de no correr. En este sentido, creo que lo peor que podemos hacer es pararnos otra vez a discutir si el plan que tenemos es mejor o peor del que nos gustaría o quisiéramos, o si hay que pensar en desarrollar otro alternativo mejor. Hay que actuar ya, sin espera ninguna.

Parodiando a Borges, podríamos decir que los planes se dividen en: malos, buenos y el que tenemos. Hay que apoyar el que tenemos, ya que sus actuaciones previstas son buenas, están bien orientadas y permiten avanzar en el camino deseado. Pues pongámonos en marcha y demos un paso que, aunque sea pequeño, podemos dar ya, aquí y ahora.

Ahora bien, no podemos olvidar que después de mañana viene pasado mañana y que, por lo tanto, a la vez debiéramos ir construyendo las directrices de lo que deberíamos hacer a continuación y, si es posible, y hay que luchar para que lo sea, con una perspectiva de mayor alcance.

Erkki Likanen, en el cierre de su intervención en la última sesión del *Global Busines Dialogue on e-comerce*, que tuvo lugar en Nueva York en

noviembre de 2003, resumió su consejo a los diversos países asistentes sobre cómo desarrollar la sociedad de la información con estas palabras: *Keep moving*.

Es decir, la clave está en *no pararse*. Y eso es lo que debiéramos hacer también en nuestro país.□

NOTAS

(1) *EITO-EEIG (2003): European Information Tecnology Obsevatory 2003, Frankfurt.*
(2) *Van Ark y otros (2002): «Labor Productivity Growth», ZEW Conference paper, Mannheim.*
(3) *Telefónica (2003): La Sociedad de la Información en Europa, Madrid.*
(4) *Sedisi-MCYT (2003): Métrica de la Sociedad de la Información-2002, Madrid.*
(5) *European Commission DG Information Society-Cap Gemini (2002): Web-based Survey on Electronic Public Services. Results of the Third Measurement, Bruselas.*
(6) *Sedisi-MCYT (2003): Las Tecnologías de la Información en España, Madrid.*
(7) *Comisión Especial de Estudio para el Desarrollo de la Sociedad de la Información (2003): Aprovechar la oportunidad de la Sociedad de la Información en España, Madrid.*

RESUMEN

El gasto en tecnologías de la información en España se recuperó en 2003 aunque, en relación al PIB, seguimos por debajo del de la media de la UE y se puede observar que, en los países más avanzados en el desarrollo de la sociedad de la información, se producen notables incrementos en la productividad

El desarrollo de la sociedad de la información en España presenta una serie de claros y oscuros que configuran nuestro posicionamiento en relación con el de los países europeos y, para avanzar en su desarrollo, el Gobierno ha presentado el programa España.es cuya inmediata ejecución debe apoyarse para ayudar a dar un nuevo paso en camino del desarrollo de la sociedad de la información.

Palabras clave: *Tecnologías de la información (TI), Sociedad de la información (SI), Productividad, España.es.*

Tecnologías de la información: ciclo económico o cambio estructural

Emma Fernández
Directora de Estrategia Corporativa y Marketing de Indra

Desde el año 2000, el sector de las tecnologías de la información (TI) está inmerso en un proceso de desaceleración como consecuencia de la crisis económica, que ha obligado a la contención de las inversiones y a la reducción de costes en la mayoría de las empresas. En el 2003, aunque de forma tímida, se ha alcanzado un punto de inflexión y, en opinión de muchos expertos, el sector ha tocado fondo.

Un buen número de indicadores apuntan a que la economía mundial está en fase de aceleración de los ritmos de crecimiento y se comienzan a vislumbrar señales firmes para una recuperación sólida. Por ello, las expectativas para el 2004 son de moderada recuperación del sector TI acompañada por la mejora económica, pero no se prevé ningún cambio significativo de tendencia antes del año 2005.

El sector de las TI ha venido demostrando su correlación con la evolución de la economía. A modo de ejemplo, el gráfico 1 ilustra lo sucedido en EE.UU. durante la crisis económica de la llamada primera *Guerra del Golfo*. En la parte baja del ciclo, la desaceleración del mercado de las TI vino acompañada de situaciones similares a las que estamos viviendo en el entorno actual: reducciones drásticas de las inversiones de los clientes, exceso de capacidad en la oferta, presión en los precios, aumento de la competencia y una cierta reordenación de la industria. Una vez que se consolidó la recuperación económica, el sector recuperó rápidamente ritmos de crecimiento de dos dígitos.

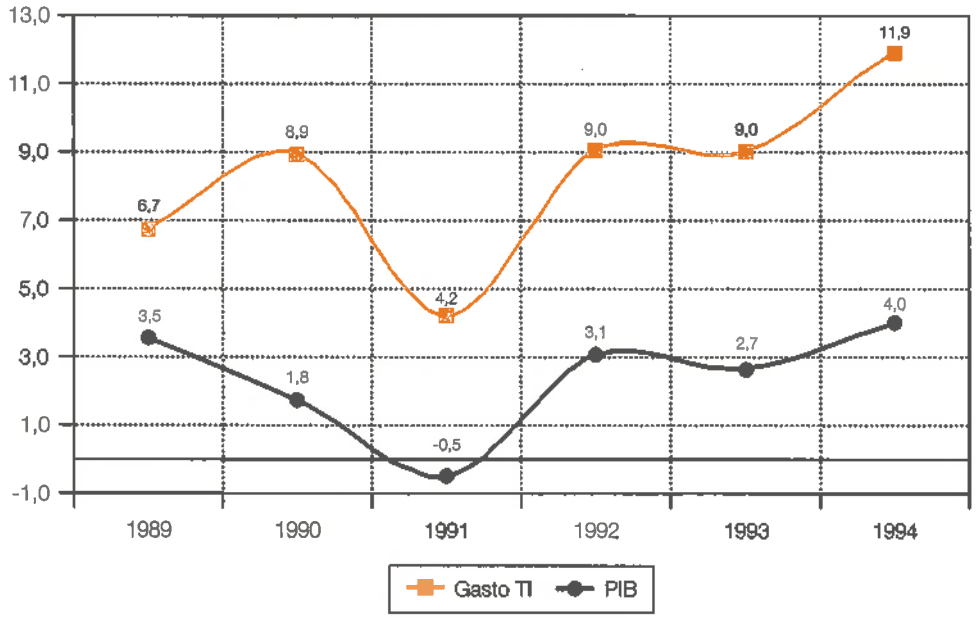
El momento presente tiene ciertas analogías con la crisis de hace una década, tanto en lo económico y geopolítico como en lo estrictamente sectorial. Nadie pone en duda que una parte significativa de la desaceleración del sector de las TI es consecuencia de la crisis económica. Sin embargo, la situación actual no es sólo atribuible a la parte baja del ciclo, sino que se han producido y, se siguen produciendo, algunas transformaciones estructurales que tienen su origen en un cambio profundo en el comportamiento y actitud de los clientes hacia las TI. Tanto es así que las perspectivas de crecimiento y recuperación para los próximos años están por debajo de las tasas que se alcanzaron durante la segunda mitad de los años 90 (gráfico 2).

1. Transformaciones en las percepciones de los clientes hacia las TI

La primera transformación en el sector de las TI inducida por el ciclo económico ha sido el paso

GRÁFICO 1

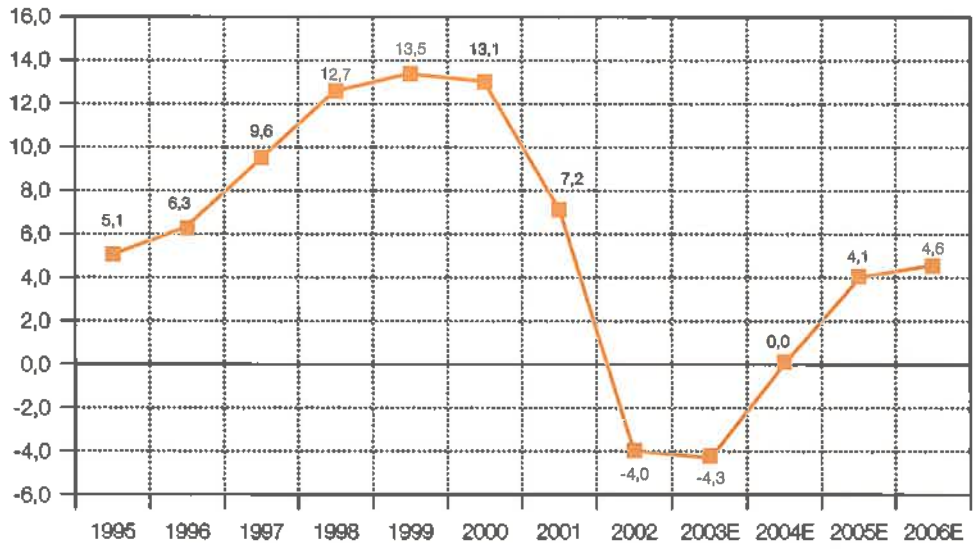
CRECIMIENTO PIB *VS* CRECIMIENTO DEL GASTO EN TI, ESTADOS UNIDOS
(En porcentaje)



Fuente: IDC, septiembre de 2001.

GRÁFICO 2

CRECIMIENTO DEL MERCADO EUROPEO DE SERVICIOS TI
(En porcentajes)



Fuente: Gartner Group, diciembre 2003.

desde un mercado dominado por la oferta a un mercado donde los clientes han ganado poder de negociación. La gestión del presupuesto de TI y la consiguiente reducción de costes se ha convertido en el principal objetivo de los responsables de sistemas de información. Las encuestas de demanda realizadas a compañías que adquieren servicios de TI en Europa confirman estas tendencias. Una parte significativa de los encuestados espera reducciones de costes por parte de sus proveedores en el próximo ejercicio. Además, la prioridad en la inversión se centra en el mantenimiento y la optimización de los sistemas actuales, siendo el *outsourcing* el primer objetivo inversor para 2004.

Por otra parte, la crisis económica ha afectado significativamente a los dos grandes mercados tradicionales de demanda de servicios de TI: telecomunicaciones y servicios financieros, que han ajustado sus presupuestos y han reestructurado el número de proveedores con los que contrataban.

A estos cambios puramente cíclicos se ha unido el que los clientes han alcanzado un cierto grado de madurez durante los últimos años: disponen de mejores conocimientos sobre la estrategia tecnológica a seguir, tienen mayor experiencia y han *vivido* casos de éxito y fracaso, han aprendido a gestionar proveedores y, por lo tanto, son capaces de ejercer una mayor y mejor presión sobre ellos.

En este proceso de aprendizaje, los clientes han desarrollado un juicio mucho más claro del valor de la tecnología y de cómo la quieren gestionar: sólo están dispuestos a pagar precios altos por soluciones y servicios que les aporten valor en términos de recuperación de la inversión.

Los clientes se han vuelto especialmente exigentes en precios en aquellas soluciones y servicios de baja complejidad y que, en general, no tienen grandes elementos diferenciales en función de la compañía que los preste.

En definitiva, las transformaciones en la percepción de los clientes sobre las tecnologías de la información están conformando dos tipos de demanda cada vez más diferenciados: los *nuevos proyectos y los servicios*.

El segmento de demanda que denominamos *nuevos proyectos* hace referencia a los actuales segmentos de mercado de consultoría e integración de sistemas, donde el éxito se fundamenta en disponer de soluciones con alto componente tecnológico, así como de conocimiento del negocio de los clientes para implementar soluciones fiables y con valor diferencial. Los clientes, aunque están dispuestos a pagar precios más altos, vienen demostrando prudencia y cautela a la hora de invertir en nuevas soluciones y, por ello, el crecimiento de este segmento será previsiblemente bajo hasta que volvamos a vivir un salto tecnológico sustancial. Al no ser el precio un factor clave, los márgenes serán más altos, pero también lo será el riesgo que asume el proveedor. Disponer de buenos sistemas de gestión de proyectos y de capacidad para asumir y liderar la innovación tecnológica se convertirán en factores clave para satisfacer este tipo de demanda.

La demanda de *servicios* comprende el mantenimiento y operación de sistemas, infraestructuras y procesos de negocio. Este segmento se está conformando progresivamente como un modelo de negocio diferente, más comoditizado y, en consecuencia, más sensible al precio. En principio, se trata de un negocio de volumen, pero con márgenes bajos y, aunque la innovación en procesos podría llegar a hacer este segmento más atractivo, es probable que, al igual que ha ocurrido en otros sectores, el cliente termine por absorber las mejoras de eficiencia.

La demanda de servicios, más que crecer se está transformando; se están externalizando parte de los presupuestos de TI que antes se realizaban internamente en las compañías. La externalización es la nueva forma de contratar los servicios porque permite a los clientes reducir costes y asegurarse la máxima flexibilidad al no aumentar los recursos destinados a TI. La externalización, unido al proceso progresivo de comoditización de la oferta, exige un nuevo modelo de negocio para hacer frente a los retos y oportunidades que brinda este nuevo entorno de mercado.

2. El proceso de adaptación de la oferta

La oferta, en consecuencia, se ha tenido que adaptar a los nuevos cambios de la demanda y en los últimos meses hemos visto distintas maneras de afrontar la actual situación.

Las compañías mejor posicionadas en los sectores de telecomunicaciones y financiero han tenido serios problemas de exceso de capacidad, que han resuelto reestructurando sus plantillas y entrando en competencia en precios para mantener un cierto nivel de recursos a la espera de la recuperación económica, con la consiguiente reducción de la rentabilidad.

El segmento de servicios de tipo *commodity* se ha convertido en un negocio de volumen, de ahí

que aquellas compañías más enfocadas a atender este tipo de demanda hayan optado por ganar masa crítica y por realizar una fuerte reducción de costes e intentar de esta manera aprovechar economías de escala. Los movimientos corporativos que se han llevado a cabo en el sector durante los últimos meses obedecen fundamentalmente a esta estrategia. Por una parte, se han realizado varias fusiones en Europa que persiguen aumentar el volumen de negocio en los clientes, reduciendo costes comerciales y de estructura. Otra actuación significativa en esta misma línea está siendo la adopción de modelos de producción off-shore, buscando el desarrollo de soluciones tecnológicas en áreas geográficas con menores costes salariales como India, China o México.

Pero aquellas compañías que disponen de soluciones innovadoras y de más valor, con capacidad de compromiso a medio plazo para asumir las nuevas fórmulas de inversión, están sufriendo en menor medida el entorno. La gestión de la innovación se ha convertido en un factor muy relevante en la actualidad y tiene especial importancia en las organizaciones que se encuentran inmersas en la economía del conocimiento. Generar una cultura relacionada con la innovación, alentando a los profesionales a que busquen nuevos caminos para satisfacer las necesidades y resolver los problemas de los clientes es la base para diferenciarse de la competencia.

En este nuevo entorno, los clientes están demandando aliarse con proveedores sólidos, con larga y solvente trayectoria empresarial, con un conocimiento profundo de su negocio, y que ofrezcan soluciones que les resuelvan sus problemas, que añadan mucho valor y poder así recuperar su inversión a corto plazo.

En conclusión, el sector de las TI se encuentra en un importante momento de cambio y parece estar presentando síntomas de madurez. Las relaciones cliente-proveedor se plantean a largo plazo y se buscan proveedores que puedan compartir con el cliente el riesgo asociado al desarrollo, mantenimiento y gestión de sus sistemas de información. En definitiva, todo un reto para las compañías proveedoras de servicios y soluciones de TI, que tendrán que decidir cual es el modelo que van a adoptar ante este nuevo entorno.□

RESUMEN

El sector de las tecnologías de la información (TI) se encuentra en un importante momento de cambio y parece estar presentando síntomas de madurez. Los cambios que está experimentando el sector no son sólo atribuibles a estar en la parte baja del ciclo económico, sino que se han producido y, se siguen produciendo, algunas transformaciones estructurales que tienen su origen en un cambio profundo en el comportamiento y actitud de los clientes hacia las TI. La oferta, en consecuencia, se está adaptando a estos cambios de distintas maneras: ganando masa crítica a través de fusiones, adoptando modelos de producción off-shore, *desarrollando soluciones innovadoras y de más valor, etc. En definitiva, todo un reto para las compañías proveedoras de servicios y soluciones de TI, que tendrán que decidir cual es el modelo que van a adoptar ante este nuevo entorno.*

Palabras clave: *Tecnologías de la Información, TI, Tendencias de mercado, Servicios, Externalización, Outsourcing, Off-shore.*

La Universidad española y la innovación

Francesc Santacana
Vicepresidente de la Fundación Conocimiento y Desarrollo (CYD)
José García Quevedo
Universidad de Barcelona

1. Universidades/innovación y agentes inhibidores

Las funciones primarias de la Universidad, —generar y transmitir conocimientos— van evolucionando, con alguna lentitud, hacia lo que los anglosajones llaman una tercera vía que es la que se vincula, más directamente, con su papel como motor de la economía. Función que, por otra parte no le es nueva sino que forma parte de su propia esencia. Pero es evidente que el discurso sobre las relaciones entre la Universidad y el mundo de la innovación, propio de los ámbitos empresariales, se ha convertido en uno de los elementos centrales de los debates y las preocupaciones actuales.

En plena sociedad del conocimiento, el rol de la Universidad como generador y transmisor de conocimientos susceptibles de derivar en alguna innovación de producto, proceso o gestión se ha convertido, además, en objeto de la política económica de los países. De hecho, uno de los pocos remanentes de la antigua política *industrial* y no siempre en sintonía con los objetivos internos de las propias universidades Y este papel de *dinamizador* de la economía se llega a vincular, de forma sin duda demasiado banal y simple, con la demanda de más inversión en I+D; por lo tanto, en buena parte, en las universidades, como la medida que ha de contribuir de forma inmediata a la generación de innovaciones empresariales.

La propia UE se plantea, en Barcelona, llegar en diez años a que la proporción del PIB destinada a I+D alcance el 3% lo que nos permitiría, se dice, acortar la distancia que nos separa de los EE.UU. Pero no está claro que ello se produzca de forma automática. La cultura de nuestras sociedades, y la base económica que ha generado esta cultura, puede haber producido, en el transcurso de los años, determinados condicionantes inhibidores que obstaculizan este tipo de inmediatez entre generación de conocimientos y su conversión en innovaciones. Y, sin duda, estos rasgos culturales inhibidores se dan también entre los esquemas que se pretenden reforzar para vincular nuestras universidades al desarrollo de las innovaciones empresariales.

Ciertamente, los debates sobre el necesario partenariado entre el mundo de las universidades y el de la empresa se ha suavizado notablemente en los últimos años, pero subsisten demasiadas lagunas sin llenar, del tipo: *cómo se ha de distribuir el tiempo de los universitarios entre formación e investigación? ¿A quien corresponde la propiedad intelectual? ¿Cómo y con que medios*

se han de comercializar los resultados de la investigación? ¿Han de participar las universidades en la creación de empresas?... Demasiados interrogantes como para que se pueda, hoy en día, aceptar como hecho normal una nítida y proactiva relación entre las universidades españolas y su contribución al desarrollo económico por la vía de la promoción de una sociedad más innovadora.

Pero, obviamente, este no es un problema que afecta únicamente a uno de los partenaires. Es bastante probable que si las universidades españolas dispusieran de los mismos medios y políticas que las de los EE.UU., los efectos no fueran tan nítidos. Precisamente porque el rol de las universidades no se puede desligar, como se ha avanzado, de la base empresarial del país. En este sentido, la empresa española —en gran parte fruto del desarrollo de los sesenta— no ha producido todavía la reducción de los elementos inhibidores de la innovación. En realidad, una base industrial madura —como la europea, en general— facilita las denominadas innovaciones incrementales, pero no es seguro que facilite las innovaciones radicales; aquéllas que generan nuevos mercados.

Asimismo, tampoco parece muy claro, como sucede en Estados Unidos, que las actividades de investigación se apoyen en ideas que nacen de las *señales* de los clientes; es decir, de las *señales* del mercado. La actitud de promover la investigación —la famosa I+D— sobre la base de las demandas de unos clientes no parece estar muy enraizada en nuestras empresas. Y esta realidad refleja el diferente concepto de la investigación en una sociedad avanzada o madura. En Estados Unidos, innovación tiene que ver con solución de problemas. En Europa se vincula mucho más con los conceptos más básicos de la ciencia.

Con esta introducción se ha pretendido remarcar que la relación innovación/universidad no es una relación simple. La actuación, con mayor o menor fuerza, de los múltiples agentes inhibidores (culturales, económicos, sociales,...) aconsejan tomar con una cierta cautela los análisis cuantitativos que explican, ciertamente, una parte del problema, pero sin demasiados matices.

Asimismo, la patente falta de información y de indicadores adecuados no facilita un análisis más fino. A este respecto, la reciente constitución de la Fundación Conocimiento y Desarrollo (Fundación CYD) pretende, entre sus objetivos, avanzar en la línea de mejorar el nivel del conocimiento de cómo las universidades españolas contribuyen al desarrollo económico y social del país. Su análisis y conclusiones se harán públicas en un informe que aparecerá a mediados de 2004.

Para avanzar en esta dirección sin duda será útil una reflexión sobre los datos e indicadores más recientes que relacionan la innovación con uno de sus principales agentes: las universidades.

2. Investigación universitaria e innovación en España

De acuerdo con los últimos datos disponibles, en el año 2001 los gastos en I+D de las universidades representaron el 30,9% del total de gastos en I+D (INE, 2003). Este porcentaje es sustancialmente superior a los correspondientes a la UE y a la OCDE, que se situaron en el 21,2% y el 17,3% respectivamente (OCDE, 2003). Sin embargo, el reducido esfuerzo en I+D que caracteriza a España comporta que, en porcentaje del PIB, los gastos en I+D de las universidades se sitúen significativamente por debajo de los países de nuestro entorno. Así, en el año 2001, los gastos en I+D de las universidades españolas representaron el 0,3% del PIB, mientras que en la UE y en la OCDE este porcentaje alcanzó el 0,4% (OCDE, 2003).

Los resultados de la investigación universitaria se manifiestan, en gran medida, en el número de publicaciones. La producción científica española, en la que las universidades ocupan un papel principal al representar más del 60% de la misma (COTEC, 2003), creció sustancialmente en las últimas décadas. En el año 1981, el número de artículos de España representó el 0,7% de la producción mundial, mientras que en el año 2000 este porcentaje alcanzó el 2,4%. No obstante, en los años 1998 y 1999 la producción científica española ha sufrido un cierto estancamiento, situandose en el 2,5% de la producción mundial (INE, 2003).

Al margen de los principales indicadores de gastos en I+D y de la producción científica, el análisis de la contribución de las universidades a la innovación tecnológica de las empresas requiere examinar los modos en que se establece la transferencia de conocimientos entre las universidades y las empresas. Esta transferencia se realiza mediante distintas vías (Pavitt, 1998). Entre las que principalmente contribuyen a la innovación tecnológica cabe destacar la explotación de los conocimientos y de la propiedad intelectual generada en las universidades, la creación de empresas (*spin-offs*) y las relaciones de cooperación de contenido tecnológico entre las universidades y las empresas. Los datos disponibles muestran que en los últimos años se han intensificado las relaciones entre las universidades y las empresas

españolas, aunque son necesarios todavía avances significativos. A continuación se presenta un breve comentario, a partir de la información disponible, de las tres vías de transferencia de tecnología señaladas anteriormente.

Las patentes constituyen un indicador de los resultados de la I+D universitaria y uno de los modos de transferencia de tecnología a las empresas. En los últimos años, el número de patentes universitarias ha aumentado significativamente en Estados Unidos y en las universidades europeas. En España, aunque las solicitudes de patentes por parte de las universidades constituye, en comparación con los países más avanzados, una vía de explotación de los resultados de la investigación poco utilizada, también han experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. En el período 1988-1997, las solicitudes de patentes europeas por parte de las universidades españolas se sitúo, para el conjunto de los años, en tan solo 72 patentes (Sanz y Arias, 1998), lo que representa menos del 2% del total de patentes solicitadas. En los últimos años ha tenido lugar un aumento importante y en los años 1998 y 1998 las universidades solicitaron 22 y 29 patentes respectivamente. En el año 2000 se alcanzó la cifra de 55 solicitudes, el 7,2% del total patentes europeas solicitadas por residentes en España. La información correspondiente a las patentes de este año muestra que, aunque existe una elevada concentración y dos universidades, la Politécnica de Valencia y la Complutense de Madrid, solicitaron el 50% de las patentes, 19 universidades españolas solicitaron al menos una patente. También, según los datos de la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), las solicitudes de las universidades de patentes españolas han aumentado y en el año 2001 alcanzaron la cifra de 209 solicitudes frente a las 162 que tuvieron lugar como media anual en el período 1998-2000.

A pesar de estos avances, la comercialización de tecnología a partir de las patentes, que constituye una de las vías más avanzadas de transferencia tecnológica, es todavía un fenómeno poco frecuente. De acuerdo con la Encuesta de la Red OTRI 2002 de las universidades españolas (Red OTRI, 2003), la facturación en contratos de licencia de propiedad industrial e intelectual se situó en el año 2002 en torno a 1 millón de euros. Las solicitudes conjuntas de patentes entre universidades y empresas, indicador de colaboración en I+D entre ambas, son también muy escasas y en todo el período 1998-2001 se situaron en menos de 15 solicitudes de patentes españolas.

La creación de empresas (*spin-off* o *start-up*) a partir de los descubrimientos originados en las universidades constituye otra de las vías de transferencia tecnológica. En los últimos años las universidades españolas han empezado a desarrollar iniciativas para fomentar la creación de empresas mediante la creación de parques científicos, concesión de premios, programas de creación de empresas e incluso la participación en sociedades de capital-riesgo. En la actualidad, de acuerdo con un reciente informe de la Comisión Europea (2002), 21 universidades españolas desarrollan acciones específicas para el fomento de la creación de *spin-offs*. La información existente sobre la creación de empresas a partir de invenciones académicas y de sus características es escasa y los estudios se han centrado en los análisis de casos y en la detección de buenas prácticas. No obstante, los datos existentes muestran un crecimiento significativo. En el año 2002 se constituyeron 136 empresas de origen universitario, de las que 65, un 14% más que el año anterior, merecen la calificación de *spin-offs* o *start-up* (Red OTRI, 2003). La información disponible parece mostrar que su creación tiene lugar en un reducido número de universidades, entre las que destacan las Universidades Autónoma de Madrid, Barcelona, Politécnica de Valencia, Politécnica de Cataluña y Santiago de Compostela.

Finalmente, la información correspondiente a la cooperación entre empresas y universidades que presenta el INE (2002) también pone de manifiesto un aumento de la interacción entre las universidades y las empresas. En el periodo 1998-2000, el 5,5% de las 29.228 empresas calificadas como innovadoras cooperaron en innovación con las universidades, porcentaje superior al 4,2% correspondiente al período 1996-1998 (INE, 2000). En comparación con otros posibles socios y organizaciones con los que las empresas establecen relaciones de cooperación, las universidades se sitúan en un lugar preferente (Navarro, 2002), lo que entra en cierta contradicción con la escasa importancia que las empresas otorgan a las universidades como fuente de ideas innovadoras y con los diagnósticos sobre el sistema español de innovación (COTEC, 1998), que destacan la escasa conexión entre la generación de ciencia en España y la I+D que realizan las empresas.

La cooperación con las universidades tiene lugar preferentemente en el caso de las grandes empresas. De acuerdo con los datos del INE, el 23% de las empresas innovadoras de más de 250 trabajadores mantuvieron relaciones de cooperación con las universidades en el período

1998-2000, porcentaje que no alcanza el 5% en el caso de las empresas de menos de 250 trabajadores. Además, el 27% de las grandes empresas calificaron esta cooperación como muy importante, mientras que en el caso de las empresas innovadoras de menor tamaño este porcentaje se sitúo en el 18%. Estas relaciones de cooperación presentan diferencias sectoriales significativas. En los sectores basados, según la clasificación de Pavitt (1984), en la ciencia, la propensión a cooperar es mucho más elevada. En particular, en las actividades manufactureras destacan la industria farmacéutica, la fabricación de productos químicos y la fabricación de equipos electrónicos. Por su parte, en el sector servicios destacan algunas actividades basadas en el conocimiento, como los servicios de telecomunicaciones y los servicios a las empresas.

Por último, los resultados de la Encuesta 2002 de la Red OTRI de Universidades (Red OTRI, 2003) ponen de manifiesto un aumento en el número y facturación de acciones contratadas de actividades de I+D+i a las universidades. Dicha facturación alcanzó en el año 2002 la cifra de 252 millones de euros, un 15,6% más que el año anterior, lo que supone continuar la tendencia de crecimiento. De acuerdo con los datos disponibles correspondientes al año 2001 (Red OTRI, 2002), en torno al 50% de los contratos se realizan con empresas, mientras que el resto corresponde fundamentalmente a las Administraciones públicas. Los contratos con empresas son mayoritariamente, casi el 70% del total, con empresas localizadas en la misma comunidad autónoma que la universidad. No obstante, sería necesario una información más detallada de las acciones contratadas por las OTRI para poder analizar con precisión el alcance tecnológico de las mismas y examinar sus efectos sobre la capacidad innovadora empresarial.

3. Dos reflexiones finales

Los indicadores disponibles para España ponen de manifiesto una creciente interacción entre las universidades y las empresas en el ámbito de la innovación. Crecen la patentes, las *spin-offs* y los contratos, si bien la distancia con los indicadores de otros paises es, todavía, muy elevada.

No obstante, la limitada información disponible sobre los contenidos y realidad de estas conexiones impiden conocer con detalle la real incidencia de las mismas más allá de la repetida sentencia de que es necesario mejorar la cultura de colaboración entre empresas y universidades. □

BIBLIOGRAFÍA

Comisión Europea (2002): University spin-outs in Europe, Overview and good practice, EUR 17046, disponible en www.cordis.lu

COTEC (1998): El sistema español de innovación. Diagnósticos y recomendaciones, Fundación COTEC para la innovación tecnológica, Madrid.

COTEC (2003): Informe COTEC 2003, Tecnología e innovación en España, Fundación COTEC para la innovación tecnológica, Madrid.

The Economist (september 6th 2003): «Reinventing Europe».

INE (2000): Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas. 1998, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

INE (2002): Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas. 2000, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

INE (2003): Estadística sobre las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico (I+D). 2001, Madrid

Pavitt, K. (1984): «Sectoral patterns of technological change: Towards a taxonomy and a theory», Research Policy, núm. 13, págs. 343-373.

Pavitt, K. (1998): «The social shaping of the national science base», Research Policy, núm. 27, págs. 793-805.

Navarro, M. (2002): «La cooperación para la innovación en la empresa española desde una perspectiva internacional comparada», Economía Industrial, núm. 346.

OCDE (2003): Main Science and Technology Indicators 2003/1, OCDE, París.

Red OTRI (2002): Encuesta Red OTRI de Universidades. Año 2001, disponible en www.redotriuniversidades.net.

Red OTRI (2003): Encuesta Red OTRI de Universidades. Año 2002, disponible en www.redotriuniversidades.net.

Sanz, L. y Arias, E. (1998): «Concentración y especialización regional de las capacidades tecnológicas: Un análisis a través de las patentes europeas», Economía Industrial, núm. 324.

RESUMEN

Partiendo de unas reflexiones previas sobre los agentes inhibidores de una relación más potente entre la innovación empresarial y las universidades, el artículo se centra en el análisis de los indicadores más recientes que hacen referencia a esta relación más allá de la producción científica y la contribución de las universidades españolas a los gastos en ID: las patentes, la creación de empresas (spin-offs) y los contratos de colaboración.

El artículo concluye con que, a pesar del crecimiento global de estos indicadores, existen demasiadas lagunas informativas para llegar a conclusiones precisas más allá de la típica recomendación de que se debe mejorar la cultura de la relación universidad/empresa.

Palabras clave: *Universidad, Innovación, I+D, Transferencia de conocimientos, Patentes, Spin-offs, Red Otris.*

Nuevos enfoques empresariales de innovación tecnológica

Jorge Galera
Consejero Delegado de Marco Polo Investments

Según datos de la OCDE (1), la inversión tecnológica en España en 2001 supuso aproximadamente un 1% del PIB frente a más de un 2% en la Unión Europea. Éste es un dato básico que nos puede dar una idea del esfuerzo inversor en innovación y desarrollo tecnológico que nuestro país tiene que realizar para lograr la convergencia con el grupo de países de cabeza de la UE, al igual que lo está logrando en otras variables económicas fundamentales. Aunque recientemente se ha realizado un incremento del esfuerzo tecnológico (el crecimiento anual de la inversión tecnológica ha sido en 2001 de un 5%, frente a un 4% de la UE), éste es claramente insuficiente para lograr la convergencia a medio plazo.

Es importante que España logre reducir este *retraso tecnológico* que nos separa de otros países de nuestro entorno, ya que los sectores innovadores serán, probablemente, una de las fuentes más relevantes del crecimiento económico futuro. Principalmente, cuando se *agoten* en nuestro país los efectos de la integración europea (bajos tipos de interés, fondos de cohesión, etcétera).

Otros datos que ayudan a dibujar el *retraso tecnológico* español frente a países de su entorno son:

- Existencia de un grado de participación del sector empresarial en la inversión tecnológica muy inferior a los países de la Unión Europea (menos del 50% de actividad sobre la media europea) (2).
- Además, en Europa, las grandes corporaciones tienen un peso específico muy relevante en la innovación tecnológica frente a las pymes. En el caso de España, las pymes participan con un 40% del esfuerzo innovador frente a un 20% de media en la UE. La causa más razonable de este retraso se debe a la existencia de muy pocas multinacionales tecnológicas españolas de un tamaño relevante. Como ejemplo, en el sector informático en España sólo hay ventitres compañías que facturen más de 200 millones de euros, de las cuales sólo ocho son españolas, y sólo dos facturan más de 500 millones. De estas dos, una es una compañía de desarrollo tecnológico (Indra) pero la otra es sólamente distribuidor de producto de terceros.
- Se realiza un porcentaje mayor de inversiones en tecnología aplicada y servicios tecnológicos frente a inversiones en desarrollo de productos y tecnologías. Esto se traduce en un flujo de patentes sensiblemente inferior a países similares (aproximadamente, un 40% menos).
- Falta de apoyo financiero a las empresas tecnológicas de nueva creación, debido al alto riesgo de mortalidad de este tipo de iniciativas y a la

falta de experiencias exitosas de desarrollo de estas empresas en nuestro país. En otros países, el apoyo financiero que han recibido este tipo de empresas ha sido el gran vertebrador del desarrollo de las nuevas tecnologías.

Además del análisis macroeconómico de la situación, también es relevante entender el tipo de operaciones de inversión que se realizan en el mercado español (3) en comparación con otros sectores de la economía:

- En los diez primeros meses de 2003 se han hecho públicas en España más de 150 operaciones de inversión (4).
- De las operaciones realizadas, 47 han sido en compañías de nuevas tecnologías (5), lo cual supone un 31% del total. Este dato parece aceptable, pero hay que hablar también de volúmenes de inversión realizado para entender la dimensión real de las inversiones tecnológicas.
- En volumen, las inversiones tecnológicas representaron un 19% del total realizado en estos diez meses de 2003 (en Estados Unidos este porcentaje fue del 40% en el 2002).
- Según los datos recopilados, el volumen medio típico (6) de una operación de inversión en España fue de unos 8 millones de euros. Sin embargo, cuando hablamos de inversión tecnológica, el valor medio de la operación baja a 4 millones de euros en 2003.
- La situación es más dramática cuando hablamos de empresas tecnológicas que están desarrollando un producto o tecnología propietaria (7) (aproximadamente, el 50% de las operaciones de inversión en empresas tecnológicas). La inversión media se sitúa entonces por debajo de los 1,5 millones de euros por inversión realizada.

La realidad denota que, con inversiones medias de alrededor de 1,5 millones de euros, nos encontramos con una falta de proyectos tecnológicos de entidad y con capacidad de supervivencia en el ámbito global en el que se suelen desarrollar este tipo de empresas. Como ejemplo de la tipología de inversiones que se da en otros países con mayor tradición de esfuerzo innovador, la inversión media en una empresa de biotecnología en Alemania ronda los 4 millones de euros y los 8 millones en el Reino Unido (8). En Estados Unidos, la operación media de inversión en el sector tecnológico fue de 12,3 millones de euros en el 2002. Estos datos dan una idea del embrionario grado de desarrollo de la iniciativa tecnológica en nuestro país.

A pesar de la situación dibujada, sí es importante hacer notar el nacimiento de una *conciencia nacional* alrededor de la necesidad de desarrollar los sectores más innovadores y tecnológicos de nuestro tejido industrial. Probablemente ha sido la *burbuja de Internet* el hecho relevante que nos ha permitido entender la capacidad de innovación tecnológica de un país como generadora de la riqueza económica futura y también ser conscientes del retraso que en ese sentido existe en España comparado con otros países de nuestro entorno.

En los años de la *burbuja* de 1996 a 2000, los sectores industrial y financiero españoles apoyaron un buen número de inversiones en tecnología, atraídos por los importantes retornos financieros que se conseguían con este tipo de inversiones, fundamentalmente en el mercado estadounidense, pero también en España.

Uno de los posibles indicadores de lo que supuso la *burbuja* en cuanto a apoyo a las iniciativas innovadoras en todas las economías podría ser el impresionante crecimiento de los fondos dedicados a inversiones de Internet en Estados Unidos en ese periodo, con un crecimiento acumulado medio del número de fondos en cinco años de más del 100% anual (9). Esta situación también se produjo en nuestro país. Como ejemplo, en 1999 en España aparecieron más de 20 fondos de inversión específicos para inversiones tecnológicas cuando, en total, en 1996 operaban no más de 45 (10) fondos de capital riesgo en todos los sectores (en la actualidad hay más de 100 fondos).

Además, también fue importante el esfuerzo realizado en grandes empresas e instituciones financieras en la creación de departamentos financieros capaces y especializados en este tipo de inversiones.

Sin embargo, al igual que en otro países, las prisas por invertir debido a la facilidad en conseguir plusvalías hicieron que, en muchos casos, no se tuvieran las suficientes cautelas en la selección de los proyectos tecnológicos.

La historia de los años siguientes a la burbuja tecnológica es de sobra conocida, los incumplimientos de las previsiones de los planes de negocio y la falta de liquidez de muchas compañías fueron quebrando la confianza de los inversores en las nuevas tecnologías y, si fue fuerte el empuje anterior que recibió el sector, más importante ha sido la situación de abandono que sufrió este tipo de inversiones durante los últimos dos años.

A pesar de esto, después de este breve periodo de sequía y asentamiento de los mercados tecnológicos, sí se ha notado el resurgimiento de una *conciencia tecnológica* en España sobre la necesidad urgente de desarrollar la iniciativa inno-

vadora. En mi opinión, esta necesidad ha sido alentada por el seguimiento que, después de la *burbuja de Internet*, se ha continuado haciendo de los mercados tecnológicos en otros países y, como hemos mencionado antes, la conclusión de que las nuevas tecnologías serán una fuente muy importante de crecimiento económico futuro (siendo la economía de Estados Unidos el gran paradigma de este crecimiento, ya que, por ejemplo, en el período 1995-1999 la industria estadounidense de nuevas tecnologías aportó una tercera parte del crecimiento económico del país y un 50% de las mejoras de la productividad) (11). Una evidencia de la existencia de esta *conciencia tecnológica* en nuestro país es la importancia que, en todo tipo de procesos electorales, se está dando a la consecución de la convergencia tecnológica con los países de nuestro entorno.

A pesar de la situación de retraso dibujada en este artículo, hay que decir que en nuestro país sí se dan en la actualidad, desde un punto de vista institucional, las condiciones necesarias para que se desarrolle la iniciativa innovadora (el grado de subvención a las inversiones en I+D es el más alto de Europa, junto con Portugal). Además del apoyo institucional, también existe capital disponible y equipos capacitados para la realización de proyectos racionales de inversión en estos sectores. Por lo tanto, si esta iniciativa no se desarrolla será porque hay otro tipo de condicionantes de tipo estructural que lo impiden.

Es necesario reflexionar sobre qué tipo de reformas estructurales se pueden realizar para favorecer el desarrollo de la inversión en tecnología en España. En este sentido, creo que el tipo de reformas que hay que realizar están enfocadas en dos dimensiones, fundamentalmente: la empresarial y la de la investigación de base.

Desde un punto de vista empresarial, quizá la principal reforma estructural que habría que fomentar es la creación de multinacionales tecnológicas españolas que pudiesen ser una referencia para el sector, dada la imposibilidad de las pymes de desarrollar proyectos empresariales tecnológicos competitivos a nivel internacional. Además, estas grandes corporaciones servirían de trampolín para equipos humanos que podrían ser la semilla de nuevas iniciativas en este campo.

Además, es importante seguir apoyando y fomentando el desarrollo tecnológico que se hace en la pequeña y mediana empresa, ya que a día de hoy es la principal fuente de innovación del país. En este sentido, es prioritario la reforma del sistema oficial de ayudas a la I+D, que en la mayoría de los casos exige la disposición de avales para disfrutar de la subvención correspondiente. Parece que el Gobierno sí está trabajando en este sentido y prepara un sistema de *certificaciones* de forma que todas las empresas cuyos proyectos sean calificados como de I+D no tendrán necesidad de presentar los avales. Parece lógico que este cambio será un importante dinamizador de la innovación en España.

Desde el punto de vista empresarial, también parece relevante fomentar la inversión en capital en empresas tecnológicas en fases iniciales de desarrollo, de forma que también en esta faceta nos podamos acercar a las primeras economías mundiales. En la actualidad, y debido las pérdidas experimentadas por muchos fondos españoles en inversiones tecnológicas, este tipo de oportunidades no son atractivas para la mayoría de los inversores. Las principal razón es la elevada mortalidad de este tipo de inversiones en nuestro país (equipos poco experimentados, proyectos muy locales, mercado local de pequeño tamaño, falta de desarrollo exterior, etc.), que hace imposible, incluso para los fondos más grandes, la elaboración de estrategias de cartera que puedan compensar los riesgos tomados. Es importante, por tanto, que los gobiernos tomen cartas en este asunto. Una posible alternativa es apoyar de manera más decidida la creación de fondos de capital riesgo con capital público especializados en nuevas tecnologías que ocupen el *hueco inversor* que el capital privado no puede ocupar en este momento.

Por otro lado, también es importante la rentabilización de la investigación básica que se realiza en nuestros centros universitarios y de investigación. Una de las alternativas posibles podría ser la creación de una red de oficinas de transferencia tecnológica en todos nuestros centros que tengan como objetivo la rentabilización de los descubrimientos y el fomento de la iniciativa emprendedora entre nuestros científicos. También podría ser útil el desarrollo de un *protocolo de investigación* que, por ejemplo, fomente la solicitación de patentes frente a la publicación de artículos de investigación.

Estas medidas comentadas son iniciativas que se están tomando en países de nuestro entorno para fomentar la iniciativa innovadora y que también, poco a poco, están comenzando a surgir en nuestro país (el ejemplo más reciente es el nacimiento de fondos de inversión en empresas en etapas iniciales patrocinados por universidades para fomentar la comercialización de su investigación básica).□

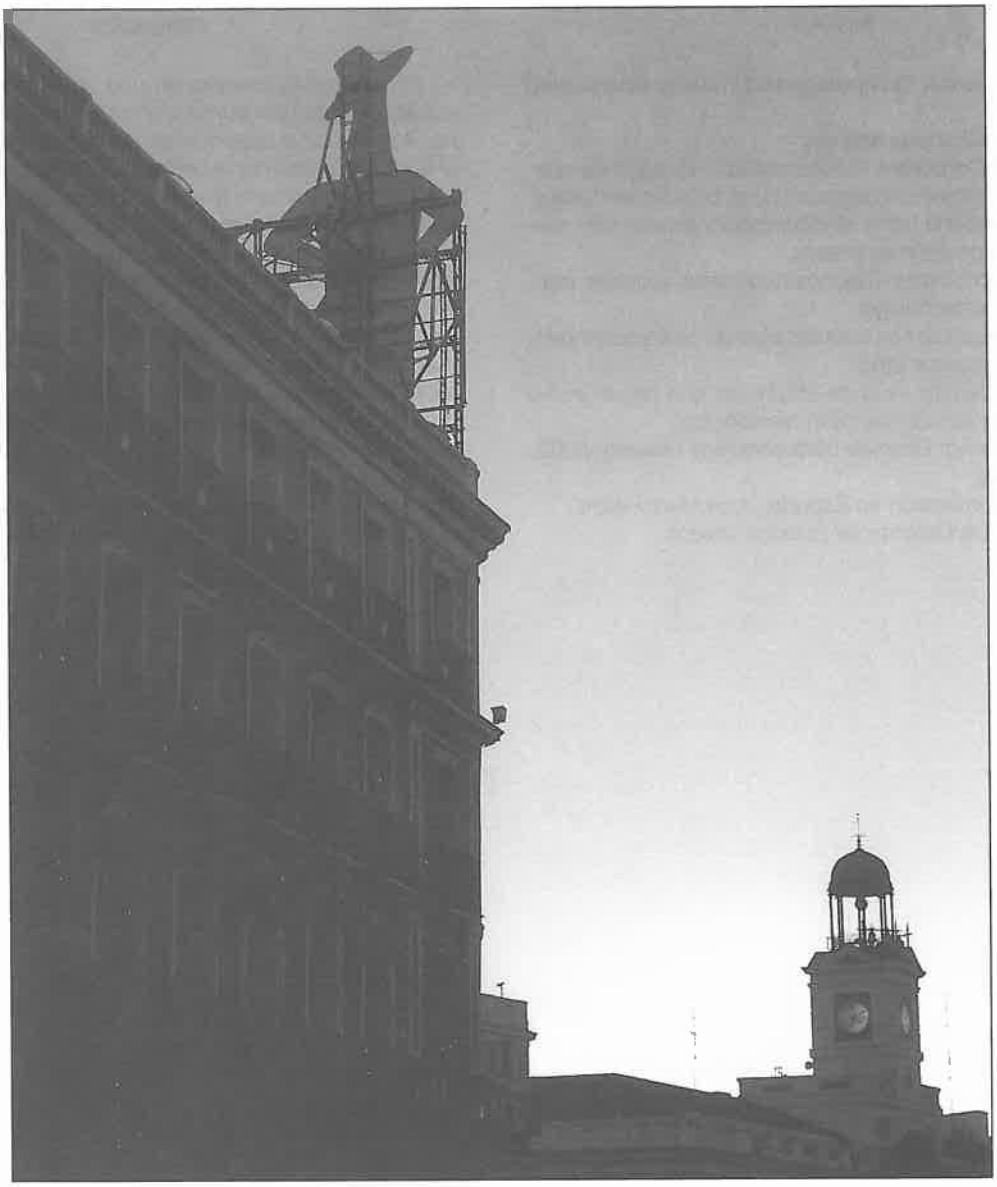
NOTAS

(1) *OECD: Science, Technology and Industry Scoreboard 2003.*
(2) *OECD: R&D, Index activity.*
(3) *Capital & Corporate. Contempla sólo el rango de operaciones de inversión que han sido publicadas en medios.*
(4) *No contempla la venta de participaciones sino sólo nuevas inversiones en empresas.*
(5) *Nuevas tecnologías: Telecomunicaciones, software, electrónica y biotecnología.*
(6) *Para el cálculo se han excluido algunas operaciones puntuales de gran tamaño.*
(7) *El caso opuesto es el de empresas que hacen uso o realizan un servicio de base tecnológica.*
(8) *Ernst & Young: German biotechnology industry 2002.*
(9) *Bloomberg.*
(10) *El Capital inversión en España, José Martí Pellón.*
(11) *Ministerio de Defensa de Estados Unidos.*

RESUMEN

España se encuentra en una situación de retraso en esfuerzo innovador frente a otros países de nuestro entorno. A pesar de la situación de crisis posterior, quizá ha sido la burbuja de Internet el hecho que ha permitido tomar conciencia de la importancia que las tecnologías tienen y van a tener en el crecimiento económico futuro. En este sentido, es relevante tomar medidas de carácter estructural que aceleren la convergencia tecnológica de España. Fomentar el desarrollo de multinacionales tecnológicas españolas, favorecer el nacimiento de empresas tecnológicas y mejorar la rentabilidad de la investigación básica que se realiza en nuestro país podrían ser los tres pilares fundamentales de la recuperación del retraso tecnológico que sufre nuestro país.

Palabras clave: *Tecnología, Innovación, Inversión, Burbuja tecnológica, España, Convergencia, Investigación.*



ECONOMÍA DE MADRID

Coordinador:

José Luis García Delgado
Catedrático de Economía Aplicada, UCM
Rector de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo

Año tras año, también este 2003 que aquí se toma como referencia, la economía de Madrid afirma su importancia y las funciones vitales que desempeña en la economía española. Al punto que ya no es la histórica condición de capital administrativa del Estado lo que otorga a Madrid especial relieve, dentro y fuera de nuestras fronteras, sino su gradualmente adquirida condición de capital económica de España: capital financiera y de los servicios avanzados, principal centro logístico del transporte y las comunicaciones, capital de la internacionalización de las empresas españolas, núcleo industrial renovado y competitivo, capital de la investigación y del desarrollo tecnológico. Es la economía —su dinamismo empresarial, su vigor productivo—, en suma, lo que hoy dota a Madrid de especial interés. De ahí que convenga seguir, año tras año, estudiando perfiles de esa vasta y pujante realidad, por fortuna cada vez mejor conocida gracias al creciente número de solventes estudios (y la cosecha del 2003, como se detalla más adelante, no ha sido ciertamente vulgar). Las páginas que siguen —reuniendo prestigiosas firmas— también quieren contribuir a ello, analizando aspectos de la economía de Madrid en los que ésta actúa, bien como espejo privilegiado de fenómenos de alcance nacional, bien como motor de procesos que involucran a toda la economía española.

Un plan operativo para la economía madrileña

Alberto Ruiz-Gallardón
Alcade de Madrid

Desde hace siglos, la ciudad ha sido en lugar donde han surgido las reformas sociales y económicas que han impulsado la evolución del mundo. Ejemplos como el nacimiento de la burguesía en las ciudades con gran actividad comercial o la aparición de la clase obrera en las ciudades industriales avalan esta afirmación. En la actualidad, las ciudades continúan constituyendo el espacio donde antes se producen estos cambios y desde donde se difunden al resto de lugares. Este es el caso de Madrid que, como ciudad más importante de España, ejerce un liderazgo en lo social y en lo económico. Debido a esta posición, Madrid mantiene una intensa conexión con el exterior. Un hecho que provoca que en Madrid, que al fin y al cabo es el espacio donde conviven más de 3 millones de personas, se perciba con mayor nitidez la necesidad de modernizar las infraestructuras, incrementar la calidad de los servicios o mejorar la competitividad de nuestro sector productivo al nivel de otras grandes ciudades europeas. Por eso, desde el Ayuntamiento de Madrid buscamos soluciones a estos desafíos.

En un mundo en constante evolución, las ciudades deben ser dinámicas y emprendedoras, de forma que estén preparadas para sacar el máximo partido a las oportunidades de progreso que se le presenten. Lo contrario, mantener una posición estática, avocaría a que Madrid perdiera esas posibilidades de mejora que, a medio plazo, produciría un deterioro social y económico de la ciudad. De ahí que para no entrar en eso proceso de decadencia y poder competir con las grandes capitales de Europa, precisemos de los mismos elementos, equipamientos y recursos que ellas.

Madrid es una ciudad que se ha convertido en el motor económico de una región que en los últimos años ha crecido muy por encima del resto de Europa. Los ciudadanos de Madrid disfrutan de una renta disponible un 27% más alta que la media española, generan un PIB *per cápita* un 42,9% por encima del nacional, y tienen una baja tasa de paro que nos sitúa cerca del pleno empleo. Asimismo, nuestra ciudad, que es la cuarta plaza financiera de Europa, recibe el 74,6% de toda la inversión directa extranjera que llega a España. Además, esta ciudad acapara el 90% de las sedes de las grandes empresas del territorio nacional, es la tercera de Europa por presencia de multinacionales, y acoge más del 50% de las 500 mayores firmas españolas.

El Gobierno de esta ciudad es consciente de que mantener e incrementar esta capacidad de liderazgo en un mundo sin fronteras, requiere que

el Ayuntamiento de Madrid ejerza su capacidad de convocatoria. Eso significa que queremos que Madrid continúe atrayendo inversiones más allá de criterios geográficos, de modo que afiance e intensifique su actual atractivo. Con ese fin, hemos puesto en marcha un ambicioso plan operativo para afianzar nuestra posición como un importante nodo dentro de la red mundial de ciudades globales, aquellas que concentran centros de decisión, producción, innovación, ocio, cultura o entretenimiento. Esta combinación de sectores de negocio, apoyada en una intensa actividad innovadora, en un capital humano especializado, en la cooperación de la iniciativa pública y privada, o en una fuerte inversión en infraestructuras —circunstancias todas ellas que reúne Madrid—, refuerzan la capacidad de generar riqueza, crear empleo y aumentar la cohesión social y territorial en un entorno internacional que, como el actual, se encuentra en constante evolución.

Este es el punto de partida, y estamos convencidos de que el desarrollo económico y la creación de oportunidades de progreso que vamos a impulsar se traducirá en creación de empleo y una mejora de la calidad de vida de los ciudadanos. Porque, ante todo, queremos desencadenar un proceso interno en la ciudad que beneficie a todos sus ciudadanos. Así, tenemos que derribar los obstáculos para que nadie se sienta excluido de este proyecto, que pretendemos que sea un factor de integración para todos los que habitan la ciudad. Con ese fin, hemos creado un Consejo Local para el Desarrollo y el Empleo en Madrid. En este órgano, en el que están representados Ayuntamiento, sindicatos y empresarios, será un foro de intercambio de opiniones que debe servir para que las políticas que impulsemos desde la Administración local, desarrolladas en un clima de estabilidad y concertación, cumplan ese objetivo de generar progreso y empleo.

El desarrollo, por la nueva Concejalía de Gobierno de Economía y Participación Ciudadana, de las 73 medidas que integran el plan operativo tendrá un efecto multiplicador en la creación de empleo y en el aumento de bienestar de los madrileños. Esta evolución económica de Madrid, sobre la que actualmente existen escasos estudios, se analizará a través de un Observatorio económico municipal.

Este plan operativo incluye desde una nueva Ordenanza sobre Licencia de Actividades, que supondrá una significativa agilización y reducción de los plazos para su concesión, hasta la creación de un Instituto de Desarrollo Económico que contará con oficinas en los 21 distritos desde las que se prestará un servicio integral a las pequeñas y medianas empresas. De esta manera, la Administración se acercará a los ciudadanos y a los agentes económicos para ofrecerles herramientas y recursos que faciliten su actividad económica. Simultáneamente, vamos a desarrollar el Plan de Dinamización y Modernización de Mercados que pretende impulsar una imagen de marca para los 48 mercados con que cuenta la ciudad, y que además servirá para que éstos actúen como elementos revitalizadores del comercio de barrio.

Al mismo tiempo, vamos a impulsar un Plan de Implantación de la Sociedad de la Información que encauce este proceso imprescindible para que el sector productivo madrileño no pierda oportunidades. Los proyectos más destacados en este sentido son la puesta en marcha de 21 nuevos Centros de Acceso Público a Internet, el mismo número de Centros de Difusión Tecnológica o la creación de un Centro de Expresión de las Nuevas Tecnologías. La investigación y el desarrollo también tienen un lugar específico en el plan municipal. Pretendemos crear espacios para el desarrollo de nuevas actividades de contenido científico-tecnológico y constituiremos la Fundación para la Innovación, integrada por las administraciones, universidades y empresas del sector.

No se ha descuidado tampoco el aspecto medioambiental. Se ha incluido en este plan operativo un Programa de Energías Renovables que abordará un estudio sobre el uso de energías alternativas y promoverá el ahorro energético. Asimismo, para disminuir posibles riesgos y preservar los aspectos paisajísticos, se abordará el desmontaje de líneas eléctricas áreas de alta tensión y se blindarán las subestaciones eléctricas. También, se promoverá una renovación de los servicios de energía para evitar que sea un factor que colapse el desarrollo de la ciudad.

Otro de nuestros objetivos es trasformar los usos y renovar los servicios del centro de la ciudad, así como desarrollar Planes Especiales de Inversión en Distritos que requieren mejorar su situación. Es decir, pretendemos transformar espacios agotados o con limitadas posibilidades en nuevos motores del crecimiento económico de la ciudad. La recuperación del centro de la ciudad tiene su traducción en la creación de la Oficina del Centro, que dispondrá de un Plan Estratégico del Centro que abordará la rehabilitación de viviendas, el desarrollo social, urbanístico y cultural, la atención del medio ambiente y la estética urbana, entre otras prioridades.

Igualmente, aspiramos a que Madrid sea destino de ciudadanos procedentes de todo el mundo.

Nuestra vocación de ciudad abierta y universal nos impulsa a desarrollar uno de sus principales motores de crecimiento económico: el turismo. El Gobierno de la ciudad quiere difundir en el exterior la imagen de Madrid como un lugar idóneo para todo aquel que quiera disfrutar del mejor arte, divertirse con un ocio de calidad o encontrar mayores oportunidades para sus negocios. Madrid es el segundo destino de viajes de negocios de todo el mundo, y sus ferias y congresos son el mejor escenario para presentar propuestas y el mejor escaparate para dar a conocer productos.

Pero también hemos impulsado un ambicioso programa de infraestructuras que persigue hacer de esta ciudad un espacio más habitable. Pero además, estos nuevos equipamientos con los que contará Madrid contribuirán al reequilibrio territorial y social de la ciudad, a una mayor dotación de espacios destinados a la cultura, a la recuperación de zonas degradas, a la mejora de la movilidad y de la eficacia del transporte público, o a que se cierren heridas que impiden el normal desarrollo de la ciudad. Son obras que definirán un nuevo urbanismo más equilibrado, capaz de generar un entorno más atractivo para vivir y para invertir, que por primera vez en la historia se adelanta a las necesidades de la ciudad.

Por tanto, Madrid ha dado un importante paso. Ha decidido dar el salto definitivo a la condición de gran capital europea, para ejercer el protagonismo que le corresponde en el ámbito del crecimiento económico, la creación de empleo, la innovación, la cultura o los servicios públicos. Hemos renunciado a dejar las cosas como están, y hemos emprendido un nuevo rumbo hacia horizontes más ambiciosos. Por eso, el Gobierno de la ciudad, con el apoyo mayoritario de los ciudadanos al programa con el que se presentó a las elecciones se ha fijado nuevos objetivos, recursos y procedimientos con los que hacer frente a un nuevo nivel de expectativas. Queremos poner a disposición de los ciudadanos las herramientas necesarias para que estos sean el sujeto principal de su propio desarrollo, de esta transformación que va a experimentar Madrid en los próximos años. El auténtico protagonista de los mismos no es, por tanto, el Ayuntamiento, sino la propia sociedad madrileña, que es la que va a disponer de instrumentos y recursos que estimulen abiertamente el crecimiento de la economía madrileña, la participación ciudadana y el reequilibrio social y territorial.□

RESUMEN

En este artículo se exponen cuales serán las principales líneas de actuación que en materia económica desarrollará el Ayuntamiento de Madrid entre los años 2004 y 2007, con el objetivo de remover todos aquellos obstáculos que impiden el normal desarrollo del mercado y la actividad de la iniciativa privada. Estas medidas abarcan desde proyectos específicos para revitalizar el comercio a otras iniciativas para fomentar la implantación de las nuevas tecnologías entre las empresas madrileñas. En definitiva, el plan operativo, elaborado por la Concejalía de Gobierno de Economía y Participación Ciudadana, en el que se agrupan todas estas actuaciones, tiene como objetivo conseguir el mejor aprovechamiento de las oportunidades de progreso que se presenten e incrementar la competitividad del tejido productivo madrileño.

Palabras clave: *Desarrollo económico, Comercio, Empleo, Nuevas tecnologías, Innovación.*

El sector inmobiliario de la Comunidad de Madrid: la prolongación del 'boom'

Santiago Fernández
Lara de Mesa
Grupo Analistas

1. Papel del sector en la economía madrileña, rasgos característicos y la evolución de la actividad

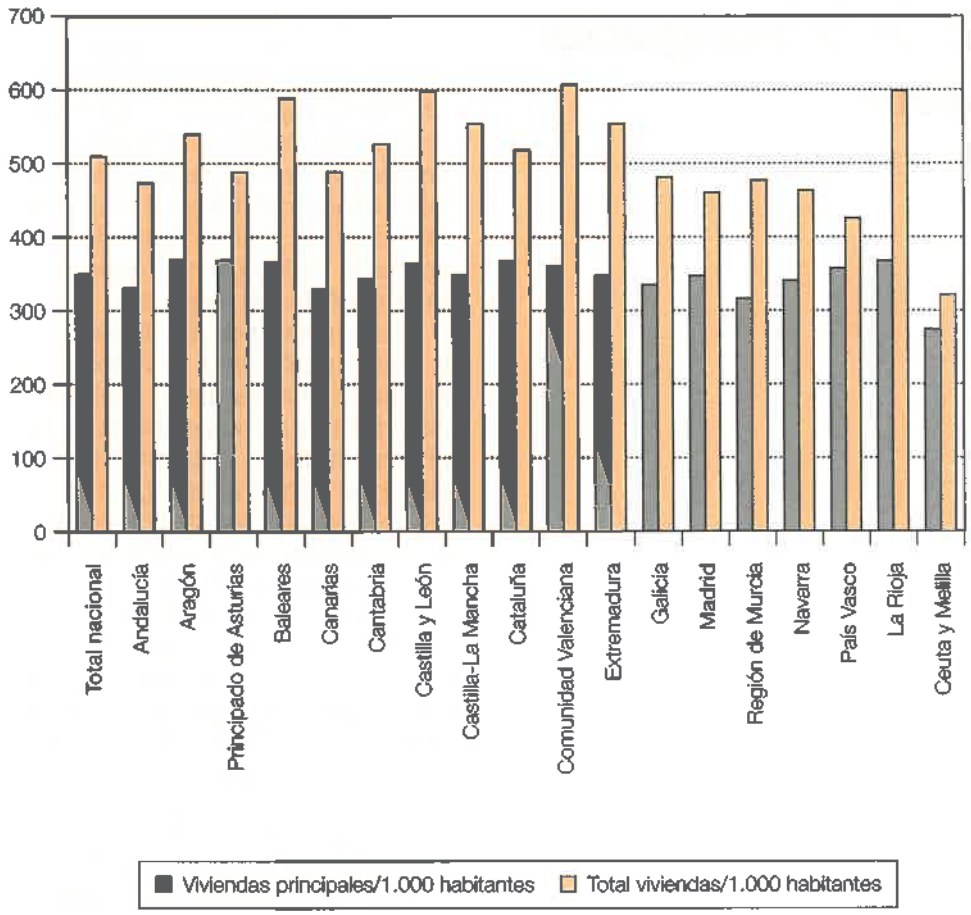
Pese al marcado sesgo hacia el sector servicios de la economía madrileña, el sector inmobiliario tiene un peso próximo al del conjunto de la economía española (8% del VAB de la economía madrileña, frente al 9% de la media nacional, ambos datos muy superiores a la media del área euro, situada en torno al 5%). Además, su importancia en la Comunidad de Madrid ha ido en aumento en los últimos años, al crecer por encima del VAB total regional.

El dinamismo de los últimos años del sector de la construcción en la Comunidad de Madrid se ha producido manteniendo prácticamente estable el peso relativo de sus distintos componentes desde principios de los noventa: la edificación residencial sigue suponiendo algo más del 30% del valor de los trabajos realizados en la construcción en la Comunidad, la no residencial algo más del 25% y la obra civil cerca del 45%. *Ello significa que el crecimiento de la actividad en el sector residencial ha venido acompañado de un fuerte dinamismo de la obra civil*, en la que destaca las infraestructuras de transporte acometidas en los últimos años (M40, 45 y 50, Metro Sur y aeropuerto, entre otras), y de la edificación no residencial, lo que se explica por la importancia de productos como oficinas, centros comerciales y el parque industrial en esta Comunidad.

Este comportamiento es *diferente al reflejado por las cifras del total nacional* en el que el componente residencial ha alcanzado un 40% del valor de los trabajos realizados en detrimento de la obra civil, que se reduce a un porcentaje similar, e incluso inferior desde 1999, mientras la edificación no residencial se sitúa en torno al 20%.

Centrándonos en la componente residencial, los visados de obra nueva de la Comunidad de Madrid, *han pasado de suponer más de un 14% en 1998 a menos de un 12% en 2003, con un nivel mínimo en 2000, inferior al 11%*. Este menor peso se debe a que el *boom* inmobiliario en la media nacional ha descansado en el componente residencial, mientras en Madrid, como ya se ha comentado, ha venido unido a un fuerte dinamismo del resto de componentes los últimos años. Además, el ciclo desarrollado en Madrid ha tenido distinta evolución: mientras en Madrid la actividad residencial ha disminuido desde 1998, en el país ha aumentado (ver gráfico 2), disminuyendo con ello el peso relativo de la Comunidad en el sector residencial.

GRÁFICO 1
VIVIENDAS TOTALES Y PRINCIPALES POR CADA 1.000 HABITANTES



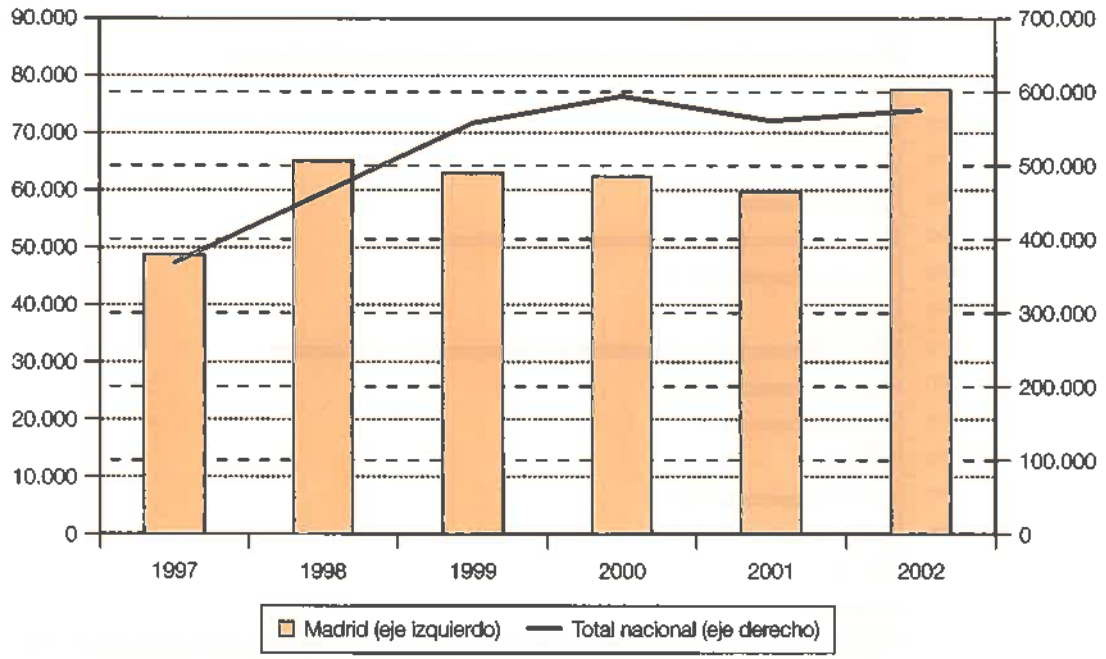
Fuente: INE.

El parque residencial de la Comunidad de Madrid representa cerca de un 12% del total nacional, habiendo aumentado en la última década en más de 560.000 viviendas, un 30% respecto a los datos del censo anterior. A esta actividad se une el comportamiento de los dos últimos años, no cubiertos ya por los datos censales: 2002 y 2003. Estos han sido de clara tendencia alcista, rompiendo el continuo descenso desde 1998 aunque manteniéndose en niveles muy superiores a los años previos. El dato máximo se alcanzó en el período de abril 2002 a mayo con 76.034 visados, los últimos doce meses (hasta septiembre de 2003), esta cifra se ha situado en 66.120 visados (ver gráfico 3).

A modo de síntesis y comparativamente con el resto de CC.AA., cabe comentar que el parque residencial de Madrid, en términos de viviendas por cada 1.000 habitantes, tiene un ratio bajo, superando sólo a Ceuta y Melilla y el País Vasco. Si nos centramos en viviendas principales, calculando el mismo ratio, Madrid sigue colocado por debajo de la media aunque más próximo (ver gráfico 1).

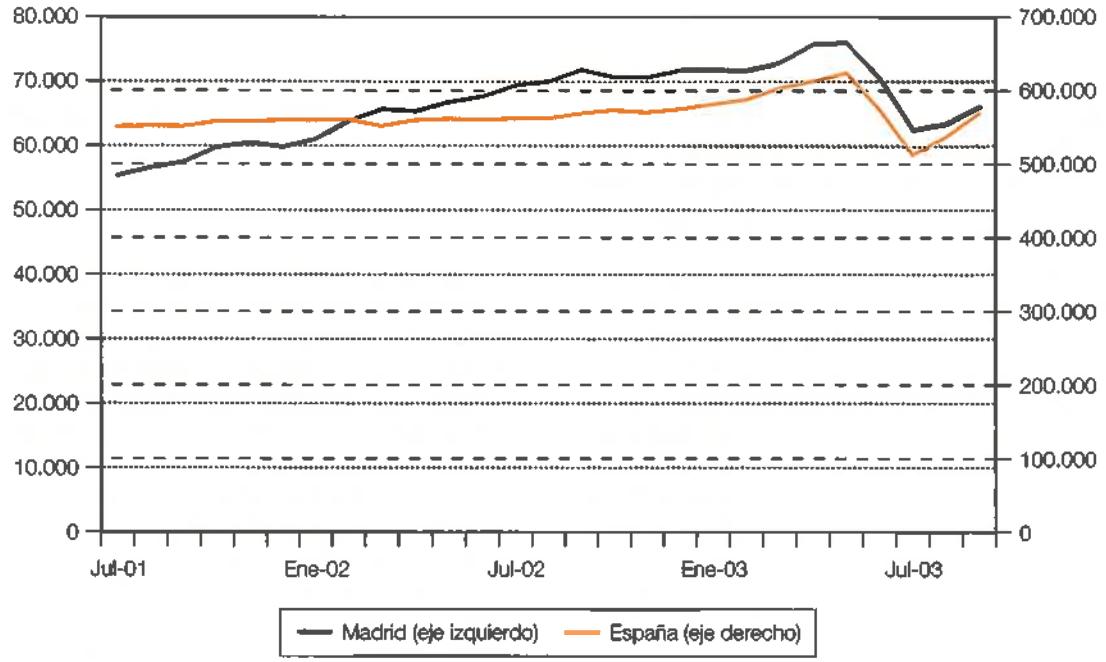
Por último, comentar que este tirón de la actividad residencial en la Comunidad de Madrid viene dado por la vivienda libre. Las viviendas afectadas por actuaciones protegibles en la Comunidad de Madrid hasta junio de 2003 aunque superan los niveles de 1999, remontando los resultados inferiores en más de un 50% de los años 2000, 2001 y 2002, suponen sólo algo más del 11% del total de visados de dirección de obra expedidos en la Comunidad de Madrid.

GRÁFICO 2
VISADOS DE DIRECCIÓN DE OBRA



Fuente: MFOM, Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos y elaboración propia.

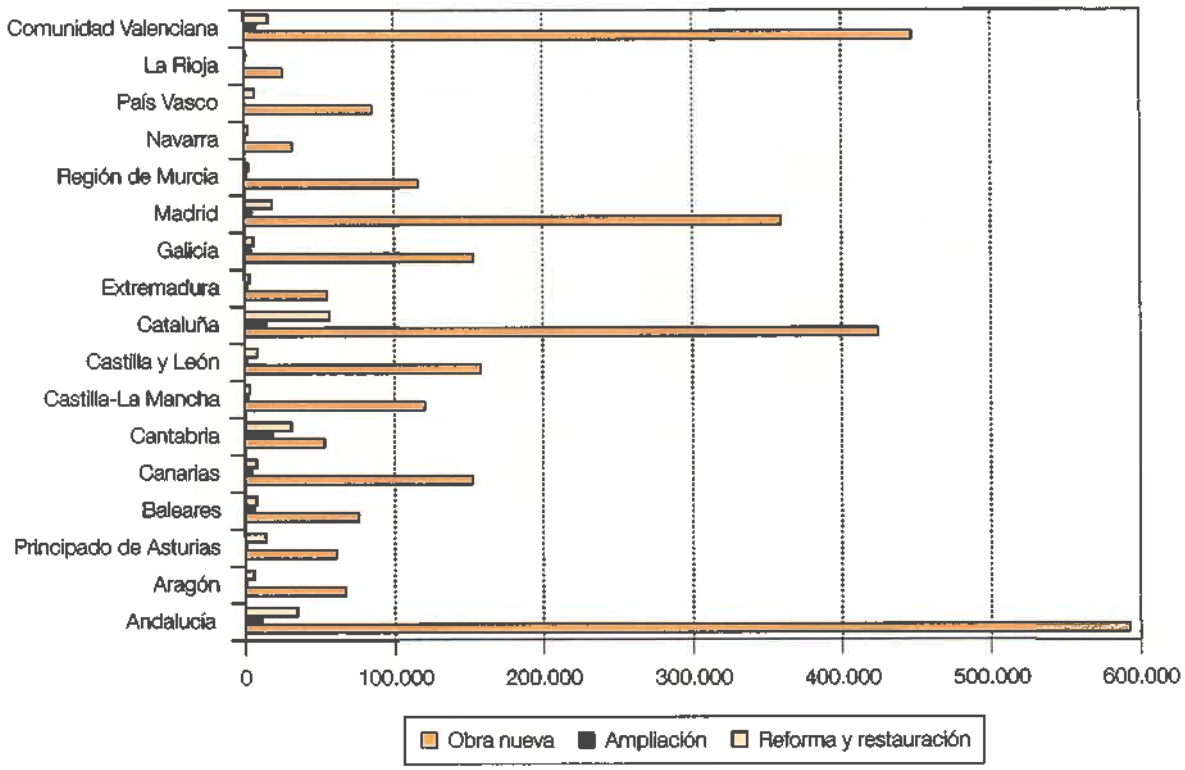
GRÁFICO 3
VISADOS DE DIRECCIÓN DE OBRA. ÚLTIMOS 12 MESES



Fuente: MFOM, Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos y elaboración propia.

GRÁFICO 4

VISADOS DE DIRECCIÓN DE OBRA POR CC.AA., 1998-2003 (*)



(*) Datos hasta septiembre.
Fuente: MFOM, Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos y elaboración propia.

Los visados de la Comunidad de Madrid respecto del total nacional de 1998 hasta septiembre de 2003, suponen un 12%. La actividad residencial en la Comunidad de Madrid durante este período y en el 2003, sólo se ha visto superada por Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana (ver gráfico 4), siendo esta última la única con menor población. Esto responde al tirón que en estas Comunidades supone la segunda residencia. En este sentido, cabe destacar que la Comunidad de Madrid es la que tiene mayor número de hogares con segunda residencia y de ellos sólo un 21% tienen su segunda residencia dentro de la Comunidad de Madrid, el resto la tiene en otras CC.AA. Por ello, junto a la actividad residencial de la Comunidad de Madrid, cabe considerar la demanda de segunda residencia de los hogares madrileños, componente claro del *boom* residencial en otras CC.AA.

Cómo se explica la prolongación del *boom* residencial en los niveles de construcción comentados y algunos efectos adicionales es una cuestión que se aborda en los siguientes puntos.

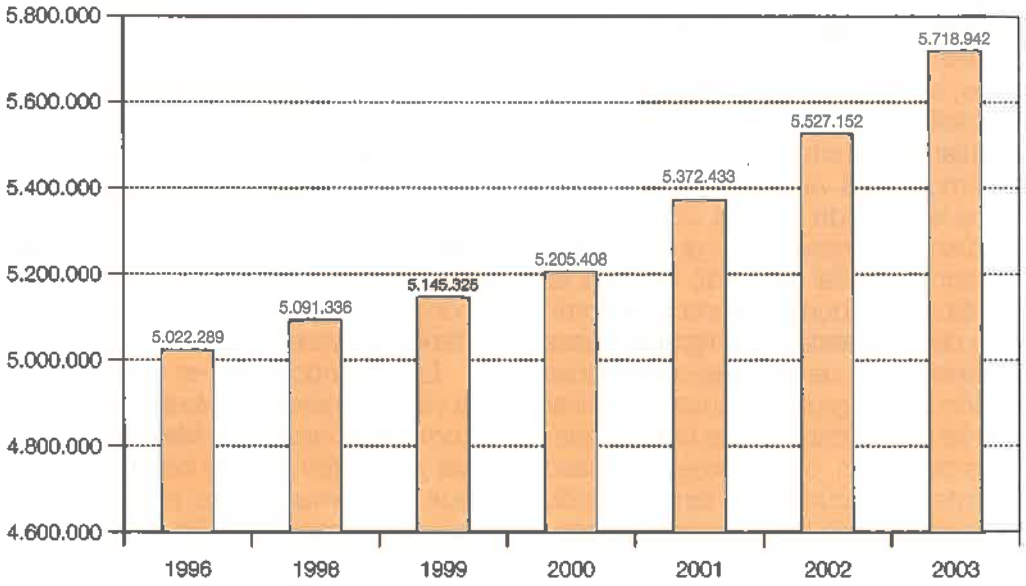
2. La demanda: actor principal del proceso

Las variables económicas, financieras y demográficas son los factores que, con distinta ponderación, explican el comportamiento de la demanda de vivienda. Su análisis es determinante dado que el ritmo y los plazos de aparición en el mercado de la demanda potencial definida por la demografía, estarían condicionados por aquellos factores económicos o socioeconómicos que determinan la capacidad de las familias para hacer frente a los costes de su alojamiento.

Desde esta perspectiva, los factores estructurales que han empujado la evolución de la demanda de vivienda a lo largo de los últimos años en la Comunidad de Madrid se han mantenido e incluso acelerado en 2003. Así, la evolución demo-

GRÁFICO 5

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA COMUNIDAD DE MADRID SEGÚN PADRÓN DE HABITANTES



Fuente: INE.

gráfica, del mercado laboral y de la renta, junto con los factores financieros, han continuado presionando al mercado inmobiliario.

Centrando la atención en la evolución demográfica, el pasado año la población madrileña ha reflejado un fuerte crecimiento, superior incluso al registrado en los últimos cinco años. De esta forma, los datos provisionales del padrón 2003 dan cuenta de que la Comunidad de Madrid cuenta con 191.790 nuevos habitantes, lo que implica una tasa de crecimiento anual del 3,5%, muy por encima del 2,1% del conjunto de España y de los datos de los cuatro años anteriores, cuya media no alcanza los 120.000 habitantes (ver gráfico 5).

Las cifras de población total, pese a su relevancia, no reflejan con precisión la evolución de aquellos grupos sociales con mayores demanda de primera vivienda que se sitúa entre los 20 y los 35 años. De acuerdo con los datos censales, en la última década *la población con mayor demanda potencial de primera vivienda aumentó en más de 245.000 personas en la Comunidad de Madrid*, pasando de representar un 24,6 a un 27% del total de la población. Este fuerte incremento es el resultado de dos factores; por una parte el que han alcanzado la edad de emancipación los nacidos durante el baby boom y, por otra, la llegada de población inmigrante a la Comunidad, población que mayoritariamente se sitúa por debajo de los 35 años (un 47% del total).

Es importante detenerse en este punto por cuanto la llegada de inmigrantes, lejos de ralentizarse, se ha acelerado en los últimos años y, si bien no se dispone de los datos definitivos de 2003, las cifras provisionales reflejan el mantenimiento de un intenso flujo de inmigrantes con unas repercusiones directas en la demanda de vivienda. La duda a aclarar es si la demanda de vivienda de esta población puede ser equiparable a la población española. Los escasos estudios existentes respecto a la trayectoria residencial de los inmigrantes dan cuenta de que no pasan menos de siete años entre la llegada a España y la entrada en la residencia habitual, es decir aquella considerada ya como *casa propia (...) en la que vive la familia nuclear y empieza a cargarse de los símbolos y significados sociales, familiares y privados propios de una vivienda habitual* (Cabrera, 2001, 34). A su llegada, los inmigrantes se incorporan a una vivienda provisional, en general de mala calidad y en condiciones de hacinamiento, ya que lo prioritario en este período es resolver los iniciales trámites legales, no gastar el escaso capital que se trae y conseguir empleo. Cuentan además con la dificultad de no conocer el mer-

cado inmobiliario local ni sus precios. Esta es la razón de que por ejemplo en la ciudad de Madrid el 11% de los hogares formados sólo por extranjeros estuvieran ocupados por ocho o más personas, una cifra que ha registrado un fuerte incremento en los últimos años (Lora-Tamayo, 2001).

Sin embargo, en la mayor parte de los casos, según van consolidando el proyecto migratorio y consiguen regularizar su situación administrativa y laboral, los inmigrantes van dedicando un creciente interés a la vivienda y a sus condiciones de habitabilidad en un contexto en el que ya dominan los condicionantes del mercado residencial español. En esta etapa, que podríamos denominar *adecuación de la vivienda*, el inmigrante busca ya un lugar de residencia de mejores condiciones en el cual o bien se reagrupa el núcleo familiar con la llegada de los miembros que habían quedado en el país de origen, o bien crear un nuevo hogar. Finalmente, transcurrido un largo período un determinado porcentaje de inmigrantes alcanza la que denominamos antes como residencia habitual y cuyas características estarán determinadas, al igual que las del resto de la población, por factores económicos como la renta, el empleo, los tipos de interés... Una parte de los inmigrantes no alcanza esa residencia en el plazo de siete años, bien por que regresa antes a su país o migra hacía otros destinos europeos, o bien por que no consigue consolidar suficientemente su situación económica.

3. Los precios: otro efecto del proceso

Los factores de demanda existente y la capacidad de respuesta del sector, muestran ya un rasgo sorprendente del actual ciclo inmobiliario, la cifra de cantidad de viviendas iniciadas año tras año desde hace ya más de un quinquenio. Otro rasgo que sorprende es que el ajuste, a pesar de haber afectado, tal y como se ha descrito, a la variable cantidad, ha venido acompañado de fuertes incrementos del precio de la vivienda.

La demanda existente, el carácter de la vivienda como bien necesario, las condiciones de financiación favorables y el incremento de la renta, han favorecido este incremento del precio. Al constituir la vivienda un bien necesario al que los hogares están dispuestos a dedicar un importante porcentaje de su renta (el 30% o más), *la evolución de las variables relevantes comentadas, en lugar de trasladarse a una mejora de la accesibilidad a la vivienda se han trasladado al precio, permitiendo el ajuste del mercado por ambas vías: cantidad y precio de la vivienda*. El problema es que un incremento tan elevado del precio está impidiendo que los hogares disminuyan la renta dedicada al pago de la vivienda, liberando renta para otros usos. Los riesgos de dicho proceso podrían estar, bien en un incremento de tipos, en un descenso de la renta o un deterioro del empleo.

En este sentido en la Comunidad de Madrid cabe destacar dos rasgos diferenciadores. En primer lugar, *Madrid ocupa la primera posición en proporción de hogares que tienen pagos pendientes de la hipoteca* sobre viviendas principales, con un 29%, muy por encima del 22,8% correspondiente a la media nacional, según los datos del Censo de Viviendas.

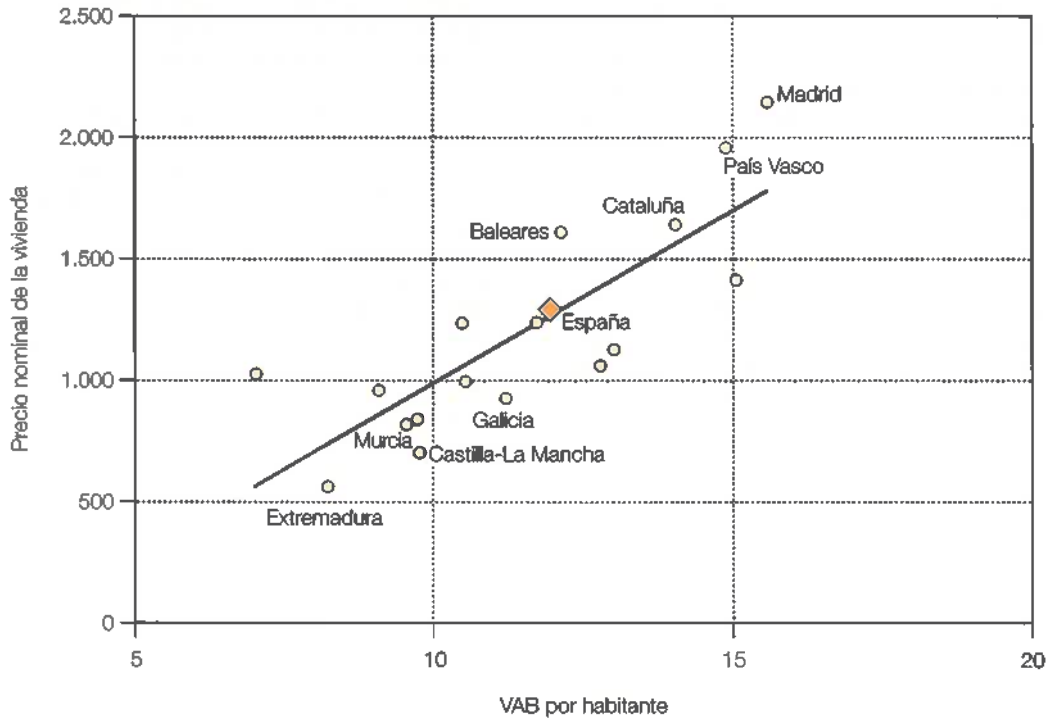
En segundo lugar, en cuanto a la evolución de la variable precio, *tanto la Comunidad de Madrid como el municipio de Madrid y su área de influencia, presentan no sólo los precios superiores, sino que experimentan las mayores tasas de crecimiento y crecientes*. En el segundo trimestre de 2003, tanto la Comunidad como el municipio y su área de influencia, alcanzaron la tasa de crecimiento interanual máxima, superior al 30% en ambos casos, desde el inicio de esta fase expansiva. El último dato de precio de vivienda publicado por el MFOM, referido al tercer trimestre de 2003, supone un descenso respecto a esa tasa, situándose en el entorno del 22%, rompiendo el incremento continuo de la tasa de crecimiento. No obstante sigue reflejando una tasa de crecimiento interanual para la Comunidad de Madrid y el municipio y su área de influencia (22,74 y 22,83%) superior al resto de Comunidades Autónomas (media nacional 15,67%), a Barcelona y su área de influencia (17,99%) y a Bilbao y área de influencia (19,25%).

Entre los factores que permiten explicar la evolución del precio de la vivienda, y su distinto comportamiento entre CC.AA. (no en signo, en todas positivo, sino en intensidad), la renta ocupa un papel principal. *El gráfico 6 permite observar la estrecha correlación existente entre los precios de la vivienda y la renta* per cápita *en cada CC.AA.* Así, la Comunidad de Madrid y el País Vasco, que son las Comunidades con mayor nivel de renta son también las que registran precios de la vivienda más elevados.

Si ponemos en relación la variación de precios y renta la relación no es tan directa. La evidencia empírica muestra (Afi-Asprima, p. 231) que el nivel de renta es más relevante en la determinación del precio de la vivienda que la variación de la misma. Durante el período 1996-2002, el mayor incremento de renta correspondió a Cataluña, Madrid

GRÁFICO 6

RELACIÓN ENTRE PRECIOS DE LA VIVIENDA Y RIQUEZA, 2002



Fuente: MFOM, INE y elaboración propia.

y Galicia, en ese orden, mientras la revalorización de la vivienda más acusada se dio en el País Vasco y Cataluña. Ello permite también explicar que el incremento de los precios de la vivienda en la Comunidad de Madrid haya sido superior al incremento de la renta en los últimos años.

Analizando la evolución intertemporal de los precios en las diferentes CC.AA., y estimando un análisis de varianza (ANOVA) para determinar que parte de las variaciones son comunes y cuales específicas, los resultados son concluyentes. La variación de precios transversal (entre CC.AA. en cada momento del tiempo) se debe en un 70% a factores específicos (renta de cada CC.AA.), sin embargo, las variaciones intertemporales pueden atribuirse en un 20% a componentes específicos, mientras el 80% restante se explica por factores comunes. En la medida en que los factores de oferta (disponibilidad de suelo, políticas territoriales, oferta disponible, entre otros) tienen un carácter específico asociado a cada localización, mientras los de demanda (evolución de la renta y, sobre todo, tipos de interés y plazo de los préstamos hipotecarios), tienen un carácter mucho más común, los resultados anteriores apoyarían claramente la tesis de que *los precios de la vivienda han respondido en mayor medida a factores de demanda que de oferta*. Esta conclusión apunta a que la evolución actual de los precios sólo se frenará cuando lo haga la demanda o se rompa la transmisión al precio de las mejoras en renta y las condiciones de financiación de la vivienda. □

CUADRO 1

FACTORES EXPLICATIVOS DE LAS DIVERGENCIAS ENTRE CC.AA.

	Factores específicos (%)	Factores comunes (%)
Crecimiento previo vivienda	20	80
Nivel relativo precio vivienda	70	30

Fuente: AFI.

BIBLIOGRAFÍA

Afi-Asprima (2003): El Mercado Inmobiliario Español, Madrid, Grupo Planner.

Cabrera, P. J. (2001): «El difícil acceso a la vivienda en España», Mimeo.

Lora Tamayo, G. (2000): «Extranjeros en el municipio de Madrid», Informe año 2000. Delegación Diocesana de Migraciones. Asociación de Solidaridad con los Trabajadores Inmigrantes.

RESUMEN

Acompañada de un fuerte dinamismo del resto de componentes del sector (no residencial y obra civil), la actividad residencial en la Comunidad de Madrid fue en el 2003 mayor en cantidad y precios a los niveles alcanzados en el 2002, que ya superaban los de años anteriores. Mientras en la Comunidad de Madrid se concentra un 12% de la actividad residencial nacional, el mismo porcentaje del parque que representa, los precios siguen siendo los mayores, al igual que las tasas de crecimiento alcanzadas en el 2003. Como explicación a esta prolongación del boom, *cabe destacar que la demanda ha continuado presionando el mercado inmobiliario, fundamentalmente debido al continuado crecimiento de la población madrileña, que en 2003 ha reflejado un crecimiento muy superior al crecimiento medio registrado en los últimos cinco años. El análisis de los factores explicativos del precio de la vivienda permite identificar a la renta como factor determinante del nivel de precios, mientras el crecimiento de los mismos se debe en un 80% a factores comunes, lo que permite concluir que la evolución actual de precios sólo se frenará cuando lo haga la demanda o se rompa la transmisión al precio de la vivienda de las mejoras en renta y condiciones de financiación.*

Palabras clave: *Vivienda, Edificación, Obra civil, Hogares, Precios,* Boom *inmobiliario.*

Internacionalización de la economía de Madrid

Carlos Manuel Fernández-Otheo
Departamento de Economía Aplicada II, UCM

1. Introducción

Por muy distintas razones, Madrid es un territorio muy atractivo para el capital extranjero. No es algo nuevo. Desde hace un siglo ha venido consolidando su posición hegemónica en numerosas ramas de la industria y de los servicios, y cuenta además con ventajas de localización excepcionales: mercados, situación geográfica, infraestructuras, universidades y centros de I+D, especialización financiera y en muchos otros servicios avanzados, acumulación de sedes sociales; es la capital del Estado y, también, la capital económica de España (1). Así pues, aparecen ventajas de aglomeración por doquier, que nutren las fuerzas centrípetas succionadoras de una parte relevante de la actividad económica, como denominara Paul Krugman (2), para expresar la tensión productiva entre el centro y la periferia económicos.

También marca su impronta en otra vertiente del proceso de internacionalización: la inversión directa de España en el exterior, al residir en Madrid un selecto grupo de grandes empresas con *ventajas de propiedad* (dimensión, activos tecnológicos, financieros o logísticos...), imprescindibles para afrontar la actividad productiva en otros países.

El objeto de estas páginas es mostrar unas pinceladas sobre Madrid en el ámbito de la inversión directa extranjera (IDE) de estos últimos años, los más singulares por el trascendental vuelco que ha experimentado el modelo de internacionalización español, al abandonar —por ahora— su largo pasado como receptor neto de flujos, para pasar a ser un activo emisor neto; hecho que no deja de producir cierto asombro en el plano teórico (3).

Esto por lo que respecta a los flujos de signo eminentemente productivo. Hay otro tipo de flujos de signo muy diferente. Son también inversión directa, según el Fondo Monetario Internacional, pero sólo rozan la economía que les sirve como lugar de intermediación, pues su destino final es siempre otro país. Las sucesivas modificaciones en el Impuesto de Sociedades, desde 1995, han hecho de España un lugar muy atractivo para radicar las denominadas Entidades Tenedoras de Valores Extranjeros (ETVE), puesto que el tratamiento de los rendimientos y plusvalías conseguidos en el exterior es muy favorable (4); tan bueno o mejor que el de Holanda, país conocido por su larga tradición en la intermediación de capitales.

Las líneas que siguen analizan las vertientes receptora y emisora, teniendo en cuesta su imbricación, a partir del Registro de Inversiones Extranjeras.

2. Inversión directa recibida

De lo dicho hasta ahora se desprende que los flujos diseminados por el sistema productivo y los *flujos de paso* canalizados mediante ETVE deben ser convenientemente separados. Madrid es el punto de observación idóneo para analizar la trayectoria de ambos tipos de flujos por la relevante cuota que ocupa en ambos en el total recibido y emitido por España (56 y 81%, respectivamente). Esta primera evidencia puede ser cuestionada, sin embargo, en el plano del análisis regional. La razón es bien conocida: el Registro asigna las operaciones de inversión a la región donde se ubica la sede social, no al lugar concreto donde radican los establecimientos productivos, por lo que aparece un *efecto sede* de difícil solución. Esto afecta a Madrid en mayor medida seguramente que a otras regiones, y de ahí que en algunas vertientes, especialmente en la manufacturera, convenga ser cautelosos con los resultados.

Sea como fuere, Madrid ha desempeñado un papel esencial, antes y ahora. Como muestra el gráfico 1, la IDE bruta efectiva ha seguido un camino aparentemente quebrado pero consistente: se ha visto afectada en 2002 por la crisis de estos años, pero su caída ha sido leve comparada con la inversión mundial, con datos de UNCTAD; el pico que se forma en 2000 no es sino el fruto de una operación excepcional —la adquisición de la empresa de telecomunicaciones Airtel por parte de la anglonorteamericana Vodafone—.

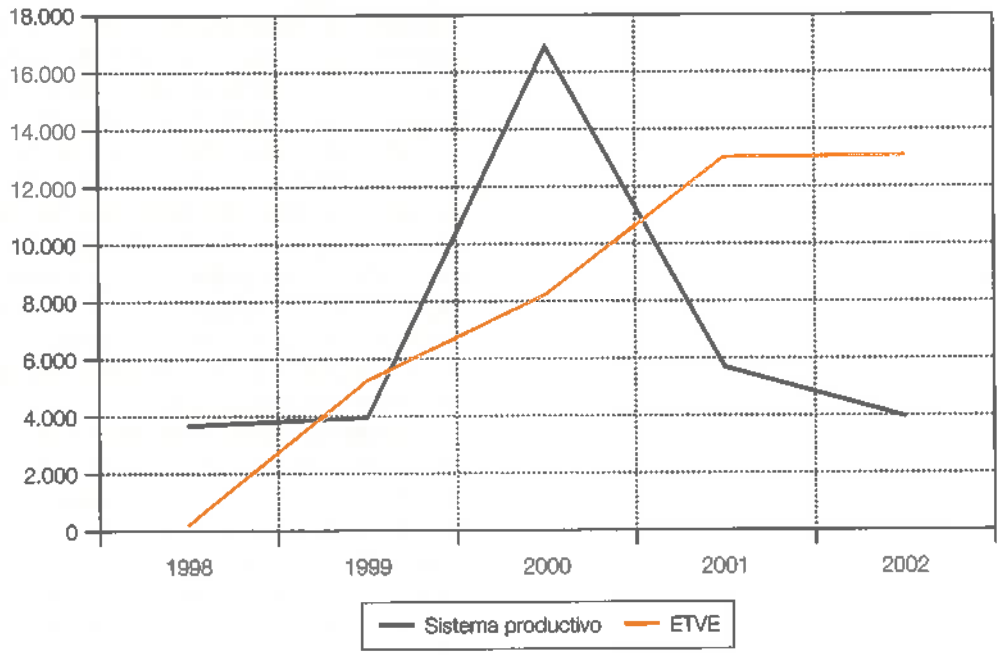
Lamentablemente, no es posible ir más allá en el plano regional, pero queda por aclarar la actitud del capital extranjero en el tema de las desinversiones, vía imprescindible para valorar más certeramente el proceso inversor; cuestión importante que está afectando, en el plano nacional, a numerosos sectores de la industria (5).

Por lo que respecta a las ETVE, Madrid hace explícita su condición como principal centro financiero y de negocios del país, al adjudicarse cuatro quintas partes del total. Su corta trayectoria es impresionante, superando los 13.000 millones de euros desde 2001, según se observa en el mismo gráfico; por lo que apenas participa del carácter procíclico que habitualmente se constata en los flujos de IDE.

GRÁFICO 1

FLUJOS DE IDE RECIBIDA POR EL SISTEMA PRODUCTIVO Y LAS ENTIDADES TENEDORAS DE VALORES EXTRANJEROS (ETVE), 1998-2002

(Millones de euros constantes)



Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras y elaboración propia.

Semejante progresión tuvo un importante efecto: las ETVE han desplazado a un segundo lugar los flujos destinados al sistema productivo madrileño; hecho que no puede ser captado, de momento, en las cifras de la Balanza de Pagos de España o en las estadísticas internacionales.

Ahora bien, el hecho de que se haya convertido en el baluarte más firme de la inversión no significa que no pueda ser *removido*, a medida que los países tradicionales (Holanda por ejemplo) y otros nuevos se enzarcen en una competencia fiscal por captar dichos flujos.

Hay otras vertientes del proceso inversor en Madrid cuya evolución más reciente interesa conocer, y en particular la sectorial. Para ello se ha elaborado el gráfico 2, que cuenta asimismo con las cifras de Cataluña y el País Vasco, a modo de contraste.

Para empezar, la IDE recibida por Madrid tuvo lugar, básicamente en servicios (tres cuartas partes del total entre 1998 y 2002), cifra veinte puntos mayor que la que correspondió al quinquenio previo. Este formidable ascenso obedece a méritos propios, por el fuerte aumento de los flujos, pero también al declive de las manufacturas, con cifras muy inferiores a las del quinquenio previo, a pesar del claro ascenso de los flujos desde 1998; de esta tendencia participan de igual modo otras regiones, aunque de modo más acentuado, pues tanto en Cataluña como en el País Vasco se produjo una disminución apreciable en el volumen anual de flujos recibidos desde esa misma fecha.

El detalle por ramas de actividad muestra algunos puntos oscuros: apenas se ha recibido capital en las manufacturas más avanzadas tecnológicamente, la senda que describen las intermedias fue claramente descendente, y sólo las manufacturas tradicionales crecieron (papel y artes gráficas y alimentación, en especial). El panorama es, pues, un tanto preocupante, pues la producción de bienes de cierta sofisticación sólo es posible mediante el concurso del capital extranjero.

Todo lo dicho no deja de una primera valoración, a falta de los ajustes precisos una vez se conozcan los datos relativos a la actividad final de los flujos comprendidos en las sociedades *holding* con actividad productiva en Madrid o en otras regiones.

Esta limitación se extiende de igual modo a los servicios, aunque aquí las cifras hablan por sí solas respecto de la solidez de los atractivos que poseen para el capital extranjero. Entre ellos cabe citar, al margen de la extraordinaria operación en el sector de telecomunicaciones, instituciones financieras, servicios a empresas, actividades inmobiliarias y comercio. En suma, en el sector servicios es donde Madrid destaca más, al concentrar dos terceras partes del total. Es la consecuencia obvia del cúmulo de ventajas de aglomeración que posee para este tipo de actividades.

3. Inversión de Madrid en el exterior

En línea con lo que antes se ha dicho respecto de las ETVE, el análisis de los flujos emitidos por Madrid al exterior requiere deslindar su procedencia nacional —residentes— y extranjera —no residentes—. Puesto que todavía no se ha proporcionado información desagregada para el período 1998-2002, se han estimado las cifras de IDE de no residentes a partir de las propias cifras declaradas como IDE recibida en ETVE; lo cual parece razonable, aunque no por ello dejan de ser provisionales. En el gráfico 3 se muestran los resultados obtenidos.

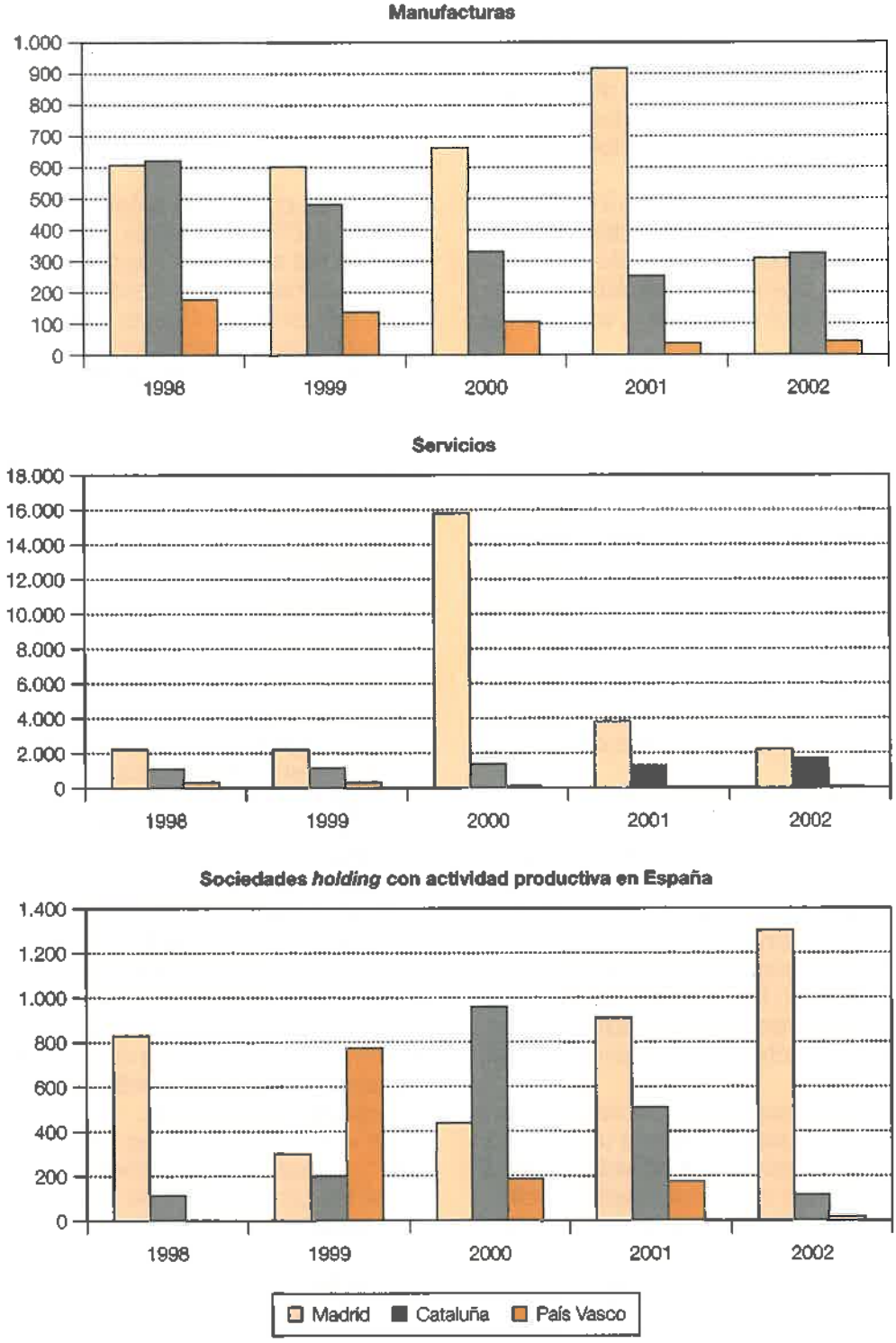
Es oportuno mencionar, de entrada, la deslumbrante etapa de la inversión propiamente nacional de los años 1999 y 2000, de difícil repetición, a medio plazo, por la enorme cuantía de las operaciones. La caída posterior —casi tres veces menos— es, pues, razonable, por el enorme esfuerzo realizado por la docena de empresas que aglutinan la mayoría de los flujos, así como por el necesario sosiego que seguramente exige la digestión de las nuevas y complejas tareas productivas en el exterior; en todo caso, las cifras de 2001 y 2002 son mucho mayores que las obtenidas en la década pasada.

En definitiva, con cierto retraso, aunque de forma persistente, la mejora en las *ventajas de propiedad* empresariales, propiciada por el clima competitivo que vive el mundo empresarial desde su integración en Europa, junto con la necesidad de reafirmar su existencia en los mercados internacionales, parece estar detrás de esta extraordinaria explosión de los flujos.

La vuelta a etapas más tranquilas, a partir de 2001, ha puesto de manifiesto el enorme alcance de los provenientes de ETVE y propiedad de no residentes, al situarse por encima de los flujos estrictamente nacionales. Puesto que es improbable una nueva reedición de la etapa dorada de la inversión autóctona, al menos a medio plazo, no sería extraño que el predominio de los flujos manejados por sociedades extranjeras continuara.

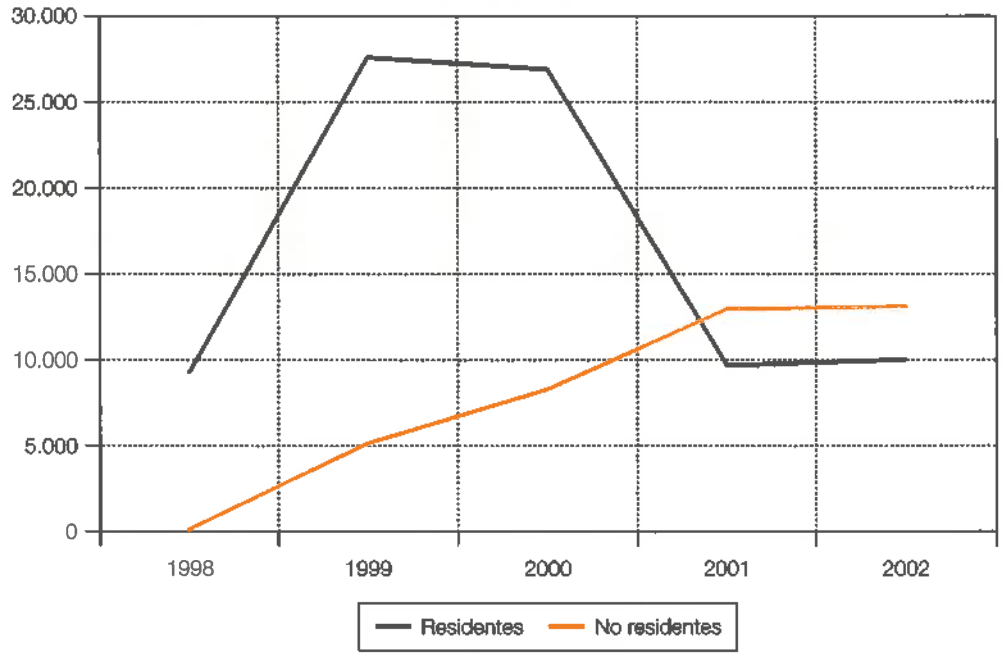
GRÁFICO 2

FLUJOS DE IDE BRUTA EFECTIVA SECTORIAL RECIBIDOS POR MADRID, CATALUÑA Y PAÍS VASCO, 1998-2002
(Millones de euros constantes)



Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras y elaboración propia.

GRÁFICO 3
FLUJOS DE IDE EMITIDA AL EXTERIOR POR MADRID. RESIDENTES Y NO RESIDENTES, 1998-2002
(Millones de euros constantes)



Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras y elaboración propia.

Madrid es también, en el plano regional, la punta de lanza de la IDE exterior procedente de residentes, con el 70%, aproximadamente, en el período 1998-2002. Cataluña tiene aquí una posición mucho más débil que en la IDE recibida (10%), mientras que al País Vasco le corresponde una proporción ligeramente inferior; región beneficiada, en este caso, por el mismo efecto sede que cabe achacar a Madrid.

En el plano sectorial la descripción del perfil inversor de Madrid —como el de otras regiones— se torna complejo. La razón es la misma expuesta líneas arriba: la creciente actividad de las ETVE en manos de residentes, a las que correspondió una cuarta parte del total en este último quinquenio, lo que afecta a la composición sectorial final de las distintas actividades (gráfico 4).

Esta limitación es difícil que afecte a las respectivas posiciones sectoriales, dadas las profundas diferencias entre ellos. Los servicios han sido la base de la IDE en el exterior (46% del total en el período 1998-2002, sin excluir las ETVE de residentes), y todo a punta a que mantendrán su hegemonía. Industrias extractivas, agua, gas, electricidad y petróleo consiguieron un 20%, mientras que la parte débil correspondió a manufacturas (6%).

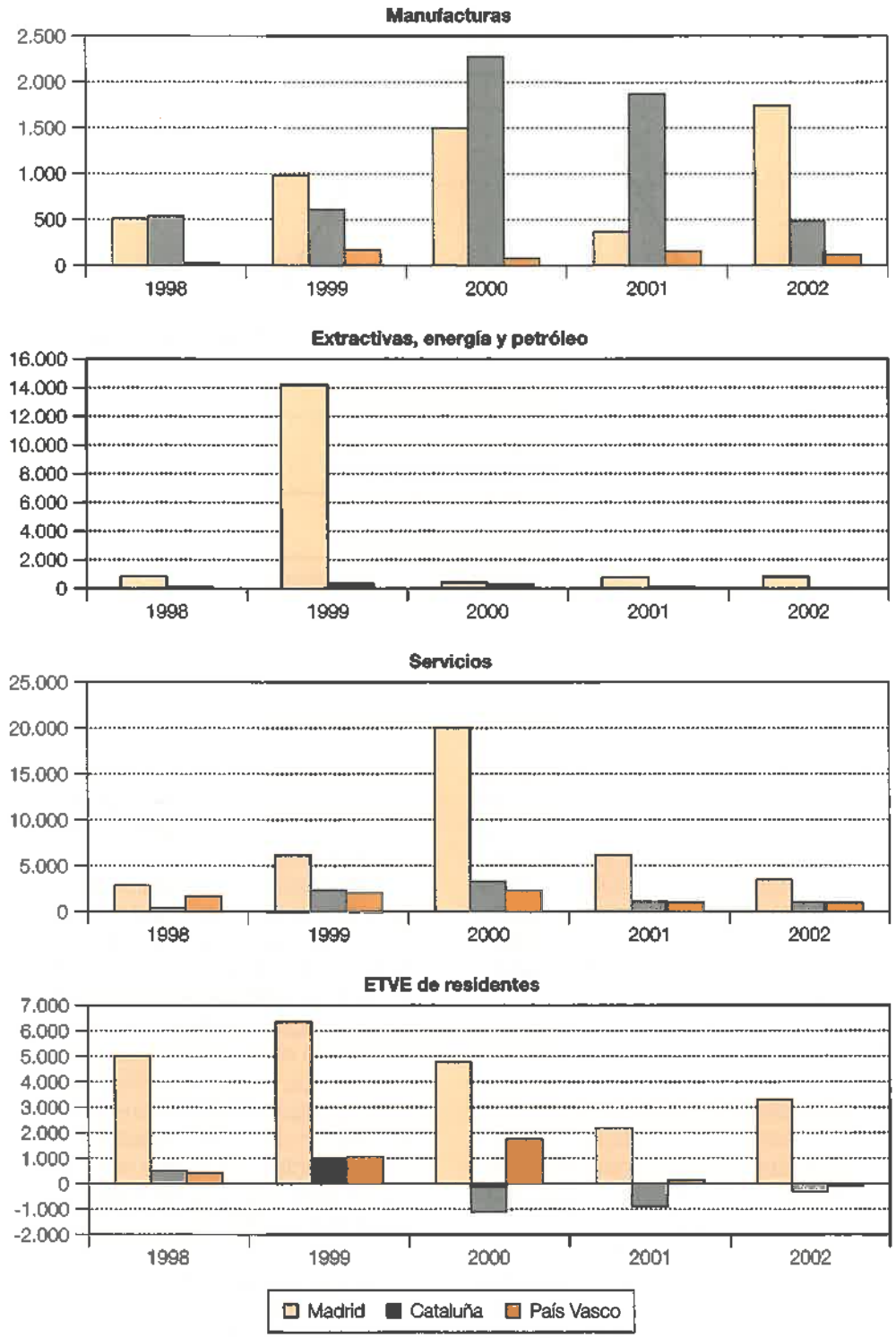
Todo esto tiene su lógica en el plano de la teoría sobre la IDE: se invierte en aquellos segmentos en los que las empresas poseen *ventajas de propiedad*, y éstas son más evidentes en los servicios (en particular en banca y telecomunicaciones) y en agua y energía (donde tuvo lugar la mayor operación nunca realizada antes, la compra de Yacimientos Petrolíferos Fiscales —YPF—).

En cualquier caso, merece reseñarse la buena proyección de las manufacturas durante todo este tiempo, sector con el que necesariamente hay que contar para reafirmar la internacionalización de la economía madrileña; pero para ello deberá mejorara sustancialmente sus *ventajas de propiedad*.

Es preciso señalar, por último, enlazando con las líneas que introducen este texto, que la deslumbrante internacionalización de Madrid —como la de España en su conjunto— mediante la inversión directa en el exterior, se ha sustentado, bási-

GRÁFICO 4

FLUJOS DE IDE BRUTA EFECTIVA SECTORIAL EMITIDOS POR MADRID, CATALUÑA Y PAÍS VASCO, 1998-2002
(Millones de euros constantes)



Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras y elaboración propia.

camente, sobre capitales de residentes, aunque para ello las empresas hayan tenido que endeudarse, también, en los mercados internacionales. La activa presencia de las ETVE de no residentes no empaña, por tanto, los abundantes méritos propios.□

NOTAS

(1) *García Delgado, J. L. (2003): «Factores determinantes de la formación de la estructura económica de Madrid», en García Delgado, J. L.: Estructura económica de Madrid, 2.ª ed., Civitas, Madrid. En este mismo libro se ofrece un análisis más amplio sobre el tema que abordan estas páginas en Fernández-Otheo, C. M.: «La internacionalización a través de la inversión directa extranjera».*

(2) *Krugman, P. (1992): Geografía y comercio, A. Bosch, Barcelona.*

(3) *Una revisión de la IDE contemplando estos nuevos ángulos se hace en Fernández-Otheo, C. M.: «Inversión directa extranjera y desinversión de España en la década final del siglo xx: nuevas perspectivas», Los papeles de la Ortega, núm. 1, Biblioteca Nueva-Fundación Ortega y Gasset, Madrid, 2003.*

(4) *López Ribas, S. desarrolla esto con detalle en: «Tributación de la entidad de tenencia de valores extranjeros española y de sus socios», Crónica Tributaria, núm. 98, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2001. Sobre los efectos sobre la IDE, véase: Fernández-Otheo, C. M.: «Inversión directa extranjera y sistema productivo: una disociación creciente», Economistas, España 2003. Un balance, núm. 95 (extra), marzo.*

(5) *Fernández-Otheo, C. M. y Myro, R. (2003): Desinversión de capital extranjero en España, FEDEA, Madrid. (www.fedea.es/hojas/eee.htlm).*

RESUMEN

Madrid desempeña un papel fundamental en la internacionalización de la economía española en el plano de la inversión directa extranjera. Estas líneas contemplan su trayectoria en el período 1998-2002 bajo una doble e imprescindible perspectiva: de un lado, se diferencian los flujos recibidos en función de si ha sido o no el sistema productivo su destino último, y, de otro, si la inversión emitida al exterior por Madrid procede de residentes o de no residentes. El balance ha sido muy positivo, aunque con algún matiz: el capital extranjero está utilizando masivamente Madrid como un lugar de paso hacia otros destinos, y también está invirtiendo en servicios; por el contrario, en manufacturas, los atractivos se debilitan en relación con etapas previas. Por otro lado, Madrid ha basado su presencia productiva en el exterior sobre los capitales procedentes de su propio sistema productivo.

Palabras clave: *Inversión directa extranjera, Entidades Tenedoras de Valores Extranjeros (ETVE), Internacionalización de Madrid, Economía regional.*

El tercer sector en la Comunidad de Madrid

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

1. Introducción

Con más modestia de lo que pudiera traslucir el ambicioso título que antecede, el propósito de estas páginas es el de dar noticia de un intento de cuantificación del tercer sector en España, y avanzar algunas de sus conclusiones para la Comunidad de Madrid, aunque sea sólo en sus grandes órdenes de magnitud, por cuanto la investigación está aún en curso y, por otro lado, los objetivos de ésta son básicamente nacionales, antes que de detalle regional (1).

Hacer esta referencia al tercer sector en la Comunidad de Madrid en el número de *Economistas* dedicado al Balance de 2003 responde, igualmente, al creciente interés académico y social por el tercer sector, además del que institucionalmente se le presta en los foros internacionales, cuando acaba de concluir el *Año europeo de la discapacidad*, y está aún próximo en la memoria el dedicado por las Naciones Unidas al voluntariado en 2001, por hablar de dos realidades estrechamente vinculadas a la función social del tercer sector. Como decisiva, en esta toma de conciencia, fue la Conferencia Europea de la Economía Social celebrada en 2002, en Salamanca, durante la presidencia española de la Unión. En cuanto al interés académico, en 2003 se ha publicado una obra de referencia internacional bajo los auspicios de la OCDE, *El sector sin fines de lucro frente al cambio económico*. En el ámbito español, han aparecido dos libros sobre la parte del tercer sector más implicada en la acción social que no pueden dejar de ser referenciados, aunque no incorporen información específica para la Comunidad de Madrid: el dirigido por Gregorio Rodríguez Cabrero —*Las entidades voluntarias de acción social en España*, Fundación Foessa y Cáritas Española, Madrid— y el de Víctor Pérez-Díaz y Joaquín P. López Novo —*El Tercer Sector Social en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid—. Y, en este caso sí centrado en la Comunidad de Madrid, ha aparecido en 2003 la obra de Rosalía Mota López y Fernando Vidal Fernández, *Solidaridad y morfología de los voluntariados madrileños: informe de investigación*, Comunidad de Madrid.

Pues bien, estas breves líneas deberán comenzar acotando el ámbito que comprende el tercer sector, y hacerlo de un modo operativo a los efectos de su necesaria cuantificación. Seguidamente, se ofrecerán las grandes cifras del peso que tiene este tercer sector, a partir de distintos parámetros de medida, dentro de la economía madrileña. Y, previo a un apunte conclusivo, se resumen

las principales características socioeconómicas de los trabajadores —ya sean remunerados o voluntarios— que desarrollan su actividad en el tercer sector de la Comunidad de Madrid.

2. Una acotación operativa del tercer sector

La metodología —y la propia terminología— de las cuentas nacionales impone unas categorías conceptuales en ocasiones demasiado reduccionistas, y de las que resulta, en todo caso, muy difícil zafarse, aun cuando sean percibidas como tales. Así sucede con la delimitación de los sectores institucionales, tributaria aún, en gran medida, del enfoque bipolar entre empresas, subdivididas en financieras y no financieras, y administraciones públicas, con las economías domésticas como destinatarias de la producción de ambas, en un caso de mercado, y, en el otro, de no mercado, que cobró cuerpo a lo largo de la segunda mitad del siglo xx. Y, aunque el Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC 95) haya abierto el análisis a una nueva agregación institucional de complicado nombre e impronunciable acrónimo —el sector de Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (IPSFLSH)—, lo cierto es que no puede darse ni mucho menos por resuelto el problema de acotación y cuantificación de toda una parte de la economía que escapa a tan ceñido corsé conceptual.

Porque la percepción, internacional y también nacional, en España, de la creciente pujanza, dentro de nuestras economías, del tercer sector, va más allá del limitado número de entidades que caben dentro de las siglas IPSFLSH (2). Abarca, en efecto, un universo mucho más amplio de entidades surgidas de la iniciativa privada y que escapan, no a la lógica del lucro —ni mucho menos, como a veces se pretende, de la eficiencia—, sino del *lucro capitalista*, entendido como la maximización de los beneficios meramente pecuniarios y con destino a quienes aportan el capital, y en exacta proporción a lo que han aportado. Entidades que no pueden dejar de llamarse empresas y que buscan, ante todo, un lucro civil o social, o, en todo caso, común y solidario, y para las que, a diferencia de las empresas mercantiles tradicionales, el beneficio pecuniario no deja de ser un fin de carácter instrumental, plegado al fin último de la responsabilidad social.

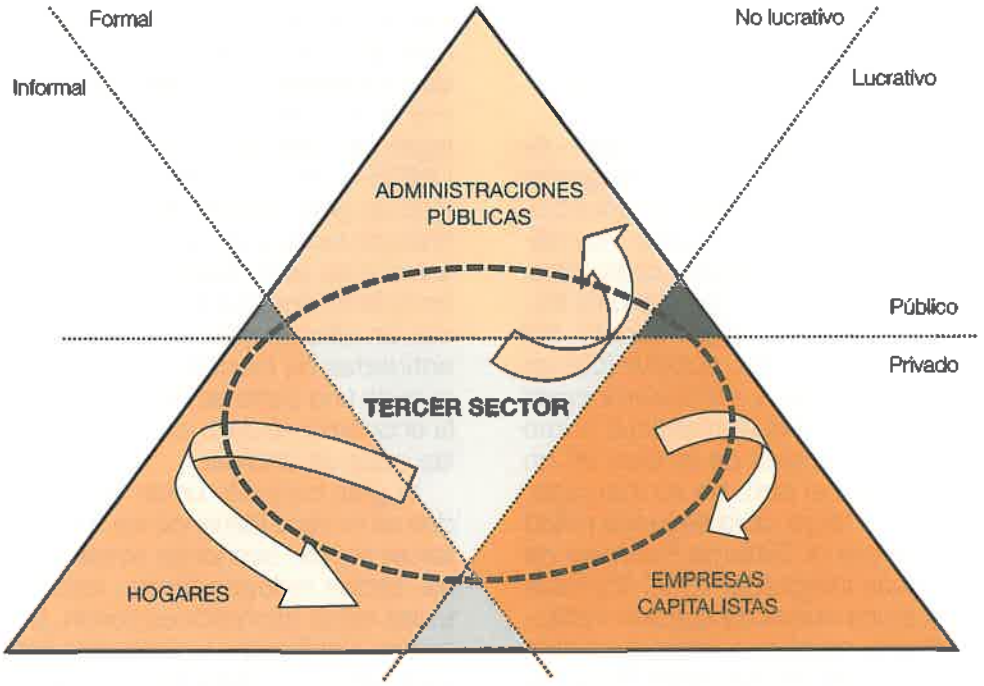
Y, así, junto al importante núcleo de asociacionismo mutualista y altruista que se ha desarrollado en los últimos años bajo el auge de la sociedad civil y de todo un conjunto de nuevas necesidades sociales no atendidas por un Estado de bienestar que apenas si puede hacerlo ya con las antiguas, deben incorporarse a la nómina del tercer sector las llamadas empresas de la economía social: desde las ya seculares cooperativas y mutualidades a las más recientemente reguladas sociedades laborales y empresas de inserción —y no sólo las que hoy reciben esa denominación legal: piénsese en la pionera y mayor de todas, la ONCE—; sin que puedan dejarse tampoco a un lado un gran número de instituciones privadas sin fines de lucro que prestan servicios a las empresas o a las administraciones públicas, o, incluso, con claros fines de lucro mercantil, pero al servicio, en última instancia, de los fines sociales de entidades de inequívoco carácter social, como sucede una parte de los grupos empresariales de la economía social o con la propia obra social de las cajas de ahorros.

Al gran *conjunto unión* de todas estas entidades se le viene llamando de muy diversas formas: tercer sector, economía social, economía solidaria, sector independiente, tercer sistema... No todas estas expresiones tienen, por supuesto, el mismo significado, y ni siquiera éste es el mismo para todos ni incluye los mismos tipos de entidades, pero sí expresan, en todo caso, la necesidad de acotar una realidad que va más allá de los moldes contables al uso (3). En estas páginas no se pretende ni mucho menos sentar doctrina sobre tan debatida controversia terminológica, cuestión, por otro lado, nada baladí ni exenta de interesados matices. Por eso, y siguiendo una acotación que aspira, sobre todo, a ser operativa a efectos de cuantificación estadística, se denominará como tercer sector al más amplio conjunto de entidades recién enunciadas.

No estará de más, con todo, ofrecer una sintética visión de las fronteras y las relaciones del tercer sector, así concebido, en una economía moderna, que sirva para situar su realidad dentro de la Comunidad de Madrid. El gráfico 1, expresivo del marco en que se desarrollan las diferentes actividades de una economía, muestra los grandes ejes delimitadores del tercer sector, al tiempo que sus *zonas de incursión* y sus *líneas de relación* con los otros grandes sectores institucionales de la economía: las empresas capitalistas, las administraciones públicas y los hogares.

Los tres ejes que delimitan el triángulo central del tercer sector son su carácter privado, formal —en tanto que entidades constituidas jurídicamente— y no lucrativo. Adviértase que éste sería el área de las Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro de la Contabilidad Nacional. Pero también

GRÁFICO 1
FRONTERAS Y RELACIONES DEL TERCER SECTOR



Fuente: Elaboración a partir de V. A. Pestoff (1992), «Third Sector and co-operative services - An alternative to privatization», *Journal of Consumer Policy*, vol.15, Universidad de Estocolmo.

hay una parte del tercer sector que combina el *lucro civil* —del asociacionismo mutualista— o *social* —del asociacionismo altruista y de muchas formas cooperativas— con la búsqueda del máximo beneficio pecuniario —lo que ya antes se llamó el *lucro capitalista*—, aunque sea con limitaciones más o menos estrictas a su apropiación por parte de los socios que aportan el capital. Éste sería el segmento elíptico que, en el gráfico, traspasa la línea *lucrativa*. Como hay otra parte del tercer sector que invade la línea *pública* y se confunde, sea por la vía de la financiación o de la tutela, con el propio sector público, y no pocas veces con las actividades *de proximidad* de las administraciones locales. O de igual modo que hay un tercer sector *informal*, de relaciones familiares o de amistad, que traspasa la línea de la personalidad jurídica formal para convertirse en una extensión altruista de los propios individuos o familias; incursión en el mundo de los hogares reforzada por una gruesa línea de relación con este sector, origen de parte de la financiación de las entidades del tercer sector, nutriente de su importante componente de trabajo voluntario y destinatario de una gran parte de sus actividades, particularmente las de contenido más social. Relación complementaria a la que un gran número de entidades del tercer sector mantienen, por distintas vías, tanto con el sector público como con el sector privado capitalista, convirtiendo esa plurifuncionalidad en uno de sus rasgos más característicos.

Pues bien, dentro de este gran perímetro ovalado del tercer sector se enmarcan formas jurídicas —y hasta no jurídicas, ya se ha dicho— de muy diverso tipo. Desde luego, las asociaciones, fundaciones, cooperativas, sociedades laborales y mutualidades que integran el núcleo de los resultados cuantitativos agregados que se adelantan en estas páginas. Otras categorías jurídicas que no han podido integrarse en las magnitudes conjuntas —aunque sí se hará alguna alusión a ellas con referencia a Madrid— forman parte, no obstante, y con idéntica justicia, de la esencia de un tercer sector abarcador y de vocación social como el aquí definido: empresas de inserción, centros especiales de empleo, y aquella parte de las grupos empresariales de las grandes entidades del tercer sector que no adoptan las formas jurídicas

antedichas. Finalmente, y por no distorsionar la imagen del tercer sector con un tipo de entidades tan particulares —y, por otro lado, tan bien conocidas ya en sus principales perfiles cuantitativos— como son las cajas de ahorros, con una gran labor de inclusión financiera y a través de su obra social, se ha optado por dejar sus datos a un lado. Como tampoco figuran, por evidentes motivos de delimitación, las actividades sociales de las confesiones religiosas, comenzando por la Iglesia Católica.

3. Presencia del tercer sector en la Comunidad de Madrid

Con los sumandos que acaban de señalarse, y cuantificando, por tanto, una gran parte del tercer sector, pero teniendo presente que algunas de sus piezas quedan fuera de la agregación contable, puede decirse que éste representa, *grosso modo*, un 4% de la economía madrileña en términos de número de entidades y empleados, y algo menos del total de la remuneración de los asalariados (4). Porcentajes, conviene aclarar, que están referidos a 2000, y que son, en todo caso, inferiores a los respectivos promedios nacionales, pese a lo cual Madrid concentra unas cifras absolutas de empleo en este sector que rondan el 10% del total de España. Una magnitud, pues, muy apreciable.

Por otro lado, el tercer sector de la Comunidad de Madrid tiene una marcada *especialización* en asociaciones de utilidad pública —con una quinta parte del total de las que hay en España, y cerca de la mitad de su empleo asalariado, lo que denota, además, un gran tamaño medio—, y también, en una medida algo menor, en fundaciones, empleándose en Madrid a casi el 30% de todos los asalariados de este tipo de entidades. En ambos casos puede presuponerse que opera en Madrid un *efecto sede* que concentra aquí gran parte de estas entidades, y muchas de las más grandes. En cambio, por razones que tienen que ver en parte con la propia estructura económica de la región, el cooperativismo tiene mucho menor arraigo que en otras comunidades autónomas. Un fenómeno importante, si bien aún minoritario, dentro del la evolución reciente del tercer sector son las empresas de inserción; gracias a una obra de reciente aparición (5), puede afirmase que Madrid participa de este movimiento empresarial, con el 12% de todas las empresas de inserción españolas, y un 18% de su empleo.

Desde el punto de vista de la especialización *funcional* de ese conjunto de entidades no lucrativas —asociaciones más fundaciones— que constituye el núcleo principal del tercer sector en la Comunidad de Madrid, se aprecia claramente (gráfico 2) cómo éstas se inclinan mucho más que las del conjunto de España hacia las actividades de cultura, deporte y ocio, educación e investigación y salud, en detrimento, particularmente, de los servicios sociales, cuyo empleo remunerado es, en términos relativos, casi diez puntos porcentuales menor, en torno de un cuarto del total.

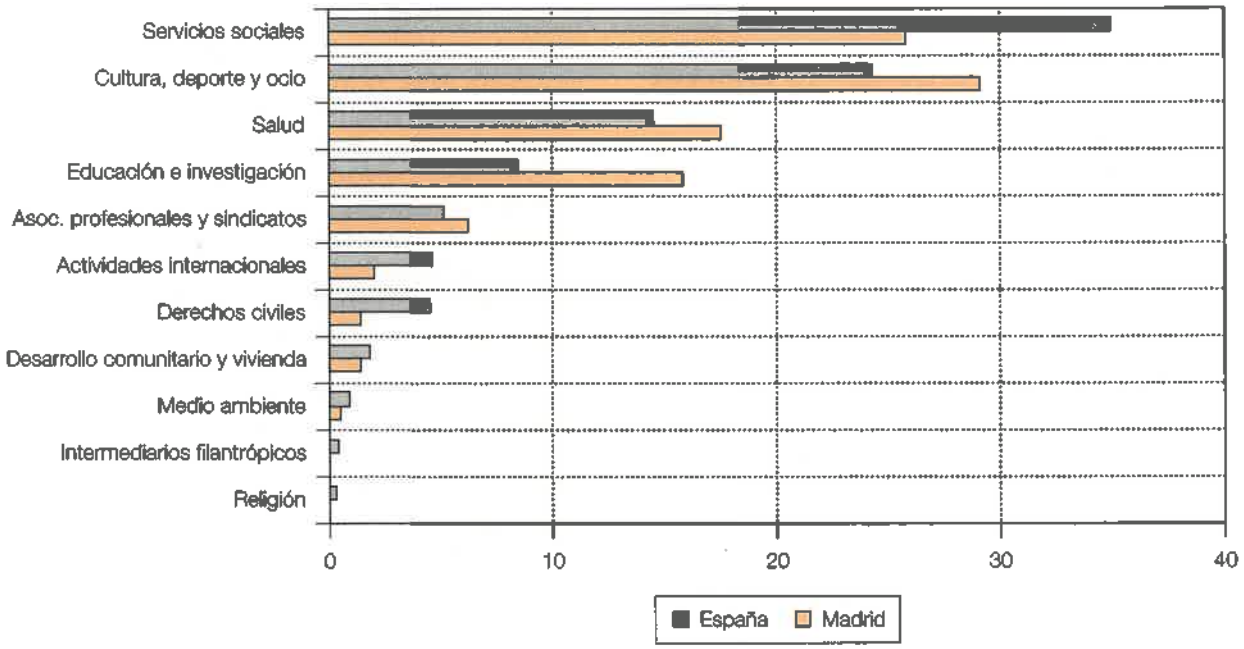
Con todo, cualquiera de las estimaciones previas de la importancia cuantitativa del tercer sector en la Comunidad de Madrid, y más cuando se enfoca desde una perspectiva laboral, adolece —sobre todo en lo que se refiere a la parte de las entidades no lucrativas— de una falta muy sustancial: la no consideración del trabajo voluntario que alimenta una buena parte de estas entidades, que se sostienen, muchas veces, a base exclusivamente de él. Así, de las 227 entidades no lucrativas encuestadas por Demoscopia en Madrid a lo largo del segundo semestre de 2002 para la investigación que da soporte a estas líneas, 88 —es decir, el 39%— declararon funcionar sólo con trabajo voluntario. Los porcentajes más detallados correspondientes al conjunto de las asociaciones (61%), de las de utilidad pública (38%) y de las fundaciones (10%), coinciden casi exactamente, por otro lado, con los promedios nacionales, para una muestra total de 1.422 de estas entidades. Esto avala la hipótesis —difícil de confirmar por otras vías, a falta de un censo *real* de entidades no lucrativas— de que, por cada diez de ellas con empleo remunerado, hay otras cuatro exclusivamente con empleo voluntario.

La cuestión se va tornando más espinosa a medida que hay que estimar el número de trabajadores voluntarios del tercer sector y, a partir de ahí, su grado de *dedicación*. De los datos de base de la Tesorería General de la Seguridad Social para el número de asalariados, elevados según las proporciones obtenidas de la Encuesta de Demoscopia, se llegaría a una cifra total de unos 570.000 voluntarios, que vendrían a ser, por un lado, algo más del 14% del total estimado a escala nacional, y, por otro, el 10,8% de los madrileños censados en 2000 (6). Esos 570.000 voluntarios aportarían un trabajo *equivalente* —es decir, en términos de la jornada anual media en 2000, 1.738 horas— de 66.000 empleos a jornada completa. Téngase en cuenta, no obstante, que no se está hablando sólo del voluntariado en sentido estricto, es decir, del comúnmente identificado con las labores asistenciales y de mayor contenido social y altruista, sino del conjunto de individuos que

GRÁFICO 2

LAS FUNCIONES SOCIALES DEL TERCER SECTOR, ESPAÑA Y MADRID, 2001

(Porcentaje de empleo en las entidades no lucrativas, por actividad principal)



Fuente: Elaborado con los datos de la Encuesta de Demoscopia.

aportan su trabajo voluntario en el seno de todo tipo de asociaciones y fundaciones.

En todo caso, la cifra de 570.000 madrileños que aportan su trabajo voluntario en distintas asociaciones y fundaciones, aunque difícil de contrastar por otras vías, es congruente con lo que se va conociendo de los avances de resultados de la *Encuesta de empleo del tiempo 2002-2003* del INE. Según esta encuesta, realizada sobre una amplia muestra de hogares españoles, y que ofrece resultados regionalizados, el 10,9% de los madrileños mayores de 10 años habría participado en tareas de *trabajo voluntario y reuniones* en las cuatro semanas previas al sondeo, lo que viene a representar, por elevación de las cifras de la revisión del Censo municipal para 2002 —cinco millones de madrileños mayores de 10 años—, un total de 550.000 voluntarios en el más amplio sentido.

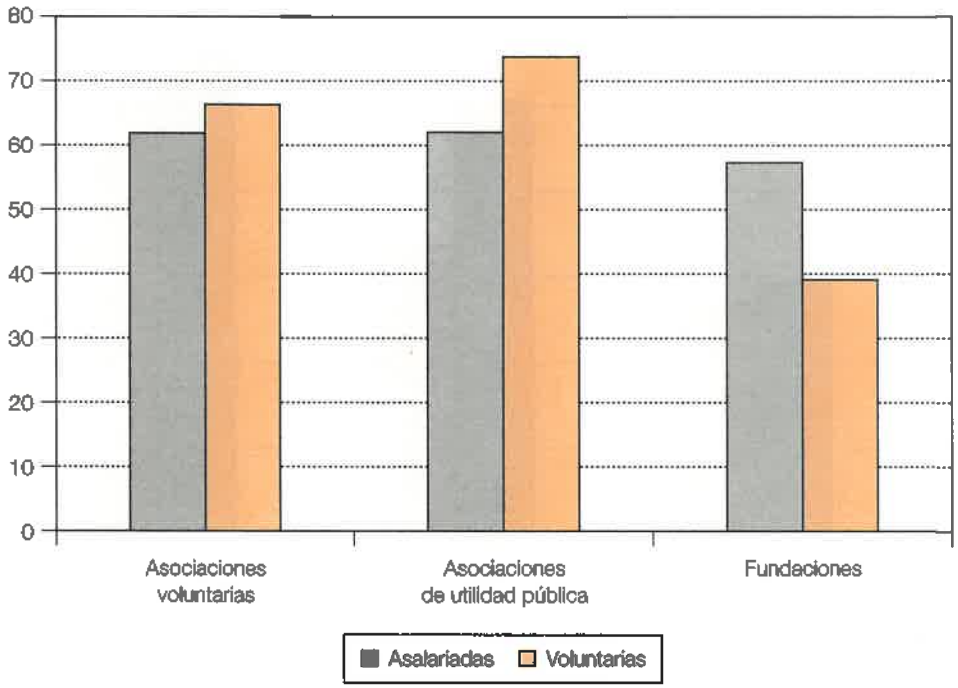
El descuadre, en todo caso, es perfectamente explicable, por cuanto existen múltiples aspectos que limitan la comparabilidad de las cifras de la encuesta del INE con las de esta investigación, comenzando por el hecho de que en un caso se trata de una suerte de *autoclasificación* por parte de los individuos, sujeta a múltiples sesgos (7), y, en el otro, de lo que declaran las propias entidades —lo que excluye, supuestamente, el voluntariado más ocasional, por cuanto se les preguntaba por su *personal no remunerado*—. Por otro lado, la *Encuesta de empleo del tiempo* considera en este punto una amplia gama de actividades, bajo la rúbrica de *Trabajo voluntario y reuniones*, que incluye, junto con el trabajo al servicio de una organización, las ayudas informales prestadas a otros hogares, e, incluso, otras actividades participativas de carácter social. Se consideraría, así, a estos efectos, un tercer sector de gran amplitud, y no sólo formal —a través de entidades—, sino también de tipo informal.

4. Características socioeconómicas de los trabajadores

Al examinar las características socioeconómicas del empleo del tercer sector en España, destaca la amplia presencia, en términos relativos, de jóvenes y, sobre todo, de mujeres —en particular,

GRÁFICO 3

PORCENTAJE DE MUJERES DENTRO DEL PERSONAL REMUNERADO Y VOLUNTARIO DEL TERCER SECTOR NO LUCRATIVO EN MADRID, 2001



Fuente: Elaborado con los datos de la Encuesta de Demoscopia.

en las entidades no lucrativas—, y la alta formación, en general, de los trabajadores, notabilísima en el caso de las fundaciones. Un perfil que se reproduce, a grandes rasgos, en el voluntariado que aporta su tiempo y su esfuerzo en las entidades no lucrativas del tercer sector de acción social (8), si bien no puede dejar de subrayarse la mayor precariedad laboral que parece mostrar esta parte del tercer sector más involucrada en las tareas sociales.

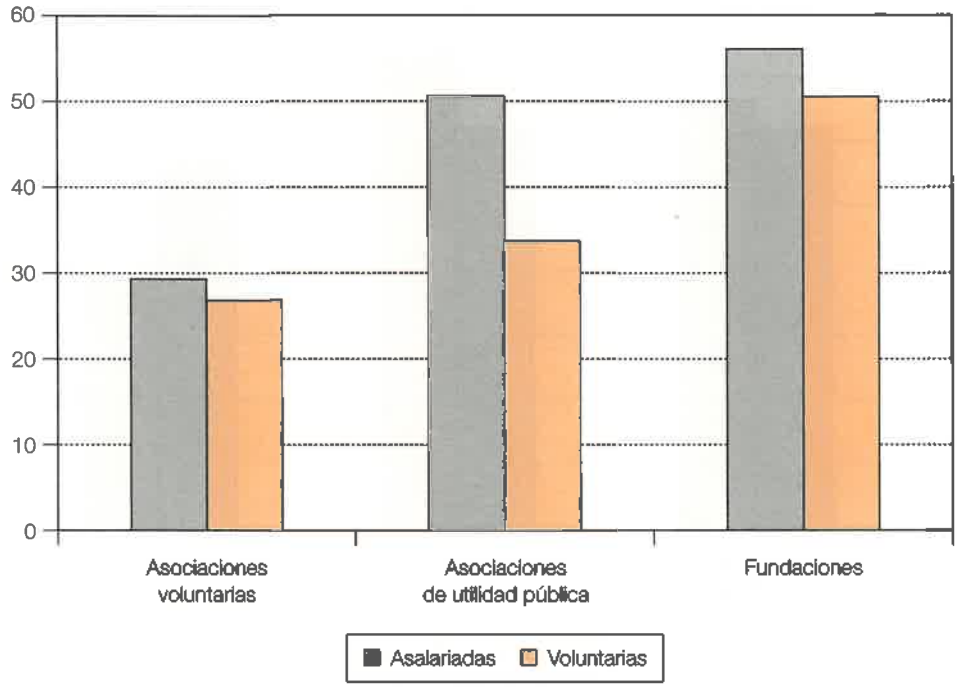
Estos rasgos destacados a escala nacional se observan, igualmente, en el tercer sector de la Comunidad de Madrid, en algún caso con ciertos matices (9). Así, las mujeres ocupan en Madrid cerca del 60% del empleo remunerado del tercer sector no lucrativo, de un modo muy equilibrado entre sus distintos tipos de entidades, y en torno del 70% en el trabajo voluntario de las asociaciones de todo tipo (gráfico 3). Proporciones que resultan ser aún mayores en el caso del empleo remunerado del tercer sector de acción social (10), y que contrastan vivamente con la proporción de tres a dos a favor de los hombres que rige para el conjunto del empleo madrileño.

Se trata, por otro lado, de unos trabajadores, ya sean remunerados o voluntarios, de una alta cualificación, en general. Los titulados superiores suponen más de la mitad del empleo remunerado de las fundaciones y las asociaciones de utilidad pública, y en torno del 30% en el resto de asociaciones, porcentajes que se recortan sólo muy ligeramente entre aquellos que aportan su trabajo voluntario a las entidades del tercer sector de la Comunidad de Madrid (gráfico 4).

Por último, debe señalarse, entre otras muchas facetas del empleo del tercer sector de la Comunidad de Madrid que merecerían mayor atención, la alta precariedad del trabajo remunerado que se desarrolla dentro de las entidades de acción social encuestadas, con porcentajes de empleo fijo, ya sea a tiempo completo o parcial, que apenas si llegan al 50% en el caso de las asociaciones —en abierto contraste con unos cocientes nacionales muy superiores, incluso para este mismo tipo de entidades—, y con gran presencia, sobre todo, de puestos de trabajo eventuales a tiempo parcial.

GRÁFICO 4

PORCENTAJE DE TITULADOS SUPERIORES DENTRO DEL PERSONAL REMUNERADO Y VOLUNTARIO DEL TERCER SECTOR NO LUCRATIVO EN MADRID, 2001



Fuente: Elaborado con los datos de la Encuesta de Demoscopia.

5. Un apunte conclusivo

La pincelada que aquí se ofrece de algunas de las principales características del tercer sector en la Comunidad de Madrid es, sin duda, incompleta, y precisa, en todo caso, de un esfuerzo que va mucho más allá de lo que puede abarcar la investigación que sirve de base a este trabajo. Hace falta, por un lado, una vez que se hayan perfilado los contornos nacionales del tercer sector en España y la cuantificación de sus principales macromagnitudes —incluidas sus *cuentas satélite*—, afinar los perfiles regionales con estudios específicos regidos por la máxima homogeneidad, de modo que fuera posible el contraste entre unas y otras comunidades autónomas; de hecho, en 2003 se han publicado varios trabajos monográficos regionales, pero difícilmente comparables desde un punto de vista metodológico (11). Por otro lado, y además de una *foto fija* nacional y regional, sería preciso disponer, como es lógico, de un seguimiento temporal de las magnitudes del tercer sector que permitiera valorar su evolución.

Entre tanto, lo que puede afirmarse del tercer sector en la Comunidad de Madrid revela su notable importancia cuantitativa y deja entrever muy claramente su gran trascendencia social. Supone, en conjunto, en torno de un 4% de las principales magnitudes laborales de la región. Su peso, no obstante, es muy superior en algunos tipos de entidades: sobre todo, en las de tipo no lucrativo, y, dentro de ellas, en las de más tamaño y más formalizadas, esto es, las asociaciones de utilidad pública y las fundaciones. El trabajo voluntario, por otro lado, constituye un ingrediente fundamental de este tercer sector, si bien sólo una fracción de él se corresponde con el voluntariado de carácter social y altruista.

Pero, por encima de sus magnitudes cuantitativas, el tercer sector despliega en la Comunidad de Madrid, como parte de su propia esencia, una actividad de tan gran valor social como de difícil cuantificación. Por una parte, a través de las funciones económicas y sociales que cumplen estas entidades. Por otra, a través del empleo remunerado y del trabajo voluntario, que no sólo se nutre de segmentos de capital humano alta-

mente cualificado, sino que incorpora también, como sucede sobre todo en las entidades del tercer sector de acción social, a algunos colectivos desfavorecidos desde la óptica del acceso al mundo laboral, de un modo muy particular en el caso de las mujeres. □

NOTAS

(1) *Se trata de la investigación dirigida por José Luis García Delgado sobre el tercer sector en España y financiada por la Fundación ONCE. La disponibilidad de los datos que aquí se manejan obliga a extender el agradecimiento a los principales responsables de otras partes del trabajo, en particular a los profesores Enrique Viaña y Javier Sáez, así como a los profesores Beatriz Calderón y Miguel Ángel Alarcón, de la Universidad de Castilla-La Mancha, y M.ª Ángeles Ortega, de la de Granada.*

(2) *Una percepción internacional a la que han contribuido las investigaciones del proyecto de estudio comparativo del sector no lucrativo de la Universidad Johns Hopkins. Véase Lester M. Salamon y cols. (1999): **La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo**, Fundación BBVA, Bilbao, donde también puede hallarse un resumen de la parte del proyecto referida a España y coordinada por José Ignacio Ruiz Olabuénaga.*

(3) *La citada obra de la OCDE (2003) incluye un glosario terminológico bien expresivo de la falta de consenso sobre cada uno de estos términos.*

(4) *La base de los cálculos, en el caso de entidades y empleados, son los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social. La remuneración de los asalariados, a partir de una más compleja combinación de fuentes: Agencia Tributaria, Encuesta de Demoscopia, Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo y Registros Mercantiles.*

(5) *Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción (2003), **Identificación y diagnóstico integral de las empresas de inserción en España**, Editorial Popular, Madrid.*

(6) *Para contar en este punto con alguna referencia comparativa, en el trabajo del Servicio de Observatorio Ocupacional (2000): **Las ONG's y las Fundaciones y su contribución al empleo**, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, se estimaba, para 1999, en casi 130.000 el número de voluntarios madrileños en ese conjunto de entidades que trabajan en el ámbito asistencial, aunque aclarando que se trataba de una cifra abultada por la centralización organizativa de un gran número de estas organizaciones en la Comunidad de Madrid. Por otro lado, en Rosalía Mota López y Fernando Vidal Fernández (2003), op. cit., se cifran en 144.000, con referencia en el año 2001, los voluntarios que desarrollan su actividad en las entidades de voluntariado social primario de la Comunidad de Madrid.*

(7) *Es muy ilustrativa la descripción de los límites que tiene el equivalente en Francia de esta **Encuesta de empleo del tiempo, L' Enquête empoi du temps**, como forma de medir y valorar el voluntariado, que hacen L. Prouteau y F.-Ch. Wolff (2002): «La participation associative au regard des temps sociaux», **Économie et Statistique**, núms. 352-353.*

(8) *Una parte del tercer sector aquí acotada a aquellas entidades no lucrativas encuestadas que declaran, como actividad principal, su dedicación a los servicios sociales, más aquellas otras que se inscriben en las áreas de salud, desarrollo comunitario y vivienda, derechos civiles, asesoramiento legal y política y actividades internacionales, pero que declaran también desarrollar actividades de servicios sociales, siempre que, además, atiendan a un colectivo específico de población (familia, infancia, juventud, mujer, tercera edad, minusválidos, presos y ex reclusos, minorías étnicas, marginados, toxicómanos, inmigrantes y refugiados).*

(9) *Sobre las características, en concreto, del voluntariado madrileño puede encontrarse una abundante información en la reciente y ya citada obra de Rosalía Mota López y Fernando Vidal Fernández (2003), de igual modo que sigue resultando muy útil el magnífico trabajo de Pedro González Blasco (1988): **El voluntario madrileño, Comunidad de Madrid**. Para algunos datos regionalizados del trabajo asalariado y voluntario de las entidades de más marcada vocación asistencial, véase también Servicio de Observatorio Ocupacional (2000), **op.cit.***

(10) *En proporciones muy coincidentes con las que resultan de los trabajos citados en la nota anterior. Presencia femenina aún más marcada en las Empresas de Inserción, donde las mujeres llegan a representar, en Madrid, el 85% del empleo. Cfr. FEEDEI (2003), op. cit.*

(11) *Pueden destacarse aquí **El Tercer Sector en Aragón. Un análisis sociológico y Estadística del sector no lucrativo en Aragón. Año 2000**, dos volúmenes editados conjuntamente por el Instituto Aragonés de Estadística en 2003; y el **Llibre blanc del tercer sector civico-social**, auspiciado por la Generalitat de Cataluña y dado a conocer, igualmente, el año pasado.*

RESUMEN

El presente trabajo avanza algunas conclusiones referidas a Madrid de un estudio en curso acerca del tercer sector en España. Se parte de una acotación conceptual de este tercer sector, operativa a los efectos de su cuantificación estadística. Los datos revelan su notable importancia cuantitativa en la Comunidad de Madrid —en torno de un 4% de las principales magnitudes laborales de la región, con particular presencia relativa de asociaciones de utilidad pública y fundaciones— y dejan entrever muy claramente su gran trascendencia social, reflejada tanto en las funciones económicas y sociales que cumplen estas entidades, en buena medida gracias al trabajo voluntario, como en la incorporación, sobre todo en las entidades del tercer sector de acción social, de algunos colectivos desfavorecidos desde la óptica del acceso al mundo laboral, de un modo muy particular en el caso de las mujeres.

Palabras clave: *Tercer sector, Instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de los hogares, Asociaciones, Fundaciones, Tercer sector de acción social, Trabajo voluntario.*

El estudio de la economía de Madrid: una realidad mejor conocida

Miguel Carrera
Universidad de Salamanca

1. Introducción

Comienza ya a ser un tópico el contraste entre la escasez de estudios sobre la economía de Madrid que había hace 20 años y la abundancia y dinamismo actual de este tipo de publicaciones. La detallada y cuidadosa recopilación bibliográfica realizada por Fernández Pérez (2003) pone de manifiesto el enorme caudal de trabajos que se han producido en los últimos años y que permiten un conocimiento cada vez más profundo de esta realidad. En este artículo se reseñan algunos trabajos presentados en el año 2003 que realizan aportaciones adicionales a esta literatura que no deja de crecer sobre la economía de Madrid. Concretamente, este trabajo se centra de manera fundamental en cuatro publicaciones, realizadas con el apoyo de la Comunidad de Madrid, que por su ambición, la información que proporcionan y su calidad, merecen especial atención: las segundas ediciones completamente renovadas de *Estructura Económica de Madrid* (que, con sus casi 1.200 páginas, 31 capítulos y 3 apéndices, es el trabajo más amplio publicado sobre Madrid), *Balanza de Pagos de la Comunidad de Madrid* (1998-2000), *La economía de Madrid según la tabla input-output de 2000* y el número 95 de *Economistas*, dedicado monográficamente a la economía de la Comunidad. No obstante, también se revisan trabajos de la sección dedicada a Madrid en el Balance del 2002 de *Economistas*, que corresponde con el número 96, y otras publicaciones.

La presente reseña comenzará con una referencia a las nuevas fuentes estadísticas disponibles, para *después* tratar algunos estudios sobre la historia económica y, más adelante, abordar los que analizan su estructura económica, empezando con los factores de producción para posteriormente fijarse en el crecimiento, los principales sectores y la relación de la economía de Madrid con el exterior.

2. Nuevas fuentes estadísticas

El Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid ha publicado en CD-ROM el *Anuario Estadístico de la Comunidad de Madrid 1985-2003* que recoge todas las series contenidas en los Anuarios Estadísticos publicados y que también está disponible *on-line* en la página web del Instituto *www.madrid.org/iestadis*. Además de esta información, durante el 2003 se ha puesto en servicio el banco de datos *Almudena*, que recoge la información disponible sobre los municipios de la Comu-

nidad de Madrid y que se une a los otros bancos de datos (*Baco*, con datos de coyuntura, *Divisor*, con la información del Directorio de Actividades Económicas de la región, y *Desván*, con datos socio-económicos estructurales) para ofrecer *on-line* una muy amplia y diversa información para todos los interesados en la economía regional.

3. Estudios históricos

Aunque la Comunidad de Madrid es, de lejos, el principal productor y patrocinador de publicaciones sobre la economía de la región, otras instituciones realizan también aportaciones valiosas. Así, el Ayuntamiento de Madrid publicó en 2002 una ambiciosa enciclopedia, editada por Carlos Sambricio y Concha Hernández, que recoge en sus más de 350 voces un amplio panorama de la cultura y la sociedad de Madrid en el siglo XX, donde está presente la economía, coordinada por Mercedes Molina, pero también la historia, la sociología, la ciencia o la literatura.

También Caja Madrid ha editado un valioso catálogo de la exposición conmemorativa del tercer centenario de la fundación de la Caja: *Madrid. Tres siglos de una capital, 1702-2002*. Este catálogo, dirigido por Adolfo Carrasco, José Luis García Delgado, Santos Juliá y Javier Moreno, recoge 30 trabajos sobre la historia, la política, la cultura o la economía de la región durante los siglos XVIII, XIX y XX. Entre los referidos a la historia económica, destacan los de Cabrera y Rey (2002) sobre los empresarios de Madrid o el de Jiménez (2002) sobre el proceso que convierte a Madrid en la capital financiera del país y también su segundo núcleo industrial.

Asimismo, debe destacarse el trabajo de Velarde (2003) sobre el desarrollo de los estudios de Economía en España y la formación de la *Escuela de Madrid* de Economía, que aparece en la segunda edición de *Estructura Económica de Madrid* y donde se compendian los abundantes trabajos previos del autor.

4. Estudios sobre la población

Los últimos datos publicados por el INE sobre el Padrón de la población a 1 de enero de 2003 ofrecen una cifra de 42.717.064 para el conjunto de España y de 5.718.942 para la Comunidad de Madrid. Estas cifras confirman la aceleración del crecimiento de la población en España debido, principalmente, a la inmigración y contrastan con las cifras de hace un lustro, que situaban a España entre los países del mundo cuya población crecía menos. En los tres últimos años los Padrones recogen un crecimiento anual acumulativo de la población del 1,8% para el conjunto de España y de un 3,2% para Madrid, que ocupa el cuarto lugar entre las comunidades autónomas, después de las insulares y Murcia. Este crecimiento desborda claramente las expectativas y da lugar a que los trabajos publicados no recojan adecuadamente la magnitud del cambio.

Así, aunque a lo largo de 2003 se han seguido ofreciendo datos del Censo de población de 2001 y se han publicado trabajos, como el de Puyol y Vinuesa (2003), que ofrecen panorámicas de la situación demográfica de la Comunidad, está pendiente la explotación en profundidad de los datos del Censo de 2001, son necesarios análisis más detallados de los padrones y, posiblemente, nuevas revisiones de las proyecciones de población.

La inmigración ha sido objeto de estudio en los trabajos de Palacio (2003) y Palacio y Álvarez (2003), que tratan su efecto en el crecimiento económico y el impacto demográfico y laboral en Madrid de estos nuevos flujos de población y muestra claramente cómo la inmigración desempeña un papel fundamental en el sostenimiento del dinamismo social y económico de Madrid; el trabajo de García Ballesteros (2003) analiza la inmigración a partir de los datos del Censo de 2001 y destaca la heterogeneidad en la situación de partida de los nuevos residentes, que suponían ya en 2001 un 6,75% de la población de Madrid, aunque el Padrón de 2003 ofrece una cifra en el entorno del 10%. La autora pone de manifiesto el elevado nivel de formación de los inmigrantes, incluso superior al de los españoles, aunque acceden muchas veces a trabajos poco acordes con su nivel de formación.

Restan, no obstante, importantes lagunas en el estudio de los efectos que esta emigración está ejerciendo en la parte inferior del mercado de la vivienda y del reto que supone esta inmigración para el sistema educativo, tanto como instrumento principal para la integración de los descendientes de estos inmigrantes, como por las necesidades añadidas de apoyo que implica la presencia de niños que no tienen el español como idioma materno.

5. Crecimiento y especialización productiva en Madrid

Los trabajos publicados durante el año 2003 resaltan que en el último período expansivo, que

empieza en 1995, la economía de Madrid ha conseguido resultados superiores a los del conjunto español, tanto en términos de crecimiento del PIB como del empleo, aunque las diferencias en las tasas anuales acumulativas de crecimiento del PIB sean de 0,6 puntos porcentuales con los datos de la Contabilidad Regional del INE (utilizados por Myro y Delgado, 2003) y apenas de 0,1 puntos en las estimaciones de FUNCAS (Alcaide y Alcaide, 2003). El superior nivel de crecimiento y de generación de empleo está asociado a la mayor especialización regional en servicios (Myro y Delgado, 2003, Pulido y cols. 2003 y CEET, 2003). En este campo deben mencionarse también los informes semestrales que, bajo el título *Situación y predicción de la economía madrileña*, ha publicado en 2002 y 2003 el Instituto L.R. Klein —Centro Stone de la UAM—. Estos informes van mucho más allá de un análisis de coyuntura y predicción económica regional, pues además de un amplio esfuerzo de contextualización, contienen un detallado análisis sectorial de la economía madrileña (1).

No obstante, para matizar el optimismo, y a la vista del superior diferencial en el crecimiento de la población, cabe preguntarse por las tasas de crecimiento *per cápita*, ya que en los últimos tres años, y utilizando los datos de población de los padrones, están siendo inferiores en Madrid, aunque también puede estar produciéndose un aumento de la economía sumergida, derivado del elevado número de inmigrantes sin papeles, que también puede ser mayor en Madrid que en otras regiones, y que resulta muy difícil de medir. Los datos muestran también en Madrid un menor crecimiento de la productividad y, aunque los niveles tecnológicos son todavía superiores a los de otras regiones, se observa, por una parte, un estancamiento en el porcentaje de inversión en I+D sobre el PIB en Madrid, que sigue estando muy alejado del correspondiente a otras regiones líderes nacionales en Europa (Buesa, 2003) y, también, una reducción de la brecha, aún importante, existente entre Madrid y otras regiones en la penetración de la Nueva Economía (López y Pulido, 2003).

6. Actividades productivas

En las publicaciones reseñadas se han ofrecido interesantes trabajos sobre los sectores más relevantes de la economía madrileña. Los análisis realizados a partir de la Tabla *Input-Output* de la economía de Madrid correspondiente al año 2000, elaborada por el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, reflejan de manera muy clara la especialización de Madrid en las actividades de servicios, que resultan ser también las ramas clave por sus eslabonamientos hacia delante, hacia atrás y por sus efectos inducidos sobre el consumo (CEET, 2003). Los trabajos de Rubalcaba (2003) y Cuadrado Roura (2003) destacan la concentración en Madrid de los servicios en general y en particular de los servicios a las empresas, sobre todo de los más avanzados, que son los más relevantes para la competitividad. Esta concentración permitiría explicar también por qué se ha dirigido a Madrid una buena parte de la inversión directa extranjera. Por su parte, Jiménez (2003a) pone de manifiesto la capitalidad de Madrid en el sector financiero español, subrayando su peso cuantitativo —favorecido por un importante *efecto sede*— y su capacidad de adaptación a los grandes cambios recientes del entorno financiero español e internacional.

Leal (2003) analiza el sector de la construcción y el mercado inmobiliario en Madrid y resalta la gran inercia de crecimiento derivada tanto del impulso de la inversión pública en infraestructuras (metro, aeropuerto y autopistas radiales), como del elevado crecimiento de la población activa y el empleo. La inmigración, la reestructuración de los hogares —con un descenso de su tamaño— y la probable caída de la edad de emancipación serían factores fundamentales en el mantenimiento de una importante demanda de viviendas. Este autor refleja su preocupación por los elevados precios y la escasa intervención pública, ya que, por una parte, retrasan la emancipación, con una incidencia directa sobre la fecundidad y, por otra, la incapacidad de acceso a una vivienda en propiedad de los colectivos menos favorecidos recalienta el mercado de alquiler y genera procesos de hacinamiento, sobre todo entre inmigrantes, que dificultan la integración y la cohesión social. Por su parte, Galindo (2003) y Fernández Pereira (2003) se centran en el mercado inmobiliario en Madrid, explicando la evolución y los determinantes de los precios, entre los que destacan el efecto de la mejora de las condiciones de financiación que permitió hasta 1999 una caída del esfuerzo financiero de las familias para la compra de un piso. Ambos autores descartan una caída brusca de los precios a corto plazo, pero mientras el primero considera probable un ajuste del mercado, con alzas de precios cercanas al IPC para 2005, la segunda sólo espera cierta moderación de los precios. Ambos destacan la escasez de suelo disponible para construir en la capital como factor determinante de los elevados precios.

También han sido objeto de estudio los sectores industriales más relevantes de Madrid. Entre los trabajos publicados cabe destacar el estudio de Molero e Hidalgo (2003) sobre los sectores de alta tecnología, que pone de manifiesto el papel sobresaliente de la región en estos sectores y la localización preferente en la región de filiales de las empresas multinacionales más avanzadas, uniendo a las capacidades adquiridas por la región las propias de sus trayectorias tecnológicas. Por su parte, el trabajo coordinado por Sanz y Vinuesa (2003) analiza la situación del sector farmacéutico madrileño dentro de las principales tendencias internacionales en el sector y se expone la iniciativa de refuerzo de la competitividad del sector químico-farmacéutico de la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid. Gandoy y García Grande (2003) estudian el sector de papel, imprentas y edición que, desde el siglo xx, ha sido uno de los principales sectores industriales de especialización de la región y reflejan la sólida posición competitiva del sector, tanto en términos de productividad como en la cualificación de la mano de obra y en el esfuerzo innovador realizado en la industria.

Finalmente, debe reseñarse también por su interés el trabajo dirigido por Jiménez (2003b), que analiza el sector energético de la Comunidad, destacando su casi completa dependencia de *inputs* externos, la tendencia creciente de su consumo —con un limitado esfuerzo de ahorro— y su concentración en derivados del petróleo y electricidad. El libro añade un amplísimo anexo estadístico en CD-ROM.

7. Sector exterior

El más importante de los trabajos publicados durante el año 2003 sobre el sector exterior de la economía madrileña es la *Balanza de Pagos de la Comunidad de Madrid (1998-2000)*, coordinado por Mella Márquez y Sanz. En esta publicación se analizan todos los flujos de la Comunidad, desde el comercio de bienes y servicios con el resto del mundo hasta las balanzas financieras, fiscales y de rentas de los factores, pasando por los intercambios con las otras comunidades autónomas.

Los estudios revelan una creciente apertura y una elevada especialización en servicios en las exportaciones madrileñas, mientras que las importaciones están compuestas, principalmente, por bienes, con un papel destacado de los bienes de inversión como la maquinaria industrial y de oficina y el material electrónico (véase también Sanz y Monedero, 2003 y CEET, 2003). La Balanza revela también que la Comunidad de Madrid concentra el 80% de sus exportaciones en las otras comunidades autónomas, al tiempo que recibe un 75% de sus importaciones de estas mismas regiones. También muestra la existencia de un importante superavit en el comercio de servicios, sobre todo con otras regiones españolas, que es más que compensado por un amplio déficit en bienes, principalmente con otros países, que resulta en un déficit de la balanza de bienes y servicios que en el año 2000 alcanzó los 5.000 millones de euros. A esto se añade el importante déficit de la balanza de rentas del trabajo motivado por el elevado número de ocupados que trabajan en Madrid, aunque residen en otras comunidades autónomas, que Sanz y Caurín (2003) estiman para 2001 en 5.041 millones de euros (2). Este déficit es compensado por las rentas de capital y mixtas, transferencias privadas y entradas de capitales.

Los flujos financieros de Madrid con el exterior han sido analizados también en Fernández-Otheo (2003), Donoso y Martín (2003) y Molina (2003), que ponen de manifiesto el papel predominante de Madrid tanto en la recepción como en la emisión de inversión directa extranjera (IDE). No obstante, en los últimos años se observa una disminución en los flujos de inversión directa, tanto emitida como recibida y, aunque Madrid siga manteniendo su protagonismo, cabe preguntarse por las políticas de promoción tecnológica necesarias para hacer frente al reto de los países emergentes del Este de Europa y de Asia como destinos de la inversión manufacturera y plataformas de exportación (véase Myro y Fernández-Otheo, 2003) (3).

Finalmente, debe abordarse la balanza fiscal de la Comunidad de Madrid dentro del Estado de las autonomías. La cuantificación de la solidaridad interregional ha sido el objeto de varios estudios. El de Barea y cols. (2003) pone de manifiesto, en sus 80 páginas dedicadas a la metodología, la dificultad para calcular esta balanza fiscal y valora en 6.000 millones de euros la transferencia de la Comunidad de Madrid a otras regiones en el año 1999, algo más del 6% del valor añadido de la región, aunque en este trabajo no se comparan las cifras de Madrid con las de otras regiones. Alcaide y Alcaide (2003) ofrecen la cifra de 11.405 millones de euros como capacidad de financiación del sector público madrileño frente al resto del sector público nacio-

nal, una cifra que supera a la de Cataluña, que es de 10.746 (4). Alcaide (2003) presenta los datos del *Balance Económico Regional*, publicado por FUNCAS, que permiten afirmar que Madrid es la comunidad autónoma que, a través de sus cotizaciones sociales e impuestos directos sobre las familias, contribuye más a la financiación del déficit de aquellas autonomías cuyas cotizaciones sociales e impuestos directos sobre las familias no alcanzan a financiar las prestaciones sociales y el consumo en especie de cada año. No obstante, una consideración en términos *per cápita* situaría a Baleares, y con gran diferencia, por delante de Madrid en términos de solidaridad interregional, ocupando los siguientes lugares Cataluña y la Comunidad Valenciana (Alcaide y Alcaide, 2002).□

NOTAS

(1) *Véase, por ejemplo, Pulido, A. y cols. (2003).*
(2) *Muy por encima de las cifras de Alcaide (2003) que las sitúa en 126 millones. Véase también Alcaide y Alcaide (2002), tabla 76.*
(3) *También Fernández-Otheo (2004), en este mismo número.*
(4) *Véase Alcaide y Alcaide (2002), págs. 65-67 y tabla 163.*

BIBLIOGRAFÍA

Alcaide, A. (2003): «Transferencias de renta intrarregionales», en **Economistas**, *núm. 95.*

Alcaide, A. y Alcaide, P. (2002): **Balance económico regional (autonomías y provincias). Años 1995-2001**, *FUNCAS, Madrid.*

Alcaide, A. y Alcaide, P. (2003): «Apéndice estadístico. Evolución económica en el sexenio 1995-2001», en J. L. García Delgado, ob. cit.

Barea, J. y cols. (2003): «Balanza fiscal», en J. M. Mella y B. Sanz (Coords.), ob. cit.

Buesa, M. (2003): «El sistema regional de innovación», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

Cabrera, M. y Rey, F. del (2002): «Los empresarios de Madrid», en A. Carrasco y cols. (Dirs.), ob. cit.

Carrasco, A. y cols. (Dirs.) (2002): **Madrid. Tres siglos de una capital**, *1702-2002, Fundación Caja Madrid, Madrid.*

CEET (Centro de Estudios Económicos Fundación Tomillo) (2003): **La Economía de la Comunidad de Madrid según la Tabla Input-Output de 2000**, *Civitas-Comunidad de Madrid, Madrid.*

Cuadrado Roura, J.R. (2003): «Madrid, centro nacional e internacional de servicios», en **Economistas**, *núm. 95.*

Donoso, V. y Martín, V. (2003): «Comercio e inversiones en la Comunidad de Madrid», en **Economistas**, *núm. 96.*

Fariñas, J.C. (2003): «El sector industrial», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

Fernández Pereira, Y. (2003): «Análisis del último boom inmobiliario: rasgos diferenciales de Madrid», en **Economistas**, *núm. 96.*

Fernández Pérez, J.M. (2003): «Apéndice bibliográfico. Algunas fuentes documentales disponibles para el estudio de la economía madrileña», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

Fernández-Otheo, C.M. (2003): «La internacionalización a través de la inversión directa extranjera», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

Fernández-Otheo, C.M. (2004): «Internacionalización de la economía de Madrid», en este mismo número de **Economistas**.

Galindo, J. M. (2003): «El mercado inmobiliario en la Comunidad de Madrid», en **Economistas**, *núm. 96.*

Gandoy, R. y García Grande, M. J. (2003): «El sector industrial: papel, imprentas y edición», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

García Ballesteros, A. (2003): «La inmigración en la población madrileña», en **Economistas**, *núm. 95.*

García Delgado, J. L. (Dir.) (2003): **Estructura Económica de Madrid**, *segunda edición, Civitas-Comunidad de Madrid, Madrid.*

Jiménez, J. C. (2002): «Madrid, capital industrial y financiera», en A. Carrasco y cols. (Dirs.), ob. cit.

Jiménez, J. C. (2003a): «Sector financiero», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

Jiménez, J. C. (2003b): **Balance y estructura energética de la Comunidad de Madrid (2001-2002)**, *Club Español de la Energía-Cámara de Comercio de Madrid-Comunidad de Madrid, Madrid.*

Leal, J. (2003): «El sector de la construcción y de la vivienda», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

López, A. M. y Pulido, A. (Dirs.) (2003): **Penetración regional de la Nueva Economía**, *CEPREDE-Comunidad de Madrid, Madrid.*

Mella Márquez, J. M. y Sanz, B. (Coords.) (2003): **Balanza de Pagos de la Comunidad de Madrid (1998-2000)**, *Civitas-Comunidad de Madrid, Madrid.*

Molero, J. e Hidalgo, A. (2003): «Los sectores de alta tecnología», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

Molina, M. (2003): «Las inversiones extranjeras», en **Economistas**, *núm. 95.*

Myro, R. y Delgado, M. J. (2003): «La economía de Madrid en la España de las autonomías», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

Myro, R. y Fernández-Otheo, C. M. (2003): «La desinversión del capital extranjero en España», en El País, 30 de noviembre de 2003.

Palacio, J. I. (2003): «Emigración y crecimiento económico», en **Economistas**, *núm. 95.*

Palacio, J. I. y Álvarez, C. (2003): «Mercado laboral y emigración», en **Economistas**, *núm. 96.*

Pulido, A. y cols.(2003): **Situación y predicción de la economía madrileña**, *diciembre, Instituto L. R. Klein —Centro Stone (UAM)— Comunidad de Madrid, Madrid.*

Puyol, R. y Vinuesa, J. (2003): «Población y dinámica demográfica», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

Rubalcaba, L. (2003): «Madrid como centro de servicios: especial referencia a los servicios a las empresas», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

Sambricio, C. y Hernández, C. (eds.) (2002): Enciclopedia Madrid. Siglo xx, Ayuntamiento de Madrid, Madrid.

Sanz, B. y Vinuesa, D. (2003): La industria farmacéutica en la Comunidad de Madrid. Una iniciativa de refuerzo de la competitividad, Comunidad de Madrid, Madrid.

Sanz, B. y Caurín, E. (2003): «Balanza por rentas del trabajo» en J. M. Mella y B. Sanz (Coords.), ob. cit.

Sanz, B. y Monedero, M. (2003): «El comercio exterior de bienes y servicios», en J. L. García Delgado, ob. cit.

Velarde, J. (2003): «La escuela de Madrid de Economía», en J. L. García Delgado (Dir.), ob. cit.

RESUMEN

El trabajo ofrece una reseña de las principales publicaciones realizadas en el año 2003 sobre la economía de Madrid, centrándose en cuatro que, por su ambición, la información que proporcionan y su calidad, merecen especial atención: las segundas ediciones de Estructura Económica de Madrid, Balanza de Pagos de la Comunidad de Madrid (1998-2000), La economía de Madrid según la tabla input-output de 2000 *y el número 95 de esta misma revista, dedicado monográficamente a la economía de la Comunidad. No obstante, también se revisan trabajos de la sección dedicada a Madrid en el Balance del 2002 de* Economistas, *que corresponde con el número 96, y otras publicaciones.*

Palabras clave: *Economía de Madrid, Bibliografía.*

PANORAMA BIBLIOGRÁFICO

Coordinadora:

M.ª Eugenia Callejón
Economista

En esta sección ofrecemos cinco revisiones de las principales novedades bibliográficas editadas durante el año en otras tantas áreas de la economía. Cada una de ellas es encomendada a destacados especialistas, que con criterio experto realizan la selección y comentario de las obras.

Así, como ya es habitual en el Balance, *José María Serrano Sanz* se ocupa de las novedades en economía española. Tras llamar la atención sobre la progresiva reducción del número de libros de economía editados en España, destaca en este año la vuelta del interés por el análisis económico territorial, con libros sobre la cuestión regional en nuestro país y la ampliación de la geografía europea, desde el punto de vista español. Otras materias en las que encuentra el autor novedades relevantes son la historia económica, la historia del pensamiento económico, el mercado de trabajo y el sector exterior.

Las aportaciones bibliográficas en economía financiera son examinadas por *Ana Isabel Fernández* y *Víctor González*, que constatan, un año más, la importancia de la información y la incertidumbre en el análisis económico, así como el papel del análisis del entorno institucional en los diferentes campos de la investigación en economía financiera. Los autores examinan, en primer lugar, una serie de nuevas ediciones de manuales de finanzas corporativas para, a continuación, referirse a novedades en los ámbitos de la medición del riesgo, la gestión de activos financieros, el sistema financiero español y la incidencia de las privatizaciones sobre los mercados de capitales.

En el área de dirección y organización de empresas es *Jesús Rodríguez Pomeda* el encargado de revisar la producción editorial más recomendable, de la que destaca su heterogeneidad de enfoques. Así, por un lado, revisa la obra conmemorativa del 50º aniversario de la Sloan School of Management; por otro, comenta un volumen sobre el aprendizaje organizativo y la dirección del conocimiento; y finalmente, revisa una serie de obras relacionadas con la globalización y el futuro de la empresa.

Lo más relevante de la bibliografía económica internacional editada en castellano es examinado por *José Antonio Alonso*, que clasifica estas obras en cuatro grupos: un amplio número de estudios que, trascendiendo lo estrictamente económico, consideran las implicaciones que para el orden internacional se derivan de la nueva política exterior estadounidense; dos publicaciones sobre el crecimiento económico mundial; un tercer grupo de libros que aborda las deficiencias y los desafíos del proceso de globalización; y, finalmente, dos manuales de introducción a la economía internacional.

Por último, *Miguel Cuerdo* realiza una revisión de novedades en el área de la economía y el medio ambiente, donde parecen consolidarse las ideas para el debate y la reflexión sobre la sostenibilidad ambiental. En este sentido, el autor comenta tanto obras de referencia en el terreno del análisis de la economía ambiental, como otras que se detienen en cuestiones medioambientales en el ámbito internacional de la actividad económica, o las que pretenden, desde la economía, ofrecer respuesta a determinados problemas del medio ambiente.

Novedades en economía española: el poder de la geografía

José M.ª Serrano Sanz
Universidad de Zaragoza

Buenos tiempos para la geografía. Al inicio de este 2004 nos encontramos en uno de esos momentos en que el territorio parece cobrar vida propia y se afirma su presencia en cualquiera de los análisis que se hacen sobre la economía española.

Dos polos tienen tales referencias territoriales y aparecen una y otra vez tanto en los trabajos académicos como en las revistas de investigación, e incluso en las polémicas de la prensa o de las revistas de divulgación. Uno es la organización institucional del Estado en comunidades autónomas y otro la nueva Europa que se avecina a partir de mayo de este mismo año.

En el ámbito de la política parece estar abriéndose una reconsideración del Estado de las autonomías, una vez cubierta la gigantesca etapa de descentralización económica y financiera llevada a cabo en los últimos veinticinco años. Esta nueva etapa tiene indudables elementos económicos, pues las reivindicaciones que se hacen desde algunas comunidades en relación con la Agencia Tributaria, la Caja Única de la Seguridad Social o el propio modelo de financiación del régimen común teóricamente *cerrado* hace menos de dos años, implican cambios de envergadura en nuestra organización económica. Las tensiones territoriales renacidas en el interior de España en los últimos tiempos vuelven a poner sobre el tapete cuestiones como la equidad en la distribución territorial del gasto público, los elementos de cohesión y solidaridad y en último extremo obligan a interrogarse acerca de la dinámica espacial que tiene el crecimiento económico en España. De manera que es fácil augurar una nueva oleada de estudios territoriales, un tema que parecía casi agotado hace sólo unos pocos años en beneficio de los factores del crecimiento y las cuestiones de eficiencia. De hecho ya en el año 2003 han aparecido múltiples trabajos, incluidos libros, en esta clave.

La geografía no solo tiene actualidad cuando se contempla el interior de España sino también cuando miramos hacia fuera, a nuestro espacio económico natural que es la Unión Europea. En mayo de 2004 se producirá la primera de las grandes ampliaciones hacía el Este, con la entrada nada menos que de diez nuevos países, como es bien sabido. Las preguntas acerca de si la nueva ampliación va a determinar un cambio en la dinámica espacial de la economía europea, desplazando su centro de gravedad hacia el extremo opuesto a España, son pertinentes. También en el ámbito comunitario nos hemos hecho de repente conscientes de que el espacio impor-

ta, de que el crecimiento económico no se distribuye de una manera homogénea sobre el territorio sino que va cambiando a lo largo del tiempo. Si hace unos años las preguntas en relación con la economía europea se referían a aspectos donde el espacio tenía escaso interés, como las consecuencias de la adopción del euro, la fortaleza o debilidad del mismo en relación al dólar o su impacto sobre el potencial de crecimiento europeo, ahora ha vuelto la geografía.

Junto a estos dos grandes temas, que han dado lugar a una abundante literatura, los otros ámbitos de economía española en los que han aparecido libros de interés son más dispersos. En todo caso conviene insistir en algo que venimos señalando en los últimos años: la progresiva reducción del número de libros de economía —excluidos los manuales— publicados por las editoriales en España. La desaparición de colecciones de economía en diversas editoriales españolas o el escaso volumen de libros editados por año cuando subsisten; la aniquilación de las secciones de economía en la mayor parte de las librerías, sustituidas por manuales, libros de gestión, finanzas o esa extraña literatura que llaman de autoayuda, no deja de ser desoladora. Sólo algunos organismos oficiales o fundaciones mantienen la llama en lo que se refiere a la publicación de libros de economía. Es cierto que una buena parte de los trabajos de los economistas se publican ahora en las revistas especializadas, que viven por el contrario una etapa floreciente, pero la desaparición progresiva de la escritura en forma de libro no puede ser una buena noticia y acabará pasando factura al *stock* de nuestros conocimientos. Porque el libro —y no nos referimos a los manuales— es ocasión para un tratamiento a la vez más amplio y reposado de muchos temas que los escuetos artículos de las condensadas revistas de hoy.

Acaso el único campo de especialización en economía donde siguen publicándose, con una regularidad admirable, libros todos los años es el de la historia económica e historia del pensamiento económico. Aunque también existen revistas parece, no obstante, que los libros conservan su valor. En este último año se han publicado además dos que contemplan el devenir de la economía española en el muy largo plazo. Primero el profesor Jordi Nadal (2003) ha editado una obra colectiva dirigida por él que contiene nada menos que un Atlas de la industrialización de España; un esfuerzo colectivo de gran envergadura pero que va a resultar utilísimo a todos los investigadores y a quienes tengan curiosidad por saber dónde se han localizado y en qué momentos las diversas actividades manufactureras que han tenido asiento en España. Por cierto, que en este caso, aunque sea a través de la historia, también estamos dando relieve al territorio; la geografía alcanza asimismo la perspectiva histórica. También ha aparecido una nueva estimación de sus series estadísticas en Prados de la Escosura (2003).

En el ámbito de la historia, de las ideas económicas en España y de las instituciones se han publicado dos libros que conviene destacar. Por una parte VV.AA. (2003) contiene un conjunto de conferencias que conmemoraron el centenario del fallecimiento de Laureano Figuerola, quien fuera ministro de Hacienda en el sexenio revolucionario, impulsor, en su condición de tal, de buena parte de las reformas liberalizadoras que se hicieron en el mismo y, además, creador de la peseta como unidad monetaria española. Figuerola fue también uno de los más destacados y activos miembros de la escuela economista española en la segunda mitad del XIX y por ello es justo que se le haya recordado. Además Sánchez Hormigo y otros (2003) han publicado un libro contando la historia de la primera Cátedra de Economía fundada en España, la Cátedra de Economía Civil y Comercio de la Real Sociedad Económica Aragonesa de Amigos del País, creada en 1784, en plena Ilustración. Aunque ya existían algunos trabajos sobre ella, este libro aporta el primer tratamiento completo de toda su historia y contiene interesantes apéndices.

El mercado de trabajo es otro de los temas clásicos de análisis para los economistas españoles desde hace varios años, como prueba de que no han sido insensibles a los intensos desajustes producidos en el mismo ni al problema social que una elevada tasa de paro ha representado durante años. Una visión actualizada de la cuestión se puede obtener a través de Alujas (2003). Desde hace tiempo, sin embargo, sabemos que al hablar del mercado de trabajo no se capta bien dónde están los problemas en una economía como la española, porque la diversidad de situaciones es muy variada. Las diferencias en tasas de paro por regiones, sexos y edades; la segmentación del mercado por tipos de contrato y otros varios factores de diferenciación han llamado la atención desde hace tiempo de los especialistas y les han hecho repetidamente interrogarse sobre tales problemas. En Herranz (2003) se aborda una de estas cuestiones, la relativa al trabajo temporal. Y en Izquierdo (2003) se dan los primeros pasos para examinar la cues-

tión de la inmigración, una de las paradojas de este mercado de trabajo español en el que conviven una elevada tasa de desempleo y, durante los últimos años, una asombrosa absorción de mano de obra inmigrante.

Precisamente una de las consideraciones que han llamado la atención de los expertos durante años ha sido la relación entre el comportamiento del mercado de trabajo y las prestaciones en un Estado del bienestar como el de España. El carácter dual de esa relación (por un lado el Estado del bienestar como paliativo de una tasa de desempleo elevada y por otro como factor retardatario en la urgencia de encontrar empleo) hace que preguntarse por la misma sea una continua tentación. Esas son algunas de las cuestiones que se pueden analizar a través de González Temprano (2003).

El sector exterior de la economía española es uno de los grandes campos de análisis para los economistas, aunque tiene tal cantidad de aspectos que cada vez resulta más difícil profundizar en todos ellos a la vez. Por eso comienzan a aparecer trabajos que examinan facetas particulares de las relaciones exteriores de España. Y cuando se hace así, acaban viéndose desde nuevas perspectivas algunas de las facetas que creíamos conocer bien. Esto es lo que ocurre, por ejemplo, con un tema tan importante como la inversión extranjera directa en España cuando se lee Fernández-Otheo (2003). El cambio de país exclusivamente receptor de inversión extranjera a otro que también invierte fuera se ha producido en la última década del siglo xx y ha supuesto una revolución en nuestro sector exterior; pero así mismo lo han sido las nuevas condiciones en la circulación internacional de capitales crecientemente liberalizada y lo están siendo o lo pueden ser la reorientación de flujos hacía los países del Este de Europa.

Junto a la inversión extranjera, otro de los tradicionales mecanismos de equilibrio del sector exterior español durante los últimos cuatro decenios ha sido el turismo. Las dudas respecto a si se trataba de un sector cuya presencia estaba limitada a una determinada etapa de desarrollo o bien constituía un ámbito de especialización estable para la economía española, se han decantado abiertamente en favor de esta segunda opción. En consecuencia, puede y debe ser analizado con los mismos parámetros que el resto de nuestros sectores productivos y es oportuno preguntarse por la situación de los mercados turísticos, como se hacen Iranzo y Otros (2003). Especialmente, considerando que se trata de mercados abiertos donde la competencia internacional no es escasa.

La atención que acabamos de prestar al sector exterior nos lleva como por la mano al primero de los ámbitos en los cuales la geografía ha pasado a tener protagonismo en los últimos tiempos, nos referimos a Europa. La cuestión de la ampliación al Este no ha sido tratada con excesiva asiduidad por los estudiosos españoles. Acaso los únicos de quienes no puede decirse es de Carmela Martín y Javier Velázquez, puesto que ya han publicado diversos trabajos sobre el tema. En Martín y Velázquez (2003) plantean el importante problema de la convergencia real de España en el seno de la Unión Europea ampliada y sus conclusiones son relevantes. Tenemos más renta, ventajas en el *stock* de capital, menos en la tecnología y menos aún en términos de capital humano; de modo que si queremos conservar un buena posición relativa no podemos dejar de mejorar en términos de factores de crecimiento. Otra forma de atender a la geografía es mirar más allá de Europa, como se hace en Trigo (2003), porque el espacio global en que se ha convertido nuestro mundo nos obliga a estar también atentos a las relaciones con el exterior de la Unión o en concreto, como aquí se hace, a las relaciones con los países en desarrollo.

Si la geografía europea importa, cabe señalar que no han sido muchos los libros que han aparecido este año sobre la cuestión. Pero no se puede decir lo mismo del otro terreno al que se aludía al principio, la cuestión regional. Aquí la explosión editorial ya ha comenzado y es de temer que en los próximos meses continúe adelante, no sólo en el ámbito de la economía, sino en casi todos los terrenos de la vida colectiva.

En Jiménez (ed.) (2003) se plantea, precisamente como se ha hecho aquí desde el principio, el poder de la geografía, o en otras palabras, la nueva relación que se viene estableciendo entre la economía y el territorio a través de múltiples vías, como el papel de las ciudades en el crecimiento económico o la actuación de los medios de transporte como factores disolventes de la distancia; aunque también las nuevas instancias institucionales con competencias económicas sobre partes limitadas del territorio.

Uno de los principales problemas que existen a la hora de analizar la economía en términos espaciales es la falta de unas bases de datos prolongadas en el tiempo y rigurosas. Desde hace varios años los investigadores del IVIE de Valencia vienen llenando esta laguna a través de un conjunto espléndido de series estadísticas de

datos diversos, que permiten hacer trabajos en profundidad a quienes después las utilizan para analizar los procesos de crecimiento relativos. Mas, Pérez y Uriel (2003) añaden a ese impresionante número de trabajos otro sobre el *stock* de capital y su distribución territorial.

Sin embargo, es posible que el ámbito de la economía regional que más se vaya a transitar en los próximos meses sea el de los poderes públicos y su actividad financiera territorial. Sobre esto ya han aparecido algunos libros de interés. Rangel (2003) plantea los modelos para analizar una realidad con múltiples jurisdicciones y su pertinencia para la situación española. De la Fuente y Vives (eds.) (2003) reúnen un conjunto de trabajos donde se analiza el papel de las políticas públicas en la consecución o no de una mayor equidad territorial en España. Sin embargo, la estrella de la nueva situación serán las balanzas fiscales, es decir la existencia de saldos a favor o en contra de cada una de las comunidades autónomas en su relación con el Estado. El morbo que para la opinión y los políticos parece tener la cifra mágica en que se resume la posición financiera de una región, a despecho de la complejidad técnica de obtener una escasamente discutible, garantiza que va a ser un tema de actualidad durante algún tiempo. Por eso son especialmente de agradecer los análisis reposados en este campo, pasto fácil de la demagogia. Un oportuno y bien documentado trabajo sobre la materia, que reconoce la gran complejidad de la misma en el propio título (*Una aproximación a las balanzas fiscales de las comunidades autónomas*) es el de Uriel (2003).□

BIBLIOGRAFÍA

Alujas, J. A. (2003): Política actual del mercado de trabajo en España, CES, Madrid.

De la Fuente, A. y Vives, X. (eds.) (2003): Políticas públicas y equidad territorial en el estado de las autonomías, Fundación BBVA, Madrid.

Fernández-Otheo, C. M. (2003): Inversión directa extranjera en España en la década final del siglo xx: Nuevas perspectivas, Ed. Biblioteca Nueva, Madrid.

González Témprano, A. (2003): La consolidación del Estado de Bienestar en España (1993-2000), CES, Madrid.

Herranz, V. (2003): El trabajo temporal y la segmentación. Un estudio de la transición laboral, CES, Madrid.

Iranzo, J. E. y otros (2003): La estructura económica de los mercados turísticos, IEE, Madrid.

Izquierdo, A. (2003): Inmigración: mercado de trabajo y protección social en España, CES, Madrid.

Jiménez, J. C. (ed.) (2003): Economía y territorio: una nueva relación, Civitas, Madrid.

Martín, C. y Velázquez, F. J. (2003): La convergencia real de España en el seno de la Unión Europea ampliada, FUNCAS, Madrid.

Más, M., Perez, F. y Uriel, E. (2003): El stock de capital en España y su distribución territorial (1964-2003), Fundación BBVA, Madrid.

Nadal, J. (dir.) (2003): Atlas de la industrialización de España, Crítica, Barcelona.

Prados de la Escosura, L. (2003): El progreso económico de España 1850-2000, Fundación BBVA, Madrid.

Rangel, C. (2003): Economía pública multijurisdiccional: modelos teóricos y el caso español como explicación práctica, CES, Madrid.

Sánchez Hormigo, A. y otros (2003): La Cátedra de Economía Civil y Comercio de la Real Sociedad Económica Aragonesa de Amigos del País (1784-1846), RSEAAP, Zaragoza.

Trigo, A. (2003): La Unión Europea y sus relaciones intraindustriales con el mundo en desarrollo, CES, Madrid.

Uriel, E. (2003): Una aproximación a las Balanzas fiscales de las Comunidades Autónomas, Fundación BBVA, Madrid.

VV.AA. (2003): Homenatge a Laureano Figuerola, IEC, Barcelona.

Economía financiera: decisiones financieras, mercados y análisis institucional

Ana Isabel Fernández
Victor González Méndez
Universidad de Oviedo

La reseña de las novedades bibliográficas a lo largo del año 2003 muestra, una vez más, la importancia de la información y la incertidumbre en el análisis económico, así como el papel del análisis del entorno institucional en los diferentes campos de la investigación en economía financiera.

Durante el año 2003 han aparecido ediciones renovadas de diferentes manuales dedicados al estudio de las finanzas corporativas, en la mayoría de los casos nuevas versiones de obras que son referencia generalizada. Se trata de libros que ofrecen una revisión de las decisiones financieras de la empresa y ofrecen una presentación práctica, pero rigurosa en el plano académico, de la capacidad de los modelos de valoración y de la teoría financiera para resolver las cuestiones relevantes en relación con la inversión de los recursos y la financiación de las inversiones. Los diferentes textos presentan en profundidad las reglas básicas para la valoración de las inversiones bajo la consideración de los niveles de riesgo que la empresa asume. La decisión de financiación (estructura de capital y dividendos) es analizada en términos de su contribución a la creación de valor y a su utilidad para transmitir señales al mercado y para disminuir los costes de agencia, al permitir reducir la asimetría informativa a que se enfrentan los inversores.

Dentro de este apartado puede citarse la obra de Bodie y Merton, *Finanzas*, la séptima edición del *Principios de Finanzas Corporativas* de R. Brealey y S. Myers y la sexta edición de *Fundamentals of Corporate Finance* de Ross, Westerfield y Jordan. En estas obras se realiza un amplio tratamiento de los temas, basándose para ello en tres pilares: la asignación de recursos en el tiempo, la valoración de activos y la gestión de riesgos. Contienen una revisión de los conceptos fundamentales de valoración y presupuesto de capital, riesgo y rentabilidad, tanto del mercado doméstico como internacional, con una referencia novedosa al introducir la consideración de la psicología del inversor y las aportaciones de los trabajos sobre *behavioral finance*. Dentro de este apartado debemos mencionar también la undécima edición de *Fundamentos de administración financiera* de Van Horne y Wachowicz.

El análisis de la estructura de propiedad y del gobierno de la empresa y su influencia sobre las decisiones financieras de las empresas ha sido uno de los tópicos más estudiados en estos últimos años, incorporando explícitamente el tratamiento de estas cuestiones en las diferentes decisiones. La tercera edición del libro *Corporate governance* de Monks y Minow centra el análisis

en el papel desempeñado por los diferentes tipos de propietarios y su influencia sobre el gobierno corporativo, los mecanismos de supervisión de las actuaciones directivas, los aspectos legales y económicos del gobierno de la empresa en el contexto internacional, completando el estudio con una serie de casos que ilustran los tratamientos académicos. Por otro lado el profesor Fernández Rodríguez, en su obra titulada El *gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, señala las limitaciones del modelo financiero basado en la continua creación de valor para los accionistas y presenta un objetivo financiero basado en el modelo *stakeholder*, orientado hacia la creación de riqueza para todos los agentes interesados en la organización empresarial, enlazando con el concepto de responsabilidad social de las empresas.

La creciente importancia de las empresas familiares, tanto si nos referimos a su contribución al PIB de un país como al peso de sus exportaciones o su capacidad de innovación tecnológica, ha impulsado en los últimos años un creciente interés entre los investigadores por el tema y en este sentido se presentó el pasado año el estudio de *La empresa familiar en España*, realizado por los profesores C. Galve y V. Salas, editado por la Fundación BBVA, que contribuye a la descripción y análisis de este conjunto de empresas en España. En el libro se integran las ideas de dirección estratégica y gobierno corporativo para esta particular estructura de propiedad. El análisis se lleva a cabo a través de la comparación institucional de este tipo de empresas con otras formas de propiedad, ofreciendo un extenso panorama de la situación de la empresa familiar española.

En otro ámbito de interés de la economía financiera, la medición del riesgo constituye una preocupación constante de los participantes en los mercados financieros, inversores y operadores. Invertir significa el sacrificio de recursos actuales para generar recursos futuros y en ese proceso es necesario considerar tanto las características institucionales de los mercados e instituciones como las específicas asociadas a los títulos emitidos por las empresas, con dos dimensiones relevantes: tiempo y riesgo. Aspectos que aborda el texto *Fundamentos de inversiones* de los profesores Alexander, Sharpe y Bailey. El libro ha ido incorporando, desde la aparición de la primera edición en el año 1978, el extraordinario desarrollo que han experimentado los mercados y los activos financieros. Tras una descripción de los mercados donde se negocian activos financieros y los aspectos que afectan a la toma de decisiones de inversión, la obra pasa a abordar la teoría de carteras. Partiendo de la consideración de la rentabilidad y el riesgo, se analizan el modelo de la media-varianza de Markowitz, el CAPM, los modelos factoriales y la Teoría de Valoración por Arbitraje. A continuación, el estudio se centra en la valoración de las acciones ordinarias desde el punto de vista del análisis fundamental, para lo cual se describen y analizan las características de estos activos financieros junto con los diferentes modelos de valoración utilizados. La valoración de los títulos de renta fija y las características de riesgo de los mismos, tanto por lo que se refiere al riesgo de crédito como de interés, junto con las estrategias de inversión configuran otro de los temas abordados en el libro, que finaliza con una referencia obligada a otros aspectos de interés como son los productos financieros derivados, las compañías de inversión y el proceso de inversión internacional en un entorno de mercados financieros crecientemente interrelacionados.

La evolución de la actividad financiera y de los mercados financieros no puede entenderse plenamente sin los contratos derivados y en particular las opciones, que constituyen un ejemplo de cómo la innovación financiera es capaz de dar una respuesta flexible y eficaz a las necesidades operativas de los distintos agentes económicos. En este contexto, la obra de los profesores Prosper Lamothe y Miguel Pérez-Somalo, *Opciones financieras y productos estructurados*, ofrece una visión práctica de las opciones financieras y su utilización en el desarrollo de productos estructurados. El texto se estructura en quince capítulos, que van desde los fundamentos básicos de los mercados y de los contratos de opción, pasando por los modelos de valoración, por los mercados de opciones sobre divisas, tipos de interés y acciones, por las estrategias con opciones, para finalizar haciendo referencia a las opciones exóticas, los warrants y los productos estructurados, que se han convertido en estos últimos años en unos de los productos financieros más ampliamente comercializados por las entidades financieras. El contenido del libro se encuentra acompañado de una gran variedad de ejemplos y ejercicios que ilustran los conceptos analizados.

El estudio de los modelos de medición del riesgo son el objetivo de *Understanding Market, credit, and operational risk* de los profesores de la Universidad de Nueva York Allen, Boudoukh y Saunders, donde los modelos de *Value at Risk* (VaR) han sido ampliamente analizados. Asimismo el desarrollo de nuevos instrumentos de gestión apropiados para las empresas bancarias es contemplada en la obra *Financial Institutions mana-*

gement: A risk management approach, realizada en colaboración por el profesor A. Saunders y otros, en ella se analiza la gestión de la rentabilidad y riesgo en los intermediarios financieros. Con este objetivo, el libro se organiza en tres partes, introduciéndose en la primera el carácter único de los intermediarios financieros en la medida que facilitan la resolución a los problemas de información que afectan a las transacciones en los mercados financieros. Se describen las características de las entidades de depósitos, compañías de seguros, sociedades de inversión, fondos de inversión y compañías de financiación. En la segunda parte del libro se aborda la medición de los diferentes riesgos que deben afrontar los intermediarios financieros: de tipo de interés, de mercado, de crédito, de actividades fuera de balance, tecnológico, operacional, de tipo de cambio, riesgo país y liquidez. La última de las partes del libro se centra en la gestión de estos riesgos, haciendo referencia a temas como el seguro de depósitos y regulaciones de solvencia, a la diversificación, a la gestión de pasivos, a la titulización y a los activos financieros derivados como instrumentos de cobertura del riesgo. La idea central es que los riesgos a los que hacen frente los intermediarios financieros y los métodos y mercados a través de los cuales esos riesgos son gestionados han llegado a ser crecientemente similares, independientemente del tipo de intermediario financiero. Por otra parte, en la obra *Managing credit risk in corporate bond portfolios*, de Ramaswany, se aborda la utilidad de la medida y gestión del riesgo que brinda la teoría de carteras para analizar una cartera de bonos corporativos, explorando una serie de tópicos relacionados con el riesgo de crédito y las carteras de títulos de renta fija, incluyendo las similitudes y diferencias entre los títulos gubernamentales y los corporativos, riesgo de curva de tipos, riesgo de crédito, técnicas de simulación de Montecarlo y métodos de selección de carteras.

La gestión de activos financieros es una de las actividades que está desempeñando un papel cada vez más importante en la actividad financiera mundial al proporcionar servicios a individuos, gobiernos, bancos, fondos de pensiones y compañías de seguros y, en este sentido, las técnicas y modelos específicos para una eficaz gestión de activos están representadas cada año en el panorama bibliográfico. Resulta de interés el libro *Securitization: Structuring and investment analysis*, de Davidson y otros, que realiza un exhaustivo análisis del procedimiento de titulización en Estados Unidos y dedica una parte importante al mercado europeo de titulización de activos. El desarrollo tan importante de esta actividad en los sistemas financieros anglosajones, no debe ocultar el crecimiento en esta actividad, en años recientes, que ha tenido lugar en Europa continental. La titulización, en tanto que proceso financiero que consiste en transformar cualquier activo susceptible de generar una corriente de ingresos en títulos o valores negociables, convierte un activo habitualmente ilíquido en otro que puede ser transmitido, cedido o vendido entre inversores financieros. Además, la titulización también conlleva, a menudo, cambios en la gestión de los riesgos crediticios.

Un tema de interés en el marco de la importancia de los aspectos institucionales vinculados a las decisiones de inversión financiera es el papel de las diferentes regulaciones de los derechos de los inversores en sus respectivos sistemas financieros. Franks, Mayer y Correia da Silva, en su libro *Asset management and investor protection*, ponen de manifiesto que el desarrollo de los más importantes y novedosos instrumentos financieros e instituciones ha venido acompañado de dificultades adicionales, en la medida en que los inversores deben hacer frente a instrumentos y transacciones cada vez más complejas. Los problemas asociados a la transparencia informativa y la volatilidad de los mercados financieros han puesto en el centro del debate el importante papel de la regulación y la protección de los inversores. En el libro se desarrolla un análisis comparado de los niveles de protección de los inversores en un amplio abanico de países europeos y en Estados Unidos. De hecho, este análisis es particularmente relevante en el contexto de los mercados de capitales europeos, pues éstos han descansado tradicionalmente sobre sistemas financieros diferentes al marco anglosajón. Un interés particular del libro es el tratamiento de los requerimientos de capital y el papel que deberían desempeñar en la gestión de activos.

En la elección de activos financieros uno de los condicionantes más relevantes es el sistema impositivo. El análisis del sistema impositivo y de los incentivos asociados a los diversos activos financieros han sido el objetivo del libro realizado por los profesores González-Páramo y Badenes titulado *Un lustro de reformas en la fiscalidad del ahorro*. A lo largo del texto se estudia el principio de neutralidad, la relación entre el sistema fiscal y las decisiones de ahorro, centrándose en la influencia del impuesto sobre la rentabilidad de un ahorrador en función de los activos financieros adquiridos. Los autores han centrado su estudio en el último lustro, que arranca con la reforma del IRPF aprobada en 1998 y que finaliza con

la publicación de la Ley 46/2002, de reforma del IRPF. El libro concluye poniendo de manifiesto los obstáculos aún no eliminados y que impiden hablar de un grado razonable de neutralidad en la fiscalidad del ahorro.

La revisión de los mercados, medios e instituciones financieras existentes en nuestro sistema financiero y que canaliza los flujos financieros entre los agentes económicos y garantiza la asignación eficiente de los mismos es objeto, un año más, de una nueva edición revisada del *Manual de sistema financiero español*, de los profesores Rodríguez Sáiz, Parejo Gámir, Cuervo García y Calvo Bernardino. En la obra presentan, además, una descripción de los integrantes del sistema español, tanto en sus instituciones básicas como en las funciones y operadores así como el análisis de los cambios operados en la regulación y legislación vigente. En este sentido, cabe resaltar el esfuerzo de los autores por incorporar en su manual las sucesivas transformaciones experimentadas por el sistema financiero con un análisis didáctico no exento de rigor y profundidad en el estudio de los temas tratados.

Citamos para finalizar una referencia sobre la incidencia de las privatizaciones de empresas estatales en el desarrollo de los mercados de capitales. La importancia de los procesos de cambio de propiedad pública a privada no radica tanto en la magnitud de ingresos que representa, a nivel mundial alcanzó en los últimos veinte años un volumen aproximado de 1,15 billones de euros, sino en los objetivos que orientan tales procesos. Estos objetivos vienen asociados a la mejora de los niveles de eficiencia de estas empresas, incentivados por la disciplina de la propiedad privada, que favorece el cambio en el sistema de incentivos, en las áreas estratégicas y organizativas de la empresa. Al mismo tiempo, los procesos privatizadores impulsan cambios regulatorios, legales, de apertura de los mercados e incentiven la competencia así como el desarrollo de los mercados de capitales, propiciando el desarrollo económico y la mejora del bienestar. Aunque es un hecho cierto el importante desarrollo que han vivido los mercados de capitales en las dos últimas décadas y también los procesos de privatización que han tenido lugar en gran número de países, aún así no es fácil establecer una relación directa entre ambos fenómenos. No obstante, se constata en la mayoría de los países que las empresas privatizadas son las de mayor capitalización, volumen negociado y liquidez en sus respectivos mercados de valores. Clifton, Comín y Díaz Fuentes, en su obra *Privatisation in the European Union*, repasan los argumentos proporcionados por la literatura para explicar estos procedimientos a la luz del análisis comparativo de las experiencias de privatización en cada país desde 1980 hasta el comienzo del siglo xxi. Los autores muestran cómo el proceso de integración europea y la necesidad de las industrias de alcanzar una competitividad internacional han constituido las fuerzas de empuje de los procesos de privatización en la Unión Europea.□

BIBLIOGRAFÍA

Alexander, Gordon J., William F. Sharpe y Jeffrey V. Bailey (2003): Fundamentos de inversiones. Teoría y práctica, Prentice Hall (3.ª edición).

Allen, Linda; Jacob Boudoukh y Anthony Saunders (2003): Understanding market, credit, and operational risk, Blackwell Publishing.

Bodie, Zvi y Robert C. Merton (2003): Finanzas, Prentice Hall (1.ª edición revisada).

Brealey, Richard A. y Stewart C. Myers (2003): Principles of Corporate Finance, McGraw-Hill (7.ª edición).

Brealey, Richard A. y Stewart C. Myers (2003): Principios de finanzas corporativas, McGraw Hill (7.ª edición).

Clifton, Judith, Francisco Comín y Daniel Díaz Fuentes (2003): Privatisation in the European Union. Public enterprises and integration, Kluwer Academic Publishers.

Davidson, Andrew, Anthony Saunders, Lan-Ling Wolff y Anne Ching (2003): Securitization: Structuring and investment analysis, Wiley Europe.

Fernández Rodríguez, José Miguel (2003): El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo, Ed. Akal

Franks, Julian, Colin Mayer y Luis Correia da Silva (2003): Asset management and investor protection - An international analysis, Oxford University Press.

González-Páramo, José Manuel y Nuria Badenes Plá (2003): Un lustro de reformas en la fiscalidad del ahorro, Circulo de Empresarios.

Lamothe Fernández, Prosper y Miguel Pérez Somalo (2003): Opciones financieras y productos estructurados, McGraw Hill.

Monks, Robert y Neil Minow (2003): Corporate governance, Blackwell Publishing (3.ª edición).

Ramaswamy, Srichander (2003): Managing credit risk in corporate bond portfolios: A practitioner's guide, Wiley Europe.

Rodríguez Sáiz, L., Parejo Gámir, J. A., Cuervo García, A. y Calvo Bernardino, A. (2003): Manual de sistema financiero español, Ariel Economía.

Ross, Stephen A., Randolph W. Westerfield y Bradford D. Jordan (2003): Fundamentals of Corporate Finance, McGraw Hill (6.ª edición).

Saunders, Anthony y Marcia Millon Cornett (2003): Financial institutions management. A risk management approach. McGraw Hill (4.ª edición).

Van Horne, James C. y John M. Wachowicz, Jr. (2003): Fundamentos de administración financiera, Prentice Hall (11.ª edición).

Mirando al futuro de la dirección y la organización de empresas: un aniversario, un tema y un paisaje

Jesús Rodríguez Pomeda
Universidad Autónoma de Madrid

2003 ha sido un año en el cual los resultados bibliográficos en dirección y organización de empresas reflejan un esfuerzo analítico redoblado por comprender unas realidades cada vez más complejas y confusas. Desde la crítica al papel de la empresa en la sociedad contemporánea hasta la puesta en cuestión de muchas premisas de la dirección empresarial, hemos observado unos interesantes intentos para adaptar nuestros sistemas conceptuales a unas situaciones que se resisten a cualquier aproximación simplista.

La heterogeneidad de los enfoques y las dudas sobre sus resultados posiblemente tengan que ver con nuestra falta de perspectiva histórica sobre unos hechos que están alterando los cimientos del sistema socio-económico en el que vivimos. Como señala Adler, las organizaciones contemporáneas —y, en especial, las empresas— están asumiendo estructuras y comportamientos fruto de varias combinaciones dinámicas de *jerarquía, mercado y confianza*. Lo antiguo (las relaciones jerárquicas basadas en la autoridad) coexiste con lo presente (la incesante búsqueda de una mayor eficiencia aplicando el mecanismo de los precios) y con lo futuro (las interacciones basadas en la confianza mutua entre diversos agentes económicos).

En nuestro apretado comentario bibliográfico pretendemos reflejar tal diversidad, así como reseñar algunas de las obras que —en nuestra opinión— más meritorias y recomendables resultan a la hora de entender el momento presente, y los posibles futuros, de la empresa.

1. La celebración de un aniversario: los cincuenta años de la Sloan School of Management

En 2002 la Sloan School of Management (SSM) cumplió cincuenta años, aunque sus raíces se remontan a 1865 con el primer curso de dirección empresarial que ofreció el Massachusetts Institute of Technology (MIT). Fundada por Alfred P. Sloan, Jr., su actividad académica ha estado guiada por un triple enfoque: preocupación por los problemas prácticos de las organizaciones reales, énfasis en la innovación, y una metodología rigurosa basada en planteamientos cuantitativos.

En octubre de 2002 tuvo lugar un seminario en la SSM para explorar los retos actuales, las oportunidades futuras y las expectativas que directivos, organizaciones y todos los agentes

vinculados a ellas tienen para los próximos cincuenta años. Kochan y Schmalensee (eds.) (2003) resume los debates producidos entre profesores y alumnos de SSM, así como con personajes destacados de la empresa y la sociedad. Dichos debates giraron en torno a tres ejes:

- Los directivos han de construir y mantener la confianza de un amplio conjunto de agentes vinculados a la empresa mediante la facilidad de acceso, la transparencia y la rendición de cuentas de su actividad.
- Deben estar preparados para tratar problemas de creciente complejidad en los cuales interviene un conjunto cada vez más amplio de agentes vinculados con la empresa.
- Deben saber aprovechar los avances científico-tecnológicos que transforman organizaciones y mercados.

Por último, el libro recoge diversas reflexiones sobre las implicaciones que estas cuestiones tendrán sobre el futuro de la educación en administración de empresas. La primera conclusión es la necesidad de prestar especial atención a los aspectos éticos de la práctica directiva, siempre desde una perspectiva aplicada. Además, la complejidad del futuro hace aconsejable convertir las Facultades y Escuelas de Negocios en foros de debate abiertos a todo tipo de líderes sociales. También es preciso cambiar la investigación en dirección de empresas de modo que proporcione teorías y herramientas adecuadas para afrontar las nuevas situaciones, y evalúe el rendimiento organizativo en los nuevos contextos.

Hace algunos años (en 1991) se puso en marcha en el MIT el proyecto «Manual de Proceso». El objetivo era desarrollar programas informáticos que facilitaran la utilización del conocimiento sobre los procesos a partir de los conceptos básicos de especialización y coordinación. Malone, Crowston y Herman (eds.) (2003) analiza esta herramienta.

Recogemos también otro proyecto sobre las organizaciones del futuro (Malone, Laubacher y Scott Morton [eds.] [2003]). Gracias a las posibilidades existentes hoy en día, los modos en que se organiza el trabajo implican alternativas inimaginables hasta hace muy poco tiempo. Con esta premisa, la SSM ha llevado a cabo durante cinco años un proyecto de investigación denominado «Inventando las organizaciones del siglo XXI». La obra recoge los principales resultados del mismo, y está estructurada en torno a tres cuestiones: ¿Qué está cambiando?, ¿qué puedes hacer al respecto? y ¿cuáles son tus prioridades?

2. Un tema: aprendizaje organizativo y dirección del conocimiento

Easterby-Smith y Lyles (eds.) (2003) es una obra monumental, por su rigor, contenidos y enfoque, que sin duda constituirá un hito esencial en el desarrollo teórico de los conceptos de *aprendizaje organizativo* y *dirección del conocimiento*. Este libro colectivo afronta críticamente el extraordinario desarrollo que en la última década han tenido (tanto en el ámbito académico como en el directivo) los citados conceptos. El ánimo integrador de los editores se refleja en la figura con la cual sitúan las treinta y dos contribuciones (obra de sesenta autores) que constituyen la obra. En dicha figura (pág. 3) dibujan unos ejes cartesianos cuyos extremos son, de un lado, la práctica y la teoría, y, de otro, el proceso y el contenido. Así, en el cuadrante *proceso-práctica* aparece *la organización que aprende*; en *contenido-práctica* está la *dirección del conocimiento*; en *proceso-teoría* está *aprendizaje organizativo*; y, por último, en *teoría-contenido* aparece *conocimiento organizativo*. Por tanto, a su excelente calidad como panorámica de un conjunto de saberes en rápida progresión, la obra alcanza como logro innegable el énfasis de las conexiones e interacciones entre ellos, de modo que ofrece una coherente visión de conjunto sin perjuicio de los matices y aspectos específicos de cada una de las cuatro subáreas antes citadas.

3. Un paisaje: globalización y futuro de la empresa

Cohen (2003) es la traducción inglesa del original publicado en 2000 bajo el título *Nos temps modernes*. Cohen nos ofrece una visión personal y rigurosa, bien fundada en la literatura económica, empresarial, sociológica e histórica, sobre la evolución del sistema capitalista, prestando especial atención a los cambios que sufre en la era de la información. Los rasgos fundamentales de *nuestros tiempos modernos* (su estilo ágil y sugestivo hace múltiples visitas al mundo del celuloide: el capítulo 1 se titula *Tiempos Modernos: De Chaplin a Godard*) surgen del encuentro de dos fuerzas: las nuevas prácticas laborales procedentes de Japón (el *toyotismo*) y un nuevo modelo tecnológico que erosiona el poder de la jerarquía en la generación del *baby-boom*. Su idea central es el papel paradójico que juega la prosperidad en los tiempos modernos: su búsqueda es la causa del paso a la modernidad, y, a la vez,

el motivo de la desilusión existente en el mundo contemporáneo.

En la conclusión, tras citar las ideas de Schumpeter y de Weber sobre la supervivencia del capitalismo, ofrece dos respuestas a la pregunta de por qué nuestros tiempos modernos son más ásperos y duros que los precedentes. En primer lugar, éste es un momento histórico de revolución incompleta: aún no ha sabido culminar su sistema de regulación social. Por otro lado, aunque la generalidad de los hombres y de las mujeres modernos se han liberado en buena medida de la servidumbre de la necesidad (tienen acceso a una enorme gama de bienes y servicios, aunque la insatisfacción en el consumo es mayor que nunca), son víctimas de sus propias fantasías sociales alimentadas por la tecnología. Es decir, aunque la tecnología les permite expandir el consumo, no los libera de la propia tecnología. Con jornadas laborales inacabables, no han avanzado tanto con respecto a la deshumanización del trabajo que caracterizó al siglo pasado como les prometían los profetas de la informática.

Uno de los aspectos cruciales de una globalización equilibrada es el desarrollo de aquellas zonas del planeta situadas fuera de sus tres polos económicos (Norteamérica, la Unión Europea, y las naciones más avanzadas de Extremo Oriente). Dentro de la gran cantidad de textos dedicados a los procesos de desarrollo económico y social, traemos aquí como muestra uno de especial relevancia, tanto por su estilo científico y claro como por su estructura comprensiva de todas las cuestiones más relevantes en la actualidad en su vertiente financiera, como es Rao (2003). Planteado como libro de texto, ofrece una perspectiva ponderada, que propugna una combinación adecuada de esfuerzos liberalizadores en lo financiero con una supervisión efectiva de los mercados por parte de los poderes públicos. En suma, una obra muy recomendable para entender el funcionamiento presente y los posibles avances de las instituciones, los mercados y los agentes vinculados con la financiación del desarrollo.

Para cerrar este apartado, traemos aquí un admirable —y criticable— texto con afán polemista escrito por dos editores de la bien conocida revista liberal *The Economist* (Micklethwait y Wooldridge, 2003). Ameno, ágil en los giros expositivos y argumentales, y nunca ajeno a cierto humor muy británico (los *Agradecimientos* comienzan así: «En la mejor tradición capitalista, este libro se ha construido a costa del sudor de muchos trabajadores mal pagados y maltratados»), el libro es una revisión de la historia de la idea de empresa con unos datos acopiados de fuentes de la máxima solvencia académica sin llegar a aburrir al lector. El argumento gira en torno a tres temas básicos, con las variaciones propias de cada momento histórico: la empresa ha tenido un pasado más difícil que su presente; por otro lado, «las empresas se han vuelto más éticas, más honradas, más humanas, más responsables socialmente». Por último, «la empresa es una de las grandes bazas que ha tenido Occidente para competir», como sistema que ofrece un esquema de gestión eficaz para las grandes organizaciones económicas contemporáneas.

Concluyen dibujando tres mundos posibles para la empresa. El primero, que asignan a «los círculos antiglobalización», vendría determinado por un puñado de compañías gigantescas que «se apoderasen del mundo en silencio». Despachan de forma un tanto grosera esta posibilidad, para pasar a exponer su opuesta: que las compañías son cada vez menos sólidas, dando lugar a empresas virtuales, al reforzarse los mecanismos de mercado gracias a las reducciones de costes que permite el cambio tecnológico. En el tercer escenario, la empresa aislada deja de ser el elemento central de la economía para ser sustituida por *la red*. Tampoco ven con buenos ojos esta hipótesis, al considerar que la idea de red recoge demasiados planteamientos contradictorios. Concluyen diciendo que ninguno de los tres escenarios parece inevitable, aunque consideran más verosímiles los dos últimos. Y su crítica tiene una base sólida: consideran que esos futuros posibles omiten una variable decisiva: la política. Una política que se condensa en los dos nubarrones que ensombrecen el horizonte: los escándalos empresariales y la responsabilidad social.

Cuando en 2002 escribíamos en esta sección sobre el escándalo Enron, haciéndonos eco del vaticinio relativo a la próxima aparición de nuevas prácticas fraudulentas en otras empresas, ya estaba clara la importancia y persistencia de este problema (sin tener aún noticias del caso Parmalat), como indican —entre otros muchos autores— Micklethwait y Wooldridge. Apuntan la antigüedad de tales conductas, y sentencian que no es preciso reescribir las reglas básicas del capitalismo.

A continuación, reflexionan sobre la segunda gran cuestión que han de afrontar las empresas en la actualidad: ¿qué grado de responsabilidad social han de asumir? Consideran que —frente al ideal de la empresa benefactora que se desarrolló en Japón y Europa occidental—, el modelo anglosajón («aunque las compañías anglosajonas no tengan alma, tienen cerebro») acabará imponiéndose.

En 1994 vio la luz la primera edición de una obra (Greenberg, 2003) escrita con el fin de analizar la historia y situación del campo que en las universidades norteamericanas se denomina *comportamiento organizativo* (*organizational behavior*, OB). Esta segunda edición registra los cambios que ha tenido el OB, y efectúa una valoración crítica de su desarrollo futuro a partir de las propuestas de una serie de destacados especialistas. En palabras del editor (antiguo presidente de la División de OB de la *Academy of Management*) el objetivo consiste en describir críticamente *qué era, qué es y qué debería ser* el OB. La obra —de elevado nivel científico— se estructura en tres bloques: procesos basados en el individuo dentro de la organización (afecto, stress, profecías autocumplidas, ...), procesos interpersonales (diversidad, justicia, reputación, conflicto, comportamientos disfuncionales, ...), y aspectos metodológicos (validez de las variables latentes, dinámica intercultural, ...). Con la clara pretensión de configurar el curso futuro de la investigación y la práctica profesional en OB, resulta una obra adecuada para conocer su historia y sus posibilidades futuras, desde un conjunto de perspectivas diversas.

En conclusión, un año apasionante en la búsqueda de nuevas perspectivas sobre unos hechos en constante evolución, y que, muy probablemente, cambiarán en pocos años nuestra forma actual de ver y entender la empresa.□

BIBLIOGRAFÍA

*Cohen, D. (2003): **Our Modern Times. The New Nature of Capitalism in the Information Age**, The MIT Press, Cambridge, MA.*

*Easterby-Smith, M. y Lyles, M. A. (eds.) (2003): **The Blackwell Handbook of Organizational Learning and Knowledge Management**, Blackwell Publishing, Malden, MA.*

*Greenberg, J. (ed.) (2003): **Organizational Behavior. The State of the Science**, 2nd edition, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, Mahwah, NJ.*

*Kochan, T. A. y Schmalensee, R. L. (eds.) (2003): **Management. Inventing and Delivering Its Future. The MIT Sloan School of Management 50th Anniversary**, The MIT Press, Cambridge, MA.*

*Malone, T. W., Crowston, K. y Herman, G. A. (eds.) (2003): **Organizing Business Knowledge. The MIT Process Handbook**, The MIT Press, Cambridge, MA.*

*Malone, T. W., Laubacher, R. y Scott Morton, M. S. (eds.) (2003): **Inventing the Organizations of the 21st Century**, The MIT Press, Cambridge, MA.*

*Micklethwait, J. y Wooldridge, A. (2003): **La Empresa. Historia de una idea revolucionaria**, Mondadori, Barcelona.*

*Rao, P. K. (2003): **Development Finance**, Springer-Verlag, Berlín.*

Bibliografía económica internacional en un año de conflicto

José Antonio Alonso
Universidad Complutense de Madrid

El año 2003 fue generoso en publicaciones en castellano referidas al entorno internacional, en gran medida motivadas por las inquietudes que, a muy diversos niveles, motivó el conflictivo discurrir del año. Aunque no todas centradas en el ámbito económico, de buena parte de ellas se derivan implicaciones económicas importantes. Es el caso, por ejemplo, del conjunto de ensayos elaborados como consecuencia de la guerra de Irak, analizando el giro de la política exterior norteamericana y sus implicaciones para el sistema de relaciones internacionales. El estudio sobre la correlación de fuerzas entre las potencias, el papel de los organismos internacionales y el diseño del nuevo sistema de relaciones internacionales que se abre tras el final de la guerra fría acaparó la atención de este tipo de trabajos. En otros casos, sin embargo, se trata de estudios estrictamente económicos, como los que tratan de hacer balance de la década pasada o de afrontar el análisis de los nuevos desafíos económicos con que se inicia el nuevo siglo. En particular, en estos casos la atención parece haberse centrado en el análisis de los déficit que arrastra, en muy diversos ámbitos, el proceso de globalización en curso. Por último, no faltan publicaciones introductorias a determinados aspectos de la realidad internacional, elaboradas con un manifiesto afán pedagógico, con el ánimo de facilitar el estudio de la economía internacional. Como suele suceder en este tipo de literatura, una parte de los títulos responden a traducciones de originales publicados más allá de nuestras fronteras, pero no faltan tampoco aquellos derivados de trabajos originales elaboradas por estudiosos españoles. A continuación se pasará revista a alguna de las principales publicaciones del año, agrupadas de acuerdo con un criterio meramente clasificatorio.

1. La bibliografía internacional y la guerra de Irak

Tal vez el grupo más nutrido de estudios internacionales publicados en el año tomaron como punto de referencia el debate acerca de las consecuencias de la guerra de Irak. El análisis, en este caso, excede al ámbito estrictamente económico para considerar las implicaciones que para el orden internacional se derivan de la inflexión producida en la política exterior estadounidense por su decidida vocación unilateralista y por su más clara tendencia militarista. En este ámbito, el abanico de posiciones es muy diverso, recorriendo el amplio arco que va desde quienes ven en la acti-

tud estadounidense una expresión necesaria de poder frente al desorden internacional (es el caso, por ejemplo, de Kagan), hasta quienes la consideran, por el contrario, como expresión extrema de la debilidad del imperio estadounidense (el caso de Todd), pasando por interpretaciones más matizadas acerca del poder de Estados Unidos (como la que ofrece Nye); y desde quienes mantienen posiciones matizadamente justificatorias del proceder estadounidense (como Ignatieff), hasta ensayos manifiestamente críticos ante la respuesta de la Administración Bush (como es el caso de Nair). El recorrido por este amplio y diverso conjunto de trabajos ofrece una visión del elevado grado de desconcierto con que la comunidad intelectual afronta el análisis del nuevo marco de relaciones internacionales que se abre tras el fin de la guerra fría.

De entre todos estos trabajos el que resultó, sin duda, más publicitado, aunque no sea el intelectualmente más profundo, es el debido a Robert Kagan. Bajo el impactante título de *Poder y debilidad. Europa y Estados Unidos en el nuevo orden mundial*, este conocido analista norteamericano plantea una tesis inquietante al analizar el distinto modo con que Estados Unidos y Europa se enfrentan a sus responsabilidades como potencias internacionales. Mientras el primero se presenta como el guardián del orden internacional, defendido a través de un ejercicio responsable de la amenaza, la débil y envejecida Europa parece proclive a mostrar su rostro más amable, confiando las incómodas tareas de vigilancia a su aliado norteamericano. La asimétrica evolución de las respectivas inversiones en defensa sirve de justificación a esta tesis, que encuentra un soporte adicional en la timorata actitud europea ante alguno de los más recientes conflictos, incluidos los desplegados en suelo propio, como los que rodearon a la descomposición de la antigua Yugoslavia. Estados Unidos frente a Europa, Marte frente a Venus, la amenazante actitud hobbesiana frente a la ilusión kantiana de la paz perpetua, el recurso a la violencia como ejercicio necesario de preservación del orden frente a la ingenua apelación al diálogo en un mundo de intereses confrontados, tal es la tesis de Kagan, en la más genuina tradición del realismo internacional.

Si Kagan parte de reconocer la notable superioridad del poder norteamericano, asentado en su destacado esfuerzo armamentístico y en la práctica de una política exterior menos prejuiciada, la posición de Joseph Nye, en su libro *La paradoja del poder norteamericano*, es mucho más matizada. Nye reconoce la ventaja que Estados Unidos tiene en el ámbito militar, pero no extiende esa superioridad al ámbito económico ni al asociado a la generación de legitimidad política. Los tres niveles son, sin embargo, necesarios para asentar una hegemonía internacional. Por ello, sería una quimera forzar el unilateralismo en unas condiciones en las que, también para Estados Unidos, es necesario recurrir a la cooperación para preservar el orden internacional. La creciente interdependencia que la globalización plantea en los ámbitos económico y cultural, hace difícil el ejercicio de una hegemonía asentada de forma exclusiva en el poderío militar.

El cuestionamiento del poder de Estados Unidos se hace más extremo en el caso del ensayo del demógrafo francés Emmanuel Todd que, tras su éxito editorial de *La ilusión económica*, realiza en *Después del imperio* un análisis crítico del poderío norteamericano. Dos tesis sobresalen en este libro. En primer lugar, que en un mundo crecientemente educado, con tasas crecientes de escolarización, la demanda de democracia se impone como una necesidad socialmente sentida. Por ello, no cabe asentar un poder duradero sobre el uso exclusivo de la fuerza: es también necesario el diálogo y la búsqueda de legitimación social. En segundo lugar, y frente a lo que muchos opinan, las reacciones del Gobierno republicano norteamericano no son una expresión de poder, sino de debilidad internacional. Su apelación al militarismo y su deriva hacia un creciente unilateralismo expresan la desconcertada reacción ante la pérdida de aquellos apoyos automáticos que se derivaban de la dinámica de confrontación propia de la guerra fría. Desde esta perspectiva, lo que caracteriza al momento actual no es tanto una expresión del poderío unipolar de Estados Unidos, sino de la crisis de la hegemonía norteamericana.

La actuación de Estados Unidos en el escenario internacional, en este caso ligada a tres conflictos recientes, es sometida a análisis en el último libro de Michale Ignatieff, *El nuevo imperio americano. La reconstrucción nacional en Bosnia, Kosovo y Afganistán*. La tesis de Ignatieff, en un libro muy bien construido, es notablemente polémica. La deficiencia de Estados Unidos, en opinión de Ignatieff, no deriva tanto de su afán de intervenir en escenarios conflictivos cuanto de limitar su responsabilidad en esas intervenciones. Su afán por acotar temporalmente su presencia exterior y forzar una apresurada salida de los escenarios de conflicto para evitar los costes políticos de la intervención termina por afectar negativamente a las posibilidades de reconstrucción de

un marco institucional y político solvente. La existencia de un poder internacional que se rija por criterios democráticos es necesario para imponer un cierto orden en un escenario internacional crecientemente revuelto, en el que surgen Estados fallidos o de poderes canallas, que convierten en víctimas de sus atropellos a sus propias poblaciones. Ahora bien, no basta con intervenir para desmontar las estructuras de poder carentes de legitimidad: es necesario ser capaces de construir nuevas estructuras políticas en los países en los que se interviene. El desafío, por tanto, para Estados Unidos es que no basta con el uso de la fuerza y no cabe confiar en intervenciones rápidas: el nuevo imperialismo humanista reclama una acción sostenida y un compromiso duradero hasta la exitosa construcción nacional democrática en los Estados fallidos.

Frente a esta posición notablemente complaciente con la intervención norteamericana se erige el ensayo de Sami Nair, *El imperio frente a la diversidad del mundo*. En este caso, en lo que se insiste es en la necesidad de apertura y flexibilidad frente a un mundo que es notablemente diverso, que reclama el diálogo como ejercicio permanente de relación y que exige la cooperación como medio para gobernar las crecientes interdependencias. Ninguna de estas actitudes parece percibirse en la Administración estadounidense y en la posición de alguno de sus aliados más cercanos, entre los que se encuentra España. Su recurso a una visión arrogante y unilateral constituye una amenaza para la construcción de un mundo más justo y gobernable.

2. Balance de los noventa y crecimiento económico

Desde una perspectiva más centralmente económica, uno de los acontecimientos bibliográficos del año es, sin duda, la publicación de un nuevo libro del premio Nobel, Joseph Stiglitz. Tras el éxito editorial de *El malestar en la globalización*, Sitiglitz acomete en su nuevo libro un lúcido y sugerente análisis del comportamiento de la Administración estadounidense a lo largo de la década de los noventa. El título de libro, *Los felices noventa. La semilla de la destrucción*, define la tesis básica que desarrolla a lo largo de su extenso ensayo: en buena medida, las causas de la crisis que sacude a la economía mundial en el comienzo del nuevo siglo han de buscarse en la exitosa década de los noventa. Bajo el espectacular crecimiento que vivió la economía estadounidense a lo largo de la pasada década se ocultaban importantes carencias que se harían manifiestas a la vuelta del siglo.

A pesar de que el libro tiene un tono distinto al anterior, más analítico y ponderado, mantiene dos líneas de continuidad que conviene resaltar. En primer lugar, sigue siendo un libro construido con el ánimo de llegar al gran público, con un lenguaje claro y sin apenas tecnicismos. Con un buen recurso a sus capacidades pedagógicas, Stiglitz recorre los diversos aspectos ofreciendo una argumentación solvente y accesible. En segundo lugar, anima a toda su reflexión el ataque a las posiciones ingenuas propias del *fundamentalismo de mercado*: aquel que considera que cuanta mayor liberalización —y menor regulación— mejor. Con el análisis de diversos casos, mercados y ámbitos de decisión, Stiglitz demostrará cómo ciertas concesiones al espíritu desregulador de la época, incluso entre los demócratas de Clinton, terminarán por afectar severamente a la solidez institucional y a los niveles de eficacia del sistema económico norteamericano. El surgimiento de un *crony capitalism* en Estados Unidos, ligado a asuntos como los de liberalización del sector de la energía, las prácticas de retribución de directivos a través de las *stock options*, las irregulares prácticas de los inversores institucionales o las posiciones ventajistas del poder financiero constituyen algunas de las consecuencias de esta relajación regulatoria en ámbitos en los que se requiere, sin embargo, un marco de normas, estímulos y penalizaciones para garantizar un comportamiento correcto en un entorno de información asimétrica.

Más allá de su crónica de los años noventa, el libro de Stiglitz constituye una sugerente aportación al análisis de las exigencias normativas y reguladoras en ciertos ámbitos de la vida económica. Se trata, por lo demás, de una destacada contribución, al menos desde tres puntos de vista complementarios: en primer lugar, por la relevancia del autor, sin duda uno de los economistas contemporáneos más prolífico y agudo; en segundo lugar, por el vigor crítico de su pensamiento, empeñado en una cruzada, entiendo que vivificante, contra la simplificación del pensamiento económico y su fosilización en una suerte de fundamentalismo místico en torno a las ventajas universales de la desregulación económica; y, en fin, en tercer lugar, por tratarse de un testimonio personal de quien ocupó cargos relevantes de decisión económica a lo largo de la década, primero desde la Administración estadounidense, en el Consejo de Asesores Económicos, y después desde el seno del Banco Mundial, como Economista Jefe. Desde esta última

perspectiva, el libro aporta un testimonio personal de notable interés, cargado de informaciones sobre decisiones y acontecimientos vividos en primera persona, de los que se desprende un juicio no siempre complaciente acerca del proceder de la Administración Clinton y que es manifiestamente crítico con las subsiguientes decisiones del equipo de Bush.

Un segundo acontecimiento bibliográfico del año, en este caso con menor alcance de público pero notable originalidad, es el debido al economista del Banco Mundial y hoy profesor de la New York University William Easterly, *En busca del crecimiento. Andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo*. El libro se estructura en torno a alguno de los tópicos que han dominado o dominan el pensamiento sobre el crecimiento económico. Con uso inteligente del humor, un conocimiento excelente de la teoría económica y un manejo muy hábil de la información empírica y de los estudios de caso, Easterly construye un libro muy sugerente sobre el crecimiento económico. Su afán desmontar tópicos en ocasiones le lleva a algunos excesos argumentales, pero, en todo caso, se trata de una visión crítica y refrescante, muy bien documentada a través de la experiencia internacional del autor sobre los países en desarrollo. Un texto original y brillante de lectura recomendable.

3. Los desafíos de la globalización

Un tercer grupo de publicaciones son las que abordan las deficiencias y desafíos del proceso de globalización en curso. Aunque la nómina de trabajos es muy amplia, aquí nos referiremos exclusivamente a alguno de los títulos en este ámbito. La relación debe comenzar, sin duda, por el trabajo realizado por Guillermo de la Dehesa, *Globalización, desigualdad y pobreza*. Tras el éxito editorial de *Comprender la globalización*, Guillermo de la Dehesa vuelve al panorama bibliográfico con un estudio acerca de las consecuencias distributivas del proceso de globalización. El libro se asemeja al anterior en su ponderada combinación de análisis fáctico y de revisión exhaustiva de la literatura sobre la materia. Del recorrido se desprende una visión notablemente optimista acerca de las posibilidades de la globalización: se reconocen sus carencias en materia distributiva, pero se juzga que la solución no está en menos, sino en mayores avances en el proceso de globalización, corrigiendo alguna de sus limitaciones. Sus abundantes referencias bibliográficas y sus comentarios sobre los principales trabajos sobre el tema constituyen una útil guía para todo estudioso que se quiera introducir en esta materia.

Más crítico con el proceso de globalización en curso es el trabajo de Joaquín Estefanía, *La cara oculta de la prosperidad: economía para todos*. Se trata de un trabajo divulgativo, muy bien construido, dirigido a resaltar los costes asociados al progreso, alguno de ellos difícilmente visibles. El trabajo parte de una observación inquietante: en el momento en que mayor es la capacidad tecnológica y la riqueza acumulada por el sistema internacional es cuando se registran también las mayores desigualdades entre los pueblos y las regiones del mundo. Con notable sagacidad, Estefanía va denunciando el doble baremo con el que en ocasiones se adoptan las decisiones económicas, sacando a la luz los costes sociales ocultos y los intereses manifiestos que están detrás de opciones presentadas como meras respuestas técnicas a los problemas del momento.

En este mismo bloque cabría acoger dos publicaciones colectivas sobre temas afines. El primero de ellos, coordinado por Antón Costas y Gemma Cairó i Céspedes, *Cooperación y desarrollo. Hacia una agenda comprehensiva para el desarrollo*, recoge un conjunto de trabajos referidos a distintos aspectos relacionados con la agenda del desarrollo, en los ámbitos del comercio, la integración regional, las finanzas internacionales y la cooperación para el desarrollo. Con igual pretensión de recorrer la agenda del desarrollo y con una composición igualmente plural se encuentra el libro editado por José Antonio Alonso y Valpy FiztGerald, *Financiación del desarrollo y coherencia en la política de los donantes*. En este caso, son dos los elementos aglutinantes del libro. En primer lugar, la agenda de problemas tratados en la Conferencia Internacional de Monterrey sobre Financiación para el Desarrollo: lo que obliga a un recorrido por los ámbitos del comercio, la inversión, la deuda externa y la ayuda internacional, desde la perspectiva de los países en desarrollo. En segundo lugar, someter a análisis crítico los niveles de coherencia de las diversas políticas que los donantes despliegan en el ámbito internacional en relación con los objetivos de desarrollo que dicen perseguir con la ayuda internacional. El análisis de los casos de la OCDE, la Unión Europea y España sirve para hacer un balance más bien negativo acerca de los niveles de coherencia política logrados por los donantes.

Dentro de este bloque cabría integrar un interesante estudio sobre uno de los desafíos más notables que tiene el proceso de globalización en

curso, que es el lograr ofrecer los bienes públicos de alcance supranacional que las nuevas interdependencias reclaman. Este tema es abordado con inteligencia y adecuado respaldo documental en el trabajo de J.M. Marín Quemada y J. García-Verdugo, *Bienes públicos globales, política económica y globalización*.

Por último, entre los ensayos sobre realidades regionales de la economía internacional, tal vez quepa destacar por su vehemente defensa de un nuevo modo de enfocar la economía, el trabajo de Philippe Engelhard, *África, ¿espejo del mundo?* No sólo por la originalidad de su enfoque, sino también por la materia que trata, constituye un interesante trabajo para reflexionar sobre las carencias del proceso de globalización.

4. Textos introductorios

El recorrido no podía terminar sin una alusión a los textos publicados en el año con clara vocación pedagógica, para servir como materiales de introducción al estudio de la economía internacional. A este respecto, el año asistió a la reedición de dos manuales sobre la materia. El primero, dirigido por J. A. Alonso, *Lecciones sobre economía mundial. Introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales*, constituye una versión notablemente modificada de una edición anterior titulada *Diez lecciones sobre la economía mundial*. Se trata de un manual que combina claridad expositiva con una marcada vocación analítica, de modo que además de introducir a la realidad de la economía internacional se proporcione a los lectores un acercamiento a los instrumentos conceptuales y analíticos propios de la ciencia económica. El segundo, es una reedición, con ciertas modificaciones, de un texto previo de C. Muñoz, *Estructura económica internacional*, que con gran claridad expositiva recorre buena parte de los ámbitos propios del crecimiento y de las relaciones económicas internacionales.□

BIBLIOGRAFÍA

Alonso, J. A. y FitzGerald, V. (eds.) (2003): Financiación del desarrollo y coherencia en las políticas de los donantes, Catarata, Madrid.

Alonso, J. A. (dir.) (2003): Lecciones sobre economía mundial. Introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales, Thomson Civitas, Madrid.

Costas, A. y Cairó i Céspedes, G. (eds.) (2003): Cooperación y desarrollo. Hacia una agenda comprehensiva para el desarrollo, Pirámide, Madrid.

Dehesa, G. de la (2003): Globalización, desigualdad y pobreza, Alianza Editorial, Madrid.

Easterly, W. (2003): En busca del crecimiento. Andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo, Antoni Bosch Editores, Barcelona.

Engelhard, Ph. (2003): África, ¿espejo del mundo?, Akal, Madrid.

Estefanía, J. (2003): La cara oculta de la prosperidad: economía para todos, Taurus, Madrid.

Ignatieff, M. (2003): El nuevo imperio americano. La reconstrucción nacional en Bosnia, Kosovo y Afganistán, Paidos, Barcelona.

Kagan, R. (2003): Poder y debilidad. Europa y Estados Unidos en el nuevo orden mundial, Taurus, Madrid.

Marín Quemada, J. M. y García-Verdugo, J. (2003): Bienes públicos globales, política económica y globalización, Ariel, Barcelona.

Muñoz, C. (2003): Estructura económica internacional, Thomson Civitas, Madrid.

Nair, S. (2003): El imperio frente a la diversidad del mundo, aReTé, Madrid.

Nye, J. S. (2003): La paradoja del poder norteamericano, Taurus, Madrid.

Stiglitz, J. (2003): Los felices 90. La semilla de la destrucción, Taurus, Madrid.

Todd, E. (2003): Después del imperio. Ensayo sobre la descomposición del sistema norteamericano, Foca, Madrid.

El debate de la sostenibilidad ambiental, corregido y aumentado: panorama bibliográfico

Miguel Cuerdo
Universidad Rey Juan Carlos

El año 2003 ha sido interesante desde el punto de vista de la bibliografía de economía y medio ambiente, no tanto en novedades como en consolidación de ideas para el debate y la reflexión y también en la consolidación de textos. Comenzando por esto último, se ha presentado la 3.ª edición actualizada de la obra de José Manuel Naredo, *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, una vez más a través de siglo xxi. La estructura de la obra es exactamente la misma que en las dos primeras ediciones, si bien se añade un prólogo de indudable interés y un apéndice de *notas actualizadoras a los capítulos* que, de forma efectiva, incorpora nuevas reflexiones del autor, añadiendo ideas, consolidando posiciones metodológicas o doctrinarias, e incorporando nuevas lecturas y, por lo tanto, referencias bibliográficas. Aunque el libro es conocido entre los economistas españoles y ésta sea su tercera edición, no hay que dejar de señalar que hoy es un libro de referencia, tanto para la historia del pensamiento económico en general como para la economía ecológica y para la economía medioambiental, en particular.

Se trata de una revisión profunda y precisa de *lo económico*, especialmente en aquellos aspectos relacionados con los conceptos sustanciales de renta y riqueza y el papel que ha jugado la naturaleza —los recursos naturales y ambientales— en la evolución de ese pensamiento económico, sin economizar en períodos —desde los griegos hasta la actualidad—, con el constante propósito de poner de manifiesto la necesidad de revisar «la propia idea de sistema económico y del marco institucional que le da forma en el mundo actual [...] y replantear las reglas del juego económico vigentes, revisando los distintos mecanismos de regulación y de intervención que toda sociedad comporta».

En el resultado, alejado de la corriente principal de la Economía, se observa una renuncia a revisar de forma sistemática y completa todos los conceptos que acompañan a la ciencia económica en su devenir histórico, lo que no obsta para considerar a este libro como una obra necesaria en el pensamiento económico y un producto muy sólido de la mejor tradición del pensamiento crítico, que se esfuerza por realizar una revisión de muchos de los supuestos metodológicos que acompañan al análisis económico convencional y que se enraíza con lo más depurado y significativo de la economía ecológica. Algunos de sus esquemas hoy son repetidos casi mecánicamente en otros muchos textos, de forma destacada los de las

páginas 421, 507 y 508, que han servido de base incluso para discutir el sistema internacional de contabilidad nacional con cuentas satélite de medio ambiente y recursos naturales. En definitiva, es de agradecer que el mercado siga confiando, con una nueva edición, en un texto de hace más de quince años, prueba indudable de su valor, así como en su autor, a través de un trabajo de revisión y actualización que lo mejora.

Si el texto de Naredo se consolida con esta tercera edición en el panorama bibliográfico de la economía medioambiental, también parecen consolidarse algunos temas, especialmente el que relaciona los aspectos internacionales de la actividad económica con las cuestiones medioambientales. En esta línea estarían las nuevas obras del profesor Tamames, *Globalización y ecoparadigma*, o el libro de Martínez Alier y Oliveras, *¿Quién debe a quién? Deuda ecológica y deuda externa*.

El conocido catedrático de Economía Aplicada, Ramón Tamames, presenta un texto en el que eleva a paradigma la que, según él, es la «gran Odisea de nuestro tiempo [...] salvar el planeta; convirtiéndolo en un hábitat hospitalario, para lo cual es necesario configurar un nuevo orden mundial en lo económico y en lo ecológico». La idea de un nuevo orden internacional se arrastra desde los años setenta; sin embargo, se requiere una actualización de la misma sobre la base de dar una respuesta institucional adecuada al fenómeno de la globalización y dar respuesta urgente a la crisis ambiental que se origina en las sociedades en crecimiento.

Para ello, el profesor Tamames revisa las amenazas más importantes que se ciernen actualmente sobre la biosfera y analiza las posibilidades de solución a través de instrumentos económicos como la fiscalidad, la regulación, los nuevos mercados de derechos de emisión, etc. Estos capítulos de introducción le permiten observar el conjunto de problemas y soluciones dentro de un ámbito necesariamente internacional y globalizado, lo que le da pie para analizar el fenómeno de la globalización, la Nueva Economía, las posibilidades de supervivencia del sistema capitalista y los nuevos grandes países en crecimiento, como China y la India, así como el área iberoamericana, para acabar apuntando hacia la necesidad de compatibilizar desarrollo con sostenibilidad ambiental, en un nuevo marco institucional en el que quede reforzado el carácter multilateral de las soluciones y tengan la máxima importancia los nuevos temas y el cumplimiento del ecoparadigma: vivir sosteniblemente con soluciones económicas eficientes.

El libro de Joan Martínez Alier y Arcadi Oliveras, *¿Quién debe a quién? Deuda ecológica y deuda externa*, introduce una perspectiva novedosa que permite conectar desarrollo económico y economía de la sostenibilidad. Gira en torno al concepto de *deuda ecológica* que, según los autores, se puso en circulación a principios de los años noventa por parte del Instituto de Ecología Política de Chile, y posteriormente se utilizó en la Campaña Jubileo 2000 de diversas iglesias cristianas. El libro tiene dos partes claramente diferenciadas. En la primera se aborda la importancia de la deuda en algunas regiones del mundo en relación con su comercio y su renta y se buscan las causas en un argumentario antiglobalización conocido de todos. En la segunda parte la cuestión se centra en la deuda ecológica y sus relaciones con la deuda externa.

La deuda ecológica se origina en la prestación de servicios ambientales gratuitos, al no haber diseñado una regulación internacional capaz de reconocerlos y valorarlos, ni de haber generado los mercados adecuados para que, a partir de esa regulación, se pudiera dar una transferencia de renta real entre aquellos que suministran esos servicios y aquellos que los consumen. Para el profesor Martínez Alier es importante incluir entre esos servicios el conocimiento transferido a los países del Norte a través de los recursos genéticos derivados de la riqueza silvestre de los países del Sur. Pero el reconocimiento internacional de esta deuda ecológica va más allá. Por un lado, permitiría una concepción de las políticas económicas, en general, y del crecimiento, en particular, más sostenibles, especialmente en los países que más deterioran el medio natural, es decir, los países desarrollados. La razón es que se pone precio a aquello que era gratuito, cuya demanda, mientras sea así, tiende a ser infinita.

Por otro lado, el no reconocimiento de la deuda ecológica conlleva la necesidad de pagar la deuda externa, concebida solamente como resultado de los contratos mercantiles, financieros o no, entre el Norte y el Sur. Para hacer frente a estas obligaciones, los países menos desarrollados recurren a aquello de lo que están mejor dotados, es decir, a sus recursos naturales y ambientales, que en parte venden al Norte y en parte regalan. Por lo que la deuda ecológica no hace sino incrementarse en cada transacción de recursos naturales y, lógicamente, por la necesidad de hacer frente a una creciente deuda externa.

Todo esto lleva al profesor Martínez Alier a plantear una «nueva doctrina del intercambio ecológicamente desigual» basada en que «se expor-

tan productos sin incluir en los precios los daños ambientales producidos local o globalmente, y sin tan siquiera contarlos». Este fenómeno tiende a agudizarse en la medida en que muchos países menos desarrollados o incluso intermedios están orientando sus políticas de crecimiento hacia la *reprimarización* de sus economías. Esta tendencia de largo plazo puede tener su raíz en medidas de corto plazo como las derivadas de la política de estabilización que, ante la necesidad de mantener el equilibrio externo, recurren —porque no tienen capacidad para incrementar la eficiencia de los procesos ni reducir más los salarios internos— a una reducción de los precios relativos de los recursos naturales, con la consiguiente necesidad de extraerlos de forma más intensa (*Hotelling dixit*) para mantener el flujo de renta real. Por ello, para los autores es imprescindible imponer el *ajuste ecológico* al Norte, sobrecargando los precios internacionales de las materias primas y evitando que puedan utilizar los servicios ambientales y de biodiversidad de forma gratuita. Pero, para que esto sea posible, es necesario el acuerdo internacional y el cumplimiento de este tipo de acuerdos.

No obstante, lo que no parece admisible es que sea el Norte, a través de la capacidad financiera que detentan algunos organismos internacionales, el que imponga la *condicionalidad ecológica* al Sur. Es decir, los proyectos viables económicamente y ecológicamente sostenibles tienen que contemplarse en la perspectiva de pagar por aquellos servicios que quedan asegurados con la sostenibilidad y de los que se aprovecharán los países del Norte en forma de externalidades ambientales positivas.

Al hilo de la reflexión anterior, este panorama bibliográfico no puede dejar de lado la importante tarea de difusión en lengua castellana que, en relación con la economía ecológica, unas veces, y la economía medioambiental otras, se está realizando desde instituciones públicas y privadas iberoamericanas. Como no puede ser de otra manera, estas publicaciones dan un enfoque propio de países que tienen que hacer un esfuerzo todavía mayor por compatibilizar riqueza natural y bienestar económico a partir de una especialización muy sesgada a la explotación intensiva de esos recursos naturales como fuente principal de renta.

Por ello, queremos subrayar la aparición de un texto que pone de manifiesto los conflictos que sobrevienen cuando en un país exportador de petróleo como Ecuador se quiere introducir una perspectiva de sostenibilidad en la extracción de recursos no renovables. El texto en concreto, titulado *Petróleo y desarrollo sostenible en Ecuador*, nos lo propone el profesor Guillaume Fontaine de la FLACSO de Quito y es el primero de una trilogía que resulta de las ponencias y debates que tienen lugar en la celebración de los foros que se organizan desde el Observatorio Socio-Ambiental de FLACSO y que empiezan a ser una referencia, no solamente para Iberoamérica, sino para todos aquellos que participan en el debate internacional desarrollo/medio ambiente y, a la vez, como ha señalado Fernando Carrión, Director de FLACSO-Ecuador, apoyan iniciativas que coadyuvan al reforzamiento de la democracia a través de la potenciación de los actores de la sociedad civil, como es el caso de esta activa institución universitaria americana.

El libro se presenta como parte de una trilogía. Esta primera entrega lleva el subtítulo de *Las reglas del juego* y está compuesta de once ponencias de otros tantos autores que se preguntan por diversas cuestiones que reflejan muy bien el estado de la cuestión en un país como Ecuador en el que se extraen 300.000 barriles diarios de petróleo que representan la mitad de los ingresos públicos, un tercio de las exportaciones y la quinta parte del PIB. Evidentemente, como señala uno de los autores, «el petróleo es un recurso natural decisivo para el desarrollo económico del Ecuador». Sin embargo, la debilidad institucional, la falta de coordinación entre administraciones, la muy reciente reforma legal, tanto de la Constitución ecuatoriana (1998) como de una ley de gestión ambiental (1998), han promovido el desastre ecológico allí donde hubiera sido posible su conservación, a partir de las importantes rentas generadas por un recurso natural no renovable.

El deterioro y empobrecimiento de vastas zonas de las cuencas amazonicas ecuatorianas han sido el resultado de los efectos directos de la explotación de hidrocarburos, a través de la contaminación de las aguas y de los suelos. Pero también, sostienen los autores, se ha producido un conjunto de efectos indirectos perniciosos que van más allá de los estrictamente naturales. A raíz de esa variopinta evidencia, en este libro los autores debaten sobre tres cuestiones a tener en cuenta en la extracción masiva de recursos naturales en entornos medioambientales sensibles.

En primer lugar, hay que tener en cuenta las cuestiones de método, es decir, un país en desarrollo como Ecuador, rico en recursos naturales, no debería aferrarse únicamente al discurso más tecnológico o cientificista que le permitiría extraer más recursos en menos tiempo, también debe incorporar el discurso sociológico y el discurso identitario, cuando están en juego culturas

humanas indígenas que han sabido adaptarse a una explotación débil de los recursos, permitiendo su conservación durante siglos. En este sentido, tanto las administraciones públicas como la sociedad civil tienen que asumir la necesidad de enmarcar los posibles conflictos en un *modelo de gobernabilidad global*.

En segundo lugar, la nueva regulación legal en Ecuador y en otros países en desarrollo tendría que ser capaz de identificar y proteger derechos colectivos, como los derechos ambientales e indígenas, como parte de los derechos fundamentales más tradicionales.

Por último, el debate y la reflexión llevan a los autores a plantear el problema de la descentralización y la coordinación de competencias y políticas públicas en materia de medio ambiente que, junto con el *problema de recursos y capacidades* al servicio de la conservación del patrimonio natural, constituyen el corpus básico de la voluntad política de desarrollar políticas que compatibilicen el desarrollo económico y la sostenibilidad medioambiental.

Revisar y actualizar obras de referencia en una determinada materia y desarrollar líneas de debate ayudan a orientar la reflexión crítica y el avance de la investigación en Economía. Pero el año 2003 ha estado condicionado por la aparición de un título que ha querido enfrentar al movimiento ecologista internacional con determinados aspectos de la realidad estadística. Se trata de *El ecologista escéptico*, del profesor de Estadística de la Universidad danesa de Aarhus, Bjorn Lomborg. Este profesor militó en Greenpeace y, después de revisar sus posiciones y su militancia, formó un grupo de estudio en 1997, al hilo de las prescripciones de las cumbres mundiales de medio ambiente en las que se viene planteando en los últimos diez años la solución conjunta de la crisis ambiental y de la pobreza.

La cuestión era saber si, efectivamente, el medio ambiente y la pobreza en el mundo estaban empeorando, como decían los ecologistas, o estaban mejorando en algún sentido. El resultado de estos estudios fueron cuatro artículos en la prensa danesa que levantaron la polémica, pero que permitieron una edición más completa y acabada en el libro que ahora se presenta. Para este autor «el aire del mundo desarrollado está cada vez menos contaminado, no al contrario; los habitantes de los países en desarrollo sufren cada vez menos el azote del hambre». El libro se basa en una revisión sistemática de todos los datos que publican instituciones, organismos, colectivos y personas dedicadas a reivindicar un medio ambiente mejor y, para ello, se apoya en casi 1.200 referencias bibliográficas de muy distinta naturaleza. Consigue convencer con algunos datos, mientras que deja de lado cuestiones de la máxima importancia. Por ejemplo, que la superficie de bosque en el mundo desarrollado crezca no significa que se recuperen los bosques primigenios ni su biodiversidad. Que se reduzca la contaminación atmosférica no significa que se reduzca la contaminación en general: más de 30.000 nuevos productos contaminantes se han detectado en los últimos treinta años procedentes de diferentes industrias. Tampoco es difícil predecir que se va a agudizar el efecto invernadero si China o la India siguen creciendo a las tasas actuales sin modificar sus métodos de producción.

En cuanto a la pobreza, efectivamente el número de pobres ha disminuido sobre la base de un índice de valor absoluto, pero no hay que olvidar que esta variable tiene un componente relativo y, por otra parte, los expertos señalan otros fenómenos muy preocupantes, como el crecimiento de la desigualdad, que hace que las sociedades sean más inestables, y el crecimiento de la indefensión de aquellos que están en una situación de hambruna, entre otras cosas por el propio deterioro del medio natural. Sea como fuere, el libro revisa sistemáticamente los principales temas de discusión y enriquece el debate. Por otra parte, quizás por simple casualidad, el informe de Greenpeace correspondiente a 2003 señala que algunos problemas medioambientales han mejorado.

Dejando el ámbito internacional de los problemas económico-ambientales, en el panorama bibliográfico nacional cabe destacar aquí la aparición de publicaciones que, desde la economía, intentan dar respuesta a problemas concretos que derivan en problemas medioambientales generales, como por ejemplo los que se derivan del transporte y de las ciudades. Encontramos en el tema del transporte la pluma de Javier Conde Londoño quién, en años pasados al frente de la Fundación para la Investigación y el Desarrollo Ambiental (FIDA), apoyó la investigación y la divulgación de la problemática compatibilización entre actividad económica y medio ambiente. Javier Conde coordina en esta ocasión un texto de varios especialistas en economía del transporte y medio ambiente titulado *Economía, transporte y medio ambiente*. Es un libro introductorio que arranca del armazón teórico de la economía del transporte y va revisando los efectos medioambientales de la política del transporte tanto en Europa como en la Comunidad de Madrid. El hilo conductor no puede hacer más sugerente su lectura: mientras que las

distancias nacionales e internacionales se acorten al entrar en el siglo xxi, las distancias locales no hacen sino aumentar, en distancia y en tiempo, hecho éste que contradice lo que sería un modelo sostenible de transporte si no se adoptan medidas tendentes a reducir su impacto y a modificar el modelo de desplazamiento local.

En cuanto a los problemas medioambientales que generan las ciudades, ha aparecido en 2003 un interesante libro de José María Mella titulado *El medio ambiente urbano en España* que investiga sobre la definición y posibilidades de ciudades sostenibles en España. Hay que pensar que las economías de escala que en todos los órdenes produce la ciudad, también pueden generar problemas medioambientales mayores que las simples emisiones o consumos, debido a los efectos de la inmisión o a las sinergias contaminantes, a partir de determinados niveles de concentración. Para ello revisa cuestiones conceptuales básicas y analiza el flujo de recursos naturales y externalidades ambientales que genera la ciudad. Parte de cuatro hipótesis de trabajo, referidas a 1) si las ciudades poseen mecanismos de ahorro de recursos, basados en economías de escala, 2) si el tamaño de ciudad puede ser un efecto amplificador de la externalidad ambiental, 3) si la estructura económica condiciona el resultado ambiental y 4) si las políticas son determinantes en el control y gestión de las externalidades producidas. Para contrastarlas utiliza una función de producción urbana y una base de datos de consumo de recursos y emisiones contaminantes, que le llevan a concluir lo negativo que resulta medioambientalmente la ciudad mayor de 150.000 habitantes.

En definitiva, bibliográficamente se observa que entre los economistas españoles e iberoamericanos va cobrando entidad propia ese *corpus* variopinto que hoy definimos economía medioambiental y que encuentra en la economía ecológica su propio contrapunto, todo lo cual es de agradecer en el panorama del pensamiento y la realidad económica internacional y española.□

BIBLIOGRAFÍA

Conde, J. (coord.) (2003): Economía, transporte y medio ambiente, Nivola, Madrid.

Fontaine, G. (ed.) (2003): Petróleo y desarrollo sostenible en Ecuador, FLACSO, Quito.

Lomborg, B. (2003): El ecologista escéptico, Espasa Calpe, Madrid.

Martínez Alier, J. y Oliveras, A. (2003): ¿Quién debe a quién? Deuda ecológica y deuda externa, Icaria, Barcelona.

Mella, J. M.ª (2003): El medio ambiente urbano en España, Thomson/Civitas, Madrid.

Naredo, J. M. (2003 [1987]): La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico, 3.ª edición, corregida y aumentada, Siglo xxi, Madrid.

Tamames, R. (2003): Globalización y ecoparadigma, Institució Alfons El Magnànim, Valencia.

Robert Engle y Clive Granger. Métodos modernos para el análisis de series temporales

Antoni Espasa y Esther Ruiz
Universidad Carlos III de Madrid

Con el premio Nobel de Economía, la Academia de Ciencias Sueca destaca cada año un área de la Economía, y con la concesión del premio este año a los profesores Robert Engle y Clive Granger, se realza la importancia que la econometría de series temporales tiene en el análisis económico. Esta disciplina económica ya había sido singularizada en tres ocasiones anteriores con los premios a Tjalling Koopmans, Lawrence Klein y Trygve Haavelmo. Al primero y tercero, el premio se debió básicamente a sus trabajos en el seno de la Cowles Commission, en las primeras décadas de la Econometric Society, y a Klein por su labor, fundamentalmente durante los años cincuenta a setenta, en el desarrollo de modelos macroeconométricos. Este año se premia la econometría moderna de series temporales y así la Academia Sueca, en la concesión del premio, señalaba que los profesores Engle y Granger habían ideado, durante los años ochenta, nuevos métodos estadísticos para el tratamiento de dos propiedades esenciales de muchas series temporales económicas: volatilidad cambiante en el tiempo (Engle) y no estacionariedad (Granger). El premio ciertamente se concede por la relevancia práctica que tales métodos estadísticos han demostrado tener y por el enorme desarrollo investigador posterior que han generado, con frecuencia liderado por ellos.

Robert Engle

Clive Granger

Una característica que resalta en gran parte del trabajo investigador del profesor Granger consiste en esquematizar las características básicas que tienen los datos sobre los que luego se aplicarán los métodos que se desarrollan en su investigación. Con ello se asegura la relevancia de la investigación teórica. Esta orientación en el método de trabajo del profesor Granger se encuentra ya en el libro de series temporales de Granger y Hatanaka (1964) —el primero sobre series económicas— y las características básicas de los datos macroeconómicos se han estudiado también en diversos trabajos posteriores de Granger publicados en 1964, 1993 y 2001 en *Econometrica, Economic Journal* y *Journal of Econometrics*. En ellos, se destaca el carácter no estacionario de las variables económicas, que evolucionan mostrando tendencias estocásticas y, además, se analiza lo que se va aprendiendo sobre ese largo plazo de las variables y la relevancia práctica de las principales aportaciones en el campo de la econometría de series temporales.

El largo plazo en las variables económicas hace referencia al hecho de que una perturbación aleatoria que aparece en un determinado momento afectando a una variable macroeconómica, como el producto interior bruto, el índice de precios al consumo, el empleo, etc., tiene un efecto largamente duradero sobre esa variable. Así, estas variables no son estacionarias, es decir, no oscilan sobre un nivel medio constante —que constituiría un valor de equilibrio—, sino que en cada momento el nivel esperado va evolucionando, en general de forma creciente, en el tiempo, con lo que se dice que tales variables tienen una tendencia, es decir, una orientación a perpetuarse de forma evolutiva hacia el futuro. Además, la tendencia así descrita no puede representarse mediante meras funciones

matemáticas, lineales o no, sobre la variable tiempo, sino que es de naturaleza estocástica. Durante muchas décadas, la econometría de series temporales ha desarrollado métodos estadísticos válidos bajo la hipótesis de estacionariedad y de tendencia generadas por funciones matemáticas. Granger demostró que tales procedimientos aplicados a variables con tendencias estocásticas pueden dar resultados espurios, que pueden ser muy equívocos. La cuestión radica en que la presencia de tendencias en series económicas muy diferentes hace que dos series concretas puedan parecer relacionadas entre sí, cuando en realidad no lo están; por ejemplo, el valor de la producción anual de automóviles y el índice anual de precios al consumo de los alimentos no elaborados. La contribución más notoria de Granger ha sido la idea de cointegración. El profesor Granger ha formulado un contexto estadístico en el que es posible contrastar si en variables con evoluciones tendenciales similares existe una relación de dependencia entre ellas, debido a la presencia de factores tendenciales comunes. Cuando tal relación existe se dice que dichas variables están cointegradas. Esto ocurre entre las importaciones y la renta nacional en España, pero no entre la producción de automóviles y los precios alimenticios, cuyos crecimientos corresponden a factores distintos.

El profesor Granger ha realizado otras varias contribuciones importantes en el campo de la econometría de series temporales. Así, ha desarrollado el concepto conocido como *causalidad en el sentido de Granger*, que permite contrastar si una determinada variable precede a otra en el tiempo, desde el punto de vista predictivo. Ha desarrollado el marco estadístico para formular y contrastar si la relación entre variables económicas es de naturaleza no lineal. Asimismo, un campo con una amplísima contribución de Clive Granger es el de la predicción económica, particularmente en temas de evaluación y combinación de predicciones. Una de sus aportaciones más recientes en esta área se centra en el tema de predicción de cambios estructurales. Los trabajos aplicados de predicción, junto con el profesor Engle, sobre el consumo de energía eléctrica son especialmente valiosos.

En resumen, el campo de la macroeconometría de series temporales está muy impregnado de contribuciones del profesor Granger y las aplicaciones en el mismo con gran frecuencia se basan en la utilización de sus procedimientos o en desarrollos basados en sus ideas.

El profesor R. Engle inició en 1982 una línea de investigación que ha supuesto un avance espectacular en la modelación dinámica de la incertidumbre asociada a una determinada variable observada temporalmente. La incertidumbre está referida a la desviación de la variable de interés sobre su valor medio esperado. Si este valor medio está bien formulado, la incertidumbre a lo largo del tiempo tiene una media nula y una medida utilizada para representarla es su varianza, que suele denominarse en este contexto volatilidad. La modelación de la incertidumbre ha sido normalmente muy simple, al asumirse que la volatilidad era constante a lo largo del tiempo. Sin embargo, la incertidumbre asociada a la evolución dinámica de numerosas variables, tanto macroeconómicas como financieras, tiene características cambiantes a lo largo del tiempo, con períodos de baja volatilidad seguidos de otros donde la dispersión es mayor. Este agrupamiento de volatilidad genera un componente predecible en la misma. La aportación fundamental del profesor Engle ha sido la propuesta de un modelo econométrico para representar la evolución dinámica de la volatilidad. Dicho modelo, conocido como ARCH, permite modelar la varianza de la incertidumbre asociada a una variable en un momento del tiempo determinado en función de valores pasados de dicha variable. De esta forma, el modelo ARCH permite representar el agrupamiento de volatilidad observado empíricamente.

Aunque el modelo ARCH se propuso originalmente para modelizar la incertidumbre asociada a la inflación, su gran expansión se ha producido en el área de las series temporales financieras. La aplicación de las ideas propuestas por el profesor Engle ha sido central para el desarrollo en el mundo académico de lo que hoy conocemos como Econometría Financiera, pero además sus ideas han sido ampliamente aplicadas tanto para el desarrollo de nuevos modelos de Teoría Financiera como en la práctica diaria de los mercados financieros.

En los mercados financieros, el riesgo asociado con la inversión en un determinado activo está relacionado con la volatilidad de sus rendimientos. Por ejemplo, la incertidumbre juega un papel central en los modelos de valoración de activos financieros como, por ejemplo, opciones o futuros, en los modelos de formación de carteras de valores donde se trata de diversificar el riesgo o en el cálculo del Valor en Riesgo (VaR) de un determinado activo.

Durante sus 20 años de vida, el modelo ARCH ha sido extendido en varias direcciones para poder adecuarse a las demandas cada vez más complicadas de sus usuarios en los mercados financieros. Las dos extensiones principales han sido la

incorporación de asimetrías y la extensión multivariante. En el primer caso, los modelos ARCH se han generalizado para representar dos comportamientos asimétricos frecuentemente observados en series financieras. En primer lugar, se ha observado que la respuesta de la volatilidad es mayor cuando los rendimientos son negativos que cuando son positivos. Existen numerosos modelos que representan esta respuesta asimétrica de la volatilidad ante cambios positivos y negativos de los precios. Por otra parte, muchos modelos financieros se basan en que los inversores deben ser recompensados al invertir en activos más arriesgados, obteniendo rendimientos mayores. En este sentido, los modelos ARCH-M (ARCH en media) incorporan la volatilidad como una variable explicativa del rendimiento medio de un activo de forma que se pueda disponer de una medición de cuál es el incremento en el rendimiento esperado dependiendo de cuál haya sido la volatilidad de ese activo en el pasado.

Los modelos descritos hasta ahora son univariantes, en el sentido de que representan la evolución dinámica de la volatilidad de un determinado rendimiento teniendo en cuenta únicamente la evolución pasada de dicho rendimiento. Sin embargo, cuando se analiza, por ejemplo, el mercado financiero internacional, se puede observar que, en ocasiones, existe transmisión de volatilidades entre los principales mercados mundiales. Si, por ejemplo, se produce un incremento de volatilidad brusco en Tokio, dicho incremento es observado más tarde en Europa y después en Nueva York. Por lo tanto, es posible que aunque los rendimientos de los distintos mercados no estén correlacionados, sus volatilidades sí lo estén, En este contexto, el modelo univariante no es suficiente y es necesario utilizar modelos multivariantes que representen la dependencia dinámica de la volatilidad de un determinado activo en función de las volatilidades de otros activos. Los modelos multivariantes también son fundamentales, por ejemplo, en los modelos de la formación de carteras de valores en los que el objetivo es modelar, además de la varianza de los rendimientos de cada activo componente de la cartera, las covarianzas entre los distintos rendimientos componentes. Estas covarianzas pueden a su vez evolucionar a lo largo del tiempo. La extensión multivariante es muy interesante, aunque complicada por todos los factores que deben incorporarse: evolución de varianzas y covarianzas, relaciones entre rendimientos y entre las volatilidades de los rendimientos. Todavía en la actualidad, la investigación académica relacionada con los modelos ARCH multivariantes es muy activa, apareciendo en las revistas especializadas numerosos artículos relacionados con estos modelos, muchos de ellos realizados por el profesor Engle.

Otra extensión interesante se ha producido recientemente en relación a lo que se conoce como microestructura de los mercados financieros, que pretende entender los mecanismos de funcionamiento de dichos mercados analizando las características dinámicas de las transacciones y precios observados en tiempo real, es decir, cada vez que se produce una transacción (para los activos más populares, una cada pocos segundos). En este caso, el lapso de tiempo entre dos observaciones consecutivas no es fijo, como es habitual en series temporales, sino que dicha distancia es aleatoria y contiene información valiosa en sí misma para la toma de decisiones sobre inversiones financieras. En este contexto, el objetivo es describir cómo se comportan, no sólo los rendimientos y las volatilidades generadas por la negociación intradiaria de los activos financieros, sino también la distancia temporal entre transacciones. En cuanto a las volatilidades, existen patrones intradiarios muy interesantes con volatilidades elevadas al principio de la jornada que luego disminuyen a lo largo del día para volver a incrementarse cuando el mercado se acerca al cierre. Estos patrones intradiarios de la volatilidad pueden ser considerados para decidir cual es el momento más apropiado para hacer transacciones en un determinado activo. En cuanto a la duración entre transacciones, se ha observado que, al igual que en el caso de la volatilidad, dicha duración es predecible. Para ello, el profesor Engle ha propuesto el modelo ACD (Duración Condicional Autorregresiva) que permite predecir la duración hasta la próxima transacción observando cuáles han sido las duraciones en el pasado. En el universo de negociación intradiaria es importante saber comprar y vender con beneficio, pero también predecir mercados laterales donde no hay probabilidades de hacer dinero. En este sentido las aportaciones del profesor Engle son muy valiosas.

Los profesores Granger y Engle han sido grandes colaboradores en el departamento de Economía de la Universidad de California, en San Diego, que se ha erigido como uno de los departamentos lideres en econometría de series temporales a nivel internacional. Aunque son bastantes las publicaciones en las que aparecen como coautores ambos profesores, es importante resaltar que el premio Nobel ha sido otorgado a cada uno de ellos por sus aportaciones individuales al análisis dinámico de variables económicas y financieras.□

Bibliografías

Elaborado por M.ª Eugenia Callejón
Economista

1. CLIVE W.J. GRANGER

«A statistical model for sunspot activity», **The Astrophysical Journal**, 1957, núm. 126, págs. 152-158.

«Estimating the probability of flooding on a tidal river», **Journal of the Institution of Water Engineers**, 1959, núm. 13, págs. 165-174.

«First report of the Princeton economic time series project», **L'Industria**, 1961, págs. 3-15.

«On the price consciousness of consumers» (con A. Gabor), **Applied Statistics**, 1961, núm. 10, págs. 170-188.

«The teaching of mathematics to students of economics both at school and university», **Economics**, april 1963.

«Economic processes involving feedback», **Information and Control**, 1963, núm. 6, págs. 28-48.

«The effect of varying month-length on the analysis of economic time series», **L'Industria**, 1963, págs. 41-53.

«A quick test for serial correlation suitable for use with non-stationary time series», **Journal of the American Statistical Association**, 1963, núm. 58, págs. 728-736.

«Spectral Analysis of New York stock market prices» (con O. Morgenstern), Kyklos, 1963, núm. 16, págs. 1-27. Reeditado en P.H. Cootner (1964): **Random Character of Stock Market Prices**, MIT Press.

Spectral Analysis of Economic Time Series, C.W.J. Granger y M. Hatanaka (1964), Princeton University Press. Traducción al francés (1969): **Analyse spectrale des series temporelles en économie**, Dunod, Paris.

«The prediction of future behavior of psychopaths from past and present data» (con M. Craft), **Proceedings of the First International Congress of Social Psychiatry**, London, 1964.

«The relationship between severity of personality disorder and certain adverse childhood influences» (con M. Craft y G. Stephenson), **British Journal of Psychiatry**, 1964, núm. 110, págs. 392-396.

«A controlled trial of authoritarian and self-government regimes with adolescent psychopaths» (con M. Craft y G. Stephenson), **American Journal of Orthopsychiatry**, 1964, núm. 34, págs. 543-554.

«The random-walk hypothesis of stock market behavior» (con M.D. Godfrey y O. Morgenstern), Kyklos, 1964, núm. 17, págs. 1-30. Reeditado en E. Bruce Fredrikson (ed.) (1971): **Frontiers of Investment Analysis**, 2nd edition, Intext Educational Publisher.

«The pricing of new products» (con A. Gabor), **Scientific Business**, 1965.

«Price as an indicator of quality» (con A. Gabor), **Scientific Business**, 1965.

«The typical spectral shape of an economic variable», **Econometrica**, 1966, núm. 34, págs. 150-161.

«New techniques for analyzing economic time series and their place in econometrics», en M. Shubik (ed.) (1967), **Essays in Mathematical Economics (in Honor of Oskar Morgenstern)**, Princeton University Press.

«Simple trend-fitting for long-range forecasting», **Management Decision**, primavera, 1967, págs. 29-34.

«A fresh look at wheat prices and markets in the Eighteenth Century» (con C.M. Elliott), **Economic History Review**, 1967, págs. 357-365.

«Price sensitivity of the consumer» (con A. Gabor), **Journal of Advertising Research**, 1964, núm. 4, págs. 40-44. Reeditado en K. Cox, ed. (1967): **Readings in Marketing Research**, New York, 1967.

«Spectral analysis of the term structure of interest rates» (con H. Rees), **Review of Economic Studies**, 1968, núm. 35, págs. 67-76.

«A quick test for slippage» (con H. Neave), **Journal of the International Institute of Statistics**, 1968.

«Two-sample tests for differences in mean-results of a simulation study» (con H. Neave), **Technometrics**, 1968, núm. 10, págs. 509-522.

«Spectral analysis of short series-a simulation study» (con A.O. Hughes), **Journal of the Royal Statistical Society**, Series A, 1968, núm. 131, págs. 83-99.

«Some aspects of the random-walk model of stock market prices», **International Economic Review**, 1968, núm. 9.

«The influence of price differences on brand shares and switching» (con A.P. Sowter y A. Gabor), **British Journal of Marketing**, winter 1969, págs. 223-230.

«The attitude of the consumer to prices» (con A. Gabor), en Bernard Taylor y Gordon Wills (eds.) (1969), **Pricing Strategy**, Staples, London.

«Prediction with a generalized cost of error function», **Operational Research Quarterly**, 1969, núm. 20, págs. 451-468.

«Testing for causality and feedback», **Econometrica**, 1969, núm. 37, págs. 424-438. Reeditado en Sargent and Lucas (eds.) (1981): **Rational Expectations**, University of Minnesota Press.

«The combination of forecasts» (con J. Bates), **Operational Research Quarterly**, 1969, núm. 20, págs. 451-468.

Predictability of Stock Market Prices, C.W.J. Granger, O. Morgenstern, Heath y otros (1970), Lexington, MA.

«Real and hypothetical shop situations in market research» (con A. Gabor y A.P. Sowter), **Journal of Marketing Research**, 1970; núm. 7, págs. 355-359.

Speculation, Hedging and Forecasts of Commodity Prices, C.W.J. Granger, W.C. Labys, Heath, y otros (1970): Lexington, MA. Edición japonesa (1976).

«What the random walk model does NOT say», **Financial Analysis Journal**, may-june, 1970. Reeditado en B. Taylor, (ed.) (1970): **Investment Analysis and Portfolio Management**, Elek Books, London.

«A new look at some old data: the Beveridge wheat price series» (con A.O. Hughes), **Journal Royal Statistical Society**, Series A, 1971, núm. 134, págs. 413-428.

«The interdependence of stock prices around the world: is it a myth?», **Money Manager**, july-august 1971, págs. 25-27. «Spatial data and time series analysis», en Allen J. Scott (ed.) (1969), **Studies in Regional Science**, Pion, London.

«The effect of price on choice: a theoretical and empirical investigation» (con A.P. Sowter y A. Gabor), **Applied Economics**, 1971, núm. 3, págs. 167-182.

«Comments on "Psychophysics of prices"» (con A.P. Sowter y A. Gabor), **Journal of Marketing Research**, 1971, núm. 8.

«Consumers' attitude to package size and price: report on an experiment» (con A. Billson), **Journal of Marketing Research**, 1972, num. 9.

«Ownership and acquisition of consumer durables» (con A. Gabor), **European Journal of Marketing**, 1972, núm. 6, págs. 234-248.

«Random variables in time and space» (en alemán): ponencia presentada a la ARPUD 70 Conference on Regional Planning, Dortmun, 1970.

«Random walk, market model and relative strength-a synthesis», en **Mathematics in the Stock Market**, Institute of Mathematics and Its Applications.

«Infinite variance and research strategy in time series analysis» (con D. Orr), **Journal of American Statistical Association**, 1972, núm. 67, págs. 275-285.

«The gold sovereign market in Greece-an unusual speculative market» (con N.A. Niarchos), **Journal of Finance**, 1972, núm. 27, págs. 1127-1135.

«Empirical studies in capital markets: a survey», en G. Szego y K. Shell (eds.) (1972), **Mathematical Methods in Investment and Finance**, North-Holland.

«Prediction of stock market prices», **Bulletin of Institute of Mathematics and Its Applications**, august 1972.

«Statistical forecasting-a survey», **Surrey Paper in Economics**, 1973, núm. 9.

«Evaluation of forecasts» (con P. Newbold), **Applied Economics**, 1973, núm. 5, págs. 35-47.

«Developing an effective pricing policy« (con A. Gabor), en L.W. Rodger (1973): **Marketing Concepts and Strategies in the Next Decade**.

«On the properties of forecasts used in optimal economic policy decision», **Journal of Public Economics**, 1973, núm. 2, págs. 347-356.

«Causality, model building and control: some comments», Ponencia de la **IEEE Conference on Dynamic Modelling and Control of National Economics**, Warwick, july 1973.

Trading in Commodities (Editor y autor de tres capítulos) (1974), Woodhead-Faulkner, Cambridge, England e Investors Chronicle. Reeditado (1975): **Getting Started in London Commodities**, Investor Publications, tercera edición (1980): cuarta edición (1983).

«Experience with statistical forecasting and with combining forecasts» (con P. Newbold), **Journal of the Royal Statistical Society**, 1974.

«Spurious regressions in econometrics» (con P. Newbold), **Journal of Econometrics**, 1974, núm. 2, págs. 111-120.

«Some consequences of the valuation model when expectations are taken to be optimum forecasts», **Journal of Finance**, 1975, núm. 30, págs. 135-145.

«Forecasting economic series-the atheists viewpoint» (con P. Newbold), en G.A. Renton (ed.) (1975), **Modelling the Economy**, Heinemann, London, april 1975, págs. 131-147.

«A survey of empirical studies in capital markets», en E.J. Elton y M. Gruber (eds.) (1975), **International Capital Markets**, North-Holland. «Aspects of the analysis and interpretation of temporal and spatial data», **The Statistician**, 1975, núm. 24.

«Forecasting transformed variables» (con P. Newbold), **Journal of the Royal Statistical Society**, B. 1976, núm. 38, págs. 189-203.

«Time series modelling and interpretation» (con M. Morris), **Journal of the Royal Statistical Society**, A., 1976, núm. 139, págs. 246-257.

«The use of R2 to determine the appropriate transformation of regression variables» (con P. Newbold), **Journal of Econometrics**, 1976, núm. 4, págs. 205-120.

Forecasting Economic Time Series, C.W.J. Granger y Paul Newbold (1977), Academic Press. Segunda edición, 1986.

«Identification of two-way causal models» (con P. Newbold), en M. Intriligator (1977), **Frontiers of Quantitative Economics**, vol. III, North Holland.

«The time-series approach to econometric model building» (con P. Newbold), ponencias presentadas a la Conferencia del Federal Reserve Bank of Minneapolis, 1975, publicadas como **New Methods in Business Cycle Research**, 1977.

«Tendency towards normality of linear combinations of random variables», **Metrika**, 1977, núm. 23, págs. 237-248.

Introduction to Bilinear Time Series Models, C.W.J. Granger y A. Andersen (1978), Vandenhoeck & Ruprect, Gottingen.

«Non-linear time series modelling» (con A. Andersen), en David F. Findley (1978), **Applied Time Series Analysis**, Academic Press.

«Forecasting *input-output* tables using matrix time series analysis», **Working Paper**, Statistics Department, Australian National University, 1978.

«Some new time series models», ponencias presentadas a la **SIMS Conference, Time Series and Ecological Processes**, SIAM, Philadelphia, 1978.

«On the invertibility of time series models» (con A.P. Andersen), **Stochastic Processes and Their Applications**, 1978, núm. 8, págs. 87-92.

«Seasonality: causation, interpretation and implications», en A. Zellner (ed.) (1979), **Seasonal Analysis of Economic** Time Series, Economic Research Report, ER-1, Bureau of the Census.

«Some recent developments in forecasting techniques and strategy», ponencias presentadas a Institute of Statisticians Cambridge Forecasting Conference, publicadas en Anderson, O. (1979): **Forecasting**, North Holland.

«Time series analysis of residuals from the St. Louis model» (con R. Ashley), **Journal of Macroeconomics**, 1979, núm. 1, págs. 373-394.

«Residential load curves and time-of-day pricing» (con A. Anderson, R. Engle, y R. Ramanathan), **Journal of Econometrics**, 1979, núm. 9, págs. 13-32.

«Nearer normality and some econometric models», **Econometrica**, 1979, núm. 47, págs. 781-784.

«Experience with using the Box-Cox transformation when forecasting economic time series» (con H.L. Nelson), **Journal of Econometrics**, 1979, núm. 9, págs. 57-69.

«New classes of time-series models», **The Statistician**, 1979, núm. 27, págs. 237-253.

«Advertising and aggregate consumption: an analysis of causality» (con R. Ashley y R. Schmalensee), **Econometrica**, 1980, núm. 48, págs. 1149-1168.

Forecasting in Business and Economics (1980), Academic Press. Segunda edición, 1989. Traducción al chino, 1993, traducción al japonés, 1994.

«An introduction to long-memory time series» (con R. Joyeux), **Journal of Time Series Analysis**, 1980, núm. 1, págs. 15-30.

«On the synthesis of time series and econometric models», Proceeding of Time Series Conference Ames, Iowa, 1978. Publicado en Brillinger, D. y Tiao, G. (1980): **Directions in Time Series**, Institute of Mathematical Statistics.

«Some problems in the estimation of daily load curves and shapes» (con R. Engle,

A. Mitchem and R. Ramanathan). Publicado en Proceedings of EPRI Conference.

«Testing for causality, a personal viewpoint», Journal of Economic Dynamics and Control, 1980, núm. 2, págs. 329-352.

«Long-memory relationships and the aggregation of dynamic models», Journal of Econometrics, 1980, núm. 14, págs. 227-238.

«Some comments on "The role of time series analysis in econometrics"», en J. Kmenta and J.B. Ramsey (1980), Evaluation of Econometric Models, Academic Press.

«The comparison of time series and econometric forecasting strategies», en J. Kmenta and J.B. Ramsey (1981), Large Scale Macro-Econometric Models, Theory and Practice, North Holland.

«Some properties of time series data and their use in econometric model specification», Journal of Econometrics, supplement, Annals of Econometrics, G.S. Maddala (ed.) 1981, núm. 16, págs. 121-130.

«Acronyms in time series analysis (ATSA)», Journal of Time Series Analysis, 1982, núm. 3, págs. 103-107.

«Generating mechanisms, models and causality», contributed paper to Fifth World Econometrics Conference, Aix-en-Provence, 1980, en W. Hildebrand, ed. (1983), Advances in Econometrics, Cambridge University Press.

«Forecasting white noise», en A. Zellner (ed.) (1983), Applied Time Series Analysis of Economic Data, Proceedings of the Conference on Applied Time Series Analysis of Economic Data, 1981, U.S. Government Printing Office.

«Time series analysis of error-correction models» (con A. Weiss), en S. Karlin, T. Amemiya y L.A. Goodman (eds.) (1983), Studies in Econometrics, Time Series and Multivariate Statistics, in honor of T.W. Anderson, Academic Press.

«Applications of spectral analysis in econometrics» (con R. Engle), en D. Brillinger and P.R. Krishnaiah (eds.) (1984), Handbook of Statistics, vol. 3, Time Series and Frequency Domain, North-Holland.

«Time series and spectral methods in econometrics» (con M. Watson), en Z. Griliches and M.D. Intriligator (eds.) (1984), Handbook of Econometrics, vol. 6, North-Holland.

«Improved Methods of Combining Forecasting» (con R. Ramanathan), Journal of Forecasting, 1984, núm. 3, págs. 197-204.

«Combining competing forecasts of inflation using a bivariate ARCH model» (con R. Engle and D. Kraft), Journal of Economic Dynamics and Control, 1984, núm. 8, págs. 151-65.

«The billing cycle and weather variables in models of electricity sales» (con K. Train, P. Ignelzi, R. Engle and R. Ramanathan), Energy, 1984, núm. 9, págs. 1061-1067.

«Wholesale and retail prices: bivariate time series modelling with forecastable error variances» (con R. Robins y R. Engle), en Kuh and Belsley (1985), Model Reliability, MIT Press.

«Weather normalization of electricity sales» (con R. Ramanathan, R. Engle, J. Price, P. Ignelzi y K. Train), Proceedings EPRI Dallas Conference, EPRI publication FA-4080 june, 1985.

«Semi-parametric estimates of the relation between weather and electricity demand» (con R. Engle, J. Rice y A. Weiss), Journal of American Statistical Association, 1986, núm. 81, págs. 310-320.

«Developments in the study of co-integrated economic variables», Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 1986, núm. 48, págs. 213-228. Special issue on economic modelling with co-integrated variables.

«Predictive consequences of using conditioning on causal variables» (con P. Thomson), Economic Theory, 1987, núm. 3, págs. 150-152.

«Implications of aggregation with common factors», Econometric Theory, 1987, núm. 3, págs. 208-222.

«Co-integration and error-correction: representation, estimation, and testing» (con R. Engle), Econometrica, 1987, núm. 55, págs. 251-276.

«Econometric forecasting-a brief survey of current and future techniques» (con R. Engle), en K.C. Land y S.H. Schneider, (eds.) (1987), Forecasting in the Social and National Sciences, Reidel Publishing.

«Four essays for New Palgrave Dictionary of Economics: "Causality", "Spectral analysis", "Forecasting" and "Spurious regressions"», 1987.

«Are economic variables really integrated of order one?», en I.B. MacNeill y G.J. Umphrey (eds.) (1987), Time Series and Econometric Modelling, D. Reidel Publishing Co.

«Trends in Unit Energy consumption: The Performance of End-Use Models» (con C-M Kuan, M. Mattson y H. White), Energy, 1987, núm. 14, págs. 943-960.

«Two-step modelling for short term forecasting» (con R. Ramanathan y R. Engle), en D.W. Bunn y E.D. Farmer, (eds.) (1988), Comparative Models for Electrical Load Forecasting, Wiley and Sons. Traducción al ruso, 1988.

«Causality testing in a decision science», en Proceedings of Conference on Probabilistic Causality, University of California, Irvine, 1985, B. Skyrms, y W.K. Harper, (eds.) (1988), Causation, Change and Credence, Kluwer Publishers.

«Models that generate trends», Journals of Time Series Analysis, 1988, núm. 9, págs. 329-343.

«Causality, Cointegration and Control», Journal of Economic Dynamics and Control, 1988, vol. 12, núms. 2/3.

«Some recent developments in a concept of causality», Journal of Econometrics, 1988, núm. 39, págs. 199-212.

«Interval forecasting: an analysis based upon ARCH-quantile estimators» (con H. White y M. Kamstra), Journal of Econometrics, 1989, núm. 40, págs. 87-96.

«Combining short and long-run forecasts: an application of seasoned co-integration to monthly electricity sales forecasting» (con R. Engle y J. Hallman), Journal of Econometrics, 1989, núm. 40, págs. 45-62.

«Combining forecasts-twenty years later», *Journal of Forecasting*, 1989, núm. 8, págs. 167-174. Special issue on combining forecasts.

«Investigation of Production, Sales and Inventory Relationship Using Multicointegration and Nonsymmetric Error Correction Models» (con T-H. Lee), Journal of Applied Econometrics, 1989, núm. 4, págs. S145-S159.

Modelling Economics Series: Readings in Econometric Methodology (1990): Oxford University Press.

«Seasonal integration and co-integration» (con R. Engle, S. Hylleberg y S. Yoo), Journal of Econometrics, 1990, núm. 44, págs. 215-238.

«Reasonable extreme bounds» (con H. Urlig), Journal of Econometrics, 1990, núm. 44, págs. 159-170.

«Aggregation of Time Series Variables-A Survey», en T. Barker, H. Pesaran (eds.) (1990), Disaggregation in Econometric Modelling, Routledge, London.

«Multicointegration» (con T.H. Lee), en T. Fomby (ed.) (1990), Advances in Econometrics, núm. 8, págs. 17-84.

«Recientes generalizaciones de la cointegración y el análisis de las relaciones a

largo plazo», **Cuadernos Económicos**, 1990, núm. 44, págs. 43-52.

Long Run Economic Relationships: Readings in Cointegration, R. Engle y C.W.J. Granger (eds.) (1991), Oxford: Oxford University Press.

«Nonlinear Transformations of Integrated Time Series» (con J. Hallman), **Journal of Time Series Analysis**, 1991, núm. 12, págs. 207-224.

«Developments in the Nonlinear Analysis of Economic Series», **Scandinavian Journal of Economics**, 1991, núm. 93, págs. 263-276.

«An Introduction to Time-Varying Parameter Cointegration» (con H.S. Lee), en P. Hackl and A. Westlund (eds.) (1991), **Economic Structural Changes**, Springer-Verlag.

«Time Series Econometrics», en D. Greenaway y cols. (eds.) (1991), **Companion To Contemporary Economic Thought**, Routledge, London.

«Long Memory Processes with Attractors» (con J. Hallman), **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 1991, núm. 53, págs. 11-26.

«Comments on the Evaluation of Policy Models» (con M. Deutsch), **Journal of Policy Modelling**, 1992, vol. 14, págs. 497-516. Reeditado en N.R. Ericsson y J.S. Irons (1995): **Testing Exogeneity**, Oxford University Press.

«Treasury Bill Curves and Cointegration» (con A.D. Hall y H. Anderson), **Review of Economics and Statistics**, 1992, núm. 74, págs. 116-126.

«Experiments in Modelling Relationships Between Nonlinear Time Series» (con T. Teräsvirta), en M. Casdagli y S. Eubank (eds.) (1992), **Nonlinear Modelling and Forecasting**, Addison Wesley.

«Using the Correlation Exponent to Decide if an Economic Series is Chaotic» (con T. Liu y W. Heller), **Journal of Applied Econometrics**, 1992, núm. 7S, págs. 525-540. Reeditado en M.H. Peseran and S.M. Potter (eds.), **Nonlinear Dynamics, Chaos, and Econometrics**, J. Wiley, Chichester.

«Forecasting Stock Market Prices-lessons for forecasters», **International Journal of Forecasting**, 1992, núm. 8, págs. 3-13.

«Evaluating Economic Theory», Guest editorial, **Journal of Econometrics**, 1992, núm. 51, págs. 3-5.

«Comments on two papers concerning Chaos and Statistics by Chatterjee and Yilmarz and by Berliner», **Statistical Science**, 1992, núm. 7, págs. 69-122.

Modelling Nonlinear Dynamic Relationships, C.W.J. Granger y T. Teräsvirta (1993), Oxford University Press.

«Seasonal Cointegration: The Japanese Consumption Function» (con R. Engle, S. Hylleberg y H.S. Lee), **Journal of Econometrics**, 1993, núm. 55, págs. 275-298.

«Testing for Neglected Nonlinearity in time Series Models: A Comparison of Neural Network Methods and Alternative Tests» (con T-H. Lee y H. White), **Journal of Econometrics**, 1993, núm. 56, págs. 269-290.

«The Effect of Aggregation on Nonlinearity» (con T-H Lee), en Roberto Mariano (ed.) (1993), **Advances in Statistical Analysis and Statistical Computing**, vol. 3, JAI Press Inc.

«Forecasting stock market prices», Conferencia pronunciada en España y publicada por la Fundación BBV, 1993.

«Positively Related Processes and Cointegration», en T. Subba Rao (ed.) (1993), **Developments in Time Series Analysis**, Book in honor of Professor M.B. Priestley, Chapman and Hall, London.

«Some Generalizations of the Algebra of I(1) Processes» (con L. Ermini), **Journal of Econometrics**, 1993, núm. 58, págs. 369-384.

«The Power of the Neural Network Linearity Test» (con T. Teräsvirta y Chien-Fu Lin), **Journal of Time Series Analysis**, 1993, núm. 14, págs. 209-220.

«Implications of Seeing Economic Variables Through an Aggregation Window», **Ricerche Economiche**, 1993, núm. 47, págs. 269-279.

«Modelling non-linearity over the business cycle» (con T. Teräsvirta y H. Anderson), en J. Stock and M. Watson (eds.) (1993), **Business Cycles, Indicators, and Forecasting**, National Bureau of Economic Research.

«Overview of forecasting in economics», en A. Weigend (ed.) (1993), **Predicting the Future and Understanding the Past: A Comparison of Approaches**, Addison-Wesley.

«What are we learning about the long-run?», **Economic Journal**, 1993, núm. 103, págs. 307-317.

«Comments on testing economic theories and the use of model selection criteria» (con M. King y H. White), **Journal of Econometrics**, 1993, núm. 58.

«Strategies for modelling nonlinear time series relationships», **Economic Record**, 1993, núm. 60, págs. 233-238.

«A long memory property of stock market returns and a new model» (con Z. Ding y R. Engle), **Journal of Empirical Finance**, 1993, núm. 1, págs. 83-106.

«The Combination of Forecasts Using Changing Weights» (con M. Deutsch y T. Teräsvirta), **International Journal of Forecasting**, 1994, núm. 10, págs. 47-57.

«Using the Mutual Information Coefficient to Identify lags in non-linear models» (con Lin), **Journal of Time Series Analysis**, 1994, núm. 15, págs. 371-384.

«Forecasting from non-linear models in practice» (con Jin-Lung Lin), **Journal of Forecasting**, 1994, núm. 13, págs. 1-10.

«Some comments on empirical investigations involving cointegration», **Econometric Review**, 1994, núm. 32, págs. 345-350.

«Is chaotic economic theory relevant for economics? A review essay», **Journal of International and Comparative Economics**, 1994, núm. 3, págs. 139-145.

«Some Recent Textbooks in Econometrics», **Journal of Economic Literature**, 1994, núm. 32, págs. 115-122.

«Nonlinear Time series» (con T. Teräsvirta y D. Tjøstheim), en R. Engle and D. McFadden (eds.) (1995), **Handbook of Econometrics**, vol. 4, North Holland.

«Estimation of Common Long-Memory Components in Cointegrated Systems» (con J Gonzalo), **Journal of Business and Economic Statistics**, 1995, núm. 13, págs. 27-36.

«Causality in the Long-Run» (con Jin-Lung Lin), **Econometric Theory**, 1995, núm. 11, págs. 530-536.

«Systemic Sampling, Temporal Aggregation, Seasonal Adjustment and Cointegration» (con P. Siklos), **Journal of Econometrics**, 1995, núm. 66, págs. 357-369.

«Some Properties of Absolute Return. An Alternative Measure of Risk» (con Z. Ding), **Annales d'Economie et de Statistique**, 1995, núm. 40, págs. 67-92.

«Non-Linear Relationships Between Extended Memory Series», **Econometrica**, 1995, núm. 63, págs. 265-279.

«Varieties of Long-Memory Models» (con Z. Ding), **Journal of Econometrics**, 1996, núm. 73, págs. 61-77.

«Modeling Volatility Persistence of Speculative Returns» (con Z. Ding), **Journal of Econometrics**, 1996, núm. 73, págs. 185-215.

«Further Developments in the Study of Cointegrated Variables» (con N. Swanson), **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 1996, núm. 58, págs. 537-553.

«Is Seasonal Adjustment a Linear or Nonlinear Data Filtering Process?» (con E. Ghysels y P. Siklos), **Journal of Business and Economics Statistics**, 1996, núm. 14, págs. 374-386.

«Can We Improve the Perceived Quality of Economic Forecasts?», **Journal of Applied Econometrics**, 1996, núm. 11, págs. 455-474.

«Introducing Non-Linearity into Cointegration», **Revista do Econometrica**, 1996, núm. 16, págs. 25-36.

«Stochastic Fractional Unit Root Processes» (con N. Hyung e Y. Jeon), en P.M. Robinson y M. Rosenblatt (eds.) (1996), **Athens Conference on Applied Probability and Time Series, vol. II, Time Series Analysis in Memory of E.J. Hannan**, Springer, Berlin.

«On Modeling the Long Run in Applied Economics», **The Economic Journal**, 1997, núm. 107, págs. 109-179.

«Short-Run Forecasts of Electricity Loads and Peaks» (con R. Engle, R. Ramanathan, F. Vahid-Arraghi, y C. Brace), **International Journal of Forecasting**, 1997, núm. 13, págs. 161-174.

«Impulse Response Functions Based On A Causal Approach to Residual Orthogonalization In VAR's» (con N. Swanson), **Journal of Business and Economic Statistics**, 1997, núm. 92, págs. 357-367.

«Non-linear Stochastic Trends» (con Tomoo Inoue y Norman Morin), **Journal of Econometrics**, 1997, núm. 81, págs. 65-92.

«A Random Coefficient VAR Transition Model of Changes in Land Use in the Brazilian Amazon» (con Lykke E. Andersen), **Revista do Econometrica**, 1997, núm. 17, págs. 1-14.

«Separation in Cointegrated Systems, Long memory Components, and Common Stochastic Trends» (con Niels Haldrup), **Oxford Economic Review**, 1997, núm. 59, págs. 449-464.

«Temporary Cointegration with an Application to Interest Rate Parity» (con Pierre Siklos), **Macroeconomic Dynamics**, 1997, núm. 1, págs. 640-657.

«Spurious Stochastics in a Panel Model» (con N. Hyung), UCSD Working Paper. Publicado en portugués en **Pesquisa e Planejamento Economico**, 1997, núm. 27, págs. 461-492. Actualizado en **Annales D'economie et de Statistique**, 1999, núm. 55-56, págs. 299-315.

«Investigating the Relationship Between Gold and Silver Prices» (con A. Escribano), **Journal of Forecasting**, 1998, núm. 17 (2), págs. 81-107.

«Unit-Root Tests and Asymmetric Adjustment with an Example Using the Term Structure of Interest Rates» (con Walter Enders), **Journal of Business and Economic Statistics**, 1998, núm. 16, págs. 304-311.

Empirical Modeling in Economics: Specification and Evaluation (1999), Cambridge University Press.

«A Decision Theoretic Approach to Forecast Evaluation» (con M. Hashem Pesaran), en W.S. Chan, W.K. Lin, y H. Tong (eds.) (1999), **Statistics and Finance: An Interface**, Imperial College Press, London.

«Two Aspects of the Methodology of Modeling Deterministic Processes and Evaluation», en D.J. Slotje (ed.) (1999), **Advances in Econometrics, Income Distribution, and Scientific Methodology: Essays in Honor of Camilo Dagun**, Physical-Verlag.

«Bivariate Causality Between Stock Prices and Exchange Rates in Asian Countries» (con Bwo-nung Huang y Chin-wei Yang), **The Quarterly Review of Economics and Finance**, 2000, núm. 40, págs. 337-354.

«Outline of Forecast Theory Using Generalized Cost Functions», **Spanish Economic Review**, 1999, núm. 1, págs. 161-174.

«A Simple Nonlinear Model With Misleading Linear Properties» (con Timo Terasvirta), **Economic Letters**, 1999, núm. 62, págs. 161-165.

«Overview of Nonlinear Time Series Specificationsin Economics», **Academia Economic Papers**, 1999, núm. 27, págs. 433-458.

«Data Mining With Local Model Specification Uncertainty: A Discussion of Hoover and Perez» (con A. Timmermann), **Economic Journal**, 1999, núm. 2, págs. 220-225.

«Model Evaluation Based on Residual Analysis of Two Similar Models» (con Y. Jeon), **Applied Economics**, 2000, núm. 32, págs. 861-867.

«Current Perspectives on Long-Memory Processes», **Chung-Hua Series of Lectures by Invited Eminent Economists**, 2000, núm. 26.

«Economic and Statistical measures of Forecast Accuracy» (con M. Hashem Pesaran), **Journal of Forecasting**, 2000, núm. 19, págs. 537-560.

«Modeling the Absolute Returns of Different Stock indices: Exploring the Forecastability of an Alternative Measure of Risk» (con C.-Y. Sin), **Journal of Forecasting**, 2000, núm. 19, págs. 277-298.

Essays in Econometrics. Collected Papers of Clive W.J. Granger, dos volúmenes, Eric Ghysels, Norman R. Swanson, y Mark W. Watson (eds.) (2001), Econometric Society Monographs, Cambridge University Press.

«Evaluation of Forecasts», en D. Hendry y N. Ericsson (eds.) (2001), **Understanding Economic Forecasts**, MIT Press.

«The Impact and Use of Forecasts in Information Sets» (con Giampiero Gallo y Yongil Jeon), **IMF Staff Papers**, 2001, núm. 49, págs. 4-21.

«Macroeconometrics-Past and Future», **Journal of Econometrics**, 2001, núm. 100, págs. 17-19.

«Large Returns, Conditional Correlation and Portfolio Diversification: A Value-At-Risk Approach» (con P. Silvapulle), **Quantitative Finance**, 2001, núm. 1, págs. 1-10.

«Some Comments on Risk», **Journal of Applied Econometrics**, 2002, núm. 5, págs. 447-456.

«Economists and Statiscians», en S. Grossbard-Shechtman y C. Clague (eds.) (2002), **The Expansions of Economics**, ME Sharpe Publishers.

«Comparing the Methodologies Using by Statisticians and Economist», en S. Grossbard-Shechtman y C. Clague (eds.) (2002), **The Expansion of Economics**, M Sharpe.

«Methodological Questions from Using Very Large Data Sets», en David Giles (ed.) (2003), **Computer-Aided Econometrics**, Marcel Dekker, New York.

«Forecasting Financial Market Volatility» (con S. Poon), **Journal of Economic Literature**, 2003, núm. 41 (2), págs. 478-539.

«Comparing forecasts of inflation using time distance» (con Y. Jeon), **International Journal of Forecasting**, 2003, núm. 3, págs. 339-349.

«A time-distance criterion for evaluating forecasting models» (con Y. Jeon), **International Journal of Forecasting**, 2003, núm. 2, págs. 199-215.

«Efficient market hypothesis and forecasting» (con Allan Timmermann), **International Journal of Forecasting**, 2003.

«Evaluation of Theories and Models», en Bernt Stigum (ed.) (2003), **Econometrics and the Philosophy of Economics: Theory-Data Confrontations in Economics**, Princeton Unviverstiy Press.

The Dynamics of Deforestation and Economic Growth in the Brazilian Amazon, C.W.J. Granger, Lykke Andersen, Eustaquio Reis, Diana Weinhold, y Sven Wunder (2003), Cambridge University Press.

2. ROBERT F. ENGLE

«Effects of aggregation over time on dynamic characteristics of an economic model» (con T.C. Liu), en Burt G. Hickman (ed.) (1972), **Econometric Models of Cyclical Behaviour, Studies in Income and Wealth**, vol. 2, núm. 36, National Bureau of Economic Research, Nueva York.

«An Econometric Simulation Model of Intra-Metropolitan Housing Location: Housing, Business, Transportation and Local Government» (con Franklin M. Fisher, John R. Harris y Jerome Rothenberg), **The American Economic Review**, 1972, núm. 62, págs. 87-97.

«Band Spectrum Regression», **International Economic Review**, 1973, núm. 15, págs. 1-11.

«Issues in the Specification of an Econometric Model of Metropolitan Growth», **Journal of Urban Economics**, 1974, núm. 1, págs. 250-267.

«Specification of the Disturbance for Efficient Estimation», **Econometrica**, 1974, núm. 42, págs. 135-146.

«A Disequilibrium Model of Regional Investment», **Journal of Regional Science**, 1974, núm. 14, págs. 367-376.

«De Facto Discrimination in Residential Assessments: Boston», **National Tax Journal**, 1975, núm. 28, págs. 445-451.

«An Asset Price Model of Aggregate Investment» (con Duncan Foley), **International Economic Review**, 1975, núm. 16, págs. 625-647.

«Equilibrium in Regional Investment: A Reply», **Journal of Regional Science**, 1975, núm. 15, págs. 235-238.

«Some Finite Sample Properties of Spectral Estimators of a Linear Regression» (con Roy Gardner), **Econometrica**, 1976, núm. 44, págs. 149-165.

«Interpreting Spectral Analysis in Terms of Time Domain Models», **Annals of Economic and Social Measurement**, 1976, núm. 5, págs. 89-109.

«Policy Pills for a Metropolitan Economy», **Papers and Proceedings of the Regional Science Association**, 1976, núm. 35, págs. 191-205.

«Constraints Often Overlooked in Analysis of Simultaneous Equation Models: Comment», **Econometrica**, 1976, núm. 44, págs. 617-819.

«Simultaneous Estimation of the Supply and Demand for Household Location in a Multizoned Metropolitan Area» (con Katharine Bradbury, Owen Irvine, y Jerome Rothenberg), en Gregory K. Ingram (ed.) (1977), **Residential Location and Housing Markets**, Ballinger, 51-86.

«Long Term Residential Load Forecasting» (con C.W.J. Granger, Allan Andersen, y Ramu Ramanathan), en 1977, **Forecasting and Modeling Time of Day and Seasonal Electricity Demands**, Electric Power Research Institute, Aspen, Colorado.

«Estimating structural models of seasonality», en A. Zellner (ed.) (1978), **Seasonal Analysis Of Economic Time Series**, U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

«Testing Price Equations for Stability Across Frequency Bands», **Econometrica**, 1978, núm. 46, págs. 869-881.

«Residential Load Curves and Time-Of-Day Pricing: An Econometric Analysis» (con C.W.J. Granger, Ramu Ramanathan, y Allan Andersen), **Journal of Econometrics**, 1979, núm. 9, págs. 13-32.

«Review of "The Econometrics of Panel Data"», Pascal Mazodier (ed.), **Economic Journal**, 1979, núm. 89, págs. 999-1001.

«The Regional Response to Factor Supplies: Estimates for the Boston SMSA», en William Wheaton (ed.) (1979), **Interregional Movements and Regional Growth; Coupe Papers on Public Economics**, Urban Institute.

«Some problems in the estimation of daily load shapes and peaks» (con C.W.J. Granger, Allen Mitchem, Ramu Ramanathan), en EPRI (1979), **Modelling and Analysis of Electricity Demand by Time-of-Day**, EPRI EA-1304, diciembre.

Regional Load Curve Models, Volumes 2, 4 (con Granger y Ramanathan), EPRI EA-1672, Final Report of RP-1008.

«Testing some propositions about Proposition 13» (con Richard Attiyeh), **National Tax Journal**, 1979, núm. 32, págs. 131-146.

«Estimation of the Price Elasticity of Demand Facing Metropolitan Producers», **Journal of Urban Economics**, 1979, núm. 6, págs. 42-64.

«Hypothesis Testing in Spectral Regression; The Lagrange Multiplier Test as a Regression Diagnostic», en Jan Kmenta y James Ramsey (ed.) (1980), **Evaluation of Econometric Models**, Academic Press.

«Exact Maximum Likelihood Methods for Dynamic Regressions and Band Spectrum Regressions», **International Economic Review**, 1980, núm. 21, págs. 391-407.

«An Exploratory Policy Oriented Econometric Model of a Metropolitan Area: Boston», en L.R. Klein, M. Nerlove, S.C. Tsiang (ed.) (1980), **Essays in Quantitative Economics and Development in Memory of T.C. Liu**, Academic Press.

«A Time Domain Approach to Dynamic Factor Analysis and Mimic Models» (con Mark Watson), **Les Cahiers de Seminaire d'Econometrie**, 1980, núm. 22.

«A One-Factor Multivariate Time Series Model of Metropolitan Wage Rates» (con Mark Watson), **Journal of the American Statistical Association**, 1981, núm. 76, págs. 774-781.

«A Note on Robust Methods for ARIMA Models», en A. Zellner (ed.) (1981), **Applied Time Series Analysis of Economic Data**, Washington, D.C.: Bureau of the Census, 176-177.

«Autoregressive Conditional Heteroskedasticity With Estimates of the Variance of U.K. Inflation», **Econometrica**, 1982, núm. 50, págs. 987-1008.

«A General Approach to Lagrange Multiplier Model Diagnostics», **Journal of Econometrics**, 1982, núm. 20, págs. 83-104.

«Multiperiod forecast error variances of inflation estimated from ARCH models» (con Dennis Kraft), en A. Zellner (ed.) (1983), **Applied Time Series Analysis of Economic Data**, Washington, D.C.: Bureau of the Census, 293-302.

«A Microeconometric Analysis of Vacant Housing Units» (con R. Marshall), en Grieson (ed.) (1983), **The Urban Economy and Housing**, Lexington, 105-123.

«Applications of spectral analysis in econometrics» (con C.W.J. Granger), en Krishniah y Brillinger (ed.) (1983), **The Handbook of Statistics**, vol. III, **Time Series and the Frequency Domain**, Amsterdam: North Holland, 93-109.

«Exogeneity» (con David F. Hendry y Jean-Francois Richard), **Econometrica**, 1983, núm. 51, págs. 277-304.

«Alternative Algorithms for the Estimation of Dynamic Factor, MIMIC, and Varying Coefficient Regression Models» (con Mark Watson), **Journal of Econometrics**, 1983, núm. 23, págs. 385-400.

«Estimates of the Variance of U.S. Inflation Based on the ARCH Model», **Journal of Money, Credit and Banking**, 1983, núm. 15, págs. 286-301.

«A comment on the Econometric Analysis of Economic Time Series», **International Statistical Review**, núm. 51, págs. 149-150.

«Two-step modeling for short term forecasting» (con Ramu Ramanathan, C.W.J. Granger), en D.W. Bunn y E.D. Farmer (ed.) (1983), **Studies in the Development and Implementation of Forecasting and State Estimation Procedures in the Electric Power Industry**, New York: Wiley and Sons.

«Weather Normalization of Electricity Sales» (con Granger, Ramanathan, Train e Ignelzi), EPRI, 1983.

«Discussion of "Diagnostic Tests as Residual Analysis" by Pagan and Hall», **Econometric Reviews**, 1983, núm. 2, 223-228.

«Wald, Likelihood Ratio and Lagrange Multiplier Tests in Econometrics», en Griliches e Intrilligator (ed.) (1984), **Handbook of Econometrics**, vol. II, Amsterdam: North Holland, 775-826.

«Combining Competing Forecasts of Inflation Based on a Multivariate ARCH Model» (con Dennis Kraft y C.W.J. Granger), **Journal of Economic Dynamics and Control**, 1984, núm. 8, págs. 151-165.

«The Billing Cycle and Weather Variables in Models of Electricity Sales» (con Kenneth Train, Patrice Ignelzi, Clive Granger, Ramu Ramanathan), **Energy**, 1984, núm. 9, págs. 1041-1047.

«Short-Term Forecasting of Electricity Sales: A Comparison of New Methodologies» (con Granger, Brown, Joiner, Stern y Wolin), en EPRI, 1985, **Forecasting in an Era of Technological Change: Proceeding of Fifth Forecasting Symposium**, EPRI EA-4031.

«A Dymimic Model of Housing Price Determination» (con Mark Watson y David Lilien), **Journal of Econometrics**, 1985, núm. 28, págs. 307-326.

«Model Selection for Forecasting» (con S. Brown), **Journal of Computation in Statistics**, 1985.

«Small-Sample Properties of ARCH Estimators and Tests« (con David Hendry y David Trumble), **Canadian Journal of Economics**, 1985, núm. 18, págs. 66-93.

«Testing for Coefficient Stability with a Stationary AR (1) Alternative» (con Mark Watson), **Review of Economics and Statistics**, 1985, núm. 67, págs. 341-346.

«The Kalman Filter: Applications to Forecasting and Rational Expectations Models» (con Mark Watson), Invited Paper to the World Congress of the Econometric Society, Cambridge, 1985, en Truman Bewley (ed.), **Advances in Econometrics Fifth World Congress**, vol. I, págs. 245-283.

«Wholesale and Retail Prices: Bivariate Modeling with Forecastable Variances» (con C.W.J. Granger y Russell Robins), en David Belsley y Edwin Kuh, ED. (1986), **Model Reliability**, Cambridge, MA: MIT Press: 1-17.

«Forecasting Electricity Sales Over the Short Term: A Comparison of New Methodologies» (con Robert Goodrich), EPRI, 1986.

«Semi-parametric estimates of the relation between weather and electricity demand» (con C.W.J. Granger, J. Rice y A. Weiss), **Journal of American Statistical Association**, 1986, núm. 81, págs. 310-320.

«Modeling the Persistence of Conditional Variances» (con Tim Bollerslev), **Econometric Reviews**, 1986, núm. 5, págs. 1-50.

«Econometric Forecasting-A Brief Survey of Current and Future Techniques» (C.W.J. Granger), en K.C. Land y S.H. Schneider (ed.) (1987), **Forecasting in the Social and Natural Sciences**, Reidel Publishing Co., 117-140.

«Transportation Costs and the Rent Gradient» (con N. Edward Coulson), **Journal of Urban Economics**, 1987, núm. 21, págs. 287-297.

«Estimation of Time Varying Risk Premia in the Term Structure: the ARCH-M Model» (con David Lilien y Russell Robins), **Econometrica**, 1987, núm. 55, págs. 391-407.

«Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing» (con C.W.J. Granger), **Econometrica**, 1987, núm. 55, págs. 251-276.

«Forecasting and Testing in Co-integrated Systems» (con Sam Yoo), **Journal of Econometrics**, 1987, núm. 35, págs. 143-159.

«A Capital Asset Pricing Model with Time Varying Covariances» (con T.P. Bollerslev y J.M. Wooldridge), **Journal of Political Economy**, 1988, núm. 96, págs. 116-131.

«A Comparison of Adaptive Structural Forecasting Methods for Electricity Sales», **Journal of Forecasting**, 1988, núm. 7, págs. 149-172.

«Merging Short and Long Run Forecasts: An Application of Seasonal Cointegration to Monthly Electricity Sales Forecasting» (con Granger y Hallman), **Journal of Econometrics**, 1989, núm. 40, págs. 45-62.

«Seasonal Integration and Cointegration» (con S. Hylleberg, C.W.J. Granger, B.S. Yoo), **Journal of Econometrics**, 1990, núm. 44, págs. 215-238.

«Asset Pricing with a Factor ARCH Covariance Structure: Empirical Estimates for Treasury Bills» (con V. Ng, M. Rothschild), **Journal of Econometrics**, 1990, núm. 45, págs. 213-237.

«Meteor Showers or Heat Waves? Hetroskedastic Intra-daily Volatility in the Foreign Exchange market» (con T. Ito, W.L. Lin), **Econometrica**, 1990, núm. 58, págs. 525-542.

«Cointegrated Economic Time Series: A Survey with New Results» (con B.S. Yoo), en R. Engle y C.W.J. Granger (ed.) (1991), **Long Run Economic Relations: Readings in Cointegration**, Oxford: Oxford University Press, 237-266.

Long Run Economic Relations: Readings in Cointegration, R. Engle y C.W.J. Granger (eds.) (1991), Oxford: Oxford University Press.

«Editor's Introduction» (con C.W.J. Granger), en R. Engle y C.W.J. Granger (eds.) (1991), **Long Run Economic Relations: Readings in Cointegration**, Oxford: Oxford University Press, 1-16.

«Semi-Parametric ARCH Models» (con G. Gonzalez), **Journal of Business and Economic Statistics**, 1991, núm. 9, págs. 345-359.

«Modeling Peak Electricity Demand» (con C. Mustafa y J. Rice), **Journal of Forecasting**, 1992, núm. 11, págs. 241-251.

«Implied ARCH Models from Options Prices» (con C. Mustafa), **Journal of Econometrics**, 1992, núm. 52, págs. 289-311.

«A Multi-Dynamic Factor Model for Stock Returns» (con V. Ng y M. Rothschild), **Journal of Econometrics**, 1992, núm. 52, págs. 245-266.

«Measuring Risk Aversion From Excess Returns on a Stock Index» (con R. Chou y A. Kane), **Journal of Econometrics**, 1992, núm. 52, págs. 201-224.

«Where Does the Meteor Shower Come From? The Role of Stochastic Policy» (con T. Ito y W.L. Lin), **Journal of International Economics**, 1992, núm. 32, págs. 221-240.

«On The Determination of Regional Base and Regional Base Multipliers» (con S. Brown y E. Coulson), **Regional Science and Urban Economics**, 1992, núm. 22, págs. 619-635.

«ARCH Models in Finance» (eds. R. Engle y M. Rothschild), **Journal of Econometrics**, 1992, núm. 52, págs. 245-266.

«Editors Introduction» (con M. Rothschild), en R. Engle y M. Rothschild (eds.), «ARCH Models in Finance», **Journal of Econometrics**, 1992, núm. 52, pág. 1.

«On the Theory of Growth Controls» (con R. Carson y P. Navarro), **Journal of Urban Economics**, 1992, núm. 32, págs. 269-283.

«Seasonal Cointegration: The Japanese Consumption Function» (con C.W.J. Granger, S. Hylleberg, H.S. Lee), **Journal of Econometrics**, 1993, núm. 55, págs. 275-298.

«Testing Super Exogeneity and Invariance» (con D. Hendry), **Journal of Econometrics**, 1993, núm. 56, págs. 119-139.

«Time Varying Volatility and the Dynamic Behavior of the Term Structure» (con V. Ng), **Journal of Money, Credit and Banking**, 1993, núm. 25, págs. 336-349.

«Statistical Models for Financial Volatility», **Financial Analysts Journal**, 1993, págs. 72-78.

«Arbitrage Valuation of Variance Forecasts Using Simulated Options» (con C. Hong, A. Kane y J. Noh), **Advances in Futures and Options Research**, 1993, núm. 6, págs. 393-415. Reeditado en Financial Forecasting, 2002.

«Common Volatility in International Equity Markets» (con R. Susmel), **Journal of Business and Economic Statistics**, 1993, núm. 11, págs. 167-176.

«Common Persistence in Conditional Variances» (con T. Bollerslev), **Econometrica**, 1993, núm. 61, págs. 167-186.

«Cointegration-The Early Days» (con C.W.J.Granger), **Citation Classics**, 1993, núm. 25.

«Testing for Common Features» (con S. Kozicki), **Journal of Business and Economic Statistics**, 1993, núm. 11, págs. 369-380.

«A Comment on Hendry and Clements on The Limitations of Comparing Mean Square Forecast Errors», **Journal of Forecasting**, 1993, núm. 12, págs. 642-644.

«Common Trends and Common Cycles in Latin America» (con J. Issler), **Revista Brasileira de Economia**, 1993, núm. 47, págs. 149-176.

«Common Trends and Common Cycles» (con Farshid Vahid), **Journal of Applied Econometrics**, 1993, núm. 8, págs. 341-360.

«Measuring and Testing the Impact of News On Volatility» (con Victor Ng), **Journal of Finance**, 1993, núm. 48, págs. 1749-1778.

«A Long Memory Property of Stock Market Returns and a New Model» (con Zhuanxin Ding y Clive W.J. Granger), **Journal of Empirical Finance**, 1993, núm. 1, págs. 83-106.

«Hourly Volatility Spillovers Between International Equity Markets» (con R. Susmel), **Journal of International Money and Finance**, 1994, núm. 13, págs. 3-25.

«Do Bulls and Bears Move Across Borders? International Transmission of Stock Returns and Volatility» (con W.L. Lin, Takatoshi Ito), **Review of Financial Studies**, 1994, núm. 7, págs. 507-538.

Handbook of Econometrics, vol. IV, R. Engle y D. McFadden (eds.) (1994), Amsterdam: North Holland.

«ARCH Models» (con D. Nelson y T. Bollerslev), en R. Engle y D. McFadden (eds.) (1994), **Handbook of Econometrics**, vol. IV, Amsterdam: North Holland: 2959-3038.

«Predicting VNET: A Model of the Dynamics of Market Depth» (con Joe Lange), **Journal of Financial Markets**.

«Forecasting Volatility and Option Prices of the S&P 500 Index» (con Jaesun Noh y Alex Kane), **Journal of Derivatives**, 1994, núm. 2, págs. 17-30.

«Multivariate Simultaneous GARCH» (con K. Kroner), **Econometric Theory**, 1995, núm. 11, págs. 122-150.

«Estimating Common Sectoral Cycles» (con J. Issler), **Journal of Monetary Economics**, 1995, núm. 35, págs. 83-113.

«GARCH Gammas» (con Joshua Rosenberg), **Journal of Derivatives**, 1995, núm. 2, págs. 47-59.

ARCH: Selected Readings, Oxford University Press, 1995.

«Grappling with GARCH» (con Joseph Mezrich), **Risk**, 1995, págs. 112-117.

«Estimating Diffusion Models of Stochastic Volatility» (con G.J. Lee), en Peter Rossi (ed.) (1996), **Modeling Stock Market Volatility**, Academic Press.

«GARCH for Groups», con (Joseph Mezrich), **Risk**, 1996, págs. 36-40.

«Seasonal Common Features: Global Unemployment» (con Svend Hylleberg), **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 1996, núm. 58, págs. 615-630. Reeditado en A. Banerjee y D. Hendry (eds.) (1997): **The Econometrics of Economics Policy**, Blackwell Publishers.

«Nonsynchronous Common Cycles» (con Farshid Vahid), **Journal of Econometrics**, 1997, núm. 80, págs. 199-221.

«Index-Option Pricing With Stochastic Volatility and the Value of Accurate Variance Forecasts» (con Alex Kan y Jaeson Noh), **Review of Derivatives Research**, 1997, núm. 1, págs. 139-157.

«Forecasting the Frequency of Changes in Quoted Foreign Exchange Prices with the ACD Model» (con Jeffrey R. Russell), **Journal of Empirical Finance**, 1997, núm. 12, págs. 187-212.

«Short-Run Forecasts of Electricity Loads and Peaks» (con C.W.J. Granger, R. Ramanathan, F. Vahid-Araghi, y C. Brace), **International Journal of Forecasting**, 1997, núm. 13, págs. 161-174.

«Autoregressive Conditional Duration: A New Model for Irregularly Spaced Transaction Data», **Econometrica**, 1998, núm. 66, págs. 1127-1162.

«Correlations and Volatilities of Asynchronous Data» (con Pat Burns y Joe Mezrich), **Journal of Derivatives**, 1998, págs. 1-12.

«Stochastic Permanent Breaks» (con Aaron Smith), **The Review of Economics and Statistics**, 1999, núm. 81, págs. 553-574.

«A Permanent and Transitory Component Model of Stock Return Volatility» (con G.J. Lee), en R.F. Engle y H. White (ed.) (1999), **Cointegration, Causality, and Forecasting: A Festschrift in Honor of Clive W.J. Granger**, Oxford University Press, 475-497.

Cointegration, Causality, and Forecasting: A Festschrift in Honor of Clive W.J. Granger, R.F. Engle y H. White (eds.) (1999), Oxford University Press.

«The Econometrics of Ultra High Frequency Data», **Econometrica**, 2000, núm. 68, págs. 1-22.

«Time and the Price Impact of a Trade» (con Alfonso Dufour), **The Journal of Finance**, 2000, págs. 2467-2498.

«Testing the Volatility Term Structure Using Option Hedging Criteria» (con Joshua Rosenberg), **Journal of Derivatives**, 2000, págs. 10-28.

«Predicting VNET: A Model of the Dynamics of Market Depth,» (con Joe Lange), **Journal of Financial Markets**, 2001.

«Financial Econometrics-A New Discipline With New Methods», **Journal of Econometrics**, 2001, págs. 53-56.

«GARCH 101: The Use of ARCH/GARCH Models in Applied Econometrics», **Journal of Economic Perspectives**, 2001.

«What Good is a Volatility Model?» (con Andrew Patton), **Quantitative Finance**, 2001, págs. 237-245.

«Large Scale Conditional Covariance Matrix Modeling, Estimation and Testing» (con Zhuanxin Ding), **Academia Economic Papers**, 2001.

«Theoretical and Empirical Properties of Dynamic Conditional Correlation Multivariate Garch», **NBER WP 8554**, 2001.

«Empirical Pricing Kernels» (con Joshua Rosenberg), **Journal of Financial Economics**, 2002.

«Dynamic Conditional Correlation-A Simple Class of Multivariate GARCH Models», **Journal of Business and Economic Statistics**, 2002.

«New frontiers for ARCH models», **Journal of Applied Econometrics**, 2002, núm. 5, págs. 425-446.

«The ET Interview: Robert F. Engle» (Francis X Diebold), enero 2003.

«Trades and Quotes: A Bivariate Point Process» (con Asger Lunde), **Journal of Financial Econometrics**, 2003, vol. 1, núm. 2.

«Impacts of Trades in an Error-Correction Model of Quote Prices» (con Andrew Patton), **Journal of Financial Markets**, enero 2004.

«A Comparison of Value at Risk Models in Finance» (con Simone Manganelli), en Giorgio Szego (ed.) (2004), **Risk Measures for the 21st Century**, John Wiley & Sons.

«Analysis of High Frequency Financial Data», con Jeffrey Russell, próxima publicación en Y. Aït-Sahalia y L. Hansen (eds.), **Handbook of Financial Econometrics**, Elsevier Science Ltd, North-Holland.

Fuentes:

http://www.nobel.se/economics/ laureates/2003/index.html.

http://www.econ.ucsd. edu/~cgranger/ pubs.html.

http://pages.stern.nyu.edu/ ~rengle/.

Las noticias económicas del año

ENERO

Día 1. Entra en vigor el nuevo IRPF, que contempla, entre otras medidas, una bajada de tipos. Las retenciones para plusvalías y por rendimientos del capital mobiliario también se reducen. Desaparece el impuesto de actividades económicas (IAE) para la mayoría de empresarios y para los profesionales. Las grandes empresas pagarán hasta un 35% más.
Luiz Inacio *Lula* da Silva, líder del Partido de los Trabajadores, asume la presidencia de Brasil, y declara como prioridades la lucha contra el hambre y la pobreza.

Día 2. Las bolsas comienzan el año con fuertes subidas, gracias a la recuperación de la actividad industrial en Estados Unidos en diciembre.

Día 3. Según un estudio de la Sociedad de Tasación, el precio medio de los pisos nuevos en las capitales de provincia creció un 14,7% durante 2002.

Día 5. El paro registrado en las oficinas del Inem creció en 2002 por segundo año consecutivo, situando a la tasa de paro sobre la población activa en el 9,14%.

Día 6. Según estimaciones del Servicio de Estudios del BBVA, comprar un piso es hoy un 40% más caro que tres años atrás.
El presidente de Brasil, Lula da Silva, pone en marcha un plan para conceder títulos de propiedad a los habitantes de las favelas brasileñas.

Día 7. George Bush presenta su programa de estímulos económicos dirigidos a impulsar el crecimiento y crear empleo, valorándolo en 674.000 millones de dólares en diez años. El programa incluye la eliminación del impuesto sobre dividendos.

Día 8. La Comisión Aldama, encargada por el Ministerio de Economía de estudiar medidas para mejorar el buen gobierno de las empresas cotizadas, concluye que es necesario regular la mejora de la información que reciben los mercados, la definición de los deberes e incompatibilidades de los administradores, y la obligación de las empresas de dotarse de normas propias de gobierno corporativo.
La Comisión Europea lanza una primera advertencia a Alemania y Francia sobre la posibilidad de incumplimiento del Pacto de Estabilidad en 2003.
El cambio oficial del Banco Central Europeo para el euro se sitúa en 1,0377 dólares, el menor tipo de cambio del euro respecto al dólar en todo el año 2003.
El Gobierno argentino decide liberar las operaciones que mantenía reguladas y bajo control en el mercado de cambios.

Día 9. Según datos del Ministerio de Fomento y el Banco de España, a cierre del tercer trimestre de 2002 el esfuerzo financiero medio de una familia para hacer frente al pago de la hipoteca alcanzó el 50,9% del salario bruto.

Día 10. El Consejo de Ministros aprueba el reglamento que desarrolla el nuevo IRPF. En él se regulan los requisitos para optar a las ayudas mensuales de 100 euros por hijo menor de tres años para las mujeres trabajadoras.

Día 12. La OPEP decide producir un millón y medio de barriles diarios más para compensar el petróleo que, debido a la huelga general, Venezuela ha dejado de producir.

Día 14. La inflación, según los datos del INE, creció un 4% en 2002, el doble de lo previsto por el Gobierno.
Según un informe de la Comisión Europea, España se encuentre entre los tres países peor situados en 32 de 100 indicadores estructurales revisados.

Día 15. La patronal CEOE y los sindicatos CC.OO. y UGT alcanzan un acuerdo que garantiza la paz social para 2003, con alzas salariales en torno al 3%.
Las incertidumbres geopolíticas llevan al euro a cotizar a 1,06 dólares, su máximo valor en tres años.

Día 16. El patrimonio de los fondos de inversión registró durante 2002 un descenso de un 3,96%, siendo el tercer ejercicio consecutivo de pérdidas.
Los conflictos de Venezuela e Irak, junto con la noticia sobre la caída de las reservas de petróleo de Estados Unidos, provocan una nueva subida del precio del petróleo, que llega a cotizar a 32,33 dólares el barril de *brent*, el nivel más alto desde diciembre de 2000.

Día 17. Las principales bolsas mundiales sufren la primera caída importante del año, debido a la tensión bélica y los malos datos de EE.UU.

Día 21. Los ministros de Economía y Finanzas de la UE abren procedimiento por déficit excesivo a Alemania y Francia recibe el primer aviso formal (*alerta temprana*) para que corrija la desviación en su déficit.
Los ministros de Finanzas de la UE llegan a un acuerdo para que Luxemburgo, Bélgica y Austria, apliquen una retención *disuasoria* a las rentas generadas por los depósitos de no residentes. Este compromiso es considerado un primer paso hacia la armonización de la fiscalidad en el ahorro en la UE.

Día 22. Dos sociedades italianas, Quarta (grupo Caltagirone) y Astrim (grupo Marchini), lanzan una OPA hostil por el 75% de la inmobiliaria Metrovacesa.
Según datos de Tinsa, el precio de la vivienda nueva subió un 12,79% en 2002, mientras que el de la usada lo hizo un 17,8%.

Día 23. Según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la situación mundial del empleo se está deteriorando.

Día 24. El FMI aprueba la Carta de Intención y los Memorandos de Políticas Económicas del Gobierno argentino para prorrogar pagos de deuda. El pacto permite al país retrasar entre uno y cinco años los pagos que debía hacer hasta agosto de 2003.
Giovanni Agnelli, presidente de Fiat, fallece, en momentos de grave crisis de la empresa automovilística italiana.

Día 27. Las bolsas mundiales experimentan fuertes caídas, acumulando siete jornadas consecutivas de recortes, ante un inminente ataque de Estados Unidos a Irak.
La cotización del euro supera los 1,09 dólares, valor no alcanzado desde marzo de 1999. Asimismo, el oro llega a cotizar a 370,90 dólares la onza, máximo en seis años.

Día 28. El Ibex 35 cae un 1,1% y pierde el nivel de los 6.000 puntos.

Día 29. Los consejos de administración de las inmobiliarias Vallehermoso y Sacyr acuerdan la fusión por absorción de la segunda por la primera, con el fin de crear la sexta compañía española de construcción y servicios.
AOL Time Warner, primera compañía de comunicación del mundo, perdió cerca de 100.000 millones de dólares en 2002, las mayores pérdidas de la historia en EE.UU.

FEBRERO

Día 3. Según datos de Eurostat, el número total de parados en la UE a finales de 2002 era de 13,8 millones de personas (el 7,8% de la población activa).

Día 5. Tras a la presentación del caso de EE.UU. contra Irak ante el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, el precio del barril de petróleo sube a su precio más alto en más de dos años, y el euro llega a cotizar a 1,0936 dólares, el máximo valor desde que la moneda europea entró en circulación.

Día 7. Según la Encuesta de Población Activa (EPA), el paro aumentó durante 2002, quebrando la tendencia de bajadas de siete años consecutivos, desde 1995. La tasa de paro sobre la población activa se situó en el 11,45%, la más elevada de la Unión Europea, debido fundamentalmente a las nuevas incorporaciones al mercado laboral.

Día 10. La morosidad de bancos, cajas y cooperativas de crédito se mantuvo durante el año 2002 por debajo del 1%.

Día 12. Los comisarios europeos de Empresas y de la Competencia presentan un nuevo marco regulador de las telecomunicaciones, que entrará en vigor el 25 de julio, con el objetivo de lograr una mayor competencia en el sector.

Día 13. El precio del petróleo supera los 33 dólares (máximo de 29 meses), tras conocerse que las reservas de crudo en EE.UU. están en su nivel más bajo desde 1975.

Día 18. El índice *euribor*, principal referencia para fijar los tipos de interés de los préstamos hipotecarios, continuó descendiendo en enero, por octavo mes consecutivo, hasta el 2,705%.
El beneficio de los grupos bancarios españoles consolidados creció un 12,1% menos en 2002 que en 2001, debido a las operaciones de saneamiento realizadas por el SCH y el BBVA, ante la situación de Latinoamérica.

Día 19. Telefónica Móviles anuncia unas pérdidas históricas en 2002 (3.724 millones de euros), debido a la depreciación de las licencias del nuevo móvil multimedia (UMTS), por las que pagó más de 6.000 millones de euros.
Las cajas de ahorro tuvieron en 2002 un 2,8% menos de beneficio neto que el año anterior, por la caída del 30% en los resultados de La Caixa.
El Consejo de Administración del BBVA aprueba un nuevo Código de Conducta en el Mercado de Valores, adaptado a la Ley Financiera.
El recrudecimiento del discurso bélico de EE.UU. junto a las malas previsiones sobre la economía alemana llevan a las bolsas a registrar de nuevo fuertes pérdidas.

Día 20. La balanza comercial de Estados Unidos registró en 2002 un déficit de 435.200 millones de dólares, el mayor de su historia.

Día 21. El número de viviendas nuevas iniciadas durante 2002 volvió a superar la barrera del medio millón por cuarto año consecutivo, según datos del Consejo Superior Técnico de Arquitectos de España.
El índice de los precios al consumo creció un 0,3% durante en enero en Estados Unidos, alejando el riesgo de deflación.

Día 23. Según un informe del Foro Económico Mundial, España se encuentra a la cola mundial en inversión en porcentaje del PIB en tecnologías de la información y las comunicaciones (puesto 61.º, de una clasificación de 82 países).
La renta agraria real por ocupado en 2002 se redujo un 0,6%, según datos del Ministerio de Agricultura, lo que la sitúa por debajo de los niveles de 1996. Esta situación es consecuencia de la congelación de ayudas comunitarias y las rebajas de los precios por los cambios introducidos en la Política Agrícola Común.

Día 24. La cadena de supermercados holandesa Ahold, tercera de su sector en el mundo, reconoce que infló beneficios en su filial estadounidense, y pierde un 63% de su valor en Bolsa.

Día 25. Los índices de las Bolsas de Madrid, Francfort y París marcan mínimos anuales y se sitúan en los niveles de 1997 ante una nueva resolución contra Irak en el Consejo de Seguridad de la ONU, que abre nuevamente la posibilidad de que la guerra sea inminente, y las malas noticias empresariales.
La CNMV autoriza la OPA presentada por dos grupos italianos sobre Metrovacesa. La oferta, a 25 euros por acción, está condicionada a que sea suscrita por el 50% del capital.

Día 26. El INE publica los datos de crecimiento de la economía española en 2002: el PIB creció un 2% respecto al año anterior, siete décimas menos, debido a la desaceleración del consumo y la inversión en construcción. Sin embargo, España se ha visto menos afectada por la crisis que el resto de países de la zona euro, cuyo crecimiento medio fue del 0,6% en 2002.
Alemania tuvo un crecimiento medio del 0,2% durante 2002 y el déficit público alcanzó el 3,6% del PIB. En el cuarto trimestre, la economía alemana se estancó (crecimiento 0).

Día 27. El grupo Telefónica sufrió unas pérdidas de 5.578 millones de euros en 2002, las mayoras de una empresa española, debido al saneamiento de activos y a una caída de sus ingresos ordinarios.
Las cuentas del Estado en 2002 se cerraron con un déficit del 0,07% del PIB, siete centésimas por encima de lo previsto, debido principalmente a los déficit de las comunidades y al «Prestige».

MARZO

Día 4. Según publica el INEM, el paro registrado descendió en febrero, tras seis meses de aumentos consecutivos, situándose la tasa de paro en el 9,38% de la población activa.

Día 5. Según datos del Ministerio de Fomento, los precios de la vivienda subieron un 16,62% en 2002, el quinto año consecutivo de subida, siendo la mayor alza desde 1989.
France Télécom comunica una pérdida neta de 20.700 millones de euros en 2002, el peor resultado de una empresa en toda la historia de Francia.

Día 6. El consejo de administración de Metrovacesa rechaza por unanimidad la OPA hostil lanzada por dos sociedades italianas.
El BCE rebaja el tipo de interés de la zona euro un cuarto de punto, hasta un 2,50%, ante la incertidumbre sobre la recuperación económica en el área.
Vivendi Universal, el segundo grupo de comunicación del mundo, informa de unas pérdidas de 23.300 millones de euros en 2002, superando las declaradas por France Telecom.

Día 7. El tipo de cambio del euro supera los 1,10 dólares, habiéndose revalorizado un 2,25% frente al dólar durante la semana.
El Ecofin adopta un documento en el que los Quince se comprometen a reforzar la coordinación de sus políticas presupuestarias. La fecha objetivo para alcanzar una situación de equilibrio fiscal, hasta ahora fijada en 2004, se sustituye por una reducción anual obligatoria del 0,5% del déficit estructural para los países que todavía no se encuentren en esta situación.

Día 10. Gas Natural (31,5% de La Caixa y 24% de Repsol) lanza una OPA hostil sobre Iberdrola, la segunda compañía eléctrica del país.
Deutsche Telekom anuncia unas pérdidas de 24.600 millones de euros en 2002, lo que la convierte en la compañía europea con mayores pérdidas de la historia.
El barril de petróleo tipo *brent* alcanza su cotización máxima del año, 34,88 dólares, en el mercado londinense.

Día 11. Iberdrola rechaza la OPA lanzada por Gas Natural, al considerarla *hostil*, sorpresiva y escasa.

Día 12. La proximidad de la guerra en Irak provoca en las bolsas mundiales desplomes masivos de los índices. El Ibex 35 registra su mínimo del año 2003, al situarse en los 5.452,4 puntos.

Día 13. La economía portuguesa entró en recesión en el cuarto trimestre de 2002, al tener una evolución negativa durante dos trimestres seguidos. Es el primer país de la zona euro en entrar en recesión.

Día 20. Comienza la invasión de Irak con el ataque a Bagdad por parte de aviones estadounidenses y británicos.
El precio del crudo en el mercado de Londres cae casi un 27% en cuatro días, hasta 25,50 dólares el barril de *brent*, debido a la supresión, por parte de la OPEP, de los límites a la producción y a la expectativa de que la guerra será corta.
Los ministros de Economía y Finanzas de la UE acuerdan, tras seis años de negociaciones, una armonización fiscal en la energía, por la que se establece en toda la UE un nivel mínimo para los impuestos especiales que gravan los hidrocarburos y, por primera vez, se introduce un impuesto con un objetivo ecológico para el consumo de electricidad, gas natural y carbón. El nuevo régimen comenzará a aplicarse el 1 de enero de 2004.

Día 21. Los jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea se comprometen a impulsar el proceso de reformas lanzado en el año 2000 en la Cumbre de Lisboa para mejorar la competitividad y la productividad de la economía europea.
Las bolsas mundiales terminan la mejor semana en lo que va de año, ante la expectativa de que la guerra de Irak será breve.

Día 24. Hidrocantábrico gana el concurso de privatización de Naturcorp, por lo que se convierte, con el 62% del capital, en el accionista de referencia de la firma de gas vasca.
Las dificultades de las tropas angloestadounidenses para avanzar en Irak acrecientan los temores de que el conflicto bélico se alargue, lo que lleva a las bolsas mundiales a registrar fuertes pérdidas.

Día 26. La Comisión Europea presenta una directiva para armonizar las exigencias *mínimas* de información que deberán publicar trimestralmente las compañías que cotizan en las bolsas europeas.

Día 28. Los ministros de Transportes de los Quince acuerdan abrir el transporte nacional ferroviario de mercancías de cada uno de los países de la UE a la libre competencia a partir del 1 de enero de 2008. Asimismo, acuerdan adelantar la liberalización del transporte ferroviario internacional de mercancías, que tendrá que estar en marcha antes de enero de 2006.
El presidente argentino, Eduardo Duhalde, firma el decreto por el que se liberalizan los depósitos a plazo fijo que aún se hallaban retenidos en el denominado *corralón* bancario.

Día 30. El Gobierno da a conocer el reparto del Fondo de Cohesión de la UE en sus 10 años de vigencia: Cataluña y Madrid han sido las comunidades autónomas que más dinero han recibido, mientras que las 10 regiones españolas más pobres, que suman el 59% de la población, percibieron un 43,85% de dichos fondos.

Día 31. La evolución de la guerra en Irak y la situación económica hacen caer las bolsas mundiales. El Ibex 35, que pierde de nuevo el nivel de los 6.000 puntos, cae un 2,63%, y en el conjunto del trimestre retrocede un 2,76%, una de las menores caídas de los principales índices mundiales.
El precio del barril de crudo *brent* supera los 27 dólares en el mercado de Londres, su cotización más alta en dos semanas. Además de la evolución de la guerra de Irak, existe inquietud por la situación de Nigeria, donde se están registrando graves episodios de violencia entre la población.

ABRIL

Día 1. Según los datos de la Central de Balances del Banco de España, el beneficio neto de las empresas no financieras cayó en 2002 un 31,2%, frente al descenso del 13% registrado en 2001. Esta caída en los beneficios se ha debido, fundamentalmente, al saneamiento de riesgos en Latinoamérica y a las *fallidas inversiones* en telefonía móvil UMTS.
Según los cálculos de la Fundación de las Cajas de Ahorro (Funcas) para 2002, la renta por habitante en España se situó en el 87,8% de la renta media de la Unión Europea, nivel muy similar al de 2001 (87,46%). Estos datos no coinciden con de los de Eurostat, que fija la renta media española en el 83,9% de la media europea.
La *Comisión Soto*, nombrada por el Ministerio de Ciencia y Tecnología para evaluar el Plan Info XXI, concluye que en España existe un elevado desconocimiento y una escasa capacitación en las nuevas tecnologías, por lo que no se han cumplido las metas del plan, y será necesario poner en marcha nuevas medidas.

Día 2. La Comisión Europea inicia el expediente por déficit excesivo contra Francia, al haber rebasado en una décima el límite del 3% en 2002.

Día 7. Los mercados bursátiles reciben con fuertes subidas la noticia de que las tropas estadounidenses han alcanzado la capital iraquí. Se trata del quinto aumento consecutivo, que, en el caso del Ibex 35, ha supuesto un avance del 10% en cinco sesiones.
El precio del petróleo cotiza por debajo de los 25 dólares el barril.

Día 9. Según el informe de la CNMV sobre las sociedades cotizadas en la Bolsa española, éstas ganaron 25.286 millones de euros en 2002, un 2,72% menos que durante 2001.
Se presenta el informe de primavera del FMI, que reduce hasta el 3,2% el crecimiento del PIB global en 2003, medio punto por debajo de lo previsto en septiembre.

Día 10. El presidente de Telefónica anuncia un recorte de plantilla que afectaría a entre 10.000 y 15.000 empleados, con el fin de mejorar la eficiencia comercial y operativa de la compañía.
La prima de riesgo por invertir en deuda pública española cae, por primera vez en la historia, por debajo de la alemana.

Día 11. El Consejo de Ministros aprueba la nueva regulación de las OPA, que endurece las condiciones para lograr el control de una empresa.

Día 13. Un informe del Banco Mundial insta a los países ricos a eliminar aranceles y aumentar su asistencia financiera, y a los países pobres, a invertir más en educación y sanidad, con el fin de reducir la pobreza en el mundo a la mitad para el año 2015, objetivo al que se comprometió la comunidad internacional en la Cumbre del Milenio de 2000.

Día 15. El Ibex 35 de la bolsa española supera los 6.500 puntos.

Día 16. Los jefes de Estado y de Gobierno de la UE y de los países candidatos firman en Atenas el Tratado y el Acta de Adhesión de los 10 nuevos miembros (Polonia, Letonia, Lituania, Estonia, Eslovaquia, República Checa, Eslovenia, Hungría, Chipre y Malta), que se incorporan definitivamenteel 1 de mayo de 2004. Nace así la Europa de los venticinco.

Día 21. Fracasa la OPA hostil lanzada por las sociedades italianas Quarta (grupo Caltagirone) y Astrim (grupo Marchini) sobre la inmobiliaria Metrovacesa, tras acudir sólo el 23,23% del capital, cuando estaba condicionada a conseguir, al menos, el 50%.

Día 24. La reunión extraordinaria de la OPEP, con la ausencia de Irak, acuerda retirar de inmediato dos millones de barriles diarios del mercado y elevar la cuota oficial en 900.000 barriles a partir del próximo 1 de junio, hasta 25,4 millones.

Día 25. El Consejo de Ministros aprueba un real decreto con medidas para apoyar la actividad emprendedora e impulsar el empleo de las mujeres y los autónomos, mediante una rebaja de cotizaciones a la Seguridad Social para 133.000 personas. Asimismo, se rebajan los gastos para los cambios de condiciones en las hipotecas y se establecen estímulos a las viviendas de alquiler.

Día 28. La deuda financiera de las familias españolas alcanzó al término de 2002 un nuevo máximo histórico, con 448.292 millones de euros, lo que representa el 64,6% del PIB, según datos del Banco de España.
La SEC (autoridad bursátil de EE.UU.) anuncia una multa de 1.400 millones de dólares a las diez firmas financieras más importantes de Wall Street, por recomendar a sus clientes inversiones en su propio interés.

Día 29. La Comisión Nacional de la Energía rechaza la OPA presentada por Gas Natural sobre Iberdrola.
El precio del petróleo cae a su mínimo anual: 23,06 dólares el barril.

Día 30. La CNMV anula la OPA de Gas Natural sobre Iberdrola tras conocer la resolución de la Comisión Nacional de la Energía.
Al cierre del primer trimestre del año, el precio medio anual de la vivienda nueva había subido un 14,57%, según datos de Tasaciones Inmobiliarias (Tinsa), mientras que el mercado de segunda mano se encareció un 18,65%.

MAYO

Día 4. La riqueza financiera de las familias españolas cayó en 2002 un 2,61% en relación al año anterior, según datos del Banco de España.

Día 5. Un estudio de la Comisión Europea sobre mercado interior revela que el nivel medio de los precios de los bienes y servicios en los países candidatos es el 54% de la media comunitaria. El principal motivo de esta diferencia es el bajo nivel de salarios en estos países.
El presidente de Gas Natural anuncia la retirada de su oferta sobre Iberdrola, tras calificar de *sorprendente* la desautorización de la Comisión Nacional de la Energía.

Día 6. Según la resolución hecha pública por la Comisión de la Energía, la OPA lanzada por Gas Natural sobre Iberdrola habría supuesto un riesgo para el plan de inversiones previsto por el Gobierno de extender el gas a todas las comunidades en 2011 y habría presionado sobre las tarifas de gas de los usuarios.

Día 8. Barclays Bank lanza una OPA sobre la totalidad del capital del Banco Zaragozano, operación que cuenta con el visto bueno del consejo de administración del banco español.

Día 9. El precio del petróleo rebasa los 25 dólares por barril, nivel del que ya no descenderá en todo el año 2003.
El euro continúa ganando terreno y ya se cambia a 1,15 dólares.

Día 13. Las juntas de accionistas de Sogecable (PRISA y Canal Plus) y Vía Digital (Telefónica) aprueban su integración, que dará lugar a una oferta conjunta de televisión de pago.
El Tribunal de Justicia de la UE declara ilegal la legislación española que ampara la existencia de la *golden share* (acción de oro) en antiguas empresas públicas privatizadas (Repsol, Telefónica, Endesa, Argentaria y Tabacalera), por la que el Gobierno puede impedir cambios significativos en el capital o en el funcionamiento de esas empresas.
El Consejo de Ministros de Economía y Finanzas (Ecofin) de la Unión Europea aprueba la directiva que permitirá la creación de un mercado único europeo de fondos de pensiones de empresas.
Estados Unidos y Finlandia son las economías más competitivas del mundo, según el informe 2003 del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión, de Lausana (Suiza).

Día 15. La economía alemana decreció un 0,2% en el primer trimestre del año, situándose al borde de la recesión.
Eurostat hace público que la economía europea se estancó durante los tres primeros meses del año.

Día 16. La caída del precio del petróleo tras el fin del conflicto militar en Irak y la apreciación del euro provocaron que, en abril, la inflación cayera simultáneamente en siete países de la Unión Europea, según datos de Eurostat.
Japón registró de nuevo un crecimiento económico cero durante el primer trimestre del año.
El Senado de Estados Unidos accede a eliminar el impuesto sobre los dividendos, si bien sólo temporalmente.

Día 18. Según datos del Consejo Consultivo de Privatizaciones, el Estado español ha ingresado 29.716 millones de euros por la privatización de 47 empresas públicas desde 1996 hasta 2002.

Día 19. La cotización del euro supera los 1,1665 dólares, su valor de lanzamiento, el 1 de enero de 1999. Los mercados bursátiles europeos reaccionan con fuertes recortes en sus índices.

Día 21. El comisario de Asuntos Económicos y Monetarios de la Comisión Europea, Pedro Solbes, presenta el informe anual sobre las finanzas públicas en Europa y alerta sobre su deterioro.

Día 22. Hesperia, grupo hotelero mediano de capital catalán, lanza una OPA hostil sobre el 26,10% de NH Hoteles, empresa ocho veces mayor que la primera. La unión de ambas daría lugar al primer grupo hotelero español por ingresos y resultados.
Naciones Unidas decide poner fin a 13 años de embargo en Irak.

Día 23. El Congreso de Estados Unidos aprueba un plan de recortes de impuestos de 330.000 millones de dólares en diez años, cantidad que supone menos de la mitad de lo reclamado por George Bush para estimular la economía nacional.

Día 26. La cotización del euro en los mercados de divisas supera el máximo histórico, al situarse en 1,1867 dólares, un nivel no visto desde su estreno, el 4 de enero de 1999. A partir de entonces inició una senda descendente, que ha durado más de cuatro años.

Día 28. Telefónica anuncia el lanzamiento de una OPA por el 100% de su filial de Internet, Terra, con el objetivo de que deje de cotizar en Bolsa. La operadora ofrece 5,25 euros por acción, menos de la mitad del precio de la colocación, el 17 de noviembre de 1999.
El presidente de la SEPI anuncia que el consorcio liderado por la constructora Sacyr ha resultado ganador en la adjudicación de la Empresa Nacional de Autopistas.

JUNIO

Día 1. La presión fiscal subió casi medio punto, hasta el 35,48% del PIB, durante 2002.

Día 2. Las autoridades marroquíes adjudican a la empresa hispano-francesa Altadis el 80% de la Régie des Tabacs Marocains (RTM), la tabaquera estatal de Marruecos.
El precio del petróleo sube más de un dólar ante la perspectiva de una escasez en EE.UU.

Día 3. Más de la mitad de los productos básicos analizados por el Ministerio de Economía en su estudio mensual sobre precios alimentarios subió por encima de la inflación en los últimos 12 meses. Las mayores alzas las registran los alimentos frescos.
El Consejo de Ministros de Economía y Finanzas de la UE aprueba un paquete fiscal que incluye tres partes: una directiva sobre fiscalidad del ahorro, otra sobre intereses y cánones y un código de conducta, que anula 66 regímenes fiscales especiales. Este acuerdo constituye un paso importante hacia la armonización fiscal en la UE.
Francia recibe una advertencia del Ecofin por sobrepasar el límite del déficit público fijado en el Pacto de Estabilidad: 3,1% del PIB en 2002 y 3,4% previsto para 2003.

Día 4. El presidente de la CNMV anuncia que el Fondo de Garantía de Inversiones, creado para cubrir los *agujeros* provocados por casos de fraude o mala gestión, cuenta con 10 millones de euros para indemnizar a los afectados por la desaparición de unos 108 millones de euros en Gescartera.
El Parlamento Europeo aprueba la liberalización de los mercados del gas y de la electricidad. A partir de 2007 quedará instaurado totalmente un mercado único europeo de la energía.

Día 5. El BCE reduce en medio punto, del 2,5 al 2%, el tipo de interés para la zona euro. Así, el precio del dinero queda en su nivel más bajo desde hace 50 años.
Los datos provisionales publicados por Eurostat muestran que el PIB de la eurozona se estancó durante el primer trimestre del año. Alemania, Portugal y Holanda se encontrarían en recesión, al haber registrado crecimientos negativos durante dos trimestres consecutivos.

Día 6. Estados Unidos y Chile firman un tratado de libre comercio, tras casi una década de negociaciones. Se trata del primer acuerdo entre EE.UU. y un país suramericano.

Día 9. El ministro británico del Tesoro confirma que la libra no está aún preparada para integrarse en el euro y anuncia una serie de medidas para acelerar la convergencia de la libra con el euro.

Día 13. Según datos de Eurostat, la presión fiscal en España subió 2,2 puntos entre 1995 y 2001, hasta situarse en el 35,6% del PIB. No obstante, el nivel de presión fiscal en España continúa siendo de los más bajos de la UE (41,1% de media), lo que se explica por la baja tasa de actividad laboral, el fraude fiscal y la reducción de algunos impuestos.

Día 14. El Fondo Monetario Internacional aprueba un crédito de 9.300 millones de dólares para Brasil, al considerar que el país ha alcanzado las metas previstas para su concesión. Esta cantidad forma parte de un acuerdo más amplio, que el Gobierno de Brasil suscribió en septiembre de 2002.

Día 16. La comisión ejecutiva del Santander Central Hispano aprueba la elaboración del Código de Responsabilidad Social Corporativa, un compromiso con la sociedad para que «la producción sea compatible con la preservación de los valores sociales y naturales».
El euribor se sitúa en el nivel más bajo de su historia, el 1,929%.

Día 18. El Gobierno portugués aprueba la liberalización del mercado nacional de electricidad y da, así, el último paso para la constitución efectiva del Mercado Ibérico de Electricidad (MIBEL) pactado entre Portugal y España en 2001.
El presidente de Brasil, Lula da Silva, se fija como objetivo impulsar el Mercosur para que sea una unión aduanera efectiva entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en el año 2006.

Día 19. Los malos datos económicos de ambos lados del Atlántico ponen fin a una semana de ganancias generalizadas en las bolsas europeas. El Ibex 35 de la Bolsa española retrocede un 1,53% y abandona el nivel de los 7.000 puntos, cerrando una racha de siete jornadas consecutivas de ganancias.
El precio del barril de petróleo retrocede por quinta vez en las últimas seis sesiones y su precio se sitúa en torno a los 26 dólares, dos menos que una semana antes, debido al anuncio de incremento de las existencias en EE.UU.

Día 22. Según la contabilidad regional del INE, las comunidades del arco mediterráneo, con la excepción de Cataluña, son las que han liderado el crecimiento en España durante el período 1995-2002. Murcia fue la región con mayor crecimiento.

Día 24. Telefónica de España concreta el alcance de su Expediente de Regulación de Empleo (ERE), que supondrá la salida de la empresa de 15.000 de sus 40.659 trabajadores en un plazo de cinco años.

Día 25. La CNMV autoriza la OPA de Bami sobre el 10% de las acciones de Metrovacesa.
La Reserva Federal de EE.UU. reduce un 0,25% el tipo de interés de referencia, hasta situarlo el 1%, la tasa más baja en 45 años, en un nuevo intento de reactivar la economía.

Día 26. Los consejos rectores de las dos primeras cooperativas nacionales de aceite de oliva, Hojiblanca y Cordoliva, aprueban su fusión, con el fin de crear la primera productora del mundo.
Los Ministros de Agricultura de la UE aprueban la reforma de la Política Agrícola Común (PAC), que empezará a aplicarse a partir del 1 de enero de 2005.
El Gobierno argentino decide establecer un plazo mínimo de 180 días para que los depósitos de capitales extranjeros que ingresen al país puedan ser retirados, con el fin de frenar el ingreso de los capitales especulativos.

Día 27. En los tres primeros meses de 2003, el importe de los créditos hipotecarios aumentó un 29,31% respecto al mismo período de 2002, según datos del INE. El Banco de España advierte de que la morosidad, ahora en niveles históricamente bajos, acabará por aparecer.

Día 29. El Gobierno brasileño de Lula da Silva anuncia una serie de medidas para reactivar la economía y el consumo, entre las que se incluye la posibilidad de acceso a microcréditos para 30 millones de personas desfavorecidas.

JULIO

Día 1. Según la Sociedad de Tasación, el precio medio de la vivienda nueva subió el 18,8% en el primer semestre de este año frente al mismo período del año anterior.
El euribor se situó en junio en su mínimo histórico, el 2,014%, según el Banco de España.

Día 2. Renfe anuncia un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) para 1.500 empleados (el 4,8% de los 31.109 trabajadores actuales), a aplicar en los próximos dos años.
El Parlamento Europeo aprueba una directiva que establece un pasaporte único para las empresas que cotizan en bolsa o que quieran emitir títulos. Esta directiva forma parte del Plan de Acción para crear un mercado único de servicios financieros en 2005.

Día 3. La Central de Balances del Banco de España anuncia un crecimiento del 151,1% del beneficio neto de las empresas no financieras de enero a marzo de 2003, gracias a la finalización de los procesos de saneamiento financiero.
El precio del petróleo roza los 29 dólares el barril, por una huelga en Nigeria que podría agravar las perspectivas del mercado estadounidense sobre la situación de sus existencias.
El desempleo vuelve a subir en EE.UU. en junio hasta el 6,4%, la tasa más alta de los últimos nueve años.

Día 6. La inversión financiera de España en el exterior ha pasado del 30,8% del PIB en 1992 al 102,7% del PIB en 2002, lo que supone multiplicar por más de tres los activos extranjeros, según datos del Banco de España.

Día 9. El estudio de la Fundación BBVA *El stock de capital en España y su distribución territorial 1964-2000* revela que la mitad del capital privado acumulado en España, que representa el 80% del *stock* de capital total, está invertido en el sector residencial.

Día 10. El Banco de Inglaterra baja los tipos de interés un cuarto de punto, hasta el 3,5%, su nivel más bajo desde enero de 1955.

Día 11. El Consejo de Ministros aprueba el Programa de Actuaciones *España.es* (2004-2005), que sustituye al Info XXI y que recoge una serie de medidas para fomentar el uso de las nuevas tecnologías en el ámbito educativo, en la Administración y en las pequeñas y medianas empresas.
Acciona, la constructora controlada por el grupo Entrecanales, se convierte en el tercer accionista de Fomento de Construcciones y Contrastas (FCC), primer grupo constructor de España, tras adquirir un 8,683% del capital de FCC.
La Organización Mundial de Comercio falla a favor de la UE en el contencioso que mantiene con EE.UU. sobre los aranceles que ese país aplica desde hace más de un año a las importaciones de acero y productos derivados de la siderurgia.

Día 14. Finaliza la OPA lanzada por la filial española de Barclays Bank sobre el 100% del Banco Zaragozano con total aceptación por parte de los accionistas de la entidad aragonesa.

Día 16. Según la sociedad Tasaciones Inmobiliarias (Tinsa), el precio de la vivienda usada se incrementó el 17,24% entre junio de 2002 y junio de 2003, mientras que en la vivienda nueva aumentó el 15,27%.
El informe anual de la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones revela que la inversión en 2002 en el sector experimentó una caída histórica del 32%.

Día 17. Amancio Ortega, dueño de Inditex, se convierte en el primer accionista de NH Hoteles, al duplicar su participación hasta superar el 10% del capital del grupo hotelero.

Día 19. Entra en vigor la Ley de Transparencia para las sociedades cotizadas, en la que se recogen las recomendaciones emitidas por la Comisión Aldama.

Día 22. El Banco de España ofrece los datos de las cuentas financieras de las familias correspondientes al primer trimestre de 2003, según los cuales el endeudamiento de los hogares españoles alcanzó los 461.353 millones de euros, nuevo máximo histórico.

con un subida del 13,5% en relación al mismo período de 2002. Por su parte, la riqueza financiera de las familias creció hasta 1,158 billones de euros, con aumento en fondos y depósitos.

Día 24. El Parlamento francés aprueba la ley de reforma de las pensiones, a pesar de las protestas populares que se han desarrollado durante tres meses.

Día 25. Eurobank del Mediterráneo es intervenido por el Banco de España, tras la solicitud de esta entidad, para poner en marcha un proceso de cierre ordenado, por «la renuncia a su licencia para el ejercicio de la actividad bancaria».
La Encuesta de Población Activa correspondiente al segundo trimestre del año confirma que el empleo ha recobrado impulso, tras dos años de crisis, si bien ha sido gracias a los contratos temporales, fundamentalmente.
Entra en vigor el reglamento de la UE según el cual los Estados miembros podrán regular los mercados cuando verifiquen que no existe competencia. Esta medida forzará a las operadoras de telefonía dominantes a abrir sus mercados.

Día 27. El Banco de España nombra a seis interventores para que supervisen la disolución y liquidación de Eurobank del Mediterráneo.

AGOSTO

Día 5. La OPA lanzada por Hesperia sobre el 26,1% del capital de NH Hoteles no prospera, al conseguir convencer tan sólo al 5% del accionariado.

Día 10. Según un estudio de UGT con datos de la última Encuesta de Estructura Salarial, cerca de un millón y medio de trabajadores perciben un salario mensual inferior a los 600 euros netos.

Día 13. El déficit comercial de Estados Unidos se redujo un 2% en junio, por el mayor aumento en tres años de las exportaciones.

Día 14. Alemania siguió sumida en una leve recesión en el segundo trimestre del año, al haberse contraído su economía un 0,1% frente al trimestre anterior.

Día 18. Eurobank confirma que presentó expediente de suspensión de pagos en un juzgado de primera instancia de Madrid el pasado día 8 de agosto.

Día 19. El índice euribor repuntó en julio hasta el 2,076%, desde el mínimo histórico alcanzado en junio, según el Banco de España.

Día 20. El PIB francés retrocedió un 0,3% durante el segundo trimestre de 2003, con lo que Francia se une al grupo de países con crecimiento negativo dentro de la zona euro.

Día 21. El Banco de España exige a Eurobank que realice una ampliación de capital para afrontar los primeros gastos que genera la disolución ordenada del banco.
Los malos datos macroeconómicos de las principales economías europeas no impiden a los índices bursátiles registrar importantes avances. El Ibex 35 supera los 7.200 puntos.

Día 22. Cerca del 30% de los contratos de trabajo temporales que se firman en España tienen una duración inferior a un mes, según un estudio elaborado por UGT a partir de datos del INEM.

Día 24. La junta de accionistas de Eurobank del Mediterráneo decide, con el apoyo del 16% del capital minoritarios y del 15% de las tres mutuas de previsión catalanas —Norton Life, Personal Life y Caja Hipotecaria—, no proceder a la disolución del banco y seguir adelante con la ampliación de capital, ante el anuncio de la posible entrada de un nuevo socio financiero y el reflotamiento de la entidad.

Día 25. El Consejo de Administración de Eurobank da marcha atrás y trata de evitar el cierre de la entidad, ante la sorpresa del Banco de España. La entidad dejó de devolver los depósitos de sus clientes el pasado 18 de agosto.
Entra en vigor la nueva Ley de Concesión de Obras Públicas, cuyo objetivo final es articular un marco jurídico seguro y estable para incentivar al sector privado a costear, al menos, un 20% de los 114.129 millones de euros a los que asciende el Plan de Infraestructuras de Transporte 2000-2007.

Día 27. La Generalitat catalana decide intervenir de forma cautelar las tres mutuas de previsión catalana que controlan casi el 15% de Eurobank.
Se admite a trámite la suspensión de pagos solicitada por Eurobank del Mediterráneo.

SEPTIEMBRE

Día 3. El Ibex 35 alcanza un nuevo máximo anual, al subir hasta los 7.291,70 puntos.
El euro cotiza a su valor más bajo frente al dólar en cuatro meses, 1,0783 dólares.
El Banco de España decide apartar del cargo durante seis meses al presidente de Eurobank, Eduardo Pascual, e incoar expediente disciplinario tanto a él como a la entidad. Según el informe elaborado por el Banco de España y remitido al juzgado que tramita la suspensión de pagos, Pascual sería responsable de haber vaciado Eurobank mediante venta irregular de inmuebles, del cobro de talones sin fondos en los días previos a la intervención y de incumplimiento de las normas de transparencia en los contratos con los clientes.

Día 6. París y Berlín reconocen que no cumplirán el Pacto de Estabilidad al menos durante tres años consecutivos: 2002, 2003 y 2004, al poner el énfasis en la necesidad de impulsar el crecimiento más que la estabilidad.

Día 7. El Fondo de Garantía de Depósitos ha comenzado a ordenar las primeras transferencias, de hasta 20.000 euros, a los clientes de Eurobank que se han visto afectados por la falta de liquidez del banco.

Día 9. El Gobierno argentino decide no pagar los 2.900 millones de dólares correspondientes al vencimiento de la deuda contraída con el Fondo Monetario Internacional, por lo que el país entraría en suspensión de pagos técnica.

Día 10. Eurostat publica los datos revisados de crecimiento del PIB durante el primer semestre de 2003. Según los mismos, la zona euro se encontraría técnicamente al borde de la recesión, al sufrir un retroceso del 0,1% durante el segundo trimestre, y un estancamiento en el primero.
Comienza en Cancún la V Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio.
El Gobierno argentino alcanza un acuerdo con el FMI que permitirá a Argentina reprogramar los vencimientos que tenía hasta el 2006 con los organismos multilaterales de crédito.

Día 11. Los ministros de Finanzas de la Unión Europea (UE), reunidos en Stresa (Italia), son incapaces de desactivar la crisis política creada por la negativa de Francia a respetar los límites del déficit presupuestario.

Día 14. Suecia rechaza en referéndum su incorporación a la zona euro por el 56,1%, frente al 41,8% de los partidarios del *sí*.
La cumbre de la Organización Mundial de Comercio termina en fracaso tras el intento de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón de imponer a los países menos desarrollados negociaciones sobre inversiones, facilitación del comercio, transparencia en las compras gubernamentales y políticas de competencia. Como consecuencia de este fracaso, se mantiene vigente el acuerdo de Doha de 2001 y se pierden dos años de esfuerzos para avanzar en la liberalización del comercio mundial.

Día 15. El diferencial de crecimiento de la economía española con el de los países de la UE se ha situado en 2003 en el mayor nivel de los últimos 10 años, 1,9 puntos porcentuales, según datos del Ministerio de Economía.

Según datos de Eurostat, el PIB total de la zona euro al concluir 2002 era de 7 billones de euros, con un déficit público global de 156.000 millones (un 2,2% del PIB) y una deuda de 4,8 billones, que supone el 69% del PIB, muy por encima del límite del 60% que fijan para cada país el Tratado y el Pacto de Estabilidad.

Día 17. Jaime Caruana, gobernador del Banco de España, declara en la Comisión de Economía del Congreso que, tras detectar que Eurobank operó durante seis meses con menos recursos propios de lo que marca la ley, se intervino el banco dentro del plazo legal establecido.
Richard Grasso, presidente de la Bolsa de Nueva York, renuncia a su cargo por el alto monto de sus remuneraciones.
El déficit presupuestario de Estados Unidos superó los 400.000 millones de dólares, el nivel más alto de la historia, en el mes de agosto, según anunció el Departamento del Tesoro.

Día 18. La comisaría de Presupuestos de la Comisión Europea presenta las cifras oficiales sobre el destino de los fondos europeos en 2002. España fue, de nuevo, el país más beneficiado, con un saldo neto a favor de 8.870 millones de euros (el 1,29% del PIB español).

Día 19. El barril de crudo *brent* cotiza a 25,59 dólares, precio mínimo de seis meses.
El Consejo de Ministros aprueba el Plan de Acción para el Empleo, mediante el que se aplican a España las directivas de la estrategia europea para el empleo.

Día 22. Las conclusiones del Grupo de los Siete sobre la necesidad de una infravaloración de los monedas asiáticas provoca un debilitamiento del dólar a favor del yen y el euro. El oro vuelve a zona de máximos en siete años, por su condición de valor refugio.

Día 24. El precio de la vivienda sigue su escalada: al cierre del segundo trimestre, el metro cuadrado se situó en 1.402,57 euros, lo que supone una subida del 17,5% respecto a igual período de 2002, según los datos del Ministerio de Fomento.
La OPEP decide reducir su producción en 900.000 barriles diarios a partir del 1 de noviembre, hasta situarla en un máximo de 24,5 millones. La medida provocó un alza de casi un 4% en los precios del crudo.

Día 25. Muere a los 85 años Franco Modigliani, premio Nobel de Economía en 1985 por sus estudios sobre el ahorro doméstico y el funcionamiento de los mercados financieros.

Día 29. El Gobierno ha aprovechado la Ley de Acompañamiento a los Presupuestos de 2004 para adaptar la normativa contable española a la reglamentación europea que ha presentado la Comisión Europea para las empresas que cotizan en Bolsa y que se aplicará desde 2005.
El Instituto Nacional de Estadística (INE) ofrece datos sobre el volumen de créditos hipotecarios solicitados, que aumentó un 24% en junio respecto de un año antes.

Día 30. El tipo de cambio del euro supera los 1,16 dólares.
La comisión del Pacto de Toledo aprueba su renovación por otros cinco años. En el texto aprobado se apuesta por la defensa del sistema público de Seguridad Social, se recomienda al Gobierno y a los agentes sociales un paquete de reformas para garantizar su viabilidad futura y se compromete a no utilizar las pensiones como arma con fines electoralistas.
La Bolsa española cierra septiembre con un descenso mensual del 5,7%, que sitúa al Ibex 35 en los 6.703,6 puntos.
Air France y la compañía holandesa KLM firman el acuerdo de fusión que dará lugar al primer grupo del mundo del sector aéreo por su cifra de negocio.

OCTUBRE

Día 1. Romano Prodi, presidente de la Comisión Europea, presenta un documento en el que plantea la creación de un nuevo Fondo de Crecimiento y Competitividad que sustituiría a las actuales ayudas regionales a partir de 2007.
La Comisión Europea aprueba una Iniciativa para el Crecimiento Europeo (ICE) que aspira a invertir unos 220.000 millones de euros en 29 proyectos prioritarios de redes transeuropeas de comunicación de aquí al año 2020.
Las bolsas mundiales ponen fin a ocho jornadas de caídas consecutivas.