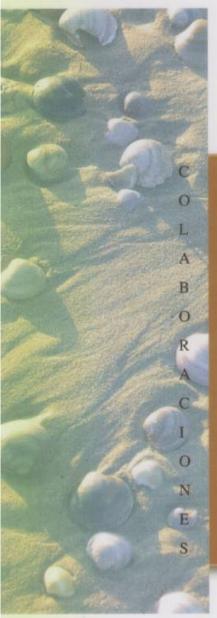


TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA



Reglas fiscales, control presupuestario y predicción fiscal Javier J. Pérez

Reglas de política monetaria no lineales: evidencia para algunos de los Nuevos Estados Miembros de la UE

Ramón María-Dolores y Jesús Vázquez

Nuevas respuestas a viejas cuestiones sobre el crecimiento económico en España Diego Martínez, Diego Romero-Avila y Jesús Rodríguez

España y la política de cohesión europea Simón Sosvilla

El ajuste en la cuenta corriente en Estados Unidos y en España José Barcía-Solanes

El acceso al euro de los países del este Jesús Rodríguez y José L. Torres

Inmigración y comercio exterior Joan A. Martín

Los patrones de demanda de efectivo y su impacto en los sistemas financieros José M. Domínguez y Rafael López del Paso

Rigidez y flexibilidad en los mercados de trabajo en España. Una visión de largo plazo Lina Gálvez y Paula Rodríguez

La financiación autonómica: claves de un debate abierto Santiago Lago y Diego Martínez

La financiación autonómica de la sanidad: Estado actual y retos ante el futuro Carmen Molina

Volumen 1 2005

















Temas Actuales de Economía

AUTORES:

Javier J. Pérez (Banco Central Europeo) [1]

Ramón María-Dolores (Universidad de Murcia) y Jesús Vázquez (Universidad del País Vasco) [2]

Diego Martínez (Universidad Pablo de Olavide y Centro de Estudios Andaluces), Diego Romero-Avila (Universidad Pablo de Olavide) y Jesús Rodríguez (Universidad Pablo de Olavide) [3]

Simón Sosvilla (FEDEA y Universidad Complutense de Madrid) [4]

José García - Solanes (Universidad de Murcia)

Jesús Rodríguez (Universidad Pablo de Olavide) y José L. Torres (Universidad de Málaga) [6]

Joan A. Martín (Universidad Jaume I) [7]

José M. Domínguez (Universidad de Málaga) y Rafael López del Paso (Universidad de Málaga) [8]

Lina Gálvez (Universidad Pablo de Olavide y Universidad Carlos III) y Paula Rodríguez (Universidad Pablo de Olavide e Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria)

Santiago Lago (*Universidad de Vigo*) y Diego Martínez (Centro de Estudios Andaluces y Universidad Pablo de Olavide) [10]

Carmen Molina (Universidad de Málaga) [11]

DISEÑO Y MAQUETACIÓNDolores Fernández-Ortega Jiménez

Rosa Mª Díaz Montañez

IMPRIME

IMAGRAF IMPRESORES

No se permite la reproducción total o parcial de este libro ni el almacenamiento en un sistema informático, ni la transmisión de cualquier forma o cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia, registro u otros medios sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

> Depósito Legal: MA-541-2006 ISBN-ID: 84-932650-8-X I.S.B.N.-I3: 978-84-932650-8-3 I.S.S.N.: 1886-3418



	. 90.
[1] Reglas fiscales, control presupuestario y predicción fiscal.	015
[2] Reglas de política monetaria no-lineales: evidencia para algunos de los Nuevos Estados Miembros de la UE.	035
[3] Nuevas respuestas a viejas cuestiones sobre el crecimiento económico en España	059
[4] España y la política de cohesión europea.	073
[5] El ajuste exterior en las economías española y norteamericana.	091
[6] El acceso al euro de los países del este: el caso de la República Checa, Hungría y Polonia.	119
[7] Inmigración y comercio exterior: una revisión.	141
[8] Los patrones de demanda de efectivo y su impacto en los sistemas financieros.	167
[9] Rigidez y flexibilidad en los mercados de trabajo en España. Una visión de largo plazo.	199
[10] La financiación autonómica: claves de un debate abierto.	235
[11] La financiación autonómica de la Sanidad: estado actual y retos ante el futuro.	249





El *Instituto de Análisis Económico y Empresarial de Andalucía*, tiene entre otros como objetivo social, el fomento del desarrollo empresarial, el perfeccionamiento tecnológico y la mejora de la competitividad de los agentes económicos de su área de actuación. Para ello implementará actuaciones para la:

- ✓ Mejora de la competitividad de la economía andaluza, fomentando el uso de las últimas tecnologías y herramientas de gestión empresarial.
- ✓ Transferencia de los resultados de las investigaciones desarrolladas, de tal forma que se produzca una divulgación lo más amplia posible de los productos y herramientas de gestión.
- Promoción de una cultura de cooperación empresarial que impulse los proyectos de colaboración entre empresa e instituciones, propiciando el desarrollo de una red tupida de empresas regionales.

Dentro de esas líneas de actuación, se ha planteado como objetivo el de promover e incentivar la realización y su posterior difusión de investigaciones sobre la realidad económica que nos rodea. Con esta publicación "TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA" y su continuidad en el futuro, el *Instituto de Análisis Económico y Empresarial de Andalucía*, amplía su apuesta por la investigación y realización de estudios sobre la realidad económica, con la certeza que serán de gran utilidad no sólo para los profesionales y estudiosos del tema, sino para todo el conjunto de la sociedad.

Esperamos que esta iniciativa sea del agrado de todos y contribuya de forma significativa a la mejora de la difusión de la investigación científica en Economía. Por este motivo, se invita a la participación de quienes tengan intereses en este campo, enviando sus trabajos al *Instituto de Análisis Económico y Empresarial de Andalucía*, (ver la normativa de envío de colaboraciones en el correspondiente apartado). En principio, esta iniciativa se plantea con una periodicidad anual, no obstante, dado que uno de sus objetivos es el ser cauce de las distintas investigaciones que se realizan, en la medida que se considere necesario se editaría más de un número cada año.

José L. Torres Universidad de Málaga

ntroducción

En la actualidad existe un gran número de debates de gran calado que permanecen abiertos en el campo de la economía. Muchos de estos debates son nuevos, debido a los cambios que se producen en el entorno económico y social, suponiendo nuevos retos, mientras que por el contrario, otros son viejos debates, que persisten en el tiempo y que previsiblemente continuarán marcando el análisis económico en el futuro. La presente publicación pretende realizar una aportación a una gran variedad de temas económicos que, por diversas razones, son de gran importancia en la actualidad. Así, el conjunto de aportaciones que presentamos a continuación es heterogéneo, tanto en relación al tema de estudio como a los instrumentos de análisis utilizados.

El primer capítulo está elaborado por **Javier J. Pérez** en el que se analiza uno de los debates más actuales en economía; el referente al uso de reglas fiscales, el control presupuestario y la predicción fiscal. El control de las cuentas públicas se ha convertido en un elemento fundamental en los últimos años, principalmente en los países integrados en la Unión Europea como consecuencia del Tratado de

Maastrich y del Pacto por la Estabilidad v el Crecimiento. Uno de los elementos clave de este debate reside en que las reglas fiscales diseñadas y aplicadas en Europa en los últimos quince años han contribuido de una manera decisiva a la creación de una cultura de la estabilidad presupuestaria. En este capítulo se lleva a cabo un análisis de la literatura existente en torno a la realización de predicciones de las variables fiscales. Posteriormente se estudia si los diferentes datos mensuales y trimestrales de recaudación presupuestaria pueden ser usados para la realización de predicciones sobre el déficit público en el horizonte anual. El análisis realizado muestra que dichos indicadores adelantados pueden ser un instrumento muy útil a la hora de predecir la evolución presupuestaria, por lo que podrían ser utilizados como un indicador de alerta temprana para anticipar posibles problemas presupuestarios.

Ramón María-Dolores y fesús Vázquez presentan un estudio sobre las reglas de política monetaria a la Taylor que siguen los Bancos Centrales de algunos de los nuevos estados miembros de la UE (Polonia, Hungría y la República Checa). Este tipo de reglas de política monetaria

se han convertido en un instrumento ampliamente utilizado por parte de los analistas a la hora de predecir movimientos en el tipo de interés fijado por parte de los bancos centrales. Una característica fundamental de estos países es que se encuentran inmersos en un claro proceso deflacionista, adoptando de manera explícita un objetivo de inflación. Este objetivo de inflación puede provocar que la regla monetaria utilizada por estos países se derive de una función objetivo asimétrica y no-lineal, donde el banco central aumentará los tipos de interés en mayor medida cuando la inflación sea superior a su nivel objetivo que cuando los disminuye debido a que la inflación esté por debajo de su objetivo. Los resultados obtenidos muestran que la política monetaria en esos países en los últimos años se caracteriza mejor por una regla de tipo no-lineal en la cual el banco central asigna un peso relativo mayor en su función de pérdida a las desviaciones de la tasa de inflación por encima de su objetivo, lo que implica la existencia de un sesgo deflacionista en la ejecución de sus políticas monetarias.

El tercer capítulo, elaborado por **Diego Martínez**, **Diego Romero-Avila** y **Jesús Rodríguez** analiza la persistencia de las desigualdades en términos de renta per cápita entre las regiones españolas durante el periodo 1980-2002. Para ello se estudian diversos aspectos concernientes al proceso de crecimiento regional en España con la aplicación de nuevas técnicas de análisis, a través del uso del enfoque bayesiano, que permiten solventar algunos de los problemas

de las aproximaciones empíricas convencionales. Así, en primer lugar, se analiza hasta qué punto las regresiones de crecimiento que usan una sección cruzada de datos están sometidas a sesgos por no considerar la heterogeneidad regional, encontrándose que la velocidad de convergencia es subestimada por este tipo de estudios. Por otra parte, se aborda el tema de la persistencia de desigualdades, estudiando si las condiciones iniciales afectan a la distribución relativa de los estados estacionarios regionales. Los resultados muestran que las estimaciones de la velocidad de convergencia obtenidas en otros trabajos están sesgadas a la baja. En segundo lugar, se rechaza la hipótesis de convergencia en términos absolutos para las 17 regiones españolas, indicando en su lugar la existencia de convergencia relativa, en la que cada región converge a un estado estacionario propio. Por último, se obtiene el resultado de que las desigualdades regionales son persistentes en España y apenas se han reducido en el periodo analizado, lo que añade escepticismo sobre la eficacia de las políticas regionales que se han llevado a cabo.

El capítulo elaborado por **Simón Sosvilla** ofrece un análisis empírico de los efectos económicos de las ayudas europeas de cohesión recibidas por España entre 1989 y 2006, lapso de tiempo que abarca los tres últimos periodos de programación financiera de la Unión Europea y a lo largo del cual España habrá recibido más de 97 mil millones de euros a precios constantes de 1999. Para ello se utiliza el denominado modelo HERMIN-

España, el cual permite estimar tanto los efectos cuantitativos de oferta a largo plazo derivados del aumento del capital público, la capacidad productiva privada y el capital humano que registra España como consecuencia de dichas ayudas, como los efectos sobre la demanda. Los resultados obtenidos de la estimación y simulación de dicho modelo sugieren que dichas ayudas han generado un estímulo acumulativo del 4,74 por ciento en la producción real, elevando la tasa de crecimiento real anual en 0,4 puntos porcentuales, lo que a su vez se ha traducido en un incremento medio de 5,78 puntos porcentuales en la ratio de renta por habitante respecto a la media comunitaria de la Europa de los Quince. Estos resultados ponen en evidencia las implicaciones que tendría para España la reducción o pérdida de estos fondos europeos.

José García-Solanes estudia uno de los problemas económicos más importantes actualmente a nivel internacional, como es el incremento de los deseguilibrios en la cuenta corriente en algunas economías. El análisis realizado se centra en dos países, Estados Unidos y España, cuyos déficit en la cuenta corriente han aumentado significativamente en los últimos años y están alcanzando valores muy elevados. Con la ayuda de un modelo macroeconómico de economías abiertas, el autor trata de responder a la pregunta de hasta qué punto son sostenibles estos déficit en la cuenta corriente y, en el caso en que no sean sostenibles a largo plazo, qué implicaciones tendría el proceso de ajuste. Para ello el autor analiza las diferencias entre ambos países en términos de los factores determinantes de dicho deseguilibrio, su nivel de sostenibilidad, las medidas de política económica que deben adoptarse en cada caso, y el proceso de ajuste que podemos esperar en el caso de que las autoridades económicas de estos países adopten un comportamiento pasivo en esta materia, para lo que se tiene en cuenta la posición que los dos países mantienen en la escala internacional, su grado de endeudamiento externo y el sistema de tipo de cambio que sigue cada país. Las conclusiones a las que se llegan indican que los actuales desequilibrios, a pesar de su importancia cuantitativa, no son tan graves como los ocurridos en periodos anteriores debido principalmente a la mayor integración financiera internacional, si bien su ajuste se hace inevitable. En el caso de España, dada la imposibilidad de devaluar el tipo de cambio las únicas opciones posibles son la de moderar el consumo interno y mejorar la especialización productiva y la competitividad de las exportaciones españolas.

desús Rodríquez y dosé L. Jorres estudian cómo la pérdida del tipo de cambio puede afectar a algunos países del centro de Europa que se acaban de incorporar a la Unión Europea (en concreto, la República Checa, Hungría y Polonia). La incorporación a la Unión Monetaria Europea no es una opción para estos países, sino que es una obligación que han adquirido en el momento de su incorporación a la UE, aunque no hay una fecha límite para ello. La adopción del euro supone la pérdida del tipo de cambio como un instrumento

de ajuste nominal ante perturbaciones. Si el tipo de cambio está actuando como un elemento de absorción de perturbaciones, la pérdida de este instrumento podría resultar costosa, por lo que estos países podrían retrasar dicha incorporación. Por el contrario, si el tipo de cambio no está actuando como un elemento de absorción de perturbaciones sino que, por el contrario, está actuando como un mecanismo propagador de las mismas, estos países deberían incorporarse al euro tan pronto como cumpliesen los requisitos para ello. Este trabajo estudia el papel que está jugando el tipo de cambio nominal en estos países a través del uso de la técnica de VAR estructural. Los resultados obtenidos muestran evidencia de que el tipo de cambio podría estar actuando como un factor de absorción de perturbaciones en el caso de Polonia y la República Checa, mientras que en Hungría parece que el tipo de cambio actúa de modo contrario, es decir, como un elemento propagador de perturbaciones. Basándonos en estos resultados y en otros trabajos sobre sincronización de los ciclos económicos, concluimos que la adopción del euro no sería costosa en el caso de Hungría, si bien para los casos de Polonia y de la República Checa recomendaríamos el mantenimiento de cierto grado de flexibilidad cambiaria durante un tramo más prolongado de tiempo.

Un análisis de la interrelación entre inmigración y comercio internacional es el realizado por **Joan A. Martín**. En este trabajo se realiza una revisión de parte de la literatura económica centrada en la relación entre comercio internacional y movimientos migratorios. Hasta no hace

poco tiempo el concepto de movilidad de factores productivos ha estado ligado casi exclusivamente al movimiento internacional de capitales. Sin embargo, los cambios que se han producido en la última década, en la que el fenómeno de la inmigración está adquiriendo una importancia cada vez mayor, han llevado a considerar los aspectos diferenciadores de la movilidad internacional del factor productivo trabajo. Así, junto a los modelos de economía internacional basados en el concepto de ventaja comparativa, se presentan algunos de los avances realizados en los últimos años a partir de los conceptos de capital social y la existencia de redes internacionales, con objeto de analizar las implicaciones de los movimientos migratorios sobre el comercio internacional. Finalmente, se realiza un análisis econométrico para la economía española durante el periodo 1988-1999, analizando la relación causal entre presencia de población extranjera y volumen de comercio entre España y 48 países, donde se pone en evidencia el papel que desempeña la existencia de economías de escala como fuente de comercio internacional, más que la existencia de ventajas comparativas.

José M. Domínguez y **Rafael López del Paso** llevan a cabo un estudio sobre los cambios que se han producido durante el periodo 1990-2003 en el acceso y uso del efectivo en los países de la Unión Europea, así como las implicaciones que dichos cambios han tenido sobre las entidades bancarias y con el objetivo último de realizar una predicción sobre la evolución futura de la demanda de efectivo en los países europeos. Para ello los autores

realizan, en primer lugar, un análisis de los hechos estilizados de los patrones recientes de la demanda de efectivo, así como de sus fundamentos teóricos. Los cambios tecnológicos introducidos en el sistema bancario en las últimas décadas ha posibilitado el uso de nuevos instrumentos financieros para la realización de pagos, lo que ha provocado una disminución en el uso del efectivo. Con el objetivo de identificar la importancia relativa de los diferentes factores explicativos de este comportamiento, se estima un modelo de corrección de errores, en el cual el número de terminales punto de venta así como el número de cajeros automáticos son las principales variables explicativas, si bien en el caso del número de cajeros automáticos sus efecto puede ser tanto positivo como negativo, según el país analizado. A partir de estos resultados, se realiza una predicción sobre el uso del efectivo en los diferentes países, obteniéndose que su importancia relativa aumentará en Italia, Reino Unido y Finlandia, mientras continuará disminuyendo en el resto. Por último, los autores analizan la evolución de la tesorería y de los gastos de explotación de las entidades bancarias a través de un modelo de datos de panel, que ponen de relieve que los cambios tecnológicos en materia de pagos han provocado un exceso de liquidez así como una disminución en los costes operativos.

Lina Gálvez y **Paula Rodríguez** presentan un estudio sobre la evolución del mercado de trabajo en España durante el siglo XX. Durante el siglo pasado se han producido importantes transformaciones en el ámbito laboral que han afectado a los mercados, a la regulación, y a la organización del trabajo en las empresas, proceso que en sus distintas etapas ha estado marcado por el crecimiento y la modernización económica española, los distintos regimenes políticos que se han ido sucediendo y los cambios en el entorno económico internacional. Un elemento clave en dicho análisis es la creciente institucionalización que ha experimentado el mercado de trabajo nacional a lo largo de este periodo. Dicho análisis se realiza tanto en términos de la evolución que han experimentado la actividad y la ocupación, como respecto a la diferente evolución de los distintos sectores productivos, así como a la movilidad de la mano de obra. Por otra parte se analiza el marco regulatorio que a lo largo del tiempo ha ido atravesando el mercado de trabajo, constatando un movimiento de ida y vuelta, en el que las relaciones laborales en España han ido cambiando desde un escenario de flexibilidad en el primer tercio del siglo a uno de rigidez en la época franquista, regresando en el último tercio hacia una progresiva flexibilización y desregulación a través de estrategias de flexibilidad productiva y laboral.

La contribución de **Santiago Lago** y **Diego Martínez** se centra en ofrecer una valoración del actual sistema de financiación autonómica en términos de sus aspectos tanto positivos como negativos y con el objetivo de sugerir los cambios que serían necesarios realizar para adaptarlos a la nueva situación socioeconómica. Para ello, se realiza en

primer lugar una breve descripción tanto de los modelos de financiación anteriores como del actual. El actual modelo de financiación autonómica presenta algunos aspectos positivos, fundamentalmente el referente a la corresponsabilidad fiscal. Sin embargo, también presenta aspectos negativos, tal y como apuntan los autores. En primer lugar, destaca la complejidad del propio sistema, lo que puede provocar la discrecionalidad del mismo, principalmente en relación a los fondos especiales. Por otra parte, no se contempla la revisión periódica del sistema de nivelación, por lo que únicamente se garantiza la solidaridad en el año base del sistema sin que se tenga en cuenta la posible diferente evolución económica de las distintas Comunidades Autónomas. Otra importante limitación es que el importe de las necesidades a cubrir por parte de los gobiernos autonómicos esté fijado en términos del volumen de recursos obtenidos en 1999. Finalmente, las limitaciones al endeudamiento, más exigentes que sobre la Administración Central, puede suponer otra limitación. Para los autores, la simplificación del sistema, la definición explícita de necesidades de gasto, el equilibrio entre solidaridad y esfuerzo y responsabilidad y la redefinición de la normativa autonómica

sobre el endeudamiento, deberían ser los pilares de su reforma.

Finalmente, **Carmen Molina** presenta un análisis sobre el estado actual y los retos de futuro de la financiación autonómica de la sanidad. Para ello se analizan las características fundamentales del modelo de financiación vigente en la actualidad con el objetivo de identificar las posibles deficiencias y desajustes que presenta, provocados fundamentalmente por la elevada tasa de crecimiento de este tipo de gasto, lo que pone en peligro su sostenibilidad a lo largo del tiempo. La existencia de recursos insuficientes, la ausencia de mecanismos correctores que tengan en cuenta los cambios en la estructura poblacional y la ausencia mecanismos de compensación interregional por la atención a pacientes desplazados, son algunos de los problemas que plantea el actual sistema y que se han agudizado con el paso del tiempo. Por último, la autora hace una valoración del nuevo acuerdo de financiación, indicando que se trata básicamente de un mero aumento de los recursos financieros a las Comunidades Autónomas por parte del Estado, sin que resuelva las deficiencias estructurales que sigue presentando el actual sistema de financiación.

REGLAS FISCALES, CONTROL PRESUPUESTARIO Y PREDICCIÓN FISCAL

Javier J. Pérez Banco Central Europeo

RESUMEN

Políticas fiscales, presupuesto público, modelos de predicción fiscal, indicadores adelantados.

Códigos JEL

Palabras clave:

H6; E62; C53.

La responsabilidad y transparencia de los gobiernos en el uso de los fondos públicos es uno de los principales logros de los sistemas democráticos avanzados. Esto se debe a que las cuentas públicas, reflejadas en la elaboración y posterior ejecución del presupuesto, se encuentran sujetas a escrutinio por parte de determinadas instituciones creadas al efecto y por el público en general. Las reglas fiscales diseñadas y aplicadas en Europa en los últimos quince años han contribuido de una manera decisiva a la creación de una cultura de la estabilidad presupuestaria. El desarrollo y generalización de técnicas de modelización y predicción presupuestaria en las distintas agencias responsables de la política fiscal en Europa, ha sido una parte integral de esta cultura de la estabilidad y la transparencia en las cuentas públicas. En el presente artículo se repasa el proceso de elaboración, seguimiento y control de las predicciones presupuestarias, sus implicaciones para el buen funcionamiento de las reglas fiscales europeas, y el papel de los indicadores fiscales adelantados como herramientas de alerta temprana.

		_

Reglas fiscales y mecanismos de supervisión multilateral

a

responsabilidad y transparencia de los gobiernos en el uso de los fondos públicos es uno de los principales logros de los sistemas democráticos avanzados. Esto se debe a que las cuentas públicas, reflejadas en la elaboración y posterior ejecución del presupuesto, se encuentran sujetas a escrutinio por parte de determinadas instituciones creadas al efecto y por el público en general. Las reglas fiscales diseñadas y aplicadas en Europa en los últimos quince años han contribuido de una manera decisiva a la creación de una cultura de la estabilidad presupuestaria.

El Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento han mejorado considerablemente el interés en la predicción y seguimiento de la actividad del sector público de los distintos países miembros de la Unión Europea, ya que las proyecciones y planes presupuestarios juegan un papel crucial en la implementación del marco europeo de política fiscal.

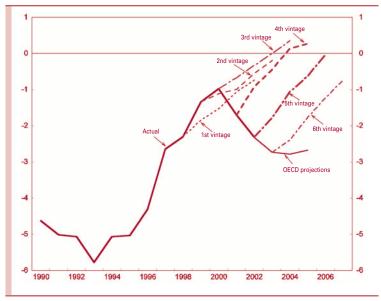
A pesar de los recientes problemas atravesados por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, el balance neto de los últimos quinquenios debe considerarse positivo.

Ciertamente, la debilidad del crecimiento económico de la última década en las principales economías europeas, junto con los problemas políticos de los gobiernos de turno, ha llevado a estos países a rebasar sistemáticamente en los últimos años los acuerdos suscritos en materia de limitaciones al déficit público por estos mismos países. También es cierto que la reciente reforma de las reglas fiscales europeas ha restado una buena parte de la credibilidad en la que se sustentaba el siempre frágil equilibrio entre una política monetaria única y doce (o quince, o veinticinco) políticas fiscales.

En este sentido, la figura I, tomada del artículo OCDE (2004) muestra cómo los objetivos presupuestarios contenidos en los programas de Estabilidad y Crecimiento del conjunto de países del área del euro han sido invariablemente optimistas desde finales de la década de los noventa, tras el efecto de consolidación importante del inicio y mitad de la década, marcadas por el "efecto Maastricht". Las sendas proyectadas por el conjunto de los países en el horizonte de cuatro años exigido por las reglas vigentes sobre estimaron en todos los casos mostrados la capacidad de la economía del euro para recaudar e infra estimaron el volumen de gasto público. No obstante, debe tenerse en cuenta que el deterioro de los saldos fiscales para el conjunto del área del euro se debe básicamente al comportamiento de los déficit públicos de Alemania y Francia, y después al efecto desbordamiento sobre Italia y Holanda.

18 Javier J. Pérez

FIGURA 1: ¿VOLUNTARISMO O MALA VOLUNTAD?. Déficit del conjunto de las Administraciones Públicas para el agregado de los países miembros del área del euro, en porcentaje del PIB¹, y proyecciones contenidas en los programas de estabilidad y crecimiento². Tomado de OCDE (2004)



Notas:

- 1: Excluyendo los ingresos extraordinarios por la venta de las licencias de telefonía móvil (UMTS)
- 2: Período de los programa de estabilidad y crecimiento del gráfico: 1998/99 (1er vintage), 1999/2000 (2e vintage), 2000/01 (3e vintage), 2001/02 (4e vintage), 2002/03 (5e vintage), 2003/04 (6e vintage).

Al sesgo político optimista, hay que añadir que los errores de predicción del déficit público están claramente correlacionados con los errores sucesivos al tratar de predecir el futuro de la economía, dado que a finales de los noventa, se produce una ralentización generalizada de la economía europea. Por tanto, el deterioro fiscal se encuentra unido a unos objetivos poco creíbles de crecimiento de las economías europeas.

Estos datos objetivos no deben ocultar que las reglas fiscales que surgen a partir del Tratado de Maastricht, y se refuerzan en posteriores acuerdos como el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, hayan sido sumamente efectivas para forzar un nuevo paradigma en la conducción de las políticas presupuestarias.

En primer lugar porque han conseguido poner en la primera línea del debate multilateral europeo la necesidad de que los estados miembros expliquen, o justifiquen, las razones de las desviaciones presupuestarias experimentadas, así como las medidas que van a implementar para corregir los desequilibrios. En segundo lugar porque, aun coexistiendo

con violaciones sustanciales de dichas reglas, han fijado un ancla para los incumplidores en la tan discutida cifra del "3 por ciento" de déficit público anual. Cuanto más cerca está la cifra agregada o individual de déficit público, mayor es la presión internacional y nacional en torno a la necesidad del cumplimiento de las reglas. En este sentido, la figura I sugiere un aplanamiento en la tasa de deterioro presupuestario en torno al 3% del PIB, tal y como se ha observado en los datos recientes. Para una discusión sobre los mecanismos de supervisión multilateral del Pacto de Estabilidad se puede consultar Pérez (2005b).

En este marco, los gobiernos de los países miembros de la UE, las instituciones supranacionales (Comisión Europea, Banco Central Europeo, OCDE), y los agentes privados (bancos de inversión, consultoras internacionales) han actualizado y mejorado las herramientas disponibles para realizar predicciones económicas en general, y presupuestarias en particular. El desarrollo y generalización de técnicas de modelización y predicción presupuestaria en las distintas agencias responsables de la política fiscal en Europa, está en proceso de ser, hoy día, una parte integral de la cultura de la estabilidad y la transparencia en las cuentas públicas que las reglas fiscales han generado en la Unión Europea.

Una última cuestión que podríamos hacernos a la luz de la figura I es la siguiente: ¿en qué medida se podrían haber anticipado los errores de predicción observados *a posteriori*? En particular, ¿se podría haber anticipado el cambio de tendencia ocurrido a finales de los noventa / principios de siglo? Dadas las herramientas preventivas de que disponen las reglas fiscales europeas, cualquier anticipación de situaciones problemáticas sería de gran interés para el funcionamiento del sistema. En especial, para poder forzar a los países a tomar medidas correctoras a tiempo. En los numerosos episodios recientes de déficit excesivos, el principal problema ha sido la falta capacidad de la Comisión Europea y el conjunto de socios para imponer sanciones al miembro incumplidor. Una vez que dicho país se encontraba en dificultades, resultaba costoso en términos políticos penalizar a quien se encontraba en una situación delicada. Así, cualquier herramienta que permita aplicar el principio de *más vale prevenir que curar* resulta de gran utilidad en el contexto de los mecanismos de supervisión multilateral de las reglas fiscales europeas.

En lo que resta de artículo me centraré en dos aspectos fundamentales de lo discutido en los párrafos anteriores. Por una parte, en la situación actual del estado del arte en la cuestión de la predicción del déficit público, con una especial referencia al caso europeo. Por otra parte, en varias herramientas de alerta temprana recientemente desarrolladas con datos fiscales.

2. Predicción de variables fiscales

Escasean los trabajos que analicen y evalúen los mecanismos de elaboración de predicciones presupuestarias para el caso de los países europeos. Esto contrasta con la

FEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

abundancia de estudios para los países anglosajones, en particular los Estados Unidos. Una razón la podemos encontrar en las restricciones legales en términos de presupuesto equilibrado al final del año a las que se enfrentan los estados miembros de los Estados Unidos, que les lleva a realizar un seguimiento muy fino de la evolución de los ingresos tributarios a lo largo del año, y a tratar de realizar proyecciones razonables a principios del ejercicio fiscal.

En el caso europeo el interés en la predicción de las variables fiscales ha aumentado en los últimos años. Este interés está relacionado, en gran parte, con la necesidad de verificar si los países de la UE cumplen con los requisitos impuestos por la reglas fiscales en curso, y también para analizar la coherencia de las proyecciones (que llevan implícitas objetivos de política) de corto, medio y largo plazo. Estos tres horizontes reflejan distintas preocupaciones para las autoridades competentes. Las predicciones de corto y muy corto plazo se relacionan con la planificación y ejecución de los objetivos presupuestarios corrientes. Las predicciones de medio plazo (en el horizonte de dos a cuatro años) con el cumplimiento de los requisitos de planificación del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Finalmente, las predicciones de largo plazo son necesarias para caracterizar la sostenibilidad de las finanzas públicas y los efectos presupuestarios del envejecimiento de la población, cuestiones clave para impulsar reformas que garanticen la supervivencia del estado del bienestar.

En Europa los temas de predicción de variables fiscales se han tratado tradicionalmente desde el punto de vista de los economistas que trabajan en las instituciones vinculadas al *policy-making*, especialmente en el contexto de modelos macroeconométricos estructurales. La práctica en la realización de predicciones fiscales dentro de estas instituciones (Ministerios de Economía y Finanzas, Bancos Centrales) es amplia. No obstante, la ausencia de estudios sistemáticos sobre los errores de predicción cometidos a posteriori, no permite verificar si las técnicas y los procedimientos al uso sean los más apropiados.

Una gran mayoría de los artículos publicados sobre predicciones fiscales de corto y medio plazo, se centran en los ingresos públicos, en especial en partidas importantes como los impuestos sobre el trabajo, los impuestos sobre ventas de las empresas, el IVA o las contribuciones sociales (se pueden consultar los trabajos de Lawrence et al. 1998, o Van den Noord, 2000). No obstante, no es raro encontrar modelos de predicción de corto plazo para algunas partidas del lado de los gastos como, por ejemplo, en Mandy (1989) para el seguro de desempleo, o para visiones integradas de ambos lados del presupuesto (ingresos y gastos) Tridimas (1992) o Giles y Hall (1998). Esto es habitual, sobre todo, en los modelos que realizan proyecciones de largo plazo del gasto social (ver por ejemplo Franco y Marino, 2004) que tratan de evaluar el impacto del envejecimiento de la población sobre la sostenibilidad de las finanzas públicas, y resaltar el impacto / necesidad de reformas estructurales. Para un análisis detallado de las corrientes en la literatura especializada se puede consultar el trabajo reciente de Leal et al. (2005).

Dado el papel jugado por las predicciones de ingresos y gastos en el proceso presupuestario, casi todas las agencias nacionales contemplan algún tipo de procedimiento de predicción basado en el juicio de los analistas, los análisis de regresión, métodos de series temporales, modelos macro econométricos o, alguna combinación de las diferentes alternativas. La necesidad de diseñar un procedimiento lo suficientemente flexible como para acomodar las necesidades del día a día, tiende a crear tensiones con el uso de herramientas adecuadas. Este *trade-off* ha guiado a la profesión en la discusión sobre cuál sería el procedimiento que mejor permitiría ajustar las necesidades de la toma de decisiones (en horizontes muy cortos de tiempo) con el desarrollo y aplicación de modelos apropiados (que requieren elaboraciones más refinadas).

Con esta tensión a la vista, se pueden detectar dos líneas en la literatura. Por una parte, algunos artículos discuten cuáles serían los procedimientos que mejor comportamiento presentan a la hora de realizar predicciones fiscales, en la mayoría de los casos mediante análisis de los errores de predicción generados por los distintos métodos y comparaciones entre ellos. Por otra parte, otra línea importante de la bibliografía especializada analiza, dado un procedimiento de predicción, cuáles son las propiedades de las proyecciones generadas, en términos de sesgos (sistemáticos) y violaciones de la hipótesis de racionalidad de las predicciones.

De una lectura en profundidad de los artículos existentes, no se puede extraer una conclusión clara de qué método deberían adoptar los distintos agentes interesados para preparar sus predicciones presupuestarias. Ni los modelos econométricos complicados, ni los sencillos, ni los métodos de series temporales puros, ni la ausencia de modelos aparecen como superiores a los otros. Ahora bien, si que es cierto que la construcción de modelos tiene una indudable ventaja sobre métodos menos elaborados, en términos de que, en primer lugar, permite obtener una visión conjunta y coherente de todas las variables incluidas en el análisis, y, segundo lugar, permite la incorporación del juicio de los analistas de manera explícita.

Para evitar el uso de modelos macro econométricos de gran tamaño, a veces difíciles de manejar e interpretar, con una parte fiscal muy detallada (que complica aún más su funcionamiento) algunas instituciones económicas internacionales han preferido la adopción de procedimientos iterativos que les permite obtener todas las ventajas del uso de grandes modelos, pero minimizando los costes de su operativa. Así, se vinculan modelos macroeconómicos relativamente detallados, pero con una parte fiscal reducida, como la que presentan los modelos habituales, con un modelo satélite fiscal muy detallado, con las variables macroeconómicas exógenas. Mediante un procedimiento iterativo se garantiza la coherencia del conjunto (ver Banco Central Europeo, 2001).

La parte de la literatura que analiza las propiedades de las predicciones fiscales de determinadas agencias, sin preocuparse de los métodos que usen, se ha centrado en

femas actuales de economía

los sesgos potenciales que los procesos políticos e institucionales pueden haber inducido en las proyecciones de ingresos y gastos públicos (Auerbach, 1995 y 1996, Plesko, 1988, Feenberg et al., 1989, Bretschneider et al., 1989, Shkurti y Winefordner, 1989, o Cassidy et al., 1989), en la naturaleza y propiedades de los errores de predicción en el caso de algunos casos de países (Cohen y Follete, 2002, Campbell y Ghysels, 1995, Jennes y Arabackyj, 1998, Auerbach, 1999, Leal y Pérez, 2005b, o Mühleisen et al., 2005) y organizaciones internacionales (Artis y Marcellino, 1998 y 2001, Pons, 2000, Keereman, 1999, o Golosov y King, 2002).

Las principales lecciones que se pueden extraer de esta rama de la literatura son las siguientes: (i) La evidencia en cuanto a posibles sesgos de naturaleza sistemática en las predicciones de ingresos es muy débil en el caso de los EEUU, y algo menos en el caso de los países europeos. Los sesgos provienen de errores sistemáticos sobre el estado de la economía (PIB, consumo, etc) y en determinados períodos de decisiones políticas (por ejemplo, el ajuste que impulsó la convergencia a la UEM tras el Tratado de Maastricht); (ii) La calidad de las predicciones se deteriora con el horizonte de predicción; (iii) Las predicciones de agencias independientes y que compiten entre sí mejora la exactitud de las proyecciones; (iv) Las decisiones de política y los cambios institucionales tienen un impacto muy significativo sobre las pautas de los errores de predicción a lo largo del tiempo.

En relación a los sesgos debidos a errores en las predicciones sobre la actividad económica, vale la pena mostrar un ejemplo concreto. Leal y Pérez (2005b) plantean un análisis a posteriori: una vez que observamos los errores de la planificación presupuestaria, ¿cómo podemos explicarlos? Defiendo el error de previsión como la diferencia entre el déficit realizado del Estado (en el año t, derechos reconocidos) y el déficit objetivo proyectado en los presupuestos del Estado (año t-l para el año t), encuentran que en torno al 60-70% del error al predecir el déficit se puede explicar por la evolución de la economía (situación cíclica). También detectan la influencia, menor de otros factores como la variación de los tipos de interés y variables institucionales relacionadas con el modelo de gobierno.

El hecho de que la mayor parte de los errores al pronosticar la evolución de los agregados fiscales se deba a los errores al anticipar la economía no hace más que señalar los problemas que la labor de predicción tiene en todas sus ramas: la predicción fiscal, la macroeconómica, o la financiera, pero también de otras ciencias como la meteorología.

3. La operativa del proceso de predicción fiscal

Además de los problemas comunes a todas las ramas del *arte* de predecir, en el caso de las proyecciones fiscales se suman las siguientes peculiaridades que hacen que sea especialmente difícil llegar a un consenso amplio: (i) la naturaleza discrecional de las decisiones de política fiscal; (ii) el peso importante de factores institucionales y políticos;

(iii) las dificultades asociadas a la obtención de bases de datos con la suficiente cobertura y longitud; (iv) la presencia de medidas temporales y factores especiales que pueden distorsionar las tendencias de los ingresos y los gastos públicos.

Para describir el proceso de realización de predicciones fiscales se puede suponer que, de manera explícita o implícita (en la forma de una serie de reglas heurísticas), los expertos fiscales tienen en mente el siguiente modelo (linealizado) cuando realizan sus proyecciones en un año t determinado a horizonte j:

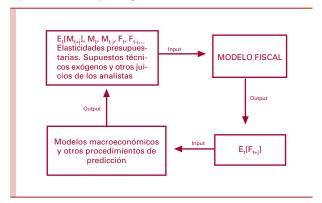
$$E_{t}[F_{t+1}] = f_{t} E_{t}[M_{t+1}] + F_{t+1}^{*}$$
(1)

$$E_{t}[M_{t+i}] = m_{t} M_{t} + m_{2} F_{t}$$
 (2)

El conjunto de relaciones en la ecuación (1) consiste de dos partes. La primera parte relaciona la evolución de un cierto número de variales fiscales en el período t+j, $E_t[F_{t+j}]$, con la evolución esperada de sus respectivas bases impositivas (o de gasto), reflejadas por $E_t[M_{t+j}]$, a través de un conjunto de coeficientes f_1 conocidos como elasticidades presupuestarias. Estas elasticidades están en el centro de todo el proceso de predicción. En algunos trabajos se estiman por métodos econométricos (Bouthevillain et al. 2001), en otros se derivan de la legislación sobre impuestos y gastos público (Mendoza et al. 1994), o también a través de simulaciones usando modelos macroeconómicos (Al-Eyd y Barrel 2005).

La segunda parte de la ecuación (1) captura, a través del término F^*_{t+j} , el segundo ingrediente básico del proceso de predicción fiscal: el potencial impacto que las medidas de política económica anticipadas o esperadas (anunciadas o no) pueden tener en la evaluación de las diferentes partidas presupuestarias F_{t+j} . Esta parte depende, obviamente, del juicio del analista.

FIGURA 2: PROCESO DE PREDICCIÓN DE VARIABLES FISCALES. Diagrama de flujos de información y resultados en un ejercicio de predicción fiscal típico. Figura tomada de Leal *et al.* (2005)



TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

Respecto a la ecuación (2), recoge el hecho de que las bases impositivas y de gasto, $E_t[M_{t+j}]$, evolucionan en línea con las variables macroeconómicas, M_t , y los valores pasados de las variables fiscales, F_t .

La dinámica y el funcionamiento de un modelo (o conjunto de reglas heurísticas) como el recogido en (1) y (2) se puede recoger en un diagrama como el presentado en la figura 3. En dicha figura, tomada de Leal et al. (2005), recoge el típico ejercicio iterativo mencionado anteriormente en el texto. El modelo fiscal recoge como entradas los valores pasados de las variables fiscales, los valores pasados y esperados de las variables macroeconómicas, y los supuestos de política fiscal incorporados por el juicio de los analistas, y produce un conjunto de predicciones para las variables fiscales que contiene. Estas variables, a su vez, se usan como una entrada en los modelos macroeconómicos, que al resolverse vuelven a generar otro nuevo conjunto de valores esperados para las variables macroeconómicas. El proceso se repite hasta que se consigue la consistencia de todas las partes.

En este marco conceptual, las decisiones básicas que un analista tiene que tomar para realizar sus predicciones son:

- (i) La selección del procedimiento de predicción, esto es, de la forma funcional de (1) y (2), que incorpora una estimación de las elasticidades presupuestarias.
- (ii) La determinación de los supuestos de política fiscal que le permita asignar valores a F_.*.
- (iii) La fijación de su horizonte deseado de predicción (la determinación de j). Las proyecciones presupuestarias habituales se realizan a horizonte I (j=I, el año próximo), mientras que las contenidas en los programas de estabilidad y convergencia lo son a un horizonte de cuatro años (j=I, 2, 3, 4), y las de largo plazo para analizar la sostenibilidad de las finanzas públicas lo suelen ser a horizontes netamente superiores (hasta j=30 ó 40, en años).
- (iv) El nivel de detalle con que se quieren realizar las predicciones, esto es, cuántas variables de ingresos y gastos se quieren incluir en F_t. Típicamente, las proyecciones asociadas al presupuesto nacional son muy detalladas (todas las partidas posibles de ingresos y gastos) mientras que las realizadas por observadores internaciones suelen ser para unos pocos agregados (ingresos y gastos totales, y tres o cuatro subpartidas en cada lado del presupuesto).

4. Indicadores fiscales adelantados

La preparación de las previsiones fiscales se realiza sobre el horizonte anual, debido a que el año fiscal es la base de la ejecución del presupuesto, y los objetivos presupuestarios de gastos e ingresos se deben ajustar a dicha periodicidad. Sin embargo, dados unos objetivos,

el seguimiento dentro del año de la ejecución presupuestaria puede permitir ir actualizando la probabilidad de que los objetivos que se consideraron a principio del año se cumplan a final de este. El control y seguimiento de los presupuestos es una de las fases más importantes del proceso presupuestario, pues le da sentido al establecimiento de unos objetivos anuales. A pesar de esto, su estudio suele limitarse a un mero control contable.

Con el objeto de seguir el cumplimiento de los objetivos establecidos, se presenta como fundamental ir analizando toda la información estadística que va apareciendo a lo largo del año, con un énfasis especial en las posibles implicaciones que esta nueva información pueda tener sobre desviaciones respecto a los objetivos anuales fijados y, en general, sobre la evolución final de las variables fiscales de interés para el conjunto del año. Esto es, es importante ir más allá del mero registro contable de ingresos y gastos.

De esta manera, el análisis de los datos mensuales y trimestrales de recaudación tributaria podría ser incorporado al seguimiento de los presupuestos con el fin de controlar su cumplimiento, y poder tomar medidas de corrección de los desequilibrios en el caso de que éstos aparecieran. Las referencias existentes en este campo para el caso europeo son más bien escasas, a pesar de que los datos disponibles se suelen usar como herramientas en el diseño y seguimiento de los presupuestos en muchas agencias gubernamentales. Algunos trabajos que tratan la problemática apuntada en el caso europeo son los de Kinnunen (1999), Moulin et al. (2005), Pérez (2005a) y Leal y Pérez (2005a). En el caso de los Estados Unidos las referencias son más abundantes, por ejemplo, los trabajos de Nazmi y Leuthold (1988), Grizzle y Klay (1994), Lawrence et al. (1998) o Kanda (2002).

Todos los trabajos citados en el párrafo anterior necesitan predicciones de los indicadores mensuales y trimestrales para evaluar la evolución de ingresos y gastos públicos salvo el de Kanda (2002). Por su simplicidad (se puede trabajar en plataformas estándar como Microsoft Excel), su aplicabilidad en muestras cortas, y por no necesitarse previsiones intra-anuales de las variables de referencia, vale la pena dedicarle un párrafo.

La metodología de Kanda, basada en la teoría estadística de contrastación de hipótesis, permite evaluar la probabilidad de alcanzar un objetivo anual prefijado de ingresos públicos en cualquier momento del año, en el que tan solo se dispone de información mensual parcial relativa a dicha parte del año. Esta metodología trata de capturar la existencia de pautas anuales repetidas en las variables de referencia, que nos permitan evaluar cómo se comporta la recaudación en un mes concreto con respecto a la evolución normal de dicha variable en dicho mes, y con referencia al perfil anual completo de la variable. De esta manera permite dictaminar si el perfil mensual que van proporcionando los datos es compatible con la consecución del objetivo presupuestario anual fijado. Por tanto, permite emitir un veredicto respecto a la probabilidad de alcanzar el objetivo anual inicialmente trazado, bajo la hipótesis de que no hay cambio estructural. Leal y Pérez (2005a) realizan una aplicación del método de Kanda con datos regionales.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

Los datos fiscales de periodicidad mensual y trimestral disponibles normalmente para los países y regiones europeas, con la notable excepción del Reino Unido, se elaboran de acuerdo con prácticas nacionales diferenciadas, pero siguiendo los principios de la *Contabilidad de Caja*. En cambio, el proceso de supervisión multilateral europeo está basado en datos anuales elaborados con una metodología comparable y estandarizada, que sigue los principios de la *Contabilidad Nacional*. A priori, esta discrepancia podría percibirse como un problema insalvable, en especial si añadimos las siguientes diferencias entre los dos marcos contables.

La primera diferencia importante se refiere a la cobertura de los datos disponibles bajo cada marco. Por una parte, en Contabilidad Nacional el sector relevante es el conjunto de la Administración Pública, que incluye la Administración Central, las Administraciones Locales y Regionales, y la Seguridad Social. En cambio, los datos de *Caja* suelen estar disponibles tan sólo para el sub sector Estado. Incluso los conceptos de "Estado" son diferentes en ambas metodologías contables.

La segunda discrepancia se refiere al cálculo del déficit. En Contabilidad Nacional la capacidad o necesidad de endeudamiento del sector público es la diferencia entre los ingresos y los gastos, incluyendo transacciones corrientes y de capital, y excluyendo las transacciones financieras. Los datos de caja, en cambio, incluyen normalmente las transacciones financieras, tales como inyecciones de capital o ingresos por privatizaciones. Lo que es más, los datos de caja se computan siguiendo los flujos de caja, mientras que las cuentas nacionales se elaboran siguiendo el principio del devengo.

Finalmente, notar que la tercera diferencia se refiere a la disponibilidad de los datos. Los datos de caja se publican típicamente cada mes, y se encuentran sujetos a escasas revisiones. En cambio, los datos de Contabilidad Nacional sólo están disponibles con periodicidad anual, con un gran retraso, y además son revisados frecuentemente. Hay un proyecto para preparar datos de cuentas nacionales con la periodicidad trimestral, pero las series disponibles a día de hoy son escasas, y se encuentran sujetas a fuertes revisiones.

Por tanto, los datos llamados de "caja" tienen el problema de que no se ajustan a los estándares estadísticos deseados, y tienen una cobertura del conjunto del sector Administraciones Públicas que es limitada. Por el contrario, presentan la ventaja de estar disponibles mensualmente y no estar sujetos a revisiones. La pregunta que surge es: ¿se podrían usar estos datos para anticipar la evolución del agregado de interés en la política fiscal europea? Nótese que si pudiéramos extraer información de los datos de caja, estaríamos en condiciones de poder evaluar en, por ejemplo, junio del año en curso, la evolución de los ingresos y gastos públicos en relación a los objetivos prefijados, mientras que si sólo pudiéramos usar los datos anuales oficiales, tendríamos que esperar a junio del año siguiente para tener una cifra definitiva sobre el déficit público del año anterior.

La respuesta a la pregunta anterior es empírica. En el trabajo de Pérez (2005a) se trata de realizar una primera aproximación a esta cuestión. Para ello se seleccionan los déficit públicos de nueve países de área del euro, en términos de Contabilidad Nacional, así como una medida del déficit de caja para cada uno de los países seleccionados, con periodicidad mensual o trimestral. Si se calcula la suma de los doce meses del indicador, o los cuatro trimestres en el caso de que esta sea la frecuencia, se obtienen el déficit anual de caja. Este déficit de caja anual aparece en la figura 4, junto con el déficit en términos de Contabilidad Nacional, para cada uno de los países seleccionados, que son Bélgica, Alemania, España, Francia, Italia, Holanda, Irlanda, Austria, y Finlandia. La figura es muy ilustrativa, a pesar de los problemas que pudieran anticiparse en términos de definición contable y cobertura, los déficit de caja parecen tener una relación de largo plazo, y estable, con los déficit en términos de Contabilidad Nacional. La relación se mantiene en el tiempo, lo que no obsta para que se observen desviaciones transitorias entre ambas medidas de la necesidad de endeudamiento de la Administración Pública, como se puede notar, por ejemplo, en el caso de Bélgica a finales de los años ochenta y la primera mitad de los noventa.

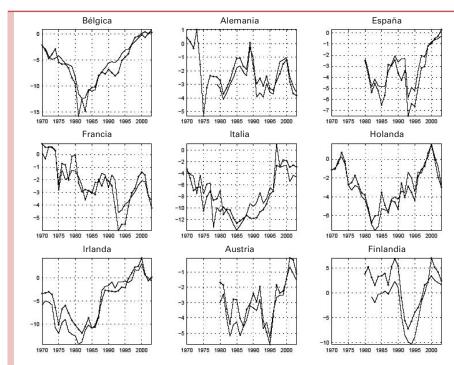


FIGURA 3: RELACIÓN DE LARGO PLAZO ENTRE INDICADORES ADELANTADOS Y DÉFICIT.

Déficit del conjunto de las Administraciones Públicas para cada país en porcentaje del PIB (línea discontinua) y déficit anual de caja en porcentaje del PIB (línea de puntos). Figura tomada de Pérez (2005a)

28

Estas desviaciones transitorias se refieren a la dinámica de corto plazo de las variables, y no son evidencia en contra de la utilidad de los *indicadores fiscales de corto plazo*. En este sentido, si se calculan los cambios en los déficit de los distintos países para las dos medidas, y se calcula el porcentaje de veces que estos cambios ocurrieron para las dos medidas de déficit en la misma dirección (esto es, un deterioro del déficit de caja en el año 2000, acompañado de un deterioro del déficit en cuentas nacionales en 2000) es fácil ver que para todos los países considerados, y la muestra 1970-2002, el porcentaje nunca fue inferior al 70 por ciento de los casos, y para casi todos los países está por encima del 85 por ciento.

Si se toman en consideración las dos observaciones realizadas (relación de largo plazo, con desviaciones de corto plazo, pero dinámicas de evolución similares) es posible estimar modelos econométricos con estas características y realizar predicciones del déficit público anual en términos de Contabilidad Nacional, usando como un input los datos de frecuencia mensual y trimestral. Los resultados de Pérez (2005a) son muy ilustrativos de la enorme capacidad de predicción que incorporan los indicadores fiscales mensuales y trimestrales, para todos los países considerados.

En particular, en la figura 5 se muestran los resultados para el agregado del área del euro. Se presenta el déficit del conjunto de las Administraciones Públicas para el agregado de los países miembros del área del euro, en porcentaje del PIB, así como distintas proyecciones realizadas con distintos conjuntos de información, usando dos métodos de predicción: el método de indicadores adelantados (basado en los datos de caja) y las predicciones que la Comisión Europea realizó en cada momento con dicho conjunto de información. Nótese que las proyecciones de la Comisión Europea se elaboran teniendo en consideración una gran cantidad de información estadística, usando el juicio de numerosos expertos, así como modelos econométricos muy detallados.

Los resultados son claros. Con información disponible del primer trimestre de 2001, los modelos basados en indicadores adelantados ya habrían mandado la señal de que se iba a producir un deterioro del déficit público del área del euro. La información sucesiva no hizo sino confirmar el deterioro. En cambio, las predicciones de los servicios de la Comisión fueron más lentas en captar dicho cambio, y la nueva información no siempre se internalizó de manera apropiada, pues incluso con información del primer trimestre de 2001, aún seguía la Comisión proyectando una mejora de la situación fiscal del área. En las previsiones de las autoridades comunitarias se mezclaron los objetivos y la voluntad política de reconducir la situación con lo que decían los datos.

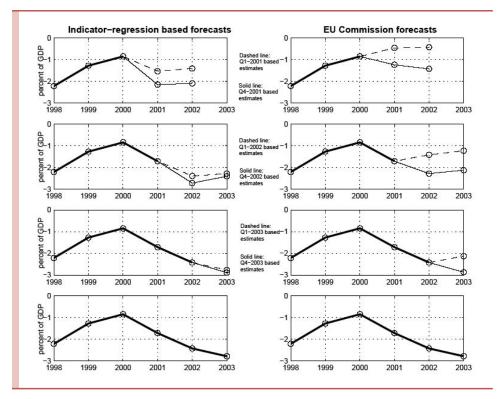


FIGURA 4: ANTICIPANDO EL DETERIORO DE LA SITUACIÓN FISCAL.

Déficit del conjunto de las Administraciones Públicas para el agregado de los países miembros del área del euro, en porcentaje del PIB: proyecciones realizadas por el método de indicadores adelantados (paneles de la derecha) frente a proyecciones realizadas por la Comisión Europea. Figura tomada de Pérez (2005a)

Nota: La línea gruesa representa los datos reales. La línea discontínua representa predicciones realizadas con información disponible hasta el primer trimestre del año en curso (2001, 2002, 2003, y 2004 respectivamente). La línea fina continua, por su parte, se refiere a predicciones realizadas con la información disponible hasta el cuarto trimestre del año en curso (2001, 2002, 2003, y 2004 respectivamente).

5. Conclusiones

La responsabilidad y transparencia de los gobiernos en el uso de los fondos públicos es uno de los principales logros de los sistemas democráticos avanzados. Esto se debe a que las cuentas públicas, reflejadas en la elaboración y posterior ejecución del presupuesto, se encuentran sujetas a escrutinio por parte de determinadas instituciones creadas al efecto y por el público en general.

30 Javier J. Pérez

Las reglas fiscales diseñadas y aplicadas en Europa en los últimos quince años han contribuido de una manera decisiva a la creación de una cultura de la estabilidad presupuestaria. El desarrollo y generalización de técnicas de modelización y predicción presupuestaria en las distintas agencias responsables de la política fiscal en Europa, ha sido una parte integral de esta cultura de la estabilidad y la transparencia en las cuentas públicas.

En el presente artículo se repasa el proceso de elaboración, seguimiento y control de las predicciones presupuestarias de los distintos países avanzados, y sus implicaciones, en particular, para el buen funcionamiento de las reglas fiscales europeas, que están basadas en un proceso de discusión multilateral del que son pieza clave las proyecciones fiscales de los países miembros de la Unión Europea. Los Planes de Estabilidad y Crecimiento incorporan predicciones y objetivos de corto, medio y largo plazo, que deben ser elaborados de la manera más apropiada y convincente posible si no se quiere acabar minado la credibilidad de la Unión Europea y la moneda única del área del euro.

Finalmente, se discute el papel que se debe dar a los datos fiscales de periodicidad mensual y trimestral, como herramientas de alerta temprana que permita anticipar posibles problemas presupuestarios.

Referencias Bibliográficas

- Al-Eyd, A. and Barrel, R. (2005), "Estimating tax and benefit multipliers in Europe", *Economic Modelling* 22, pp. 759-954.
- Artis, M.J. y Marcellino, M. (2001): "Fiscal forecasting: The track record of the IMF, OECD and EC", *Econometrics Journal* 4, pp. S20-S36.
- Artis, M.J. y Marcellino, M. (1998): "Fiscal Solvency and Fiscal Forecasting in Europe", CEPR Discussion Paper, No. 1836, Marzo, Londres, Reino Unido.
- Auerbach, A.J. (1999): "On the Performance and Use of Government Revenue Forecasts, *National Tax Journal* 4, pp.765-782.
- Auerbach, A.J. (1996): "Dynamic Revenue Estimation", *Journal of Economic Perspectives* 1, pp.141-157.
- Auerbach, A.J. (1995): "Tax Projections and the Budget: Lessons from the 1980's", *American Economic Review* 2, pp.165-169.
- Banco Central Europeo (2001), "A Guide to Eurosystem Staff Macroeconomic Projection Exercises", Banco Central Europeo, Frankfurt am Main, Alemania.
- Bouthevillain, C., P. Cour, G. van den Dool, P. Hernández, G. Langenus, M. Mohr, S. Momigliano, M. Tujula (2001), "Cyclically Adjusted Budget Balances: An Alternative Approach", Working Paper Series of the European Central Bank No. 77.
- Bretschneider, S.I., Gorr, W.L., Grizzle, G. y Klay, E. (1989): "Political and organizational influences on the accuracy of forecasting state government revenues", *International Journal of Forecasting* 3, pp. 307-319.
- Campbell, B. y Ghysels, E. (1995): "Federal Budget Projections: a nonparametric assessment of bias and efficiency", *Review of Economics and Statistics* 1, pp. 17-31
- Cassidy, G., Kamlet, M.S. y Nagin, D.S. (1989): "An empirical examination of bias in revenue forecasts by state governments", *International Journal of Forecasting* 3, pp. 321-331.
- Cohen, D. and G. Follete (2002), "Forecasting Government Taxes and Spending in the United States: An Overview", 1er centrA Workshop on Public Sector Forecasting and Monitoring, Sevilla 27-28 septiembre.
- Feenberg, D.R., Gentry, W., Gilroy, D. y Rosen, H.S. (1989): "Testing the rationality of State Revenue Forecasts", *Review of Economics and Statistics* 71, pp.300-308.
- Franco, D. and M. R. Marino (2004), "The role of long-term fiscal projections", 3er centrA Workshop on Public Sector Forecasting and Monitoring (Long Term Fiscal Projections), Sevilla 13-14 febrero.
- Giles, C. and Hall, J. (1998): "Forecasting the PSBR Outside Government: The IFS Perspective", Fiscal Studies 1, pp. 83-100.
- Golosov, M. y King, J. (2002): "Tax Revenue Forecasts in IMF-Supported Programs", International Monetary Fund, WP/02/236.
- Grizzle, G.A. and Klay, W.E. (1994): "Forecasting State Sales Tax Revenues: Comparing the Accuracy of Different Methods", State and Local Government Review 26, pp. 142-152.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

- Jennes, B. y Arabackyj, S. (1998): "Budget forecasting records of the federal and provincial governments", *Monthly Economic Review*, Vol. XVII, No. 1, Bank of Canada.
- Kanda, D. (2002), "Assessing Monthly Progress Toward Annaul Fiscal Revenue Targets", IMF Working Paper WP/02/116.
- Keereman, F. (1999): "The track record of the Commission Forecasts", *Economic Papers*, No. 137, Octubre.
- Kinnunen, H. (1999), "Cash Data for Central Government: Time Series Analysis", Bank of Finland, Economics Department Working Papers.
- Lawrence, K., Anandarajan, A. and Kleinman, G. (1998): "Forecasting State Tax Revenues: a new approach", Advances in Business and Management Forecasting, 2, pp. 157-170.
- Leal, T. y J. J. Pérez (2005a), "Seguimiento de objetivos fiscales anuales: una aplicación con datos regionales", *Investigaciones Regionales* 7, pp. 53-67.
- Leal, T. y J. J. Pérez (2005b), "Errores de planificación presupuestaria en la economía española: ¿ciclo, instituciones o política discrecional?", mimeo, Universidad Pablo de Olavide de Sevilla.
- Leal, T., J. J. Pérez, M. Tujula and J.-P. Vidal (2005), "Forecasting Budgetary Developments: A European Practitioner's Perspective", mimeo, European Central Bank.
- Mandy, D.M. (1989): "Forecasting Unemployment Insurance Trust Funds: The case of Tennessee", *International Journal of Forecasting* 5, pp. 381-391.
- Moulin, L., M. Salto, A. Silvestrini, and D. Veredas (2004), "Using Intra Annual Information to Forecast the Annual State Deficits. The case of France", CORE DP 2004/48.
- Mühleisen, M, S. Danninger, D. Hauner, K. Krajnyáck and B. Sutton (2005), "How do Canadian Budget Forecasts Compare with Those of Other Industrial Countries?", IMF Working Paper WP/05/66.
- Nazmi, N. and Leuthold, J.H. (1988): "Forecasting Economic Time Series that Require a Power Transformation: the Case of State Tax Receipts", *Journal of Forecasting* 7, pp. 173-184.
- OCDE (2004), "Economic survey of the Euro Area", Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, Paris.
- Pérez, J. J. (2005a), "Early-warning tools to forecast General Government deficit in the euro area: the role of intra-annual fiscal indicators". Working Paper Series of the European Central Bank n° 497. Junio.
- Pérez, J. J. (2005b), "Mecanismos de supervisión multilateral y previsiones presupuestarias en el marco europeo de política fiscal", en Cuestiones Clave de la Economía Española. Perspectivas Actuales 2005, pp. 105-132. J. I. García and J. J. Pérez (Coordinadores). Edita: Centro de Estudios Andaluces, Sevilla, Septiembre.
- Plesko, G.A. (1988): "The accuracy of government forecasts and budget Projections", National Tax Journal 4, pp. 483-501.
- Pons, J. (2000), "The accuracy of IMF and OECD forecasts for G-7 countries", Journal of Forecasting 19, pp. 53-63.

- Shkurti, W.J. and Winefordner, D. (1989): "The politics of state revenue forecasting in Ohio, 1984-1987: A case study and research implications", *International Journal of Forecasting* 5, pp. 361-371.
- Tridimas, G. (1992): "Budgetary deficits and government expenditure growth: toward a more accurate empirical specification", *Public Finance Quarterly* 3, pp. 275-297.
- Van den Noord, P. (2000), "The size and role of automatic fiscal stabilisers in the 1990s and beyond", OECD Economics Department Working Paper No 230.

REGLAS DE POLÍTICA MONETARIA NO-LINEALES: EVIDENCIA PARA ALGUNOS DE LOS NUEVOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UE

Ramón María-Dolores Universidad de Murcia Jesús Vázquez Universidad del País Vasco

RESUMEN

Palabras claves:

Reglas de Taylor no-lineales, objetivo de inflación, preferencias asimétricas, curva de Phillips no-lineal, política monetaria.

Clasificación JEL:

E52

En este capítulo se estiman reglas de política monetaria para algunos de los nuevos estados miembros de la UE (Polonia, Hungría y la República Checa). Al tratarse de países inmersos en un claro proceso deflacionista, los resultados muestran que la política monetaria en los últimos años se caracteriza mejor por una regla de tipo no-lineal en la cual el banco central asigna un peso relativo mayor en su función de pérdida a las desviaciones de la tasa de inflación por encima de su objetivo. Las reglas de Taylor no-lineales estimadas se encuentran dentro del marco contemplado en Dolado, María-Dolores y Ruge-Murcia (2004), donde se derivan reglas de política monetaria óptimas en las que se considera la posibilidad de que la función de pérdida del banco central no sea de tipo cuadrático y la especificación de la oferta agregada sea de tipo no-lineal.

		_

1. Introducción

dicionalmente, la regla de Taylor para la actuación de un banco central en materia de política monetaria se ha derivado mediante la combinación de una función de pérdida cuadrática con una curva de oferta agregada (o curva de Phillips) de tipo lineal. De este modo se obtiene un resultado básico en la literatura que establece que los movimientos del tipo de interés fijado por el banco central se deben a desviaciones de la inflación y del nivel de producción con respecto a sus objetivos. Asimismo, dependiendo de la naturaleza `backward' o `forward' de los precios y salarios considerada en el análisis y de la información disponible por el banco central, dichas variables aparecerán en la regla en valores pasados, presentes o como expectativas de sus futuros valores. Este tipo de reglas lineales se ha convertido en un instrumental ampliamente utilizado por parte de los analistas de política monetaria en los últimos años, dado que reproducen una descripción no muy alejada de la realidad.

Más recientemente, han surgido una serie de estudios que tratan de extender este marco tradicional. Estas extensiones se han producido en dos ámbitos. En primer lugar, Nobay y Peel (1998), Cukierman (1999), Gerlach (1999), Ruge-Murcia (2003, 2004), Bec et al. (2002) y Surico (2003) relajan el supuesto de que la función de pérdida del banco central sea de tipo cuadrático y consideran una especificación que permita contemplar asimetrías en las preferencias del banco central. Su forma funcional permite que existan diferentes pesos para las desviaciones de la inflación (o producción) según ésta se sitúe por encima o por debajo de su objetivo. Este tipo de preferencias modifica alguno de los resultados derivados previamente en un contexto lineal. Por ejemplo, Cukierman (1999) muestra que si el banco central se preocupa en mayor medida cuando la tasa de desempleo está por encima de su nivel natural que cuando está por debajo y si existe incertidumbre sobre futuros valores de inflación y desempleo, podría aparecer un sesgo inflacionista en este escenario aunque la tasa de desempleo se sitúe en su nivel natural. Esta idea original de Cukierman ha sido contrastada por Ruge-Murcia (2004) utilizando datos de los países del G7. Ruge-Murcia (2003) muestra que cuando el banco central pondera en mayor medida las desviaciones de inflación por encima de su objetivo que las desviaciones por debajo, puede existir un sesgo deflacionista proporcional a la varianza condicional de la inflación. Mediante el empleo de los datos de objetivo de inflación para varios países observa que la hipótesis de preferencias cuadráticas es rechazada frente a la alternativa de preferencias asimétricas para Canadá, Suecia y el Reino Unido.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

Por otra parte, Schaling (2000), Nobay y Peel (2000) y Dolado et al. (2005) consideran modelos donde la curva de oferta agregada no es lineal, sino convexa. La relación convexa se produce en el sentido de que la diferencia entre la inflación esperada y realizada es una función convexa del gap de la producción. La idea que subyace bajo este tipo de especificación es de tipo keynesiano, de tal modo que los salarios son flexibles al alza pero no a la baja, implicando que la inflación sea una función convexa de la tasa de desempleo. Esto conlleva a que un aumento en el desempleo reduzca la inflación en menor cuantía cuando el nivel de desempleo es alto que cuando este último es bajo (véanse Layard et al. (1991), y Clark y Laxton (2000)). Como el nivel de desempleo y el gap de la producción están relacionados por medio de la Ley de Okun, una relación convexa entre inflación y el gap de la producción puede generalizarse mediante una curva de Phillips convexa. Si combinamos esta curva de Phillips no lineal con la función de pérdida cuadrática, la regla de Taylor derivada tiene características no-lineales, de tal modo que el banco central aumentará los tipos de interés en mayor medida cuando la inflación esté por encima de su nivel objetivo que cuando los disminuya por estar la misma por debajo de su objetivo.

Finalmente, Dolado et al. (2004) derivan y estiman reglas de política monetaria en un marco donde se combinan las dos corrientes anteriores: (i) las preferencias del banco central no son cuadráticas y (ii) la curva de oferta agregada es no-lineal. Aplicando este enfoque para Estados Unidos observan que la curva de oferta agregada americana es de tipo lineal y que las preferencias de la Reserva Federal han sido de tipo asimétrico durante el período post-Volcker.

De acuerdo con lo señalado anteriormente, el objetivo de este capítulo es estimar reglas de Taylor, contemplando la posibilidad de existencia de ambos tipos de nolinealidades, para algunos de los nuevos estados miembros de la UE que adoptan de manera explícita un objetivo de inflación, tales como la República Checa, Polonia y Hungría.²

La mayoría de estos países que han adoptado un objetivo de inflación en su política monetaria tienen un sistema cambiario flexible. En concreto, Hungría tuvo un régimen de bandas de fluctuación de tipo de cambio en el periodo 1995-2000, adoptando un régimen más flexible (flotación controlada) en el año 2000. El caso checo es muy similar al de Hungría. La República Checa cambió de un sistema de bandas en 1996 a un sistema de flotación controlada durante el período 1997-2000. Finalmente, en el año 2001, optó por un sistema cambiario flexible. Por último, Polonia tuvo un sistema de bandas de fluctuación en el periodo 1995-1998, adoptando un régimen flexible en el año 2000.

A lo largo del capítulo emplearemos la metodología de Dolado et al. (2004) con objeto de examinar la existencia de no-linealidades en las funciones de reacción de los bancos

2 Las fechas de adopción del objetivo de inflación para estos países son las siguientes: República Checa (Enero, 1998), Hungría (Junio, 2001) y Polonia (Octubre, 1998).

centrales de estos tres países. Consideramos adecuada esta metodología por las siguientes razones: (i) permite el análisis conjunto de las dos ramas señaladas anteriormente, y (ii) las estimaciones de los parámetros indican la importancia relativa de estos dos elementos (no-linealidad en la oferta agregada y preferencias asimétricas) en el diseño de la política monetaria.

El resto del capítulo se estructura del siguiente modo. En la sección 2 introducimos el marco genérico establecido por Dolado et al. (2004) para contemplar conjuntamente la posibilidad de preferencias no-cuadráticas y una curva de oferta agregada no-lineal. La sección 3 presenta el método de estimación y muestra los principales resultados empíricos. Finalmente, la sección 4 muestra las principales conclusiones de nuestro análisis.

2. Un marco general para la obtención de reglas de Taylor no-lineales

El modelo utilizado en Dolado et al. (2004) sigue el marco planteado originalmente por Svensson (1997), cambiando la forma funcional de la función de pérdida del banco central y la curva de oferta agregada. El banco central es el conductor de la política monetaria y elige una secuencia de tipos de interés que minimice el valor presente descontado de su función de pérdida. Dicha función de pérdida depende solamente de la distancia entre la inflación realizada y la óptima desde el punto de vista social. De este modo, el objetivo del banco central queda formalmente descrito por la siguiente expresión:

$$\min \quad E_t \sum_{s=0}^{\infty} \delta^s L(\pi_{t+s} - \pi^*)$$

$$\left\{ i_{t+s} \right\}_{s=0}^{\infty}$$
(1)

donde $i_{\rm t}$ es el tipo de interés nominal, $0 < \delta < 1$ es la tasa de descuento, $\pi_{\rm t}$ es la tasa de inflación, π^* es la inflación óptima desde el punto de vista social, y la función de pérdida L(.) toma la siguiente forma:

$$L(\pi_{t} - \pi^{*}) = \frac{\exp(\gamma(\pi_{t} - \pi^{*})) - \gamma(\pi_{t} - \pi^{*}) - I}{\gamma^{2}}$$

Esta función de pérdida tiene forma exponencial y fue originalmente propuesta por Varian (1974). Si empleamos la regla de L'Hôpital vemos que cuando γ tiende a cero, la función de pérdida se convierte en la función cuadrática estándar. Por otra parte, cuando γ es positivo (negativo) el banco central asigna un peso mayor (menor) a las desviaciones positivas -por encima de su objetivo- de la inflación que a las negativas. Bajo esta especificación, la función de pérdida se ve afectada por el signo y la magnitud de la desviación (brecha) de la inflación con respecto a su objetivo, π^* .

Se supone que el banco central toma como dado el comportamiento del sector privado, que viene descrito por las siguientes ecuaciones:

$$\hat{y}_{t+1} = \beta \hat{y}_t - r_t + \theta x_t$$

$$\beta < 1$$
(2)

$$\hat{\pi}_{t+1} = \hat{\pi}_t + f(\hat{y}_t) + u_{t+1}$$

$$\alpha > 0$$
(3)

donde

$$f(\hat{\mathbf{y}}_t) = \alpha \, \hat{\mathbf{y}}_t / (1 - \alpha \phi \, \hat{\mathbf{y}}_t) \tag{4}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{x}_{t+1} &= \rho \mathbf{x}_t + \mathbf{e}_{t+1} \\ \rho &< 1 \end{aligned} \tag{5}$$

$$i_t = r_t + E_t \, \hat{\pi}_{t+1} \tag{6}$$

donde \hat{y}_t es la brecha de producción respecto al nivel de producción tendencial, $\hat{\pi}_t$ es la brecha de la inflación medida por la diferencia entre $\pi_t - \pi^* y$ r_t es el tipo de interés real. u_t y e_t son perturbaciones aleatorias que se distribuyen mediante una normal con media cero y varianzas σ_u^2 y σ_t^2 . El resto de parámetros satisfacen $0 < \pi < 1$, $\alpha > 0$, $0 < \beta < 1$, $y \ne 0$. La ecuación (2) es una relación IS donde la brecha de la producción depende del valor de la producción desfasado, del tipo de interés real y de un conjunto de variables exógenas, x_t , que siguen un proceso AR(1) como queda especificado mediante la ecuación (5). La ecuación (3) postula una especificación de tipo `backward-looking' de la curva de oferta agregada donde la brecha de la inflación depende de la inflación desfasada y de la brecha de la producción de un modo no lineal.

Como el tipo de interés afecta a la inflación con un desfase de dos períodos, no teniendo efecto en t ni en t+1, el problema del banco central se podría resolver en un solo período del siguiente modo.³

$$\min \quad E_t \delta^2 L(\pi_{t+2} - \pi^*)$$

$$i_t$$

$$(7)$$

La condición de primer orden correspondiente al problema de minimización de la función de pérdida (7) sujeto a las restricciones (2)-(6) implica la siguiente regla de Taylor:

Wéase Svensson (1997).

$$i_{t} = \pi_{t} + f(y_{t}^{'}) + \beta y_{t}^{'} + \theta x_{t} + \frac{(1/\alpha) \left[(\pi_{t} - \pi^{*}) + \gamma^{2} \sigma_{\pi t}^{2} / 2 + f(y_{t}^{'}) \right]}{1 - \phi \left[(\pi_{t} - \pi^{*}) + \gamma^{2} \sigma_{\pi t}^{2} / 2 + f(y_{t}^{'}) \right]}$$
(10)

donde $\sigma_{\pi t}^2$ es la varianza condicional de la tasa de inflación.⁴

La regla de Taylor (10) anida los casos donde (i) las preferencias del banco central son cuadráticas cuando $\gamma \rightarrow 0$ y (ii)/o la curva de oferta agregada es lineal cuando $\phi = 0$. De este modo, la regla de Taylor (10) engloba los tres casos siguientes:

I: Curva de oferta agregada lineal (ϕ =0)

Cuando ϕ =0, la función y la regla de Taylor no-lineal pasaría a ser:

$$i_{t} = \pi_{t} + (1 + \alpha + \beta) \dot{y}_{t}^{'} + \theta x_{t} + (1/\alpha) \left[(\pi_{t} - \pi^{*}) + \gamma^{2} \sigma_{\pi t}^{2} / 2 \right]$$
(11)

Esto implica que las preferencias del banco central serían asimétricas, dado que la varianza condicional de la inflación, $\sigma_{\pi^t}^2$, junto a la tasa de inflación y la brecha de la producción, es el principal determinante del tipo de interés objetivo del banco central. Puesto que depende no-linealmente de la inflación y producción pasada (tal y como sucede en los modelos ARCH), la regla de Taylor es no-lineal en inflación y producción.

II: Función de pérdida cuadrática ($\gamma \rightarrow 0$)

Cuando $\gamma \rightarrow 0$ y $\phi > 0$, la regla de Taylor está descrita por

$$i_{t} = \pi_{t} + f(\hat{y}_{t}) + \beta \hat{y}_{t} + \theta x_{t} + \frac{(1/\alpha) \left[(\pi_{t} - \pi^{*}) + f(\hat{y}_{t}) \right]}{1 - \phi \left[(\pi_{t} - \pi^{*}) + f(\hat{y}_{t}) \right]}$$
(12)

En este caso \hat{y}_t , no aparecerá linealmente sino a través de $f(\hat{y}_t)$. Como en el caso anterior, la regla de Taylor no depende linealmente de la inflación y la producción, aunque la forma de dependencia no-lineal sea muy diferente en los dos casos.

4 Dolado et al. (2004) indican que su función objetivo del banco central no incluye el término de estabilización de la producción para obtener una expresión más simple.

III: Curva de oferta agregada lineal (ϕ =0) y función de pérdida cuadrática (γ >0)

En este caso obtenemos la regla de Taylor estándar que se deriva de resolver el problema de optimización con una función de pérdida cuadrática:

$$i_{t} = \pi_{t} + (1 + \alpha + \beta) \dot{y}_{t} + \theta x_{t} + (1/\alpha) \left[(\pi_{t} - \pi^{*}) \right]$$

$$(13)$$

Por tanto, la respuesta del tipo de interés a corto plazo es simétrica, proporcional e histórico-dependiente en este caso.

3. Evidencia Empírica para la República Checa, Hungría y Polonia

Descripción de los datos

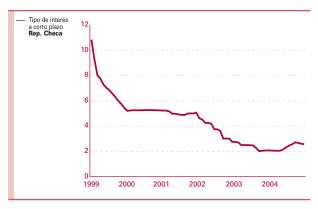
Las principales implicaciones del modelo planteado en la sección anterior se examinan utilizando datos mensuales para la inflación, la brecha de la producción y el tipo de interés a corto plazo para la República Checa, Polonia y Hungría. Todos los datos utilizados proceden de la base de datos de Eurostat. La tasa de inflación se mide como la tasa de crecimiento inter-anual del Índice de Precios al Consumo Armonizado (IPCA) ajustado estacionalmente. La producción se mide a través del Indice de Producción Industrial (IPI) ajustado estacionalmente.⁵

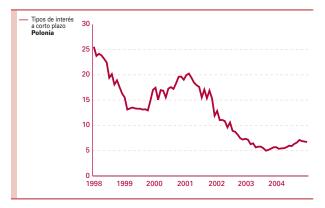
El nivel tendencial (natural) de producción se obtiene a través de la tendencia del logaritmo del IPI mediante el empleo del filtro de Hodrick-Prescott (HP) con un parámetro de suavizado de 14400.6 La brecha de la producción se calcula como la diferencia entre el logaritmo del IPI y su tendencia obtenida mediante el filtro HP. Los períodos muestrales utilizados en el análisis de los tres países estudiados son los siguientes: República Checa (1998:03-2004:12), Polonia (1997:02-2004:12) y Hungría (1998:02-2004:12).

El Gráfico I muestra la evolución de las variables utilizadas en el análisis para cada uno de los países. Tal y como se aprecia, existe una tendencia decreciente en los tipos de

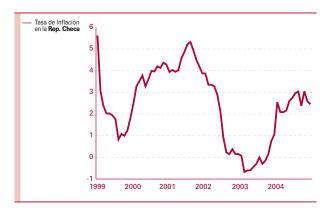
- Como es bien conocido, la utilización del IPI como medida de producción no está exenta de críticas. En nuestro análisis podría justificarse por dos razones básicas. Por un lado, si emplearamos medidas como el PIB de frecuencia trimestral se carecería de muestras suficientemente largas para un análisis econométrico fiable. Por otro lado, la importancia del sector industrial en estos países emergentes sigue siendo aún grande, lo cual justifica que el mismo se considere suficientemente representativo.
- 6 Además del parámetro de suavizado de 14400 se ha empleado un parámetro de 4800 y una tendencia cúbica, con resultados similares a los ofrecidos.

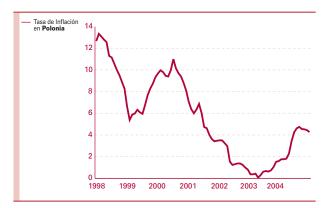
GRÁFICO 1: TIPO DE INTERÉS, INFLACIÓN Y BRECHA DE LA PRODUCCIÓN.



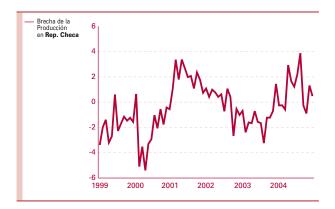




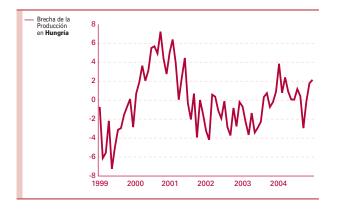












interés y en las tasas de inflación de los tres países. Los gráficos también muestran la alta correlación existente entre los movimientos de los tipos de interés a corto plazo y las tasas de inflación de estos países. Con respecto a la medida de la brecha de la producción, se observa que los tres países experimentan una pequeña recesión a principios de este nuevo siglo y se recuperan a mediados/finales del año 2003.

Análisis preliminar: ¿Es la curva de oferta agregada no-lineal?

Para llevar a cabo la estimación de la regla de Taylor no-lineal seguimos un procedimiento en dos etapas. En primer lugar obtendremos la varianza condicional de la inflación a partir de la relación de oferta agregada, σ_{π}^2 . Una vez estimada la varianza condicional de la inflación se introduce como variable explicativa en la regla de Taylor y se procede a estimar dicha regla mediante el Método Generalizado de los Momentos (MGM).

No obstante, antes de llevar a cabo la estimación se deben considerar una serie de aspectos relevantes. En primer lugar, la forma funcional de la regla de Taylor depende de si la relación de oferta agregada que utilicemos sea lineal o no (veánse los diferentes casos planteados en la sección 2). Teniendo en cuenta los parámetros del modelo, tendremos una curva de oferta agregada de tipo lineal cuando $\phi=0$ y convexa cuando $\phi>0$. Por tanto, resulta importante comprobar si este parámetro es significativamente distinto de cero en el conjunto de datos utilizados. En segundo lugar, el hecho de que la varianza condicional de la inflación sea un componente dentro de la regla de Taylor viene condicionado en parte a que la inflación sea condicionalmente heterocedástica. Esto implica que el valor de $\sigma_{\pi t}^2$ debe cambiar en el tiempo ya que si el valor de $\sigma_{\pi t}^2$ fuese constante, el coeficiente asociado al mismo no podría identificarse. Por esta razón, es necesario también contrastar si la varianza condicional de la inflación cambia en el tiempo.

Con objeto de tener en cuenta los dos aspectos señalados se procede a estimar la relación de oferta agregada (3) por mínimos cuadrados no-lineales bajo el supuesto de que la perturbación, \mathbf{u}_t , es condicionalmente homocedástica. Una vez estimada esta relación se contrasta la hipótesis de que $\phi=0$ mediante un t-ratio y la hipótesis nula de que no existe heterocedasticidad mediante un contraste LM para un modelo ARCH. Este estadístico LM se calcula como producto del número de observaciones y el valor del R² de una regresión MCO del cuadrado de los residuos originales de la regresión sobre una constante y hasta seis retardos del cuadrado de los mismos. Bajo la hipótesis nula de no-heterocedasticidad condicional, el estadístico se distribuye como una chi-cuadrado con tantos grados de libertad como el número de residuos al cuadrado incluídos como retardo en la regresión. Los resultados de nuestras estimaciones para los tres países y el contraste LM se ofrecen en el Cuadro I.

Cuadro 1 Relaciones de oferta agregada estimadas. **Modelo lineal** Rep. Checa Polonia Hungría Modelo no lineal Rep. Checa Polonia Hungría Modelo no lineal con GARCH (1,1) Rep. Checa Polonia Hungría Nota: Entre paréntesis se ofrecen los errores estándar. Los super-índices * y ** indican rechazo de la hipótesis nula de que el coeficiente sea cero a un nivel de significatividad del 5% y el 10%, respectivamente.

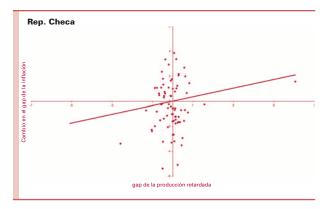
Los resultados ofrecidos en el Cuadro I indican que la hipótesis nula $\varphi{=}0$ no es rechazada en ningún caso, siendo incluso el signo contrario al esperado en la República Checa y Polonia. Con referencia al modelo lineal sin componente GARCH (I,I) observamos como solamente en el caso de la República Checa obtenemos un valor marginalmente significativo. A continuación introducimos el término GARCH(I,I) en el modelo lineal y denominamos $\hat{\psi}_0,\,\hat{\psi}_1,\,y\,\,\hat{\psi}_2$ al término constante, al coeficiente asociado al cuadrado de los residuos retardado y al coeficiente asociado a la varianza condicional. En casi todos los casos el valor de estos tres parámetros es significativo, lo cual sugiere un proceso de persistencia para $\sigma^2_{\pi t}.$ Al estimar el modelo GARCH(I,I) se observa, además, que el coeficiente es significativo en todos los países y ligeramente superior al obtenido en las estimaciones lineales sin el componente GARCH. Con referencia al contraste LM realizado sobre el cuadrado de los residuos originales de la regresión observamos cómo claramente se rechaza la hipótesis nula de homocedasticidad con un nivel de significatividad del 5%. 7

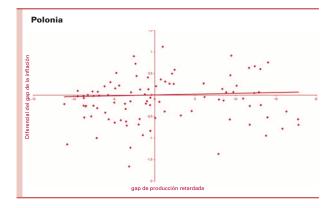
El Gráfico 2 muestra la relación entre inflación y la brecha de la producción para los tres países analizados. El gráfico también muestra el resultado de ajustar una tendencia lineal. Observamos que las pendientes en el caso de Polonia y la República Checa son bastante reducidas. Este resultado puede ser debido a la gran variabilidad de la inflación durante el período de análisis, cosa que está mejor captada mediante un modelo GARCH(I,I) para describir las perturbaciones de oferta.⁸

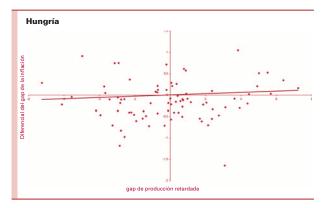
Finalmente, no debemos olvidarnos de que nuestra varianza condicional de la inflación $\sigma_{\pi t}^2$ es un regresor que utilizaremos en la estimación de nuestra regla de Taylor no-lineal y éste ha sido generado a partir de la tasa de inflación y la brecha de producción. Las principales implicaciones que tiene el empleo de regresores generados han sido analizadas en la literatura por Pagan (1984) y Pagan y Ullah (1988). El empleo de este tipo de regresores no observados puede resultar problemático porque incluyen, en cierta medida, ruido derivado de su proceso de medición. Esto podría causar sesgos y problemas de inconsistencia en las estimaciones de las reglas de Taylor, siempre y cuando el modelo ARCH estuviera mal especificado. Para evitar este problema una solución sería el empleo de un contraste que nos asegure la validez de modelo ARCH propuesto. Con

- 7 El estadístico chi-cuadrado con 6 grados de libertad toma un valor 12,59 para un nivel de significatividad del 5%.
- 8 Si uno está tentado en identificar curvas de oferta agregada sólo con el Gráfico 2, este ejercicio debe realizarse con cautela ya que el gráfico de cada país simplemente nos muestra una relación de equilibrio y, por tanto, el resultado de la interacción entre la oferta y la demanda agregada. En consecuencia, la débil relación observada entre inflación y la brecha de la producción puede ser debida, además de a la razón apuntada en el texto principal, a la importancia relativa similar de las perturbaciones de demanda con respecto a las perturbaciones de oferta. En otras palabras, para identificar una oferta agregada relativamente estable es necesario que el tamaño de las perturbaciones de demanda sea relativamente mayor que el tamaño de las perturbaciones de oferta.

GRÁFICO 2: RELACIONES ENTRE INFLACIÓN Y BRECHA DE PRODUCCIÓN







este propósito, empleamos un contraste LM aplicado a los residuos estandarizados. Si el modelo estuviese correctamente especificado los residuos al cuadrado estandarizados y corregidos de heterocedasticidad deberían estar serialmente incorrelados. La última fila del Cuadro I muestra que el valor del contraste LM es reducido, con lo cual no rechazamos que la hipótesis nula de que los residuos estandarizados al cuadrado están serialmente incorrelados y damos por válidas las especificaciones empleadas.

Estimaciones de las reglas de Taylor

Una vez estimada la relación de oferta agregada como paso preliminar para contrastar no-linealidades y para derivar la varianza condicional de la inflación procedemos a estimar la regla de Taylor.

Dado que aceptamos la hipótesis de que ϕ =0, si nos centramos en los tres casos planteados en el marco general de la sección 2 estaríamos dentro de la especificación de política monetaria planteada en el primero de ellos. Por tanto, nuestro punto de partida será que el tipo de interés objetivo establecido por el banco central vendrá dado por la ecuación (11). Dentro de la literatura sobre reglas de política monetaria es tradición considerar que los tipos de interés tienen un comportamiento suavizado, de tal modo que se incluyen como variables explicativas adicionales retardos del mismo. De este modo, el tipo de interés óptimo se interpreta como el tipo de interés deseado al que se ajusta gradualmente el tipo de interés actual. En el modelo que estimaremos a continuación supondremos que existe un retardo en el mismo:

$$i_{t} = (1 - \rho)i_{t-1}^{*} + \rho i_{t-1} + \eta_{t}$$
(14)

donde i_t^* viene recogido por la expresión (11). Si sustituimos dicha expresión por su valor tendremos que el modelo a estimar

$$i_{t} = \rho i_{t-1} + (1 - \rho)(\beta_{1} \dot{\pi_{t}} + \beta_{2} \dot{y_{t}} + \beta_{3} \sigma_{\pi t}^{2} + \theta x_{t}) + \eta_{t}$$
(15)

donde γ es un término constante, $\beta_1 = (1+\alpha+\beta)$, $\beta_2 = (1+1/\alpha)$ y $\beta_3 = (\gamma^2/2)$. La variable $\widehat{\pi}_t$ denota la brecha de inflación y recoge las desviaciones de la tasa de inflación con respecto a su objetivo. Consideramos como objetivo de inflación en nuestras estimaciones la tasa de inflación de la zona Euro de tal manera que π^* no es constante como en Clarida, Galí y Gertler (1998).

Dado que los valores de la brecha de inflación y de producción son desconocidos por el banco central a la hora de establecer los tipos de interés, la ecuación (15) debe

9 La elección del número de retardos para el tipo de interés se basa en el criterio de información de Akaike.

estimarse mediante el uso de un método de variables instrumentales (VI), empleando valores retardados de las variables como instrumentos. Con objeto de analizar otras alternativas de reglas de política monetaria se estiman versiones de reglas de Taylor `forward-looking', donde los valores actuales de las brechas de inflación y producción, $\hat{\pi}_t$ y \hat{y}_t , se reemplazan por expectativas futuras de dichas variables m periodos adelante, $E_t\hat{\pi}_{t+m}$ y $E_t\hat{y}_{t+m}$.

En el caso de los modelos `forward-looking' se utiliza el Método Generalizado de los Momentos de tal modo que se reemplazan las expectativas sobre variable futuras por los valores realizados de dichas variables. Esto implica que el término de error vendrá dado por un proceso MA(k-1), de tal modo que debería incorporarse una matriz de ponderaciones óptimas que permita correlación serial. Si denominamos $Z_{\rm t}$ al vector de k instrumentos, el MGM utiliza un conjunto de condiciones de ortogonalidad para estimar los parámetros relevantes. La validez de las (k-p) restricciones de sobre-identificación se comprueba a partir del contraste J que se distribuye asintóticamente como una chi-cuadrado con (k-p) grados de libertad.

Las diferentes reglas de Taylor no-lineales estimadas se muestran en los Cuadros 2 y 3. En el Cuadro 2 se ofrecen las reglas de Taylor estándar (sin componente `forwardlooking') para los modelos lineales y no-lineales (con la varianza condicional de la inflación). Los resultados muestran que los coeficientes estimados asociados a las brechas de inflación y producción (β_1, y, β_2) son significativos. En la República Checa y Polonia obtenemos un resultado atípico para la brecha de producción, obteniendo un coeficiente negativo y significativo para el mismo. Esto implicaría que la política monetaria en estos países no ha tenido un carácter estabilizador (anti-cíclico). Este resultado se obtiene para los modelos lineales y no-lineales. Para Hungría observamos que el coeficiente asociado a la brecha de producción es positivo y significativo en el caso no-lineal, lo cual indica un carácter anti-cíclico de su política monetaria. Con referencia al coeficiente asociado a la varianza condicional de la inflación, su coeficiente es significativo y positivo para los tres países, indicando que los bancos centrales de estos países actúan de forma asimétrica al ponderar en mayor medida las desviaciones de la inflación por encima de su objetivo que las desviaciones de signo contrario. Además, el valor estimado del coeficiente asociado a la inflación, β_1 , aumenta en Polonia y Hungría de forma significativa cuando se considera una especificación no-lineal.

Si estimamos reglas de Taylor `forward-looking' los resultados varían ligeramente en la República Checa y Polonia. El resultado principal es que el coeficiente asociado a la variable de la varianza condicional de la inflación es también significativo en este caso. Los principales cambios se observan en la brecha de producción. En este caso se observa en los modelos no-lineales que el coeficiente β_2 es positivo, lo cual implica que nos encontramos ante una política monetaria anti-cíclica al introducir el modelo no-lineal.

Con objeto de dotar de cierta robustez a nuestros resultados necesitamos contrastar las restricciones de sobre-identificación a través de un contraste |. La última

fila de los Cuadros 2 y 3 ofrece los valores del estadístico J para los distintos modelos aceptándose dichas restricciones en todos los casos.

Finalmente, el Gráfico 3 muestra las predicciones de los modelos lineales y nolineales para los tres países. El gráfico muestra un resultado bastante curioso a simple vista: para los tres países objeto de análisis, se aprecia que la regla de Taylor lineal se ajusta mejor al principio de la muestra mientras que la regla de Taylor no-lineal se ajusta mejor al final de la muestra. Este resultado no es tan sorprendente si tenemos en cuenta que estos países han adoptado el objetivo de inflación a lo largo del período de análisis. Si consideramos el error cuadrático medio (ECM) de los residuos de los distintos modelos (lineal y no-lineal) y realizamos un test de Diebold y Mariano (1995) para ver cuál de los modelos predice mejor, rechazamos claramente que las predicciones del modelo no-lineal sean mucho mejores que las del modelo lineal.

		i = 1	0i + (1-0)	$(\beta_1 \stackrel{\circ}{\pi_t} + \beta_2 \stackrel{\circ}{y})$	$+\beta\sigma^2$	$(\theta x) + n$
		t '	t-I · (· p	//F ·· t · F2 /	$t = 3 \pi t$	t/
	Rep. Ch	neca	Polor	nia	Hung	ría
	Lineal	No-Lineal	Lineal	No-lineal	Lineal	No-Lineal
Ŷ	0,72* (0,02)	0,10* (0,02)	0,44* (0,10)	3,97* (0,37)	0,96* (0,31)	2,08* (0,27)
ρ̂	0,81* (0,006)	0,93* (0,005)	0,92* (0,01)	0,66* (0,04)	0,84* (0,04)	0,51* (0,04)
\hat{eta}_{l}	0,13* (0,004)	0,10* (0,005)	0,12* (0,02)	0,90* (0,09)	0,11* (0,04)	0,31* (0,03)
$\hat{\hat{\beta}}_2$	-0,01* (0,002)	-0,02* (0,005)	-0,004 (0,006)	-0,09* (0,02)	0,02 (0,02)	0,06* (0,02)
$\hat{\hat{eta}}_3$		0,17* (0,02)		0,12* (0,02)		0,09* (0,02)
Estadístico J	4,98	5,17	7,03	8,44	8,16	12,01

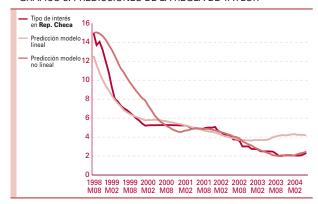
		Reglas de	Taylor esti	madas-Mode	elo 'forwa	rd-lookin
		$i_t = \mu$	$\rho i_{t-1} + (1-\rho)$	$(\beta_1 \hat{\pi_t} + \beta_2 \hat{y})$	$_{t}^{2}+\beta_{3}\sigma_{\pi t}^{2}+$	$-\theta x_{t}) +$
	Rep. C	heca	Polo	nia	Hung	gría
	Lineal	No-Lineal	Lineal	No-lineal	Lineal	No-Line
Ŷ	0,50* (0,03)	0,06* (0,02)	0,32* (0,01)	0,09* (0,03)	0,84* (0,32)	1,69 (0,2
ρ̂	0,88* (0,003)	0,95* (0,006)	0,97* (0,02)	0,96* (0,01)	0,89* (0,05)	0,8° (0,0)
\hat{eta}_{l}	0,04* (0,009)	0,02* (0,008)	0,08* (0,04)	0,02* (0,001)	-0,04 (0,05)	0,22 (0,0
$\hat{\hat{\beta}}_2$	-0,03* (0,009)	0,06* (0,008)	0,83* (0,09)	0,03* (0,01)	0,13* (0,02)	0,07 (0,03
$\hat{\beta}_3$		0,23* (0,01)		0,01* (0,004)		0,05 (0,0)
Estadístico J	1,23	1,56	5,21	4,76	1,88	1,5

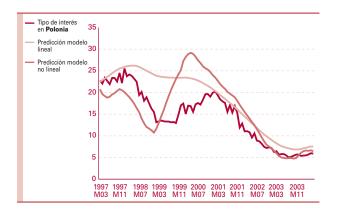
4. Conclusiones

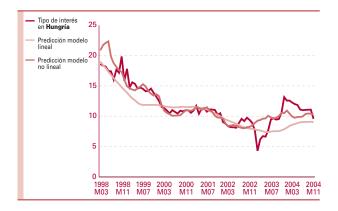
Desde la caída del régimen soviético a principios de los noventa, algunos países de la Europa Central y del Este han sufrido grandes transformaciones en sus economías. Como consecuencia de ello, algunos de estos países se convirtieron en nuevos miembros de la UE y dos de ellos lo harán en un futuro próximo (Rumanía y Bulgaria). Durante este proceso se han llevado a cabo reformas de tipo estructural acompañadas de planes de estabilización económica. El éxito de estos planes de estabilización ha dependido en parte de la forma en que los bancos centrales de estos países han ejecutado la política monetaria y del régimen de tipo de cambio existente. Algunos de los nuevos miembros, la República Checa, Hungría y Polonia, han decidido dotar de independencia a sus bancos centrales y adoptar un objetivo de inflación en su política monetaria acompañado de un régimen de tipo de cambio flexible o quasi-flexible muy al estilo de otros países más avanzados.

En este capítulo se han analizado las funciones de reacción de política monetaria de la República Checa, Hungría y Polonia. El análisis se ha desarrollado en dos etapas. En

GRÁFICO 3: PREDICCIONES DE LA REGLA DE TAYLOR







primer lugar se ha procedido a estimar una relación de oferta agregada para estos países observándose que la especificación más adecuada es la de tipo lineal ampliada con un modelo GARCH (1,1) de forma que se tenga en cuenta la variabilidad de la tasa de inflación a lo largo del período de análisis. Una vez estimada esta relación, y en segundo lugar, se procede a estimar reglas de Taylor no-lineales introduciendo como regresor adicional la varianza condicional de la inflación obtenida en la fase previa.

Los resultados empíricos muestran cierta robustez, aceptándose la hipótesis de que los bancos centrales de estos tres países han tenido un sesgo deflacionista en la ejecución de sus políticas monetarias al ponderar en mayor medida las desviaciones positivas de la inflación respecto a su objetivo que las de signo contrario. Este resultado se muestra con mayor claridad en los últimos años donde la regla de política monetaria no-lineal se ajusta mejor que la regla lineal.

Referencias Bibliográficas

- Bec, F., Collard, F., y Salem, M.B. (2002) "Asymmetries in Monetary Policy Reaction Functions: Evidence for the U.S, French and German Central Banks," Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics 6, 2, article 3.
- Clarida, R., Galí, J., y Gertler, M. (1998), "Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence," European Economic Review 42, 1033-1067.
- Clarida, R., Galí, J., y Gertler, M. (1999), "The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective," Journal of Economic Literature 37,1661-1707.
- Clarida, R., Galí, J., y Gertler, M. (2000), "Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory," Quarterly Journal of Economics 115, 147-180.
- Clark, P. Laxton, D. y Rose, D. (1995) "Capacity Constraints, Inflation and the Transmission Mechanism: Forward-Looking versus Myopic Policy Rules," IMF Working Paper 95-75.
- Cukierman, A. (2000) "The Inflation Bias Result Revisited," Tel-Aviv University, Mimeo.
- Diebold, F.X. y Mariano, R.S. (1995) "Comparing Predictivity Accuracy," Journal of Business and Economic Statistics 13 (3), 253-263.
- Dolado, J. J., María-Dolores, R., y Naveira, M. (2005) "Are Monetary Policy Reaction Functions Asymmetric?: The Role of Nonlinearity in the Phillips Curve. Evidence for Some Central Banks," European Economic Review 49 (2), 485-503.
- Dolado, J. J., María-Dolores, R., y Ruge-Murcia, F. (2004) "Nonlinear Monetary Policy Rules: Some New Evidence for the U.S," Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics 8, 3.
- Gerlach, S. (2000) "Asymmetric Policy Reactions and Inflation," Bank for International Settlements, Mimeo.
- Layard, R., Nickell, S. y Jackman, R. (1991) Unemployment. Oxford University Press.
- Nobay, R. A. y Peel, D. A. (1998) "Optimal Monetary Policy in a Model of Asymmetric Central Bank Preferences," London School of Economics, Mimeo.
- Nobay, R. A. y Peel, D. A. (2000) "Optimal Monetary Policy with a Nonlinear Phillips Curve," Economics Letters 67, 159-164.
- Pagan, A. (1984) "Econometric Issues in the Analysis of Regressions with Generated Regressors," International Economic Review 25, 221-247.
- Pagan, A. y Ullah, A. (1988) "The Econometric Analysis of Models with Risk Terms," Journal of Applied Econometrics 3, 87-105.
- Ruge-Murcia, F. J. (2003) "Inflation Targeting under Asymmetric Preferences," Journal of Money, Credit, and Banking 35, 763-785.
- Ruge-Murcia, F. J. (2004) "The Inflation Bias when the Central Banker Targets the Natural Rate of Unemployment," European Economic Review 48, 91-107.
- Schaling, E. (1999) "The Nonlinear Phillips Curve and Inflation Forecast Targeting," Bank of England, Working Paper No. 98.

- Surico, P. (2003) "Asymmetric Reaction Functions for the Euro Area," Oxford Review of Economic Policy 19, 44-57.
- Svensson, L. E. O. (1997) "Inflation Forecast Targeting: Implementing and Monitoring Inflation Targets," European Economic Review 41, 1111-1146.
- Varian, H. (1974) "A Bayesian Approach to Real Estate Assessment," in Studies in Bayesian Economics in Honour of L. J. Savage, edited by S. E. Feinberg and A. Zellner. North-Holland: Amsterdam.

NUEVAS RESPUESTAS A VIEJAS CUESTIONES SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN ESPAÑA

Diego Martínez López

CENTRA y Universidad Pablo de Olavide de Sevilla y Fundación Centro de Estudios Andaluces Jesús Rodríguez López Universidad Pablo Olavide de Sevilla Diego Romero de Ávila

RESUMEN

Este capítulo presenta un análisis de la evolución de la renta per cápita relativa de las regiones españolas en el último cuarto de siglo. Este es un periodo de tiempo muy interesante por ciertas razones que han caracterizado el crecimiento económico español reciente: el desarrollo del Estado de las Autonomías previsto en la Constitución Española, el ingreso y participación en las instituciones comunitarios europeas, la percepción de Fondos de Cohesión y Estructurales, la puesta en marcha de políticas de cohesión y de desarrollo regional, etc. Utilizamos técnicas bayesianas que nos permiten solventar algunos de los problemas de las aproximaciones empíricas convencionales. Abordamos el tema de si las condiciones iniciales afectan a la distribución relativa de los estados estacionarios regionales. Nuestra conclusión es que las desigualdades regionales son persistentes en España, lo que añade escepticismo sobre la eficacia de las políticas regionales.

Palabras clave:

Convergencia, desigualdades.

Códigos JEL

CII, 047, RII.

		_

1. Introducción

te capítulo presenta un análisis econométrico de la evolución de la renta per cápita relativa de las regiones españolas desde 1980. Este es un periodo de tiempo muy interesante por diversas razones. En primer lugar, a lo largo de todos estos años se ha puesto en marcha el Estado de las Autonomías, lo cual ha supuesto un importante proceso de descentralización de la toma de decisiones públicas a favor de las distintas regiones. Las Comunidades Autónomas han pasado a responsabilizarse de manera directa de la gestión de un gran volumen de recursos públicos, en asuntos tales como la construcción y mantenimiento de infraestructuras, la educación en todos sus niveles, la promoción de sus productos y sus servicios turísticos, la vivienda, o las políticas de innovación tecnológica. En segundo lugar, porque España ha pasado a formar parte de las instituciones comunitarias europeas desde el 1 de enero de 1986, lo cual ha implicado, de un lado, un proceso de adaptación severo de nuestras instituciones al marco europeo y, de otro, el acceso a fondos financieros comunitarios, como los Fondos de Cohesión o los Estructurales. Este hecho ha permitido poner en marcha numerosos proyectos al amparo de políticas de cohesión y de desarrollo regional. Finalmente y en tercer lugar, este periodo cubre precisamente dos décadas para las que algunos autores han detectado una ruptura notable en el proceso de convergencia regional en España (véase, por ejemplo, López-Bazo et al., 1999).

Utilizaremos unas simples representaciones gráficas para introducir el problema a discutir en este capítulo. Definiremos la renta per cápita relativa de una determinada región como el porcentaje de desviación de su renta per cápita con respecto a la media de las 17 regiones en cada periodo de tiempo. Los gráficos I y 2 presentan cuatro ejemplos paradigmáticos en España de la dinámica de la renta per cápita regional: De un lado, en el gráfico I, se recogen los casos de Andalucía y Galicia, y en el gráfico 2 los de Cataluña y Madrid, de otro. A la luz del primer gráfico, es evidente que la posición relativa de Andalucía y Cataluña no ha manifestado cambios sensibles a lo largo del periodo descrito, 1980-2002. Quizá lo más notable haya sido un brusco empeoramiento de la posición relativa gallega allá por el año 1985, en donde se pasa de un 14.78% por debajo de la media nacional en 19884, a un mayor deterioro del -23.68% sólo el año siguiente, i.e. una caída de 9 puntos porcentuales. La serie que corresponde a Andalucía presenta un ameno y lánguido paseo apenas sí fluctuante en torno al 28% por debajo de la renta per cápita media española. No se aprecia que la serie haya podido mejorar como consecuencia del proceso de descentralización

Los datos corresponden a la base de datos REGIO de Eurostat y serán convenientemente explicados a lo largo de este capítulo.

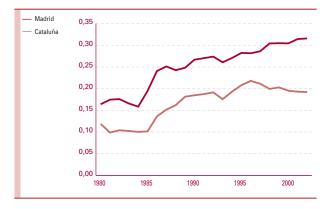
autonómico, o de la fuerte inversión en infraestructura en la segunda mitad de los 80 y comienzo de los 90, o del hecho de que Andalucía ha sido perceptora de Fondos de Cohesión y Estructurales. Sin más perífrasis, la serie es plana. La renta per cápita de estas dos regiones oscila por debajo de la media de cada año con parsimonia, suavemente.





Por el contrario, los casos de Madrid y Cataluña, representados en el Gráfico 2, son muy distintos. Ambas series son siempre positivas, indicando que sus rentas per cápita fluctúan por encima de la media nacional, y además ambas series son crecientes a lo largo del periodo considerado. El caso de Madrid es llamativo: su renta per cápita pasa del 16% en 1980 al 31% en 2002. Podríamos haber puesto el gráfico de otras regiones, pero cualquiera de ellas podría más o menos haber encajado en uno de estos dos patrones o paradigmas de referencia: por debajo de la media las series son planas, por encima de la misma son crecientes.

GRÁFICO 2: MADRID Y CATALUÑA



Aparte de estas descripciones, este capítulo proporciona evidencia adicional sobre el proceso de convergencia entre las regiones españolas, lo cual es un debate que sigue estando muy presente tanto en los ámbitos académicos como en los políticos. A lo largo de las páginas que componen este capítulo, tal y como se anticipa en el título del mismo, retomaremos una serie de viejas cuestiones: ¿Tienden las desigualdades regionales en renta per cápita a desaparecer con el tiempo? ¿Cuál es la velocidad a la que este proceso tiene lugar?

Una respuesta clásica a estas preguntas consiste en estimar regresiones de sección cruzada al estilo de Barro y Sala-i-Martín (1992) y Mankiw et al. (1992), bajo el supuesto de que los estados estacionarios y las velocidades de convergencia son idénticos para todas las economías de la muestra. Esta aproximación suele llevar a estimar una velocidad de convergencia del 2% anual (en datos por países o incluso referidos a regiones españolas). Sin embargo, el trabajo de Islam (1995) prevenía de la existencia de sesgos por efectos fijos entre las regresiones al no tener en cuenta la heterogeneidad propia de cada una de las economías implicadas. De hecho, a medida que se permite un cierto grado de heterogeneidad se obtienen unas tasas de convergencia bastante más elevadas (véase además los trabajos de Canova y Marcet (1995), Caselli et al. (1996), entre otros).

En este capítulo presentamos una forma alternativa de responder a estas viejas cuestiones utilizando Econometría bayesiana. Advertimos que este capítulo presenta una versión en un lenguaje no muy técnico de un documento de trabajo previo, Rodríguez, Martínez y Romero (2005), en donde se ofrece una referencia más pormenorizada de las técnicas empleadas así como unos resultados más completos. Los resultados que aquí se presentan dan, en cualquier caso, una respuesta razonada y razonable de las viejas cuestiones antes planteadas. Nuestro punto de partida son los trabajos de Canova y Marcet (1995), Maddala y Wu (2000) y Canova (2004), que también aplican técnicas bayesianas al análisis del crecimiento económico entre regiones europeas y países de la OCDE. Tomamos del trabajo de Canova y Marcet (1995) la idea de que los parámetros clave de un sencillo modelo de crecimiento –la velocidad de convergencia y el estado estacionario- admiten una amplia batería de especificaciones acerca de su distribución entre las regiones. Todas estas técnicas han sido mejoradas y adaptadas al análisis concreto de las regiones españolas (véase Rodríguez et ali (2005)).

De manera muy concreta, este capítulo considerará dos cuestiones acerca de los procesos de crecimiento regional en España. Primero, estudiaremos si el análisis de la convergencia regional en España pudiera estar segado por el hecho de no considerar adecuadamente la heterogeneidad regional a la hora de estimar la velocidad de convergencia y los estados estacionarios. En segundo lugar, estudiaremos en qué medida la renta per cápita regional del estado estacionario está determinada por la renta per cápita de 1980. Si esto fuera cierto, entonces concluiríamos que las desigualdades son persistentes entre las regiones españolas.

Nuestros principales resultados son los siguientes. Primero, concluimos que la estrategia de sección cruzada genera unas estimaciones de la velocidad de convergencia demasiado bajas. Cuando las velocidades de convergencia y los estados estacionarios no están restringidos a ser los mismos para las 17 regiones, encontramos una velocidad de convergencia notoriamente más elevada. En segundo lugar, rechazamos contundentemente la hipótesis de convergencia incondicional dado que cada región muestra una convergencia hacia un estado estacionario propio o particular, en lugar de dirigirse hacia uno común o compartido entre todas ellas. Finalmente, encontramos una evidencia consistente de la persistencia de desigualdades entre regiones españolas, mostrando que las diferencias en renta per cápita relativa apenas se han estrechado. Las condiciones iniciales constituyen un importante elemento en la determinación de la posición relativa de los estados estacionarios estimados.

El resto del trabajo se organiza como sigue. La Sección 2 describe sucintamente el planteamiento general y la metodología usada en este estudio. La Sección 3 presenta una breve descripción de los datos empleados y de los resultados del análisis. En la Sección 4 se debate la cuestión de la persistencia de desigualdades. Finalmente, la Sección 5 sintetiza los principales resultados y propone una breve reflexión sobre la eficacia de las políticas regionales al uso.

2. Planteamiento econométrico

En esta sección se presenta una escueta referencia metodológica del planteamiento general del trabajo. Nuestra intención no es familiarizar al lector con técnicas de estimación bayesianas sino facilitar la comprensión de los resultados que se presentan con posterioridad. El lector interesado en conocer con detalle la metodología usada así como la secuencia de operaciones y supuestos de partida utilizados puede consultar Rodríguez et al. (2005). Esta referencia incluye también un estudio comparado de la metodología seguida en nuestro trabajo frente a la propuesta por Canova y Marcet (1995).

Como ya se ha comentado en la introducción, nuestro principal interés es conocer en qué medida la renta per cápita de una región se aproxima a un nivel estacionario y la velocidad a la que lo hace. Sobre la base de argumentos expuestos en Canova y Marcet (1995), nuestra variable relevante a estos efectos será la renta per cápita relativa de las regiones, esto es, la posición relativa que ocupa cada una de las regiones españolas respecto a la media nacional. Formalmente, el modelo a estimar es un conjunto de 17 ecuaciones con una estructura autorregresiva de orden 1, AR(1). Definiremos la variable y_{nt} como el logaritmo de la renta per capita de la región n (para $n=1,\ldots 17$) en el periodo t en relación al logaritmo de la renta media de todas las 17 regiones en el periodo t. Por ello, nuestro AR(1) está generado por la siguiente expresión:

$$\mathbf{y}_{nt} = \alpha_n + \rho_n \mathbf{y}_{nt-1} + \mathbf{u}_{nt},\tag{1}$$

para t=1,...T, y donde α_n es una constante propia de la región n y u_{nt} es un término de error que sigue el supuesto habitual de normalidad. A fin de evitar una dinámica explosiva para la variable y_{nt} , establecemos un supuesto de estacionariedad que consiste en delimitar el valor de ρ_n dentro del círculo unitario: $-1 < \rho_n < 1$. Ello implica una reversión hacia la media incondicional que genera un valor de equilibrio o de estado estacionario de la renta per cápita relativa igual a $SS_n = \alpha_n/(1-\rho_n)$.

En términos de crecimiento, I- ρ_n es interpretado como la velocidad de convergencia de la región n al estado estacionario relativo. A medida que ρ_n se acerca a los bordes del círculo unitario, el grado de reversión disminuye. En el límite, si ρ_n es igual a 0, cualquier desviación con respecto al valor de equilibrio tiene una corrección instantánea y automática, toda vez que el proceso generador de datos (I) es un ruido blanco. Por tanto, estaríamos en presencia de una velocidad de convergencia del I00 por cien; lo contrario ocurriría si ρ_n es igual a I.

Por su parte, el término SS_n se interpreta como la diferencia entre el nivel de renta en el estado estacionario de la región n con respecto al del estado estacionario medio nacional. Un valor negativo de SS_n significa que el estado estacionario de la región n tiende a estar por debajo del promedio, implicando que esta región n crecería a una tasa menor que la velocidad a la que la media nacional lo hace.

Los distintos procedimientos de estimación de la expresión (1) difieren entre sí, básicamente, en los supuestos de distribución de los parámetros ρ_n –velocidad de convergenciay SS_a -estado estacionario- entre las distintas ecuaciones correspondientes a cada una de las 17 regiones. La ventaja que tiene el planteamiento bayesiano a la hora de estimar un sistema de ecuaciones como el (1) es que podemos combinar información que proporciona una muestra de datos con la información que procede de conjeturas teóricas, intuiciones u opiniones de expertos. A este segundo tipo de información no muestral se le conoce como información a priori. La aproximación bayesiana evalúa esta información y la escribe en forma de probabilidad. He aquí la gran dificultad a la hora de seguir este planteamiento. A partir de ahora, es necesario dar alguna conjetura o intuición a priori de los valores de $(\alpha_{,}, \rho_{,})$ a través de las 17 ecuaciones del sistema, y después presentar esta información como una ley de probabilidad. Una vez hecho esto, utilizaremos la idea de verosimilitud estadística para evaluar la probabilidad de la muestra dado el valor de estos parámetros. Finalmente, el teorema de Bayes hace el resto: permite obtener la distribución a posteriori combinando la información proveniente de ambos sitios. La aproximación frecuencial no Bayesiana es bien distinta: pregunta directamente a los datos cual es el valor de los parámetros. El estimador es el resultado de algún problema de optimización, v.g. la máxima verosimilitud, los mínimos cuadrados, o el método generalizado de momentos. El planteamiento bayesiano no parte de ningún problema de minimización, sino que saca provecho directo del Teorema de Bayes.

La distribución a priori que vamos a usar para la estimación de nuestro sistema de ecuaciones es aquella que propone que los parámetros (α_n, ρ_n) sean intercambiables a través de la ecuaciones (en la línea propuesta por Canova y Marcel (1995)). Diremos que los parámetros son intercambiables si las ecuaciones están compartiendo un valor común de los mismos. En nuestro modelo (1), si se supone que la ecuación n tiene la misma constante α_n y pendiente ρ_n que otra ecuación m (el mismo estado estacionario y la misma velocidad de convergencia relativa), entonces bajo el supuesto de normalidad podemos escribir: $\alpha_n | \alpha_m \sim N(\alpha_m, \sigma_\alpha^2)$. La expresión (3) dice que cuando la ecuación m está dada, la ecuación n tendrá la misma constante que m, con una precisión $1/\sigma_\alpha^2$, i.e. la inversa de la varianza. A medida que σ_α^2 se aproxima a 0, mayor es la confianza a priori de que m y n comparten la misma constante, en cuyo caso hay un intercambio de constantes. Lo contrario sucede cuando σ_α^2 tiende a infinito. Por su parte, la distribución para el parámetro de la pendiente en (4) tiene un idéntico tratamiento, es decir, $\rho_n | \rho_m \sim N(\rho_m, \sigma_\rho^2)$.

3. Resultados

Los datos usados son las series anuales de producción per capita de las 17 Comunidades Autónomas españolas para el periodo 1980-2002. En particular, empleamos series de producto interior bruto (PIB) por habitante teniendo en cuenta la paridad del poder adquisitivo, referentes al nivel NUTS-2 de la base de datos Regio de Eurostat. Como es bien sabido, el empleo del nivel NUTS-2 es preferido al nivel más agregado NUTS-1, en donde se trabaja con territorios manifiestamente distintos en cuanto a sus condiciones económicas, sociales o culturales. Es importante hacer notar que ha habido un cambio en la base de datos en 1995 (ESA79) que recogía los datos desde 1980 hasta 1994. A partir de esa fecha hasta 2002, esta serie sigue la metodología ESA95. Puesto que este cambio de la base podría inducir a un cambio de régimen abrupto en la estructura de las series, hemos extendido hacia atrás las series de ESA95, desde 1994 hacia 1980, usando las tasas de crecimiento de PIB per capita calculadas con ESA79.

Sobre la base de lo expuesto en el apartado 2, resulta posible establecer un paralelismo entre la distribución de los parámetros relevantes y los métodos de estimación seguidos en la literatura sobre crecimiento económico. Una primera aproximación –quizás la más usada- es la que basa su metodología en la estimación de regresiones de sección cruzada (SC en adelante). En nuestro marco, ello equivale a condicionar fuertemente los parámetros correspondientes a la velocidad de convergencia y a la estimación del estado estacionario. En particular, el supuesto subyacente en este tipo de estimaciones es que las regiones comparten una misma velocidad de convergencia hacia un idéntico estado estacionario. Nuestro planteamiento identifica esta posibilidad con valores de $\sigma^2_{\ \alpha}$ y $\sigma^2_{\ \rho}$ cercanos a 0. Por su parte, los trabajos que emplean el estimador mínimos cuadrados con variables ficticias (MCVF) implícitamente suponen que la velocidad de convergencia de las economía es muy parecida ($\sigma^2_{\ \rho}$ reducida) pero hacia diferentes niveles de renta per cápita relativa en el estado estacionario ($\sigma^2_{\ \rho}$ elevada).

En el cuadro I se presentan las estimaciones de las velocidades de convergencia para dos modelos extremos: SC y MCVF. En el primero de ellos se condiciona fuertemente a que todas las regiones compartan valores muy parecidos de α_n y ρ_n . En línea con el grueso de la literatura sobre convergencia con regresiones SC, no es sorprendente que el estimador de la tasa de convergencia sea muy pequeño (inferior al 1%, casi una raíz unitaria). Cuando se permite que la constante de la expresión varíe con las regiones pero manteniendo velocidades de convergencia comunes a todas ellas, (i.e. $\sigma_\alpha^2 = 10^6$, $\sigma_\rho^2 = 10^{-6}$), tal y como se hace en los estudios que incorporan efectos fijos o estimadores tipo MCVF (véase Islam (1995) y Caselli et al. (1996)), se generan unas velocidades de convergencia mucho mayores, en consonancia con la hipótesis de convergencia condicional. La velocidad de convergencia se sitúa en torno al 40% anual, lo cual contrasta enormemente con el 20% que obtienen otros trabajos con estimadores MCVF.

		Est	imación	de la ve	locidad o	le conve	rgencia	regiona
		SC	//1>	1 -			10^6 , $\sigma^2_{\rho} = 10^{-100}$	
Galicia	α -0,0005	ρ 0,9979	α/(1-ρ) -0,2597	1-ρ 0,21%	α -0,0844	ρ 0,5970	α/(1-ρ) -0,2095	1-ρ 40,30%
Asturias	-0,0007	0,9978	-0,3312	0,22%	-0,0451	0,5970	-0,1120	40,30%
Cantabria	0,0004	0,9976	0,1599	0,24%	-0,0199	0,5968	-0,0492	40,32%
País Vasco	0,0005	0,9979	0,2139	0,21%	0,0834	0,5971	0,2071	40,29%
Navarra	-0,0003	0,9978	-0,1581	0,22%	0,0898	0,5971	0,2228	40,29%
Rioja	-0,0002	0,9978	-0,0965	0,22%	0,0597	0,5970	0,1481	40,30%
Aragón	0,0007	0,9980	0,3533	0,20%	0,0215	0,5970	0,0534	40,30%
Madrid	0,0016	0,9983	0,9552	0,17%	0,1064	0,5972	0,2642	40,28%
Castilla-León	0,0002	0,9979	0,0799	0,21%	-0,0294	0,5971	-0,0729	40,29%
Castilla-La Mancha	0,0000	0,9979	-0,0134	0,21%	-0,0877	0,5970	-0,2175	40,30%
Extremadura	0,0001	0,9978	0,0594	0,22%	-0,1919	0,5970	-0,4763	40,30%
Cataluña	-0,0005	0,9979	-0,2386	0,21%	0,0696	0,5971	0,1726	40,29%
Valencia	-0,0007	0,9978	-0,3027	0,22%	-0,0062	0,5971	-0,0155	40,29%
Baleares	0,0002	0,9980	0,0954	0,20%	0,0882	0,5970	0,2189	40,30%
Andalucía	-0,0006	0,9979	-0,2743	0,21%	-0,1143	0,5970	-0,2837	40,30%
Murcia	-0,0002	0,9979	-0,0921	0,21%	-0,0671	0,5971	-0,1667	40,29%

En este sentido, han de destacarse tres aspectos. En primer lugar, tal y como advierten Canova y Marcet (1995), cuando no se considera apropiadamente la heterogeneidad entre las regiones (i.e. la posibilidad de que los estados estacionarios sean distintos), los estimadores de ρ están sesgados como consecuencia de los efectos fijos, dado que el estimador está forzado a igualarse hacia la media de toda la sección cruzada, generando de este modo una baja velocidad de convergencia. En segundo lugar, estas elevadas tasas de convergencia pueden estar relacionadas con el sesgo de Nickell, dado que los estimadores MCVF de máxima verosimilitud son inconsistentes para periodos maestrales pequeños.

Con todo ello, podemos afirmar que los estimadores ensayados se mueven entre el dilema de estar sujetos a sesgos por efectos fijos, como consecuencia de un inadecuado agrupamiento de muestras procedentes de poblaciones heterogéneas, o estar sujetos por el sesgo de Nickell, como consecuencia de la inconsistencia de los estimadores LSDV. En cualquier caso, cuando se permite que las velocidades de convergencia y estados estacionarios difieran entre las regiones, hallamos evidencia de que la velocidad de ajuste es bastante más elevada que la encontrada por la mayoría de trabajos que usan regresiones SC. Una velocidad promedio de convergencia del 35% anual implica que las regiones ajustan rápidamente cualquier perturbación que afecte a la dinámica de la renta per capita relativa.

4. Y los últimos serán los primeros y los primeros serán los últimos...

El cuadro 2 contiene evidencia descriptiva útil para avalar uno de nuestros argumentos, i.e., que las desigualdades entre las regiones españolas son persistentes. Tomamos dos fuentes distintas para medir la renta per capita relativa en España: la bianual del BBVA para 1955-1979, y la usada en este trabajo de Eurostat para 1980-2002. Tal y como avanzamos en la introducción de este trabajo, a la luz de la tabla se constata que la convergencia regional se detiene a partir de 1980. La desviación típica de la renta per cápita relativa en 1955 es de 0.36, y de 0.22 en 1979 (según BBVA), manteniéndose a este mismo nivel a lo largo de las dos décadas subsiguientes (el valor promedio a lo largo de todos estos años es σ_y =0.21, según Eurostat). La estabilidad que muestra esta desviación típica es quizá un estadístico suficiente de que las desigualdades han sido persistentes durante 1980-2002.

En un intento más riguroso de establecer si hay persistencia de desigualdades entre las regiones españolas, examinamos a continuación en qué medida las estimaciones realizadas de los diversos estados estacionarios regionales están determinadas por la renta per cápita relativa inicial. Con este propósito, estimamos regresiones por mínimos

			Renta per o	<u>Cuadro</u> cápita relati	
	ВВ	VA	Eurostat		
	1955	1979	1980	2002	
Galicia	-0,3945	-0,2192	-0,1467	-0,2000	
Asturias	0,0319	0,0124	0,0061	-0,1579	
Cantabria	0,0549	0,0416	0,0379	-0,0248	
País Vasco	0,4633	0,1507	0,2272	0,2305	
Navarra	0,0522	0,0964	0,2386	0,2247	
Rioja	-0,0151	0,0712	0,2115	0,1026	
Aragón	-0,0582	0,0454	0,0076	0,0565	
Vladrid	0,6388	0,2640	0,1640	0,3158	
Castilla-León	-0,3381	-0,1533	-0,0234	-0,0531	
Castilla-La Mancha	-0,6025	-0,2656	-0,1838	-0,2187	
Extremadura	-0,6681	-0,4999	-0,5552	-0,4189	
Cataluña	0,3802	0,2198	0,1187	0,1922	
Valencia Valencia	0,0603	0,0275	0,0002	-0,0416	
Baleares	0,2592	0,3473	0,1544	0,1616	
Andalucía	-0,3619	-0,2968	-0,2328	-0,2770	
Murcia	-0,3677	-0,1559	-0,1587	-0,1790	
Canarias	-0,2369	-0,0651	-0,1933	-0,0481	
Desviación típica	0.3690	0,2209	0,2083	0,2059	

cuadrados ordinarios de la siguiente forma: $SS_n = a + by_{n,1980} + \xi_n$, donde $SS_n = \alpha_n/(1-\rho_n)$ es el estado estacionario estimado e $y_{n,1980}$ representa el logaritmo de la renta per capita relativa en el periodo de inicio de las observaciones, 1980. La estimación del parámetro b ofrece un interés muy particular, puesto que mientras más cercano esté a 1, mayor evidencia habrá a favor de la persistencia de las desigualdades.²

El cuadro 3 muestra los resultados. La primera fila de la tabla contiene el caso para el que las α_n 's y ρ_n 's son idénticas para todas las regiones (es decir, el supuesto subyacente a las regresiones de crecimiento de sección cruzada). El valor de b es estadísticamente poco

2 Un valor de b igual a 1 indicaría que la posición de la distribución de los estados estacionarios regionales ha permanecido inalterada, y que aquellas regiones de baja renta per capita en 1980 no han mejorado su posición relativa. significativo, 0.38, lo que implicaría que las diferencias regionales en niveles de renta no persistirían y tenderían a desaparecer. Sin embargo, el ajuste de esta especificación es realmente bajo, $R^2 < 10\%$. Para el caso de MCVF, permitiendo la existencia de distintos estados estacionarios con igual velocidad de convergencia, el valor de b aumenta hasta valores de 0.95 estadísticamente significativos, lo que implica que la persistencia de desigualdades es casi completa. La bondad de ajuste es además muy buena, $R^2 > 90\%$.

				Persistenci	a de la de	Cuadro sigualdade
$SS_n = a + b^*y_{80,n}$						
	a _{mco}	t-statistic	b _{mco}	t-statistic	R^2	media (p)
CS	0,0047	0,06	0,3762	0,99	6,1%	0,9979
	-0,0025	-0,14	0,9459	10,48	88,0%	0,5971

Este aspecto puede llevar a reconsiderar el uso de estimaciones de datos de panel como una forma de contrastar la existencia de convergencia condicional o incondicional, toda vez que los estimadores MCVF de los estados estacionarios podrían estar sesgados. Por contra, otros estimadores tales como los MCO podrían ser más apropiados en este sentido.

5. Conclusiones

Este capítulo ha intentado responder a viejas cuestiones con unas herramientas poco usadas. Se han aplicado técnicas bayesianas al análisis de la convergencia entre las regiones españolas para el periodo 1980-2002. Nuestro análisis permite así tener en cuenta un mayor grado de heterogeneidad entre las ecuaciones, generando para cada región distintas velocidades de convergencia y estados estacionarios.

Dos importantes cuestiones han sido tratadas en este capítulo. Primero, se ha contrastado la existencia de sesgos en las regresiones de sección cruzada y, a su vez, se ha analizado si los estimadores de panel ofrecen unas tasas de convergencia demasiado altas. Segundo, se ha investigado el tema de la persistencia de desigualdades entre las regiones españolas, determinando hasta qué punto los estados estacionarios están condicionados por las posiciones iniciales de que parte cada región.

Nuestras principales conclusiones han sido las siguientes. Primero, hemos constatado que la estimación de sección cruzada genera un estimador sesgado de la velocidad de convergencia inferior al 1% anual. Segundo, cuando no se restringen los

estados estacionarios ni las velocidades de convergencia entre las regiones, encontramos una velocidad de convergencia bastante más elevada. Tercero, se ha rechazado la hipótesis de convergencia incondicional puesto que los estados estacionarios estimados son muy distintos entre las regiones. Cuarto, hemos encontrado evidencia a favor de la idea de la persistencia de desigualdades entre las regiones españolas, mostrando que las diferencias en renta per capita relativa apenas si se han reducido en el último cuarto se siglo.

Estos resultados son consistentes con los de otros trabajos. En concreto, estas elevadas tasas de convergencia también han sido halladas por Cuadrado (1998) -entre el 27% y el 35% para las regiones españolas durante 1980-1995- y De la Fuente (2002) -entre el 25% y 39% para 99 regiones de la UE durante 1980-1994. En términos teóricos, estas tasas de convergencia serían compatibles con una baja participación del capital privado en el output total (o, lo que es lo mismo, una reducida elasticidad del output respecto al capital privado en la función de producción), con movilidad (casi) perfecta del capital privado entre regiones, y con una posición muy cercana de las regiones a sus estados estacionarios, en ausencia completa de dinámica de transición.

Nuestro trabajo apunta hacia un cierto escepticismo sobre la eficacia de las políticas de desarrollo regional instrumentadas a través de herramientas como los Fondos de Cohesión y Estructurales. Observamos cómo durante las últimas décadas la ausencia de convergencia regional ha convivido con un volumen creciente de recursos cuyo fin era precisamente la corrección de este problema. De hecho, los recursos financieros destinados a promocionar la convergencia representan el 30% del presupuesto total de la UE, algo más del doble de lo que representaban en 1988.

Referencias Bibliográficas

- Barro, R. J. and X. Sala-i-Martin (1992) "Convergence". *Journal of Political Economy* 100(2): 223-251.
- Barro, R. J., G. N. Mankiw, and X. Sala-i-Martin (1995) "Capital Mobility in Neoclassical Growth Models". *American Economic Review* 85: 103-115.
- Canova, F. (2004) "Testing for convergence clubs in income per capita: A predictive density approach". *International Economic Review* 45(1): 49-77.
- Canova, F. and A. Marcet (1995) "The poor stay poor: Non-convergence across countries and regions". *Universitat Pompeu Fabra Working Paper* No. 137.
- Caselli, F., Esquivel, G. and F. Lefort (1996) "Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-country Growth Empirics". *Journal of Economic Growth* 1: 363-389.
- Cuadrado, J. R. (Ed.) (1998) "Convergencia regional en España". Fundación Argentaria y Visor, Madrid.
- De la Fuente, A. (2002) "Convergence across countries and regions: Theory and empirics". UFAE and IAE Working Papers 555/02, IAE-CSIC.
- Islam, N. (1995) "Growth Empirics: a Panel Data Approach". *Quarterly Journal of Economics* 110: 1127-1170.
- Lee, K., M. H., Pesaran, and R. Smith (1997) "Growth and Convergence in a Multicountry Empirical Stochastic Solow Model". *Journal of Applied Econometrics* 12: 357-392.
- López Bazo, E., E. Vayá, J. Mora, and J. Suriñach (1999) "Regional economics dynamics and convergence in the European Union". *The Annals of Regional Science* 3: 343-370.
- Maddala, G. S. and S. Wu (2000) "Cross country growth regressions: problems of heterogeneity, stability and interpretation". *Applied Economics* 32: 635-642.
- Mankiw, G., Romer, D. and Weil, D. (1992) "A Contribution to the Empirics of Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics* 107: 407-437.
- Rodríguez, J., Martínez, D. y Romero de Ávila, D. (2005) "Persistence in inequalities across the Spanish regions", DT E2005/11, Centro de Estudios Andaluces.
- Sala-i-Martín, X. (1996) "Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence". *European Economic Review* 40: 1325-1352.

ESPAÑA Y LA POLÍTICA DE COHESIÓN EUROPEA

Simón Sosvilla-Rivero FEDEA y Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

Unión Europea, fondos estructurales, fondo de cohesión, evaluación macroeconómica

Códigos JEL:

Palabras clave:

C51, F02, H50, R58

Este capítulo ofrece una evaluación empírica de los efectos económicos de las ayudas europeas de cohesión recibidas por España entre 1989 y 2006, lapso de tiempo que abarca los tres últimos periodos de programación financiera de la Unión Europea y a lo largo del cual España habrá recibido más de 97 mil millones de euros a precios de 1999. A partir de los importes ejecutados de Fondos Estructurales y del Fondo de Cohesión hasta 1999 y de los importes programados para el período 2000-2006, utilizamos el modelo HERMIN-España con objeto de establecer una evaluación cuantitativa de los efectos macroeconómicos de este importante paquete de ayudas comunitarias orientado hacia las infraestructuras, el capital humano y las ayudas productivas a las empresas. Los resultados obtenidos de nuestras simulaciones sugieren que dichas ayudas han generado un estímulo acumulativo del 4,74 por ciento en la producción real, elevando la tasa de crecimiento real anual en 0,4 puntos porcentuales. Ello a su vez se ha traducido en un incremento medio de 5,78 puntos porcentuales en la ratio de renta por habitante española respecto a la media comunitaria de la Europa de los Quince, lo que explica más de la tercera parte de la convergencia real dicho grupo de países en el periodo. Asimismo, estas ayudas europeas han hecho posible la creación o mantenimiento medio de unos 299 mil empleos, coadyuvando claramente al sostenimiento del crecimiento de la productividad.

		_

1. Introducción



economía española ha registrado, desde su incorporación a la Unión Europea, un fuerte impulso basado en diversos factores. Desde la liberalización interior y exterior que supuso la entrada al club y la apuesta por el mercado único comunitario, hasta la masiva recepción de ayudas estructurales, pasando por la participación en la coordinación de políticas macroeconómicas, al principio, y la adhesión al euro y el plan de estabilidad, más posteriormente.

Entre los factores citados se encuentran las ayudas estructurales y de cohesión que España ha recibido de manera preferente, al menos en términos absolutos, desde su incorporación y muy especialmente desde que se reformaron los Fondos Estructurales en 1987. Las expresiones "Paquete Delors", I (1989 a 1993) y II (1994 a 1999), y "Agenda 2000" (2000 a 2006) han sido ampliamente utilizadas en la crónica de la economía española de las últimas décadas, así como la expresión "Fondo de Cohesión" (desde 1993) con la que tiende a identificarse el conjunto de la política regional comunitaria.

El propósito de este capítulo es ofrecer una evaluación del impacto que estas ayudas han tenido sobre las principales variables macroeconómicas relativas a la producción y el empleo nacionales. Para ello, a partir de datos ejecutados para el período 1989-1999 y gastos previstos para 2000-2006, utilizamos un modelo macroeconómico (denominado HERMIN-España) que permite estimar adecuadamente tanto los efectos de oferta a largo plazo derivados del aumento del capital público, la capacidad productiva privada y el capital humano que registra España como consecuencia de dichas ayudas, como los efectos de demanda registrados durante la realización de las inversiones.

En la Sección 2 se expone brevemente la metodología empleada. En la Sección 3 se presentan las cifras agregadas de las ayudas europeas recibidas por España, mientras que en la Sección 4 se comentan los principales efectos. Por último, en la Sección 5 se realizan algunas consideraciones finales.

2. Metodología¹

Como se ha señalado, para evaluar los efectos macroeconómicos se ha utilizado el modelo HERMIN desarrollado conjuntamente por FEDEA en

Véanse Herce y Sosvilla-Rivero (1995a) para una descripción más detallada de la versión española del modelo, y Herce y Sosvilla-Rivero (1994) para una exposición del tratamiento macroeconómico de los fondos estructurales europeos.

España, The Economic and Social Research Institute en Irlanda, y la Universidade Católica Portuguesa en Portugal.

El modelo HERMIN ha sido utilizado en repetidas ocasiones por parte de los investigadores de FEDEA tanto para comparar las características estructurales de las economías periféricas europeas [véase Bradley, Modesto y Sosvilla Rivero (1995a y 1995b)] como para la evaluación de los efectos macroeconómicos de los Marcos de Apoyo Comunitario [véanse Bradley, Herce y Modesto (1995), Herce y Sosvilla Rivero (1994, 1995a, 1995b y 1996), Sosvilla-Rivero y Herce (2002), Sosvilla Rivero (2004) y Sosvilla Rivero et al. (2005)], del Mercado Único Europeo [véanse Barry et al. (1997) y Sosvilla Rivero y Herce (1998)], del envejecimiento de la población [véase Herce y Sosvilla Rivero (1997)] y de la ampliación de la Unión Europea [véase Martín, Herce, Sosvilla Rivero y Velázquez (2002)].

Se trata de un modelo convencional de estirpe keynesiana en el cual los bloques de gasto y distribución de la renta generan los mecanismos gasto-renta estándar. Sin embargo, el modelo también incorpora varias características neoclásicas, asociadas especialmente al bloque de oferta. Así, la producción del sector privado no se determina exclusivamente por la demanda, sino que se ve influenciada también por la competitividad en costes y precios, en un contexto de empresas que buscan el mínimo coste productivo (Bradley y Fitz Gerald, 1988). Asimismo, se utiliza una función de producción con elasticidad de sustitución constante (CES), en la que la ratio capital/trabajo responde al precio relativo de ambos factores. Por último, la inclusión de un mecanismo de curva de Phillips² en el mecanismo de negociación salarial introduce efectos adicionales de precios relativos en el modelo. Así pues, el modelo HERMIN-España además de recoger las características estructurales de la economía española, incorpora aspectos de oferta especialmente diseñados para tratar adecuadamente el tipo de shocks cuyo impacto se pretende examinar (Bradley, Modesto y Sosvilla-Rivero, 1995a).

Suponemos que los beneficios económicos derivados de cada uno de los programas se manifiestan en forma de externalidades, tratando de capturarlos modificando las ecuaciones clave del modelo (las funciones de producción y de demanda de factores principalmente)³. En particular, tendremos en cuenta dos tipos de externalidades a las que contribuyen cada uno de los tres programas en los que se basa el MAC: la primera se

² La curva de Phillips describe la relación negativa que existe entre la tasa de desempleo y los incrementos de los salarios monetarios, de modo que un elevado desempleo se asocia con pequeños incrementos salariales y, por el contrario, una tasa reducida de paro con mayores incrementos salariales.

El concepto de externalidad en la producción es central en desarrollos recientes de la teoría del crecimiento endógeno, que ofrecen una representación más adecuada del proceso de crecimiento económico al extender la teoría neoclásica del crecimiento al considerar el papel desempeñado por el capital humano, el capital público y la tecnología (véase, por ejemplo, Sala-i-Martin, 1990).

refiere al incremento en la productividad de los factores privados, mientras que la segunda se relaciona con una mejor calidad del producto ofrecido por el sector privado.

Respecto a la primera, si consideramos la siguiente función de producción CES:

$$O = A\{\delta(\exp(\lambda_{\iota}t)L)^{-\rho} + (I-\delta) (\exp(\lambda_{\iota}t)K)^{-\rho}\}^{-(1/\rho)}$$

donde O, L y K representan, respectivamente, valor añadido, empleo y stock de capital, A es un parámetro de escala, $I/(I+\rho)$ es la elasticidad de sustitución, es un parámetro de intensidad de factores y λ_L y λ_K son las tasas de progreso técnico incorporado en trabajo y capital, respectivamente), dicha externalidad se puede incorporar endogeneizando el parámetro de escala de la siguiente forma para la inversión en infraestructura pública (KGINF), en capital humano (KH) y en sector privado (K), respectivamente:

$$A_{t} = A_{0} (KGINF_{t} / KGINF_{0})^{\eta I} (KH_{t} / KH_{0})^{\eta 2} (K_{t} / K_{0})^{\eta 3}$$

donde los subíndices t y 0 denotan stock acumulado con y sin ayudas europeas, y η_1 , η_2 y η_3 representan la elasticidad correspondiente. De esta forma, cada uno de los programas del MAC ejerce su influencia específica a través de este primer canal consistente en el aumento de la productividad de los inputs privados de trabajo y capital.

El segundo tipo de externalidad opera tanto directamente a través del efecto de cada uno de los programas sobre la mejora en la calidad de la producción industrial (lo que repercute en una mayor demanda exterior de dichos bienes), como indirectamente a través de los mayores flujos de inversión extranjera directa que se derivarían de la disponibilidad de personal científico y técnico mejor cualificado y de unas mejores infraestructuras (Porter, 1986), y la consiguiente modernización del equipo y de las técnicas de producción de las empresas participadas y su mayor propensión exportadora (Alonso y Donoso, 1994). Para capturar este tipo de externalidad, relacionamos el crecimiento en el stock de infraestructura, el incremento en capital humano y la mayor dotación de capital privado sectorial debido a las diferentes intervenciones del MAC con la medida de la demanda exterior utilizada en el modelo HERMIN, OW, (variable clave en la determinación del nivel de producción del sector comerciable) de la siguiente forma:

OWX = OW x (KGINF, / KGINF,)
$$^{\eta l}$$
 x (KH, / KH,) $^{\eta 2}$ x (K, / K,) $^{\eta 3}$

En nuestra aplicación empírica adoptamos los siguientes valores para las distintas elasticidades mencionadas: η_1 =0,20, η_2 =0,07 y η_3 =0,10. Estos valores se alcanzan gradualmente a medida que maduran las distintas inversiones contempladas en el MAC.

En cuanto al valor utilizado para la elasticidad de la infraestructura pública η_1 , nos basamos en las estimaciones realizadas por Bajo-Rubio y Sosvilla-Rivero (1993) y Argimón

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

et al. (1994). Ambos contrastan, para el caso español, la denominada "hipótesis de Aschauer", que postula un efecto directo e importante de la acumulación de capital público en infraestructuras sobre la productividad del sector privado. Bajo-Rubio y Sosvilla-Rivero (1993) parten de una función Cobb-Douglas ampliada con capital público y aplicando técnicas econométricas de cointegración a partir de series temporales correspondientes a la economía española para el período 1964-1998 procedentes del modelo MOISEES (Corrales y Taguas, 1991), tras contrastar empíricamente la relevancia del supuesto de rendimientos constantes a escala, obtienen una elasticidad de 0,19 para el stock de capital público respecto a la producción real del sector privado. Por su parte, Argimón et al. (1994) llevan a cabo un ejercicio similar, pero para el período 1964-1990 y con series de dotación de infraestructuras procedentes de Argimón y Martín (1993), obteniendo una elasticidad de 0,21. Es por ello que, en la aplicación empírica, hemos supuesto un valor intermedio entre ambas estimaciones: 0,20.

Respecto al valor utilizado para la elasticidad respecto al capital humano (η_2) , ésta se ha tomado de las estimaciones sobre el rendimiento social de la educación y la formación profesional realizadas por Corugedo et al. (1992). Representa el coeficiente estimado para la variable educación en un modelo que trata de explicar el salario neto percibido por un trabajador en su trabajo actual y se corresponde con su tasa de rendimiento interno de la educación, tal como propuso Mincer (1974). La estimación de Corugedo et al. (1992) se basa en la estimación de un modelo uniecuacional que relaciona las rentas individuales con la educación y otras magnitudes que se consideran igualmente relevantes para las diferentes rentas, a partir de datos de una encuesta a nivel nacional realizada en municipios españoles mayores de 10.000 habitantes a individuos con estudios primarios terminados (grupo de control) y con estudios secundarios estimados y sin estudios superiores (grupo de estudio), siendo 1988 el año de referencia. Este valor es relativamente moderado con relación a las estimaciones que se encuentran normalmente en la literatura.

Por último, el valor de la elasticidad respecto al capital privado (η_3) se ha obtenido a partir de información microeconómica sobre los efectos del MAC 1989-93. Entre estos efectos se encuentran los derivados del impulso que las actuaciones contempladas, financiadas con recursos públicos domésticos y comunitarios, darían a la inversión privada al facilitar un mejor entorno para la misma. Esta inversión adicional sería una inversión de "acompañamiento" del MAC, aspecto que se considera crítico en los propios Programas Operativos. Estimamos que por su naturaleza de inversión privada ajustada a las condiciones específicas de mejora de la calidad, diversificación de producto e innovación, sus efectos se notarán tanto en la productividad de los factores privados como en el atractivo exterior de los bienes y servicios producidos. A la hora de fijar un valor para dicha elasticidad hemos tenido en cuenta que, según se muestra en Herce (1994) tras un detallado análisis de casos, (i) un 68% de las actuaciones del MAC 89-93 mejorarán las condiciones de costes y competitividad de las empresas del área en la que

se localizan dichas actuaciones, (ii) un 32% de estas actuaciones estimularán en alguna medida la actividad y las inversiones privada en la zona, (iii) en un 25% de los casos los agentes privados secundarán las actuaciones del MAC con iniciativas de tipo industrial y (iv) un 10,5% de las actuaciones afectarán favorablemente a las relaciones económicas de los agentes locales con el resto del mundo. De ello se deriva una estimación cualitativa global del tipo que estamos tratando de medir de una cierta relevancia cuya contrapartida cuantitativa hemos establecido, con un criterio que creemos conservador, a través de la elasticidad mencionada en 0,1.

3. Las ayudas europeas

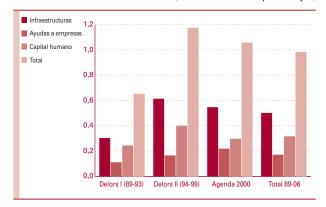
El Cuadro I recoge los montantes de las ayudas comunitarias, procedentes tanto de los Fondos Estructurales como del Fondo de Cohesión, recibidas por España clasificadas por períodos de programación y por categoría funcional que, independientemente de los fondos o instrumentos de que procedan, hemos establecido a los efectos de la evaluación que realizamos en este ejercicio: inversión pública en infraestructuras, ayudas a la inversión productiva privada e inversión en recursos humanos. Se trata de datos sobre ejecución para los años 1989-1999 y de datos presupuestados para el periodo 2000-2006.

Como se aprecia en dicho cuadro, el montante total de ayudas comunitarias destinadas a España para el período 1989-2006 se eleva a 97.721,3 millones de euros a precios de 1999, de los cuales 84.935,9 millones corresponden a los Fondos Estructurales y los restantes 12.785,4 millones al Fondo de Cohesión. Como se aprecia en dicho cuadro, en media durante este período, un 51 por ciento de las ayudas se dedican a las infraestructuras y suponen un total de 49.778,9 millones de euros de 1999, situándose la media anual del período en 2.765,5 millones de euros. La segunda actuación más importante es la destinada al capital humano que, con un total de 30.839,8 millones de euros, absorbe el 31,6 por ciento de las ayudas europeas, con un valor medio del período 1989-2006 de 1.713,3 millones de euros. Por último, los 17.102,6 millones de euros que se dedican a las ayudas productivas a empresas representan el 17,4 por ciento restante de las ayudas europeas, siendo su valor medio durante el período 1989-2006 de 950,15 millones de euros.

Ayudas comunita			, .	
programa	ción y tipo de a		illones de eu	
Periodo de programación	Infraestructuras	Ayudas a empresas	Capital humano	Total
Delors I (1989 a 1993), media anual	1.382,08	500,71	1.110,14	2.992,93
Delors II (1994 a 1999), media anual	3.135,74	835,82	2.049,41	6.020,97
Agenda 2000 (2000 a 2006), media anual	3.436,29	1.369,17	1.856,09	6.661,55
Media anual 1989 a 2006	2.765,49	950,15	1.713,32	5.428,96
Ayudas totales 1989-2006	49.778,90	17.102,64	30.839,80	97.721,34

En el Gráfico I se muestra, por otra parte, la participación media para los distintos períodos de programación de las ayudas europeas en el Producto Interior Bruto (PIB) de la economía española, ambos expresados en euros de 1999. Como puede observarse en dicho gráfico, las ayudas europeas habrían supuesto una perturbación positiva a la economía del 0,65 por ciento de la producción real de cada año durante el período 1989-1993, aumentando posteriormente al 1,17 por ciento al año para el período 1994-1999, hasta situarse en el último período en un 1,05 por ciento del PIB anual. Como media durante el período 1989-2006, las ayudas europeas habrían representado un 0,98 por ciento del PIB real español. Puede apreciarse igualmente la importancia relativa al PIB de

GRÁFICO 1: LAS AYUDAS RECIBIDAS POR ESPAÑA EN PROPORCIÓN A SU PRODUCCIÓN REAL (PIB) POR PERIODO DE PROGRAMACIÓN Y TIPO DE ACTUACIÓN 1989-2006 (Medias anuales en porcentajes)



cada uno de los impactos funcionales recibidos por la economía española en los diferentes periodos.

4. Resultados de las simulaciones

En esta sección presentamos los resultados de la evaluación de los efectos de las ayudas europeas sobre la economía española durante el período 1989-2006. Sus efectos se comparan con la situación que hubiese prevalecido en el caso de la completa ausencia de dichas ayudas (escenario de referencia).

4.1 Efectos sobre la producción real y su tasa de crecimiento

Dado que el objetivo primordial de los Fondos Estructurales y de Cohesión europeos es promover la aproximación económica y social, nos centraremos inicialmente en sus impactos sobre el PIB real a coste de los factores, que constituye una medida habitual de la producción de bienes y servicios de una economía, eliminando la influencia de los precios y la imposición.

El Cuadro 2 ofrece los resultados de la simulación en términos de los valores promedios obtenidos para el nivel de PIB real (a precios de 1999) en cada uno de los distintos períodos de programación (1989-1993, 1994-1999 y 2000-2006). Comparando los resultados obtenidos bajo el escenario con ayudas europeas con nuestro escenario sin ayudas europeas se detecta una diferencia en la media de producción real entre ambos escenarios que, durante el período 1988-1993, se situaría en 7.817 millones de euros de 1999. Por su parte, los resultados obtenidos para el segundo período de actuaciones analizado (1994-1999) sugieren una ganancia media en producción real de unos 25.814 millones de euros de 1999. Si extendemos el período de análisis hasta el año 2006, los resultados de nuestras simulaciones indican una expansión de la producción real media entre ambos escenarios de 42.025 millones de euros de 1999. Por último, para la totalidad del período analizado (1988-2006) la economía española habría experimentado un aumento de la producción real de 25.692 millones de euros de 1999 en el valor de los bienes y servicios producidos.

El Cuadro 2 ofrece también la tasa de crecimiento acumulada (TCA) para el período 1988-2006 (incluyendo además el impacto previsto de la Agenda 2000). Como puede verse, estimamos que en el escenario sin ayudas europeas la economía española habría crecido en términos reales durante el periodo 1988-2006 a una tasa acumulativa anual del 2,37 por ciento frente a un 2,75 por ciento en el escenario con ayudas europeas. Es decir, las ayudas estructurales y de cohesión comunitarias habrán supuesto para la economía española un aumento de casi cuatro décimas de su tasa de crecimiento.

El PIB español	con y sin ayudas estruc	turales y de cohesió
	(media anual, miles de r	nillones de euros de 1999
	Sin ayudas	Con ayudas
PIB anual medio periodo 89-93	450,3	458,2
PIB anual medio periodo 94-99	483,9	509,7
PIB anual medio periodo 00-06	591,0	633,0
PIB anual medio periodo 89-06	511,2	536,9
Tasa de crecimiento anual 88-06	2,37 %	2,75 %

4.2 Efectos sobre la renta por habitante y la convergencia con la UE-15

El Cuadro 3 presenta los resultados obtenidos para la renta *per capita*, aproximada por el PIB real por habitante. Como se aprecia en dicho cuadro, para el período de programación 1989-1993, los resultados de nuestras simulaciones sugieren que la renta por habitante habría sido, en promedio, 94 euros de 1999 mayor de lo que hubiese resultado en ausencia de las ayudas europeas. Para el segundo período de programación (1994-1999), la diferencia habría ascendido a 394 euros de 1999. Para el actual período de programación (2000-2006), dicha diferencia se situaría en 586 euros de 1999. Por último, para la totalidad del período analizado (1989-2006), se obtiene una diferencia promedio de 531 euros de 1999 entre los escenarios con y sin ayudas estructurales y de cohesión.

	(med	dia anual, euros de 19
	Sin ayudas	Con ayudas
Renta por habitante anual media 1989-93	11.555,38	11.755,73
Renta per cápita anual media 1994-99	12.279,41	12.933,56
Renta por habitante anual media 2000-06	14.444.04	15.471,19

Por su parte, el Cuadro 4 muestra la situación relativa de la renta por habitante de España respecto a la media de la Unión Europea, en términos de paridad del poder adquisitivo y expresada en números índices con valor 100 para la media de la Unión de los Quince para cada año. Como puede observarse, España presentaba en el año 1988 una renta por habitante equivalente al 74,34 por ciento de la media comunitaria de la Europa de los Quince (UEI5). Los resultados de nuestras simulaciones sugieren que al finalizar el primer periodo de programación, la economía española habría registrado un índice superior en 1,88 puntos porcentuales al que hubiese prevalecido de no haber recibido las ayudas europeas, una diferencia que se habría elevado hasta 3,55 puntos porcentuales para el segundo período de programación. Respecto a la situación prevista para el año 2006, los resultados obtenidos indican que la diferencia en dicho índice entre los escenarios con y sin ayudas europeas se situaría en 5,78 puntos, alcanzándose una renta por habitante cercana al 90 por ciento de la UE-15. Desde una perspectiva dinámica, del Cuadro 4 se desprende que, en ausencia de las inversiones realizadas con cargo a las ayudas europeas, se hubiese avanzado más lentamente en el proceso de convergencia real, tanto entre 1993 y 1999 (2,13 puntos frente a 0,46) como entre 1993 y 2006 (10,56 puntos frente a 6,66). En términos de valores medios por períodos presupuestarios, las simulaciones indican que la diferencia en renta relativa entre los escenarios con y sin ayudas europeas se situaría en 1.33, 4,01 y 5,76 puntos para los años 1989-1993, 1994-1999 y 2000-2006, respectivamente. Ello supondría un avance en 2,55 puntos en convergencia real entre el primer período presupuestario y el segundo y de 6,49 puntos entre el primero y el tercero, frente a un avance medio en convergencia de 1,23 puntos en el caso de ausencia de ayudas entre años 1989-1993 y 1994-1999 y de 4,97 puntos entre los períodos años 1989-1993 y 2000-06.

Renta por habitante en Es	opana ajastada pol	pariada dei po	(UE-15=100
	Con ayudas	Sin ayudas	Diferencia
Índice en 1988	74,34	74,34	0,00
Índice en 1993	78,83	76,95	1,88
Índice en 1999	83,54	79,99	3,55
Índice en 2006	89,39	83,61	5,78
Índice medio en el periodo 89-93	77,78	76,45	1,33
Índice medio en el periodo 94-99	80,22	76,21	4,01
Índice medio en el periodo 00-06	86,76	81,00	5,76

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

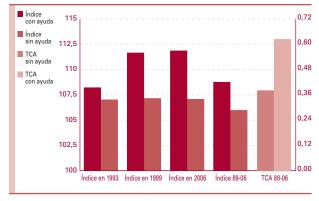
4.3 Efectos sobre el empleo y la productividad

En el Cuadro 5 se ofrecen los resultados en términos de número de empleos generados bajo los distintos escenarios. Como puede observarse, las ayudas europeas habrían hecho posible la creación o mantenimiento medio de unos 154 mil empleos durante el período 1989-1993. Para el período 1994-1999, los resultados de nuestras simulaciones sugieren que el número promedio de ocupados en España habría sido inferior en unas 317 mil personas de no haberse recibido las ayudas europeas. Para el actual período de programación se obtiene una diferencia entre los escenarios con y sin ayudas europeas de unos 429 mil empleos. Por último, para la totalidad del período analizado (1988-2006) la diferencia en el número medio de ocupados entre ambos escenarios se sitúa en unas 299 mil personas. Estos empleo podrían haberse creado o mantenido con programas alternativos a los impulsados por las ayudas comunitarias, pero, *ceteris paribus*, pueden atribuirse a las mismas representando un efecto nada despreciable en conjunto.

	0: 1		511
	Sin ayudas	Con ayudas	Diferencia
Empleo en 1989	12.546,23	12.638,23	92,00
Empleo en 2006	17.375,56	17.783,46	407,91
Empleo anual medio en el periodo 89-93	12.599,74	12.753,27	153,53
Empleo anual medio en el periodo 94-99	12.881,22	13.198,29	317,07
Empleo anual medio en el periodo 00-06	16.211,51	16.640,64	429,13
Empleo anual medio en el periodo 89-06	13.998,43	14.297,06	298,63
Tasa de crecimiento anual en el periodo 88-06	1,98 %	2,11 %	0,13 %

Por su parte, en el Gráfico 2 se presentan los resultados en términos de productividad aparente del trabajo, aproximada por el PIB por ocupado, expresada en números índices con valor 100 en 1988 (Índice), para diferentes años del periodo 1989-2006 y la tasa de crecimiento acumulada (TCA) para el conjunto del periodo. Como se desprende de dicho gráfico, el valor del índice de productividad aparente del trabajo habría aumentado gracias a las ayudas regionales durante el período 1989-1993 en aproximadamente 1,2 puntos por encima del nivel correspondiente al escenario sin ayudas comunitarias; en 1999, al cabo de la operación de los paquetes Delors I y Delors II, el índice de productividad sería 4,5 puntos mayor que sin las ayudas estructurales y

GRÁFICO 2: EFECTOS DE LAS AYUDAS EUROPEAS SOBRE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO (Índice en base 100 en 1998 en la escala izquierda) (Tasa anual de crecimiento en porcentaje en la escala derecha)



de cohesión y en 2006, tras la operación de la Agenda 2000, acumulada a los anteriores, la ganancia del índice de productividad se situaría en 4,8 puntos. Para la totalidad del período analizado (1988-2006) dicho incremento medio se habría situado en tres puntos porcentuales. Esta ganancia acumulada de 4,8 puntos representa el 23,5 por ciento de la ganancia acumulada del índice en el periodo 1988-2006 que cabría por lo tanto atribuir a la operación de las ayudas estructurales y de cohesión comunitarias.

En términos de la tasa anualizada de crecimiento del índice de productividad del trabajo en el periodo, que también se representa en el gráfico, puede apreciarse que las ayudas comunitarias han contribuido al crecimiento medio del periodo, que se situaría en el 0,62 por ciento al año, con 0,24 puntos porcentuales, es decir un 39 por ciento de la tasa de crecimiento total de la productividad y casi tanto como los restantes factores, que lo han hecho con 0,38 puntos porcentuales. En otras palabras, la economía española ha tenido una trayectoria muy modesta en materia de productividad en el periodo considerado, con altibajos notables, sin embargo, habiéndose combinado muchos elementos de signo opuesto sin duda. Pero, en su conjunto, las ayudas comunitarias parecen haber contribuido netamente al sostenimiento de un crecimiento de la productividad que sin ellas, y en condiciones ceteris paribus, habría sido mucho más modesto todavía.

5. Consideraciones finales

La economía española se ha beneficiado de importantes efectos sobre sus principales equilibrios macroeconómicos y su convergencia real con la Unión Europea gracias a las ayudas estructurales y de cohesión que, de manera sustantiva, viene recibiendo desde 1989.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

En este capítulo hemos ofrecido una estimación del orden de magnitud verosímil de dichos efectos sobre variables como el PIB, el empleo y la renta por habitante de la economía española entre 1989, inicio del llamado "Paquete Delors I" y 2006, finalización del vigente periodo de programación (Agenda 2000). Como media durante el período 1989-2006, las ayudas europeas han representado un 0,98 por ciento del Producto Interior Bruto español

Los resultados obtenidos de nuestras simulaciones sugieren que dichas ayudas han generado un estímulo acumulativo del 4,74 por ciento en la producción real, elevando la tasa de crecimiento real anual en 0,4 puntos porcentuales. Ello se ha traducido también en un incremento medio de 5,78 puntos porcentuales en la ratio de renta por habitante española respecto a la media comunitaria de la Europa de los Quince, lo que explica más de la tercera parte de la convergencia real dicho grupo de países en el periodo. Asimismo, estas ayudas europeas han hecho posible la creación o mantenimiento medio de unos 299 mil empleos, coadyuvando claramente al sostenimiento del crecimiento de la productividad.

Aunque como en todo trabajo empírico, las limitaciones derivadas de los distintos supuestos que hemos ido adoptando a lo largo del trabajo conllevan que los valores obtenidos deben interpretarse con cautela (especialmente cuando se expresan como contrafactuales, pues simplemente desconocemos lo que habría sucedido de no haber existido las ayudas europeas), de los resultados de nuestras simulaciones se deduce que las ayudas europeas habrían representado una contribución nada desdeñable a la favorable evolución de la economía española durante los últimos años, colaborando decisivamente a la creación de riqueza y empleo.

Es bien natural pues que, desde la perspectiva española, se contemple con preocupación y ansiedad el futuro de estas ayudas en las Perspectivas Financieras de la Unión Europea para el período 2007-2013. Dichas perspectivas constituyen una herramienta de planificación plurianual que desempeñan un papel clave en el diseño y ejecución de la política económica comunitaria, por cuanto proveen de estabilidad a los presupuestos anuales, promueven la disciplina presupuestaria y hacen posible un enfoque de largo plazo.

La urgencia de alcanzar un acuerdo para el período 2007-2013 se fundamenta no sólo en razones presupuestarias (sería muy difícil lograr acuerdos para el presupuesto anual de 2006 o 2007) o técnicas (se necesitan entre 12 y 18 meses como mínimo para preparar todos los instrumentos legales y financieros asociados a estas perspectivas), sino sobre todo políticas (para demostrar que Europa no se ha parado, que sigue en marcha a pesar de la incertidumbre constitucional) y económicas (restaurar la confianza de los agentes económicos y reforzar la apuesta por alcanzar un mayor crecimiento, más empleo y más competitividad).

Idealmente, debería diseñarse una política de cohesión aún más ambiciosa, con la que dar una respuesta adecuada no sólo al aumento de las disparidades socioeconómicas

asociadas a la ampliación y la reestructuración provocada por la creciente globalización, sino también a la expansión de una nueva economía basada en el conocimiento y a los retos demográficos derivados tanto del envejecimiento de su población como del incremento de la inmigración. Ello requeriría una mayor dotación presupuestaria, pero la UE se enfrenta a una revisión profunda de sus cuentas financieras en un contexto de escaso crecimiento económico y con 20 millones de parados, y en el que seis de los contribuyentes netos más importantes (Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Francia, Suecia y Austria) reclaman una reducción en el presupuesto comunitario.

En términos generales existen todavía varias opciones abiertas tras los Consejos de Bruselas y Londres, no todas excluyentes. En primer lugar, la de modificar el denominado "cheque británico", congelando su cuantía en 4.700 millones de euros en 2007 y reduciendo progresivamente cada año esa cantidad. En segundo lugar, renegociar la Política Agrícola Comunitaria (que canaliza el 40% del presupuesto comunitario a un sector que apenas representa el 4% del PIB comunitario), realizando un esfuerzo adicional para reducir los fondos destinados a esta partida. A continuación, la introducción de cierto gradualismo, a través de medidas de transición que permitan a los países más afectados (entre ellos España) asumir de manera más cómoda su nueva situación financiera. En cuarto lugar, el reciclaje de los fondos comprometidos pero no utilizados, mediante la aplicación de la regla "n+2". Finalmente, el reconocimiento del efecto estadístico nacional (además del regional), que reconozca una salida gradual del Fondo de Cohesión para aquellos países que hayan superado el 90% de la renta media de la UE ampliada, pero permanezcan por debajo de dicha renta en la UE-15.

La tarea es harto complicada, por cuanto han de buscarse nuevas alternativas, nuevas posibilidades y nuevas opciones que den lugar a nuevas oportunidades creativas mutuamente beneficiosas, preferibles a todas las propuestas iniciales. Se trata de avanzar en el verdadero sentido del consenso: aquel que se basa más en lo que ganan todos que en el lo que pierde cada uno. Se necesita un esfuerzo por flexibilizar posturas y enfocar la negociación desde una perspectiva comunitaria, una cuestión que está por encima de los intereses nacionales. Sólo así el proyecto europeo se vería reforzado mediante una renovada visión común de esta expresión de la solidaridad comunitaria representada en las ayudas estructurales y de cohesión, máxime cuando los proyectos financiados con estas ayudas permiten hacer visibles a los ciudadanos las ventajas de ser miembros de la Unión.

Sea cual sea el resultado final, es necesario que España y sus regiones sigan profundizando en las políticas económicas encaminadas a resolver los desequilibrios macroeconómicos estructurales, la liberalización de mercados de factores y productos, y el desarrollo (y mantenimiento) de una adecuada capitalización productiva y humana para que la reducción o retirada de las ayudas comunitarias no sea perceptible. Ello representa también una exigente agenda para nuestro país, que haría muy bien en dedicar al menos tanto esfuerzo a prepararse para poder decir adiós a las ayudas comunitarias lo antes posible como el que dedica a procurar su mantenimiento.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

Referencias Bibliográficas

- Alonso, J. A. y Donoso, V. (1994): *Competitividad de la empresa exportadora española*, Madrid: ICEX.
- Argimón,I. y Martín (1993): "Series de stock de infraestructuras del Estado y de las Administraciones Públicas en España", Documento de Trabajo EC/1993/7. Banco de España.
- Argimón,I., González-Páramo, J. M., Martín, M. J. y Roldán, J. M. (1994): "Productividad e infraestructuras en la economía española", *Moneda y Crédito*, No. 198.
- Bajo Rubio, O. y Sosvilla Rivero, S. (1993): "Does public capital affect private sector performance? An analysis of the Spanish case, 1964-1988", *Economic Modelling*, Vol. 10, pp. 179-185.
- Barry, F., Bradley, J., Hannan, A., McCartan, J. y Sosvilla-Rivero, S. ((1997): Single Market Review: Aggregate and regional aspects: The Cases of Greece, Ireland, Portugal and Spain. Londres: Kogan Page in association with Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg.
- Bradley, J. y J. Fitz Gerald (1988): "Industrial output and factor input determination in an econometric model of a small open economy", *European Economic Review*, Vol. 32, pp. 1227-1241.
- Bradley, J., Herce, J. A. y Modesto, L. (1995): "The Macroeconomic Effects of the CSF 1994-99 in the EU Periphery: An Analysis Based on the HERMIN Model", *Economic Modelling*, Vol. 12, págs. 323-333.
- Bradley, J., Modesto, L. y Sosvilla-Rivero, S. (1995a): "HERMIN: A Macroeconomic Modelling Framework for the EU Periphery", *Economic Modelling*, Vol. 12, págs. 221-247.
- Bradley, J., Modesto, L. y Sosvilla-Rivero, S. (1995b): "Similarity and Diversity in the EU Periphery: A HERMIN-Based Investigation", *Economic Modelling*, Vol. 12, págs. 313-322.
- Corrales, A. y Taguas, D. (1991): "Series macroeconomémicas para el período 1954-88: Un intento de homogeneización", en C. Molinas, M. Sebastian y A. Zabalza (eds.) *La Economía Española. Una Perspectiva Macroeconómica* (Barcelona: Antoni Bosch), pp. 583-646.
- Corugedo, I., García, E. and Martínez, J (1992): "Educación y rentas. Una aplicación a la enseñanza media en España: Una nota", *Investigaciones Económicas*, Vol. 16, pp. 299-304.
- Draper, M. and J.A. Herce (1994): "Infraestructuras y crecimiento: Un panorama", *Revista de Economía Aplicada*, No. 6, pp. 129-168.
- Herce, J.A. (Coordinador) (1994): Evaluación del Marco de Apoyo Comunitario 1989-93, Mímeo, FEDEA.
- Herce, J. A. y Sosvilla Rivero, S. (1994): "The Effects of the Community Support Framework 1994-99 on the Spanish Economy: An Analysis Based on the HERMIN Model", Documento de Trabajo 94-10R, FEDEA.

- Herce, J. A. y Sosvilla Rivero, S. (1995a): "HERMIN Spain", *Economic Modelling*, Vol. 12, pp. 295-311.
- Herce, J. A. y Sosvilla Rivero, S. (1995b): "Infraestructuras y Marco de Apoyo Comunitario 1994-99: Sus Efectos Económicos", *Economistas*, Núm. 64, pp. 552-557.
- Herce, J. A. y Sosvilla Rivero, S. (1996): "Efectos Macroeconómicos del Marco de Apoyo Comunitario 1994-99: Un Analisis Basado en el Modelo HERMIN", *Información Comercial Española*, No. 751, págs. 148-156.
- Herce, J. A. y Sosvilla Rivero, S. (1997): "Consecuencias Macroeconómicas del Envejecimiento de la Población en España: Una primera Aproximación a través del Modelo HERMIN", Mimeo, FEDEA.
- Herce, J. A. y Sosvilla Rivero, S. (2001): "Infraestructuras y Actividad Económica", Dictamen para el Ministerio de Fomento, Septiembre de 2001.
- Martín, C., Herce, J. A., Sosvilla Rivero, S. y Velázquez, J. (2002): "La Ampliación de la Unión Europea: Efectos sobre la Economía Española", Servicio de Estudios de "la Caixa", Colección Estudios e Informes No. 27.
- Mincer, J. (1974): Schooling, Experience and Earnings (New York: Columbia University Press).
- Porter, M. E. (1986): "Competition in global industries: A conceptual framework", en Porter, M. E. (ed.), *Competition in global industries*, Boston: Harvard Business School Press, pp. 15-60.
- Sala-i-Martin, X. (1990): "Lecture notes on Economic Growth (I): Introduction to the literature and the neoclassical model", Working Paper 3563, NBER.
- Sosvilla Rivero, S. (2004): "Efectos de las Ayudas Europeas sobre las Regiones Objetivo I Españolas: Un análisis Basado en el Modelo Hermin", *Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, No. 12, pp. 136-155.
- Sosvilla Rivero, S. y Herce, J. A. (1998): "Efectos Macroeconómicos del Mercado Único Europeo", *Economía Industrial*, 1998, No. 322, pp. 11-21.
- Sosvilla Rivero, S. y Herce, J. A. (2002): "Efectos de las Ayudas Europeas sobre la Economía Madrileña, 1990-2006: Un Análisis Basado en el Modelo HERMIN", Dictamen para la Comunidad de Madrid.
- Sosvilla Rivero, S., Bajo-Rubio, O. y Díaz Roldán, C. (2005): "Sobre la efectividad de la política regional comunitaria: El caso de Castilla-La Mancha", de próxima publicación en *Papeles de Economía Española*

EL AJUSTE EXTERIOR EN LAS ECONOMÍAS ESPAÑOLA Y NORTEAMERICANA

José García Solanes Universidad de Murcia

RESUMEN

Desequilibrio externo, ajuste de la cuenta corriente, sistemas cambiarios, endeudamiento externo, ajustes de cartera internacionales.

Códigos JEL:

Palabras clave:

F31, F32, F34, F41

En este trabajo se estudian los déficits de la cuenta corriente de los Estados Unidos y de España en el curso de los últimos años. Con la ayuda de un modelo macroeconómico de economías abiertas, analizamos las diferencias entre uno y otro en cuanto a i) los factores determinantes, ii) el grado en que pueden ser sostenibles en los próximos años, iii) las medidas de política económica que deben adoptarse en cada caso, y iv) el proceso de ajuste que podemos esperar en el caso de que las autoridades económicas de estos países adopten un comportamiento pasivo en esta materia. En el examen de estos puntos tenemos en cuenta la posición que los dos países mantienen en la escala internacional, su grado de endeudamiento externo, y el sistema de tipo de cambio que se practica en cada uno de ellos. Encontramos que, aunque en el caso de España la necesidad de ajuste inmediato no es tan imperiosa como en épocas anteriores cuando nuestro país no compartía el euro, es indispensable adoptar medidas en dos planos diferentes a) acciones que moderen el consumo interno y el empuje de la inversión en viviendas, b) acciones que mejoren la especialización productiva y la competitividad de las exportaciones españolas. Si no se actúa en estos frentes, el ajuste pasivo consistirá en una fuerte desactivación económica acompañada de un considerable aumento del desempleo en nuestro país.

		_

1. Introducción



desequilibrios de las cuentas corrientes nacionales se han hecho más intensos, y también más diversificados en todo el mundo, a medida que ha ido avanzando el grado de integración comercial y financiera a escala internacional. En este capítulo vamos a analizar dos casos de déficit elevados, que nos interesan de manera especial. Uno es el de Estados Unidos, la economía más grande del mundo, y el otro es el de nuestro país. En ambos, el déficit por cuenta corriente, en proporción del PIB, está alcanzando valores sin precedentes: -5,7% y -5,3%, respectivamente, en 2004. Como resultado de estos déficit y de los registrados en los años anteriores, en 2004 los niveles de endeudamiento externo de estos países, en proporción del PIB, se situaron en 22% (EE UU) y 45,5% (España).

En el caso de los Estados Unidos, la etapa actual de déficit corrientes viene de muy atrás: empezó en 1993 y se ha prolongado con cifras ascendentes hasta nuestros días. En España, la fase deficitaria que vivimos ahora empezó en 1998 y se ha agudizado fuertemente en los últimos dos años. Existe evidencia empírica abundante indicando que el cociente entre la cuenta corriente y el PIB es una variable estacionaria que, a largo plazo, tiende a situarse en un nivel de equilibrio compatible con los deseos de quienes (inversores internacionales) financian establemente el saldo de la cuenta corriente. Como los valores actuales de ese cociente son de acusado desequilibrio en los dos países, es lógico que nos planteemos estas preguntas: ¿Hasta qué punto son sostenibles?, ¿Comenzará pronto el momento de su reversión (ajuste hacia el equilibrio)?, ¿Qué efectos tendrá el proceso de ajuste externo en las respectivas economías?

Muchos analistas han intentado responder a estas preguntas en el caso de la economía norteamericana, quizás por el hecho de que lo que allí sucede tiene implicaciones en todo el mundo. Las conclusiones no son unánimes y pueden agruparse en dos grandes categorías. En la primera, podemos incluir las opiniones del hasta hace poco Gobernador de la Reserva Federal, Alan Greenspan, y los trabajos de Bekaert et al. (2004) y Cooper (2001), (2004). Todos estos autores piensan que el abultado déficit de los USA no debe preocupar porque surge de la confluencia natural de tres fenómenos de la economía mundial: a) el espectacular crecimiento de la integración financiera, b) el exceso de ahorro de muchos países europeos y asiáticos, y c) la confianza y productividad que ofrece la economía norteamericana a los ahorradores extranjeros. En la segunda categoría, encontramos los análisis y conclusiones de Obstfeld (2005), Obstfeld y Rogoff (2005a, 2005b) y Edwards (2005), entre otros, según las cuales el déficit de la cuenta corriente de los Estados Unidos ha alcanzado valores insostenibles y necesita una corrección que no debe demorarse. En el caso de la economía española, algunos estudios de la Comisión

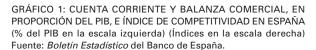
94 José García Solanes

Europea y opiniones publicadas en la prensa apuntan hacia la necesidad de iniciar ya una etapa de ajuste gradual¹.

En este trabajo nos proponemos reexaminar los déficit corrientes de estos países, indagando el grado en que las fases del ajuste están cerca o no, y si sus consecuencias sobre las economías internas de cada uno de ellos pueden ser graves. Pondremos especial énfasis en las analogías y diferencias que presentan los dos casos, y deduciremos algunas implicaciones de política económica. Nuestro plan de trabajo se ordena así: la sección 2 presenta un análisis gráfico y descriptivo de los hechos para formarnos una primera idea de su magnitud y de sus implicaciones sobre los tipos de cambio reales y sobre las economías internas en cada uno de los dos países; la sección 3 explica los enfoques teóricos que guían nuestro análisis; en la sección 4 aplicamos esa teoría a los datos macroeconómicos de Estados Unidos y de España y, finalmente, en la sección 5 resumimos los resultados principales y derivamos algunas prescripciones de política económica.

2. Los hechos

Los gráficos I y 2 presentan la evolución de los saldos de la cuenta corriente y de la balanza comercial, en proporción del PIB, y del índice de competitividad en España y en los Estados Unidos, respectivamente, a lo largo del período 1985-2004. En el gráfico de España, un aumento del índice de competitividad, representado por la línea de puntos indica una apreciación real, mientras que en el gráfico de Estados Unidos el aumento



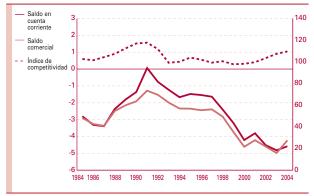


Véase, por ejemplo, los artículos de Guillermo De la Dehesa y de Miguel Arias Cañete, publicados en la sección de Economía del periódico El País los días 31 de mayo y 27 de septiembre de 2005.

EMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

de ese índice indica una depreciación en términos reales. Podemos resaltar los siguientes rasgos comunes para los dos países:

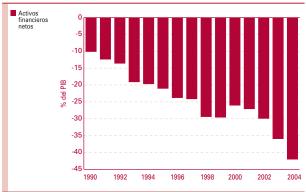
GRÁFICO 2: CUENTA CORRIENTE Y BALANZA COMERCIAL, EN PROPORCIÓN DEL PIB, E ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD EN ESTADOS UNIDOS (% del PIB en la escala izquierda) (Índices en la escala derecha) Fuente: International Transactions, Economic Report of President 2005



a) La cuenta corriente y la cuenta comercial parecen oscilar alrededor de una media que puede estar por debajo de cero. Como veremos más adelante, un equilibrio de largo plazo con valor negativo en la cuenta corriente es viable en una economía que crece a una tasa suficientemente elevada. Sin embargo, en los dos países, la última fase descendente (con inicio en el año 1997 para España y en 1991 para EE UU) parece mucho más larga y profunda. Como resultado, las posiciones de inversión exterior netas han ido empeorando sin cesar (cuadros 3 y 4), indicando que el proceso es insostenible, especialmente en España.

GRÁFICO 3: POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL NETA, EN PROPORCIÓN DEL PIB, EN ESPAÑA





96

- b) Las fases ascendentes de los saldos comerciales y de cuenta corriente suelen ir acompañados de una pérdida de competitividad, y lo contrario sucede en el curso de las fases descendentes. Esto concuerda con el hecho de que el ajuste de esos saldos requiere la colaboración del tipo de cambio real en la dirección que establecen los textos de macroeconomías abiertas. Encontramos una excepción en el caso de Estados Unidos a lo largo de la última fase de deterioro de los saldos: a partir de 1998 el empeoramiento continuo del saldo comercial y corriente va de la mano de una depreciación del tipo de cambio efectivo real del dólar norteamericano. Esto podría deberse a perturbaciones exógenas, tales como los atentados terroristas que ha sufrido EE UU y la participación en conflictos bélicos, los cuales inciden negativamente, y de manera simultánea, sobre las dos variables.
- c) En los dos países se observa que los saldos de la balanza de bienes y de la cuenta corriente evolucionan paralelamente, poniendo de manifiesto que la dinámica está marcada por los intercambios de bienes y servicios. Sin embargo, encontramos una diferencia entre España y Estados Unidos. Mientras que en nuestro país el déficit comercial es menor que el de la cuenta corriente desde que empezaron a disociarse en 1990, en la economía norteamericana sucede lo contrario a partir de 1988. Esta diferencia de posiciones se debe a que los saldos de rentas son negativos en España y positivos en Estados Unidos.

Fuente: BEA, International economic accounts.

Posición de la extranjera directa

5
0
-5
-5
-20
-25
1985 1987 1989 1991 1993 1995 1997 1999 2001 2003

GRÁFICO 4: POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL NETA, EN PROPORCIÓN DEL PIB, EN ESTADOS UNIDOS

3. La teoría

Para averiguar hasta qué punto los déficit externos son sostenibles debemos estudiar la trayectoria de la deuda exterior neta de un país, y los factores principales que la configuran, que son los flujos comerciales y el efecto de valoración.

3.1 Los ajustes de los flujos comerciales

Igual que sucede en las economías familiares, los países deben respetar una restricción presupuestaria intertemporal externa que podemos formular así:

$$DEN_{t} = \sum_{t=0}^{\infty} XN_{t}$$
 (1)

donde DEN representa el stock de deuda extranjera neta que un país tiene en el momento actual, heredada del pasado, y XN es el saldo de la balanza comercial (que también incluye las transferencias corrientes). Aunque a largo plazo, DEN no puede superar cierto límite (compatible con el deseo de los prestamistas extranjeros) pues los países no ueden seguir aumentando eternamente su deuda, a corto plazo puede separarse sustancialmente de ese valor con la condición de que las deudas netas actuales puedan pagarse con los saldos comerciales positivos que se logren en el futuro. Para conseguir superávit comerciales es necesario que los países implicados consigan un excedente de productos comercializables (bienes T) por alguna de estas dos vías: a) disminuyendo la demanda interna, b) aumentando la productividad de los factores, especialmente en los sectores de bienes T. Además, el tipo de cambio real debe depreciarse para abaratar relativamente los precios de los productos internos y facilitar la exportación. La necesidad de depreciación real es tanto mayor cuanto más relevante sea la vía a) comparada con la vía b). La expresión (I) también pone de relieve que, en el equilibrio de largo plazo, los países deudores deben poseer un saldo comercial positivo con el fin de financiar el saldo negativo de la balanza de rentas. Branson (1988) demuestra esta circunstancia utilizando un modelo de determinación del tipo de cambio real, y Lane y Milesi-Ferreti (2002, 2004) refrendan empíricamente este resultado.

Estas ideas pueden entenderse mejor con la ayuda del Gráfico I. En este gráfico presentamos una versión sencilla del modelo de bienes comercializables (bienes T) y no comercializables (bienes N). Las condiciones productivas vienen dadas por la curva de transformación entre las dos clases de bienes, y las preferencias del país en cuanto a esos bienes están reflejadas en una familia de curvas de indiferencia. Las condiciones iniciales de consumo y producción están dadas por los puntos A y B, respectivamente, en los que las rectas de precios, Y y Q, son tangentes a la curva de indiferencia de mayor utilidad y a la curva de transformación, respectivamente. La pendiente interna de esas rectas (tangente trigonométrica del ángulo α) mide el cociente de precios de los dos tipos de bienes (P_{τ}/P_{ν}) que, en este modelo, representa el tipo de cambio real. Un aumento del mismo indica una depreciación en términos reales. Se supone que la mano de obra puede moverse libremente entre los dos sectores de la economía, y que el capital goza de perfecta movilidad no sólo dentro del país sino también con el resto del mundo. La flexibilidad de P_{N} garantiza que, en todo momento, la cantidad producida de bienes N se iguale a la cantidad demandada de los mismos por parte de los residentes nacionales. En el sector T, sin embargo, puede haber diferencias entre las cantidades demandada y producida. Diferencias que absorbe el mercado internacional y que se reflejan en el saldo de la balanza comercial, XN. Como

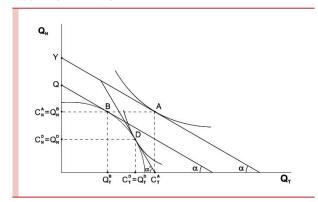
98 José García Solanes

puede verse, en la situación inicial, la cantidad demandada de bienes *T* supera a la cantidad producida, generando un déficit comercial igual al segmento BA. Si ese déficit va aumentando o se mantiene año tras año, el stock de deuda externa se incrementa sin interrupción, haciendo que el déficit comercial pueda ser insostenible.

Veamos cómo operan las vías de ajuste y solución del problema. La vía a) mencionada en los párrafos anteriores, puede proporcionar resultados positivos a corto plazo. Una reducción de la demanda de productos internos desplaza la recta Y hacia la izquierda y hacia abajo. Como consecuencia, en el mercado de bienes N se crea un exceso de oferta que conduce a un descenso de P_N y, por consiguiente a una depreciación del tipo de cambio real que mejora la competitividad externa. La depreciación real aumenta la pendiente de la recta de precios, y, si la contracción de la demanda es de suficiente magnitud, los puntos de consumo y de producción llegan a coincidir en el punto D. En la nueva situación, la economía produce una mayor cantidad de bienes T y una menor cantidad de bienes N y los dos mercados están en equilibrio, lo que implica que el saldo comercial es igual a cero. La reasignación productiva desde el punto B hasta el punto D viene facilitada por la variación de precios relativos. La vía b) opera de manera más lenta: consiste en mejoras de productividad que desplazan la curva de transformación hacia fuera. Puede comprobarse que, en la medida en que la curva registra este tipo de desplazamientos, sobre todo los que hacen aumentar su abscisa en el origen, la magnitud en la que debe contraerse la demanda -y depreciarse el tipo de cambio real- disminuye.

Este modelo también pone de manifiesto que si la composición inicial del PIB es muy favorable a los bienes N, indicando que el punto B está muy arriba –con un valor del ángulo α relativamente pequeño- se necesita una mayor depreciación del tipo de cambio real para conseguir el equilibrio externo. Esto encaja con la evidencia empírica obtenida por Edwards (2004) en su estudio sobre el ajuste de las cuentas corrientes

GRÁFICO 5: EL MODELO DE BIENES COMERCIALIZABLES Y NO COMERCIALIZABLES.



de decenas de países desarrollados y en vías de desarrollo. Este autor obtiene que las necesarias variaciones de los tipos de cambio son menores a medida que aumenta el peso de los sectores T de los países implicados.

Por otro lado, también resulta claro que si el país parte de una situación en la que el endeudamiento externo es grande, la contracción de la demanda interna y la depreciación del tipo de cambio real serán más acusados con el fin de proporcionar superávit comerciales que vayan enjugando la deuda externa. El supuesto de movilidad perfecta de los factores productivos en el interior del país hace que, en el modelo expuesto, la transición hacia el equilibrio externo se produzca sin costes en términos de desempleo. Sin embargo, cuando la mano de obra no tiene movilidad suficiente, o cuando los mercados de trabajo presentan rigideces e inflexibilidad en los salarios, el punto de producción puede tardar mucho tiempo en situarse en la curva de transformación, haciendo que los costes de ajuste sean importantes, por lo menos a corto plazo.

3.2 Los efectos de valoración

Los enfoques modernos sobre el ajuste externo resaltan la importancia de los efectos de valoración de las posiciones deudoras y acreedoras, como vía diferente a la de los flujos comerciales, en el ajuste del endeudamiento externo. Señalan que, si la composición de las carteras externas es favorable en el sentido que detallamos un poco más abajo, las variaciones de los precios de los activos y de los tipos de cambio modifican el valor de los activos y pasivos de un país frente al exterior y facilitan el ajuste de *DEN*. En consecuencia, dándose las condiciones de estructura de cartera favorables, en un país endeudado el descenso de *DEN* mediante ajustes comerciales no es tan imperioso, y la deuda externa neta puede mantenerse elevada durante más tiempo. Además, una vez que la deuda externa neta comienza a ajustarse, el efecto de valoración positivo hace que la senda de la deuda sea más suave y requiera una menor colaboración del tipo de cambio real.

Existen dos posibles fuentes de efectos valoración. La primera es la depreciación del tipo de cambio real en las etapas de crecimiento económico. La segunda consiste en variaciones del valor de las carteras internacionales aunque las economías no crezcan. En una economía que crece, manteniendo una posición neta (deudora o acreedora) frente al exterior, pueden surgir efectos de valoración por el simple hecho de que las modificaciones del tipo de cambio real y de la tasa de inflación alteran el valor real de la posición externa neta. Esto puede verse especificando la dinámica de los activos netos exteriores, en proporción del PIB (aen), mediante la expresión que Lane y Milesi-Ferretti (2005) obtienen a partir de la identidad contable fundamental de una economía abierta:

$$aen_{t} - aen_{t-l} = xn_{t} + \frac{i_{t}^{A}A_{t-l} - i_{t}^{I}L_{t-l}}{Y} - \frac{g_{t}}{l + g_{t}} + \frac{(\pi_{t} - d_{t})}{(l + g_{t})(l + \pi_{t})}aen_{t-l}$$
 (2)

EMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

Un solución positiva de los activos netos exteriores $[(aen_t-aen_{t-1})>0]$ implica una disminución de la deuda exterior neta. El primer término de la parte derecha de esa expresión es el saldo de las exportaciones netas en proporción del PIB. En el segundo término, A_t y L_t se refieren a los valores brutos de los activos extranjeros poseídos por residentes nacionales, y de los títulos nacionales poseídos por extranjeros, respectivamente; todos ellos están medidos en moneda nacional. Tanto A_t como L_t están multiplicados por el tipo de interés que ofrecen. En consecuencia, ese término mide el saldo de la balanza de rentas en proporción del PIB. La suma de estos dos primeros términos de la parte derecha constituye la balanza por cuenta corriente en proporción del PIB. El tercer término recoge los efectos inducidos por el crecimiento del país: un aumento de la tasa de crecimiento, g_t contribuye a reducir la posición neta frente al exterior por el simple hecho de que ésta está escalada con respecto al PIB. En el último término, π_t mide la tasa de inflación diferencial del país con respecto al resto del mundo, y d_t representa la tasa de depreciación nominal de su moneda. La totalidad de ese término captura los efectos de valoración bajo la condición de que todos los activos y pasivos están denominados en la moneda nacional.

Para ilustrar cómo opera el efecto valoración en esta economía en crecimiento, volvamos al caso del país I , endeudado frente al exterior, y por consiguiente con $aen_{t-l} < 0$. Si su moneda registra depreciaciones en términos reales, el paréntesis $(\pi_t - d_t)$ será negativo. Como consecuencia, el último término de la expresión (2) será positivo, indicando que la depreciación real de la moneda nacional contribuye a mejorar la posición financiera externa del país.

La influencia del efecto de valoración es más sutil y compleja cuando aumenta la heterogeneidad de activos y pasivos, y de las monedas en las que se denominan, en las carteras internacionales. En este caso, necesitamos apoyarnos en los modelos de selección de cartera con activos internacionales, desarrollados en los años 1980s en la línea, por ejemplo, de Kouri (1983) y Branson y Henderson (1985). En tales modelos los agentes económicos tienen un sesgo en moneda local; es decir, ante un aumento de su riqueza, la proporción de la misma que dedican a aumentar la demanda de títulos nacionales es mayor que la que destinan a incrementar la demanda de títulos extranjeros. Suponemos, además, que los activos están denominados en la moneda del país que los emite. Esta es una situación bastante común en las economías industrializadas y con buena solvencia internacional aunque sus residentes hayan contraído importantes deudas frente a inversores extranjeros. Así, por ejemplo, la gran mayoría de los títulos de deuda de los EEUU, en manos de extranjeros, están denominados en dólares norteamericanos, independientemente de que tales títulos se encuentren dentro o fuera de los EEUU².

2 Sin embargo, esto no es así en el caso de las economías emergentes que, por una serie de debilidades institucionales (el "pecado original" resaltado por Eichengreen y Hausmann (1999)) no pueden endeudarse en su propia moneda y exhiben un alto grado de dolarización de sus obligaciones. La dolarización de las obligaciones (o del pasivo) es una expresión acuñada por Calvo, Izquierdo y Talvi (2003), y obedece al hecho de que las economías emergentes se ven forzadas a emitir deuda denominada en la divisa norteamericana para asegurar su suscripción en los mercados internacionales.

Bajo esas circunstancias, consideramos que la fuerza que desencadena los ajustes es un déficit crónico en la cuenta corriente del país 1. Ese déficit genera una transferencia de riqueza desde ese país hacia residentes de países extranjeros. Como consecuencia del sesgo en moneda local que tienen los agentes económicos, la reasignación de riqueza causa una disminución de la demanda relativa de títulos denominados en la moneda del país 1. Esto provoca una depreciación de la moneda nacional que, como muy bien expone Obstfeld en varios trabajos recientes (Obstfeld 2004a, 2004b), genera dos clases de efectos de valoración que contribuyen a amortiguar el impacto de la transferencia de riqueza sobre la evolución de *DEN* y sobre el ajuste del tipo de cambio real:

- El primer efecto es una pérdida de capital infligida a los inversores extranjeros (medida en moneda extranjera suya). Si denominamos *B*, *W**, *E* al valor de los activos que los extranjeros mantienen en moneda del país I, al montante de su riqueza total medida en su propia moneda extranjera, y al tipo de cambio definido como precio de la moneda extranjera en unidades de la moneda del país I, respectivamente, la proporción de riqueza extranjera invertida en títulos del país I será: *B / EW**. Una depreciación de la moneda del país I (aumento de *E*) ocasiona una disminución proporcional de ese cociente. Para recuperar la proporción inicial, que suponemos óptima, los extranjeros deberán comprar cantidades adicionales de títulos del país I.
- □ El segundo efecto consiste en una ganancia de capital para los inversores del país I. Si la proporción óptima de riqueza que éstos mantienen en activos extranjeros (medida en moneda del país I) es EB* / W, resulta evidente que una depreciación de l amoneda nacional aumenta el valor de dicho coeficiente. Para restablecer el valor óptimo del mismo, los residentes nacionales deberán reducir la demanda de B* y aumentar la demanda de B.

Como resultado de los dos efectos de valoración, se deduce una apreciación de la moneda del país I que contrarresta una parte de la depreciación inicial, haciendo pues que la depreciación neta de la moneda nacional sea menos intensa, tal como señala la evidencia empírica que obtienen Tille (2003), Gourinchas y Rey (2004) y Lane y Milesi-Ferretti (2004, 2005) para el caso de los Estados Unidos.

El efecto de valoración seguirá operando mientras persista el déficit de la cuenta corriente que transfiere riqueza al extranjero, provocando continuas depreciaciones de la moneda nacional. Tal como demuestra Obstfeld (2004b), si los agentes tienen expectativas racionales, la tasa de depreciación de la moneda nacional decrece con el paso del tiempo, y la economía se dirige gradualmente hacia una nueva distribución de riqueza de equilibrio estacionario siguiendo un proceso estable.

FEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

Cuando en la denominación de los títulos de las carteras internacionales se utilizan varias monedas, el impacto del efecto de valoración depende no solamente de las posiciones netas de los países, sino también de las posiciones brutas. Así, si la depreciación real de la moneda nacional afecta más a la tasa de rendimiento de A que de L, el impacto final sobre la posición neta será tanto mayor cuanto más grandes sean los valores brutos de los activos y de los pasivos frente al exterior. Por eso, la importancia de los efectos de valoración ha aumentado sustancialmente con el espectacular impulso de la integración financiera de las ultimas décadas³.

Como acabamos de ver, los efectos principales de las variaciones de los tipos de cambio sobre los tipos de rendimiento de los activos y pasivos internacionales surgen porque los activos y los pasivos internacionales están denominados en monedas distintas. Pero existen más vías de influencia. Por ejemplo, una variación del tipo de cambio que induzca modificaciones en las expectativas de variaciones futuras, puede repercutir en las tasas de rendimiento actuales que se exigen en los activos y/o pasivos. Además, la conexión entre variaciones del tipo de cambio y las tasas de rendimiento de los activos y pasivos puede depender de la fuente subyacente que modifica el tipo de cambio real. Por ejemplo, el efecto positivo de una depreciación real sobre el valor de los activos que un país mantiene en moneda extranjera podría reforzarse si la depreciación del tipo de cambio real ha sido provocada por un mejor comportamiento de la productividad en el extranjero. Por todo ello, la relevancia del efecto de valoración es algo que, en última instancia, debe determinarse empíricamente en cada caso.

Aunque el canal de valoración puede tener cierta trascendencia a corto plazo, en el curso de períodos medios y largos predomina claramente la vía de ajuste de los flujos comerciales. Por ello, las exigencias de variación del tipo de cambio real a medio y largo plazo vienen impuestas por el ajuste de la cuenta corriente y el cumplimiento de la restricción (1). Lógicamente, los flujos comerciales también influyen sobre las variaciones exigidas a los tipos de cambio reales a corto plazo. En este horizonte, la respuesta de los tipos de cambio reales depende de la importancia relativa del sector de bienes comercializables (tal y como se ha examinado más arriba), del grado de sustituibilidad entre bienes *T* nacionales y extranjeros, y, cuando el ajuste de la cuenta corriente está guiado por medidas de política económica, de la rapidez con la que las autoridades deseen alcanzar los resultados. Así, si pretenden obtener efectos rápidos, por el hecho de que en esas circunstancias la transmisión de las variaciones de los tipos de cambio a los precios internos ("pass-through") es muy incompleta, la variación del tipo de cambio deberá ser más acusada, situando a éste en niveles de sobre-reacción.

3 El impresionante aumento de la globalización financiera, manifestado en el comercio de títulos en doble sentido (intercambios de activos y de pasivos simultáneamente), está muy bien ilustrado, para el caso de muchos países y zonas, en los trabajos de Obstfeld (2004b), Lane y Milesi-Ferretti (2005) y IMF (2005), entre otros.

Las consecuencias económicas del ajuste externo sobre la actividad económica interna dependen de los factores que desencadenan el ajuste y también del régimen cambiario que adoptan los países. La evidencia teórica y empírica demuestra que los costes, en términos de producción y empleo, son menores cuando el tipo de cambio real se modifica por la vía del tipo de cambio nominal, en lugar de por el canal de los precios internos.

Resumiendo lo expuesto acerca del canal de valoración de activos y pasivos internacionales, podemos decir que, como consecuencia del extraordinario auge del intercambio de títulos en los dos sentidos provocado por la globalización financiera, resulta indispensable incluir estos efectos en los modelos de selección de cartera internacionales que pretenden explicar la senda de ajuste de la posición extranjera neta de los países. Hasta hace muy poco los modelos teóricos de macroeconomías abiertas ignoraban estos efectos. Las aportaciones recientes de Tille (2005), Obstfeld y Rogoff (2005b), Lane y Milesi-Ferretti (2005) y Gourinchas y Rey (2005) sirven para colmar esa laguna. Sin embargo, en el plano empírico, la importancia de este efecto no siempre está asegurada. Su magnitud y signo dependen de muchos factores, y el efecto final debe calcularse empíricamente para cada circunstancia concreta. En cualquier caso, a largo plazo y en última instancia, es el ajuste de la cuenta corriente el que determina la evolución de la posición neta internacional de los países y las variaciones requeridas en el tipo de cambio real. En la sección siguiente, aportamos evidencia empírica acerca de la contribución de los flujos comerciales y de los efectos de valoración en el ajuste externo de Estados Unidos y de España.

4. Aplicaciones: los casos de Estados Unidos y de España

Tal y como hemos comentado en la sección 2, el déficit de la cuenta corriente, en proporción del PIB, está alcanzando unos niveles muy preocupantes tanto en los Estados Unidos como en España. El endeudamiento neto externo también está llegando a cotas sorprendentemente altas en los dos países, pero muy particularmente en España. De acuerdo con las proyecciones de Obstfeld y Rogoff (2005b), si la tasa de crecimiento del PIB y el déficit de la cuente corriente se mantienen en los valores actuales en los Estados Unidos, el endeudamiento neto de este país frente al exterior se situaría en 80% del PIB en el años 2040, un nivel absolutamente inaceptable. En el caso de España, ese umbral de endeudamiento se alcanzaría mucho antes: alrededor de 2025. Frente a esta situación, es lógico que los especialistas se pregunten si los déficit corrientes de estos países son sostenibles y, en caso de no serlo, cuándo podrían empezar los ajustes. En esta sección intentamos aportar claves para responder a estas preguntas con la ayuda de los enfoques teóricos explicados en la sección anterior.

Basándonos en los argumentos teóricos expuestos más arriba, es fácil comprender que la sostenibilidad del déficit de la cuenta corriente, es decir la capacidad de la economía

104 José García Solanes

de mantener el saldo negativo durante varios años más sin provocar una crisis económica y/o financiera, depende de tres grupos de consideraciones que inciden en la marcha futura del endeudamiento exterior neto: a) la posibilidad de que el país genere saldos comerciales positivos en los próximos años, b) la existencia de efectos de valoración que ayuden en el ajuste externo, c) que los inversores extranjeros sigan confiando en el potencial económico del país y en la fortaleza de su divisa. Veamos, a continuación, en qué grado se dan estas circunstancias en los dos países de nuestro análisis.

4.1 España

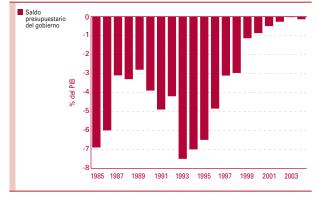
Debilidad de la balanza comercial

Un primer indicador se obtiene examinando los factores que provocan el déficit comercial. En lo que respecta a los factores por el lado de la demanda, la identidad contable fundamental en España indica que el principal responsable del deterioro comercial desde 1998 es la pobre capacidad ahorradora del sector privado con respecto a sus necesidades de inversión, dado que el esfuerzo ahorrador del Sector Público ha mejorado sin cesar desde 1994 hasta cubrir casi totalmente los gastos de inversión pública en los dos últimos años. La figura 6 pone de manifiesto, en efecto, que el déficit presupuestario de las Administraciones Públicas en proporción del PIB ha seguido una clara senda de descenso desde 1994 hasta situarse en 0,03 % en 2003 y 0,14 % en 2004. Esta circunstancia hace que el exceso de demanda, que en el modelo de la figura 4 está representado por a distancia horizontal entre las rectas Y y Q, se deba al gasto en consumo e inversión del sector privado.

En lo que concierne a los factores por el lado de la oferta, la principal deficiencia es el bajo crecimiento de la productividad, especialmente del sector manufacturero, lo cual hace que la base horizontal (abscisa en el origen) de curva de trasformación de



Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España.



la economía española crezca cada vez menos, y que los desplazamientos horizontales de la misma sean muy pequeños. El cuadro I, obtenido de una reciente publicación de la Comisión Europea (2005), presenta las tasas de variación anuales de la productividad laboral en el sector manufacturero de España, Estados Unidos, la Zona euro y EU-15 para el periodo 1995-2003. La última columna indica las cifras promedio de todo el periodo.

	Productivida	d labor	al en e	el secto	or man	ufactu	rero (T	asas de	variació	n anual
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	96-03
España	2,1	-0,1	2,2	0,7	0,7	0,9	0,4	0,6	3,1	1,0
EE UU	5,6	3,5	6,0	4,4	5,5	6,8	-1,3	10,2	6,8	5,2
Z. euro		0,3	4,6	2,0	1,1	3,7	0,4	1,7	2,0	2,0
EU-15		0,3	4,4	2,0	1,9	4,3	0,6	1,8	2,5	2,2

Como puede verse, a pesar de la recuperación en 2003, el crecimiento de la productividad laboral española es muy bajo para el promedio de los años: está por debajo de la mitad del crecimiento que se registra en EU-15, y no alcanza ni la quinta parte del que han experimentado los Estados Unidos. De acuerdo con las previsiones de la Comisión Europea (en la fuente que se cita en el cuadro I) en 2005, la productividad laboral media de todos los sectores españoles solamente habrá crecido el 0,9%, el valor más bajo de toda la UE con la sola excepción de Malta. Como pone de manifiesto ese estudio, el débil crecimiento de la productividad de la mano de obra en España se debe a la insuficiente acumulación de capital (el capital por empleado solamente alcanza el 67% de los países de la zona euro) y al escaso progreso tecnológico. A su vez, la falta de vigor en el progreso tecnológico se debe, entre otras cosas, a la escasez de inversión en tecnologías de la información (el 75% de la media de la UE), el pequeño gasto en investigación y desarrollo (poco más de 1%, tres veces menos que el compromiso de la UE expresado en la cumbre de Lisboa del año 2000) y el bajo porcentaje de jóvenes que completan sus estudios. Todo esto hace que una parte sustancial de la actividad económica se concentre en sectores de muy baja productividad, como la construcción y servicios relacionados con el turismo.

	Val	or añadido p	or ramas d	Cuadro 2 e actividad	
	Estados		Espa	aña	
	Millardos Dólares de 2000	Porcentaje	Millones Euros de 1995	Porcentaje	
Valor añadido: total PIB	10.381	100,0	540.286	100,0	
Agricultura, caza y pesca	104	1,0	1.953	3,9	
Minería y extracción de petróleo	105	1,0	1.953	0,4	
Manufactura	1.440	13,9	99.593	18,4	
Electricidad, agua y gas	202	1,9	16.650	3,1	
Construcción y obras públicas	424	4,1	48.073	8,9	
Comercio, hoteles y restaurantes	1.419	13,7	95.146	17,6	
Transportes y comunicaciones	817	7,9	49.157	9,1	
Intermediación financiera	3.287	31,7	98.865	18,3	
Gobierno	1.247	12,0	33.138	6,1	
Otros servicios	1.337	12,9	76.534	14,2	
Imputaciones bancarias	n.d.		n.d		
Bienes comercializables	2.361	23,7	150.703	31,8	
Bienes no comercializables	8020	76.3	389.583	68,2	

La información del cuadro 2 pone de relieve que, en efecto, la composición de la producción de la economía española está muy sesgada hacia bienes no comercializables, y que dentro de éstos la construcción y obras públicas, y el comercio y hoteles y restaurantes, aportan el 26,5% del valor añadido total obtenido en el país, frente al 17,8 por ciento en los EE UU. Como, además, estas actividades son poco susceptibles de incorporar progreso tecnológico, esta composición de la producción refleja un segundo problema por el lado de la oferta, que por lo explicado en la sección 3 se puede resumir así: el punto de producción está relativamente alto en la función de transformación, y ésta se desplaza hacia la derecha muy lentamente. Como consecuencia, el potencial de las variaciones del tipo de cambio real para equilibrar la cuenta corriente resulta notablemente limitado. Esto también indica que, para corregir un determinado desequilibrio externo, la magnitud de la depreciación real ha de ser mayor.

El efecto de valoración

El cuadro 3, elaborado con datos de un reciente estudio del Fondo Monetario Internacional, indica en qué medida la cuenta corriente y el efecto de valoración incinden

en la posición exterior neta de España y de Estados Unidos para el conjunto del periodo 1993-2003. Con objeto de comparar las cifras con las de otros países industrializados, el cuadro también ofrece información acerca de Australia, Alemania, Francia, Italia, Holanda y Suiza.

Cuadro 3 Contribución de la cuenta corriente y del efecto de valoración a la Variación de la posición exterior neta. Periodo 1993-2003					
-	Cuenta corriente	Efecto valoración			
España	-18,5	-22,0			
EE UU	-37,5	+12,0			
Australia	-48,0	+0,5			
Alemania	-2,5	-13,0			
Francia	+15,0	-3,2			
Italia	+11,5	-0,3			
Holanda	+43,0	-55,0			
Suiza	+102,0	-33,0			
		nte: IMF (2005), capítulo II			

Como puede verse, el efecto de valoración es responsable del 22 por ciento del incremento de las deudas netas que ha registrado nuestro país entre 1993 y 2003; una contribución negativa que supera a la de la cuenta corriente. El hecho de que las dos contribuciones se sumen con el mismo signo negativo explica por qué España ha acumulado una posición externa deficitaria tan grande: 36,00 por ciento del PIB en 2003, y 42,08 por ciento del PIB en 2004. Como hemos visto en la sección anterior de este trabajo, el efecto valoración está provocado principalmente por el impacto de las variaciones del tipo de cambio sobre las tasas de rendimiento de los activos y pasivos que los países mantienen frente al exterior. Esa repercusión puede ser distinta según la naturaleza de los títulos que soportan los créditos y las deudas. Los cuadros 4 y 5 informan de los canales principales (clases de títulos) a través de los cuales se transmite la influencia de las variaciones del tipo de cambio real de España, de Estados Unidos, y del grupo de países que sirven de comparación, a lo largo de los años 1980-2003, utilizando los cálculos realizados por Lane y Milesi-Ferretti (2005). Este período muestral es más amplio que el del cuadro 3, pero puede servirnos para indagar los determinantes del efecto de valoración en España y en los otros países escogidos.

108 José García Solanes

Cuadro 4 Efectos de una apreciación real (uno por ciento) sobre los tipos de rendimiento de los activos frente a extranjeros. Periodo 1980-2003

	Total	Inversión Directa	Acciones	Obligaciones	Otros
España	-0,69	-1,62	-0,55	-1,62	-0,61
EE UU	-0,37	-0,57	-1,24	-0,65	-0,11
Australia	-0,57	-0,65	-0,55	-0,89	-0,41
Alemania	-0,88	-1,04	-2,49	-1,16	-0,45
Francia		-0,36			
Italia	-1,18	-1,17			
Holanda	-0,38	-0,33	-0,61	-0,37	-0,42
Suiza	-1,07	-0,62	-2,43	-0,8	-0,93

Estos resultados han sido obtenidos regresando las tasas de rendimiento de cada clase de títulos sobre las variaciones del tipo de cambio efectivo real de cada país, con datos anuales de los veinticuatro años de la muestra. Las cifras indican los efectos que produce una apreciación real sobre las tasas de rendimiento, las cuales se expresan en moneda nacional y se componen de rentas de inversión y ganancias de capital.

Cuadro 5

Efectos de una apreciación real (uno por ciento) sobre los tipos de rendimiento de los pasivos frente a extranjeros. Periodo 1980-2003

Total	Inversión Directa	Acciones	Obligaciones	Otros
-0,69	0,15	-1,28	-0,90	-1,52
0,014	0,08	0,36	-0,26	0,05
-0,31	0,02	-0,44	-0,64	-1,68
-0,49	-1,04	-2,90	-0,45	-0,15
	-0,85			
-0,71	-0,14			
-0,12	-0,33	-0,48	-0,03	-0,20
-0,73	-0,14	-0,57	-077	-0,84
	-0,69 0,014 -0,31 -0,49 -0,71 -0,12	Total Directa -0,69 0,15 0,014 0,08 -0,31 0,02 -0,49 -1,04 -0,85 -0,71 -0,14 -0,12 -0,33	Total Directa Acciones -0,69 0,15 -1,28 0,014 0,08 0,36 -0,31 0,02 -0,44 -0,49 -1,04 -2,90 -0,85 -0,71 -0,14 -0,12 -0,33 -0,48	Total Directa Acciones Obligaciones -0,69 0,15 -1,28 -0,90 0,014 0,08 0,36 -0,26 -0,31 0,02 -0,44 -0,64 -0,49 -1,04 -2,90 -0,45 -0,85 -0,71 -0,14 -0,12 -0,33 -0,48 -0,03

Fuente: Lane y Milessi-Ferretti (2005)

En el caso de España, una apreciación del tipo de cambio efectivo real, por ejemplo del 10% (que es la que aproximadamente ha experimentado el tipo de cambio real español entre 1993 y 2003), genera un rendimiento total negativo de 6,9% tanto en la posición acreedora como en la deudora de nuestro país frente al exterior. La reducción de la posición acreedora se debe a que los activos españoles en el extranjero están mayoritariamente denominados en monedas extranjeras y, como resultas de la apreciación del tipo de cambio, el valor de los mismos, expresado en moneda española, disminuye. La disminución de la posición deudora, valorada en moneda nacional, se explica por el hecho de que una parte importante de las deudas frente a los extranjeros están denominadas en moneda extranjera. Observando los títulos que componen la posición acreedora, comprobamos que el mayor impacto negativo recae sobre la inversión directa y sobre las obligaciones. En ambos, la apreciación real de 10% crea una pérdida de 16,2%. El hecho de que la pérdida ocasionada supere a la propia apreciación real del tipo de cambio se debe a que esa apreciación, además de influir en la traslación del valor de las rentabilidades a moneda nacional, también provoca pérdidas de capital en los activos extranjeros detentados por españoles. En la parte deudora, las mayores pérdidas se registran en la cartera de acciones y en otros títulos: 12,8% y 15,2%, respectivamente. De nuevo, aquí se combinan un efecto de pura traslación a la moneda nacional y una pérdida de capital en el extranjero, probablemente debida a una caída en los mercados bursátiles de los otros países.

Dado que una apreciación del tipo de cambio efectivo real español hace disminuir por igual las tasas de rendimiento activas y pasivas de los títulos frente al exterior, y que la posición bruta deudora supera en mucho - y cada vez más- a la acreedora, la apreciación real reduce la posición deudora neta frente al exterior y, por consiguiente, tiene un impacto neto positivo en el efecto de valoración. En otras palabras, una apreciación en términos reales favorece el ajuste externo de la economía española en lo que se refiere al efecto de valoración. A la inversa, una depreciación del tipo de cambio real español genera un efecto de valoración negativo y, por lo tanto, complica el ajuste externo por esta vía.

Al comparar estas conclusiones con la información del cuadro 3, surge esta pregunta: si entre 1993 y 2003 el tipo de cambio efectivo real de la economía española se ha apreciado, ¿por qué el efecto de valoración total neto reseñado en el cuadro 3 es negativo?. La respuesta es que, aparte de que el periodo muestral al que corresponde el cuadro 3 no coincide con el de los cuadros 4 y 5, los efectos de valoración pueden estar provocados por muchos otros factores además de las variaciones del tipo de cambio real.

La confianza de los ahorradores extranjeros

La confianza de los ahorradores extranjeros para seguir prestando a un país depende de las perspectivas económicas de éste y de la solidez de su moneda. Desde hace varios años, la economía española está creciendo a unas tasas superiores a la de la media de la Zona euro, pero tal y como hemos visto más arriba, ese crecimiento esconde importantes defectos estructurales

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

que lastran la productividad de la mano de obra. Por eso, la confianza de los ahorradores e inversores extranjeros podría mermarse en los próximos años si el déficit de la cuenta corriente continúa y el ambicioso programa de reformas estructurales que ha diseñado el gobierno para amoldarse a la estrategia de Lisboa no produce algunos resultados visibles a corto plazo.

En lo que respecta a la solidez de la moneda, el diagnóstico es mucho más favorable por el hecho de que nuestro país adoptó el euro desde el mismo momento de su nacimiento. Uno de los objetivos declarados -y quizás el más importante- cuando se instauró el euro era convertir a esta divisa en una moneda de reserva internacional que restara protagonismo al dólar norteamericano en este campo, permitiendo que la UE obtuviera las ventajas económicas que se derivan de ese papel. Y la verdad es que el euro va escalando posiciones poco a poco a expensas del dólar. Hace unos treinta años, la parte de reservas internacionales y de facturación del comercio internacional denominada en la divisa norteamericana ascendía a 85%; en estos momentos apenas supera el 60%, y el euro sobrepasa el 20%. La zona euro inspira confianza porque tiene buenas perspectivas económicas, una cuenta corriente global superavitaria y una posición acreedora neta frente al exterior. Además, cuenta con una ventaja institucional frente a los Estados Unidos: los votos de la eurozona, considerados conjuntamente, en el FMI y en el Banco Mundial tienen un peso mayor que el de los EE UU (23 por ciento frente a 17 por ciento). Si los países de la eurozona consiguen instaurar una constitución europea que los represente a todos, su influencia en los foros internacionales aumentaría en detrimento de los EE UU, y el papel del euro en la esfera internacional saldría fortalecido.

Por todo ello, varios bancos centrales han anunciado su deseo de diversificar sus reservas exteriores aumentando el peso del euro y reduciendo el del dólar. El primer paso lo adoptó el Banco Central de Rusia en 2003; después el BC de Indonesia manifestó intenciones en el mismo sentido. En febrero de 2005, el gobernador del Banco Central de China manifestó que el euro está resurgiendo cada vez más como una moneda de reserva. El mayor tirón en la utilización del dólar como moneda internacional podría venir de los países de la OPEP si decidieran denominar sus transacciones de petróleo en euros, debido a las inmensas cantidades de dinero que ello mueve. Aunque por ahora solamente un país miembro del cártel petrolero –lrak- ha osado realizar el cambio, es cierto que otros podrían imitarlo en el futuro⁴.

Perteneciendo a la zona euro, y beneficiándose de las ventajas económicas de la moneda común a escala internacional, España comparte la confianza que los inversores otorgan al euro, lo cual le permite seguir en buena posición para, como mínimo, renovar

4 Venezuela todavía no ha decidido públicamente diversificar las divisas de denominación de sus ventas de petróleo, pero ha establecido acuerdos de trueque comercial con trece países Latinoamericanos, que evitan recurrir a la moneda norteamericana como medio de denominación y cambio. los préstamos netos que mantiene con el exterior. La otra cara de la moneda es que España no puede depreciar su tipo de cambio nominal para ajustar sus cuentas exteriores. Cualquier depreciación del tipo de cambio real en España deberá producirse por la vía de una menor inflación con respecto a los principales socios comerciales.

4.2 Estados Unidos

Debilidad de la balanza comercial

La debilidad del saldo comercial de los Estados Unidos resulta tanto de factores de demanda como de ofertas. En lo que respecta a los primeros, el gráfico 7 pone de manifiesto que, en este país, el ahorro neto del gobierno presenta mayores fluctuaciones que en España y, en los últimos años contribuye notablemente al déficit exterior de aquél país en conjunción con el déficit de ahorro del sector privado. Las razones se encuentran en el recorte de impuestos y en el incremento de los gastos militares de la Administración Bush como consecuencia de la guerra de Irak. De los 5,7 puntos porcentuales de déficit corriente con respecto al PIB en 2004, el sector público es responsable en 3,8 %. Esto hace resurgir el tema de los déficit gemelos que ya estuvo presente en este país en los años 1970s y en la primera mitad de los años 1980s. Si aceptáramos la doctrina de Lawson, según la cual los déficit de la cuenta corriente solamente deberían preocuparnos cuando están provocados por el comportamiento del sector público, deberíamos pensar que la capacidad de generar superávit comerciales en años futuros está menos asegurada en los EE UU que en España.

En lo que concierne al análisis del lado de la oferta, encontramos dos tipos de factores con influencia contrapuesta. En el lado positivo tenemos que los avances de la productividad de la mano de obra son especialmente altos en los EE UU, tal como puede

Fuente: Economic Report of the President, 2005.

Ahorro neto del gobierno

3
2
1
0
3
4
-1
-5
-6
1985 1987 1989 1991 1993 1995 1997 1999 2001 2003

GRÁFICO 7: SALDO PRESUPUESTARIO DEL GOBIERNO, EN PROPORCIÓN DEL PIB, EN EE.UU.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

constatarse en el cuadro I. En el período I 996-2003, los EE UU registraron un aumento medio anual de la productividad más del doble del que se registró en la UE-I5. Esto contribuye a desplazar la curva de transformación hacia la derecha a una velocidad muy aceptable. En el lado negativo hemos de reseñar que, tal como pone de manifiesto el cuadro 2, en la producción en los EE UU la proporción de bienes no comercializables alcanza unumbral muy elevado, 76,3 por ciento; bien es verdad que en este grupo los servicios que normalmente son muy activos incorporando nuevas tecnologías, tales como la intermediación financiera, tienen una representación importante.

El efecto de valoración

Contrariamente a lo que sucede en España, en los Estados Unidos el efecto de valoración ayuda al ajuste externo. El cuadro 3 indica, en efecto, que en el período 1993-2003 este efecto ayudó suavizar la caída del endeudamiento exterior neto de los EE UU, haciendo que el impacto negativo de la cuenta corriente se notara menos. El cuadro 4 indica que una apreciación del tipo de cambio efectivo real del dólar reduce la tasa de rendimiento de los activos norteamericanos en el exterior (37 por ciento de la apreciación real), debido a que esos activos están denominados en moneda extranjera. Por otro lado (cuadro 5), la apreciación del tipo de cambio real apenas hace aumentar la tasa de rendimiento de las deudas de los norteamericanos frente a los extranjeros, por el hecho de que casi la totalidad de las mismas se denomina en dólares.

En consecuencia, la apreciación real del dólar reduce el valor de los activos netos frente al exterior (o lo que es lo mismo, aumenta la deuda neta) y, a la inversa, una depreciación real disminuye el valor de la deuda neta de los Estados Unidos. El resultado final es que una depreciación real del dólar influye positivamente en el ajuste externo por las dos vías: el saldo de la cuenta corriente (flujos comerciales y de rentas) y el efecto de valoración (redistribución de riqueza por el cambio de valor de los stocks). Basándose en estos efectos favorables inducidos por la intensificación de los intercambios de títulos entre todos los países, Alan Greenspan y ciertos académicos como Bekaert y otros (2004) y Cooper (2001, 2004), juzgan benignamente el déficit de la cuenta corriente de los EE UU y piensan que ese desequilibrio no arrastrará una fuerte depreciación del dólar.

La confianza de los ahorradores e inversores extranjeros

En la medida en que el euro y el dólar son monedas sustitutivas en la denominación de las reservas exteriores y en las transacciones internacionales, lo que hemos argumentado favorablemente para el euro en un apartado anterior debe aplicarse negativamente al dólar norteamericano. Algunos trabajos (IMF (2002), Mann (2002), Obstfeld y Rogoff (2005b) y Edwards (2005), entre otros, han advertido de que si el déficit de la cuenta corriente norteamericana no invierte su tendencia en un plazo breve, y la deuda neta de los EE UU sigue aumentando, la confianza en el dólar irá decayendo y los

ahorradores extranjeros exigirán una prima cada vez mayor en el precio de los préstamos que conceden a los residentes norteamericanos, al tiempo que propiciarán pérdidas de valor de la divisa norteamericana. Puede llegar un momento en que las expectativas de depreciación sustancial del dólar sean ampliamente compartidas y desencadenen ataques especulativos contra esta divisa. El resultado sería desastroso no solamente para la economía norteamericana sino también para el resto de países que poseen dólares en abundancia y/o que dependen del tirón de las compras de los EE UU para mantener o recuperar su propio crecimiento económico.

5. Resumen y consideraciones finales

El desequilibrio de las balanzas corrientes y el endeudamiento exterior neto de Estados Unidos y España se han instalado en unos niveles muy altos, desconocidos en la historia económica de estos países. Sin embargo, en la actualidad esta situación causa menos preocupación que la que provocaron otros desequilibrios menos intensos en épocas pasadas. La explicación tiene mucho que ver con el vertiginoso ascenso de la integración financiera mundial en el curso de los últimos diez años. La interpenetración de los mercados nacionales tanto en posiciones deudoras como acreedoras, ha hecho que las redistribuciones de riqueza provocadas por variaciones de los precios de los activos y de los tipos de cambio –efectos de valoración de los stocks- lleguen a influir sobre la evolución del endeudamiento neto tanto o más que el saldo de los flujos comerciales, al menos a corto plazo. Por otro lado, y como fruto de la ascensión del euro en este proceso de globalización financiera, el dólar norteamericano ya no concede a EE UU las prerrogativas de antaño. Todo esto exige nuevas formas de modelizar las relaciones internacionales de macroeconomías abiertas. Algunos autores ya han hecho aportaciones importantes en esta parcela teórica.

En la vertiente práctica, las estimaciones más recientes demuestran que el efecto de valoración influye positivamente en el ajuste externo de los Estados Unidos, lo que ha llevado a varios especialistas a interpretar benignamente el desequilibrio externo de este país y la manera de abordarlo. Sin embargo, la influencia de ese efecto es negativa en el caso de España, de tal manera que una depreciación del tipo de cambio real español, necesaria para enderezar el saldo de la cuenta corriente conjuntamente conlas variaciones de los precios de otros activos, provoca, a la vez, efectos de valoración negativos importantes en la posición externa neta. Pero, por el contrario, España se beneficia del favor que tiene el euro en el escenario internacional para prolongar la confianza de sus prestamistas. En otras épocas, con una moneda nacional independiente, las presiones especulativas ya habrían aflorado y el gobierno probablemente se hubiera visto obligado a devaluar. Por consiguiente, parece claro que los dos países, Estados Unidos, por una razón, y España por otra, cuentan con soportes para poder prolongar el status quo de sus desequilibrios externos por cierto tiempo.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

Pero, a largo plazo, tanto la reversión del saldo de la balanza comercial como la depreciación real que ello exige, son inevitables. Algunos analistas de gran prestigio internacional (Obstfeld y Rogoff (2005b) y Edwards (2005)) han hecho cálculos: el tipo de cambio real del dólar debería depreciarse un mínimo de 30 por ciento –y podría incluso superar el 40 por ciento en el caso de que se quieran conseguir resultados positivos rápidos en la balanza comercial- para que el nivel de activos netos de EE UU se aproxime a su nivel de equilibrio de largo plazo. No existen cálculos semejantes para el caso de España, pero la similitud que presenta el desequilibrio actual con la situación de principios de los años noventa, nos hace pensar que una depreciación real entre 20 y 25 por ciento sería razonable.

En caso de que los residentes nacionales, incluyendo el sector público, no se hagan más austeros, ¿Qué fuerzas pueden reducir la demanda interna iniciando, así, el proceso de ajuste externo? En el caso de Estados Unidos se vislumbran dos posibilidades: a) el estallido de la burbuja de la vivienda que provocaría una pérdida de riqueza y una moderación de consumo, y b) la renuncia de los ahorradores extranjeros a seguir financiando o subsidiando los gastos de consumo de los norteamericanos. Esta segunda posibilidad podría acelerarse si, como consecuencia de un cambio de expectativas sobre el valor futuro del dólar, y de una pérdida de la confianza en los Estados Unidos, este país pierde el "privilegio exorbitante" de emitir su propia divisa a voluntad para que los extranjeros financien sus excesos de consumo. Un desplome de la divisa norteamericana provocaría una elevación de los tipos de interés en EE UU y tendría efectos reales perniciosos tanto en ese país como en el resto del mundo.

En España, aunque también existe una burbuja inmobiliaria, la posibilidad de que explote es más reducida, pues la colaboración del Banco Central Europeo, aplicando una política gradualmente restrictiva, casi asegura un aterrizaje suave en el precio de los inmuebles de nuestro país. Por lo tanto, la puerta a) está prácticamente cerrada. La alternativa b) tampoco es probable por la confianza que está ganando el euro en los ambientes inversores internacionales. Esto nos lleva a la conclusión de que, en caso de que nosotros no iniciemos voluntariamente el ajuste, la solución debería venir del gobierno adoptando medidas en dos frentes. En el frente de la demanda, harían falta medidas fiscales restrictivas para que los residentes moderen el consumo y la compra de viviendas. En el campo de la oferta, resulta imprescindible profundizar en las acciones que aumenten la productividad de la mano de obra. Las mejores candidatas son las que propician una nueva especialización en bienes con mayor valor añadido, y un crecimiento sustancial de los gastos en I+D para estimular el progreso tecnológico.

Nuestro gobierno debería actuar con celeridad e intensificar los esfuerzos en las direcciones apuntadas para que la necesaria depreciación del tipo de cambio real español se produzca de manera gradual, y no de forma brusca impuesta por circunstancias externas. La razón es que, como nuestras autoridades ya no pueden utilizar el tipo de

cambio nominal, esa depreciación real solamente es viable mediante tasas de inflación por debajo de las que prevalecen en nuestros socios comerciales. Sin embargo, teniendo en cuenta el sistema cambiario en el que nos movemos, y sin la posibilidad de aplicar una política monetaria autónoma, proponerse metas ambiciosas y rápidas en el ajuste externo podría tener consecuencias deplorables en la actividad económica y el empleo de nuestro país.

temas actuales de economía

Referencias Bibliográficas

- Bekaert, G., Campbell, R. H. y C. Lundblad (2004), "Growth Volatility and Financial Liberalization", Working Paper 10560, National Bureau of Economic Research, June.
- Branson, W. H. And D. W. Henderson (1985), "The Specification and Influence of Asset Markets", en Ronald W. Jones and Peter B. Kenen, eds. *Handbook of International Economics*, vol. 2, Amsterda,: North Holland.
- Branson, W. H. (1988), "International Adjustment and the Dollar: Policy Illusions and Economic Constraint", en W Guth (ed) *Economic Policy Coordination*, Washington, International Monetary Fund.
- Calvo, G. A., Izquierdo, A. Y E. Talvi (2003), "Sudden Stops, the Real Exchange Rate, and Fiscal Sustainability: Argentina's Lessons", National Bureau of Economic Research Working Paper 9829, July.
- Cooper,, R. N. (2001), "Is the US Current Account Deficit Sustainable? Will It Be Sustained?, *Brookings Papers on Economics Activity*: I, Brookings Institution, pp. 217-26.
- Cooper,, R. N. (2004), "How Big is the Hole in the Economy?, Financial Times, November I, p. 15. Eichengreen, B. and R. Hausmann (1999), "Exchange Rates and Financial Fragility", en New Challenges for Monetary Policy, Kansas City, MO: Federal Reserve Bank of Kansas City, pp.329-68.
- Edwards, S. (2004), "Thirty Years of Current Account Imbalances, Current Account Reversals, and Sudden Stops", *IMF Staff Papers*, 51, Special Issue 2004, pp. 1-49.
- Edwards, S. (2005), "Is the US Current Account Sustainable? And if not, How Costly is Adjustment Likely to be?, próximamente en William Brainerd and George Perry, eds, Brookings Papers on Economics Activity, Spring.
- European Commission (2005), "Spain in EMU: A virtuous long-lasting cycle?, Brussels, March.
- Gourinchas, P-O, y H. Rey (2004), "International Financial Adjustment", Mimeo, Berkeley and Princeton, July.
- Gourinchas, P-O, y H. Rey (2005), "From World Banker to World Venture Capitalist: The US External Adjustment and The Exorbitant Privilege", NBER Conference on G7 current account imbalances: Sustainability and Adjustment, May.
- International Monetary Fund (2002), World Economic Outlook, Washington, April.
- International Monetary Fund (2005), World Economic Outlook, Washington, April.
- Kouri, P. J. (1983), "Balance of Payments and the Foreign Exchange Market: A Dynamic Partial Equilibrium Model", en Jagdeep Bhandari and Bluford Putnam, eds, *Economic Interdependence and Flexible Exchange Rates*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press, pp. 116-156.
- Lane, P. R. y Gian Maria Milesi-Ferretti (2002), "External Wealth, the Trade Balance and the Real Exchange Rate", *European Economic Review*, Vol. 46, pp. 1049-71.

- Lane, P. R. y Gian Maria Milesi-Ferretti (2004), "Financial Globalization and Exchange Rates", Mimeo, Trinity College and IMF, June.
- Lane, P. R. y Gian Maria Milesi-Ferretti (2005), "Financial Globalization and Exchange Rates", IMF Working Paper 05/3.
- Mann, C. (2002), "Perspectives on the US Current Account Deficit and Sustainability", Journal of Economic Perspectives, Vol. 16 (3); pp. 131-152.
- Obstfeld, M. (2004a), "External Adjustment", Review of World Economics, Vol 140 (4), pp. 541-568.
- Obstfeld, M. (2004b), "Globalization, Macroeconomic Performance, and the Exchange Rates of Emerging Economies", *Monetary and Economic Studies* Special Edition), December, pp. 29-55.
- Obstfeld, M. (2005), "America's Deficit, the World's Problem", discussion Paper N° 2005-E-8, Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan.
- Obstfeld, M. Y K. Rogoff (2005a), "Global Current Account Imbalances and Exchange Rate Adjustments", próximamente en William Brainerd and George Perry, eds, Brookings Papers on Economics Activity, Spring.
- Obstfeld, M. Y K. Rogoff (2005b), "The Unsustainable US Current Account Position Revisited", National Bureau of Economic Research Working Paper 10869, June.
- Tille, C. (2003), "The Impact of Exchange Rate Movements on US Foreign Debt", Federal Reserve Bank of New York *Current Issues in Economics and Finance 9*, January.
- Tille, C. (2005), "The welfare effect of international asset market integration under nominal rigidities", *Journal of International Economics*, Vol. 65 (1), pp. 221-247.

EL ACCESO AL EURO DE LOS PAÍSES DEL ESTE: EL CASO DE LA REPÚBLICA CHECA, HUNGRÍA Y POLONIA

Jesús Rodríguez López Universidad Pablo de Olavide de Sevilla José Luis Torres Chacón Universidad de Málaga

RESUMEN

Unión monetaria europea, vectores autorregresivos estructurales,

tipo de cambio.

Códigos JEL:

Palabras clave:

C31, F31, F33

En este trabajo se analiza cómo la pérdida del instrumento tipo de cambio puede afectar a algunos países del centro de Europa que se acaban de incorporar a la Unión Europea (en concreto, la República Checa, Hungría y Polonia). La incorporación a la Unión Monetaria Europea no es una opción para estos países, sino que es una obligación, aunque no hay una fecha límite para ello. Si el tipo de cambio está actuando como un elemento de absorción de perturbaciones, estos países podrían retrasar dicha incorporación. Esta es la cuestión que vamos a estudiar en este trabajo, a través del uso de la técnica de VAR estructural. Los resultados obtenidos muestran evidencia de que el tipo de cambio podría estar actuando como un factor de absorción de perturbaciones en el caso de Polonia y la República Checa, mientras que en Hungría parece que el tipo de cambio actúa de modo contrario, es decir, como un elemento propagador de perturbaciones. Basándonos en estos resultados y en otros trabajos sobre sincronización de los ciclos económicos, concluimos que la adopción del euro no sería costosa en el caso de Hungría, si bien para los casos de Polonia y de la República Checa recomendaríamos el mantenimiento de cierto grado de flexibilidad cambiaria durante un tramo más prolongado de tiempo.

		_

1. Introducción



proceso de integración monetaria que comenzó en enero de 1999, dando lugar a la Unión Monetaria Europea y al nacimiento del euro, no es un proceso cerrado en cuanto al número de países participantes, sino que se encuentra actualmente en fase de ampliación con la incorporación de nuevos países miembros de la Unión Europea. De hecho, al contrario que ocurre en los casos de Dinamarca, Suecia o el Reino Unido, que por el momento han decidido permanecer al margen del euro y mantener una política monetaria propia, la adopción del euro no es una opción para los Nuevos Estados Miembros de la Unión Europea (EU), sino más bien una obligación. Estos países pueden escoger el momento en el que se llevaráa cabo dicho proceso de adhesión al euro, ya que para ello no se ha establecido ninguna fecha límite. El acceso a la Unión Monetaria Europea (UME) implica la pérdida de dos importantes instrumentos de política monetaria: el tipo de interés y el tipo de cambio.

Por otra parte, estos países tienen que cumplir los criterios de convergencia que se derivan del Tratado de Maastricht y del Pacto por la Estabilidad y el Crecimiento, principalmente aquellos que se refieren a la disciplina fiscal (el déficit público en relación al PIB no puede superar el 3% y la deuda pública en relación al PIB no puede superar el 60%), así como su participación en el mecanismo de control cambiario del ERM II.

Muchos de los Nuevos Estados Miembros han mostrado al inicio un gran entusiasmo de incorporarse al euro. Con la incorporación al euro, estos países ganarían en estabilidad cambiaria, al mismo tiempo que se beneficiarían de una importante disminución en los tipos de interés. Su percepción es que el tipo de cambio puede ser considerado como una fuente de perturbaciones y, por tanto, como un factor de desestabilización, por lo que su eliminación no supondría ningún problema (véase los informes sobre el euro del Banco Central de Hungría (2002) y del Banco Central de Polonia (2004)). Sin embargo, hay que tener en cuenta que estos países se encuentran aún en un proceso de reestructuración y de convergencia hacia los miembros de la zona euro, por lo que mantener cierta independencia monetaria, por el momento, podría resultar positivo.

A la hora de estudiar los posibles costes y beneficios de acceder a la UME por parte de estos países, los diferentes estudios realizados se centran en el análisis de alguno de los siguientes elementos. En primer lugar, el tamaño del país y el

Desde el 1 de mayo de 2004, los Nuevos Estados Miembros de la UE son Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

grado de reestructuración que han alcanzado en el proceso de transición desde una economía centralizada a una economía de mercado. En segundo lugar, cómo los ciclos económicos de estos países están sincronizados con el de la zona euro y especialmente con el ciclo de Alemania. De hecho este aspecto de sincronización de los ciclos económicos es uno de los elementos fundamentales de la teoría de las áreas monetarias óptimas, tal y como fue desarrollada por Mundell (1961). En tercer lugar, cómo es el grado de cumplimiento por parte de estos países de los criterios fijados por el Tratado de Maastricht y por el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento. Finalmente, otros estudios se han centrado en responder a la pregunta de si el tipo de cambio actúa como un elemento de absorción de perturbaciones o bien es un propagador de las mismas.

En este trabajo nos vamos a centrar en el estudio de esta última cuestión, con el objeto de analizar cómo la pérdida de independencia monetaria puede afectar a las economías de la República Checa, Hungría y Polonia. En concreto, vamos a intentar dar respuesta a dos preguntas que consideramos fundamentales para el análisis de los efectos de la incorporación al euro por parte de estos países. La primera pregunta hace referencia a si el tipo de cambio ha actuado como un factor de estabilización en estos países, o si por el contrario no ha desempeñado dicho papel sino que ha actuado de forma contraria, es decir, como un elemento desestabilizador y amplificador de perturbaciones. Si ha actuado como un factor de estabilización, la pérdida del tipo de cambio podría representar un problema, por lo que estos países deberían retrasar su incorporación al euro. Por el contrario, si no ha actuado como un factor de estabilización, la adopción del euro por parte de estos países debería hacerse lo antes posible. La segunda pregunta hace referencia a en qué medida las perturbaciones de demanda son las responsables de los movimientos en el tipo de cambio real.

Con el objeto de responder a estas dos cuestiones, en este trabajo vamos a utilizar la metodología de Vectores Aurorregresivos Estructurales (SVAR, o *Structural VAR*). En primer lugar, vamos a seguir el análisis realizado por Canzoneri et al. (1996), que consiste en estimar un SVAR con dos variables (nivel de producción relativo y tipo de cambio nominal), con el objeto de descomponer las perturbaciones entre neutrales y no neutrales, en función de su efecto sobre el nivel de producción a largo plazo. Para un conjunto de países de la UE, Canzoneri et al. (1996) encuentran que mientras que las perturbaciones no neutrales explican la mayoría de la variabilidad del nivel de producción relativo, estas perturbaciones explican un porcentaje muy bajo de la variabilidad del tipo de cambio nominal, donde las perturbaciones de carácter neutral son dominantes. En base a estos resultados concluyen que el tipo de cambio no ha actuado como un factor de absorción de perturbaciones, excepto en el caso de Italia.

En segundo lugar, aplicamos un SVAR con tres variables, siguiendo a Clarida y Galí (1994), el cual permite identificar perturbaciones de oferta, de demanda y nominales, dado que el análisis con dos variables no permite distinguir entre aquellas perturbaciones reales

que provienen de la oferta y aquellas que provienen del lado de la demanda. Borghijs y Kuijs (2004) aplican este análisis a la República Checa, Hungría y Polonia, obteniendo que en estos países el tipo de cambio actúa como un amplificador de algunas perturbaciones sobre el nivel de producción, por lo que la adopción del euro no sería problemática, más bien al contrario, ya que reduciría el efecto sobre estas economías de diferentes perturbaciones a las que se ven sometidas.

Los principales resultados obtenidos en nuestro análisis son los siguientes. Usando el SVAR con dos variables, el tipo de cambio aparece como un factor desestabilizador en los casos de la República Checa y Hungría, obteniéndose que el nivel de producción y el tipo de cambio nominal están determinados por diferentes tipos de perturbaciones. Sin embargo, en el caso de Polonia, precisamente el país más grande, obtenemos evidencia de que el tipo de cambio puede estar actuando como un factor de estabilización. Usando el SVAR con tres variables, encontramos que el tipo de cambio está actuando como un factor desestabilizador en el caso de Hungría, confirmando los resultados anteriores. Sin embargo, en el caso de la República Checa y Polonia encontramos evidencia de que el tipo de cambio ha desempeñado un importante papel de estabilización económica.

El trabajo está organizado de la siguiente forma. En la segunda sección presentamos un análisis de la evolución económica reciente de estos países, y de las variables que vamos a utilizar en nuestro análisis. En la tercera sección se presentan los resultados obtenidos con el SVAR bivariante. La sección 4 presenta los resultados utilizando un VAR trivariante. Por último, en la sección quinta se presentan algunas conclusiones.

2. El camino hacia el euro

La ampliación de la Unión Europea (UE) hacia el este de Europa supone el cumplimiento de una serie de obligaciones por parte de los nuevos países miembros. Entre dichas obligaciones se incluye la participación en la Unión Económica y Monetaria (UME). Sin embargo, estos países aún se encuentran en distintas fases de su proceso de transición de una economía centralizada hacia una economía de mercado, presentando un elevado grado de flexibilidad a la hora de determinar la fecha en la que se producirá su incorporación a la zona euro.

La incorporación a una unión monetaria es un proceso irreversible, al tiempo que puede resultar costoso. Por este motivo, estos países deben decidir cuándo es más conveniente para ellos la incorporación a la UME. Indudablemente, su incorporación a la zona euro tendrá efectos positivos a largo plazo, si bien a corto y medio plazo podrían generarse graves problemas. Para llevar a cabo este proceso, estos países tienen que cumplir los criterios de Masstricht, que impone límites en términos de inflación, tipos de interés, déficit público y deuda pública, al tiempo que deben pertenecer al Mecanismo de Cambios europeo (ERM II), durante al menos dos años.

12.4 Jesús Rodríguez / José Luis Torres

Uno de los elementos fundamentales a la hora de analizar si la incorporación a la zona euro por parte de estos países no sería costosa, consiste en estudiar el grado de sincronización de su ciclo económico con el de los países de la zona euro y, especialmente, con el ciclo de Alemania. La teoría de las áreas monetarias óptimas apunta al nivel de sincronización de los ciclos económicos como uno de los factores necesarios para dicho proceso de integración monetaria.

El gráfico I muestra la tasa de crecimiento del nivel de producción para Alemania y los tres países analizados. El análisis de estas series muestran que las expansiones tienen una menor duración y las recesiones una mayor duración en Alemania que en estos tres países (veáse Camacho et al. (2005b)), sobre todo en los casos de Hungría y Polonia. La República Checa muestra un ciclo económico dominado por perturbaciones asimétricas, tal y como han analizado Camacho et al. (2005a) y Fidrmuc y Korhonen (2004). Por el contrario el ciclo de Hungría está altamente sincronizado con el de Alemania y el de la eurozona. Por lo que respecta a Polonia, los resultados obtenidos por Camacho et al. (2005a) no son concluyentes respecto a su nivel de sincronización. Por tanto, desde este punto de vista, los costes de la integración monetaria serían menores en el caso de Hungría, mientras que la reducida

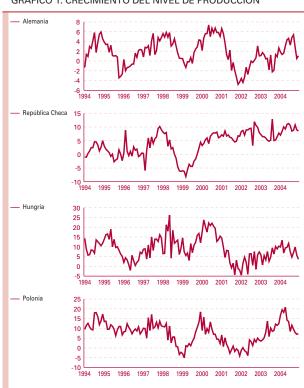


GRÁFICO 1: CRECIMIENTO DEL NIVEL DE PRODUCCIÓN

sincronización del ciclo económico en Polonia y la República Checa indicaría la posible existencia de importantes costes de la integración monetaria.

El gráfico 2 muestra la evolución de los precios durante el periodo analizado. Como podemos comprobar, los precios son mucho más estables en Alemania que en estos tres países. Estos países han experimentado una considerable deflación, pasando de tener tasas de inflación superiores a los dos dígitos hasta valores en torno al 5% durante el periodo analizado. No obstante, a partir de mediados de 2003, la tasa de inflación ha aumentado en los tres países.

Por lo que respecta a la evolución del tipo de cambio, el gráfico 3 muestra la tasa de depreciación nominal del tipo de cambio para cada uno de estos países con respecto al euro. En principio, de la observación de las series parece deducirse la existencia de alteraciones en el grado de flexibilidad del tipo de cambio, que pueden ser debidas a cambios en la política cambiaria o en el entorno monetario. En concreto, el primer tercio en la evolución de la Corona checa parece sugerir la existencia de un cambio en el grado de flexibilidad cambiaria, de un régimen de intervención a un régimen con mayor flexibilidad. Para el caso de Polonia

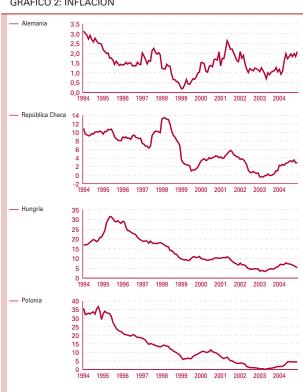


GRÁFICO 2: INFLACIÓN

también parece haberse producido un aumento de la variabilidad del tipo de cambio a partir de 1996. A este respecto es necesario tener en cuenta que en análisis realizado está basado en el supuesto de flexibilidad del tipo de cambio, por lo que se hace necesario disponer de un periodo muestral en el cual dicha flexibilidad se haya mantenido.

Durante el periodo analizado se han producido una serie de cambios "de jure", respecto al sistema cambiario adoptado por cada uno de estos países. Así, la República Checa, desde enero de 1991 hasta enero de 1996, mantuvo oficialmente un régimen de flotación controlada respecto a una cesta de monedas y posteriormente adoptó una banda de fluctuación del $\pm 7,5\%$ en febrero de 1996. A partir de mayo de 1997, el régimen cambiario era de flotación. Por lo que respecta a Hungría, a partir de 1989 adoptó un régimen de bandas de fluctuación con respecto a una cesta de monedas y a partir de mayo de 2001 con respecto al euro. Finalmente Polonia también adoptó un sistema de bandas de fluctuación desde octubre de 1991 a mayo de 1995. Entre mayo de 1995 y enero de 1996, se dejó fluctuar el tipo de cambio. Tras otro periodo de bandas de fluctuación, desde enero de 1996 a abril de 2000, a partir de mayo de 2000 Polonia volvió a un régimen cambiario a una flotación controlada. Sin embargo, y a pesar de estos regímenes cambiarios "de jure", el análisis de la evolución del tipo de cambio en estos países parece indicar que "de facto" el régimen de flotación parece haber sido predominante.²

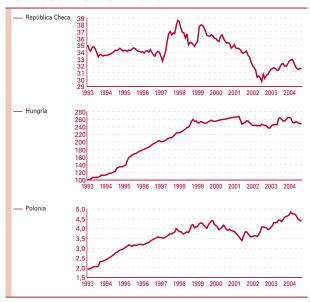


GRÁFICO 3: TIPO DE CAMBIO NOMINAL

2 En una versión más técnica de este trabajo, se han realizado contrastes de cambio estructural sobre las series de los tipos de cambio nominales. Esta versión puede ser solicitada a cualquiera de los autores a través de sus respectivos correos electrónicos. El gráfico 4 muestra la evolución del tipo de cambio real respecto al euro para cada uno de los tres países. Tal y como podemos observar, para los casos de la República Checa y Polonia, se ha producido una pérdida continua en su competitividad exterior vía precios, si bien en el caso de Polonia a partir de 2001 se ha producido una ganancia muy significativa, aunque de nuevo se ha vuelto a deteriorar en el último año. En la República Checa, la senda decreciente en la competitividad continua hasta el 2002, a partir de la cual también se produce una recuperación. El caso de Hungría es bastante diferente. Así, se observa un tipo de cambio real casi constante hasta la mitad de 1999, fecha a partir de la cual se produce una disminución muy significativa en el nivel de competitividad vía precios.

El cuadro I muestra el grado de cumplimiento de los criterios de convergencia de Maastricht por parte de la República Checa, Hungría y Polonia. Con respecto al criterio del ratio déficit público/PIB, referido al año 2003, ninguno de los tres países presenta un valor inferior al 3 por ciento. Sólo Polonia muestra un valor cercano, del 3,9%, mientras que para Hungría asciende al 6,2% y al 12,6% para el caso de la República Checa. Contrariamente a lo que sucede con el criterio del déficit público, los tres países cumplen el criterio de la deuda pública. Así, mantienen valores inferiores al 60% del PIB, si bien en el caso de Hungría su nivel de deuda pública roza dicho valor.

La Comisión Europea inició en 2004 el procedimiento por déficit excesivo para los tres países, dado que rebasaban el límite del 3%, fijándose una serie de recomendaciones para cada uno de ellos. Se establecieron diferentes plazos, desde 2005 a 2008, para su

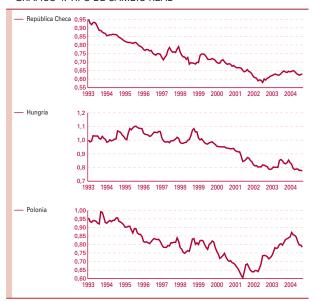


GRÁFICO 4: TIPO DE CAMBIO REAL

corrección, teniendo en cuenta los niveles de déficit, las previsiones de crecimiento y la intención de las autoridades económicas de estos países en relación con su deseo de participación en la Unión Monetaria. En diciembre de 2004, la Comisión consideró que la República Checa y Polonia habían tomado efectivamente acciones en respuesta a las recomendaciones del Consejo, particularmente en relación a los objetivos de déficit fijados para 2005 establecidos en mayo de 2004 en los programas de convergencia. Sin embargo, el procedimiento continuó abierto para Hungría. Aunque los tres países muestran un ratio de deuda pública respecto al PIB inferior al límite del 60%, dichos ratios han aumentado considerablemente en la República Checa y Polonia, mientras que Hungría se sitúa justo en el límite.

	Chequía	Hungría	Polonia
	Criterios de Maastr	richt	
Déficit Público/PIB(a)	-12,6%	-6,2%	-3,9%
Deuda Pública/PIB(b)	37,8%	59,1%	45,4%
Inflación (c)	1,8%	6,5%	2,5%
Tipo de interés a largo plazo(d)	4,7%	8,1%	6,9%
Participación en el ERM II	No	No	No
Número	de criterios de conve	ergencia (de 5)	
2002	3	1	2
2003	3	1	3
2004	3	1	1

En los dos últimos años, la inflación armonizada en estos tres países ha sido relativamente reducida. Únicamente la República Checa mantiene un nivel inferior al de referencia, que para el periodo septiembre 2003-agosto 2004, se ha situado en el 2,4%. El valor para Polonia es ligeramente superior a dicho valor (2,5%), mientras que en el caso de Hungría, la inflación es muy superior (6,5%).

En 2001 y 2002, los tipos de interés a largo plazo han mostrado una tendencia decreciente en los tres países, moviéndose hacia el nivel de la zona euro. Sin embargo,

durante 2003 la tendencia se ha invertido y los tipos de interés a largo han comenzado a divergir. Este aumento en los tipos a largo se ha debido fundamentalmente a un aumento de las tensiones inflacionistas y a las incertidumbres surgidas en torno a la política fiscal. Con un valor de referencia del 6,4%, la República Checa presenta un tipo a largo inferior a dicho valor (4,7%), mientras que en Polonia los tipos son ligeramente superiores (6,9%) y en Hungría aún se mantiene por encima de dicho valor (8,1%).

Finalmente, ha de indicarse que ninguno de los países analizados ha participado en el ERM II durante los dos últimos años, mientras que los tipos de cambio muestran una elevada volatilidad, en su mayor parte debida a la situación fiscal. Es más, ninguno de esos países ha solicitado participar en dicho mecanismo de cambio, al que si se han adherido los tres países bálticos.

3. Perturbaciones neutrales versus no-neutrales

El objetivo principal de este trabajo consiste en analizar el papel que está jugando el tipo de cambio en los tres países objeto de estudio a la hora de hacer frente a las perturbaciones de oferta, de demanda y nominales. Si el tipo de cambio está actuando como un factor de absorción de perturbaciones, entonces la pérdida de este instrumento supondría un coste al que tienen que enfrentarse estos países cuando se produzca su integración en la Unión Monetaria. Por el contrario, si el tipo de cambio no está realizando dicho papel frente a las perturbaciones, entonces la pérdida de este instrumento supondría una ganancia.

Con objeto de obtener una respuesta a la pregunta anterior, en esta sección vamos a analizar en qué medida el nivel de producción y el tipo de cambio nominal están afectados por perturbaciones de la misma naturaleza. Si por el contrario, el nivel de producción y el tipo de cambio reaccionan a diferentes tipos de perturbaciones, entonces el tipo de cambio no sería un factor de absorción de perturbaciones sino en su lugar un elemento propagador y amplificador de las mismas.

Para ello vamos a utilizar la metodología SVAR. Este tipo de análisis permite la identificación de distintas perturbaciones y de su efecto sobre las diferentes variables de una economía, por lo que es el instrumento adecuado para conseguir nuestros objetivos. Un punto de inicio convencional consiste en utilizar un VAR de dos variables, que incluya al nivel de producción (relativo con respecto a Alemania) y al tipo de cambio nominal, tal y como fue propuesto por Canzoneri et al. (1996). En esta especificación simple, se supone la existencia de dos tipos de perturbaciones ortogonales: perturbaciones neutrales y perturbaciones no-neutrales, si bien Canzoneri et al. (1996) no clarifica el significado real de ambas perturbaciones. Una posible interpretación es suponer que las perturbaciones neutrales se neutrales son las de carácter nominal, mientras que las perturbaciones no-neutrales se

corresponderían con las de carácter real, tanto por el lado de la demanda como por el lado de la oferta.

En nuestro análisis usamos un criterio de identificación con restricciones en el largo plazo. En concreto, se supone que las perturbaciones neutrales (nominales) no tienen efectos sobre el nivel de producción en el largo plazo. Este criterio es suficiente para identificar el modelo estructural.

El cuadro 2 muestra la descomposición de la varianza de los errores de predicción para ambas variables. Los porcentajes presentados se refieren a la facción que dicha varianza que puede ser atribuida a cada tipo de perturbaciones. Los resultados para la República Checa y Hungría se presentan para 5 y 10 retardos, respectivamente. Para Polonia, se presentan los resultados para 5, 7, 10 y 17 retardos.

A partir de los resultados presentados en el cuadro 2 se obtienen las siguientes conclusiones. En primer lugar, para la República Checa y Hungría, la mayor parte de la variabilidad en el nivel de producción relativo (en torno al 90%) está asociada con perturbaciones de carácter no-neutral, mientras que la mayor parte de la variabilidad del tipo de cambio nominal (también en torno al 90%) está determinada por perturbaciones de carácter neutral. Por tanto, para estos dos países, estos resultados sugieren que el tipo de cambio nominal no responde a las mismas perturbaciones que afectan al nivel de producción, por lo que se deduciría que el tipo de cambio no está actuando como un factor de absorción de perturbaciones.

En segundo lugar, hemos de destacar que los resultados que se obtienen para Polonia son altamente sensitivos al orden de retardos usados en la estimación. Para un orden de entre 5 y 7 retardos, las perturbaciones neutrales explican en torno al 80% de la variabilidad en el tipo de cambio nominal, porcentaje que se reduce al 30% para retardos superiores a 10. Por tanto, para retardos entre 5 y 7, obtenemos que el tipo de cambio no está actuando como un factor de absorción de perturbaciones. Sin embargo, para valores superiores a 10, se obtiene que el nivel de producción y el tipo de cambio están afectados por las mismas perturbaciones, por lo que en este caso el tipo de cambio estaría desempeñando correctamente su función estabilizadora. Por tanto, los resultados que se obtienen en este análisis para el caso de Polonia no son concluyentes, ya que dependen del número de retardos utilizados en la estimación del VAR.

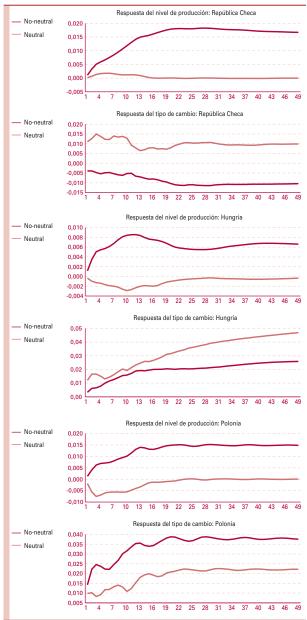
El gráfico 5 muestra las funciones de impulso-respuesta sobre el nivel de las variables. Como podemos observar, las perturbaciones de carácter real son las responsables de la mayor parte de los cambios en el nivel de producción relativo, teniendo efectos de carácter permanente para los tres países. Así, en todos los casos, una perturbación noneutral positiva, provoca un aumento del nivel de producción de forma permanente. Dada la restricción de largo plazo impuesta, el efecto de las perturbaciones nominales sobre

el nivel de producción relativo es muy pequeño y tiende a desaparecer en el tiempo. Sin embargo, se obtiene que para Hungría y Polonia una perturbación neutral positiva provoca una disminución transitoria en el nivel de producción.

		República				
		Nivel de pr	oducción	Tipo de cambio nomir		
	Horizonte temporal	No-Neutral	Neutral	No-Neutral	Neutra	
VAR(5)	1	98,21%	1,79%	0,03%	99,97%	
	48	98,91%	1,09%	2,85%	97,15%	
VAR(10)	1	97,99%	2,01%	11,22%	88,78%	
	48	93,92%	6,08%	12,96%	87,04%	
		Hungr	ía			
		Nivel de producción Tipo de cambio non				
	Horizonte temporal	No-Neutral	Neutral	No-Neutral	Neutra	
VAR(5)	1	99,71%	0,29%	1,22%	98,78%	
	48	98,74%	1,26%	9,01%	90,99%	
VAR(10)	1	91,80%	8,20%	6,98%	93,02%	
	48	87,62%	12,38%	15,85%	84,15%	
		Poloni	ia			
		Nivel de pr	oducción	Tipo de camb	oio nomina	
	Horizonte temporal	No-Neutral	Neutral	No-Neutral	Neutra	
VAR(5)	1	84,53%	15,47%	21,27%	78,73%	
	48	85,60%	14,40%	35,87%	64,13%	
VAR(7)	1	84,80%	15,20%	19,30%	80,70%	
	48	86,02%	13,98%	36,48%	63,52%	
VAR(10)	1	31,68%	68,32%	67,79%	32,21%	
	48	47,55%	52,45%	69,08%	30,92%	
VAR(17)	1	14,44%	85,56%	90,07%	9,93%	

132 Jesús Rodríguez / José Luis Torres

GRÁFICO 5: FUNCIONES-RESPUESTA: PERTURBACIONES NO-NEUTRALES VERSUS NEUTRALES



Por otra parte, las perturbaciones de carácter nominal dan lugar a una depreciación del tipo de cambio nominal en todos los casos, tal y como postulan los modelos teóricos. En el caso particular de la República Checa, obtenemos alguna evidencia del fenómeno

de la sobrerreacción, donde la perturbación nominal da lugar a una depreciación inicial del tipo de cambio que se corrige posteriormente. Finalmente, también se observa un comportamiento diferenciador en Hungría y Polonia respecto a la República Checa en el caso de la respuesta del tipo de cambio nominal ante perturbaciones no-neutrales. Así, obtenemos que una perturbación no-neutral positiva provoca una depreciación del tipo de cambio nominal en Hungría y Polonia, mientras que provoca una apreciación del tipo de cambio nominal en la República Checa.

De los resultados obtenidos anteriormente a partir de esta estructura bi-variante, podemos obtener la idea de que la incorporación a la Unión Monetaria puede ser beneficiosa para la República Checa y Hungría, dado que para estos dos países el mantenimiento de la independencia monetaria puede ser costosa, debido a que el tipo de cambio no está actuando como un factor de absorción de perturbaciones, antes al contrario, está amplificando los efectos de dichas perturbaciones. En el caso de Polonia, los resultados obtenidos no son concluyentes, ya que dependen de la especificación usada en la estimación.

No obstante, este tipo de análisis plantea diversos problemas, debido a que sólo supone la existencia de dos tipos de perturbaciones, cuando en la realidad, la economía está sujeta a diferentes tipos de perturbaciones. Así, la variabilidad en el tipo de cambio nominal puede ser debida tanto a perturbaciones monetarias como a perturbaciones por el lado de la demanda. Una perturbación monetaria positiva da lugar a una depreciación del tipo de cambio nominal y a un incremento en el nivel de producción relativo en el corto plazo, mientras que una perturbación de demanda real positiva daría lugar a una apreciación del tipo de cambio nominal y a un aumento en el nivel de producción relativo en el corto plazo. Por tanto, una depreciación en el tipo de cambio nominal puede ser explicada tanto por una perturbación monetaria positiva como por una perturbación de demanda real negativa.

4. Perturbaciones de oferta, de demanda real y nominales

En esta sección vamos a estimar un modelo que nos permita descomponer e identificar las perturbaciones no-neutrales o reales definidas anteriormente entre perturbaciones de oferta y perturbaciones de demanda. Para ello vamos a definir un vector en el que vamos a considerar tres variables: nivel de producción relativo, tipo de cambio real y tipo de cambio nominal. Este sistema de tres variables nos va a permitir identificar tres tipos de perturbaciones: de oferta, de demanda y nominales.

El criterio de identificación que vamos a usar para estimar este vector es el siguiente. Supondremos que las perturbaciones de oferta son las únicas que afectarán al nivel de producción del largo plazo, y que las perturbaciones nominales no afectarán al tipo

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

de cambio real en el largo plazo.³ Estas restricciones a largo plazo permiten descomponer de manera triangular o recursiva la matriz de varianzas-covarianzas de los errores de predicción.

Los resultados obtenidos se muestran de forma esquemática en el cuadro 3 (descomposición de la varianza) y en los gráficos 6-8 (funciones de impulso-respuesta). El análisis de estos resultados nos lleva a las siguientes conclusiones:

Perturbaciones de oferta: Una perturbación de oferta positiva tiene el efecto esperado sobre el nivel de producción en los tres países. El efecto sobre el tipo de cambio es ambiguo, lo cual es coherente con diferentes modelos teóricos. Así por ejemplo, en el caso de la República Checa el tipo de cambio nominal experimenta una apreciación sostenida y permanente ante una perturbación positiva de oferta. Dada la rigidez de precios, el tipo de cambio real se aprecia en el corto plazo, pero a medida que avanza el tiempo muestra una tendencia creciente. Por el contrario, en Hungría y Polonia, una perturbación positiva de oferta provoca una depreciación del tipo de cambio nominal.

Por otra parte, atendiendo a la descomposición de la varianza, las perturbaciones de oferta son las responsables de la mayor parte de la variabilidad en el nivel de producción relativo, principalmente en el caso de Hungría (90%) y la República Checa (60%). Estos resultados coinciden con los obtenidos por Borghijs y Kuijs (2004), en los que las perturbaciones de oferta tienen un menor efecto sobre la producción en el caso de Polonia, donde las perturbaciones demanda, reales y nominales, explican en torno al 55% de la variabilidad en la producción relativa. Por otra parte, las perturbaciones de oferta son muy importantes a la hora de explicar la variabilidad en el tipo de cambio real de Polonia (60%), mientras que en la República Checa (30%) y en Hungría (10%), la proporción es más pequeña. Un comportamiento similar se obtiene para el caso del tipo de cambio nominal.

Perturbaciones de demanda real: Las estimaciones obtenidas muestran que las perturbaciones de demanda real tienen el efecto esperado sobre el nivel de producción relativo y el tipo de cambio. En el caso de la República Checa y Polonia, se obtiene que la apreciación es mayor en el caso del tipo de cambio real que sobre el tipo de cambio nominal. Este resultado parece indicar que el tipo de cambio nominal limita el impacto de las perturbaciones de demanda sobre el nivel de producción y la competitividad. Para Hungría, la apreciación en el tipo de cambio nominal es superior a la del tipo de cambio real, lo que reforzaría la idea de que el tipo de cambio no está actuando en la dirección correcta.

3 Estos supuestos son consistentes con el desarrollo del modelo de Mundell-Flemming propuesto por Clarida y Galí (1994).

Cuadro 3

Descomposición de la varianza del error de predicción

					neca (VAR(12)				
		el de produc			oo de cambio			de cambio no	
Horizonte	Oferta	Demanda	Nominal	Oferta	Demanda	Nominal	Oferta	Demanda	Nominal
1	46,8%	21,1%	32,1%	27,3%	19,4%	53,4%	55,1%	2,1%	42,9%
6	45,7%	19,7%	34,6%	26,9%	19,4%	53,8%	52,2%	4,7%	43,1%
8	50,7%	18,6%	30,7%	25,2%	23,0%	51,8%	49,4%	6,5%	44,2%
12	59,2%	15,5%	25,3%	27,5%	20,4%	52,1%	48,2%	6,9%	44,9%
24	60,9%	13,4%	25,6%	27,9%	23,1%	49,1%	47,3%	7,2%	45,5%
36	61,7%	13,1%	25,1%	28,0%	24,3%	47,7%	47,2%	7,4%	45,4%
48	62,1%	13,0%	24,9%	27,8%	25,2%	47,0%	47,1%	7,6%	45,3%
Hungría (VAR(13))									
		Nivel de producción			Tipo de cambio real			de cambio no	
Horizonte	Oferta	Demanda	Nominal	Oferta	Demanda	Nominal	Oferta	Demanda	Nominal
1	90,98%	8,03%	0,99%	0,72%	50,95%	48,33%	2,15%	80,81%	17,03%
6	95,16%	4,27%	0,57%	4,81%	52,20%	42,99%	10,51%	71,56%	17,93%
8	95,64%	3,83%	0,54%	5,06%	52,13%	42,80%	11,66%	71,54%	16,79%
12	94,12%	4,61%	1,27%	7,61%	49,48%	42,92%	13,47%	66,42%	20,11%
24	92,13%	5,67%	2,20%	9,37%	45,91%	44,72%	13,52%	65,35%	21,13%
36	91,75%	5,88%	2,37%	9,49%	44,35%	46,17%	13,83%	64,66%	21,50%
48	91,66%	5,89%	2,45%	9,50%	43,31%	47,19%	13,97%	64,36%	21,67%
				Polonia	(VAR(12))				
	Niv	el de produc	ción	Tip	oo de cambio	real	Tipo	de cambio no	ominal
Horizonte	Oferta	Demanda	Nominal	Oferta	Demanda	Nominal	Oferta	Demanda	Nominal
1	30,9%	12,1%	57,0%	60,2%	35,0%	4,8%	68,3%	15,0%	16,8%
6	40,5%	15,7%	43,8%	64,3%	27,6%	8,1%	70,8%	12,4%	16,8%
8	41,7%	15,5%	42,8%	63,2%	26,8%	10,0%	70,2%	12,3%	17,5%
12	45,8%	18,1%	36,1%	61,3%	27,4%	11,2%	68,4%	13,8%	17,8%
24	44,8%	16,7%	38,5%	59,3%	28,8%	11,9%	66,2%	15,0%	18,8%
36	44,9%	16,8%	38,4%	58,8%	28,6%	12,6%	66,1%	15,0%	18,9%

Perturbaciones nominales: En respuesta a una perturbación nominal positiva, el nivel de producción responde de diferente manera en los tres países: se produce un incremento transitorio en el caso de la República Checa, tiene un impacto casi nulo en el caso de Hungría y tiene un impacto negativo, aunque muy pequeño, en el caso de Polonia (donde probablemente las perturbaciones de carácter nominal no han sido correctamente identificadas). Por otra parte, el tipo de cambio real sufre una depreciación temporal en el caso de la República Checa y Polonia (consistente con el fenómeno de la sobrerreacción de Dornbusch).

Este resultado parece indicar que los precios están respondiendo más rápidamente ante una perturbación positiva nominal en Hungría que en la República Checa y Polonia. A medida que el efecto sobre los precios contrarresta el efecto sobre el tipo de cambio nominal, el tipo de cambio real se ajusta a la baja. Por tanto, las perturbaciones nominales dan lugar a una apreciación real en Hungría, lo que refuerza la evidencia obtenida anteriormente, de que el tipo de cambio nominal no está reduciendo el efecto de estas perturbaciones sobre el nivel de competitividad, dado que el tipo de cambio sufre una apreciación transitoria.

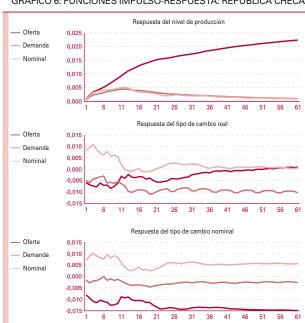
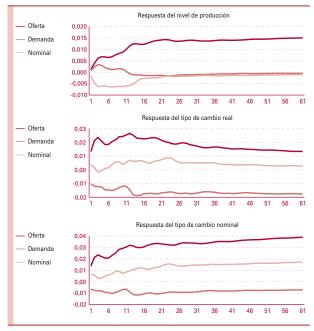


GRÁFICO 6: FUNCIONES IMPULSO-RESPUESTA: REPÚBLICA CHECA

GRÁFICO 7: FUNCIONES IMPULSO-RESPUESTA: HUNGRÍA



GRÁFICO 8: FUNCIONES IMPULSO-RESPUESTA: POLONIA



EMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

Absorción de perturbaciones: Para la República Checa, de 6 a 12 periodos hacia delante, la producción y el tipo de cambio se muestran afectados por una estructura similar, lo que es evidencia de que el tipo de cambio ha mitigado alguna de las fluctuaciones que afectan al nivel de producción en el corto plazo. Este resultado es contrario al obtenido en el análisis bi-variante. Para Hungría, mientras que las perturbaciones de oferta explican la mayoría de la variabilidad del nivel de producción relativo (en torno al 90%), dichas perturbaciones sólo explican una fracción muy reducida (10%) de la variabilidad del tipo de cambio nominal. Por tanto, el tipo de cambio estaría amplificando el efecto de estas perturbaciones en la economía húngara para cualquier horizonte temporal. Finalmente para Polonia, el tipo de cambio parece que acomoda una importante fracción de las mismas perturbaciones que afectan al nivel de producción, un resultado que es consistente con el obtenido en la estructura bi-variante.

Variabilidad del tipo de cambio real: Las perturbaciones nominales explican una fracción importante de la variabilidad del tipo de cambio real en la República Checa y Hungría, 50% y 45%, respectivamente, mientras que su efecto es sensiblemente inferior para Polonia (12%). Estos resultados contrastan con los obtenidos por Dibooglu y Kutan (2001) los cuales encuentran que la variabilidad del tipo de cambio real se explica fundamentalmente por perturbaciones de carácter nominal en Polonia, mientras que en Hungría la mayoría de la variabilidad está asociada a perturbaciones de carácter real. En la República Checa y Hungría, las perturbaciones de demanda (tanto reales como nominales) explican una elevada fracción de la variabilidad del tipo de cambio real, 72% y 90%, respectivamente, mientras que su peso es sensiblemente inferior para Polonia, 40%. Dado que la mayoría de las perturbaciones de demanda que se producen en una economía están asociadas a decisiones de política económica, la integración monetaria no sería costosa en el caso de la República Checa y de Hungría.

5. Conclusiones

En este trabajo hemos analizado las posibles ganancias que se obtendrían de acceder a la Unión Monetaria por parte de la República Checa, Hungría y Polonia. Para ello hemos utilizado herramientas del análisis de Vectores Autorregresivos Estructurales (SVAR). Este instrumento se ha revelado como una herramienta muy útil para el análisis de diferentes cuestiones económicas y, en nuestro caso, permite estudiar el papel que ha jugado el tipo de cambio en estos países en términos de la absorción de perturbaciones.

Aunque los resultados obtenidos difieren para los tres países, no hemos encontrado evidencia concluyente de que el tipo de cambio no esté actuando como un factor de absorción de perturbaciones. No obstante, hemos de indicar que el análisis llevado a cabo presenta sus limitaciones. En primer lugar, el análisis utilizado se basa en la imposición de restricciones a largo plazo en una representación estructural de la economía, mientras que

el periodo muestral disponible es bastante limitado. Esto puede llevar a que puedan existir dudas sobre la robustez de los resultados obtenidos. Por otra parte, las estimaciones bivariantes pueden ser erróneas, debido a la omisión de variables relevantes, ya que no es posible distinguir entre perturbaciones de demanda y de oferta. Prueba de ello, son las diferencias entre estos resultados y los que se obtienen cuando se emplea una estructura tri-variante.

De los resultados obtenidos podemos concluir que en los tres países analizados, el tipo de cambio muestra un cierto papel en la absorción de perturbaciones, menor en el caso de Hungría, que en la República Checa y Polonia. Estos resultados, unidos con otros aspectos como la sincronización de los ciclos económicos o el grado de cumplimiento de los criterios de convergencia de Maastricht, parecen indicar que la mejor opción para estos tres países sería, mantener, por el momento, cierta independencia monetaria y retrasar su incorporación al euro, ya que tienen la oportunidad de decidir cuando llevar a cabo este proceso.

Referencias Bibliográficas

- Banco Central de Hungría (2002): Adopting the Euro in Hungary: Expected Benefits, Costs and Timing, *NBH Occasional Paper* n. 24.
- Banco Central de Polonia (2004): A Report on the Costs and Benefits of Poland's Adoption of the Euro.
- Borghijs, A. y Kuijs, L. (2004): Exchange rates in Central Europe: A blessing or a curse?, *IMF Working Paper* 04/2.
- Camacho, M., Pérez-Quirós, G. y Saiz, L. (2005a): Are European business cycles close enough to be just one?, Banco de España, Documento de Trabajo, 0408. De próxima aparición en Journal of Economic Dynamics and Control.
- Camacho, M., Pérez-Quirós, G. y Saiz, L. (2005a): Do European business cycles look like one?, Banco de España, Documento de Trabajo, 0518.
- Canzoneri, M. Vallés, J. y Viñals, J. (1996): Do exchange rates move to addres internacional macroeconomic imbalances? *Banco de España, Documento de Trabajo*, 9626.
- Clarida, R. y Galí, J. (1994): Sources of real exchange rate fluctuations: How important are nominal shocks? *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 41, 1-56
- Fidrmuc, J. y Korhonen, I. (2004): The Euro goes East: Implication for the 2000-2002 Economic Slowdown for Synchronization of Business Cycles between the Euro area and CEECs, *Comparative Economic Studies*, vol. 46, 45-62.
- Mundell, R. (1961): A theory of optimum currency areas, American Economic Review, vol. 51, 657-665.

INMIGRACIÓN Y COMERCIO: UNA REVISIÓN

Joan A. Martín-Montaner Universitat Jaume I de Castelló

RESUMEN

Palabras clave:

Comercio internacional, Migraciones, Factores productivos Efectos red

Códigos JEL:

F10, F14, F15, F22.

En el presente artículo se realiza una revisión de parte de la literatura económica centrada en la relación entre comercio internacional y movimientos migratorios. Junto a los modelos de economía internacional basados en el concepto de ventaja comparativa, se presentan algunos de los avances realizados en los últimos años a partir de los conceptos de capital social y la existencia de redes internacionales. Asimismo, se realiza un sencillo ejercicio econométrico analizando la relación causal entre presencia de población extranjera y volumen de comercio.

El autor agradece la financiación recibida del proyecto BANCAIXA PI I B2004-28

		_

I. Introducción

isten dos vías a través de las cuales la actividad económica puede adquirir una dimensión internacional. Por una parte, el comercio internacional permite que bienes y servicios puedan ser consumidos en lugares diferentes de los de su producción. Por otra parte, los movimientos internacionales de factores suponen un desplazamiento de la actividad productiva, si bien no acercándola necesariamente a los centros de consumo. En ambos casos, la consecuencia de esta internacionalización es una reorganización de la estructura productiva, bien como consecuencia de la especialización de los países de acuerdo con sus ventajas comparativas, bien por los cambios en las dotaciones factoriales. El análisis de la relación existente entre ambos fenómenos económicos, el hecho de que se refuercen mutuamente o, por el contrario, puedan considerarse mecanismos alternativos constituye uno de los aspectos más relevantes en el análisis económico durante los últimos cincuenta años. Así, las implicaciones de política económica son bastante evidentes en un caso y otro, tanto en las conversaciones en torno a los procesos de liberalización comercial como en los procesos de liberalización de los mercados de capitales y regulación de los procesos migratorios.

Tradicionalmente se ha analizado la movilidad de factores como si se tratara únicamente de movimientos de capital o, lo que viene a ser lo mismo, como si los movimientos internacionales del factor trabajo fueran completamente análogos, en motivaciones y consecuencias, a los del capital. Probablemente parte de la explicación a este hecho resida en la mayor dimensión que éstos últimos han tenido durante prácticamente toda la segunda mitad de la década pasada. En los últimos años, sin embargo, los flujos migratorios han experimentado un crecimiento notable, mostrando además una gran diversidad en cuanto a las causas que los motivan y las formas que adoptan, así como la composición misma de la población desplazada. Como consecuencia, los estudios económicos sobre los efectos de la migración han aumentado espectacularmente en los últimos diez años, entre ellos los que analizan sus efectos sobre los flujos comerciales.

En el presente trabajo ofreceremos una panorámica alrededor de estas cuestiones, centrándonos en tres aspectos fundamentales. En primer lugar, tras examinar brevemente algunos datos estadísticos significativos, repasaremos los principales argumentos para sostener la existencia de una relación de sustituibilidad o de complementariedad entre movimientos internacionales de bienes y de factores. A continuación, valoraremos la conveniencia de considerar indistintamente los flujos internacionales de capital y trabajo, habida cuenta de las diferencias fundamentales existentes entre ellos. Una revisión de la literatura teórico-empírica aparecida en los últimos años, centrada en los efectos de redes internacionales nos permitirá cerrar el trabajo con una visión más completa del estado actual de la cuestión.

144 Joan A. Martín

2. Algunas estadísticas

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial se ha producido un proceso de internacionalización de las economías de una magnitud no conocida desde la segunda mitad del siglo XIX. Dicha internacionalización tuvo lugar inicialmente a través de la expansión del comercio internacional para pasar un poco más tarde a incorporar movimientos factoriales (capital y, más recientemente, trabajo). En el Gráfico I está representado un índice del valor de las exportaciones mundiales, que muestra una tendencia claramente creciente, superando incluso el crecimiento del PIB mundial a partir de mediados de la década de los noventa del pasado siglo. Esta dinámica de creciente apertura no está uniformemente distribuida a nivel internacional: existen áreas a nivel regional mucho más abiertas que otras. Así, Europa, Asia y América del Norte serían las regiones con unas economías más abiertas,

GRÁFICO 1: ÍNDICES DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN MUNDIAL. ÍNDICE 1995=100



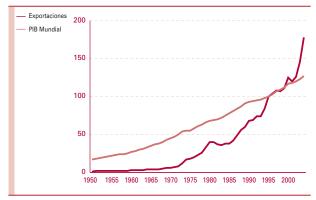


GRÁFICO 2a: EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS. Miles de millones de dólares.

Fuente: Organización Mundial de Comercio.

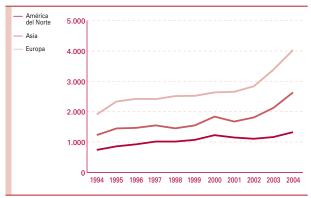


GRÁFICO 2b: EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS. Miles de millones de dólares.

Fuente: Organización Mundial de Comercio. CEI: Comunidad de Estados Independientes.



GRÁFICO 3a: IMPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS. Miles de millones de dólares.

Fuente: Organización Mundial de Comercio.

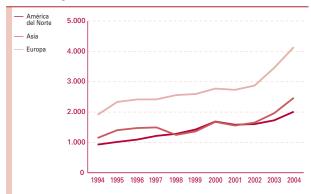


GRÁFICO 3b: IMPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS. Miles de millones de dólares.

Fuente: Organización Mundial de Comercio. CEI: Comunidad de Estados Independientes.



mientras que el volumen de comercio en Oriente Medio, América del Sur y Central, África y la Comunidad de Estados Independientes (CEI) es sustancialmente inferior.

¿Cómo interactúan estas regiones? En el Cuadro I se muestran los porcentajes que representan las diferentes regiones de destino de los intercambios para cada una de las posibles regiones de origen, mientras que en el Cuadro 2 las cifras indican el porcentaje que representa cada región de origen de las importaciones en las compras totales de las regiones de destino. Estos datos ponen de manifiesto, todavía más si cabe, esta relativa segmentación de los mercados internacionales. Probablemente el caso más destacado sea el de Europa: el 74% de las exportaciones de países europeos tienen como destino otros países europeos, y el 75% de sus importaciones también procede de Europa. En el caso de América del Norte, el 57% de las exportaciones es a otros países de la región, mientras que "sólo" el 43% de las importaciones procede de dichos países. El comercio intra-regional en Asia representa también porcentajes elevados (50% y 57% respectivamente). En cambio, para estas tres grandes regiones, los mercados de África, Oriente Medio o la Comunidad de Estados Independientes (la antigua URSS) apenas existen como mercados de destino, oscilando en todos los casos entre un 1% y un 4% de sus exportaciones totales. En el caso de las importaciones, representan un porcentaje algo más elevado, en muchos casos debido a cuestiones relacionadas con el comercio de productos energéticos.

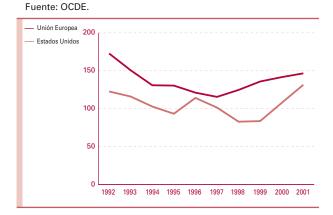
						ercancía ticipació	s por d	
Destino Origen	América del Norte	América del Sur y Central	Europa	CEI	África	Oriente Medio	Asia	TOTAI
América del Norte	0.57	0.05	0.16	0.00	0.01	0.02	0.19	
América del Sur y Central	0.38	0.23	0.21	0.01	0.02	0.02	0.12	
Europa	0.10	0.01	0.74	0.02	0.02	0.02	0.08	•
CEI	0.06	0.03	0.51	0.20	0.02	0.04	0.14	
África	0.16	0.02	0.53	0.00	0.12	0.02	0.16	
Oriente Medio	16	1	18	0	0.04	0.09	0.51	
		2	17	1	0.02	0.03	0.50	

						Cua ías por o ón porce	_
Destino Origen	América del Norte	América del Sur y Central	Europa	CEI	África	Oriente Medio	Asia
América del Norte	0.43	0.33	0.06	0.04	0.09	0.12	0.15
América del Sur y Central	0.05	0.24	0.01	0.02	0.03	0.02	0.02
Europa	0.20	0.23	0.75	0.50	0.50	0.40	0.15
CEI	0.01	0.02	0.31	0.31	0.02	0.03	0.02
África	0.01	0.02	0.00	0.00	0.11	0.02	0.02
Oriente Medio	0.03	0.01	0.01	0.01	0.07	0.12	0.08
Asia	0.28	0.15	0.11	0.11	0.19	0.29	0.57
TOTAL	1	1	1	1	1	1	1
		F	UENTE: C)rganiza	ción Mu	ndial de Co	mercio

En el caso de estadísticas sobre movimientos internacionales de población, resulta algo más complejo ofrecer información homogénea, debido fundamentalmente a las diferencias nacionales en políticas migratorias y de permisos de residencia y/o trabajo, e incluso a los periodos para los que se dispone de información. Sin embargo, podemos utilizar algunos datos que pueden ser ilustrativos y de interés para nuestro propósito. Probablemente el fenómeno más destacado en los últimos años en este campo haya sido el cambio experimentado por algunas economías, que han pasado de ser fuente de emigración a países receptores. Como se aprecia en el Gráfico 4, durante la década de los años 90 del pasado siglo se produce una ligera caída en la afluencia de población extranjera en algunos de las principales regiones receptoras, como la Unión Europea o Estados Unidos. No obstante, la recuperación que se registra en la segunda mitad de la década registra al mismo tiempo el cambio en los países de destino a que hacíamos referencia. España o Irlanda, tradicionalmente poco atractivos como destino e incluso fuente de migraciones en otros periodos, se convierten en países receptores, como revela el incremento en el componente extranjero en la oferta de trabajo (ver cuadro 3).

Pr	oporción de extranjer	os sobre la ofert	Cuadro 3 a de trabajo total
	1992	1996	2001
Francia	6.04	6.32	6.20
Irlanda	2.97	3.52	4.61
Japón	0.13	0.15	0.25
Portugal	1.27	1.78	1.97
España	0.90	1.03	3.40
Suiza	18.27	17.87	18.11
Reino Unido	3.56	3.33	4.38
Australia	-	24.63	24.24
Estados Unidos	-	10.70	13.93
			FUENTE: OCDE

GRÁFICO 4: ENTRADA DE POBLACIÓN INMIGRANTE. Miles de personas.



3. La relación entre comercio y movimientos factoriales en la teoría económica

Tradicionalmente, la economía internacional se ha centrado prioritariamente en el análisis de los determinantes del comercio, relegando los movimientos de factores a desempeñar un papel en cierta forma secundario. Así, el esfuerzo destinado a responder

preguntas relativas a los motivos por los cuales los países comercian o por las fuerzas que están detrás de los patrones de comercio observados ha dado como fruto una serie de modelos teóricos que, recogiendo cada uno de ellos aspectos parciales, ofrecen una visión razonablemente aceptable de los flujos comerciales internacionales.

En general, podemos decir que los países comercian entre ellos bien porque se diferencian en algún rasgo (tecnología, dotaciones factoriales) susceptible de dar lugar a ventaja comparativa, bien porque sus estructuras productivas son relativamente parecidas y simplemente están aprovechando las ventajas de un mayor tamaño de mercado. En el primer caso, los flujos comerciales que se observan son unidireccionales a nivel sectorial; es decir, cada país es fundamentalmente exportador o importador del producto de que se trate. Estaríamos, en suma, refiriéndonos al comercio inter-industrial que habitualmente caracteriza las relaciones comerciales entre países con diferentes niveles de desarrollo. En el segundo caso, se establecen relaciones comerciales en las dos direcciones, de forma que un país exporta e importa simultáneamente el mismo producto (o, más específicamente, distintas variedades del mismo): se trata del comercio intra-industrial predominante entre países con un nivel de desarrollo similar, generalmente elevado, ya que los consumidores están dispuestos a pagar por disponer de variedades en los bienes que consumen. Dentro de este esquema general, la dimensión que puedan adquirir los movimientos internacionales de factores y su relación con los flujos comerciales dependerá del efecto que tenga el comercio sobre las rentas de los mismos dentro de cada uno de los países. Esto es así en la medida en que dichos movimientos se justifican por la existencia de diferencias internacionales en la remuneración que perciben al prestar sus servicios para la actividad productiva. De este modo, los países con menores salarios van a ser, con una elevada probabilidad, exportadores de mano de obra, mientras que los países en los que el capital constituya un factor abundante, éste tenderá a desplazarse a países en los que obtenga una mayor rentabilidad.

Consideremos en primer lugar un mundo en el cual el comercio está originado por las diferencias en las dotaciones factoriales relativas de los países. El conocido resultado del modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson nos indica que cada país tendrá ventaja comparativa en la producción del bien intensivo en el factor que sea relativamente abundante en el mismo. En un marco más general, con un número mayor de bienes que de factores productivos, las conclusiones teóricas se relativizan en cierta medida, ya que la producción –y, en consecuencia, el comercio- no puede determinarse únicamente a partir de las dotaciones factoriales. Así, de acuerdo con el modelo Heckscher-Ohlin-Vanek, los países exportan los servicios de los factores relativamente abundantes e importan los servicios de los relativamente escasos. La estructura de remuneración factorial en cada uno de los dos países asegura que, en autarquía, el factor más abundante será más barato en términos relativos que el otro, lo que implica, por ejemplo, que el país abundante en trabajo tendrá menores salarios que el país abundante en capital. La aparición de libre comercio entre los dos países dará lugar a la igualación internacional en los precios de ambos bienes lo que lleva a una de las proposiciones

fundamentales que se desprenden del modelo de Heckscher-Ohlin, la *igualación de los precios de los factores*. De acuerdo con este resultado, bajo ciertas condiciones, el libre comercio en bienes finales lleva a la completa igualación de los precios de los factores. En su formulación local, el teorema afirma que, para precios de los bienes constantes, un pequeño cambio en las dotaciones factoriales de un país no afecta a los precios de los factores.

Como se deduce rápidamente, surge una relación de sustitución entre comercio y movimientos factoriales. Efectivamente, la igualación de los precios de los factores elimina la motivación que tienen capital y trabajo para desplazarse buscando mayores rentas. Para comprobar que efectivamente ambos tipos de flujos internacionales constituyen, en este marco, fenómenos sustitutivos, pensemos en lo que sucedería si el comercio no iguala los precios de los factores. En ausencia de fricciones en el mercado y con completa libertad para los desplazamientos internacionales de capital y trabajo, éstos tenderán a localizarse en aquellos países con mayores rentas. Los cambios en las ofertas nacionales de factores implicarán una tendencia a la igualación en las rentas de los mismos, es decir, el mismo resultado que se obtenía a través del comercio. Pero esto sucede ahora porque se están reduciendo las diferencias internacionales en las dotaciones factoriales, con lo que el resultado final será la desaparición de los flujos comerciales basados en dichas diferencias. En resumen, comercio de bienes y movilidad de factores son formas alternativas de alcanzar la igualación internacional de los precios de los factores o, lo que es lo mismo, el comercio de bienes representa una forma indirecta de movilidad de factores. De hecho, en este contexto esta última sólo tiene sentido en presencia de barreras al comercio, tales como aranceles o costes de transporte, que impidan dicha igualación de precios. Una implicación lógica de esta situación es que cuando existe libertad completa de movimientos tanto en el intercambio de bienes como en los desplazamientos de los factores productivos, existe una indeterminación completa entre las dos modalidades de flujos internacionales.

Por supuesto, existen otras fuentes del comercio que no son las diferencias en dotaciones. Así, las diferencias en productividad constituyen una fuente de ventaja comparativa que, a su vez, tiene un efecto completamente diferente sobre la posibilidad de movimientos internacionales de factores. Esto es así porque el comercio de bienes basado en diferencias tecnológicas no asegura la igualación de los precios de los factores. En este caso, bajo libre comercio el salario del país con una tecnología superior en el sector intensivo en trabajo es mayor. Lógicamente, esto implica que bajo libre movilidad de factores es perfectamente compatible la existencia de flujos factoriales junto con los flujos comerciales. Puesto que, en este caso, el trabajo se moverá hacia el país con mayores salarios, mientras que el capital fluirá en dirección contraria, el conocido resultado de Rybczinsky² predice un

- I Esta es la idea desarrollada en el trabajo de Mundell (1957).
- 2 Este resultado predice que, si los precios de los bienes se mantienen constantes, un incremento en la dotación de un factor productivo provoca un incremento más que proporcional en la producción del bien que utiliza intensivamente dicho factor, y una reducción, en términos absolutos, en la producción del otro bien.

exceso de producto intensivo en trabajo en el primer país y un exceso del bien intensivo en capital en el segundo país. Como consecuencia, las respectivas exportaciones de ambos países tenderán a aumentar, lo que implica una relación complementaria entre movilidad de factores y comercio.

Tanto en el caso de diferencias en dotaciones como el que responde a diferencias tecnológicas, el comercio resultante es de tipo inter-industrial. Sin embargo, una parte muy sustancial de los volúmenes de comercio que se observan consisten en intercambios simultáneos del mismo tipo de productos, es decir, comercio intra-industrial. El análisis de este tipo de flujos se desarrolla fundamentalmente dentro del marco definido por modelos de competencia imperfecta, en los que la estructura de mercado dominante es la competencia monopolista. La producción está caracterizada por la existencia de economías de escala y las empresas se dedican a la fabricación de distintas variedades de un mismo producto.

Un rasgo diferencial importante de estos modelos es que la presencia de economías de escala en la producción otorga al tamaño relativo de los mercados una relevancia³ de la que carece en el caso del modelo de dotación de factores.⁴ La existencia de economías de escala estimula la concentración de la producción de cada variedad, mientras que los costes de transporte incentivan que dicha concentración se produzca en los países que disponen de un mayor mercado interno. Como consecuencia de todo ello, la existencia de diferencias significativas en el tamaño de los mercados internos actúa como fuente de ventaja comparativa para el país relativamente mayor.⁵ Por otra parte, el deseo de los consumidores, ya sea individual o agregadamente, de disponer del mayor número posible de variedades⁶ explica que sea perfectamente posible la existencia de flujos comerciales aún en ausencia de diferencias en productividad o en las dotaciones relativas. Cada país

- 3 Cuando existen costes de transporte significativos o cualquier otro tipo de barrera entre países. Ver Krugman (1980).
- 4 Que parte del supuesto de que existen rendimientos constantes a escala en la producción.
- Lancaster (1980) denominaba falsa ventaja comparativa a la que se deriva de diferencias en el tamaño de mercado. Efectivamente, en una situación inicial de autarquía, el país mayor puede explotar mayores economías de escala y producir con menores costes; sin embargo, al aparecer el comercio, y en ausencia de costes de transporte, el mercado relevante es el total, y si se igualan internacionalmente los precios de las distintas variedades, el tamaño de mercado deja de jugar como fuente de ventaja comparativa. La introducción de costes de transporte, no obstante, salvaguarda este papel al impedir la igualación internacional de los precios.
- 6 Se pueden plantear dos modelizaciones alternativas de las preferencias. Krugman utiliza en sus modelos el enfoque de Spence-Dixit-Stiglitz de preferencia por la variedad, mientras que Lancaster y Helpman se centran en el enfoque de variedad preferida de Lancaster. Según el patrón de Spence-Dixit-Stiglitz -Spence (1976) y Dixit y Stiglitz (1977), los consumidores consumen cuantas variedades pueden, ya que todas ellas entran de forma aditiva o multiplicativa en la función de utilidad. Alternativamente, el planteamiento de Lancaster (1979), parte de la consideración de que cada individuo tiene una variedad ideal diferente, consumiendo aquellas variedades disponibles en el mercado que más se aproximen a dicha variedad ideal. Ambos enfoques, sin embargo, llevan a las mismas conclusiones en relación a los patrones de comercio intra-industrial.

se especializa en determinadas variedades del producto diferenciado con el objetivo de explotar sus economías de escala, pero los consumidores adquieren tanto variedades producidas en su país como variedades importadas.

La síntesis que realizan Helpman y Krugman (1985) entre la vieja (dotación de factores) y la nueva (economías de escala y diferenciación de producto) teoría del comercio internacional permite que cada una de las dos desempeñe un papel en la explicación de los flujos de comercio, pero un papel diferente. Así, el comercio entre los países ricos, es decir, el comercio Norte-Norte de acuerdo con la teminología habitualmente utilizada, es intraindustrial, y tiene sus fuentes en el aprovechamiento de las ventajas de la especialización en un mundo caracterizado por la presencia de economías de escala. En cambio, el comercio entre países ricos y países pobres, comercio Norte-Sur, es fundamentalmente interindustrial, basado en las diferencias en las dotaciones factoriales.

Este patrón de comercio puede, nuevamente en ausencia de fricciones en los mercados internacionales, llevar a la igualación de las rentas. ¿Desincentiva este resultado la movilidad de factores? Aparentemente sí, si bien es cierto que en este caso no existe la simetría que observábamos en el caso del modelo de dotaciones factoriales. Si partimos de una situación de desigualdad en las rentas factoriales y se permite la libre circulación de los mismos, el resultado será una igualación en las dotaciones relativas de los países. Sin embargo, ya que en este caso existe comercio aún en ausencia de diferencias en la dotación de factores (o en la tecnología), los flujos de factores no son necesariamente sustitutivos de aquél, sino que es perfectamente factible que ambos tipos de movimientos coexistan.⁷

Para finalizar, un breve comentario sobre la igualación de los precios de los factores. En los párrafos anteriores se ha hecho un uso intensivo del concepto para definir el tipo de relación que se puede establecer entre comercio y movimientos factoriales, con independencia de que en la práctica se observe o no. Sin embargo, resulta evidente para el lector observador que, en la práctica, las rentas de los factores no se igualan completamente (si bien como tendencia es fácilmente verificable en muchos casos) y que, con independencia de que podamos defender una relación de sustituibilidad o de complementariedad, coexiste el comercio internacional y los movimientos internacionales de factores. Respecto a las causas de la no igualación internacional de las rentas factoriales, tendemos a pensar que son tres las causas de que existan disparidades en los precios de los factores: (i) diferencias en la composición del producto agregado, (ii) diferencias tecnológicas, y (iii) la inercia. La segunda es la que ha recibido mayor atención desde la perspectiva empírica en trabajos como el de Trefler (1993). Este autor examina qué cambios deberían producirse en la productividad

⁷ También puede aparecer complementariedad entre comercio y movilidad de factores como consecuencia de la existencia de economías de escala externas a la empresa. Ver Markusen (1983).

de un factor para que el modelo de Heckscher-Ohlin-Vanek se cumpliera exactamente, analizando si dichos ajustes en la productividad son consistentes con los precios relativos de los factores que se observan. Trefler encuentra evidencia de diferencias tecnológicamente neutrales. Los datos apoyan la igualación de los precios de los factores una vez se han tenido en cuenta los diferenciales en productividad. De hecho, rechaza la definición inicial del teorema pero no rechaza lo que Leamer y Levinsohn (1995) denominan teorema de insensibilidad de los precios de los factores, es decir, que dentro de un país, los precios de los factores son insensibles a cambios en las ofertas de los factores, manteniendo los precios de los bienes fijos.

4. Movimientos internacionales de factores: capital y trabajo

Convencionalmente, la teoría del comercio internacional tiende a ignorar las migraciones internacionales, que cambian esencialmente la distribución y tamaño de las comunidades nacionales. La migración del factor trabajo ha generado una literatura considerable, ⁸ pero los análisis sobre su relación con el comercio son escasos si los comparamos con los correspondientes a los movimientos internacionales de capital. Existen varias razones que explican este relativo vacío: en primer lugar, es cierto que muchos aspectos relacionados con la migración del trabajo son análogos a los movimientos de capital, por lo que estarían cubiertos por esta literatura. En segundo lugar, los efectos económicos de los movimientos de la mano de obra son comparativamente menores que los del capital, tanto respecto a las implicaciones para el crecimiento como respecto a su papel de mecanismo transmisor de cambios tecnológicos. Finalmente, parece indudable que en términos de política económica y social constituye un tema bastante más espinoso. ⁹ De hecho, prácticamente todas las consideraciones que se han planteado en el apartado anterior son aplicables tanto a los movimientos de trabajo como a los de capital.

- 8 Se pueden distinguir dos enfoques: (1) análisis de la fuga de cerebros: coinciden los movimientos de trabajo con los de capital humano; (2) introducción de movilidad laboral en los modelos estándar de comercio internacional. Esto implica, fundamentalmente, tratar la movilidad del trabajo de forma simétrica a la del capital, como ya se ha mencionado.
- 9 En un estudio sobre las migraciones este-oeste, Layard, Blanchard, Dornsbuch y Krugman (1992) destacaban el papel que puede desempeñar el comercio internacional en bienes como alternativa a la migración del trabajo: En opinión de estos autores, [...] dadas las dificultades generadas por la perspectiva de migraciones a gran escala desde el este hacia el oeste, y el riesgo de que dicha migración de gran escala pudiera empeorar la situación de la población que permanezca en el este, debemos preguntarnos cuáles son las alternativas disponibles. Idealmente, las políticas deberían generar buenos puestos de trabajo en el este antes que desplazar trabajadores del este al oeste. El comercio internacional [...] puede actuar como sustituto de las migraciones. En la asombrosa reconstrucción de la Europa occidental en la posguerra, la apertura externa del mercado norteamericano desempeñó un papel fundamental. Europa occidental tiene ahora la oportunidad de prestar un servicio semejante a los países de Europa del este.

No obstante lo anterior, es prácticamente imposible plantear un análisis de la influencia mutua entre movimientos migratorios y comercio sin entrar de lleno en las especificidades de los primeros. Precisamente, un rasgo distintivo de los movimientos de trabajo respecto de los del capital aparece con facilidad si establecemos una distinción entre movilidad del factor trabajo y migración; mientras que la primera se refiere a la movilidad de un factor productivo indistinguible del capital, la segunda se refiere a la movilidad de agentes que son también consumidores (con preferencias no necesariamente idénticas a las del país receptor) y sujetos de obligaciones y derechos fiscales. Las cosas cambian si la migración del trabajo se percibe no meramente como una exportación de servicios del factor trabajo, sino también como un cambio en el consumo de las comunidades nacionales. Como señalan Wellisch y Walz (1998), a la hora de valorar la posibilidad de la elección entre comercio y migración internacional, la diferencia básica entre ambos fenómenos es que el primero no cambia la localización internacional de residentes no cualificados como beneficiarios de programas de bienestar, mientras que el segundo incrementa el número de residentes no cualificados en los países ricos y los reduce en los pobres. En consecuencia, los costes de los programas de redistribución en los países ricos son mayores en el caso de las migraciones que en el de libre comercio. Lógicamente, no es sorprendente que los países ricos prefieran el comercio a la libre movilidad del trabajo. 10

Sí que se dispone de evidencia que relaciona los movimientos del trabajo con los cambios en los precios y en la asignación de los recursos. Así, las grandes olas de migraciones que desplazan grandes cantidades de trabajadores de regiones de salarios bajos hacia regiones con salarios altos constituyen severos contrastes del teorema de insensibilidad de los precios de los factores. ¹¹ Sin embargo, la práctica totalidad de los estudios realizados para analizar los efectos de los movimientos migratorios sobre las economías de los países de destino adoptan un enfoque de equilibrio parcial. El trabajo de Grossman (1982) marca la pauta para la mayor parte de estos análisis, que habitualmente se reduce a calcular las correlaciones entre algún indicador del salario de los trabajadores locales y la proporción de inmigrantes en el mercado de trabajo local (o entre sus respectivas tasas de variación). ¹² Otros trabajos se centran en estimar correlaciones entre las tasas de participación de las fuerzas de trabajo inmigrante y nativas, concluyendo en la mayor parte de los casos que el efecto de la inmigración sobre el empleo local es relativamente débil. ¹³

Wildasin (1994) o Wellisch y Wildasin (1996) muestran que la inmigración de trabajadores poco cualificados no es deseable para los países de destino si dichos trabajadores son beneficiarios netos del sistema fiscal. Sin embargo, todos estos modelos consideran un mundo de un único bien, por lo que, al contrario de Wellisch y Walz, no pueden establecer comparaciones con una situación de libre comercio.

Ver Hatton y Williamson (1992).

¹² Bean, Lowell y Taylor (1988), Borjas (1990), LaLonde y Topel (1991), Altonji y Card (1991) siguen este enfoque.

¹³ Algunos trabajos representativos son los de Muller y Espenshade (1985), Simon, Moore y Sullivan (1993) o Hunt (1992).

Todos estos trabajos parten de la premisa de que los mercados de trabajo son mercados cerrados, salvo las aportaciones de Borjas, Freeman y Katz (1992) y Blanchard y Katz (1992), que tienen en consideración los efectos de las migraciones sobre el conjunto de las economías receptoras. En cualquier caso, estos trabajos se preocupan habitualmente por el efecto de los flujos migratorios sobre los salarios, pero no por el mecanismo a través del cual tiene efecto, mecanismo que constituye la esencia de los teoremas sobre determinación de los precios de los factores. El trabajo empírico debe, en consecuencia, tener en cuenta los efectos la composición del output ante un flujo migratorio. Adoptando una perspectiva diferente, Hanson y Slaughter (2002) explican porqué los flujos de inmigración tienen efectos pequeños sobre los salarios: los mecanismos de ajuste previstos en el *Teorema de Rybczynski* eliminan los ajustes en salarios específicos por regiones ante variaciones en las respectivas dotaciones factoriales.

En general, lo que esta literatura pone de relieve es la especificidad de los mercados de trabajo, tanto a nivel local como internacional, que justifican un tratamiento propio para el análisis de la relación entre comercio y movilidad del factor trabajo, diferente del análisis de los mercados internacionales de capital.

5. Efectos red y asimetrías en la información

Como hemos visto en el apartado anterior, la distinción conceptual entre movimiento del factor trabajo y migración internacional permite incorporar una serie de dimensiones que los modelos de comercio internacional vistos en el apartado 3 no recogen habitualmente. Uno de estos elementos es el concepto de "efectos de grupo". De acuerdo con Schiff (1996), dichos efectos aparecerían asociados a lo que se denomina capital social, es decir, "el conjunto de elementos de la estructura social que afectan a las relaciones entre personas y que constituyen insumos o argumentos en las funciones de utilidad y/o producción". Se está hablando, en suma, de aquellos aspectos que conceptualmente diferencian las migraciones internacionales de los movimientos internacionales de factores: normas sociales, valores, lenguaje y cultura. Bajo esta perspectiva, se parte de la premisa de la existencia de algún tipo de externalidades que son internalizadas en el proceso de maximización de las funciones objetivo de los inmigrantes. Dichas externalidades aparecen fundamentalmente referidas al bienestar de la familia o miembros del mismo grupo del inmigrante¹⁴.

Gran parte de esta aportación surge de la literatura sobre formación de redes internacionales. Por una parte, la presencia de redes puede alterar las condiciones iniciales en la decisión de emigrar. De acuerdo con el enfoque de Harris-Todaro¹⁵, dicha decisión

¹⁴ Ver a este respecto Hill (1987) o Schiff (1996).

¹⁵ Harris y Todaro (1970).

depende del salario esperado en los países de destino. Sin embargo, las expectativas de ingreso se pueden ver sustancialmente alteradas en la medida que existan redes que canalicen y reduzcan los costes de la emigración. Efectivamente, sucesivas oleadas de emigración hacia un mismo destino hacer que los emigrantes posteriores se encuentren con una población que ya conoce el funcionamiento de las instituciones laborales en dichos destinos, facilitando la consecución de un empleo, con lo que se reducen los costes e incertidumbres de la migración y, en consecuencia, aumentan las rentas esperadas. Esta circunstancia, en definitiva, lo que hace es estimular los movimientos migratorios más allá del impulso inicial. Esto se desprende de los trabajos de Da Vanzo (1981), Massey et al (1993): la probabilidad de que un individuo tome la decisión de emigrar es mayor en la medida que existan experiencias migratorias previas, sobre todo si dichas experiencias previas se refieren a emigrantes con los que mantiene vínculos familiares o de grupo con emigrantes previos. Este fenómeno de persistencia en los movimientos migratorios, más allá de las causas que expliquen el impulso inicial, puede tener importantes repercusiones sobre los flujos comerciales, en un contexto diferente al que se ha planteado en los epígrafes anteriores, en el marco más o menos ortodoxo de la teoría del comercio internacional.

Partiendo de la premisa de que el establecimiento de mercados -esto es, el conectar potenciales compradores con los productores- representa costes que son independientes del volumen de transacciones, Rauch (1999) establece una diferencia entre los bienes comercializables para los que existe un precio de referencia y aquellos para los que no. La existencia de precios de referencia afecta directamente a la viabilidad del intercambio comercial puesto que incide sobre la facilidad con la que se puede efectuar arbitraje internacional entre compradores y vendedores. Cuando no existe dicha referencia, la información relativa a los precios debe ser interpretada teniendo en cuenta las características de los mercados locales, fundamentalmente en relación con la distribución de las preferencias de los consumidores y los posibles bienes sustitutivos disponibles. En opinión de Rauch, las necesidades de información en este caso son demasiado elevadas para permitir un arbitraje internacional en estos bienes, ya que están referidas a los mercados locales importador y exportador. Por supuesto, el conocimiento de las instituciones y hábitos y, en su caso, lengua de ambos mercados puede contribuir de forma notable en la reducción de los costes de transacción. En este punto es donde la existencia de movimientos migratorios puede jugar un papel relevante, en la medida que la existencia de contactos de la población inmigrante con sus países de origen puede contribuir a la reducción de los costes de transacción asociados al desconocimiento de los mercados locales.

Gould (1994) sintetiza los mecanismos a través de los cuales la presencia de inmigrantes puede reducir los costes de transacción: (a) en primer lugar, aumenta el conocimiento sobre el idioma del país de origen de los inmigrantes en el país receptor; (b) en segundo lugar, si existe diferenciación de producto entre países, los inmigrantes aportan información relevante sobre las preferencias en variedades de sus países de origen. Finalmente, (c) pueden aportar una mayor facilidad en la negociación de contratos y en

la garantía de su cumplimiento mediante el desarrollo de relaciones de confianza. En la propia naturaleza de estos mecanismos puede observarse que la efectividad de los mismos será inversamente proporcional al nivel de información inicial sobre los mercados foráneos. Esta circunstancia es destacada en el trabajo de Girma y Yu (2002), que distinguen dos mecanismos o dos vias a través de las cuales esta mayor información puede contribuir a estimular los flujos comerciales bilaterales al reducir los costes de transacción: mecanismos específicos del individuo y mecanismos no específicos del individuo. Los primeros se refieren a conexiones empresariales o contactos personales que el inmigrante mantiene con su país de origen, mientras que en el caso de los segundos se trata de conocimientos que el inmigrante lleva consigo relativos a mercados extranjeros y diversas instituciones sociales. La diferencia fundamental es que mientras los primeros mecanismos serían de carácter "universal", en el sentido de que no importa el país de procedencia del inmigrante para que surtan efecto, la capacidad de reducir costes de transacción de los pertenecientes al segundo grupo dependería del grado de conocimiento hacia esos mercados de que se disponga en los países receptores de la población inmigrante. Bajo este mecanismo, en consecuencia, sí que es relevante el país de procedencia de los inmigrantes, ya que si son originarios de países similares institucional y culturalmente a los países de llegada, su efecto sobre los coste de transacción será probablemente menor.

Por supuesto, la presencia de población inmigrante puede estimular el comercio de diferentes formas, en función de si afecta a los flujos comerciales bilaterales en ambas direcciones o solamente en una dirección. De acuerdo con Gould (1994), los inmigrantes suelen presentar preferencia por los bienes producidos en sus países de origen, lo que podría explicar que la presencia de una comunidad importante procedente del mismo país se tradujese únicamente en un incremento en las importaciones del país receptor (lo que podríamos denominar un "efecto demanda"). En cambio, el efecto del "capital social" de los inmigrantes explotado a través de la existencia de redes internacionales predice un incremento tanto en importaciones como en exportaciones.

El análisis empírico parece confirmar la existencia de estas relaciones de complementariedad entre los movimientos migratorios y el comercio internacional. La estrategia generalmente adoptada es la estimación de ecuaciones de gravedad ampliadas para incorporar variables sobre el fenómeno migratorio. Como es bien sabido, la especificación de las ecuaciones de gravedad parte de la hipótesis de que el volumen de comercio entre cualquier par de países está determinado por una serie de factores alentadores del comercio (como son la oferta y demanda potencial de ambos países) y factores de resistencia (como son los costes de transporte y aranceles). ¹⁶ Habitualmente, los factores alentadores del comercio

¹⁶ Las ecuaciones de gravedad constituyen uno de los instrumentos empíricos más utilizados en los estudios sobre comercio internacional, fundamentalmente debido a la gran capacidad explicativa que habitualmente muestran. Además, constituyen una especificación compatible con prácticamente todos los marcos

se representan a través del PIB per cápita de los dos países considerados (como indicador de la demanda potencial en ambos) y el PIB (representando la oferta potencial).

Gould (1994) comprueba en su estudio, a partir de datos para la economía norteamericana, que la presencia de amplias poblaciones procedentes del mismo país contribuye a estimular tanto las exportaciones como las importaciones bilaterales norteamericanas con dichos países, si bien el efecto es más fuerte sobre las primeras. Además, se observa en mayor medida en los bienes de consumo que en los bienes intermedios. Finalmente, mientras que el efecto sobre las exportaciones se puede dar con comunidades relativamente pequeñas, en el caso de las importaciones se requiere un mayor tamaño de las mismas, lo que parece abonar la importancia del "efecto demanda" antes mencionado. Por su parte, Girma y Yu (2002) encuentran evidencia a favor de la hipótesis relativa a la "no universalidad" del efecto del "capital social" sobre el comercio. Efectivamente, en su estudio para el comercio del Reino Unido con una serie de países agrupados en función de su pertenencia o no a la Commonwealth, estos autores constatan que el efecto de la presencia de población inmigrante sobre los flujos de comercio bilateral es importante únicamente en el caso de aquellos procedentes de países no miembros de la Commonwealth, lo que les permite concluir que el efecto de la población inmigrante sobre el comercio se basa fundamentalmente en su aportación de nueva información sobre mercados sobre los que no se dispone de información.

Recientemente, Blanes (2005) planteaba la posibilidad de que los movimientos de población afecten de forma diferenciada a los flujos comerciales inter-industriales e intra-industriales. Por una parte, es más probable que la preferencia de la población inmigrante por los productos de sus países de origen que subyace detrás del "efecto demanda" se dé en el caso de productos diferenciados. ¹⁷ Por otra parte, ya hemos visto que la reducción en los costes de transacción derivada del "efecto red" se dará en aquellos productos que no tengan precios mundiales de referencia. De acuerdo con Rauch (1999), este es el caso de los productos diferenciados, mientras que en los mercados con precios de referencia claros se trataría fundamentalmente de bienes homogéneos. En ambos casos, parece que

teóricos que se han presentado en este artículo. Así, los trabajos de Helpman (1987) y Hummels y Levinsohn (1995) -que supone una extensión del primero- tienen en cuenta únicamente las implicaciones observacionales del modelo de Helpman-Krugman respecto a la renta per cápita, la dotación de factores y el tamaño relativo de mercado. Bergstrand (1989) acude al mismo marco teórico, combinando las diferentes dotaciones factoriales, rendimientos crecientes y competencia monopolista para derivar una versión simple del modelo de gravedad. Este trabajo le permite en Bergstrand (1990) justificar desde una perspectiva analítica la utilización de una serie de variables que eran habitualmente incluidas en los trabajos econométricos. Deardorff (1995) demostró que era posible deducir la ecuación de gravedad a partir de una marco teórico de competencia perfecta.

¹⁷ Con lo que nos encontraríamos en el caso de variedades preferidas que se definen en las preferencias de tipo Lancaster.

la presencia de población inmigrante estimularía en principio el comercio en sectores que son, además, los más proclives a presentar flujos de carácter intra-industrial. ¹⁸

6. Una ilustración empírica

Con el propósito de ofrecer una ilustración aplicada de la evidencia comentada en los párrafos anteriores, a continuación realizaremos un sencillo ejercicio econométrico a partir de datos referidos a la economía española durante el periodo 1988-1999. La variable a explicar será el volumen de comercio bilateral (exportaciones e importaciones conjuntamente) entre España y 48 países, ninguno de ellos miembros de la Unión Europea. ¹⁹ Además, los datos están desagregados a nivel sectorial para 14 industrias de acuerdo con la clasificación NACE-CLIO R25. ²⁰ Entre las variables explicativas aparecen indicadores cuya inclusión se deriva de los modelos teóricos mencionados en el epígrafe 3. Dichos indicadores son:

- (a) Las diferencias bilaterales en la ratio capital/trabajador, como indicador de la diferencia en las dotaciones factoriales entre España y sus socios comerciales.
- (b) Las diferencias bilaterales en PIB, como forma de representar el papel desempeñado por el tamaño de mercado.
- (c) La proporción en la que se combinan capital y trabajo en producción en cada uno de los sectores incluidos en la muestra.
- (d) La proporción de trabajadores dedicados a actividades de I+D respecto al empleo total del sector. De esta forma, aproximamos el nivel tecnológico del sector.

Para analizar la relación entre comercio e inmigración, se incluye un indicador del número de permisos de trabajo concedidos en cada año. Dichos permisos aparecen clasificados de acuerdo con el país de orígen del trabajador inmigrante (estimación (1)), el sector en el que está empleado (estimación (2)) o el tipo de ocupación que desempeña

- 18 Ver Caves (1981), Greenaway y Milner (1984) o Martín-Montaner y Orts (2001), por ejemplo.
- 19 Los países son: Bulgaria, Polonia, República Checa y Eslovaquia (conjuntamente), Rumanía, Suiza, Angola, Argelia, Cabo Verde, Egipto, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea Conacry, Guinea Ecuatorial, Malí, Marruecos, Mauritania, Níger, Senegal, Túnez, Canadá, Estados Unidos, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Bangla Desh, Corea del Sur, China, Filipinas, India, Irán, Japón y Pakistán.
- Las industrias son las siguientes: (1) Productos energéticos y agua, (2) Minerales metálicos y siderometalurgia, (3) Minerales y productos minerales no metálicos, (4) Productos químicos, (5) Otros productos metálicos, (6) Maquinaria agrícola e industrial, (7) Maquinas de oficina y otros, (8) Material y accesorios eléctricos, (9) Material de transporte, (10) Productos alimenticios, bebidas y tabaco, (11) Textiles, cuero y tabaco, (12) Papel e impresión, (13) Productos de caucho y otros, (14) Madera, corcho y otras manufacturas.

(estimación (3)). En todos los casos se han incluido efectos fijos por país y por sector. Los resultados de las estimaciones se presentan en el Cuadro 4.

Los estimadores en las ecuaciones (1), (2) y (3) muestran un efecto negativo de las diferencias en dotaciones factoriales, lo que sugiere que un modelo de competencia monopolista explicaría mejor el volumen de comercio que un modelo de ventaja comparativa (que iría asociado con un signo positivo en el parámetro estimado). En el mismo sentido cabe interpretar el signo negativo obtenido en (1) y (2) para la estimación del parámetro que acompaña a las diferencias en PIB (en la ecuación (3) no es significativamente diferente de cero), lo que pone de relieve el papel importante que desempeña la presencia de economías de escala como fuente de comercio. A nivel sectorial, la intensidad factorial medida por la ratio K/L no es significativa, mientras que la proporción de trabajadores dedicados a I+D es estadísticamente significativa y con un efecto positivo. Estas actividades revisten una mayor importancia en sectores dedicados a la producción de bienes diferenciados, de forma que los resultados obtenidos para ambas variables confirmarían la mayor capacidad explicativa de los modelos de competencia monopolista.

Respecto al papel del número de inmigrantes, el signo positivo en las estimaciones (1) y (2) muestra que la presencia de trabajadores extranjeros estimula los flujos comerciales entre España y sus países de origen. Al analizar el efecto del tipo de ocupación que desempeñan (estimación (3)) aparecen algunos resultados interesantes. El estímulo únicamente es significativo en los casos en los que se ocupan posiciones directivas o ligadas a la prestación de servicios (que incluye actividades comerciales, tanto minoristas como mayoristas). En cambio, inmigrantes dedicados a actividades productivas (ya sea en el sector primario o en manufacturas) no pueden utilizar sus posibles contactos con sus países de origen. Sorprendentemente, el desarrollo de actividades técnicas y profesionales tiene un signo negativo. La conclusión que se desprende de estos últimos resultados, bastante lógica por otra parte, es que si bien es necesaria una cierta "masa crítica" de población inmigrante, también es necesario que se den las condiciones laborales para que puedan utilizar su "capital social" y los contactos en sus países de origen para que aumenten los flujos comerciales. En este sentido, y tal como apunta Gould (1994), parece evidente la necesidad de incluir en el análisis las características individuales de los inmigrantes, en la medida que afectan a dicha utilización.²¹

Cuadro 4 Estimación por Mínimos Cuadrados Ordinarios. Variable dependiente: VOLUMEN DE COMERCIO BILATERAL

	(1)	(2)	(3)
Constants	0.178ª	0.175ª	0.157ª
Constante	(0.027)	(0.027)	(0.027)
D:: 1 : 10	-0.069 a	-0.069 a	-0.073 a
Diferencias en la ratio K/L	(0.014)	(0.014)	(0.015)
P	-0.039ª	-0.038b	-0.023
Diferencias en el PIB	(0.015)	(0.015)	(0.410)
Datic Kill was contained	-0.013	-0.014	-0.015
Ratio K/L por sectores	(0.009)	(0.009)	(0.009)
Datis Francisco I D/Francisco Tatal	0.072 a	0.077 a	0.063 a
Ratio Empleo I+D/Empleo Total	(0.013)	(0.013)	(0.013)
N/man de maniera Trabaiadama manées	0.009ª		
Número de permisos. Trabajadores por países	(0.003)		-
Número de normico. Trobaio de vos novembros		0.005 ^b	
Número de permisos. Trabajadores por sectores		(0.002)	-
ACTIVIDADES PROFESIONALES			
			-0.025ª
Profesionales, técnicos y similares	-	-	(0.009)
D I directive AADD			0.013ª
Personal directivo AAPP y empresas			(0.004)
December 1 december 1 de 1			0.009
Personal de servicios, administración y similares		-	(0.009)
Commington conductors coincilland			-0.003
Comerciantes, vendedores y similares	-	-	(0.004)
Demond de comision hasteleurs convided y necessaries			0.011a
Personal de servicios, hostelería, seguridad y personales	-	-	(0.003)
Porsonal on agricultura, ganadaría y paga			-0.001
Personal en agricultura, ganadería y pesca			(0.005)
Porganal on minoría industria construcción vitamentos			-0.003
Personal en minería, industria, construcción y transportes	-		(0.007)
R ²	0.416	0.461	0.466
N. Observ.	6958	6958	6958
IV. Observ.		0000	- 0550

Los superíndices a, b, indican significatividad de los estimadores con un nivel de significación del 1% y 5% respectivamente. Errores estándar (robustos frente a heteroscedasticidad) en paréntesis.

7. Consideraciones Finales

Existe una amplia literatura analizando la relación existente entre comercio y movilidad de factores. Hasta hace relativamente pocos años, el concepto de movilidad de factores ha sido prácticamente sinónimo de movimientos internacionales de capital, ya que el posible efecto que las migraciones internacionales pudieran tener sobre los flujos comerciales ha sido tenido en cuenta de forma muy tangencial. Desde mediados de la década pasada, sin embargo, una serie de trabajos han avanzado enormemente en este sentido partiendo de la literatura de redes internacionales y la utilización del capital social como un elemento estimulador del comercio.

En el presente trabajo se ha hecho referencia a la distribución actual de los flujos comerciales, estructurados en grandes regiones de tal forma que existen mercados entre los que existen vínculos comerciales de carácter muy marginal. Por otra parte, estos mercados, prácticamente desconectados en términos comerciales, constituyen en muchos casos focos emisores y receptores de movimientos migratorios de creciente importancia en los últimos años. La medida en la que la población inmigrante pueda contribuir a reducir los costes de transacción aportando información sobre los mercados locales en sus países de origen puede contribuir a determinar la evolución futura del comercio internacional. La literatura empírica existente hasta el momento parece corroborar este fenómeno según el cual la presencia de población extranjera representa un estímulo para los intercambios comerciales. Esto sucede, además, con una unanimidad en los resultados poco frecuente, con independencia de las técnicas econométricas utilizadas y los países que se utilicen como objeto de estudio.

Referencias Bibliográficas

- Altonji, J.G. y D. Card (1991). The effects of immigration on the labor market outcomes of less-skilled natives. En J.M. Abowd y R.M. Freeman. (editores) *Immigration, trade and the labor market*. University of Chicago Press. Chicago; páginas 201-234.
- Bean, F.D., B.L. Lowell y L.J. Taylor (1988). Undocumented Mexican immigrants and the earnings of other workers in the United States. *Demography*, 25(1); páginas 35-52.
- Bergstrand, J.H. (1989). The generalized gravity equation, monopolistic competition and the factor-proportions theory in international trade. *The Review of Economics and Statistics*, 71; páginas 143-153.
- Bergstrand, J.H. (1990). The Heckscher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade. *The Economic Journal*, 100; páginas 1216-1229.
- Blanchard, O.J. y L.F Katz (1992). Regional evolutions. *Brooking Papers on Economic Activity*, 1; páginas 1-61.
- Blanes-Cristóbal, V. (2005a). *Immigrant's characteristics and its different effects on bilateral trade*. DEFI defi05-09. Documentos de Trabajo FEDEA.
- Blanes-Cristóbal, V. (2005b). Does immigration help to explain intra-industry trade? Evidence for Spain. *Review of World Economics*, 141 (2); páginas 244-270.
- Blanes-Cristóbal, V. y J. Martín-Montaner (2006). "Migration flows and intra-industry trade adjustment". *Review of World Economics*, forthcoming.
- Borjas, G.J.(1990). Friends or strangers: The impact of immigration on the U.S. economy. Basic Books. New York.
- Borjas, G.J., R.B. Freeman y L.F. Katz (1992). On the labor market effects of immigration and trade. En G.J. Borjas y R.B. Freeman (editores) *Immigration and the work force:* Economic consequences for the United States and source areas. University of Chicago Press. Chicago; páginas 213-244.
- Caves, R.E. (1981). Intra-industry trade and market structure in the industrial countries. *Oxford Economic Papers*, 33; páginas 203-223.
- DaVanzo, J. (1981). "Repeat migration, information costs and location-specific capital", *Population and Environment*, 4; páginas 45-73.
- Deardorff, A.V. (1995). Determinants of bilateral trade: does gravity work in a Neoclassical world? NBER Working Papers n° 5377
- Dixit, A. y J.E. Stiglitz (1977). Monopolistic competition and optimum trade diversity. American Economic Review, 67; páginas 297-308.
- Girma, S. and Z. Yu (2002). "The link between immigration and trade: evidence from the United Kingdom", Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 138, pp. 115-130.
- Gould, D.M. (1994). "Immigrant links to the home country: empirical implications for U.S. bilateral trade flows". The Review of Economics and Statistics, vol. 76; pp. 302-316
- Greenaway, D. y Ch. Milner (1984). A cross-section analysis of intra-industry trade in the UK. *European Economic Review*, 25; páginas 319-344.

- Grossman, J.B. (1982). The substitutability of natives and immigrants in production. *The Review of Economics and Statistics*, 64(4); páginas 596-603.
- Hanson, G.H. y M.J. Slaughter (2002). Labor-market adjustment in open economies. Evidence from US states. *Journal of International Economics*, 57; páginas 3-29.
- Harris, J. y M. Todaro (1970). "Migration, unemployment and development. A two-sector analysis", *The American Economic Review*, 60; páginas 126-142.
- Hatton, T. y J.G. Williamson (1992). *International migration and world development*. NBER Working Papers on Historical Factors in Long Run Growth, 41.
- Head, K. and J. Ries (1998): "Immigration and trade creation: Econometric evidence from Canada", *Canadian Journal of Economics*, vol. 31, pp.47-62.
- Helpman, E. (1987). Imperfect competition and international trade: evidence from fourteen industrial countries. *Journal of the Japanese and International Economies*, 1; páginas 62-81.
- Helpman, E. y P.R. Krugman (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press. Cambridge.
- Hill, J.K. (1987). "Immigrant decisions concerning duration of stay and migratory frecuencies", *Journal of Development Economics*, 25; páginas 221-234.
- Hummels, D. y J, Levinsohn (1995). Monopolistic competition and international trade: reconsidering the evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(4); páginas 799-836.
- Hunt, J. (1992). The impact of the 1962 repatriates from Algeria on the French labor market. *Industrial and Labor Relations Review*, 45(3); páginas 556-572.
- Krugman, P.R. (1980). Scale economies, product differentiation and the pattern of trade. American Economic Review, 70; páginas 950-959.
- LaLonde, R.J. y R.H. Topel (1991). Labor market adjustments to increased immigration. En J.M. Abowd y R.M. Freeman. (editores) *Immigration, trade and the labor market*. University of Chicago Press. Chicago; páginas 167-199.
- Lancaster, K. (1979). Variety, equity and efficiency. Columbia University Press. New York.
- Lancaster, K. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 10; páginas 151-175.
- Layard, R., O. Blanchard, R. Dornbusch y P.R. Krugman (1992). *East-west migration*. MIT Press Cambridge.
- Leamer, E.E. y J. Levinsohn (1995). International trade theory: The evidence. *Grossman y Rogoff (eds.). Handbook of International Economics, vol. III*; páginas 1339-1394.
- Markusen, J.R. (1983). Factor movements and commodity trade as complements. *Journal of International Economics*, 13; páginas 341-356.
- Martín-Montaner, J. y V. Orts (2001). "A two-stage analysis of monopolistic competition models of intra-industry trade", *Investigaciones Económicas*, XXV(2); páginas 67-80.
- Massey, D., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A. y J.E. Taylor (1993). "Theories of international migration", *Population and Development Review*, 19 (3); páginas 431-466.

- Mundell, R. (1957). International trade and factor mobility. *American Economic Review*, 47; páginas 321-335.
- Rauch, J. (1999). "Networks versus markets in international trade", *Journal of International Economics*, vol. 48, pp. 7-35.
- Schiff, M. (1996). South-North Migration and Trade. A Survey. Policy Research Working Paper 1696. The World Bank.
- Simon, J.L., S. Moore y R. Sullivan (1993). The effect of immigration on aggregate native unemployment. *Journal of Labor Resources*, 14(3); páginas 299-316.
- Spence, A.M: (1976). Product selection, fixed costs and monopolistic competition. *Review of Economic Studies*, 43; páginas 217-235.
- Trefler, D. (1993). International factor price differences: Leontieff was right! *Journal of Political Economy*, 101(6); páginas 961-987.
- Wellisch, D. y U. Walz (1998). Why do rich countries prefer free trade over free migration? The role of the modern welfare state. *European Economic Review*, 42; páginas 1595-1612.
- Wellisch, D. y D.E. Wildasin (1996). Decentralized income redistribution and immigration. *European Economic Review*, 40, páginas 187-217.
- Wildasin, D.E. (1994) Income redistribution and migration. *Canadian Journal of Economics*, 27; páginas 637-656.

LOS PATRONES DE DEMANDA DE EFECTIVO Y SU IMPACTO EN LOS SISTEMAS FINANCIEROS

José M. Domínguez Martínez Universidad de Málaga Rafael López del Paso Universidad de Málaga

RESUMEN

Efectivo, sistemas financieros, entidades bancarias.

Códigos JEL:

Palabras clave:

E51, G21

El presente trabajo analiza, desde la perspectiva de la UE-15, los cambios en el acceso al efectivo y en el uso del mismo, así como el impacto que las transformaciones producidas están teniendo sobre las entidades bancarias. La existencia de diferencias en cuanto al grado de penetración de los nuevos instrumentos de pagos, a los canales a través de los cuales se procede a la liquidación de las operaciones, y los hábitos de pago entre los ciudadanos, se ha traducido en la convivencia de diversos pautas o modelos de evolución del efectivo en los países integrantes de la UE-15, si bien durante los últimos años se está asistiendo a un proceso de convergencia gradual de sus sistemas de pagos. Las entidades que configuran los sistemas bancarios europeos han puesto a disposición de su clientela una amplia red de medios que tienden a minimizar las necesidades de tenencia de efectivo por los particulares para transacciones legales y a facilitar las posibilidades de disposición. Los resultados empíricos obtenidos apuntan a que en los años venideros proseguirán las tendencias de disminución del peso del efectivo. En este contexto, y dado el reducido espacio objetivo de las necesidades de manejo de efectivo por parte de los agentes económicos, el análisis de la persistencia de la demanda de efectivo requiere ir más allá de los fundamentos sobre los que se sustenta la teoría tradicional.

		_

1. Introducción

sde hace años, las sociedades avanzadas están inmersas en la denominada revolución de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), que está afectando de manera generalizada a todos los sectores económicos, pero muy especialmente a aquéllos, como el bancario, intensivos en información. Las TIC están ejerciendo así una enorme influencia sobre las entidades bancarias, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda (Medel y Domínguez, 2003). Las innovaciones tecnológicas están posibilitando la utilización de nuevos mecanismos e instrumentos para la prestación de servicios financieros, alterando sustancialmente las formas tradicionales de carácter presencial. La posibilidad de acceso a tales medios por operadores bancarios y no bancarios aumenta al propio tiempo la contestabilidad de unos mercados caracterizados tradicionalmente por importantes barreras de entrada. A su vez, la creciente extensión de los nuevos medios tecnológicos entre familias y empresas alimenta la demanda de servicios a través de los nuevos canales y aumenta enormemente las opciones a su disposición. Más que instancias separadas e inconexas, ahora más que nunca, la oferta y la demanda interactúan entre sí y estimulan un proceso continuo de cambios. Aunque hoy por hoy la oficina sigue siendo el primer canal de distribución de los servicios financieros, diversos estudios de prospectiva señalan que internet pasará a dominar la provisión de dichos servicios (Medel y Domínguez, 2003).

El uso del efectivo es una de las facetas que más se ve afectada potencialmente a raíz de la nueva situación. Los últimos años han sido testigos de la aparición de numerosos estudios orientados a analizar las transformaciones en los sistemas de pagos y realizar predicciones sobre el posible curso futuro de las tendencias observadas, dadas las importantes implicaciones que pueden derivarse para las entidades bancarias, para el conjunto del sistema financiero e, incluso, para el sistema fiscal.

Dentro de esta línea de investigación se inscribe el presente artículo, cuya pretensión fundamental es analizar, desde una perspectiva internacional, los cambios en el acceso al efectivo y en el uso del mismo, así como el impacto que las transformaciones producidas están teniendo sobre las entidades bancarias. El trabajo se centra en los países integrantes de la Unión Europea antes de la ampliación de 2004 (UE-15), a lo largo del período 1990-2003, que coincide con la fase de desarrollo y expansión de las TIC, y en él se plantean, entre otros, los siguientes interrogantes:

 ☐ ¿Cómo ha evolucionado la importancia relativa del efectivo, en el conjunto de los medios de pago?

- ☐ ¿Qué previsiones pueden hacerse para el futuro?
- □ ¿Se constata la existencia de pautas o modelos comunes en la evolución por países?
- □ ¿Cuáles son los principales factores por los que se rige la evolución de la demanda de efectivo?
- ¿Qué consecuencias tienen las tendencias en curso para las entidades bancarias? ¿Cómo se ve afectada su oferta de canales y servicios? ¿Cuál es el impacto en la cuenta de resultados?

El trabajo está estructurado como se indica a continuación. Inicialmente se procede a delimitar el ámbito del estudio y a especificar las cuestiones metodológicas más relevantes. En el siguiente apartado se lleva a cabo, en primer término, un análisis descriptivo de las tendencias observadas en el uso del efectivo, se aborda luego el estudio de la demanda de efectivo desde una perspectiva teórica y, posteriormente, se sintetiza la evidencia empírica disponible, como paso previo al análisis empírico que se lleva a cabo. El objeto del epígrafe siguiente es efectuar una evaluación del impacto de las transformaciones estudiadas en las entidades bancarias. El trabajo finaliza con una exposición de las principales conclusiones alcanzadas.

2. Delimitación del ámbito de estudio y aspectos metodológicos

Abordar un estudio centrado en el uso del efectivo requiere explicitar previamente diversas cuestiones metodológicas de gran relieve. De entrada, es preciso delimitar los agentes económicos considerados: familias, empresas y administraciones públicas¹. En segundo término, la tipología de las operaciones a analizar, correspondientes a operaciones inter e intrasectoriales dentro de la clasificación tripartita anterior: compras de bienes y servicios en puntos de venta minorista, compras de bienes de consumo duradero, retribuciones periódicas de factores, pagos de obligaciones y compromisos periódicos, pagos a proveedores, pagos de bienes de inversión, pagos de tributos y otros ingresos públicos, y pagos de transferencias y subvenciones, como categorías más importantes². El análisis en cuestión se ve afectado adicionalmente por la dificultad de efectuar una distinción entre las actividades económicas legales y no legales, y, dentro de las primeras, entre las sujetas en la práctica al conjunto de obligaciones fiscales establecidas y las que escapan de dicho circuito.

- 1 La estadísticas públicas disponibles no permiten efectuar dicha distinción, si bien la demanda de instrumentos de pago de los agentes económicos señalados difiere sustancialmente, dada la naturaleza dispar de las transacciones que efectúan.
- 2 Snellman, Vesala y Humphrey (2000, pág. 8) clasifican los pagos realizados en la economía en tres categorías en función de su uso final: punto de venta, pago de facturas y transacciones de desembolso.

Las fuentes estadísticas empleadas han sido las siguientes: Libro Azul de Medios de Pago (Blue Book Payment System) (BCE), Bank Profitability (OCDE) y Cuentas Nacionales (Eurostat). El horizonte temporal sobre el que se realiza el análisis es 1990-2003. La elección de dicho periodo ha venido motivada por: 1) su coincidencia con la fase de desarrollo y expansión de las TIC; y 2) la disponibilidad de series estadísticas homogéneas relativas a variables de pagos. La muestra definida viene dada por los países integrantes de la Unión Europea con anterioridad a su ampliación reciente.

Las metodologías aplicadas en el análisis econométrico acometido en los apartados 3 y 4 han sido diversas. Junto a la aplicación de modelos de corrección de errores (ECM) y curvas logísticas en el estudio de los patrones nacionales de demanda del efectivo y en el ejercicio de prospectiva sobre su uso, se ha optado por la metodología de datos de panel para analizar el impacto de los cambios estructurales de los sistemas de pagos sobre los sistemas bancarios europeos. Mediante la conjunción de las herramientas analíticas señaladas se ha perseguido analizar los vínculos existentes entre los sistemas de pagos y los sistemas bancarios en ambos sentidos, desde un punto de vista macroeconómico.

3. Evolución y patrones de demanda de efectivo: teoría y evidencia empírica

3.1. Tendencias en los instrumentos de pago: análisis descriptivo

La demanda de servicios de pago de una economía viene determinada por el nivel de renta y la propensión al gasto, así como por su capacidad de endeudamiento. Dichas necesidades serán cubiertas empleando el efectivo y/o aquellos instrumentos sustentados sobre los depósitos bancarios. Una primera aproximación al grado de utilización relativa de los diferentes instrumentos de pago en el ámbito de la UE-15 puede obtenerse a través del empleo de una serie de indicadores indirectos del uso del efectivo y directos en el caso de los instrumentos de pago alternativos a éste.

Intentar delimitar el peso de los pagos realizados con efectivo resulta extremadamente complejo debido a varios factores. En primer lugar, únicamente se puede conocer con precisión el stock de efectivo en circulación, mientras que su flujo sólo puede ser aproximado. Por otro lado, no es posible delimitar el efectivo empleado en la liquidación de las operaciones declaradas y en las "ocultas", puesto que estas últimas no han sido oficialmente registradas. Teniendo en cuenta las limitaciones señaladas, el uso del efectivo puede ser inferido a través del cálculo de su peso relativo con respecto a los agregados monetarios (M1), a la actividad económica (PIB), o mediante su magnitud en términos poblacionales (Humphrey, Pulley y Vesala, 1996). Tal y como se aprecia en el cuadro nº 1, aun cuando los valores alcanzados por los tres indicadores definidos presentan notables diferencias entre países, se observa

una tendencia general hacia la reducción de la importancia relativa del efectivo. Tomando como referencia los valores derivados del cálculo de la ratio "Efectivo/PIB", se observa que, a lo largo del periodo 1990-2001, únicamente en el Reino Unido, Finlandia y Suecia, dados los bajos niveles de partida, se ha incrementado el peso relativo de los billetes y monedas en circulación, si bien la intensidad de su uso se encuentra todavía muy lejos de los niveles alcanzados en Italia, Grecia y España, donde la circulación fiduciaria supera el 4,5% de su producción nacional³. Los ciudadanos de este ultimo país, junto a los de Suecia y Austria, son los que presentan, en términos unitarios, mayores disponibilidades líquidas, superando los 1.000 €, frente a los 815 de la media del conjunto de la UE-15.

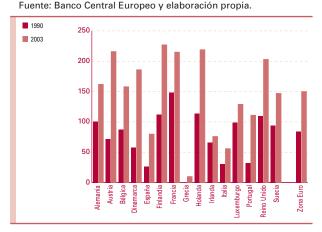
	Et 1990	fectivo/ 2001	PIB (%) 2001/1990	Et 1990	fectivo/ 2001	M1 (%) 2001/1990	Efectiv	o por ha 2001	abitante (€) 2001/1990
Alemania	6,5	3,3	0,5	27,1	11,3	0,4	974	825	0,8
Austria	5,9	3,9	0,7	40,6	13,9	0,3	954	1.021	1,1
Bélgica	6,4	2,8	0,4	31,3	11,8	0,4	978	691	0,7
Dinamarca	3,4	3,0	0,9	n.d	9,2	n.d	585	984	1,7
España	9,0	6,5	0,7	19,7	12	0,6	902	1.060	1,2
Finlandia	1,7	1,9	1,1	6,4	6,1	1,0	372	488	1,3
Francia	4,0	2,0	0,5	15,9	7,3	0,5	651	481	0,7
Grecia	9,0	5,5	0,6	61,8	30,9	0,5	568	656	1,2
Holanda	7,1	2,1	0,3	29,5	5,7	0,2	1.056	569	0,5
Irlanda	4,8	3,3	0,7	41,0	16,5	0,4	484	971	2,0
Italia	5,3	4,7	0,9	14,4	11	0,8	791	995	1,3
Luxemburgo	4,6	1,8	0,4	21,7	0,8	0,0	969	906	0,9
Portugal	6,5	3,6	0,6	25,9	8,7	0,3	348	432	1,2
Reino Unido*	2,8	3,3	1,2	6,0	5	0,8	372	904	2,4
Suecia	4,5	4,3	1,0	n.d	n.d	n.d	959	1.169	1,2
UE-15	5,2	3,5	0,7	15,1	8,6	0,6	749	815	1,1
Desviación típica	2,1	1,4	0,3	15,4	7,1	0,3	258,7	238,3	0,5

El hecho de que las series estadísticas referidas al efectivo por países se vean acotadas a 2001 se debe a que a partir de la entrada en circulación del euro físico: 1) su emisión se efectúa atendiendo a las necesidades de efectivo de la zona euro como un todo; y 2) no es posible delimitar, con precisión, el efectivo circulante en cada país integrante, debido a la dificultad de cuantificar el efecto repatriación (Banco Central Europeo, 2005).

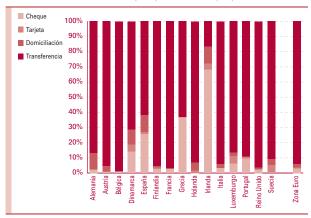
La reducción en el uso del efectivo se ha traducido, dadas unas determinadas necesidades de intercambiar valores monetarios entre agentes, en un incremento del nivel de uso de los instrumentos de pago alternativos. Como puede observarse en el gráfico nº 1, mientras que en 1990 cada uno de los ciudadanos de la UE-15 realizaba, en términos medios, 84 operaciones con este tipo de instrumentos, en 2003 dicha cifra se multiplicaba por 1,8, ascendiendo a 150. La intensidad con la que se ha manifestado este efecto sustitución no ha sido lineal, difiriendo notablemente entre países. Mientras que, en Austria, Finlandia, Francia, Holanda y Reino Unido, el número de transacciones unitarias realizada sin efectivo superaba las 200, en España se situaba en 80, no alcanzando las 60 en Italia y Grecia (56 y 10, respectivamente).

El nivel de eficacia y eficiencia con el que se produce la transición de un sistema de pagos "monetarista" a uno "bancarizado" depende, en gran medida, de la estructura que muestre el conjunto de instrumentos distintos al efectivo. Atendiendo a la información recogida en el gráfico n° 2, se observa que el desplazamiento del efectivo ha provenido de los instrumentos de pago "cara a cara" y, concretamente, de la tarjeta de pago. La dominancia de las transferencias y las domiciliaciones bancarias en términos de valor obedece a que los valores presentados por ambos instrumentos engloban tanto los pagos minoristas como mayoristas, suponiendo estos últimos más del 80% del total (Banco Central Europeo, 2005). En cualquier caso, el elevado peso de los pagos electrónicos sugiere que la transformación potencial del sistema de pagos minorista europeo estará canalizado por un uso más intenso de los instrumentos electrónicos, más que en aquellos que encuentran su soporte en el papel.

GRÁFICO 1: NÚMERO DE OPERACIONES POR HABITANTE CON INSTRUMENTOS DE PAGO DISTINTOS AL EFECTIVO. UE-15, 1990 Y 2003



Fuente: Banco Central Europeo y elaboración propia.



3.2. Patrones de demanda de efectivo: fundamentos teóricos y evidencia empírica internacional

El análisis de la demanda de dinero desde un punto de vista teórico ha ocupado tradicionalmente un lugar central en el debate económico sobre el alcance y la efectividad de las políticas de estabilización⁴. Si la controversia ha sido una nota consustancial a los estudios realizados en el plano teórico, el panorama es mucho más disperso por lo que concierne a los estudios empíricos, hasta tal punto de que, en el repaso de la literatura llevado a cabo por Goldfeld (1992, pág. 623), se llega a afirmar que "el estado actual de la cuestión encuentra la función de demanda de dinero empírica en una pequeña confusión". Recientemente, el Banco Central Europeo (2005, pág. 62) ha reconocido que "es inevitable que –pese a los considerables esfuerzos realizados en la literatura económica- la modelización de la demanda de dinero, especialmente a los plazos más cortos, siga siendo imperfecta".

Los estudios empíricos sobre la demanda de efectivo suelen tomar como referencia el modelo teórico de inventarios propuesto por Baumol (1952) y Tobin (1956). Según dicho modelo, cuando un consumidor decide la cuantía y la frecuencia de sus disposiciones de efectivo tiene en cuenta dos factores: de un lado, el coste incurrido por cada disposición (incluido el coste de oportunidad del tiempo invertido en la operación) y el coste de oportunidad del interés que deja de percibir. Baumol y Tobin demostraron que los saldos monetarios medios óptimos son proporcionales a la raíz cuadrada del valor total de las transacciones e inversamente proporcionales a la raíz cuadrada del tipo de

⁴ Una síntesis de los principales desarrollos teóricos y empíricos se lleva a cabo en McCallum y Goodfriend (1992) y Sriram (1999).

interés. La especificación de la sujeción a una tecnología de transacción ha sido añadida por algunos analistas (Atanasio, Guiso y Jappelli, 2001). En los estudios empíricos orientados a identificar los distintos efectos que inciden en la demanda de efectivo es habitual incluir, entre las variables explicativas, una variable representativa del nivel de actividad económica y otra del tipo de interés, además de las correspondientes a los terminales puntos de venta, al parque de tarjetas y al de cajeros automáticos (Snellman, Vesala y Humphrey, 2001).

Una limitación que suele existir en todos los países es la inexistencia de datos directos sobre el uso del efectivo en las transacciones llevadas a cabo por los consumidores en los puntos de venta. Snellman, Vesala y Humphrey (2001) propusieron un método para inferir el uso de efectivo con fines de compras, a partir de la correlación entre los saldos de efectivo y una medida de la intensidad de las transacciones sin efectivo que constituyen una alternativa como medio de pago⁵.

Aun cuando los últimos años han visto proliferar los estudios teóricos y empíricos acerca de las preferencias de pago de los consumidores, se observa una apreciable convergencia en los resultados obtenidos:

- □ Las tendencias de desplazamiento del efectivo son similares en los distintos países, y el alcance de su retroceso depende críticamente del nivel de desarrollo de la infraestructura de tarjetas de pago. Las predicciones realizadas apuntan a que en los años venideros proseguirán las tendencias de disminución del peso del efectivo.
- La existencia de un creciente número de cajeros automáticos y de terminales en puntos de venta tiende a disminuir la demanda de efectivo. Ahora bien, la evidencia empírica disponible pone de relieve que, en ocasiones, la ampliación de la red de cajeros automáticos va aparejada a un aumento, en lugar de una disminución, de la demanda de efectivo. La explicación de este hecho paradójico radica en la existencia de un período de aprendizaje por parte de los usuarios, que, una vez completado, da paso a pautas coherentes con los postulados teóricos.
- Las tarjetas de crédito permiten a una economía funcionar con una menor cantidad de efectivo.
- □ Dada una oferta agregada de efectivo, una economía en la que se usen tarjetas tendrá menores tipos de interés que otra que se base sólo en el uso de efectivo.
- Al margen del tipo de interés y de los costes de transacción, la demanda de efectivo se ve influenciada por la fase del ciclo económico, así como por el nivel de la presión fiscal.

⁵ Dicho análisis fue posteriormente ampliado en Humphrey, Kaloudis y Øwre (2000). Una aplicación al caso español se realiza en Carbó, Humphrey y López del Paso (2003).

- ☐ El retroceso del uso del efectivo por parte de los consumidores, junto con el mantenimiento o incluso el aumento del dinero en circulación en relación con la actividad económica observados el algunos países, dan pie a la hipótesis de que una parte sustancial del efectivo es usada en transacciones en las que las partes pretenden escapar de los circuitos de control legal.
- ☐ La elasticidad de la demanda de dinero de las familias varía en función de su grado de desarrollo financiero.

Aunque el objetivo del artículo sea estudiar el impacto de los patrones de la demanda de efectivo sobre el sistema financiero, quizás no esté de más partir de la constatación de que la propia demanda de efectivo por los particulares se ve condicionada enormemente por la actuación de las entidades financieras y, en especial, por los desarrollos tecnológicos puestos en práctica. El uso de éstos vendrá determinado por su extensión, fiabilidad, coste, nivel socioeconómico, desarrollo financiero, pautas sociológicas, etc. Asimismo, no hay que perder de vista el creciente papel desempeñado por las entidades no financieras en la extensión de medios de pago propios en los puntos de venta (grandes almacenes, cadenas de distribución...). Por lo tanto, no puede olvidarse que estamos ante una demanda muy peculiar, la de un servicio, el prestado por el efectivo, que tiene una utilidad potencial permanente para las compras que puedan realizarse a lo largo de un ejercicio, que conlleva unos costes de gestión y custodia, otros costes de oportunidad, que está sometido a una pérdida de valor permanente (inflación), y se ve fuertemente condicionado por la oferta disponible de acceso al mismo y por la existencia de medios de pago alternativos.

La tenencia y el uso de efectivo (de procedencia legal) conllevan una serie de ventajas e inconvenientes para el propietario.

Entre las ventajas se incluyen las siguientes:

- Disponibilidad inmediata⁶.
- ☐ Inexistencia de controles sobre su uso (en el caso de transacciones no sujetas a declaración).

Entre los inconvenientes:

- ☐ Costes de gestión y custodia.
- ☐ Riesgo de extravío o sustracción.
- 6 En algunos casos, como acreditan episodios no muy lejanos en el tiempo, habría que añadir la inexistencia de riesgos sobre posibles restricciones al acceso a depósitos bancarios y sobre posibles tasas de conversión monetaria.

- □ No percepción de interés (neto del impuesto personal correspondiente) por los saldos depositados en entidades financieras⁷.
- Rigidez ante imprevisiones en uso y/o cuantía necesarios en determinadas transacciones.
- ☐ Tiempo y, en su caso, costes de desplazamiento, invertidos para realizar algunos pagos en efectivo.

Hoy día, en los países avanzados, los ingresos que afluyen a las personas físicas procedentes de las actividades legales (y sujetas a las obligaciones fiscales) de la economía, salvo parcialmente en los casos de las actividades empresariales de venta al por menor, lo hacen a través del cauce de cuentas bancarias. En el caso típico de una persona que responda estrictamente a dicho perfil (trabajador por cuenta ajena), el desarrollo de los medios de pago propicia que, salvo en los supuestos de algunos pagos de pequeña cuantía, dicha persona podría teóricamente realizar todas sus transacciones sin tener que contar con efectivo. Un elevado porcentaje de los desembolsos anuales de las familias ha de efectuarse de manera cuasi obligatoria a través de pagos domiciliados (cuotas de préstamos hipotecarios, recibos de comunidades de propietarios, impuestos, primas de seguros, recibos de agua, luz, teléfono...). Respecto a otros gastos no sujetos a domiciliación (alimentación, carburantes, vestido, restauración...), existen cada vez más facilidades para el pago a través de medios electrónicos. El uso del efectivo se ve, en cualquier caso, condicionado por las preferencias y hábitos de los consumidores. También influye la opción adoptada en relación con el acceso a determinados servicios, fundamentalmente educativos y de salud, según que la oferta sea pública, y normalmente gratuita, o privada, sujeta al pago de un precio de mercado.

Todo apunta, en definitiva, a que el espacio objetivo de las necesidades de manejo de efectivo sea cada vez más reducido. Si bien es verdad que el contexto actual de bajos tipos de interés reduce enormemente el coste de oportunidad del mantenimiento de saldos en depósitos a la vista, a lo que hay que unir la tendencia de las entidades financieras a intensificar el cobro de comisiones⁸, hay que tener en cuenta los costes de gestión de elevadas cantidades de efectivo y la continua disminución de los costes de transacción para acceder al efectivo o realizar transacciones sin la mediación de éste⁹.

Así las cosas, salvo que exista una resistencia al uso de los nuevos medios de pago por razones culturales o sociológicas, que cabe prever decaiga con el relevo generacional, la persistencia del uso del efectivo en países con sistemas financieros altamente desarrollados

⁷ Calza Gesdermeier y Levy (2001) subrayan la necesidad de medir correctamente el coste de oportunidad de mantener dinero.

⁸ No obstante, recientemente se están observando cambios de estrategia en la aplicación de estas prácticas dentro del sistema bancario español.

podría atribuirse, al menos como hipótesis, a la influencia de las actividades económicas ilegales y sumergidas. La posibilidad de eludir algunas obligaciones fiscales correspondientes a la imposición indirecta en determinadas transacciones, realizadas incluso con recursos procedentes de actividades en toda regla, es otro factor a tener en cuenta.

No obstante, hay un factor de carácter económico-institucional que puede ejercer una influencia no despreciable en la preservación de la posición del efectivo. Como han señalado Boone Mikel y Van der Noord. (2004), en un contexto de baja inflación y de una política monetaria creíble como el que caracteriza a la Eurozona, el dinero se convierte en un activo relativamente seguro que los agentes económicos puedan estar dispuestos a demandar más ante una eventual mejora de su posición de riqueza global.

Por otra parte, y pese a las numerosas innovaciones en los sistemas de pago, en línea con los antes apuntado, algunos analistas llaman la atención sobre la aparente paradoja de unos saldos monetarios cuantiosos e incluso crecientes en numerosos países y, desde luego, en niveles netamente superiores a los que se derivan de las necesidades de transacción del gasto de consumo. A este respecto, Drehmann et al. (2002) esgrimen que la respuesta radica en la existencia de dos mercados de efectivo independientes, aunque con líneas de demarcación difusas: de un lado, el orientado a la satisfacción de las necesidades de transacciones estándares; de otro, aquél cuya finalidad es proporcionar una acumulación de valor y un medio de pago más ocasional, bien en segundos países cuyas monedas son consideradas deficientes, bien en el país de emisión con objeto de proveer de opacidad determinadas transacciones llevadas a cabo por el tenedor, ya sea en actividades ilegales, de elusión fiscal o simplemente privadas.

3.3. Patrones de demanda de efectivo: evidencia empírica y previsiones

La correcta identificación de las pautas o modelos de evolución del efectivo en los países integrantes de la UE-15 requiere ir más allá del análisis meramente descriptivo, y enfocar dicha cuestión desde el punto de vista empírico. Aun cuando el abanico de aproximaciones disponibles para el estudio de los patrones del uso del efectivo dentro de la literatura económica es amplio, parece existir un cierto consenso en considerar como la más adecuada aquélla que se estructura en torno a la estimación de ecuaciones de demanda de efectivo que incorporen el papel jugado por los nuevos instrumentos de pago (Snellman, Vesala y Humphrey, 2001; Drehmann, Googhart y Krueger, 2002). Por ello, se procede a la estimación de la siguiente ecuación¹⁰:

$$S = \beta_0 + \beta_1 ATM + \beta_2 TPV + \beta_3 UNEM + \beta_4 INRATE + \beta_5 GDPPC + \beta_6 CONS$$
 (1)

- 9 En este sentido, Markose y Loke (2002) destacan los bajos costes comparativos del efectivo respecto a las tarjetas como una de las causas de mantenimiento del uso del efectivo.
- Véase Snellman, Vesala y Humphrey (2001) y Drehmann, Googhart y Krueger (2002), donde se fundamenta teóricamente la ecuación (1) estimada.

donde S representa el efectivo en circulación/PIB; ATM el número de cajeros automáticos por cada millón de habitantes; TPV el número de terminales punto venta por cada millón de habitantes; UNEM, la tasa de desempleo; INRATE el tipo de interés de las cuentas bancarias; GDPPC el PIB per cápita en términos de paridad de poder adquisitivo; y CONS el peso relativo del consumo de los hogares en relación al PIB.¹¹

Tomando como referencia el periodo 1990-2003, dicha ecuación ha sido estimada de forma separada para cada uno de los países de la UE-15 aplicando modelos de corrección de errores (ECM). La elección de dicha metodología ha venido motivada por las ventajas que ofrece en términos de identificación de las relaciones a largo plazo espúreas, y la modelización de los ajustes de corto plazo introduciendo la dinámica de largo plazo (Sriram, 1999).

Los resultados obtenidos (véase cuadro nº 2), que deben ser interpretados con la máxima cautela debido al reducido número de observaciones disponibles para cada país, revelan: I) un efecto indeterminado de los cajeros sobre los saldos de efectivo mantenidos por el público, ya que, por un lado, la presencia de una red más extensa de terminales ha ampliado, significativamente desde el punto de vista estadístico, la tenencia relativa de monedas y billetes en Austria, Finlandia, Grecia, Irlanda, Italia, Portugal y Suecia. Por otro, y de forma contraria, ha permito a los residentes en Bélgica, Dinamarca, España y Francia afrontar su pagos manteniendo menores cantidades líquidas; 2) en lo que respecta a la variable TPV, el coeficiente estimado resulta, de acuerdo con lo esperado, negativo y estadísticamente significativo (salvo en Alemania, Holanda, Italia y Luxemburgo). Con ello se constata que las mayores facilidades que proporciona la extensión de dicha tecnología para el uso de la tarjeta se han traducido en unas menores necesidades de efectivo en los países citados; 3) el coeficiente correspondiente a la variable tasa de desempleo, proxy, por un lado, de las condiciones económicas generales y, por otro, de la importancia adquirida por la economía sumergida, presenta el signo esperado en todos los casos, siendo estadísticamente significativo en Alemania, España y Luxemburgo, así como en Holanda al 10%. Atendiendo a dichos resultados, y dado el impacto no significativo de la variable GDPPC, se puede afirmar que el papel moneda se ha constituido como instrumento de pago preferente en la liquidación de las transacciones que escapan de la estricta legalidad (Schneider y Enste, 2000); 4) el hecho de que los coeficientes estimados del resto de variables no alcancen significación estadística implica que los agentes económicos europeos han establecido su demanda de efectivo sin tener en cuenta el coste de oportunidad en el que incurren por su mantenimiento, identificado por el tipo de interés de las cuentas bancarias, y no han recurrido, mayoritariamente, al efectivo para financiar el crecimiento de su gasto en términos de producto.

Dado que los valores de la variable dependiente, S, están restringidos al intervalo [0,1], cosa que no ocurre para la totalidad de variables independientes, en orden a obtener valores no restringidos de la misma, se procede a realizar la siguiente transformación S' = log (S/(I-S)). De este modo, S' adopta valores comprendidos en el intervalo $[-\infty, \infty]$.

¿Conlleva la heterogeneidad de los patrones de uso del efectivo descritos su mantenimiento en años venideros? La evolución futura del efectivo en el conjunto de países que conforman la UE-15 puede ser predicho, de forma agregada, a través de la estimación de curvas de aprendizaje, en concreto, de la logística. Dicha curva representa una relación funcional que proporciona una aproximación matemático-estadística para los patrones observados de un determinado bien, en este caso, el efectivo¹². Estructurada sobre modelos de crecimiento, permite recoger el grado de difusión de la circulación fiduciaria, así como el punto de saturación, una vez que la misma alcanza su fase de madurez¹³. Tomando como marco de referencia la UE-15, en este subapartado se trata de ajustar, al modelo impuesto por la curva, el comportamiento mostrado por el efectivo en relación al PIB durante el periodo 1990-2001, a la par que se realizan predicciones sobre su evolución para los años comprendidos entre 2002 y 2015¹⁴. Como puede observarse en el gráfico nº 3, la curva muestra una alta capacidad de ajuste a los valores observados, con un R² superior a 0,8. La tendencia adoptada por la forma funcional estimada apunta hacia la estabilización de la ratio efectivo/PIB sobre valores en torno al 4,8%, cuando la magnitud de esta ratio se situaba en el 5,4% a principios de la década de noventa.

	ses de la UE-	-15, 1990- FTPOS+β ₃ UI	2003. Ecu NEM+β ₄ INR		da por ECM PC+β ₆ CONS
	Alemania	Austria	Bélgica	Dinamarca	España
β_1	-0,031*	0,097***	-0,001**	-0,002**	-0.005**
β_2	-0,002	-0,016**	-0,033**	-0,012**	-0,004**
β_3	1,827**	0,248	0,137	0,111	0,236
eta_4	-0,212**	-0,169	-0,076	-0,003	-0,139
eta_{5}	0,229	0,036	0,001	0,017	0,006
β_6	1,199	0,065	0,281	0,031	0,463
R² aj.	0,55	0,63	0,62	0,61	0,59
Jarque Bera (p-value)	0,21	0,24	0,28	0,33	0,31
Ljung-Box (p-value)	0,25	0,28	0,31	0,36	0,35
White (p-value)	0,41	0,44	0,41	0,43	0,39

- 12 Véase Snellman, Vesala y Humphrey (2001), donde se muestran las ventajas que ofrece el empleo de la curva logística frente a metodologías alternativas en la realización de previsiones acerca del uso futuro del efectivo e instrumentos de pago alternativos a éste.
- 13 La curva logística presenta la siguiente forma funcional: $f(t) = \alpha/(1+\beta e-\kappa t)$, donde α representa el punto de saturación, β la posición vertical de la curva, y κ la pendiente de la misma.
- 14 Alternativamente a la curva logística se ha procedido a la estimación de la curva S-Gompertz. Puesto que los resultados han sido muy similares, se ha optado por los correspondientes a la primera, dada la mayor sencillez que presenta.

	Finlandia	Francia	Grecia	Holanda	Irlanda
β_1	0,016**	-0,009*	0,021**	0,187	0,055**
β_2	-0,007**	-0,004**	-0,023**	-0,025	-0,002*
β_3	0,021	0,022	0,281	0,070*	0,057
eta_4	-0,070**	-0,028**	-0,273**	-0,247*	-0,001
β_{5}	0,054	0,031	0,040	0,293	0,039
eta_6	0,181	0,031	0,053	1,001	0,071
R² aj.	0,59	0,71	0,64	0,67	0,61
Jarque Bera (p-value)	0,25	0,32	0,37	0,27	0,31
Ljung-Box (p-value)	0,41	0,44	0,39	0,47	0,44
White (p-value)	0,39	0,37	0,41	0,44	0,39
	Italia	Luxemburgo	Portugal	Reino Unido	Suecia
β_1	0,021*	0,005	0,136**	0,001	0,128*
β_2	-0,008	-0,001	-0,098**	-0,003**	-0,005*
β_3	0,030	0,379**	0,139	0,036	0,038
eta_4	0,006	-0,261**	-0,178**	-0,022	-0,001
eta_{5}	0,248	0,008	0,029	0,010	0,073
eta_6	0,172	0,077	0,075	0,037	0,076
R² aj.	0,68	0,69	0,74	0,77	0,78
Jarque Bera (p-value)	0,33	0,37	0,25	0,29	0,36
Ljung-Box (p-value)	0,39	0,45	0,47	0,48	0,47

GRÁFICO 3: EVOLUCIÓN Y PREDICCIÓN DEL EFECTIVO EN CIRCULACIÓN UE-15, 1990-2015. % PIB.



Dichos resultados contrastan con los obtenidos cuando el ejercicio se reproduce a escala de país. La información recogida en el cuadro nº 3 sugiere una caída generalizada del peso del efectivo para el conjunto de países que configuran la Unión Europea restringida, salvo en Italia y Reino Unido, y, especialmente, en Finlandia, donde la importancia de las monedas y billetes en circulación en términos de producto se va a ver incrementado en más de un 7% a lo largo del periodo 2006-2015, si bien deben tenerse en cuenta sus bajos niveles de partida. Las mayores pérdidas relativas se van a registrar en Portugal, Holanda, Francia, Grecia y Luxemburgo, donde, según las predicciones, el efectivo parece que pasará a tener un papel residual.

<u>Cuadro 3</u> **Predicciones del uso del efectivo en los países de la UE-15.**

% del efectivo en circulación/PIB. Estimación de la curva logística.

Número de observaciones por país: 14

2001* 2006	2010	2015	2015. Índice. Base 2001=100
Alemania 6,5 5,7	5,3	4,5	69,1
Austria 5,9 4,8	4,3	3,7	63,1
Bélgica 6,4 2,3	1,4	0,7	10,1
Dinamarca 3,4 2,7	2,4	2,2	63,4
España 9,0 7,9	6,8	5,3	58,2
Finlandia 1,7 2,3	2,5	2,5	145,4
Francia 4,0 1,5	0,8	0,3	8,0
Grecia 9,0 2,8	1,4	0,5	6,0
Holanda 7,1 1,1	0,4	0,1	1,6
Irlanda 4,8 4,1	3,9	3,5	72,9
Italia 5,3 5,8	5,8	5,8	110,4
Luxemburgo 4,6 0,5	0,2	0,1	0,7
Portugal 6,5 1,1	0,4	0,1	1,5
Reino Unido 2,8 3,3	3,3	3,4	121,3
Suecia 4,5 3,9	3,6	3,1	68,7
EU-15** 5,4 5,0	4,9	5,5	106,6
Desviación típica 2,1 2,1	2,1	2,0	47,6

*Valor observado.

** El valor correspondiente a EU-15 no se corresponde con la media simple de los países integrantes. Dicho valor se estima sobre las emisiones totales de efectivo por parte del Sistema Europeo de Bancos Centrales, recogiendo por tanto, el efectivo circulante dentro y fuera de la UE-15.

De la información anterior se desprende que no se ha reducido la variabilidad en las tenencias relativas del efectivo, a pesar de que durante el periodo analizado ha habido una cierta convergencia en el uso de los instrumentos de pago alternativos en los países la Unión Europea.

4. El impacto de los cambios estructurales en los sistemas de pagos sobre las entidades financieras

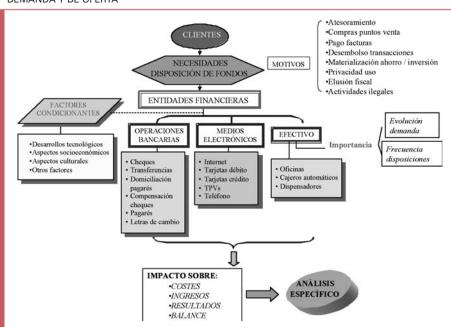
Desde el punto de vista de las entidades bancarias, tres son las cuestiones básicas a considerar a la hora de analizar las repercusiones de los posibles cambios en la demanda de efectivo: de una parte, la de cómo va a evolucionar, en términos absolutos y relativos, la demanda de efectivo; de otra, la de cómo va a hacerlo la frecuencia de las disposiciones; en tercer lugar, la referente al canal elegido por la clientela para acceder al efectivo. La primera cuestión condiciona los saldos mínimos de efectivo en poder de las entidades y la estructura de su balance; la segunda, el número de operaciones que habrán de ser realizadas para atender las peticiones de la clientela; la tercera, la dotación relativa de los medios presenciales y automáticos ofertados por la entidad. Naturalmente, las tres cuestiones señaladas se ven condicionadas por el grado de sustituibilidad, desde la perspectiva de la clientela, entre el efectivo en sentido estricto y otros medios de pago, fundamentalmente las tarjetas de débito.

Aun cuando es ciertamente difícil generalizar un modelo de comportamiento de la demanda de efectivo, sí es posible realizar algunas consideraciones generales a la luz de las tendencias observadas en el sistema financiero. Así, por lo que concierne al montante de la demanda de efectivo, que va a depender del nivel de renta familiar, de la distribución entre ahorro y consumo, y de la forma de materializar uno y otro destino, el campo potencial para el uso del efectivo, como antes se ha señalado, es cada vez menor, a tenor de los usos impuestos en la práctica (Paroush y Ruthenberg, 1986). Por otro lado, la ampliación de las redes de cajeros automáticos estimula, para una cantidad determinada de efectivo demandada, el número de disposiciones. En contraposición, la política de desvío de operaciones hacia medios automáticos implantada por las entidades bancarias, que tratan de restringir las disposiciones de efectivo en las oficinas por debajo de un cierto límite, actuaría en sentido contrario, dentro del canal presencial. Dicha política, unida al auge de los medios de pago electrónicos, hace que cada vez tienda a ser menos relevante el papel de las oficinas tradicionales como suministradoras de efectivo, máxime cuando, dentro de las estrategias comerciales recientes de las entidades bancarias, aparecen concebidas como centros de venta de productos y servicios 15. El esquema nº I ofrece una síntesis de los

¹⁵ Un importante coste de la retirada de fondos a través de oficinas, de carácter no explícito, es el coste de oportunidad por el negocio potencial perdido o la menor calidad en la atención personalizada como consecuencia de dedicar al personal para dicha tarea.

principales aspectos de oferta y de demanda implicados en la disposición de fondos por los clientes de las entidades financieras.

ESQUEMA 1: DISPOSICIÓN DE FONDOS DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS: ASPECTOS DE DEMANDA Y DE OFERTA



Las entidades bancarias ponen a disposición de su clientela una amplia red de medios que tienden a minimizar las necesidades de tenencia de efectivo por los particulares para transacciones legales y a facilitar las posibilidades de disposición: oficinas, dispensadores de efectivo, cajeros automáticos multifuncionales, tarjetas de crédito y de débito, terminales en puntos de venta, banca telefónica y banca por internet. Al propio tiempo, las entidades ofrecen una amplia gama de productos y servicios que suplen el uso del efectivo en las más variadas operaciones: cheques, pagarés, compensación y descuento de documentos de pago, transferencias, domiciliación de pagos, etc. En el caso de las infraestructuras físicas, las entidades han de incurrir en costes de instalación y de mantenimiento, que tienen como contrapartida los ingresos por comisiones, además de la posible disminución de los gastos de explotación correspondientes a los canales tradicionales¹⁶.

¹⁶ Un análisis de los ingresos y costes del sistema de pagos en otros sectores económicos se realiza en Brits y Winder (2005).

Más allá de las presunciones teóricas, es la observación de los hechos la que nos puede ilustrar acerca del impacto real en las entidades financieras, sin perder de vista que en modo alguno éstas aparecen como meros agentes pasivos que han de adaptarse a los cambios en los hábitos financieros de la clientela, sino que, por el contrario, adoptan una postura proactiva y son en buena medida inductoras de algunas de las transformaciones registradas.

Varios son los focos de atención para poder dilucidar el alcance del impacto objeto de estudio:

- iCómo ha evolucionado el parque de cajeros automáticos y dispensadores de efectivo respecto a la red de oficinas?
- 2) ¿Cómo han evolucionado el número y el importe medio de las extracciones de efectivo en oficinas y cajeros automáticos?
- 3) ¿Cómo han evolucionado el parque de tarjetas de débito, las operaciones realizadas y el importe neto de las comisiones percibidas por su uso?
- 4) ¿Cómo ha evolucionado la estructura del activo y, en particular, la tesorería de las entidades?
- 5) ¿Cuál es el curso seguido por los gastos de explotación ligados al parque de cajeros automáticos, tarjetas de débito y TPVs?

Huelga subrayar que la falta de disponibilidad de información detallada sobre las variables indicadas impide realizar un análisis con el alcance que sería deseable.

4.1. Evolución del parque de cajeros automáticos y dispensadores de efectivo respecto a la red de oficinas

En relación con la primera de las cuestiones señaladas debe tenerse en cuenta que los datos disponibles ponen de manifiesto la existencia de notorias divergencias en la dotación de medios de pago electrónicos entre los países integrantes de la UE-15 (Banco de España, 2005). Como se señala en Böhle y Krueger (2001, pág. 4), "toda vez que los sistemas de pago dentro de Europa se han desarrollado desde un punto de vista nacional, no es sorprendente que existan grandes diferencias entre ellos". Así, el número de cajeros automáticos por cada millón de habitantes a finales de 2003 (véase cuadro nº 4) presentaba unos valores extremos de 299 en Suecia y de 1.274 en España. No obstante, como nota común puede destacarse el fuerte ritmo de crecimiento entre los años 1996 y 2003, período en el que la cifra media de los países considerados aumentó un 56% hasta llegar a 732.

Por otro lado, se observa que el número de TPVs viene creciendo asimismo a un fuerte ritmo, de manera que, a finales de 2003, la cifra media por millón de habitantes se aproximaba a los 14.000 (13.678). De nuevo España queda claramente diferenciada por su nivel de equipamiento en este apartado (23.514).

La clara tendencia hacia la mecanización de la provisión de servicios de pagos bancarios se ha visto reflejada en el tamaño relativo de la red de oficinas. El establecimiento de una densa red de cajeros y TPVs ha dado lugar a que la oficina pierda valor relativo como elemento estratégico. En la mayoría de los países que conforman la Unión Europea de los quince, el número de oficinas por cada millón de habitantes se ha visto reducido en más de un 50%. Sólo en los países mediterráneos, donde la proximidad es altamente valorada por los usuarios de los servicios financieros, continúa incrementándose la densidad bancaria aproximada por esta ratio de referencia. Así, mientras que en 1990 en Europa sólo operaba un cajero automático y tres TPVs por cada dos oficinas, en 2003 hay más de un cajero (1,2) y 30 TPVs por cada oficina (véase cuadro n° 5). La tendencia hacia la electronificación de los sistemas de pagos minoristas europeos ha hecho que la migración hacia canales de autoservicio se vea sesgada hacia los TPVs, tal y como refleja los altos valores alcanzados por la ratio TPVs/cajero automático.

_	Cajeros/1.000.000 hab			TPVs/1.000.000 hab.			Oficinas/1.000.000 hab.		
	1990	2003	2003/1990	1990	2003	2003/1990	1990	2003	2003/1990
Alemania	142	620	4,4	292	6.008	20,6	499	401	0,8
Austria	204	928	4,5	88	9.078	103,2	582	517	0,9
Bélgica	94	681	7,2	2.371	10.900	4,6	1.847	965	0,5
Dinamarca	n.d.	533	n.d.	3.075	19.435	6,3	561	374	0,7
España	360	1.274	3,5	8.031	23.514	2,9	907	966	1,1
Finlandia	569	384	0,7	5.315	17.648	3,3	445	244	0,5
Francia	254	683	2,7	3.173	16.267	5,1	460	420	0,9
Grecia	32	498	15,6	4.280	11.941	2,8	106	308	2,9
Holanda	181	460	2,5	149	11.467	76,1	535	197	0,4
Irlanda	152	483	3,2	n.d.	11.367	n.d.	371	233	0,6
Italia	169	671	4,0	385	15.945	41,4	256	525	2,1
Luxemburgo	200	861	4,3	n.d.	16.876	n.d.	773	n.d.	n.d.
Portugal	83	1.148	13,8	270	12.016	44,5	202	533	2,6
Reino Unido	296	783	2,6	1.914	14.508	7,6	226	195	0,9
Suecia	246	299	1,2	712	12.062	16,9	157	228	1,5
UE-15	215	732	3,4	3.177	13.678	4,3	467	452	1,0

Cuadro 5
Evolución del parque de cajeros automáticos, TPVs y oficinas en términos relativos en los países de la UE-15, 1990-2003

	Caje	ros Auto Ofici	omáticos/ na	٦	ΓPVs/ O	ficina	TPVs/ cajero		
	1990	2003	2003/1990	1990	2003	2003/1990	1990	2003	2003/1990
Alemania	0,3	1,2	4,0	1,6	15,0	9,7	5,3	12,5	2,3
Austria	0,4	1,2	3,0	1,8	17,6	9,8	4,5	14,7	3,3
Bélgica	0,1	1,1	11,0	0,7	11,3	16,0	7,0	10,3	1,5
Dinamarca	0,0	0,9	n.d.	1,4	52,0	36,5	n.d	57,8	n.d.
España	0,4	1,3	3,3	1,3	24,3	18,5	3,3	18,7	5,8
Finlandia	1,3	1,3	1,0	1,6	72,3	46,0	1,2	55,6	45,2
Francia	0,6	1,2	2,0	1,6	38,7	23,8	2,7	32,3	12,1
Grecia	0,3	1,6	5,3	1,6	38,8	24,0	5,3	24,3	4,5
Holanda	0,3	1,2	4,0	2,3	57,6	24,7	7,7	48,0	6,3
Irlanda	0,4	0,9	2,3	2,1	48,7	23,5	5,3	54,1	10,3
Italia	0,7	0,9	1,3	1,3	30,4	23,8	1,9	33,8	18,2
Luxemburgo	0,3	1,5	5,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Portugal	0,4	1,8	4,5	2,1	22,5	10,5	5,3	12,5	2,4
Reino Unido	1,3	1,5	1,2	4,0	74,2	18,5	3,1	49,5	16,1
Suecia	1,6	0,9	0,6	1,3	52,8	40,4	0,8	58,7	72,2
UE-15	0,5	1,2	2,4	1,6	30,2	18,7	3,2	25,2	7,9
Desviación típica	0,5	0,3	2,7	0,8	20,6	11,1	2,1	19,0	20,68

Fuente: OCDE, Banco Central Europeo y elaboración propia

4.2. Evolución del número y del importe medio de las extracciones de efectivo en cajeros automáticos

De acuerdo con la evidencia empírica disponible a escala internacional, la extraordinaria expansión del cajero automático como canal de distribución del efectivo debe traducirse en un incremento del número de retiradas realizadas por los tenedores de tarjeta de pago, así como en una reducción del importe correspondiente a las mismas, debido a los menores costes de oportunidad que soportan en la gestión de la liquidez. Los datos disponibles ratifican la validez de las relaciones esperadas en el caso europeo¹⁷.

¹⁷ Dado que no existe información pública ni a escala macro ni microeconómica, no es posible analizar la evolución del número de operaciones e importe medio de las operaciones de retirada de efectivo realizadas vía ventanilla en las oficinas.

188 José M. Domínguez / Rafael López

Como puede observarse en el cuadro nº 6, el número de transacciones por habitante muestra una alta tasa de crecimiento en algunos países (Grecia, Irlanda y Portugal), en tanto que otros, que partían ya de unos niveles elevados (Suecia y Finlandia), muestran una notable estabilidad. Para el conjunto de la UE-15, la cifra media se situaba en 2003 en 28 transacciones por habitante, con un importe medio de 122 euros, que acumula un incremento moderado (30%) en el período analizado. Aunque Grecia es de los países donde se hace un menor uso de la red de cajeros, con 15 transacciones por habitante, muy lejos de las 44 de Finlandia, es, sin embargo, el país con un mayor importe medio por transacción (219 euros). Se observa así una relación negativa entre el número y el importe medio de las transacciones.

		ímero medi		Importe medio de la operación (€)			
	operad 1990	ciones por h 2003	abitante 2003/1990	1990	2003	2003/1990	
Alemania	11	40	3,6	n.d.	177	n.d.	
Austria	8	24	3,0	134	129	1,0	
Bélgica	12	25	2,1	98	107	1,1	
Dinamarca	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d	n.d	
España	13	22	1,7	88	97	1,1	
Finlandia	38	44	1,2	57	74	1,3	
Francia	14	20	1,4	66	65	1,0	
Grecia	4	15	3,8	n.d.	219	n.d.	
Holanda	24	30	1,3	82	105	1,3	
Irlanda	16	43	2,7	63	128	2,0	
Italia	5	11	2,2	168	165	1,0	
Luxemburgo	10	12	1,2	114	139	1,2	
Portugal	11	41	3,7	57	69	1,2	
Reino Unido	20	40	2,0	62	88	1,4	
Suecia	28	37	1,3	87	94	1,1	
UE-15	13	28	2,2	94	122	1,3	

4.3. Evolución del parque de tarjetas de débito, de las operaciones realizadas e importe medio

La conveniencia ofrecida a los agentes económicos por la vasta red de cajeros y TPVs articulada por las entidades financieras europeas se ha traducido en un incremento sustancial del número de tarjetas de pago en circulación. Prueba de ello es que mientras que en 1990 el número de tarjetas por cada mil habitantes se situaba, en promedio, en 552, a finales de 2003 se elevaba a 945, con un máximo marcado por Portugal (1.407) y un mínimo por Irlanda (273) (véase cuadro nº 7). Este dato, junto con los observados en otros países como Francia y Suecia, vienen a desafiar la presunción de una fuerte asociación positiva entre el nivel de desarrollo económico y la importancia del parque de tarjetas bancarias. Por otro lado, destaca el crecimiento experimentado por el número de transacciones por habitante en Portugal, Francia y Luxemburgo, así como los altos niveles en los países nórdicos, donde cada habitante realiza en términos medios más de 70 operaciones anuales, prácticamente el doble que un europeo medio. El importe medio de las operaciones liquidadas con este instrumento se situó en 2003 para el conjunto de la UE-15 en algo más de 60 euros, un 50% menos que en 1990.

Un análisis completo exige, en cualquier caso, tomar en consideración la situación de las tarjetas que incorporan funciones de crédito y debito, así como la utilización efectiva en cada una de tales funciones. Como puede observarse en el gráfico nº 4, por ejemplo, en Austria y Portugal la importancia adquirida por las tarjetas de débito dentro del total supera el 75%, mientras que la función de crédito goza de mayor aceptación en Irlanda y Reino Unido, donde supone más del 50%¹⁸. La tendencia se mantiene cuando se analiza

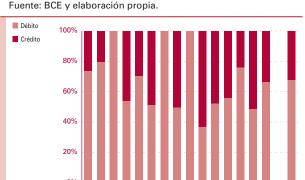


GRÁFICO 4: TIPOLOGÍA DE TARJETAS DE PAGO EMITIDAS EN LOS PAÍSES DE LA UE-15, 2003. % sobre el total.

Francia Grecia Holanda Irlanda emburgo

teino Unido

Zona Euro

¹⁸ Las series estadísticas disponibles para Bélgica, Francia y Holanda no distinguen entre tarjetas de crédito y débito, estableciendo como única categoría la de débito.

la utilización efectiva de los diversos tipos de tarjeta a través del volumen de negocio desarrollado a través de las mismas, si bien la de crédito adquiere un mayor peso relativo que el que le corresponde en términos de emisión (véase gráfico n° 5). En el caso de España, el valor de las operaciones con tarjeta de crédito representa más del 60% del total, cuando el número de tarjetas emitidas de esta naturaleza no alcanza el 30%.

	Número de tarjetas de débito por cada mil habitantes		Número medio de operaciones con tarjeta de débito por habitante			lmporte medio de la operación con tarjeta de débito			
	1990	2003	2003/1990	1990	2003	2003/1990	1990	2003	2003/1990
Alemania	552	1.097	2,0	n.d.	20,2	n.d	n.d	65,4	n.d.
Austria	465	1.022	2,2	7	19,5	2,8	134	51,9	0,4
Bélgica	836	1.323	1,6	11	53,2	4,8	98	50,6	0,5
Dinamarca	522	631	1,2	n.d.	102,5	n.d	n.d	46,4	n.d.
España	833	1.396	1,7	11	15,5	1,4	88	43,6	0,5
Finlandia	496	793	1,6	39	79,6	2,0	57	79,6	1,4
Francia	374	722	1,9	13	70,6	5,4	66	47	0,7
Grecia	107	500	4,7	n.d.	0,2	n.d	n.d	77,9	n.d.
Holanda	82	1.336	16,3	20	71,2	3,6	82	46,6	0,6
Irlanda	247	273	1,1	15	15,2	1,0	63	61,7	1,0
Italia	280	503	1,8	4	10,5	2,6	168	96,6	0,6
Luxemburgo	988	945	1,0	9	47,6	5,3	114	62,7	0,6
Portugal	618	1.407	2,3	9	61,7	6,9	57	29,9	0,5
Reino Unido	876	1.059	1,2	20	56,7	2,8	62	56	0,9
Suecia	1.309	622	0,5	28	74,6	2,7	87	46,9	0,5
		945	1,7		38,8	3,0	94	60,2	0.6

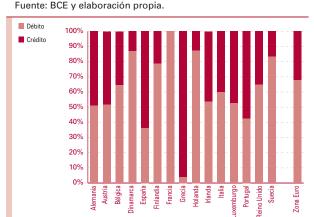


GRÁFICO 5: VALOR DE LOS PAGOS REALIZADOS EN LOS PAÍSES DE LA UE-15, 2003. % sobre el total.

4.4. Evolución de la tesorería de las entidades bancarias

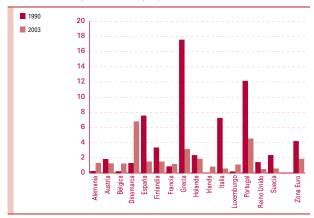
El desplazamiento del efectivo por los instrumentos de pagos bancarios, fundamentalmente por la tarjeta de débito y crédito, debe traducirse, ceteris paribus, en una reducción del peso relativo de la partida "caja y depósitos en Bancos Centrales" dentro del activo del conjunto de entidades financieras europeas. Dicha relación causa-efecto puede verse no cumplida con carácter general, ya que la migración de las operaciones de retirada de efectivo desde la oficina hacia el cajero automático supone para los intermediarios bancarios la pérdida parcial del control que mantienen sobre la gestión de su tesorería. La extensión del horario de prestación de servicio a 24 horas durante los 365 días del año, así como la ampliación de la base de usuarios más allá de su cartera de clientes, se traduce en una menor capacidad explicativa de los modelos de demanda aplicados para este segmento de negocio y, por tanto, en una falta de precisión a la hora de decidir el efectivo que deben custodiar en caja. Ante esta situación de incertidumbre, las entidades suelen apostar, a pesar de incurrir en un coste de oportunidad, por sostener excesos de liquidez, ya que el mantenimiento de terminales fuera de servicio resta calidad en sus servicios prestados, incidiendo negativamente sobre la relación que sustentan con sus clientes.

Como puede observarse en el gráfico nº 6, la importancia relativa de los activos de máxima liquidez se ha visto reducida de forma notable en la mayoría de países (Grecia, Irlanda y Portugal), en tanto que en otros, que partían ya de unos niveles reducidos (Suecia y Finlandia), presenta una notable estabilidad e incluso un ligero repunte al alza (Alemania, Bélgica y Holanda).

Dado que las tenencias de efectivo en caja no obedecen exclusivamente a las obligaciones de pago que deban asumir las entidades con sus clientes, ya que aquéllas

GRÁFICO 6: EVOLUCIÓN DE LA LIQUIDEZ EN LOS SISTEMAS BANCARIOS DE LA UE-15, 1990 Y 2003 (Caja y depósitos en Bancos Centrales/Activo Total (%))

Fuente: OCDE y elaboración propia.



responden a un enfoque más amplio como es la política de gestión de tesorería, la correcta identificación de este efecto requiere llevar a cabo un análisis de regresión. Por ello, se procede a la estimación de una ecuación en la que las disponibilidades líquidas mantenidas por las entidades no sólo se ven afectadas por el valor de las retiradas de efectivo a través de cajeros, sino también por la evolución de su negocio de pasivo con la clientela y el coste de oportunidad en el que incurren por su mantenimiento, es decir:

$$LIQ = \beta_0 + \beta_1 TVALATM + \beta_2 DEP + \beta_3 INRATEIN$$
 (2)

donde *LIQ* representa el efectivo y depósitos mantenidos en Bancos Centrales/ Total Activo; *TVALATM* el logaritmo del valor de las operaciones de retirada de efectivo vía cajero automático; *DEP* el logaritmo de los depósitos de los clientes, e *INRATE* el tipo de interés interbancario a tres meses.

La ecuación (2) ha sido estimada mediante la técnica de datos de panel siguiendo el método de efectos fijos, puesto que el test de Hausman sugiere el empleo de esta técnica respecto a la de efectos aleatorios. El periodo tomando como referencia ha sido 1990-2003, mientras que la muestra elegida se extiende al conjunto de países de la UE-15, por lo que el número de observaciones empleado se eleva a 210.

Los resultados del análisis de regresión apoyan (véase cuadro nº 8) que el incremento de los depósitos de clientes ha provocado un aumento relativo, estadísticamente significativo, de los activos más líquidos. Asimismo, se obtiene que las entidades han ajustado su gestión de tesorería ante aumentos de los tipos de interés del mercado interbancario. Por otro lado se observa que el aumento de fondos retirados vía cajero ha incidido positivamente, aunque

al 10% de significación estadística, sobre la tenencia relativa de activos líquidos por parte de las entidades de depósito.

Ecuac	$\frac{\text{Cuadro 8}}{\text{fa de las entidades bancarias de la UE-15,}} \\ \text{1990-2003} \\ \text{ión estimada: } \text{LIQ=} \beta_0 + \beta_1 \text{TVALATM} + \beta_2 \text{DEP} + \beta_3 \text{INRATEIN} \\ \text{Análisis con datos de panel (método de efectos fijos)} \\ $
eta_1	0.259*
eta_2	0.012***
β_3	-0.053***
R² aj.	0.59
F estadístico (p-value)	0.001
* Significative	o al 10%;** Significativo al 5%. *** Significativo al 1%

4.5. Evolución de los gastos de explotación de las entidades bancarias ligados al desarrollo de la infraestructura de los sistemas de pagos

El desplazamiento hacia tecnologías de pagos más intensivas en capital ha contribuido, entre otros factores, a la reducción de los gastos de explotación unitarios soportados por las entidades bancarias europeas. A lo largo del periodo 1990-2003, los gastos de explotación en términos de activos totales se han reducido en más de 0,5 p.p., (más de una cuarta parte), al pasar del 1,98% en 1990 al 1,47% en 2003 (véase gráfico nº 7). Para este último año, el valor de esta ratio se sitúa por debajo del 1,7% en todos los países de la UE-15. La ampliación de las posibilidades de acceso y aprovechamiento de las economías de escala que caracterizan la realización de transacciones con procedimientos automatizados pueden dar lugar a una reducción de los costes medios de explotación a largo plazo, reflejándose en mejores condiciones de precios a las que puede acceder el cliente y/o un incremento de los márgenes de explotación bancarios.

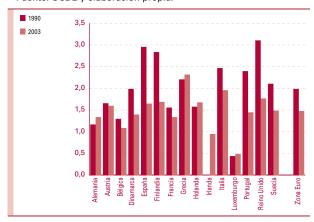
Puesto que no existe información pública desagregada por diferentes tipos de gastos de explotación, y aun cuando el cómputo adecuado del efecto del avance tecnológico sobre la eficiencia requiere la estimación de una función de coste, una primera aproximación se puede obtener estimando la ecuación que viene dada por la ratio gastos de explotación/activos totales como variable dependiente y las diferentes fuentes generadoras de este tipo de coste como variables independientes (Humphrey, Kim y Vale, 2001), es decir:

$$OCTA = \beta_0 + \beta_1 INBUS + \beta_2 BR + \beta_3 ATM + \beta_4 EFTPOS + \beta_5 EMP$$
 (3)

194 José M. Domínguez / Rafael López

GRÁFICO 7: EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS DE EXPLOTACIÓN EN LOS SISTEMAS BANCARIOS DE LA UE-15, 1990 Y 2003 (Gastos de explotación/Activo Total (%)).

Fuente: OCDE y elaboración propia.



donde:

OCTA representa los costes operativos/activo total; INBUS, el logaritmo de la suma créditos a clientes, débitos de clientes y valores de la cartera de renta fija y variable; BR, el logaritmo del número de oficinas; ATM, el logaritmo del número de cajeros automáticos; EFTPOS, el logaritmo del número de TPVs; y EMP, el logaritmo del número de empleados.

Al igual que la ecuación (2), la especificación funcional definida por (3) ha sido estimada mediante la técnica de datos de panel siguiendo el método de efectos fijos, siendo el periodo de referencia 1990-2003, y la muestra el conjunto de países de la UE-15.

Los resultados recogidos en el cuadro nº 9, apuntan a que el crecimiento del negocio de intermediación, junto con la expansión de la red de cajeros automáticos por parte de las entidades bancarias que configuran los sistemas financieros bancarios europeos, han llevado consigo una caída de los costes operativos unitarios mostrados por éstos. Un efecto contrario se detecta para las variables oficina y empleados.

Cuadro	
lel comportamiento de los gastos de explotació	Factores determinantes del con
as bancarios de la UE-15 Resultados Estimació estimada: OCTA= $\beta_0+\beta_1$ INBUS+ β_2 BR+ β_3 ATM+ β_4 EFTPOS+ β_5 EN es: 210. Análisis con datos de panel (método de efectos fijo	Ecuación estimada
-0.076***	β_1
0.019**	eta_2
-0.048***	β_3
-0.003	eta_4
0.024**	$eta_{\mathtt{5}}$
0.89	R² aj.
0.002	F estadístico (p-value)

5. Conclusiones

El trabajo realizado permite poner de relieve las siguientes conclusiones:

- I. Durante los últimos años, el efectivo ha visto reducida su importancia relativa como instrumento de pago en el seno de la UE-15. Mientras que en 1990 suponía el 5,2% del PIB, en 2001 únicamente representaba el 3,5%. España es el país comunitario donde el efectivo muestra un mayor peso (6,5% del PIB en 2001).
- La reducción del uso del efectivo se ha traducido en un incremento del nivel de uso de los instrumentos de pagos alternativos. El número de transacciones realizadas con cheque, tarjeta, transferencia y domiciliación bancaria en términos per capita se ha multiplicado por 1,8 durante el periodo 1990-2003.
- 3. El análisis de los patrones de demanda de efectivo en los países de la UE-15 revela que el efecto de los cajeros automáticos sobre los saldos de efectivo mantenidos por el público no siempre resulta positivo, ya que la reducción de los costes de gestión de dinero ha podido permitir la reducción de las necesidades de efectivo. Dicho efecto se ha visto reforzado por la extensión de la red de TPVs.
- 4. Las predicciones realizadas sobre el uso del efectivo apuntan a que su importancia relativa se va a ver incrementada en Italia, Reino Unido y

Finlandia, dados los bajos niveles de partida que actualmente muestran estos países. Por otro lado, se obtiene que el efectivo quedará reducido a su mínima expresión a nueve años vista en Portugal, Holanda, Francia, Grecia y Luxemburgo.

- 5. En este contexto, y dado el reducido espacio objetivo de las necesidades de manejo de efectivo por parte de los agentes económicos, el análisis de la persistencia de la demanda de efectivo requiere ir más allá de los fundamentos sobre los que se sustenta la teoría tradicional.
- 6. En Europa existen notables diferencias entre países en la dotación de medios de pagos electrónicos. Mientras que en Suecia el número de cajeros automáticos por millón de habitantes a finales de 2003 se situaba en 299, en España se elevaba hasta 1.272, situándose para el conjunto de la UE-15 en 732. Las diferencias se mantienen en términos de TPVs. En este ámbito, España, de nuevo, ocupa la primera posición del ranking.
- 7. La tendencia hacia la mecanización de la provisión de las operaciones de pago ha contribuido a la reducción del número de oficinas en términos relativos. Sólo en los países mediterráneos se ha visto incrementada la densidad bancaria aproximada a través de esta variable. En 2003, el número de cajeros y TPVs por oficina se situaba, para el conjunto de la UE-15, en 1,2 y 30,2, respectivamente.
- 8. El incremento del número de operaciones por habitante con tarjeta se ha visto acompañado de una reducción del importe medio de las transacciones. A su vez, el crecimiento más acentuado del número de cajeros que de la operativa que en ellos se lleva a cabo no ha permitido rentabilizar en los niveles deseados los canales de autoservicio de pago.
- 9. La pérdida de control parcial sobre las necesidades de efectivo aparejada a la migración de operaciones de la oficina a los cajeros automáticos ha llevado a las entidades a sostener excesos de liquidez para evitar mantener terminales fuera de servicio y restar calidad a los servicios de pago ofrecidos a sus clientes.
- Finalmente, cabe destacar que los avances tecnológicos en materia de pagos han repercutido, junto con otros factores, en una caída de los costes operativos unitarios que presentan los sistemas bancarios de los países de la UE-15.

Referencias Bibliográficas

- Anderson, M., y Guibourg, G. (2001): "The use of flow in the Swedish economy", *Economic Review*, n° 4.
- Attanasio, O.; Guiso, L., y Jappelli, T. (2001): The demand for money, financial innovation, and the welfare cost of inflation: an analysis with households' data, Centro Studi in Economia e Finanza, WP n° 3, Universitá Degli Studi di Palermo.
- Banco Central Europeo (2005): "Demanda de dinero e incertidumbre", *Boletín Mensual*, octubre
- Banco de España (2005): "Evolución en España de las tarjetas como medio de pago (1996-2004)", Estabilidad Financiera, nº 8.
- Baumol, W. (1952): "The transactions demand for cash: an inventory theoretic approach", Quarterly Journal of Economics, 66, noviembre.
- Böhle, K., y Krueger, M. (2001): Payment culture matters-A comparative EU-US perspective on internet payments, Backgroung Paper N° 4, Electronic Payment Systems Observatory, EUR 19936 EN.
- Boone, L.; Mikel, F., y van den Noord, P. (2004): Wealth effects on money demand in EMU: econometric evidence, OECD Economics Department Working Papers, 2004/34.
- Brits, H., y Winder, C. (2005): "Payments are no free lunch", De Nederlandsche Bank Occasional Studies, vol. 3, n° 2.
- Calza, A.; Gerdesmeier, D., y Levy, J. (2001): Euro area money demand: measuring the opportunity costs appropriately, IMF, WP/01/179.
- Carbó, S.; Humphrey, D., y López del Paso, R. (2003): "The falling share of cash payments in Spain", *Moneda y Crédito*, vol. 217.
- Drehmann, M.; Goodhart, C., y Krueger, M. (2002): "The challenges facing currency usage: will the traditional transaction medium be able to resist competition from the new technologies?", *Economic Policy*, abril.
- Fullenkamp, C., y Nsouli, S. M. (2004): Six puzzles in electronic money banking, IMF, WP/04/19.
- Goldfeld, S. M. (1994): "Demand for money: empirical studies", en *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, vol. 1.
- Humphrey, D.; Kaloudis, A., y Øwre, G. (2000): Forecasting cash use in legal and illegal activities, Arbeidsnotat, Norges Bank, 2000/14.
- Humphrey, D. B.; Kim, M., y Vale, B. (2001): "Realizing the gains from electronic payments: costs, pricing and payment choice", *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 33, n°. 1.
- Humphrey, D. B.; Pulley, L.B., y Vesala, J. (1996): "Cash, Paper, and Electronic Payments: A Cross-Country Analysis", Journal of Money, Credit, and Banking vol. 28, n°. 4.
- Jyrkönen, H. (2004): Less cash on the counter. Forecasting Finnish payment preferences, Bank of Finland Discurssion Papers, 27.
- Lippi, F., y Secchi, A. (2005): The demand for currency and the welfare cost of inflation in a 21st country economy, mimeo.

- Markose, S. M., y Loke, Y. J. (2002): Can cash hold it own? International comparison: theory and evidence, Economics Department, University of Essex.
- McCallum, B. T., y Goodfriend, M. S. (1994): "Demand for money: theoretical studies", *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, vol. 1.
- Medel Cámara, B., y Domínguez Martínez, J. M. (2003): "El sistema financiero ante la nueva economía: papel e implicaciones", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 33-34.
- Paroush, J. y Ruthenberg, D. (1986): "Automated teller machines and the share of demand deposits in the money supply. The Israeli experience", *European Economic Review*, vol 30 (6).
- Schneider, F. y Enste, D. (2000): "Shadow economies: size, causes and consequences", Journal of Economic Literature, marzo.
- Snellman, J.; Vesala, J., y Humphrey, D. (2001): "Substitution of noncash payment instruments for cash in Europe", *Journal of Financial Services Research*, vol. 19, n° 2-3.
- Sriram, S. S. (1999): Survey of literature on demand for money: theoretical and empirical work with special reference to error-correction models, IMF WP/99/64.
- Stix, H. (2004): "The impact of ATM transaction and cashless payments on cash demand in Austria", *Monetary Policy & The Economy*, QI.
- Tobin, J. (1956): "The interest-elasticity of transactions demand for cash", Review of Economics and Statistics, 38, agosto.
- Vesala, J. (2000): Technological transformation and retail banking competition: implications and measurement, Bank of Finland Studies, E: 20.

RIGIDEZ Y FLEXIBILIDAD EN LOS MERCADOS DE TRABAJO EN ESPAÑA. UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO

Lina Gálvez Muñoz Universidad Pablo de Olavide y Universidad Carlos III y Paula Rodríguez Modroño Universidad Pablo de Olavide e Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria

RESUMEN

Durante el siglo XX se han producido importantes transformaciones en el ámbito laboral que han afectado a los mercados, a la regulación, y a la organización del trabajo en las empresas. Este proceso no ha sido ajeno al crecimiento y la modernización económica española, a los distintos y sucesivos regímenes políticos, ni a la globalización y la nueva división internacional del trabajo. A lo largo de todo el siglo, los mercados de trabajo se han situado en el centro de profundos cambios de la economía española, como el avance estructural, el aumento de los salarios reales y de los niveles de vida de la población, el desarrollo de una legislación laboral moderna, la transformación en los modos de organización y producción empresariales y la aparición de nuevas relaciones laborales con la nueva economía.

Así, durante el siglo XX, la naturaleza del trabajo y de las relaciones laborales en España han ido cambiando desde un escenario de flexibilidad en el primer tercio del siglo a uno de rigidez en la época franquista, regresando en el último tercio hacia una progresiva flexibilización y desregulación a través de estrategias de flexibilidad productiva y laboral. Este artículo aporta a los análisis del mercado de trabajo español una visión de largo plazo en la que queda reflejada la importante herencia de la path-dependence institucional para comprender el comportamiento de los mercados en la actualidad. Para ello se estudia la creciente institucionalización de los mercados a lo largo del siglo XX analizando las principales variables que lo componen.

Palabras clave:

Evolución del mercado de trabajo, modos de producción, regulación laboral.

Códigos JEL:

J21, J31, J40, J50, K31.

		_

1. Actividad y ocupación

España y a lo largo del siglo XX la población potencialmente activa¹ ha pasado de un total de 5.472.326 hombres y 5.476.670 mujeres en 1900, a 14.038.813 y 13.911.821 respectivamente en 2001. Esta población casi se ha triplicado, como lo ha hecho la población total gracias a un aumento de la esperanza de vida y a una disminución de la mortalidad infantil, permitiendo que la mayor parte de los nacidos hayan llegado a la edad adulta.

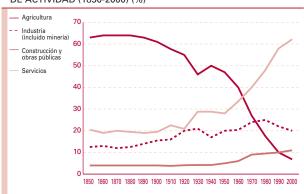


GRÁFICO 1: EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN ESPAÑA POR SECTORES DE ACTIVIDAD (1850-2000) (%)

Fuente: Elaboración propia. Prados (2003), El progreso económico de España (1850-2000), Madrid, Fundación BBVA.

La definición de la población potencialmente activa, que se refiere a las personas en edad de trabajar, por tanto, con edades comprendidas entre los 16 y los 65 años, es más correcta para la segunda mitad del siglo XX, sobre todo a partir de los años sesenta con los avances en la escolarización. Con anterioridad era frecuente el trabajo infantil en el campo y en algunos sectores industriales y de servicios, sobre todo el servicio doméstico y el comercio, a pesar de la promulgación de la Ley de 13 de Marzo de 1900. Esta legislación prohibía el trabajo a los menores de diez años, y limitaba la jornada de trabajo entre los diez y los catorce años a seis horas en los establecimientos industriales, y a ocho en los mercantiles, con una hora de descanso. En las Memorias de los Inspectores del Instituto de Reformas Sociales (IRS) entre 1908 y 1917, el 92% del total de las infracciones correspondían a este extremo. También la prolongación de la vida laboral más allá de los 65 años era frecuente. La edad de salida de la actividad estaba muy relacionada con el sector y con el tipo de relación contractual. Así pues, en los negocios familiares no habría límite de edad y el retiro sólo venía impuesto por motivos físicos. Antes de la existencia de una legislación efectiva sobre la jubilación, el retiro no sólo era traumático para el trabajador sino para toda la economía familiar. La promulgación del RD-Ley del 11 de marzo de 1919 sobre el Régimen Obligatorio de Retiro Obrero tuvo poca plasmación real hasta los años cuarenta, lo que explica la prolongación de la edad laboral previa a esa fecha. La familia siguió siendo la institución básica en la previsión.

El número de activos también ha aumentado en más del doble, pasando de los 7.546.800 en 1900 a 16.852.500 en 2004, pero no lo ha hecho la tasa de actividad, al haber crecido a mayor ritmo la población y haber cambiado la oferta individual de trabajo, disminuyendo los años de permanencia en el mercado. Esto se explica principalmente por tres razones: el avance en la educación obligatoria; el desarrollo de los seguros sociales, sobre todo el de jubilación; y las consecuencias del cambio estructural, ya que el empleo en los sectores no agrícolas suele tener una oferta más estable lo que permite una mayor acumulación de renta a lo largo de la vida laboral.

El uso extensivo de la pre-jubilación por parte de las empresas españolas en las dos últimas décadas del siglo XX también debe ser considerado a la hora de explicar la disminución de la duración de la vida laboral. Este comportamiento es especialmente visible en la caída de la tasa de actividad masculina. Con la excepción del repunte de la llegada de población inmigrante en los últimos años, la tasa de actividad masculina no ha parado de disminuir desde mediados de siglo, mientras que en la femenina muestra el comportamiento contrario –gráfico 2-. A pesar de este aumento, las tasas de actividad femenina siguen siendo inferiores a las de otros países europeos –cuadro I-, por lo que se prevé que el mayor potencial de crecimiento de la tasa de actividad española se reparte entre las mujeres y los inmigrantes.

GRÁFICO 2: PORCENTAJE DE MUJERES Y HOMBRES EN LA POBLACIÓN ACTIVA ESPAÑOLA, 1900-2001

Hombres
Mujeres

100
90
80
70
60
40
30
20
10
1900 1910 1920 1930 1940 1950 1960 1970 1981 1991 2001

Fuente: Censos de población y elaboración propia.

El modelo de comportamiento de la tasa de actividad femenina en forma de U en paralelo al cambio estructural se usa frecuentemente en economía laboral y en historia económica. Las tasas de actividad femenina tenderían a ser altas en épocas preindustriales y al inicio de la industrialización, bajarían posteriormente con la extensión del modelo del "hombre como el ganador de pan" de la familia, y volverían a crecer otra vez con la terciarización de la actividad. No obstante, parte de la zona inferior de la U sería consecuencia de la ocultación estadística de los censos que tendían a recoger

a las mujeres casadas como amas de casa aunque realizaran trabajo a domicilio o incluso en el mercado, y a los hombres como población activa, aunque sólo trabajaran unos días al año, bajo la categoría de jornalero, que valía tanto para las labores en el campo, como en la ciudad. Al cambio estructural, le suele acompañar uno estadístico al hacer visibles y mercantiles algunas actividades económicas que antes no eran contabilizadas tal y como alerta actualmente la OIT para los países en desarrollo, por el riesgo de sobredimensionar sus tasas de crecimiento en las primeras fases de despegue (Sarasúa y Gálvez, 2003).

	1950	1960	1969	1979	1989	2001
Francia	34,1	33,4	47,6	53,5	56,2	61,8
Alemania	n,a,	37,0	48,0	49,6	54,8	63,8
Grecia	18,0	32,8	31,2	32,8	43,5	488
Irlanda	26,3	26,2	34,6	35,2	37,5	56,0
Italia	25,5	24,9	33,6	37,6	44,3	47,3
Japón	n,a,	n,a,	55,6	54,7	59,3	60,1
Holanda	24,4	22,3	n,a,	33,4	51,0	66,9
Portugal	22,4	17,7	27,2	57,0	59,7	64,6
España	15,8	20,1	29,2	32,6	39,9	51,6
Suecia	29,7	29,8	57,8	72,8	80,5	77,1
Reino Unido	n,a,	32,4	50,4	58,0	65,4	67,6
Estados Unidos	27,5	32,1	48,2	58,9	68,1	70,5

Este aumento de la tasa de actividad femenina no es ajeno a la drástica caída de la fertilidad –ni la caída de la fertilidad al aumento de la tasa de actividad femenina-. De 4,7 l hijos por mujer en 1900, hemos pasado a 2,46 en 1950, y a 1,24 en 2000, mostrando una tendencia claramente decreciente, que sólo se alteró ligeramente en los años sesenta. Esta caída de la fertilidad ha permitido una mayor inversión por hijo y sobre todo liberar tiempo para que las mujeres puedan desarrollar trabajos remunerados en el mercado. De hecho, en la tabla 1 se observa que es sólo en la actualidad, y por primera vez en el

204 Lina Gálvez / Paula Rodríguez

último medio siglo, que España no presenta las tasas más bajas de actividad femenina de toda la OCDE. No obstante, había y hay diferencias regionales muy importantes. Por ejemplo el número de mujeres ocupadas en la industria en la provincia de Barcelona siempre ha superado la media de España, reflejo del mayor dinamismo de la demanda de trabajo catalana y de su industrialización especializada en el textil, un sector fuertemente feminizado (Gálvez, 2006a).

				· ·			cione		
	Distribución*		Concentración**			Seg	regaciór	ı***	
	1987	2004	Var. Abs.	1987	2004	Var. Abs.	1987	2004	Var. Abs.
Directivos	32,21%	32,22%	0,02%	8,06%	6,20%	-1,86%	0,10	-0,26	-0,37
Profesionales	42,15%	50,65%	8,51%	12,07%	16,84%	4,78%	0,69	0,59	-0,10
Técnicos y profesionales de apoyo	38,11%	44,03%	5,92%	17,09%	12,19%	-4,90%	0,43	0,22	-0,21
No Manuales cualificados	37,78%	43,94%	6,16%	37,22%	35,23%	-1,98%	0,41	0,21	-0,19
Administrativos		64,79%			15,30%			1,85	
Trab. servicios	55,00%	61,91%	6,91%	35,68%	23,00%	-12,68%	1,84	1,52	-0,32
No manuales baja cualificación	55,00%	63,03%	8,03%	35,68%	38,30%	2,62%	1,84	1,64	-0,19
Trab. cualificados agrícolas	25,78%	22,77%	-3,01%	11,93%	2,02%	-9,91%	-0,19	-0,54	-0,35
Trab. Manuales cualificados indconst.	14,75%	7,13%	-7,63%	12,60%	3,06%	-9,54%	-0,60	-0,88	-0,28
Manuales cualificados	18,63%	9,80%	-8,82%	24,53%	5,09%	-19,45%	-0,17	-0,83	-0,66
Obreros	1,41%	13,09%	11,68%	0,25%	3,28%	3,04%	-0,97	-0,77	0,20
Ocupaciones elementales	12,99%	50,11%	37,12%	2,32%	17,92%	15,60%	-0,65	0,56	1,21

El mercado de trabajo español aún no ha convergido en este sentido con sus vecinos, y mantiene el mayor diferencial de actividad entre mujeres y hombres. La EPA da para el primer trimestre de 2005, una tasa de actividad femenina de 58,48% y masculina de 81,82%. Igualmente, las mujeres, siguen estando segregadas en determinados sectores de actividad y se colocan en los puestos de menor responsabilidad en las empresas. El cuadro 2 muestra la evolución de las mujeres atendiendo a la cualificación

profesional². Las ocupaciones de no manuales de baja cualificación cada vez se feminizan más y está empeorando la concentración de las mujeres en aquellos sectores de menor cualificación, ya sean manuales o no.

Ambos fenómenos repercuten enormemente en sus menores salarios. Además, los datos de la EPA nos muestran un distinto uso del tiempo por género. Las mujeres siguen siendo mayoritariamente las encargadas de las tareas domésticas y el cuidado de los hijos, con las consecuencias en el diseño y realización de una carrera profesional que de ello se deriva. La baja actividad femenina relativa también se explicaría por la importancia del trabajo sumergido y la escasa incidencia de la contratación a tiempo parcial en comparación con otros países europeos. Si bien, al igual que en éstos, en España, también se trata de un fenómeno fundamentalmente femenino, hasta el punto de que las mujeres representan en el 2004 el 84,5% del trabajo a tiempo parcial. No obstante, hay que tener en cuenta que el 85% de estos trabajos son de tipo temporal, y por tanto, trabajo precario.

Si el estudio histórico de la actividad es problemático, más aún lo es el de las categorías de ocupado y de parado, ya que las más de las veces las fuentes no nos permiten distinguir entre desempleo y subempleo, algo relativamente frecuente en las sociedades agrarias. A lo largo del siglo XX, la amplitud del paro forzoso ha constituido un grave problema para los estados. En España, el problema se planteó con claridad durante la dictadura de Primo de Rivera, y adquirió grandes dimensiones durante la Segunda República. Aunque con anterioridad habían surgido varias bolsas de colocación por iniciativa patronal y municipal, en la década de 1920, el Ministerio de Trabajo acabó creando un servicio de colocación y otro de estadísticas de las ofertas y demandas de empleo, estimulando y favoreciendo mediante subvenciones la creación de Bolsas de oficinas de colocación organizadas por los ayuntamientos y las cámaras de comercio. En esos años el paro afectaba principalmente a Madrid y a las regiones más industriales, y especialmente a sectores propios de la primera revolución industrial como el textil y a otros como la minería. No obstante, fue en los años treinta cuando el problema se agravó. Para entonces confluyeron la vuelta de emigrantes que salieron a principios de siglo, la crisis económica y la menor inversión patronal. Las autoridades, además de las oficinas de colocación y del establecimiento de un seguro contra el paro, intentaron solucionar el problema a través de los mecanismos tradicionales de la caridad y la beneficencia. Fueron la agricultura, la metalurgia y la construcción los sectores más afectados, de ahí que las demandas obreras se centraran en muchas ocasiones en pedir la construcción de obras públicas como ya había sucedido durante la dictadura de Primo de Rivera (Gálvez, 2006a).

^{*} El indicador de distribución se define como el nº de mujeres que trabajan en una determinada ocupación dividido por el empleo total en esa ocupación.

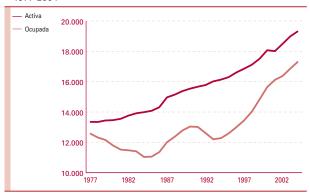
^{**} El indicador de concentración se define como el nº de mujeres que trabajan en una determinada ocupación dividido por el nº total de mujeres empleadas

^{***} El indicador de segregación se define como el cociente entre el indicador de concentración femenino y masculino, menos I. Un signo negativo señala segregación en contra de las mujeres.

El desempleo continuó siendo un problema durante los años de la guerra civil, sobre todo en las zonas republicanas, donde la escasez de materia prima y el aislamiento de sus mercados fue paralizando la industria a medida que avanzaba la contienda. En los años cuarenta, la sangría humana que supuso la guerra y la depuración que la siguió, sirvieron para contrarrestar en parte la escasez de demanda de trabajo derivada del estancamiento de la economía. También ayudó a contrarrestar este fenómeno la retirada obligatoria de las mujeres casadas del mercado de trabajo tras la promulgación del Fuero del Trabajo en 1938. Éste "liberaba" a la mujer casada del taller y de la fábrica, y establecía la práctica de la dote -una especie de finiquito normalmente correspondiente a un mes de sueldo que las mujeres recibían cuando se casaban y estaban obligadas a abandonar sus empleos. Aún así se creó el Servicio Nacional de Encuadramiento y Colocación y de la Obra Sindical "Lucha Contra el Paro", ya que el pleno empleo era considerado como un paso necesario para alcanzar la paz social. Sólo la actividad en el campo vivió cierto auge. Comparando el censo de 1940 con el de 1930, aumentó el número de activos en la agricultura en 800.000, prácticamente el mismo descenso que se produjo en la industria. Este comportamiento se explica por la falta de oportunidades de empleo y de alimento en las ciudades y la aparición de un importante mercado negro de productos agrícolas motivado por la intervención estatal en los precios lo que conllevó a un aumento de la superficie cultivada. Además, el modelo productivo que se impuso en esos años se caracterizó por ser intensivo en trabajo, descendiendo la productividad por trabajador. No obstante, los demógrafos calculan que el censo de 1940 sobreestimaba la población real en 500.000 personas (Gálvez, 2006b) (Ortega y Silvestre 2006).

En los años cincuenta y sesenta, la cuestión del desempleo se vio mitigada por los casi dos millones de españoles que emigraron a otros países europeos. La emigración también fue masiva del campo a la ciudad, produciéndose un desplazamiento necesario de sectores con menor productividad a otros con mayor productividad. En las ciudades, los bajos salarios y el incremento de la actividad económica y la todavía escasa incorporación de las mujeres a la "actividad" provocaron la aparición del fenómeno del pluriempleo. Contrariamente a la previa y frecuente pluriactividad en el campo, la urbana se daba dentro del marco formal de las relaciones laborales (Gálvez, 2006a). El crecimiento económico de los años sesenta, en claro contraste con la dotación relativa de factores que poseía la economía española que era abundante en factor trabajo, se basó en la intensificación del capital. Esto explica que no diera lugar a un crecimiento importante de la ocupación, tal y como ocurrió en otros países europeos y demuestran los emigrantes españoles que hasta allí se desplazaron -ver gráficos 3a, 3b y 3c. Por ello, este "falso" equilibrio se rompió cuando cambiaron las condiciones macroeconómicas. La crisis de los años setenta aumentó los costes de las empresas que se adaptaron a la disminución de los beneficios a través de la reducción de plantilla. Los recortes fueron más numerosos entre las Pymes y entre los trabajadores marginales -aquellos que no tenían empleos fijos o una cualificación específica para su empresa. Estos años coincidieron con un lento avance de la demanda agregada y con el control de la inflación consensuado en los Pactos de la Moncloa, donde el proceso de

GRÁFICO 3a: POBLACIÓN ACTIVA Y OCUPADA EN ESPAÑA (MILES) 1977-2004



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de Población Activa. Metodología EPA-2002, INE 2005.

GRÁFICO 3b: PIB Y EMPLEO EN ESPAÑA 1964-1998

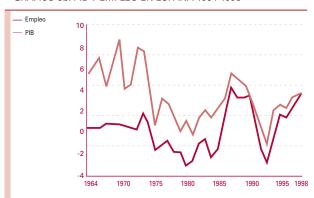
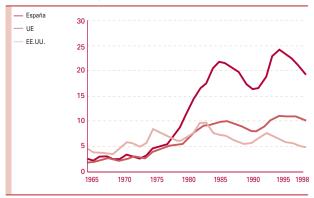


GRÁFICO 3c: TASA DE PARO EN ESPAÑA, UNIÓN EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS, 1965-1998



Fuente: García, G. y Ródenas, C. (1999), "Mercado de Trabajo" en García Delgado, J.L. (Dir.). *Lecciones de Economía Española*, 4ª Ed. Madrid, Civitas, pp. 277-305.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

fijación salarial pasó a hacerse sobre la inflación prevista y no la pasada. En esta coyuntura de moderación salarial y disminución del consumo sobrevino la segunda crisis del petróleo por lo que los empresarios no pudieron beneficiarse de los bajos salarios.

Entre 1975-85 el desempleo creció de forma exponencial, con una tasa media anual de 20,5, a pesar del débil ascenso de la población activa. La tasa de paro se multiplicó por cinco, aunque se observa el fenómeno del trabajador desanimado, aquel que deja de buscar activamente trabajo durante las recesiones. La reducción del empleo coincidió con la continuación de la pérdida de empleo en el campo derivada del cambio estructural. Entre 1974 y 1977, el sector agrícola perdió cerca de 650.000 trabajadores, mientras que la industria y los servicios no alcanzaron a generar 200.000. De hecho, el sector manufacturero sufrió especialmente la crisis porque la elevada dependencia energética hizo que el incremento del precio del crudo originara una obsolescencia anticipada de equipamientos y productos intensivos en energía. Entre 1977 y 1984, la población ocupada en la industria y en la construcción también decreció y perdió 800.000 y 450.000 empleos, respectivamente. El número de ocupados disminuyó desde 13,2 millones en 1974 a 11,0 en 1984 y la proporción que representaban los parados sobre la población activa de aquel año fue del 21%. Sólo a partir de 1981 se frenó ligeramente el ritmo de destrucción de empleo.

Desde 1985, a pesar del mantenimiento de tasas de desempleo altas, se observa un nuevo escenario: el mantenimiento del paro en los periodos de expansión y de creación de empleo. La población activa creció siete veces más rápido que en el decenio anterior -se incorporaron al mercado los nacidos durante el baby-boom y beneficiarios de universalización de la enseñanza-, la creciente incorporación de las mujeres a la "actividad" y por el efecto del trabajador añadido, ya que las buenas expectativas de empleo provocan una mayor incorporación de activos al mercado. La existencia de una elevada tasa de paro tendría que haber provocado un ajuste a la baja del precio del trabajo, pero la rigidez salarial lo impidió. La reforma del Estatuto de los Trabajadores de 1984 en la que se generalizó la utilización de contratos temporales, desempeñó un papel importante en la creación de empleo, aunque tuviera efectos perversos como la segmentación del mercado y el incremento de la temporalidad. En este periodo, de aumento de la población activa, el empleo total aumentó en 1,8 millones, pero el paro sólo disminuyó en 500.000 personas, lo que llevó la tasa de paro a un nivel del 16% de la población activa en 1991. Todo ello demuestra, el comportamiento procíclico de la economía española en relación con la incorporación al mercado de trabajo, que estadísticamente tiende a subestimar el paro en épocas de recesión y a sobreestimarlo en épocas de expansión.

De 1991 a 1994, la economía española experimentó una gravísima recesión, en la que las pérdidas de empleo fueron más intensas que en las crisis anteriores y la tasa de paro volvió a aumentar hasta un máximo del 24% en 1994. El sector que perdió más empleos fue la industria como consecuencia del cambio hacia una sociedad post-industrial. Sin embargo,

esta crisis fue mucho más breve que la anterior y a mediados de 1994 el empleo comenzó a recuperarse, dando paso a un periodo en el que la economía española y el empleo han crecido sustancialmente. Durante el periodo de 1995-2004, el empleo asalariado creció en casi 5 millones. A pesar de la disminución del paro en los últimos años –de 24,12% en 1994 ha descendido hasta 10,81% en 2004-, éste sigue siendo un problema importante, sobre todo para las mujeres, los jóvenes y los parados de larga duración. La existencia de una amplia red familiar explica que este último colectivo no sufra problemas de carestía económica graves, si bien los efectos económicos y sociales de esta situación pueden ser muy negativos. Asimismo, España continuaba presentando en 2004 el mayor diferencial de paro masculino y femenino de toda la UE siendo del 14,39% para las mujeres, y de 7,55% para los hombres. El subempleo histórico femenino se ha convertido en visible a través de la tasa de paro femenina (Sarasúa, 2004).

Sin embargo, este espectacular descenso en el paro, en unos 14 puntos porcentuales³ desde 1994 hasta 2005, no ha conseguido retirar a España del penúltimo puesto en la UE-15, siendo actualmente sólo superada por Grecia. Además, el descenso del paro ha venido acompañado de un notable incremento en la temporalidad de los contratos. Sólo el 10% de los contratos registrados en los últimos años son indefinidos. Así, por ejemplo, en el año 2003 se registraron 1.269.768 contratos indefinidos frente a 13.398.295 contratos temporales. No obstante lo expuesto, existe una importante disparidad regional en cuanto a tasas de paro y tasas de temporalidad, siendo, a modo de ejemplo, la tasa de paro en Cataluña más de la mitad de la tasa de paro andaluza (13,54 frente a 6,14 en el tercer trimestre de 2005).

2. Los sectores de actividad

A comienzos del siglo XX, dos tercios de la población activa española vivía en zonas rurales y se ocupaba en el sector primario. Mientras que al empezar el siglo XXI la población española se concentra en las ciudades, con el 63% de sus activos ocupados en los servicios, el 19% en la industria, el 12% en la construcción, y sólo el 6% en la agricultura. Aunque el cambio estructural es un proceso largo y complejo, fue en los años sesenta cuando los activos industriales y de servicios superaron conjuntamente a los activos primarios –gráfico I -.

2.1 La agricultura

La caída de empleo del sector agrícola fue ininterrumpida en el primer tercio del siglo XX, reflejo de la modernización económica que vivió el país en esos años y que

3 El cambio en la definición de paro de 2001 y la nueva metodología de la EPA-2005 han tenido como consecuencia la rebaja de las tasas de paro en más de 2 puntos porcentuales.

EMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

supuso el inicio del cambio estructural. Esta incipiente transformación se dejó sentir en todas las regiones pero con distinto ritmo e intensidad. Las diferencias regionales vienen marcadas principalmente por diferentes estructuras en la propiedad de la tierra y de acuerdos contractuales en sus regímenes de explotación, así como por el tipo de cultivo. De hecho, los grandes latifundios del sur explotados con mano de obra jornalera, poco tenían en común con la agricultura de exportación valenciana o con la pequeña propiedad del norte o el minifundio gallego donde no se puede decir que existiera un mercado de trabajo como tal porque las explotaciones eran de tipo familiar. En algunas regiones se salió de la crisis agropecuaria de finales del siglo XIX por la vía de nuevas especializaciones agrícolas -como los cítricos valencianos o la ganadería cántabra- que permitieron alcanzar posiciones altamente competitivas en el mercado europeo creando una dinámica demanda de trabajo.

Un punto de inflexión en los sistemas de propiedad de la tierra que tanto afectan al tipo de trabajo, a su retribución y a los niveles de ocupación, fue la creciente intervención del Estado en el campo desde principios del siglo XX, con acciones de reforma técnica como las colonizaciones y sobre todo, otras de reforma de la propiedad de la tierra como la Reforma Agraria del gobierno de la república de 1932. Durante la república se promulgaron otras medidas como los decretos de laboreo forzoso, la Ley de Términos Municipales otorgaba prioridad a los vecinos para acceder al empleo agrícola en su comunidad-, o el aumento de los salarios para la recolección de la cosecha y la restricción del uso de maquinaria agrícola. La Reforma Agraria no redistribuyó la renta significativamente ni disminuyó el desempleo estacional agrícola, al contrario, contribuyó a aumentarlo. Suscitó demasiadas expectativas y fracasó porque avanzó muy lentamente debido principalmente a las restricciones políticas. El que fracasase la Reforma Agraria no implica que no fuera necesaria. El extendido paro agrícola de tipo estructural justificaba, por sí solo, una reforma encaminada a reducirlo. Pero además, se buscaba ganar en paz y justicia social. Las huelgas e invasiones de fincas eran frecuentes y ello había provocado una menor oferta de tierras. Igualmente, los niveles de vida de los campesinos eran muy bajos, y aumentarlos era esencial para impulsar el consumo.

Durante la guerra convivieron las colectivizaciones campesinas en las zonas que continuaron fieles al gobierno de la República, con la contrarrevolución agraria en las zonas que cayeron bajo dominio franquista y que luego se extendió a lo largo de toda España tras la victoria de los sublevados. Dentro de un marco de represión y de dominio de los propietarios de la tierra, el precio del trabajo en el campo disminuyó enormemente. También se llevó a cabo una política de colonizaciones con claro contenido ideológico tradicionalista que buscaba la reruralización de la población como ya había ocurrido en el régimen fascista de Mussolini en Italia, así como dar oportunidades de sustento a familias dentro de unas condiciones económicas de crisis. De hecho, contrariamente a lo que ocurría en Europa, en España la distribución por sectores de la población activa en 1950 no cambió con respecto a 1930. Sólo a partir de 1950, y sobre todo en la década

siguiente, el porcentaje de activos agrícolas comenzó a descender significativamente agotándose el modelo de explotación de la tierra intensivo en trabajo barato (Gálvez, 2006b). Así, entre 1950 y 1970 la agricultura española perdió casi 2,3 millones de activos. El aumento de la productividad en el campo liberó la mano de obra que nutrió de activos a la industria.

En la actualidad, sólo el 6% de la población activa española sigue ocupada en las labores del campo, y se beneficia de la protección de la Política Agraria Comunitaria. No obstante, hay importantes diferencias regionales. En zonas como Andalucía conviven los cultivos tradicionales cuyos trabajadores reciben el PER -subsidio a los trabajadores del campo en función de un número mínimo de peonadas al año-, con nuevas formas de explotación agrícola: los invernaderos. Esta nueva agricultura ha traído importantes modificaciones en los mercados de trabajo, ya que emplea principalmente mano de obra inmigrante, convirtiéndose, a pesar de los bajos salarios, en un fuerte factor de atracción para este tipo de trabajadores. Este fenómeno se concentra en las zonas del sudeste peninsular. Así, en 2002 Almería concentraba ya el 21,65 de los 163.942 inmigrantes extranjeros legales⁴ en Andalucía (tercera Comunidad Autónoma española en cuanto a recepción de inmigrantes), de los cuales el 62% trabajaba en la agricultura (sector hortofrutícola) y procedían principalmente de África, Latinoamérica y Europa del Este, por este orden (Osuna y Guerrero, 2004).

Las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística calculan una entrada neta de inmigrantes en el conjunto del territorio español de 14,6 millones en el período 2007-2059 si se mantienen las tasas actuales de entrada y de 5,8 millones si desciende el ritmo anual para el final de esta década. No obstante, se estima que la inmigración en la agricultura almeriense no va a ascender puesto que, de hecho, está disminuyendo en los últimos años debido a su transferencia a otros sectores por la sobreexplotación ya existente en el sector agrícola en esta provincia. No sucede lo mismo en la agricultura en Lepe, que mantiene un alza en la inmigración debido a la práctica de la contratación en origen.

2.2 La industria

Aunque a lo largo del siglo XX la fábrica se convirtió en la forma de organización industrial por excelencia, muchos sectores escaparon de la disciplina fabril, como por ejemplo la producción de componentes y las industrias auxiliares que aún hoy siguen ordenadas en torno a talleres domésticos, y en muchos casos, de forma sumergida. Y es que el sector industrial también muestra una marcada heterogeneidad. El tamaño y características de los mercados y el ritmo de cambio tecnológico determinan la escala de las empresas y la organización de la producción y el trabajo. Y por tanto, esto incide en la proporción de trabajadores cualificados en el total de la plantilla, la intensidad del capital o

4 Se estima que en Almería hay unos 20.000 inmigrantes ilegales trabajando en la agricultura.

el trabajo, la productividad, los salarios y las condiciones de trabajo. Además, estos aspectos también se han visto fuertemente influenciados por la evolución del marco institucional de las relaciones laborales y la política económica.

El trabajo industrial ha experimentado dos fuertes momentos de expansión en el siglo XX: el primero, en el primer tercio del siglo, y el segundo, en los años cincuenta y sesenta. Ambos momentos han coincidido con políticas económicas proteccionistas. Distintos sectores han sido los líderes de estos dos momentos de aceleración industrial. El protagonismo de distintos sectores y la especialización geográfica de la industria ha provocado cambios en la demanda de empleo industrial, fenómeno vinculado a fuertes corrientes migratorias a zonas como Cataluña, el País Vasco y Madrid.

A principios del siglo XX convivían sectores industriales fuertemente mecanizados donde el trabajo cualificado había dejado paso a trabajadores no cualificados más baratos y de más fácil sustitución, con sectores con formas de organización y producción artesanales como zapateros, sastres y modistas, o industrias de bienes de consumo con sistemas de producción tradicionales como el aceite, el vino o la harina. Entre los sectores más modernizados se encontraban el textil catalán o la metalurgia. Aunque España se caracterizó por la especialización en sectores propios de la primera revolución industrial determinando la escala de sus empresas, también destaca la modernización de otras industrias típicas de la segunda revolución industrial como la siderurgia, el papel o el tabaco. A pesar de la creciente mecanización de las tareas, la escala de las empresas españolas no era grande, y los nuevos métodos de organización del trabajo tayloristas y fordistas que se impusieron en las fábricas norteamericanas y de algunos países europeos, tuvieron poca implantación en España con anterioridad al franquismo (Gálvez, 2001).

La tardía y limitada adopción de estos sistemas en las fábricas españolas debe relacionarse principalmente con factores de demanda, como la estrechez y constantes fluctuaciones del mercado español. No obstante, también influyeron factores de oferta como el escaso número de ingenieros presente en las empresas españolas o la dimensión del movimiento obrero. De hecho, estas técnicas comenzaron a introducirse de forma generalizada durante el primer franquismo, por tanto, en un periodo de represión y de inexistencia de sindicatos libres. Los sectores donde tuvo más éxito fueron la siderometalúrgica, la química, la industria de bienes de consumo como la filial española de Unilever –Lever- y la confección -como Induyco, Quirós o Rock-Lee. Igualmente las empresas del INI y las filiales de las empresas extranjeras estuvieron entre las más abiertas a la introducción de estos métodos (Guillén, 1994).

Sin embargo, incluso a pesar del apoyo institucional que recibieron los métodos de producción en masa, con la creación en 1946 del Instituto de Racionalización del Trabajo, su aplicación fue limitada. En su lugar, se impuso un paternalismo en cascada: Estado-empresa-trabajadores, como correspondía a un marco institucional en el que la negociación

colectiva había sido sustituida por la individual dentro del sindicato vertical, y la arbitrariedad predominaba sobre reglas de juego impersonales (Gálvez, 2001). Esto explica por qué la rigidez que se le achaca al sistema de relaciones laborales franquista debe de relativizarse. Es cierto, que los salarios venían marcados por parte del Estado que imponía unos máximos por sectores y zonas geográficas, que el despido económico era complicado, pero no es menos cierto que se generalizó la técnica del sobresueldo por horas extraordinarias como pluses a la productividad, y que fue generalizado el uso del despido disciplinario (Malo, 2005). Convirtiendo el sistema español de relaciones laborales en un fordismo adaptado si lo comparamos con el paradigma predominante en las democracias europeas. Este paradigma puede entenderse como un modelo general de relaciones laborales entre capital y trabajo operativo a partir del final de la Segunda Guerra Mundial, coincidiendo con la extensión de la producción en masa de bienes estandarizados y mercados en expansión. Se diferenciaba del sistema de relaciones laborales franquistas en que el fordismo era un pacto social de tipo keynesiano que implicaba un sistema público de protección y el reconocimiento institucional de las organizaciones obreras y aumentos salariales a cambio de incrementos en la productividad, garantías de paz social e intervención del Estado. Este sistema entró en crisis en toda Europa -también su versión adaptada en España- en los años setenta, como lo hizo todo el sector industrial (Babiano, 1998).

La reestructuración del modelo industrial y de consumo de masas ha desembocado en la denominada nueva economía y en la sociedad de la información y el conocimiento. En términos de parámetros macroeconómicos, se entiende por nueva economía la situación existente en algunos países desarrollados en la década de los noventa caracterizada por un crecimiento del empleo y la producción, sin la existencia de inflación. La explicación a esta situación se encontró en la extensión del uso de las nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) a gran número de actividades económicas "tradicionales", lo que provocó aumentos de productividad y mejoras en la competitividad. Esta progresiva vulgarización del uso económico y social, productivo y consuntivo de las TIC determina la transición hacia la Sociedad de la Información (Román y Bueno, 2004).

El nuevo modelo de producción implica una estructura más flexible. De ese modo se segmentan los procesos de producción entre distintos centros productivos dedicados a la elaboración de diversos productos y pertenecientes a diversos sectores, pero con una gestión y dirección integrada y centralizada. Asistimos a una profundización e intensificación de la división del trabajo, tanto en el seno de la empresa como en sus relaciones con el exterior, lo cual se refleja en un funcionamiento cada vez más sistémico e interdependiente. Ha tenido lugar, sobre todo, una división técnica del trabajo, asociada a una creciente especialización de las actividades y tareas realizadas, tanto en el interior de las empresas como en las relaciones interempresariales e intersectoriales. Esa misma segmentación de los procesos productivos no hace sino consolidar una mayor división social y espacial del trabajo (Méndez, 1997).

De este modo, el número absoluto y el porcentaje de ocupados en la industria española han ido disminuyendo desde 1970. Los procesos de reconversión industrial fueron especialmente traumáticos en algunos sectores como el textil, la minería o las industrias siderometalúrgicas. La pérdida de empleos industriales ha continuado como consecuencia de la entrada de España en la UE que ha ido desactivando políticas proteccionistas en este sector. La nueva economía con el traslado de la producción industrial a países o regiones de bajos salarios relativos -a excepción de algunos distritos industriales muy dinámicos que han sabido ordenarse dentro del nuevo sistema de producción flexible- y la descentralización interior mediante la subcontratación de empresas o talleres auxiliares han ahondado en la desindustrialización. La descentralización en el interior del país también disminuye los costes laborales con la aparición de nuevas relaciones laborales de peor calidad y la desaparición de la solidaridad en la fábrica difusa.

Una reflexión especial requiere el sector de la construcción sujeto a fuertes variaciones cíclicas en gran medida relacionadas con los procesos de cambio estructural y urbanización. Ha sido este sector el que tanto a principios de siglo como en los años del desarrollismo absorbió gran parte de la mano de obra rural que emigraba a las ciudades y que en la actualidad concentra a un alto porcentaje de población extranjera. La construcción generó empleo a principios de siglo de la mano del crecimiento de las ciudades, y a partir de 1920, lo hizo con las obras públicas, fenómeno que adquirió carácter de política de Estado durante el franquismo. Mención aparte merece el primer franquismo, ya que muchas de las obras públicas –y también privadas- que se construyeron usaron trabajo forzado. Durante la guerra civil y la posguerra, con exactitud hasta 1962 –fecha de la derogación de la Ley de Responsabilidades Políticas-, se utilizaron prisioneros de guerra en este sector (Gálvez, 2006b). La construcción es hoy día uno de los sectores que mayor demanda de trabajo genera.

2.3 Los servicios

El sector servicios siempre ha aglutinado un alto porcentaje de la población activa española, sobre todo a partir de la década de 1970, convirtiéndose hoy en día en el sector principal en cuanto a número de activos en España, como corresponde a una economía avanzada. El crecimiento del sector servicios viene en gran medida provocado por el aumento de la productividad en los otros dos sectores, el aumento de los niveles de vida de la población, las nuevas tecnologías y la complejidad de la organización de la producción.

Este sector es el que presenta un mayor grado de heterogeneidad. A principios de siglo asistimos a un menor crecimiento de los servicios personales y a un aumento del transporte y el comercio, las profesiones liberales y la administración pública. El ferrocarril va a suponer una gran y bien pagada cantera de trabajo de la que se van a beneficiar casi en exclusiva los hombres y pronto, principalmente los hombres y mujeres familiares de los empleados de las compañías ferroviarias, al imponerse un sistema de contratación familiar. El

empleo en transportes y comunicaciones ha ido en aumento a lo largo del siglo, sobre todo en las últimas décadas en paralelo a su implantación sectorial en la economía española.

Las profesiones liberales también estuvieron a principios de siglo en la mayoría de los casos reservadas a los hombres. Primero porque tenían la posibilidad de estudiar las carreras universitarias que les cualificaban para ejercerlas, y segundo, porque como ocurrió con las primeras licenciadas en derecho y en medicina, no se permitió la colegiación a las mujeres (Flecha, 2003). Tampoco fue fácil su acceso a los altos puestos de la administración pública. Sólo durante la IIª República se les abrieron algunas oposiciones, pero no las que las habilitaban a puestos bien remunerados como la notaría. Estas restricciones han ido desapareciendo a lo largo del siglo, sobre todo a partir de los años setenta con la llegada de la democracia y la universalización de la enseñanza universitaria (Gálvez y Fernández, 2006).

El servicio doméstico que era uno de los sectores que más personas empleaba a principios de siglo, principalmente mujeres, aunque ha perdido importancia en el porcentaje del total de activos, sigue siendo un sector con una fuerte demanda, consecuencia de la mayor incorporación de las mujeres al mercado y la falta de servicios públicos como comedores y guarderías. También vivió un auge en la posguerra y sobre todo en los años sesenta, cuando muchas mujeres que emigraron del campo encontraron empleo en las ciudades como criadas. También muchas de las que emigraron en esos años al extranjero se emplearon en el servicio doméstico, al igual que lo hacen hoy en día las inmigrantes que llegan a España.

La complejidad de la organización empresarial y económica ha multiplicado la necesidad de servicios como los de consultoría, auditoria, banca o finanzas. Muchos de estos servicios estaban antes integrados en grandes empresas que pertenecían al sector industrial y sus trabajadores eran estadísticamente contabilizados como tal. Pero el *outsourcing* – o traslado de operaciones del interior de la empresa al mercado- aumenta la visibilidad de los empleos puramente de servicios. Los contratos de *outsourcing*, externalización o subcontratación crecieron en España a un ritmo superior al 20% en 2001, alcanzando 600,8 millones de euros⁵.

La externalización productiva, descentralización, subcontratación o *outsourcing* constituyen en la actualidad una de las prácticas más que consolidadas de organización industrial, por lo que los tejidos productivos se caracterizan por la "división del trabajo entre empresas" (Castillo, 1996). La descentralización productiva es una medida concreta de las nuevas formas de organización del trabajo. Sin embargo, no se trata de una medida cualquiera de las que vienen adoptando las empresas en esta nueva fase de desarrollo

emas actuales de economía

capitalista. La tendencia a la reducción y fragmentación de la gran empresa y de la cadena de montaje fordista constituye uno de los pilares del nuevo modelo de organización productiva y la tendencia flexibilizadora o reorganizativa que mejor sintetiza el cambio de modelo productivo.

De estas transformaciones surge una nueva forma de empresa que reviste diferentes características en función de la situación empresarial. Surgen términos como empresas filiales, constelación de empresas, empresas mano y empresas cabeza, subcontrataciones en cascada, distritos industriales, estrategia de red o empresa-red, que expresan esas nuevas realidades. Lo característico de estas nuevas empresas es que se trata de empresas jurídicamente independientes pero con fuertes vínculos asociativos y ligadas por el mismo ciclo productivo. Esto permite "explicar cómo determinadas empresas grandes se hacen pequeñas a la vez que conservan una unicidad estructural" (Butera, 1990). Así, en las últimas cuatro décadas, las tendencias externalizadoras de la producción han dado como consecuencia el empequeñecimiento de los establecimientos productivos, pasando el porcentaje de empresas de menos de 50 trabajadores de 94,8% en 1961 al 98,4% en 1995 (Gil, 2000).

3. La movilidad de la mano de obra y la integración de los mercados

El análisis de los movimientos migratorios en la España del siglo XX se relaciona con algunas de las variables anteriormente tratadas como son el cambio estructural, el crecimiento de la oferta de mano de obra y la insuficiencia de la demanda, así como el crecimiento económico experimentado por el país en las dos décadas finales del siglo. Esta última explicaría por qué un país tradicionalmente de emigración, se ha convertido a principios del siglo XXI en uno de inmigración. Los movimientos migratorios tienen importantes efectos en los salarios de los trabajadores y en los mercados de trabajo de origen y de destino, tendiendo a la convergencia en el precio del trabajo y en las tasas de actividad. Las migraciones son un fenómeno esencial para la reasignación de los factores productivos y la integración de mercados tanto a escala internacional como regional. A continuación se tratarán primero las migraciones exteriores y luego las interiores.

En relación con el saldo migratorio exterior se pueden distinguir tres periodos. Los dos primeros comprenderían los primeros años del siglo XX y los del desarrollismo, caracterizados por una fuerte emigración al extranjero. Y el tercer periodo se refiere a la conversión de España en país de inmigración a finales de siglo.

La salida de emigrantes españoles al extranjero con anterioridad a la primera guerra mundial creció a partir de los años ochenta del siglo XIX pero presentó un bajo perfil

hasta 1905. Este patrón es coincidente con el de otros países de la Europa del sur como Italia o Portugal, aunque el grueso de la emigración española se produjese en fechas algo posteriores. La estadística de salidas de pasajeros por mar (que se inicia en 1882) y la de emigración transoceánica registran los máximos de la emigración española a América entre 1905 y 1914. En estos años salieron del país entre 1 millón y medio y 2 millones de personas. Argentina, Cuba, Brasil, Argelia y Francia fueron los destinos principales para los emigrantes españoles. La intensidad o propensión a emigrar habría venido determinada por los factores internos o de expulsión, mientras que las pautas y fluctuaciones de la emigración habrían estado más influidas por las condiciones de los países receptores o factores de atracción. En cuanto a los factores de expulsión destacan la dinámica población-recursos, la distribución de la tierra -sobre todo en zonas de minifundio como ilustra el caso gallego- y los sistemas de herencia, la política comercial y monetaria, la incipiente modernización económica y la crisis agropecuaria de finales del siglo XIX (Sánchez Alonso, 1995).

En el largo plazo, las mejoras de la economía española de finales del XIX y principios del XX debieron haber expulsado a grupos marginales de población que no encontraron acomodo ante la nueva situación. El retraso relativo de la emigración española se explicaría por el nivel de protección arancelaria -y sobre todo monetaria. Las consecuencias de la crisis en el campo se dejarían sentir en toda su amplitud una vez que la protección arancelaria se suavizase, sobre todo como consecuencia de la recuperación de la peseta. El mantenimiento de un tipo de cambio depreciado como el que tuvo España desde los años noventa del siglo XIX hasta 1905-6 encareció los productos importados permitiendo continuar con la producción de productos locales a un precio más elevado, manteniendo a la población ocupada en sectores en decadencia. Así el sector agrario español retuvo a amplios contingentes de población, con una productividad decreciente y un volumen

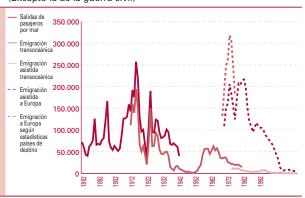


GRÁFICO 4: LA EMIGRACIÓN ESPAÑOLA AL EXTERIOR, 1882-2001 (Excepto la de la guerra civil)

Fuente: Nicolau, R. (1989), "La Población", en Carreras, A. (coord.), Estadísticas Históricas de España. Siglo XIX y XX. Fundación Banco Exterior, Madrid, 1989. creciente de subempleo o paro encubierto, hasta que la apreciación de la peseta aumentó la competencia del trigo extranjero. De hecho, la región que se incorporó con fuerza en los años previos a la guerra mundial a la corriente migratoria fue Castilla, región triguera por excelencia.

Los emigrantes se correspondían con el perfil más activo de la población, siendo en su mayoría hombres jóvenes que llegaron a suponer más del 15% de la población activa española. Los hombres se situaron sistemáticamente en torno al 70% del total. Una excepción supone la emigración a Brasil donde ésta fue de tipo familiar coincidiendo con el carácter subvencionado de la misma que incluía el pago de los pasajes. En los censos cubanos aparecen muchas criadas españolas por lo que puede pensarse que a ese país también emigraron un importante número de mujeres solteras. El hecho de que la emigración estuviera fuertemente sesgada por género tuvo consecuencias importantes para las regiones de salida, tanto económicas, en términos de tasas de actividad y salarios, como demográficas, elevación de la edad del matrimonio y bajas tasas de nupcialidad, que a su vez tuvieron que influir en la tasa de actividad femenina que históricamente ha sido mayor entre las solteras que entre las casadas. Las consecuencias demográficas en la ratio por sexos en las aldeas gallegas fueron especialmente visibles (Gálvez, 2006a).

La proporción de agricultores entre los emigrantes fue mayoritaria, como no podía ser de otra forma dada la estructura económica española de entonces. No obstante, esta proporción tendió a crecer durante este periodo. En un primer momento, una parte significativa de la emigración la compusieron los artesanos que sucumbían a la competencia fabril e industrial. Esto explicaría la temprana emigración catalana, y en parte la importancia de la emigración gallega donde la industria rural dispersa entró en crisis en esos años. La tasa de alfabetización de los emigrantes era el doble de la media española, lo que indica que los que salieron no eran los más atrasados. Este hecho es coincidente con la distribución regional y provincial del origen de esta emigración. Las regiones con mayores niveles de analfabetismo como Andalucía o Extremadura no fueron las que protagonizaron esta emigración transoceánica. En este sentido, hay que tener en cuenta la importancia de la información y las expectativas a la hora de emigrar, así como las posibilidades materiales de hacerlo, muy ligadas a la distribución de la propiedad de la tierra. En zonas donde la propiedad de la tierra estaba más fragmentada como en Galicia, y era posible su venta o su presentación como aval para un crédito, y así poder costear los gastos de la emigración, ésta fue mayor que en otras como en Andalucía donde los campesinos eran jornaleros que no poseían más que su trabajo. Igualmente, la posibilidad de hacer dinero en el extranjero e invertirlo en tierra en el lugar de origen funcionó como un aliciente para la emigración dentro de una estrategia económica familiar como era la emigración de carácter temporal. Así pues, dentro de Andalucía, emigraron más desde las provincias donde la propiedad de la tierra estaba más fragmentada y su mercado era más dinámico, como Almería, Granada o Málaga, y en cambio, lo hicieron menos desde las provincias occidentales (Sánchez Alonso, 1995).

Hubo que esperar a los años sesenta y a la segunda gran ola de emigración del siglo para que los jornaleros andaluces abandonasen su tierra masivamente. En esta ocasión hubo además un cambio en la dirección de la emigración respecto al patrón de principios de siglo, que de haberse dirigido mayoritariamente a América, pasó a hacerlo a Europa -en particular a Francia, Alemania y Suiza-. El proceso de crecimiento de la edad de oro del capitalismo en los países desarrollados de Europa, a pesar de ser intensivo en capital, creó muchos puestos de trabajo que generaron una fuerte atracción sobre el extenso número de trabajadores que no fueron absorbidos por el mercado de trabajo español. De hecho, esta emigración fue consecuencia directa del modelo de crecimiento nacional de los años sesenta, intensivo en capital en vez de en trabajo, y que apenas creó empleo neto, y de la política económica autárquica desarrollada en las dos décadas precedentes. Los años cuarenta fueron testigos de una profunda crisis económica y de los bajísimos niveles de vida de los trabajadores.

En la década de los cincuenta se inició un cambio que se materializó desde el punto de vista de la política económica en el Plan de Estabilización de 1959. No obstante, se trató de un cambio lento, por lo que para muchos la única salida fue la emigración a distintos países europeos, sobre todo de mujeres y hombres del campo, donde los salarios miserables y el atraso parecían no tener solución. En 1956 se creó el Instituto Español de Emigración para organizar esta salida. De hecho, si la emigración de principios de siglo se consideraba en la Memoria redactada en 1916 por el Consejo Superior de Emigración La emigración española transoceánica como un aspecto muy negativo y una pérdida de población activa en edad productiva y signo de decadencia del país, gran parte de la emigración de los años sesenta formó parte de acuerdos oficiales entre el Estado español y otros estados europeos. Entre 1960 y 1967, emigraron a Europa -según las estadísticas de los países de destino- un total de 1,9 millones de españoles. El número de españoles residentes en otros países de Europa se acercaba a 644.000 en 1967, lo que señala la importancia de los retornos y el carácter temporal de esta oleada de emigración cuyos efectos en la economía española de los años sesenta fueron muy importantes, especialmente, en relación con la balanza de pagos y la situación del mercado de trabajo. Sobre todo, en un momento de mecanización de las labores del campo con el consiguiente ahorro en mano de obra. Fue esta masiva emigración a Europa la que permitió el control de la tasa de paro, el mantenimiento de la paz social y a la postre, el crecimiento económico.

Ha sido el crecimiento de las dos últimas décadas del siglo el que explica el cambio del saldo migratorio. Hasta mediados de los años setenta España era todavía un país emigrante, pero a partir de esa época el retorno de los emigrados, que se prolongó hasta principios de los ochenta, fue el fenómeno predominante. A partir de mitad de los ochenta (y principios de los noventa) en España se produce el cambio de signo en los flujos migratorios, convirtiéndose en un país de acogida, a pesar de mantener un saldo migratorio positivo, pues permanecían más españoles en el exterior que extranjeros en España. Esta situación cambia a principios del presente siglo.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

De esta manera, a mediados de los años 80 España pasa a ser un país propiamente receptor (Aragón-Chozas, 1993; Izquierdo, 1992), con dos momentos de aceleración, el año 1985 y 1991 que coinciden con los procesos de regularización masiva de extranjeros en nuestro país. Si entre 1958 y 1973 los extranjeros registrados en España pasaron de 61.000 a 164.000, siendo la mayoría de ellos europeos, a la altura de 1 de enero de 2005 están empadronados en España 3.691.500 que suponen un 8,4% de la población total. La mayoría de ellos provenientes de países africanos y americanos, y en menor medida asiáticos. En relación con la inmigración actual, a pesar de que si algo caracteriza a los mercados de trabajo en España es la gran precariedad existente traducida en términos de flexibilidad, movilidad y temporalidad, estas características van a reproducirse y, en numerosas ocasiones, a acrecentarse con la inserción de los trabajadores extranjeros que añaden una nota más de desprotección por su condición de no nacionales. Además, la incorporación laboral de los trabajadores extranjeros se encuentra muy segmentada, siendo mayoritaria en determinados sectores laborales caracterizados por su temporalidad y precariedad: servicio doméstico, construcción, agricultura, hostelería y venta ambulante. En cuanto a la temporalidad, la mayoría de los extranjeros alternan trabajos por periodos reducidos en diferentes sectores y temporadas de desempleo. En este sentido, es generalizada la idea de la complementariedad, sobre todo entre el colectivo empresarial, de los extranjeros en los diversos sectores de actividad que "cubren los huecos" que deja la población trabajadora española que puede, así, acceder a unas mejoras laborales o a sistemas de protección social como el subsidio de desempleo. También esta idea es compartida por el resto de los trabajadores y agentes sociales y laborales que observan la situación laboral de empleo y la concesión de permisos de trabajo a extranjeros en los sectores más precarios y de menor prestigio y consideración social (Osuna y Guerrero, 2004).

En consecuencia, tanto los factores de expulsión como los de atracción han sido principalmente de tipo socio-económico, con una excepción: la emigración causada por la guerra civil. Si bien la investigación sobre este fenómeno sigue en proceso de revisión, se sabe que gran parte de los que emigraron con motivo de la contienda regresaron, y se calcula que la cifra neta fue de 162.000 personas. Aunque esta cifra es bastante inferior al número de españoles que salieron antes de la primera guerra mundial y en los años sesenta o de los inmigrantes que han llegado en los últimos años, tuvo importantes consecuencias para el mercado de trabajo en términos de pérdida de capital humano porque entre los emigrantes abundaban trabajadores cualificados, profesionales e intelectuales. Además, a esa cifra habría que sumar el número de víctimas que hubo durante la contienda, el de no nacidos y especialmente, el de fusilados y represaliados una vez finalizada la guerra.

En cuanto a las migraciones interiores –exceptuando los numerosos movimientos durante la guerra civil-, también comparten con las migraciones exteriores las causas económicas como principales factores de expulsión y atracción. De hecho, también se han concentrado en el primer tercio del siglo XX, y en los años del desarrollismo, y también han tenido un fuerte impacto en la integración de los mercados.

A principios de siglo, las ciudades españolas y en general el sector urbano no fueron, como si ocurrió en otros países europeos, una escala para la posterior emigración al extranjero, sino más bien una alternativa. Tanto el desarrollo urbano como el diferencial salarial campo-ciudad determinaron el comportamiento migratorio interprovincial e interregional. En vísperas de la primera guerra mundial, para grandes zonas de la península, especialmente la mitad meridional, la emigración exterior no supuso una alternativa real, tanto por la falta de información como por los bajos niveles del ingresos, mientras que el crecimiento de las ciudades constituyó un atractivo más que factible para la movilidad interior. De hecho, cuando tras el crecimiento económico de principios de siglo y sobre todo tras la primera guerra mundial, las actividades urbanas se desarrollaron, la emigración al exterior de algunas regiones tradicionalmente emigratorias perdió fuerza, frente a la pujanza de las migraciones internas. En estos movimientos, el acceso a la información y la existencia de vínculos de amistad o familiares a través de las llamadas "cadenas migratorias" jugaron un papel esencial a la hora de difundir las oportunidades de empleo y promoción de los lugares de llegada y amortiguar los costes iniciales de la emigración (Sánchez Alonso, 1995).

Las migraciones interiores tuvieron un efecto positivo en la convergencia salarial entre regiones. Si bien esta convergencia era patente desde 1850 como consecuencia de la movilidad de bienes y capital, sufrió un retroceso como consecuencia de la primera guerra mundial. Pero se recuperó en los años veinte gracias a la elevada movilidad interior del factor trabajo que incrementó la especialización económica de las distintas regiones. De hecho, contrariamente al efecto positivo que los movimientos de población han tenido en los salarios de los trabajadores de las zonas de emigración, éstos han tenido un efecto multiplicador en el mantenimiento de los desequilibrios regionales en España en el largo plazo. Las migraciones interiores son un buen indicador de la pujanza económica de las diferentes zonas del país y de la aparición de fuertes desequilibrios regionales fruto de un trasvase de población entre las áreas menos y más desarrolladas. De hecho, las regiones con menor crecimiento económico coinciden con las que han generado mayor emigración. Algunos de los principales destinos a la altura de 1930 (y de 1877), también lo eran en 1970. Éstos eran Cataluña, el País Vasco y Madrid, y sus respectivas capitales, así como ciudades medianas como Sevilla, Valencia y Zaragoza. No obstante, el grado de concentración de la inmigración fue mayor en los años sesenta que a principios del siglo. Los movimientos migratorios interiores aunque no tienen la importancia de las décadas previas siguen siendo importantes sobre todo para explicar la despoblación de determinadas zonas del país como algunas áreas de las dos Castillas o Aragón (Silvestre, 2001).

4. Regulación del trabajo, rigidez y flexibilidad

Si el siglo XIX se caracterizó por un cambio institucional que permitió la libertad de contratación en el mercado de trabajo, el siglo XX ha sido un siglo de creciente regulación de dicho mercado. A continuación se distinguen tres periodos principales en el desarrollo

de la legislación española. Primero, de 1900 a 1936; segundo de 1936 a 1975; y tercero, de 1975 a 2005.

I.- La legislación laboral previa a la guerra civil se desarrolló junto con el Estado providencia y puso las bases del intervencionismo estatal en el mercado de trabajo y en la regulación de las relaciones laborales y el incremento de la rigidez. La legislación social se desarrolló sobre todo desde 1900, cuando se aprobó la Ley sobre el Trabajo de Mujeres y Niños de 13 de Marzo de 1900 y culminó con la creación del heredero de la Comisión de Reformas Sociales (1883), el Instituto de Reformas Sociales (IRS), fundado en 1903. La fundación de este organismo fue posible gracias al saneamiento de las cuentas públicas y coincidió con una etapa fuertemente proteccionista. El IRS fue acompañado de un servicio de inspección cuya importancia fue más informativa que punitiva por falta de medios hasta la promulgación de la Ley de Accidentes de Trabajo de 10 de enero 1922. Hasta ese momento, este servicio no tenía mucha capacidad coercitiva y su labor no sólo fue mal acogida por los empresarios sino también por muchos obreros que veían en leyes como la de la Jornada de ocho horas de 1919 una herramienta de reducción de sus salarios -por cobrar a destajo-, o de la flexibilidad en sus horarios. Obreros cualificados y los trabajadores con mejores salarios se acogieron a esta medida mientras que los empresarios de sectores como la minería vizcaína, el textil catalán o el comercio, mantuvieron largas jornadas de trabajo.

La institucionalización de la intervención se debió en gran medida al desarrollo del movimiento obrero y a la consiguiente búsqueda de paz social por parte de las autoridades. La UGT se fundó en 1888 y la CNT en 1910. Aunque la tasa de sindicación en España siempre fue baja -en torno al 25% durante el primer tercio del siglo XX-, y la división interna alta, esto no impidió que la conflictividad laboral fuera intensa y la utilización del mecanismo de la huelga frecuente. El carácter revolucionario de algunos sindicatos influyó en ello. Y también la cerrazón de la patronal y de los gobiernos, así como el lento avance del Estado providencia. Aunque el asociacionismo patronal con fines de presión dirigida a alterar o mantener una cierta política económica se dio desde fecha muy temprana y en zonas de alta concentración industrial, el asociacionismo como reacción al movimiento obrero también floreció a principios de siglo.

Entre 1903 y 1920 hubo un amplio desarrollo normativo legislándose varios aspectos como las huelgas, la duración de la jornada laboral, el descanso dominical, el contrato de aprendizaje, o los seguros sociales. En esta etapa se creó el Instituto Nacional de Previsión –INP-, (1908), para inculcar la previsión popular. La promulgación del RD-Ley de I I de marzo de 1919, sobre el Régimen Obligatorio de Retiro Obrero fue un intento de consolidar la obligatoriedad de la previsión. No obstante, durante el primer tercio del siglo XX, el protagonismo en este apartado recayó en las sociedades de socorros mutuos - pese a que en muchos casos no cubrían ni a los inválidos ni a los jubilados-, el creciente papel del ahorro familiar que se consolidó en estos años gracias a las cajas de ahorro de todo tipo –también las laborales-, y al hacer de los sindicatos, sobre todo los católicos - siguiendo

las recomendaciones del Patronato Obrero Católico. Hasta la creación del INP sólo las grandes empresas tuvieron iniciativas patronales para la formación de Cajas de Pensiones -la primera la compañía de Ferrocarriles del Norte en 1873. El Reglamento de Retiro Obrero se publicó en 1921, y dejaba fuera a los funcionarios públicos, -que ya tenían su propia seguridad social a través de las Clases Pasivas-, y al servicio doméstico, pero incluía al trabajo a domicilio, y a todos los trabajadores cuyos haberes anuales fueran inferiores a 4.000 Pts. Los mayores beneficiados fueron los obreros industriales. No fue hasta la República que se estableció un régimen capaz de articular los elementos que constituían un sistema de previsión contra el paro forzoso.

La intervención estatal se aceleró tras la finalización de la guerra mundial –y el triunfo de la revolución rusa de 1917-, cuando la extendida conflictividad social generó inestabilidad política y avances en la legislación social que culminaron con la puesta en funcionamiento del Ministerio de Trabajo en 1921. Esta inestabilidad social inhibió la actividad económica y preparó el ambiente para el golpe militar de Primo de Rivera, que de hecho, estuvo apoyado por los industriales y por el Rey Alfonso XIII. Bajo el régimen dictatorial de los años veinte la paz social vino impuesta por la fuerza. El régimen reprimió a los sindicalistas de la CNT, mientras que PSOE y UGT no opusieron resistencia y colaboraron con la dictadura. La primera legislación específica sobre el contrato de trabajo data de 1926 con la imposición de los Comités Paritarios. No obstante, los avances en la negociación colectiva durante los años veinte fueron analizados desde la perspectiva de la patronal, institucionalizando o legalizando sus posiciones, pero no desde la de los trabajadores.

La República trasladó las competencias de los Comités Paritarios –donde tenían mayoría los patronos- a los Jurados Mixtos –donde tenían mayoría los trabajadores-, creados por la Ley de 27 de noviembre de 1931, dotándolos además de un marco de relaciones laborales más igualitario frente a la perspectiva de la dictadura de "armonía de los intereses de clase". Fue la ley de 1931 la que dio cobertura legal al Contrato colectivo, los pactos, las bases y los reglamentos. Las atribuciones de los jurados eran las de determinar las condiciones generales de la reglamentación del trabajo, la fijación de salarios, la duración mínima de los contratos, los horarios, la regulación de las horas extraordinarias, las formas y requisitos de los despidos, y todas las demás cuestiones referidas a los contratos individuales y colectivos. No todas las profesiones y oficios quedaron sometidas al régimen de los Jurados Mixtos. Se excluía al servicio doméstico y a las profesiones liberales, así como a las industrias y propiedades explotadas directamente por la Administración, que tenían en muchos casos regímenes especiales.

Hubo también un avance en el reconocimiento de un derecho fundamental dentro de un marco de negociación colectiva, el derecho de huelga. Desde 1905 hasta 1933 se declararon en España según el IRS y el Ministerio de Trabajo más de 10.000 huelgas. Siendo por este orden los años con mayor número los de 1933, 1920 y 1919. La disminución de la actividad huelguística durante los años veinte es reflejo de la represión sindical

impuesta. La industria fue el sector más activo con el 75% de los conflictos. Los efectos de la huelga sobre el contrato de trabajo podían suponer la ruptura o la suspensión temporal del mismo. Aunque la jurisprudencia del Tribunal Supremo parecía inclinarse a la tesis primera, el artículo 91 de la Ley de contrato de Trabajo de 1931 declaró que la huelga no rescindía el contrato, lo que supuso una garantía al ejercicio de dicho derecho. De hecho, durante el primer tercio del siglo XX hubo una modernización de la acción reivindicativa. Se pasó de una situación donde las victorias patronales eran mayoritarias a la aparición de la transacción como resultado por excelencia de los conflictos laborales. A pesar de ello, hubo una intensificación de las acciones ilegales, lo que ha permitido a algunos autores detectar la creciente crispación en las relaciones sociales en la España de finales de la década de los diez y comienzos de los años treinta que condujo a trasladar toda la tensión al campo de la acción política, en la cual la transacción no era el resultado por excelencia sino la derrota del contrario. Las tensiones sociales culminaron con la sublevación de 1936.

2.- La legislación laboral dio un vuelco con la victoria de las tropas franquistas que privó a los trabajadores de muchos de los derechos anteriormente adquiridos y supuso la culminación del proceso de intervención en los mercados y de rigidez que se venía imponiendo desde principios de siglo. Esto fue especialmente visible durante la etapa autárquica, ya que en la segunda etapa del régimen se asistió a una apertura de las relaciones laborales, pero sin que hubiera democracia y con sindicatos verticales. No obstante, a pesar de esta ruptura, también hubo continuismo en determinados capítulos de la legislación laboral, que concluyeron con mayor eficacia que en etapas previas, como por ejemplo el retiro obrero.

El primer franquismo, se caracterizó por el dirigismo estatal en materia laboral, la existencia de un mercado de trabajo artificial y rígido con niveles salariales muy bajos, y la ausencia de la contratación colectiva. La magistratura del trabajo fue creada en 1938 y con ella, quedó afianzada la competencia del Estado para resolver los conflictos laborales, convirtiéndose en uno de los instrumentos de control más poderosos del régimen (Vilar, 2004). En este periodo se decretaron las tres normas básicas del ordenamiento jurídico laboral: el Fuero del Trabajo (1938), la Ley de Bases de la Organización Sindical (1941) y el Decreto sobre Reglamentaciones de Trabajo (1942). Las huelgas fueron declaradas delitos de lesa patria y juzgados por los tribunales militares. Las nuevas relaciones laborales franquistas se basaban en: La tutela de la propiedad privada; la intervención estatal a través de la legislación laboral; la intervención salarial; la organización empresarial entendida como una unidad jerárquica bajo el poder del empresario; y la imposibilidad de crear sindicatos de clase. No obstante, el Fuero del trabajo exaltaba la figura del empresario, la cabeza de la empresa y responsable de que sus asalariados trabajasen. De hecho el modelo nacionalsindicalista donde la figura del empresario y del trabajador eran sustituidas por las del productor, en realidad no funcionó así porque mientras que los trabajadores perdieron sus sindicatos de clase, los empresarios mantuvieron su autonomía, que además se incrementó con el paso de los años.

Aunque la legislación laboral franquista situaba al empresario en la cima, prohibió el despido sin consentimiento de la administración. Si la autorización se concedía, se obligaba al empresario a pagar una indemnización por desocupación. También se prohibía el cierre patronal y se fijaba un número mínimo de trabajadores. No obstante, los empresarios hicieron un uso viciado del despido individual disciplinario cuando buscaban el despido por razones económicas con tal de evitar la rigidez del sistema (Malo, 2005). Las opciones de los trabajadores de participar en la organización de la empresa eran muy limitadas. Las comisiones empresariales aunque teóricamente funcionaban desde 1947, sólo comenzaron a constituirse a raíz de 1953 y únicamente en aquellas empresas con más de 50 trabajadores estables. No obstante, los sindicatos de clase se mantuvieron en la clandestinidad y los sindicatos católicos como Acción Católica y HOAC (Hermandad Obrera de Acción Católica) fundada en 1946, ocuparon un papel muy activo en el ámbito industrial. Los avances para los trabajadores se dieron principalmente en el capítulo de los seguros sociales que se desarrollaron enormemente durante el primer franquismo.

La etapa de 1958-75, puede considerarse un periodo de negociación tutelada y colectiva. Se ha señalado la relación existente entre negociación colectiva y conflictividad laboral, y los datos del Ministerio de Trabajo así lo reflejan. También se detecta una tendencia creciente en la intensidad de dichos conflictos y una clara relación entre coyuntura económica y la utilización estratégica de las huelgas de corta duración, aunque los sindicatos las utilizaron como herramienta política y no sólo laboral. La dinámica social generada por el proceso negociador fortaleció la ofensiva obrera, y en 1965 se modificó el artículo 222 del Código Penal que definía la huelga como delito de sedición a fin de diferenciar entre huelga política y conflicto laboral. Hasta 1975 no se admitió el recurso a la huelga en los conflictos colectivos considerados procedentes. No obstante, el uso de los convenios colectivos fue también una necesidad de adaptar la mano de obra al proceso de industrialización y racionalización económica. Además, las huelgas aumentaron enormemente en los últimos años del régimen. También hay que tener en cuenta el uso constante de la indisciplina individual en el centro de trabajo como herramienta del movimiento obrero, lo que podía aumentar el absentismo y bajar la productividad de los trabajadores. La Ley sindical de 1971 sustituyó a la Ley de Bases de 1940. Finalmente, el derecho a huelga fue reconocido en 1977.

3.- La vuelta a la democracia supuso un cambio en la legislación laboral y en las relaciones laborales al autorizarse los sindicatos de clase. Estos se fueron forjando en la clandestinidad durante el primer franquismo y de forma cada vez más activa en los años sesenta y primeros setenta. La militancia obrera católica y el movimiento vecinal jugaron también un papel importante en el mantenimiento del activismo obrero. La reestructuración orgánica del movimiento sindical se llevó a cabo entre 1975 y 1977.

La Ley del Estatuto de los Trabajadores promulgada en 1980 supuso la consolidación de una nueva comprensión de las relaciones labores en un país democrático y en una

sociedad post-industrial. Este texto suponía una nueva concepción del papel que deben cumplir la legislación estatal y la negociación colectiva en el desarrollo de las relaciones laborales basado en tres principios básicos: Primero, la contraposición de intereses en el mundo del trabajo -se destierra la idea básica del franquismo de la existencia de un interés común entre trabajadores y empresarios como miembros de una única familia-; Segundo, la autonomía colectiva de las partes sociales. Y tercero, el otorgamiento al Estado de la correspondiente potestad normativa en materias laborales, con una actitud de protección de la parte más débil de la relación laboral (Cruz Villalón y Gómez Gordillo, 2003).

El Estatuto de los Trabajadores no recibió el tratamiento de ley inalterable, y desde su promulgación hasta la actualidad ha sufrido varias reformas siendo las más importantes las de 1984, 1992, 1994, 1997 y 2002. Las direcciones de las reformas vinieron determinadas por la incidencia de la tasa de desempleo, la intensidad de la precariedad laboral derivada del uso desmesurado de la contratación temporal, así como por las amplias y profundas transformaciones producidas en España en las dos últimas décadas del siglo XX. Algunas de éstas serían: La apertura comercial, los efectos de las innovaciones tecnológicas, la descentralización productiva y el incremento del peso específico de la pequeña empresa, y las variaciones de la estructura de la población asalariada. Las modificaciones más características se concentran en elementos tales como el repliegue de la norma estatal, la reducción de los costes del factor trabajo, el incremento de la flexibilidad de la mano de obra, y el establecimiento de un régimen diferenciado a favor de la pequeña empresa.

Los resultados de estas reformas han sido positivos y negativos. Entre los primeros destaca la reducción del paro, y entre los segundos, el aumento de la precariedad del empleo derivada del alto porcentaje de empleos temporales. De hecho, fue la reforma del gobierno socialista de 1984 la que impulsó el contrato temporal. Los elevados costes de despido y la promoción del trabajo temporal crearon un modelo de mercado de trabajo dual donde los *insiders* o trabajadores estables que estaban a cargo de la negociación mejoraban sus condiciones laborales a costa de los *outsiders*, en su mayoría trabajadores temporales. Tras esta reforma, éstos pasaron a significar un tercio de los ocupados, una media muy por encima de la europea. Se produjo un trasvase de empleo desde el mercado de trabajo primario, regulado mediante negociación colectiva y caracterizada por cierta estabilidad, hacia un mercado de trabajo secundario, caracterizado por la contratación temporal y a tiempo parcial, el autoempleo o el trabajo domiciliario y la economía sumergida. Esta dualidad estuvo acompañada de una elevada rotación laboral lo que provocó que las empresas tuvieran pocos incentivos para mejorar el grado de cualificación y formación de sus trabajadores.

Por tanto, los procesos de flexibilización tecnológica han venido acompañados por procesos de flexibilización jurídica y social. Estos cambios implican una creciente exposición de los individuos a las dinámicas del mercado, y con ella a la individualización de las trayectorias laborales y el debilitamiento de la negociación colectiva (Alonso, 1999).

Esto ha llevado aparejado múltiples transformaciones en el derecho laboral con la finalidad de aumentar la flexibilidad en el uso de la fuerza de trabajo.

El objetivo ha sido llevar al plano laboral el proceso de eliminación de las normas ordenadoras de la economía por parte del Estado. Los principales cambios en la regulación laboral española de los últimos años han continuado estimulando los procesos de descentralización y han brindado la posibilidad de contratación temporal. La política laboral seguida en España ha propiciado el desarrollo de nuevas modalidades de contratación temporal para ampliar el abanico de tipos de contratos y poder hacer "contrataciones a la carta". El principio de estabilidad en el empleo, propio del Derecho del Trabajo, ha sido sustituido por la lógica del mercado.

Las reformas también realizadas por los gobiernos socialistas en 1992 y 1994 se toparon con la oposición de los sindicatos que convocaron sendas huelgas generales. En 1992 se recortaron las prestaciones por desempleo al elevarse de seis a doce meses el periodo de cotización necesario para beneficiarse del paro. A la vez, que se reducía de tres a dos años el tiempo máximo de cobro. Esta reforma además suprimió las bonificaciones de las cotizaciones sociales en los contratos en prácticas que potenciaban los contratos temporales. La reforma de 1994 aportó un instrumento más a los empresarios en materia de despido, ampliando las causas para los despidos colectivos procedentes, al tiempo que se redujo la indemnización. Así la temporalidad llegó en 1995 a afectar al 35% de los trabajadores españoles.

La Reforma de 1997 del gobierno del Partido Popular coordinado con los sindicatos UGT y CCOO, y la patronal completa la flexibilidad "de entrada" y la "de permanencia" con la "de salida" al rebajar el precio del despido de los que tienen contratos indefinidos en el caso de despido improcedente. La tasa de temporalidad ha seguido siendo alta a pesar de la reforma de 1997 creó un nuevo tipo de contrato indefinido para reducirla. En el año 2001 se establecieron medidas urgentes de reforma del mercado de trabajo, donde se realizaron cambios en contratos como el de formación, a tiempo parcial, eventual o de inserción. En esta reforma se abundaba en la filosofía de desregulación y de flexibilización del mercado de trabajo y no acabó de solucionarse el problema del encadenamiento de contratos temporales. Asimismo, se incide en la progresiva descausalización de la contratación temporal y en la flexibilización de las condiciones de trabajo. La elevada tasa de temporalidad que aún hoy afecta a la economía española es perversa, ya que desincentiva la inversión en capital humano por parte de las empresas y dificulta el crecimiento de la productividad y la competitividad. De hecho, el paro afecta con mayor intensidad a los trabajadores menos formados. De ahí que en los últimos años se haya observado una sustitución de políticas de empleo pasivas -recursos monetarios que se destinan a la paga de prestaciones por desempleo- a políticas activas -mejorar la formación, el acceso al empleo o la creación de puestos de trabajo.

La reforma que trazó el PP en 2002, principalmente centrada en la prestación por desempleo y en el coste del despido improcedente, provocó otro paro general y fue rectificada casi por completo por el mismo gobierno sólo tres meses después a través de la Ley de Medidas Urgentes para la reforma del sistema de Protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad. No obstante, la tendencia no cambia y se imponen la reducción de la protección del desempleo y el aumento en la flexibilidad en el mercado de trabajo. Así, en el 2005 ha comenzado la negociación de la nueva reforma laboral que pretende seguir abaratando los costes de despido al reducir la indemnización por despido improcedente (de 45 días por año a 33) para los nuevos contratos indefinidos y aumentar los períodos de prueba máximos para estos contratos. Se intenta continuar también en la senda de la temporalidad al proponer favorecer la actuación de las empresas de recolocación y de las Empresas de Trabajo Temporal (ETT).

5. Relaciones laborales y tipos de contratos

Hace un siglo no eran una mayoría los trabajadores españoles que se beneficiaban de una relación contractual estable con sus empleadores. Abundaban los jornaleros tanto en el campo como en la ciudad. Eran normales imágenes y situaciones como: hombres esperando en la plaza de los pueblos a ser contratados para las peonadas en el campo; jornaleros en las puertas de las fábricas pendientes de ser llamados ese día para cubrir los puestos menos cualificados o los más sensibles a las fluctuaciones de la demanda; o mujeres gallegas esperando en sus casas a que sonase la campana o la sirena que implicaba que las de su barrio tenían que ir a la fábrica a enlatar el pescado que llegaba de los puertos (Muñoz, 2003). También eran numerosos los trabajadores por cuenta propia y los que hoy llamaríamos fijos discontinuos. Los trabajadores estables se podían encontrar tanto en pequeñas empresas como sobre todo en parte de la plantilla de las grandes empresas como las ferroviarias, o la Compañía Arrendataria de Tabacos, que eran las que junto con el incipiente funcionariado gozaban de contratos de trabajo más estables. Fue además en estas grandes empresas donde primero se desarrollaron los mercados de trabajo internos donde además se favorecía la contratación familiar, así como las pensiones de jubilación o los permisos de enfermedad. Con el desarrollo del movimiento obrero y la consolidación de la negociación colectiva durante la Segunda República las relaciones contractuales escritas y explícitas se extendieron incluso en el campo, donde con anterioridad habían sido frecuentes los contratos verbales.

Tras el advenimiento del régimen franquista se arremetió en los primeros años, desde el campo del derecho, contra el contrato individual de trabajo regulado desde 1926 y posteriormente en 1931. Para Babiano (1998), el nuevo gobierno consideraba, no sólo que la libertad contractual era perniciosa, sino que tal y como sucedía con los pactos colectivos, el contrato individual de trabajo comportaba la lucha de clases, desconocía la vertiente personal del sujeto e ignoraba que el trabajador no era libre para contratar,

al no existir igualdad de las partes. Esta crítica procedía de la doctrina relacionista que se inspiraba directamente en el Derecho del Trabajo Nacionalsocialista. El relacionismo definía la relación de trabajo como una relación personal, basada en la comunidad de intereses, en el orden comunitario y surgida en el preciso momento de la incorporación del trabajador a la empresa. No obstante, el relacionismo careció de cualquier trascendencia de orden práctico. De hecho, no sólo no fue derogada la republicana Ley de Contrato de Trabajo de 1931, sino que finalmente quedó refundida en una nueva Ley de 1944. El resultado fue la persistencia de la fijación individual de las condiciones laborales, pero eliminando los rasgos (y los riesgos) liberales del contrato de trabajo y la función autorreguladora que poseía. Esta ley como otras provocaba algunas incongruencias. Por ejemplo, el hecho de que las relaciones de trabajo fueran de carácter exclusivamente individual contrastaba con el aparato de encuadramiento colectivo tal y como fue concebida la Organización Sindical del Régimen. Igualmente, hubo trabajadores y gran parte de trabajo remunerado que quedó excluido de esta legalidad. Las excluidas fueron las mujeres que se vieron empujadas a la economía sumergida y por tanto, a trabajar sin contrato. Igualmente, los trabajadores que tenían contratos realizaban parte de su jornada laboral fuera de lo reglamentado. Las horas extraordinarias y el pluriempleo en muchos casos autónomamente fueron dos actividades a las que los trabajadores y los empresarios recurrieron frecuentemente. La rigidez que imponía la reglamentación franquista en lo referente a la subida salarial, hacía necesario el uso de los sobresueldos, fuera de sobre, para aumentar la productividad del trabajo, sobre todo a partir de los años cincuenta y sesenta cuando comenzó a dinamizarse la demanda.

No obstante, la rigidez de las relaciones laborales franquistas no fue mayor que la impuesta en otros países donde triunfaba un sistema de producción fordista. Lo que sí que fueron distintos fueron los salarios y la participación del trabajo en el PIB, muy superior en las democracias occidentales donde triunfaba el Estado de bienestar en comparación con la dictadura franquista. Además la contrapartida a la política de bajos salarios del régimen que era la defensa de los trabajadores contra el despido, no fue del todo así. Los empresarios hicieron un uso viciado del despido disciplinario que además heredó la democracia (Malo, 2005).

A lo largo de las últimas décadas, se aprecia que el mercado de trabajo se establece bajo el marco de unas nuevas relaciones laborales que, además, se generalizan en la mayor parte de las actividades y empresas. Está cambiando la naturaleza misma del trabajo y de las relaciones laborales, lo que nos sitúa en un contexto de incertidumbre. Con la globalización y la nueva división internacional del trabajo surgen nuevas formas de empleo que se derivan de la subcontratación y el autoempleo originados por la externalización de servicios de otras empresas.

Frente a los enfoques económicos más ortodoxos y liberales que defienden la idea del fin de la división del trabajo asociado al posfordismo o nuevo modelo de especialización flexible y según los cuales nos encontramos ahora ante una mejora cualitativa generalizada en los puestos de trabajo de la nueva era, se encuentran quienes observan una creciente

segmentación laboral y espacial, que amplía la brecha entre las diferentes categorías socioprofesionales. La realidad del mercado de trabajo en las economías europeas desarrolladas muestra una creciente dualización y segmentación sociolaboral. La pérdida de estabilidad y de condiciones favorables de trabajo afecta a estratos cada de vez mayores del mercado laboral. Parece estar fuera de toda duda la relación entre la desregulación laboral y la creciente pérdida de calidad de los empleos creados en las últimas dos décadas.

Ante los cambios en la denominada *nueva economía*, las empresas reaccionan a través de medidas que buscan tres objetivos esenciales: flexibilidad del aparato productivo, diferenciación en la oferta y competitividad a partir de la disminución de costes. Dentro de la flexibilidad técnico-productiva asistimos a los procesos de descentralización de la producción de las grandes fábricas o a la subcontratación de múltiples servicios secundarios o de apoyo. La mayor flexibilidad a través de la descentralización productiva conlleva la dualización en la organización de la producción, el apoyo en el entorno empresarial, el aumento de la flexibilidad del empleo y la externalización de costes.

Los cambios técnico-organizativos o innovaciones técnicas para flexibilizar el proceso de producción, sistemas de aprovisionamiento, almacenaje y stocks, provocan cambios en las categorías de los convenios y en las condiciones de trabajo. Es decir, las anteriores estrategias requieren de la flexibilidad en las normas o uso de la fuerza de trabajo. Para ello se pone en práctica una política de flexibilización laboral a través de la contratación temporal y eventual, así como de desregulación institucional generalizada. La aplicación de nuevos criterios en las relaciones laborales se basa en la lógica de las llamadas "disciplinas de mercado". Ante las supuestas rigideces institucionales las respuestas son los ajustes de empleo, subcontrataciones, la movilidad-polivalencia, las políticas de integración y reducción del conflicto, y los círculos de calidad. Como es lógico, estas medidas repercuten muy intensamente sobre las relaciones laborales, a través de las políticas de diferenciación salarial y las nuevas formas de gestión individualizada de la fuerza de trabajo y modos de contratación temporal del empleo. La flexibilidad en las normas o uso de la mano de obra tiene como principal consecuencia la segmentación de la fuerza de trabajo, lo que se traduce en la diversificación de los intereses y mayores dificultades de asociación y acción sindical.

Con el objetivo fundamental de obtener una reducción en los costes, la gran empresa abandona los segmentos de menor valor añadido o con dificultades para mejorar su productividad y los trasvasa hacia proveedores externos. Éstos últimos son generalmente pymes marginales periféricas con escasa capacidad negociadora y cuya base esencial es la competencia en precios. Se establecen, de ese modo, unas relaciones empresariales jerárquicas y disimétricas. Con este tipo de subcontratación la empresa principal traslada las tareas más intensivas en mano de obra hacia otras más pequeñas, donde el coste de la mano de obra es más barato y las posibilidades de contratación y despido más flexibles. El nudo central queda especializado en las tareas con una base tecnológica más avanzada mientras que las pequeñas empresas pasan a realizar las tareas más intensivas en mano de

obra, y todo ello operando como una sola unidad de producción. Una serie de normas y sanciones regulan las relaciones entre el nudo central de la red y los pequeños talleres subordinados de la malla, lo que permite mantener un estilo de trabajo homogéneo. También las normas y sanciones facilitan la aplicación de la disciplina en la organización de la red y la coordinación necesaria para la circulación de los productos semielaborados entre las empresas. Las unidades productivas periféricas son jurídicamente independientes pero la función de cada una no puede analizarse aisladamente, sino a través del "cordón umbilical" que nos proporciona el ciclo productivo.

Así, los modos de contratación temporal parecen estar asumidos actualmente como una cultura empresarial. Y es que son numerosos los casos en los que las empresas, aún a pesar de estabilizar, en su organigrama funcional, determinados puestos de trabajo, mantienen formas de contratación temporales para cubrir dichos puestos. Nuevas empresas, pequeñas empresas o incluso trabajadores autónomos, surgen al amparo de las mayores al externalizar, estas últimas, servicios, departamentos o unidades en la búsqueda de incrementos en los niveles de eficiencia.

GRÁFICO 5: EVOLUCIÓN DE LOS ASALARIADOS CON CONTRATOS INDEFINIDOS Y TEMPORALES EN ESPAÑA, 1987-2004

Fuente: Elaboración propia, Encuesta de Población Activa, Metodología EPA-2002, INE 2005.

Precisamente, la eficiencia que se deriva de esta externalización de procesos productivos por parte de las empresas se fundamenta en muchos casos en la exclusión del trabajador de una serie de garantías como son la seguridad y estabilidad en el empleo, poniendo de manifiesto la existencia de vínculos laborales más "débiles": trabajadores independientes, trabajadores temporales de empresas externas, asalariados dependientes de subcontratistas sin capitales, hasta alcanzar las amplias franjas de la informalidad y el trabajo sumergido. Todo esto supone una pérdida de la calidad en el trabajo, ya que los trabajadores externalizados, fundamentalmente hacia pequeñas y medianas empresas, suelen "competir" con unas condiciones laborales cada vez más ajustadas.

La descentralización y reconstrucción en forma de red de la producción ha llevado consigo, por tanto, el crecimiento del empleo *atípico*. Con este calificativo se hace referencia al empleo creado por la contratación temporal, el autoempleo – no autónomo e involuntario , el trabajo a domicilio y la economía informal. Con carácter general, es el "trabajo contratado o realizado en condiciones que difieren de lo normal u ordinario, por la duración del contrato (contratos temporales, en oposición a trabajo indefinido), por el tiempo de trabajo (trabajo a tiempo parcial, en oposición a trabajo a tiempo completo), por el lugar de trabajo (trabajo a domicilio, teletrabajo), por la especial actividad o naturaleza del empresario (en régimen de subcontratación, en empresas de trabajo temporal), o por sus condiciones de realización (autoempleo)" (Martín y García, 1998).

Todo lo anterior supone la existencia en España de un modelo de flexibilidad que algunos autores denominan "flexibilidad en el margen", ya que se trata de una flexibilidad cuyos costes recaen sobre los que acceden al empleo y no sobre los que están contratados de forma indefinida. Así se genera una intensa dualidad en el mercado de trabajo, en la que se establece una línea divisoria entre los trabajadores fijos y eventuales. Los resultados son la polarización social e informalización, y la vuelta en muchos casos a la vieja disponibilidad temporal sin límites (Román y Bueno, 2004). En un marco como el actual, de escasez y estacionalidad de puestos de trabajo, la combinación de presiones competitivas y empleo temporal refuerzan el poder empresarial, la individualización de las relaciones laborales y la consiguiente pérdida de autonomía personal de los trabajadores.

Referencias Bibliograficas

Alonso, I.E. (1999): Trabajo y ciudadanía, Madrid, Trotta.

Aragón, R. y Chozas, J. (1993), La regularización de inmigrantes, 1991-1992, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Babiano Mora, J. (1998), Paternalismo industrial y disciplina fabril en España (1938-1958), Madrid, CES.

Butera, F. (1990), "Impresa rete e automazione", *Ponencia Congreso Europeo sobre la Pequeña empresa*, Alicante.

Castillo, J.J. (1996), "Presentación: 'Un fantasma recorre Europa'... de nuevo, la producción ligera" en *Sociología del Trabajo*, *nueva época*, *num*. 27, primavera, págs. 3-21.

Cruz Villalón, J. y Gómez Gorolis, R. (2003), Estatuto de los trabajadores comentado, Madrid, Tecnos.

Flecha, C. (2003), "Los obstáculos a la entrada de las mujeres en el empleo cualificado: formación y profesionalización", Sarasúa, C. y Gálvez, L. (Eds.), (2003), Privilegios o Eficiencia. Mujeres y Hombres en los Mercados de Trabajo, Alicante, Universidad de Alicante.

Gálvez, L. (2001), "Contamos Trabajadores o Contamos con los Trabajadores. Trabajo y Empresa en la España Contemporánea", *Revista de Historia Económica*. Número extraordinario, pp.201-27.

Gálvez, L. y Fernández, P. (en prensa), "A rising tide. Women, business y Services industries in Spain, 19th y 20th centuries" Business History Review.

Gálvez, L. (2006 a), "Los mercados de trabajo en la España del siglo XX", en A. González-Enciso (Coord.), *Historia Económica de España*, Barcelona, Ariel.

Gálvez, L. (2006), "Produciendo para la Revolución y Produciendo para la Reacción. Trabajo y Guerra Civil", Martín-aceña, P. y Martinez, E., *La Economía de la Guerra Civil*, Madrid, Marcial Pons.

García, G. y Ródenas, C. (1999), "Mercado de Trabajo" en García Delgado, J.L. (Dir.), *Lecciones de Economía Española*, 4ª Ed., Madrid, Cívitas, pp.277-305

Gil, J.I. (2000), "Reorganización del trabajo y descentralización productiva. ¿Flexibilización o degradación de las condiciones de trabajo?", *Conferencia TUBT/SALTSA:* ¿Trabajando sin límites?, Bruselas, septiembre.

Izquierdo Escribano, A. (1992), La inmigración en España, 1980-1990, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Malo, M.A. (2005), "La regulación del despido disciplinario. Un análisis económico" Revista de Historia Económica, XXIII, 1.

Martín Valverde, A. y J. García Murcia (1998), Glosario de empleo y relaciones laborales, Madrid, Mundi-Prensa Libros (traducido de Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas).

Méndez del Valle, R. (1997): Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global, Barcelona, Ariel.

Muñoz, L. (2003), "Hombres, Mujeres y Latas: La segmentación laboral en la industria de conservas de pescado", Sarasúa, C. y Gálvez, L. (Eds.), (2003), *Privilegios o Eficiencia. Mujeres y Hombres en los Mercados de Trabajo*, Alicante, Universidad de Alicante.

Nicolau, R. (1989), "La Población", en Carreras, A. (coord.), Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX. Fundación Banco Exterior, Madrid, 1989.

Osuna, J.L. y Guerrero, M.J. (coords.); Arcos, B.; Andreo, J.C. y D. Gálvez (2004), Informe Inserción Laboral de Mano de Obra Extranjera: Diagnóstico de Necesidades y Planificación de un Sistema Integral de Gestión En Andalucía. Documento de investigación del IDR para la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico, Junta de Andalucía.

Prados, L. (2003), *El progreso económico de España (1850-2000*), Madrid, Fundación BBVA

Román, C. y Bueno, C. (coords.); Rodríguez, P.; Jurado, J.A. y Dorado, M.J. (2004), *El empleo en la nueva economía*, Sevilla, Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico, Junta de Andalucía e IDR.

Sánchez Alonso, B. (1995), Las causas de la emigración española, 1880-1930, Madrid, Alianza.

Sarasúa, C. (2000), "¿De la Vagancia al Paro? Las raíces históricas de un concepto", Revista de Occidente, 235: 65-84.

Sarasúa, C. y Gálvez, L. (Eds.), (2003), ¿Privilegios o Eficiencia? Mujeres y Hombres en los Mercados de Trabajo, Alicante, Universidad de Alicante.

Silvestre, J. (2001), "Viajes de corta distancia: una visión espacial de las migraciones interiores en España", Revista Historia Económica, 19, 2, 247-283.

Vilar, M. (2004) "La ruptura postbélica a tavés del comportamiento de los salarios industriales: nueva evidencia cuantitativa (1908-1963)", *Revista de Historia Industrial*, pp. 81-126.

LA FINANCIACIÓN AUTONÓMICA: CLAVES DE UN DEBATE ABIERTO

Santiago Lago Peñas Universidad de Vigo Diego Martínez López Centro de Estudios Andaluces Universidad Pablo de Olavide

RESUMEN

Palabras clave:

Financiación autonómica, corresponsabilidad fiscal, autonomía financiera.

Códigos JEL:

JEL: H71, H77

En este capítulo hemos tratado de ofrecer una valoración del actual sistema de financiación autonómica. Para ello, hemos sintetizado la experiencia anterior y realizado una breve descripción del modelo vigente. Reconocemos que el actual sistema cuenta con ciertos activos que deben conservarse (en especial su apuesta por la corresponsabilidad fiscal) pero contiene una serie de limitaciones que conviene mejorar en el presente debate territorial.

		_

1. Introducción



este capítulo presentamos los elementos básicos del sistema de financiación autonómico y evaluamos sus aspectos positivos y negativos, para sugerir una serie de cambios que deberían afrontarse en un futuro más o menos inmediato. Sin duda, la relevancia económica y social de los gobiernos autonómicos en el presente hace necesario conocer sus aspectos financieros básicos, como agentes que gestionan más de un tercio de los recursos públicos y alrededor del 13% del PIB español.

El capítulo se estructura en cinco apartados, incluyendo esta introducción. En el segundo dibujamos una breve historia de los modelos anteriores para contar con una visión de conjunto. En el apartado tres realizamos una descripción del sistema actual. A continuación se analizan los aspectos positivos y negativos del sistema de financición vigente. Finalmente, en el último epígrafe apuntamos una serie de propuestas para la revisión futura del modelo de financiación autonómica.

2. Una breve historia de la financiación autonómica en España

La descentralización que comienza en España a finales de los años setenta ha sido profunda y, en términos generales, exitosa. Hoy, las Comunidades Autónomas (CC. AA.) gestionan un volumen de recursos que supera incluso al correspondiente a gobiernos regionales de países constitucionalmente federales y tienen amplias responsabilidades sobre competencias fundamentales en la articulación del Estado del Bienestar, en particular sanidad y educación. Con datos para 2003, el gasto público de las Comunidades Autónomas equivalía al 12.91% del PIB español y a un 33.57% del gasto público total (Círculo de Empresarios, 2005).

Desde el inicio del proceso de descentralización se han ensayado sucesivos modelos de financiación para las CC. AA. de régimen común. Por economía expositiva, no vamos a describirlos en detalle ni a referirnos a las diferencias entre ellos¹. Por el contrario, dibujaremos los elementos esenciales comunes a todos ellos, de una manera más bien esquemática.

El lector interesado en la historia y desarrollos habidos en el campo de la financiación autonómica puede consultar, entre otros, Monasterio y Suárez Pandiello (1998) y Monasterio (2002).

El punto de partida son las necesidades de gasto de las distintas CC. AA. Dependiendo de las competencias asumidas en cada momento –no olvidemos que la descentralización fue hecha a ritmos muy dispares en los distintos territorios-, de la población de la Comunidad y otras características sociodemográficas y geográficas (entre otras, dispersión poblacional, insularidad o superficie), y de no pocas dosis de negociación política, se fijaba el volumen mínimo de recursos de los que debía disponer cada una de ellas. Este volumen se financiaba con dos tipos de ingresos: tributos cedidos a las CC. AA. y transferencias corrientes.

La diferencia fundamental que tenemos a lo largo del tiempo es la relevancia cuantitativa de esos tributos cedidos y el grado de autonomía que se le iba concediendo a las Comunidades para modificarlos en cada territorio. La velocidad a la que se ha descentralizado el gasto ha sido, en todas las CC. AA. pero especialmente en las del artículo 151 de la Constitución Española y asimiladas, claramente superior a la correspondiente a los tributos. Ello ha provocado un desequilibrio vertical muy acentuado entre ambos lados del presupuesto. Siendo cierto que la historia de las reformas autonómicas viene marcada por las coyunturas políticas y la formación de mayorías en el parlamento estatal, no lo es menos que el objetivo central y más o menos explícito de todas las reformas ha sido el de reducir progresivamente ese desequilibrio vertical.

El sistema era completado por subvenciones específicas –Fondos Europeos, el Fondo de Compensación Interterritorial (FCI) y los convenios de inversión entre el Estado y las CC. AA., básicamente- para acelerar el proceso de acumulación de capital público, sobre todo en las regiones menos desarrolladas. A ello habría que añadir el endeudamiento, en un marco definido con una normativa propicia y unos niveles de deuda de partida nulos; y unos tributos propios de escasa relevancia cuantitativa, salvo en el caso de Canarias, gracias al régimen especial de imposición indirecta de que disfruta. Con estos tres tipos de instrumentos o haciendo uso de la capacidad normativa disponible en cada momento sobre sus tributos cedidos, las autonomías podían decidir incrementar su gasto por encima del nivel cubierto por la financiación básica.

Las CC. AA. de régimen foral tienen su propio modelo, que dejaremos a un lado en los apartados que siguen. En síntesis, los territorios forales recaudan prácticamente todos los tributos en su territorio –incluyendo el que grava los beneficios de las sociedades-y transfieren una parte de los mismos anualmente al Estado: el "cupo" vasco o "aportación" navarra. El importe de ese cupo o aportación corresponde a la participación en el coste de las competencias estatales no asumidas por las comunidades forales; así como, en principio, a una contribución para colaborar con la corrección de los desequilibrios territoriales. Aunque esta metodología es diferente a la que se aplica a las CC. AA. de régimen común, el resultado financiero en términos de recursos per cápita no debería ser muy diferente. El problema es que no sucede así. Por diferentes causas (Zubiri, 2000), se acaban estimando cupos relativamente pequeños y, por tanto, financiaciones per cápita muy superiores en los

territorios forales. En todo caso, sería bueno tener claro que una cosa es la estructura del sistema foral y otra su aplicación concreta. Un sistema tipo cupo no debiera conducir per se a más recursos per cápita que el régimen común.

3. El actual sistema de financiación autonómica

El nuevo sistema de financiación entró en vigor el 1 de enero de 2002. A diferencia de los modelos anteriores, el actualmente vigente tiene una duración indefinida, siendo adoptado con el consenso de todas las Comunidades Autónomas de régimen común. En lo que toca a descentralización de impuestos directos, se amplía la cesión del IRPF al 33 por ciento de la cuota con mayores capacidades normativas², y se incrementa también la potestad tributaria de las Autonomías sobre los impuestos de patrimonio, sucesiones y donaciones, las tasas del juego y el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, cuya recaudación ya se encontraba cedida.

En términos de imposición indirecta, se cede el 35 por ciento de la recaudación territorializada del IVA, el 40 por ciento de los impuestos especiales sobre tabaco, bebidas alcohólicas e hidrocarburos, la totalidad del impuesto especial sobre la electricidad, y el tramo estatal del Impuesto sobre Ventas Minoristas de determinados Hidrocarburos (IVMH)³. Para estimar dichas recaudaciones territorializadas lo que se hace es observar el peso de cada Comunidad en el consumo regional total (en el caso del IVA) o en los consumos en determinados bienes (en el caso del resto)⁴. En los tres casos, los gobiernos autonómicos no gozan de capacidad normativa alguna, dado que se trata de impuestos sujetos al proceso armonizador europeo. Otros dos impuestos indirectos cuya recaudación se cede a partir de 2002 en su totalidad y con competencias normativas limitadas para las haciendas autonómicas son el impuesto de matriculación y el tramo autonómico del IVMH.

Las transferencias, por su parte, quedan estructuradas según el siguiente esquema:

- 2 La última reforma del IRPF aplicada por el gobierno central condujo a elevar este porcentaje al 36% para que las CC. AA. no salgan perjudicadas.
- 3 El IVMH es un nuevo tributo que grava las ventas minoristas -básicamente en las estaciones de serviciode determinados hidrocarburos -fundamentalmente gasolina y gasóleo-. La normativa es estatal, aunque el Estado cede la recaudación a las CC. AA. para que éstas financien los servicios sanitarios. Además, se contempla la posibilidad de que las CC. AA. aprueben, de forma voluntaria, un tipo impositivo adicional. Ese sería el tramo autonómico. Hasta 2005, sólo Asturias, Cataluña, Galicia y Madrid han hecho uso de esta posibilidad.
- 4 Por ejemplo, para una Comunidad cuyo consumo sea el 6% del total estatal, recibiría el 6% del 35% de la recaudación estatal del IVA.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

- a) Fondo de Suficiencia. Se define como la diferencia entre las necesidades de financiación de las CC. AA. en el año base de 1999 y los recursos obtenidos a través de los impuestos cedidos. Entre las necesidades se integra por primera vez las referidas a la sanidad pública. La evolución de estos fondos se diseña según el valor del Fondo de Suficiencia, sea positivo o no⁵. Si el Fondo es positivo, evoluciona según la recaudación estatal por IRPF, IVA e impuestos especiales armonizados (ITN). Si es negativo, según la menor de dos cantidades: i) ITN o ii) el concepto equivalente pero referido a la recaudación autonómica. El Fondo de Suficiencia puede revisarse si se adquieren nuevas competencias o se produce un cambio sustancial en la cesta de tributos cedidos o en el sistema tributario estatal.
- b) Asignaciones de nivelación. Su finalidad es proveer recursos necesarios para garantizar unas prestaciones mínimas en educación y sanidad. Su puesta en marcha no es inmediata pues deben cumplirse algunos supuestos acerca del incremento en el número de alumnos de enseñanza obligatoria o en la cifra de población protegida por el sistema sanitario (ponderada por la edad) para que se estudie su posible funcionamiento.
- c) Fondo de Compensación Interterritorial. En lo esencial se mantiene tal y como estaba en el sistema anterior, pero se permite la posibilidad de dedicar una parte de sus recursos a gasto corriente asociado a las inversiones públicas.

Finalmente, en lo que respecta el endeudamiento, el nuevo sistema extiende la Ley General de Estabilidad Presupuestaria a las haciendas subcentrales, y condiciona sus emisiones de deuda, en cualquiera de sus formatos y plazos de amortización, a la existencia de equilibrio presupuestario en sus cuentas o, en su defecto, a la aprobación de un plan a medio plazo para corregir el déficit autonómico. Las labores de coordinación del Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF) se configuran como especialmente relevantes a este respecto.

Dado este perfil genérico del sistema de financiación en el régimen común, cabe señalar dos apuntes menores. En primer lugar, y al igual que otras Administraciones Públicas, las haciendas autonómicas también obtienen una parte (marginal) de sus recursos a través de ingresos patrimoniales y financieros. En segundo lugar, admitir que existen peculiaridades en el conjunto de impuestos propios que pueden adquirir un papel relevante en la estructura de ingresos de determinadas Comunidades, léase el Impuesto General Indirecto Canario.

4. Luces y sombras en el modelo vigente

Tras esta somera aproximación al actual sistema de financiación autonómica, procede apuntar una serie de comentarios a modo de evaluación crítica del sistema. En nuestra argumentación reconoceremos que el modelo de financiación supuso un claro avance en muchos aspectos, retrocedió en determinadas parcelas y, por otra parte, obvió cuestiones muy relevantes a nuestro juicio.

Entre los principales activos del sistema subrayaríamos, en primer lugar, el que su aplicación vino precedida por un acuerdo unánime de las quince CC. AA. implicadas y el Ministerio de Hacienda. A diferencia de escenarios anteriores, en los que la dispersión de modelos utilizados amenazaba con fragmentar el escenario financiero del sector público, en este caso la generalización del sistema fue un logro. Esta circunstancia incrementa la trasparencia y con ello se permite aprovechar una de las ventajas de los gobiernos descentralizados, a saber, el que los ciudadanos de una región identifiquen políticas exitosas en Comunidades vecinas y presionen a sus políticos en esa dirección.

Un segundo elemento positivo del nuevo sistema de financiación autonómica reside en el avance en la corresponsabilidad fiscal, ampliando la cesión de impuestos con capacidad normativa, que es la opción más inmediata cuando se pretende aumentar la corresponsabilidad fiscal, y eliminando las garantías mínimas que regían la evolución de las participaciones territorializadas en el IRPF. Históricamente, el modelo español se ha encontrado sesgado hacia una fuerte dependencia de las transferencias del gobierno central. Con la reciente reforma parece haber ganado en términos de corresponsabilidad, sin graves perjuicios para la solidaridad del sistema.

Ello no implica negar, sin embargo, el interés por explorar en el futuro nuevas vías a fin de dotar de mayor libertad fiscal a las Comunidades Autónomas. La imposición indirecta es la candidata natural, habida cuenta de que la imposición sobre las personas físicas ya está considerablemente descentralizada y el Impuesto de Sociedades no es una figura apropiada para su descentralización, por los problemas de competencia fiscal y fraude que podría generar. El mayor obstáculo para avanzar en la cesión de competencias normativas en la imposición sobre el consumo es la necesaria observancia de las normas armonizadoras europeas. La cesión de competencias normativas sobre el IVA no es vista con buenos ojos por las instancias comunitarias (Lasarte, 2002); y los impuestos sobre consumos especiales tienen el handicap de que su configuración provoca que la recaudación se concentre allí donde se fabrica e importa y no donde se consume. En todo caso, la experiencia del IVMH muestra que el tránsito desde impuestos especiales en la fase de fabricación hacia impuestos sobre ventas minoristas no es imposible.

El tercer aspecto que merece una valoración positiva es el relacionado con la notable nivelación horizontal que conlleva implícito el actual sistema de financiación

autonómica. Aun sobre la base del incremento en la corresponsabilidad fiscal ya aludida, se produce una igualación plena de capacidades financieras entre CC. AA. Más aún, merced a las transferencias del Estado -el Fondo de Suficiencia y el Fondo de Compensación Interterritorial- y de la UE, algunas CC. AA. con niveles de PIB per cápita por debajo de la media disfrutan de más recursos por habitante que las más desarrolladas.

Un cuarto punto positivo es la incorporación de la sanidad al régimen común de financiación. A partir de 2002 todas las CC. AA. son responsables de la sanidad pública en sus territorios y de la financiación de la misma, y con algunas especificidades es similar a la del resto de competencias autonómicas⁶ (Cantarero, 2005). Hay dos argumentos que justifican este proceder. Primero, la sanidad ha dejado de ser provista con cargo a cotizaciones sociales para hacerlo mediante impuestos, como corresponde a cualquier servicio público de carácter universal. Por tanto, desaparece la lógica subyacente al modelo dual anterior. Segundo, el coste de la sanidad supone un porcentaje muy elevado del gasto autonómico. Seguir financiándola vía transferencias del Estado implicaría fijar de partida un límite bajo a la corresponsabilidad y autonomía fiscales.

En todo caso, el modelo de financiación también acredita algunas sombras, que en el actual debate debieran ser consideradas y corregidas. Una primera crítica generalizada al sistema es su complejo diseño. Ello puede percibirse, por ejemplo, en los arbitrarios criterios que describen el funcionamiento de los fondos especiales, algunos de ellos contradictorios entre sí o con otras piezas del modelo (Monasterio, 2002). Ello no es más que el resultado de encubrir con rebuscadas fórmulas técnicas acuerdos políticos que asegurasen ganancias financieras a cada Comunidad con el nuevo modelo. Esta circunstancia provoca que la nivelación generada por el modelo quede tocada. En particular, resulta evidente que la referencia poblacional implícita en los mecanismos de nivelación del sistema acaba siendo matizada por el uso de otras variables (superficie, insularidad, renta relativa, dispersión y estructura demográfica), con ponderaciones que cuentan con escasa fundamentación técnica y son más bien el resultado de la negociación política. Esto explicaría en buena medida por qué CC. AA. con niveles de desarrollo similar cuentan con fondos de suficiencia desiguales. En todo caso, las divergencias entre CC. AA. en términos de financiación per cápita no tienen que ver con el nivel de renta: Galicia sigue teniendo más recursos básicos por habitante que Cataluña, por ejemplo.

Precisamente en la línea de la nivelación (dinámica) garantizada por el modelo viene nuestra segunda crítica. En el sistema de financiación actual ya se hallaba escondida la

6 En particular, aunque la financiación de la sanidad se integra en el sistema general y, por consiguiente, es financiado con los mismos instrumentos que el resto de competencias de gasto, existe una exigencia de condicionalidad. El acuerdo obliga a las Comunidades Autónomas a destinar a la gestión de la asistencia sanitaria, como mínimo, una cantidad igual a la resultante de la evolución seguida por la recaudación estatal de la cesta de tributos compartidos.

semilla de la desigualdad. Nos estamos refiriendo al hecho de que se descarten revisiones periódicas del sistema de transferencias de nivelación. Ello provoca que se garantice la solidaridad en el año base del sistema pero no se contempla la corrección de las divergencias futuras que se puedan producir entre CC. AA. como consecuencia de diferencias en su evolución económica. Si una Comunidad crece más que la media estatal, sus recursos van aumentar sin necesidad de subir sus tipos impositivos, y viceversa. Y no hablamos de posibilidades teóricas: durante el período 1999-2004, las disparidades en el crecimiento de las autonomías no fueron despreciables⁷.

Un tercer apunte negativo que ponemos de manifiesto es el que se refiere a la suficiencia del sistema, a fin de que los gobiernos regionales puedan financiar las competencias que tienen asignadas. En cierta medida podemos afirmar que actualmente podría existir un desequilibrio en el reparto de competencias entre Estado, Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales, y sus respectivos recursos. En particular, el traspaso de la sanidad a las autonomías supone trasladarles una «patata caliente». Con un gasto que supone cerca del 40% del total autonómico y un ritmo de crecimiento desatado, no son de extrañar los déficit ocultos y los avisos de quiebra del sistema que se comienzan a escuchar.

La cuarta limitación que detectamos en el actual modelo de financiación autonómica probablemente tenga un calado especial. El sistema de financiación establece que el importe de las necesidades a cubrir por los gobiernos autonómicos es igual al volumen de recursos obtenidos en el año 1999. De esta forma no solo se está validando la situación anterior, sino que se renuncia a una definición explícita de las necesidades de gasto y con ello al legítimo principio de que el sistema de financiación garantice unas dotaciones de equipamientos homogéneas para todas las Comunidades. Con ello se olvida la existencia de déficit estructurales de determinadas regiones en aquellas infraestructuras sobre las que se apoya la prestación de los servicios transferidos. Un adecuado diseño del sistema debiera seguir ejemplos como el sueco, en que se disponen de indicadores sencillos con los que aproximar las cifras de necesidades de gasto de una forma regular y sin recurrir, como en el caso español, a dar por buenos los niveles de gasto anteriores sin más.

Una quinta crítica viene referida a las limitaciones que la nueva regulación sobre financiación autonómica establece al endeudamiento. Recuérdese que éste prácticamente queda reducido a un papel marginal en el marco de la estabilidad presupuestaria. Por un lado, tanto desde un punto de vista teórico como sobre la base de realidades contrastadas, no cabe muchas dudas acerca de los beneficios de la estabilidad presupuestaria sobre el funcionamiento del sistema económico (González-Páramo, 2001). En términos generales también parece clara la necesidad de poner en marcha un sistema que comprometa a las

Fil crecimiento acumulado de Andalucía fue del 19.4%. En el extremo opuesto aparece Baleares con un 8.37%. La media para el conjunto fue de 15.48% y la desviación típica de 2.67.

haciendas subcentrales con la sostenibilidad de las finanzas públicas (Comisión Europea, 2001; Comité de las Regiones, 2001).

Pero, por otro lado, debe reconocerse que la solución adoptada elimina de raíz una valiosa fuente de recursos con la que financiar la inversión pública. A partir de este escenario es previsible asistir a dificultades de gobiernos autonómicos para financiar un tipo de gasto público bastante sensible a los ajustes presupuestarios (Castells, Esteller y Solé, 2002; Lago 2001) y sobre la base de una progresiva reducción de las transferencias de capital procedentes de la UE. Además, surge la pregunta de por qué la normativa autonómica sobre disciplina fiscal es más exigente que la correspondiente a la Administración central, aparte de otros problemas en su diseño (incentivos, definición concreta de sanciones y cláusulas de escape) que la hacen merecedora de críticas negativas (Vallés, 2002).

Otro aspecto que plantea problemas es la voluntad de que el sistema tuviese una vigencia temporal indefinida, sin renovaciones quinquenales como los anteriores. Aunque a veces esto se ha señalado como algo positivo, definir un sistema de financiación territorial como indefinido es arriesgado. Los problemas de suficiencia dinámica en la financiación de la sanidad, las demandas de mayor autonomía tributaria, o la aparición de nuevos objetivos de política económica que requieren financiación extra y sustancial para las CC. AA. (educación e I+D+i) lo ilustran.

5. Hacia el futuro

El sistema de financiación autonómico se encuentra en fase de discusión una vez más. Y no hay que dramatizar este asunto. En todos los países federales se discute de forma recurrente sobre las relaciones financieras entre el gobierno federal y los subcentrales. Tampoco debemos olvidar que nuestro sistema es todavía joven, en un estado de maduración probablemente incompleto. La mejor demostración de esto es la actual apertura del mapa estatutario en buena parte de las Comunidades Autónomas. Por ello debemos ver la situación desde una cierta perspectiva, asumiendo que las soluciones de corte federal permiten acomodar la diversidad siempre que se esté dispuesto a asumir los costes de transacción que suponen esas fórmulas. Quizá uno de los problemas que explican lo enconado de algunas posturas en España es la insuficiencia del marco institucional español en cuanto a foros de debate y consenso, y una cierta incapacidad a la hora de entender la esencia del federalismo: lealtad mutua entre los diferentes niveles de gobierno, multilateralidad, y respeto a las competencias de los demás.

En el terreno financiero, que es lo que nos ocupa en este capítulo, la traslación de lo anterior sería la necesidad de contar con un modelo que sea lo suficientemente flexible como para dar acomodo a las nuevas realidades que surgen y soluciones a los problemas que puedan aparecer. Pero también estable para no generar incentivos perversos sobre los gobiernos autonómicos y limitar los costes de transacción de tener un sistema en permanente revisión. Probablemente la solución a este dilema sea volver a las revisiones periódicas (5-7 años), con un mayor respeto de todas las partes a lo acordado durante el período de vigencia de los acuerdos y un diseño de estas negociaciones periódicas que impida comportamientos estratégicos previos por parte de las CC. AA. A nuestro juicio, un error de concepción del vigente sistema de financiación autonómica fue la idea de que se trataba de un modelo definitivo. La experiencia de todos los países de estructura federal muestra que esto es, en el mejor de los casos, una utopía. Y, en el peor, un corsé que en nada favorece la resolución de los nuevos desafíos y realidades a los que el sistema debe responder. Las readaptaciones periódicas son, por tanto, inevitables.

En la situación presente, podrían plantearse algunos ajustes principales al sistema. En primer lugar, en cuanto a los problemas de suficiencia financiera, caben al menos dos líneas de actuación. La primera se refiere a una definición explícita de las necesidades de gasto de las haciendas autonómicas, más allá de la mera asunción de los niveles de gasto pasados como los idóneos. Adicionalmente, un conjunto de indicadores de necesidad sencillos y homogéneos podría servir para indexar la evolución de los recursos a disposición de las CC. AA. de forma más rigurosa que en la actualidad. A partir de ahí, y si se concluye que resulta necesario incrementar los recursos autonómicos, una segunda actuación vendría dada, entre otras posibilidades, por un aumento de los porcentajes de cesión del IRPF, el IVA y los impuestos especiales a disposición de las Comunidades Autónomas. Ello permitiría respaldar financieramente las iniciativas de inversión en sanidad, educación e I+D+i que, en la línea de las orientaciones de la Cumbre de Lisboa (Kok, 2004), reforzarían el establecimiento de un modelo competitivo que no descuida la vertiente social del gasto público.

Esta apuesta por una mayor suficiencia financiera de las Comunidades del régimen común permitiría, además, reducir el agravio comparativo que sufren con respecto a las forales. La última revisión del sistema volvió a dejar a un lado la injusticia que supone en la práctica el sistema foral. El reconocimiento de los derechos históricos de los territorios forales no debería traducirse en una dotación de recursos públicos superior en términos de financiación per cápita, a igualdad de esfuerzo fiscal.

En segundo lugar, y respecto a la nivelación territorial, defendemos el mantenimiento del criterio de igualdad en la capacidad de prestación de los servicios a niveles similares de esfuerzo fiscal. En tal sentido, la revisión del modelo debería tener como objetivo la eliminación de desigualdades injustificadas en la financiación básica por habitante y no la imposición de fórmulas que se traduzcan en el año base del nuevo sistema en más recursos para las CC. AA. más ricas. Dicho esto, parece necesario que el sistema incorpore incentivos a un uso eficiente de los fondos de solidaridad. Si los gobiernos regionales tienen garantizado un volumen dado de recursos con independencia de su comportamiento fiscal,

 $\dot{\epsilon}$ por qué esforzarse en incrementar la renta per cápita de sus territorios, por qué gastar en I+D y en educación? Solidaridad, sí. Pero esfuerzo y responsabilidad, también.

La solución podría estar en que el diseño de las transferencias de nivelación haga que las CC. AA. asuman el coste de un menor crecimiento a partir del año base. Y que las revisiones futuras del sistema tengan en cuenta lo que cada Comunidad hizo en el pasado a la hora de recalcular el importe de las transferencias (Lago, 2002). De forma paralela al debate sobre financiación autonómica y la solidaridad interterritorial, nos encontramos con la discusión sobre los criterios de reparto de la inversión estatal. Al igual que con la mayor parte de los gastos públicos, la distribución territorial de la inversión pública debe enfrentarse al dilema entre eficiencia y equidad. Destinar recursos a las zonas menos prósperas permite alcanzar objetivos de solidaridad territorial pero también conlleva renunciar a un mayor crecimiento del *output* agregado. Además, el carácter plurianual de la mayoría de las grandes inversiones en infraestructuras, las disparidades en los *stocks* de capital público o la imposibilidad de hacerlo todo al mismo tiempo hacen difícil encontrar soluciones a la par sencillas y justas. Cierto es que el Estado puede, a través de sus inversiones, impulsar el desarrollo de las regiones deprimidas. Pero también la Administración Central ha de preocuparse de eliminar los cuellos de botella que, en materia de infraestructuras, padecen las regiones más dinámicas.

Un tercer eje para la reforma del sistema de financiación autonómica en lontananza viene dado por la propuesta que, desde determinados gobiernos regionales, sugiere la creación de agencias tributarias autonómicas. Argumentos basados en las economías de escala ya alcanzadas por la Agencia Tributaria estatal, la no necesaria existencia de un vínculo entre descentralización fiscal y descentralización de la gestión tributaria (Martínez Vázquez y Timofeev, 2005), y los problemas de coordinación y eficacia en la labor inspectora que se derivarían de un mosaico de agencias regionales, no hacen aconsejable la fragmentación de este organismo. Sobre esta base, sería más razonable caminar hacia soluciones diferentes. Aquí se abren diferentes opciones, que irían desde una mayor independencia de la AEAT, que sería controlada por el Parlamento estatal para convertirla en un organismo con finalidad y funcionamiento técnico e independiente, a un sistema generalizado de consorcios entre las Administraciones autonómicas y estatales, en la línea de lo que se está planteando en la Comunidad Valenciana; pasando por mantener la Agencia en su estado actual y dar mayor peso político a las Comunidades Autónomas en la elección del cuerpo directivo y la definición de objetivos.

En cuarto lugar, en cuanto a la extensión de los requisitos sobre estabilidad presupuestaria al ámbito subcentral, nuestra sugerencia es ampliar la flexibilidad de la actual normativa autonómica sobre endeudamiento. Con ello se pretende facilitar la financiación de los gastos de capital en un contexto de progresiva reducción de las transferencias de capital recibidas de la Unión Europea. No obstante, debemos aclarar que nuestra postura básica coincide con el establecimiento de unas normas claras que regulen el endeudamiento de las CC. AA. en la dirección de la estabilidad presupuestaria. Ello significa adoptar un enfoque

más ambicioso que el de los acomodaticios Escenarios de Consolidación Presupuestaria. En este sentido, postulamos el que se precisen con más detalle las sanciones que la Ley prevé en caso de incumplimiento, que se introduzcan mecanismos preventivos realmente eficaces y capaces de reconducir situaciones de riesgo y que se avance en la definición clara de los criterios que orientan el reparto de los niveles de déficit y deuda pública entre CC. AA. en el seno del CPFF. Sobre este último aspecto, mientras la práctica actual consiste en un mero reparto vertical y horizontal de los niveles de déficit y endeudamiento uniforme para todas las CC. AA., propugnamos el que se estudie una distribución diferenciada de estas magnitudes de acuerdo con variables como la renta per cápita, las dotaciones relativas de infraestructuras, el esfuerzo fiscal en las bases imposibles a disposición de las haciendas subcentrales, etcétera⁸.

Finalmente, como última sugerencia, apuntamos un par de notas técnicas que, si bien ocuparían un lugar secundario en relación a las anteriores, su consideración añadiría aspectos positivos al sistema. La primera se refiere a la siempre necesaria simplificación en el complejo articulado de la normativa, eliminando si es posible alguno de los fondos especiales o su carácter enrevesado. Ello coadyuvaría a una mejor comprensión del sistema por parte políticos y ciudadanos. La segunda alude a la toma en consideración de las posibles externalidades verticales y horizontales derivadas de la mayor corresponsabilidad fiscal. Sobre todo, si se sigue avanzando en la descentralización impositiva⁹.

⁸ Véase, por ejemplo, Monasterio y Fernández Llera (2005).

⁹ Véase a este respecto Lago y Madiès (2005).

Referencias Bibliográficas

- Cantarero, D. (2005): "La nueva financiación sanitaria en españa: descentralización y prospectiva", Documento de trabajo, FUNCAS, 196.
- Castells, A., Esteller, A. y Solé, A. (2002): Los efectos de la Ley de Estabilidad Presupuestaria sobre la inversión de los municipios, V Encuentro de Economía Aplicada, Oviedo.
- Círculo de Empresarios (2005): "La financiación de las Comunidades Autónomas", Documentos Círculo, 29 de septiembre de 2005.
- Comisión Europea (2001): Public Finance in EMU-2001, European Economy, Reports and Studies, 3.
- Comité de la Regiones (2001): Regional and local government in the European Union. Responsibilities and resources, Comisión Europea, Bruselas.
- González-Páramo, J. M. (2001): Costes y beneficios de la disciplina fiscal: la ley de estabilidad presupuestaria en perspectiva, IEF, Madrid.
- Kok, M.W. (Coord.) (2004): Relever le défi: la stratégie de Lisbonne pour la croissance et *l'emploi*, (http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/pdf/2004-1866-FR-complet. pdf).
- Lago, S. (2001): La dinámica de los gastos de capital en las CC. AA.: un análisis de sus determinantes, *Hacienda Pública Española*, 157 (2), 65-81.
- Lago, S. (2002): "Nivelación interterritorial e ineficiencia de las decisiones presupuestarias: reflexiones para el caso español", *Hacienda Pública Española*, 162, 79-97.
- Lago, S. y Madiès, T. (2005): "Le Nouveau Fédéralisme Financier en Espagne. Une Analyse Critique", Revue de l'OFCE, 94, 373-396.
- Lasarte, J. (Dir.) (2002): Informe sobre la reforma del sistema de financiación autonómica, IEF, Madrid.
- Martínez Vázquez, Jy Timofeev, A. (2005): "Choosing Between Centralized and decentralized Models of Tax Administration", Working Paper, 05-02, Georgia Sytate University, Andrew Young School of Policy Studies.
- Monasterio, C. (2002): "El sistema de financiación autonómica 2002", en Salinas, J. (Dir.): El nuevo modelo de financiación autonómica, IEF, Madrid.
- Monaterio, C. y Fernández Llera, R. (2005): La insoportable levedad del principio de transparencia presupestaria", XII Encuentro de Economía Pública.
- Monasterio, C. y Suárez Pandiello, J. (1998): Manual de hacienda autonómica y local, Ariel, Barcelona.
- Vallés, J. (2002): Implicaciones de la normativa de estabilidad presupuestaria en el ámbito autonómico, en Salinas, J. (2002): El nuevo modelo de financiación autonómica, IEF, Madrid.
- Zubiri, I. (2000): El sistema de concierto económico en el contexto de la Unión Europea, Círculo de empresarios vascos, Bilbao.

LA FINANCIACIÓN AUTONÓMICA DE LA SANIDAD: ESTADO ACTUAL Y RETOS ANTE EL FUTURO

Carmen Molina Garrido Universidad de Málaga

RESUMEN

El derecho a la protección de la salud está reconocido en el artículo 43 de la Constitución Española de 1978. En este mismo artículo, se encomienda a los poderes públicos organizar y tutelar la salud pública a través de medidas preventivas y de las prestaciones y los servicios necesarios.

En el caso español, la gestión de los servicios de asistencia sanitaria está transferida a la totalidad de Comunidades Autónomas de Régimen Común, que se financian a través del modelo desarrollado en la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del sistema de financiación autonómica. Sin embargo, pasados casi cuatro años de la aplicación de este sistema, han surgido desajustes notables en cuanto al cumplimiento de los principios inspiradores del mismo.

El objetivo del presente trabajo es analizar las principales características del modelo vigente de financiación de la asistencia sanitaria e identificar sus más notables deficiencias. Los retos que plantea el futuro justifican la necesidad de evaluar y corregir aquellos aspectos que ocasionan disfuncionalidades y atender a otro tipo de medidas encaminadas a mejorar la organización y la gestión del gasto sanitario. Todo ello contribuiría a garantizar la sostenibilidad de nuestro Sistema Nacional de Salud.

Palabras clave:

descentralización sanitaria, financiación autonómica sanitaria, gasto sanitario público.

Códigos JEL:

II, II8, H51, H72.

		_

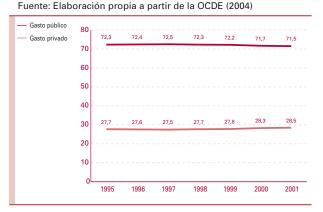
1.Introducción



Constitución española de 1978, dentro de los principios rectores de la política social y económica, reconoce en su artículo 43 el derecho a la protección de la salud. En este mismo artículo, se encomienda a los poderes públicos organizar y tutelar la salud pública a través de medidas preventivas y de las prestaciones y los servicios necesarios. La razón de ser de la intervención del Sector Público en este ámbito la encontramos en el hecho de que la salud se encuadra dentro de los denominados bienes preferentes. En este tipo de bienes, las autoridades públicas facilitan su consumo, incluso por encima de las preferencias de los individuos, apoyándose en el hecho de que éstos no valoran correctamente los beneficios que se derivan de ellos. Como se pone de manifiesto en el gráfico I, la asistencia sanitaria, en nuestro país, es un servicio provisto de forma mayoritaria por el Sector Público.

Por otra parte, el Título VIII del texto constitucional diseñó una nueva organización territorial del Estado que posibilitaba a las Comunidades Autónomas (CCAA) asumir competencias en materia de sanidad. En este nuevo diseño el Estado se reserva la regulación de las bases y la coordinación general.

GRÁFICO 1: EVOLUCIÓN DEL GASTO SANITARIO. ESTRUCTURA PORCENTUAL. ESPAÑA 1995-2001



La respuesta y el desarrollo a estas previsiones constitucionales se establecen en la Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad, que define los principios y criterios que han permitido configurar el Sistema Nacional de Salud (SNS), destacando, entre otros, su carácter público, la universalidad y la gratuidad del sistema.

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

Al amparo de las previsiones constitucionales y de los respectivos Estatutos de Autonomía, todas las CCAA han asumido paulatinamente competencias en sanidad. Este proceso se ha completado con un modelo estable de financiación mediante la aprobación de la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del sistema de financiación de las CCAA de Régimen Común.

Sin embargo, pasados casi cuatro años de la puesta en funcionamiento de este sistema, se han puesto de manifiesto algunos desajustes en relación con los principios básicos establecidos en el modelo. Este hecho ha motivado que se reabra el debate sobre el futuro de la sanidad pública, fundamentalmente en dos vertientes: a) la financiación de la asistencia sanitaria pública, y b) el sostenimiento de los elevados ritmos de crecimiento actuales del gasto sanitario público. En el cuadro I puede apreciarse como el gasto sanitario público de las CCAA de Régimen Común ha pasado de 31.977,7 millones de euros en el año 2002 a 35.760,3 en el 2003, lo que implica una tasa de crecimiento anual superior al II por ciento.

				Evolución do Tasa	el gasto s as de vari	anitario _I	
CCAA	Miles de	euros corriei 2001	ntes 2002	2003	% de vari 2001	ación intera	anual 2003
Andalucía	5.255.458	5.480.628	5.860.925	6.438.641	4,28	6,94	9,86
Aragón	915.031	1.007.195	1.086.761	1.231.802	10,07	7,9	13,35
Asturias	842.471	906.402	982.221	1.103.288	7,59	8,36	12,33
Baleares	514.904	568.951	702.962	825.494	10,5	23,55	17,43
Canarias	1.336.017	1.422.202	1.595.722	1.802.023	6,45	12,2	12,93
Cantabria	423.790	474.405	526.587	565.161	11,94	11	7,33
C.León	1.816.617	1.937.237	2.072.180	2.384.082	6,64	6,97	15,05
C.Mancha	1.184.794	1.287.491	1.484.059	1.611.490	8,67	15,27	8,59
Cataluña	4.723.247	5.048.534	5.498.743	6.249.279	6,89	8,92	13,65
C.Valenciana	2.955.918	3.175.217	3.501.217	3.998.517	7,42	10,27	14,2
Extremadura	785.622	828.450	950.977	1.028.778	5,45	14,79	8,18
Galicia	2.053.964	2.229.778	2.330.625	2.547.914	8,56	4,52	9,32
Madrid	3.589.472	3.899.619	4.155.492	4.572.401	8,64	6,56	10,03
Murcia	820.039	893.942	985.436	1.129.416	9,01	10,23	14,61
Rioja	198.497	214.077	243.883	272.033	7,85	13,92	11,54
Total	27.415.841	29.374.128	31.977.790	35.760.319	7,14	8,86	11,83

Ante la situación descrita, el objetivo de este artículo es repasar de forma resumida las principales características del modelo vigente de financiación de la asistencia sanitaria, identificando algunas de sus más notables deficiencias. Aunque el problema financiero y la sostenibilidad de los ritmos de crecimiento del gasto sean síntomas de problemas más profundos, no se puede negar la importancia que tiene disponer de un buen modelo de financiación para el desarrollo de nuestro SNS.

El presente artículo se estructura en los siguientes apartados. En primer lugar, realizaremos un repaso de los distintos modelos de financiación de la asistencia sanitaria descentralizada en el período que abarca desde el comienzo de las transferencias hasta el año 2001. En segundo lugar, realizaremos una descripción, con mayor nivel de detalle, del modelo vigente de financiación de la asistencia sanitaria. En tercer lugar, identificaremos las principales deficiencias que el mismo presenta, y que han tratado de solucionarse con el Acuerdo que, para la financiación de la asistencia sanitaria, se llevó a cabo en el Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF) en el mes de septiembre del 2005, que centrará la exposición del cuarto apartado. En quinto lugar realizaremos una valoración de este Acuerdo identificando los principales retos a los que continúa enfrentándose la financiación de la asistencia sanitaria.

2. Antecedentes del sistema de financiación vigente

Para valorar adecuadamente el modelo de financiación de la asistencia sanitaria vigente en la actualidad, resulta conveniente repasar, en primer lugar, los modelos de financiación de la asistencia sanitaria transferida a las CCAA de Régimen Común (cuadro 2) anteriores al actual. Estos modelos podemos agruparlos en tres etapas o períodos.

El primer período, comprendido entre los años 1981-1994, coincide con la primera fase del proceso de transferencias de competencias del Instituto Nacional de la Salud (Insalud) a las CCAA de Régimen Común. El período se inició en el año 1981 con el traspaso a la Generalidad de Cataluña y finalizó en 1994 con la aprobación de la transferencia a la Comunidad Autónoma (CA) de Canarias.

Como rasgos más importantes del modelo hay que señalar:

- □ Heterogeneidad de los criterios de asignación territorial de los recursos. Los distintos criterios utilizados para el reparto de los recursos estaban justificados por la necesidad de que existiera un periodo de transición que adecuara la participación de cada CA, desde el momento en el que se producía la transferencia, hasta la plena aplicación de los criterios generales de financiación.
- Generación de importantes tensiones presupuestarias. Estos problemas tuvieron su origen en una larga etapa de previsión insuficiente de los recursos

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

necesarios para financiar la asistencia sanitaria, reflejándose en un importante endeudamiento del sistema.

El segundo período se inicia en el año 1994 con la aprobación del modelo de financiación sanitaria para el cuatrienio 1994-1997. Este modelo constituyó, fundamentalmente, una respuesta a los principales problemas que habían surgido en el período anterior. Entre las novedades que presenta hay que destacar la homogeneización de los criterios de reparto, estableciendo como criterio único la población protegida¹. La insuficiencia de recursos trató de solventarse al cuantificar una base financiera realista basada en el gasto efectivo del sistema en el ejercicio 1993, mientras que la incertidumbre en la presupuestación se resolvió estableciendo un marco temporal de cuatro años como período de vigencia del modelo, en el que se vinculó el crecimiento de los recursos a la tasa de variación del PIB nominal nacional.

		Financiac	ión del gasto sa	nitario transfei
PERIODO	CRITERIO			EVOLUCIÓN TEMPORAL
1981-1993	Coste histórico de los sanitarios Volumen a distribuir	s servicios		Presupuesto Insalud
		Adaptación a Pobla		
		Presupuesto del Ins	salud (Gestión direct	a)
1994-1997	Población Protegida			PIB
	Fondo General		Población Protegida	
1998-2001	Fondos Específicos	Garantía mínima Docencia e investigación	Sin especificar	PIB
		Asistencia desplazados		

En el tercer período, 1998-2001, se mantienen, en esencia, los fundamentos básicos del modelo establecido en el cuatrienio anterior: el criterio de reparto en función de la población protegida y la referencia de crecimiento del presupuesto sanitario en el incremento esperado del PIB nominal. Como novedad hay que destacar la articulación en

I La población protegida está definida sobre el Censo, deduciendo del mismo los colectivos del mutualismo laboral con cobertura a través del mutualismo administrativo, fundamentalmente MUFACE y MUGEJU.

el modelo de tres fondos específicos: a) destinado a compensar a las CCAA por la atención a pacientes desplazados de otras regiones, b) destinado a cubrir los costes de docencia e investigación, y c) garantizar que las posibles pérdidas de población tuviesen una incidencia amortiguada en la financiación territorial.

3. El modelo de financiación de la asistencia sanitaria vigente a partir del año 2002

Suficiencia, equidad, autonomía y estabilidad son los cuatro principios básicos del modelo de financiación territorial vigente desde 2002, que integra por primera vez en un solo sistema los subsistemas de servicios comunes, sanitarios y de servicios sociales.

El principio de suficiencia establece la garantía de que el cálculo de las necesidades de financiación de las CCAA de Régimen Común y los recursos que las financian permita atender la prestación de los servicios asumidos. Esta suficiencia se define tanto con un carácter estático, es decir, en el momento inicial de aplicación del modelo en el año base, como dinámico, en su evolución temporal, de forma que se establece la garantía de que ninguna CA pierda recursos respecto al anterior modelo.

Para la determinación de las necesidades de financiación, se partió de una restricción inicial global cuantificada en función de la última liquidación presupuestaria disponible en el momento de la definición del modelo, que fue la correspondiente al año 1999. A esta restricción inicial se le aplicaron, como aparece reflejado en el cuadro 3, y para el reparto de los recursos entre las CCAA de Régimen Común, un conjunto de variables consideradas como determinantes de la necesidad sanitaria. Estas variables fueron: la población protegida, la población mayor de 65 años y la insularidad.

	Determ	inación de necesidades de f	inanciación sanitar	
-Car., 764				
Recursos totales a		Financiación sanitaria de las (asumidas	CCAA competencias	
distribuir en cada bloque	Sanidad	Financiación sanitaria del Insalud gestión directa		
bioquo		i manciación samtana dei mse	ilda gestion an ecta	
		Población protegida	75%	
Variables de reparto y ponderaciones	Sanidad	Población mayor 65 años	24,50%	
		Insularidad	0,50%	

En cuanto al principio de solidaridad procede señalar que el mismo establece la garantía de que las CCAA puedan prestar sus servicios en condiciones equivalentes, y de que sus niveles de renta y riqueza puedan converger. Para ello se recurre a diversos mecanismos como son el Fondo de Cohesión, las asignaciones de nivelación o el Fondo de Compensación Interterritorial.

Respecto al principio de autonomía, hay que destacar que el modelo implica: a) la cesión de nuevos tributos a las CCAA de Régimen Común, b) el aumento de la capacidad normativa en relación a los ya existentes y c) la reducción del peso de las transferencias del Estado. Como se señala en Domínguez (2005), "el avance de los impuestos en detrimento de las transferencias de la Administración Central implica un aumento significativo de la autonomía financiera, lo que sitúa a las CCAA en mejores condiciones para responder a las preferencias de sus residentes en términos de nivel y calidad de los servicios y de cargas impositivas."

Esto supone que estamos ante un modelo que introduce, por primera vez, la corresponsabilidad fiscal en la financiación sanitaria (cuadro 4), trasladando ciertos riesgos a las regiones. De esta forma, se rompe con la asimetría existente hasta ese momento respecto a la asunción de responsabilidades en los gastos pero no en los ingresos².

	Cuadro Ingresos tributarios en el nuevo modelo
	ingresos tributarios en el nuevo modeio
lmpı	uesto sobre el Patrimonio
lmpu	uesto sobre Sucesiones y Donaciones
lmpu	uesto sobre Transmisiones patrimoniales
lmpu	iesto sobre Actos jurídicos documentados
Tasa	s sobre el juego
33%	IRPF
35%	IVA
	Impuestos especiales sobre hidrocarburos, labores del tabaco, cerveza, vino y bebidas entadas, alcohol y bebidas derivadas y productos intermedios.
	ó Impuesto especial sobre la electricidad, matriculación de vehículos y del nuevo impuesto e ventas minoristas de hidrocarburos.
	Fuente: Elaboración propi

2 Los anteriores modelos de financiación de la asistencia sanitaria estaban cimentados en torno a las transferencias finalistas que las CCAA que tenían traspasada la competencia recibían de la Tesorería General de la Seguridad Social. La vigencia del modelo es, en principio, indefinida, garantizándose la estabilidad del mismo. Sin embargo, pasados casi cuatro años de la aplicación del sistema, han surgido desajustes notables en cuanto al cumplimiento de estos principios inspiradores del mismo.

Se resalta de una forma insistente por parte de las regiones, y sin tener en consideración la eficiencia en el gasto, que los recursos dedicados a la asistencia sanitaria son insuficientes. En este sentido, la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), ha cifrado las deudas pendientes de contabilizar a finales del ejercicio 2003 en más de 5.000 millones de euros (ver cuadro 5). Además existen dificultades respecto a la consecución del principio de solidaridad, y el cumplimiento de los principios de autonomía y corresponsabilidad fiscal resulta aún una tarea pendiente para las regiones, como veremos en los apartados siguientes.

•	Deudas pend	nentes de s	aniuau. De	uua acumu		
					ľ	Miles de euro
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Andalucía	295.291	184.603	387.924	512.434	567.072	767.487
Aragón	-	-	-	-	-	43.399
Asturias	-	-	-	35.211	66.606	128.979
Baleares	678	2.334	4.233	2.380	42.408	96.368
Canarias	28.165	57.946	44.756	52.616	47.639	205.566
Cantabria	-	-	-	20.748	19.110	33.271
C.León	-	-	-	-	-	150.408
C.Mancha	-	-	-	-	-	71.119
Cataluña	1.234.950	1.341.047	1.444.787	1.530.882	1.769.734	2.175.896
C.Valenciana	344.934	337.292	469.777	643.691	817.696	1.111.632
Extremadura	-	-	-	-	14.400	40.311
Galicia	62.832	102.318	128.396	168.220	93.811	218.061
Madrid	-	-	-	-	125.038	223.579
Murcia	-	-	-	-	-	-
La Rioja	-	-	-	-	-	-
TOTAL	1.966.850	2.025.540	2.479.873	2.966.182	3.563.514	5.266.076

Este escenario justifica la necesidad de identificar aquellos aspectos que han podido contribuir a que el cumplimiento de los principios más importantes del modelo no

haya sido integral. El reconocimiento de las deficiencias que se puedan poner de manifiesto permitirá aclarar posibles líneas de actuación por parte de las autoridades públicas. Esto permitirá afrontar uno de los numerosos retos a los que el sector sanitario público tendrá que hacer frente en el futuro.

4. Valoración del modelo actual de financiación de la sanidad. Principales deficiencias planteadas

Las principales deficiencias mostradas por el modelo actual de financiación de la sanidad giran en torno a diversos aspectos que desarrollamos a continuación.

En primer lugar, hay que destacar algunas disfuncionalidades propias de la definición y de la dinámica del modelo:

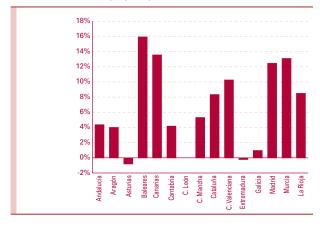
• Ausencia de mecanismos correctores de las variables determinantes de la necesidad sanitaria.

En nuestro país en los últimos años se ha producido un importante aumento del número de habitantes protegidos por el SNS. Sin embargo, este incremento en la población protegida no se ha visto correspondido con una actualización de los valores de esta variable en el modelo vigente.

Si tomamos datos del año 2003, se aprecia que desde 1999, año de referencia del modelo, la población protegida de las CCAA de Régimen Común se ha incrementado en más de un 6,5 por ciento y, como puede comprobarse en el gráfico 2, con diferencias bastante

GRÁFICO 2: TASAS DE VARIACIÓN POBLACIÓN PROTEGIDA 2003-1999.

Fuente: Elaboración propia a partir de la IGAE (2005).



apreciables entre las diferentes regiones. Sin embargo, también hay que destacar que este incremento es, en algunas CCAA, muy inferior al experimentado en el gasto sanitario público.

Asimismo, el incremento de la población se ha visto acompañado, además, por un importante envejecimiento relativo de la misma, lo que conlleva consecuencias importantes respecto a la utilización y consumo de los servicios sanitarios. Como se pone de manifiesto en la última Encuesta Nacional de Salud (2003), la utilización de los servicios sanitarios por parte del grupo de población correspondiente a los mayores de 65 años es notablemente superior a la utilización que realiza el grupo de población correspondiente al tramo de edad 4-65 años. También se observan diferencias, aunque algo menos importantes, en la utilización de los servicios sanitarios si la comparación se realiza con la población del tramo 0 a 4 años.

• Ausencia de compensaciones económicas por la atención a pacientes desplazados.

El Acuerdo del CPFF de 27 de julio de 2001 señalaba que se establecería, por parte del Ministerio de Sanidad y Consumo, una cámara de compensación para este tipo de gastos. Sin embargo, en la práctica tal medida no se ha llevado a cabo, porque la regulación establecida para el Fondo de Cohesión a través del Real Decreto 1247/2002, de 3 de diciembre, adolece de tres inconvenientes básicos:

- a) No se contemplan la totalidad de las situaciones en que se generan gastos de asistencia sanitaria en las CCAA de Régimen Común de destino. Sólo se incluyen determinados procesos de asistencia sanitaria especializada con internamiento, pero no se toman en consideración ni la atención primaria, ni las urgencias ni el gasto de farmacia generado en los desplazamientos. Esta situación es especialmente gravosa para las CCAA del arco mediterráneo que son receptoras de importantes flujos de turismo nacional. Estos flujos no sólo se concentran en los periodos estivales, sino que también se aglutina en ellas un elevado número de personas mayores en temporada baja.
- b) Las CCAA de origen no soportan los gastos que sus residentes ocasionan en otras regiones. Sus dotaciones financieras no sufren ningún tipo de merma por muchos pacientes que deriven a otras regiones, ni por muy complejos que sean los procesos para los que son derivados. En la actualidad, el hecho de no tener que hacer frente a los correspondientes gastos supone un importante incentivo para que el volumen de desplazamientos siga creciendo.
- c) Al irse introduciendo en el actual Fondo de Cohesión cada vez más objetivos, sin un paralelo incremento de sus recursos, finalmente no se consigue atender suficientemente ninguno de ellos. De esta forma, la atención de cada objetivo se hace, parcialmente, a costa de los otros. Esto convierte el mecanismo en un procedimiento opaco que dificulta el conocimiento exacto de los recursos que, a cada CCAA de Régimen Común, se le asignan por el fondo y obstaculiza la realización de previsiones por parte de las regiones.

• Incremento de la dotación tecnológica.

Diversos estudios³ demuestran que la introducción permanente de nuevas tecnologías es una de las causas más importantes del crecimiento del gasto sanitario. Se estima que esta causa podría llegar a explicar hasta el 70,0 por ciento del incremento experimentado por esta variable en los últimos años. Sin embargo, el sistema de financiación de la sanidad ha permanecido ajeno a la necesidad de una dotación adicional de recursos derivada de este hecho.

• Excesiva dispersión existente en la financiación por persona protegida.

Desde el año 2000, la dispersión de la variable gasto sanitario público por persona protegida ha registrado una tendencia creciente. Si se realiza una comparación entre las

		Gasto sani	tario público	por person	a protegid
CCAA	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL	721	776	818	874	953
Andalucía	680	766	791	837	903
Aragón	776	824	899	955	1.069
Asturias	757	810	872	946	1.061
Baleares	614	637	677	800	908
Canarias	770	820	840	910	999
Cantabria	773	833	921	1.014	1.073
C.León	726	787	840	898	1.029
C.Mancha	675	721	774	879	936
Cataluña	722	777	817	869	958
C.Valenciana	689	750	790	846	934
Extremadura	725	786	826	949	1.026
Galicia	754	797	864	902	980
Madrid	725	752	788	815	863
Murcia	709	768	806	861	951
La Rioja	720	791	834	910	994

CCAA con mayor y menor gasto sanitario público por persona protegida, vemos cómo la diferencia entre ambas se incrementa con la dinámica del modelo. En el año 2003 existe una diferencia de 210 euros entre la CCAA de Régimen Común con mayor y menor financiación por persona protegida. Esta diferencia en el año 1999 era de 162 euros, como se pone de manifiesto en el cuadro 6. Estas disparidades pueden ser matizadas si tomamos en consideración la estructura poblacional de las distintas CCAA, y en particular, si consideramos el peso relativo de la población mayor de 65 años en cada una de ellas, como aparece reflejado en el cuadro 7.

F	Porcentaje de población	mayor de 65 año	s respecto a poblacion protegida. Año 200
	20	03	
	Pob.>65 años	Pob.Prot.	Pob.>65/Pob.Prot.
Andalucía	1.074.724	7.127.957	15,1%
Aragón	253.094	1.152.409	22,0%
Asturias	221.891	1.039.473	21,3%
Baleares	127.859	909.616	14,1%
Canarias	227.345	1.803.383	12,6%
Cantabria	100.460	526.783	19,1%
C.León	544.841	2.316.723	23,5%
C.Mancha	335.401	1.720.935	19,5%
Cataluña	1.135.466	6.522.999	17,4%
C.Valenciana	682.847	4.283.038	15,9%
Extremadura	198.975	1.002.666	19,8%
Salicia	556.449	2.598.943	21,4%
<i>N</i> adrid	866.868	5.295.677	16,4%
/lurcia	171.287	1.187.034	14,4%
a Rioja	52.139	273.645	19,1%

• Excesiva dispersión en la ratio gasto público en sanidad respecto al PIB regional.

En relación con el PIB regional se registran diferencias significativas en el análisis detallado por CCAA de Régimen Común. Para el año 2003 las diferencias oscilan entre el

TEMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

8,04 por ciento que representa el gasto sanitario público como porcentaje del PIB regional en Extremadura y el 3,5 por ciento de la Comunidad de Madrid (cuadro 8). Estas diferencias pueden estar en parte justificadas en el hecho de que el gasto público representa una mayor proporción del PIB en aquellas regiones que disponen de un menor nivel de desarrollo.

	Gasto sa	nitario públi	co como por	centaje del l	Cuadro 8 PIB regional.
CCAA	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003
Andalucía	6,17	6,42	6,24	6,21	6,37
Aragón	4,87	4,83	5,01	5,05	5,36
Asturias	6,24	6,13	6,21	6,45	6,8
Baleares	3,45	3,38	3,48	4	4,45
Canarias	5,34	5,46	5,35	5,53	5,84
Cantabria	5,52	5,5	5,69	5,98	6,02
C.León	5,17	5,24	5,25	5,3	5,73
C.Mancha	5,61	5,62	5,72	6,19	6,33
Cataluña	4,11	4,18	4,19	4,32	4,6
C.Valenciana	4,91	5,01	4,99	5,15	5,53
Extremadura	7,45	7,43	7,45	7,96	8,04
Galicia	6,28	6,24	6,4	6,28	6,45
Madrid	3,51	3,41	3,42	3,42	3,53
Murcia	5,61	5,61	5,66	5,77	6,12
Rioja	4,25	4,28	4,33	4,69	4,89
				Fuen	te: IGAE (2005).

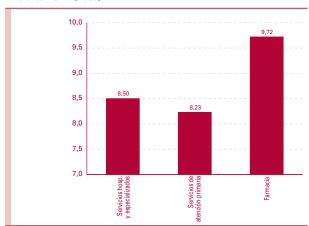
• Importante tasa de crecimiento del gasto en farmacia.

Desde la óptica de la clasificación funcional, el componente del gasto sanitario público con mayor peso es la asistencia hospitalaria y especializada, seguido por el gasto farmacéutico y por la atención primaria de salud, como se pone de manifiesto en el cuadro 9. Sin embargo, el gasto en atención primaria y especializada ha perdido importancia en el conjunto del gasto sanitario en los últimos años, a favor, fundamentalmente, del gasto farmacéutico.

Clasificación funcional del ga	asto. Sec	tor CCAA	. Porcent	taje sobre	e el tota
	1999	2000	2001	2002	2003
Servicios hospitalarios y especializados	54,68	54,48	53,9	53,58	53,73
Servicios de Atención Primaria	14,52	14,24	14,35	13,98	14,13
Servicios de salud pública	0,96	1,22	1,15	1,15	1,01
Servicios colectivos de salud	1,82	1,85	1,79	2	2,04
Farmacia	22,76	22,94	23,13	23,33	23,38
Traslado, prótesis y aparatos terapéuticos	1,42	1,5	1,45	1,44	1,47
Gasto de capital.	3,38	3,38	3,81	3,91	3,65
Transferencias a otros sectores	0,46	0,38	0,42	0,61	0,6

Entre los componentes de mayor peso (atención especializada, atención primaria y farmacia), el más dinámico ha sido el gasto farmacéutico cuya tasa anual media de crecimiento en el período 1999-2003 ha sido del 9,7 por ciento, frente al 8,5 por ciento de los servicios hospitalarios y el 8,2 por ciento de los servicios de atención primaria (gráfico 3).

GRÁFICO 3: CLASIFICACIÓN FUNCIONAL DEL GASTO. TOTAL CCAA. TASA ANUAL MEDIA DE VARIACIÓN 2003-1999 Fuente: IGAE (2005).



En segundo lugar, hay que destacar una realidad que se ha puesto de manifiesto en los sucesivos sistemas de financiación de la asistencia sanitaria:

• El gasto sanitario público como porcentaje del PIB se encuentra por debajo de la media correspondiente a la Unión Europea de los 15 miembros.

El indicador del gasto sanitario público como porcentaje del PIB muestra valores inferiores en nuestro país si establecemos una comparación en términos internacionales. Como se aprecia en el cuadro 10, la ratio del gasto público en sanidad respecto al PIB es en España un punto inferior a la cifra media del conjunto de países de la UE-15.

Ante la situación descrita, parece conveniente la revisión de algunos aspectos del sistema de financiación vigente⁴. Se trata de un reto notable, ya que nos encontramos en un contexto caracterizado por el cambio en los patrones demográficos, por un avance

		0		haula mái	h!!			dro 1
		Gas	to sann	tario pui	DIICO CO	mo porc	entaje	aei Pii
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Alemania	8,5	8,8	8,5	8,3	8,4	8,3	8,5	8,6
Austria	5,8	5,8	5,3	5,4	5,4	5,4	5,2	5,4
Bélgica	6,0	6,4	6,0	6,0	6,2	6,2	6,4	6,5
Dinamarca	6,8	6,8	6,8	6,9	7,0	6,9	7,1	7,3
España	5,5	5,5	5,4	5,4	5,4	5,3	5,4	5,4
Finlandia	5,7	5,8	5,5	5,3	5,2	5,0	5,3	5,5
Francia	7,3	7,2	7,1	7,1	7,1	7,1	7,2	7,4
Grecia	5,0	5,1	5,0	4,9	5,2	5,2	5,0	5,0
Irlanda	4,9	4,7	4,8	4,7	4,6	4,7	5,2	5,5
Italia	5,3	5,4	5,6	5,6	5,6	6,0	6,3	6,4
Luxemburgo	5,9	5,9	5,5	5,4	5,6	5,0	5,3	5,3
Países Bajos	6,0	5,5	5,5	-	-	-	-	-
Portugal	5,1	5,5	5,6	5,6	5,9	6,4	6,6	6,5
Reino unido	5,8	5,8	5,5	5,5	5,8	5,9	6,2	6,4
Suecia	7,1	7,3	7,1	7,2	7,2	7,2	7,5	7,9
Promedio	6,0	6,1	5,9	6,0	6,0	6,0	6,2	6,4
						_	uente: OC	DE (000

4 La revisión de los modelos de financiación no es una cuestión exclusiva de nuestro país. De hecho, y como se pone de manifiesto en Urbanos (2005), durante los últimos dos años hemos asistido a la puesta en marcha de algunas reformas importantes dentro del ámbito de la UE (Francia y Alemania), que afectan a la financiación sanitaria.

continuo en la innovación de los mecanismos de diagnósticos y de los tratamientos clínicos y farmacológicos, y por la incorporación al sector de las nuevas tecnologías de información y comunicación. El objetivo sería garantizar un sistema sanitario de amplia cobertura y elevados niveles de calidad y equidad, que sea, simultáneamente, viable desde el punto de vista financiero.

5. Un nuevo Acuerdo para la financiación de la asistencia sanitaria

El CPFF, en su reunión celebrada el 13 de Septiembre de 2005, aprobó las medidas de mejora de la financiación de la asistencia sanitaria consensuadas en la II Conferencia de Presidentes Autonómicos celebrada días antes. Estas medidas, estrictamente financieras, supondrán una mejora de los recursos que reciben las CCAA y se realizarán con cargo a los Presupuestos Generales del Estado (PGE). Estos recursos adicionales supondrán 1.677 millones de euros cada año (ver cuadro 11), más otros 1.365 millones de euros que recibirán las regiones, con dos años de antelación, de la liquidación del sistema de financiación a partir del año 2005.

Financiación sanitaria adicional. Acuerdo C	Cuadro 1 PFF sentiembre 2009
	Millones de euros.
Transferencia a las CCAA	500,00
Plan de Calidad e Igualdad del SNS	50,00
Fondo de Cohesión Sanitaria	45,00
Insularidad	55,00
Fondo de Garantía	500,00
Convenios de asistencia a pacientes extranjeros	200,00
Atención de accidentes laborales no cubiertos por mutuas	100,00
Incremento imposición indirecta en tributos sobre alcohol y tabaco	227,00
TOTAL APORTACIÓN DEL ESTADO SIN ANTICIPOS	1.677,00

Eso supone, en la práctica, que las CCAA tendrán casi 4.400 millones de euros adicionales en los próximos meses: 1.677 millones con cargo a los PGE en 2006; 1.365 millones de anticipos en 2005 y otros 1.365 millones en 2006. Además, este aumento

de recursos podría incrementarse hasta un 40 por ciento, si las CCAA hiciesen uso de la capacidad normativa de la que disponen. Además, respecto a este hecho hay que destacar lo siguiente:

- Como consecuencia de un incremento en los tipos impositivos, las regiones tienen la posibilidad de duplicar la recaudación obtenida en el Impuesto sobre ventas minoristas de determinados hidrocarburos para un mismo consumo, ya que se puede pasar de los 24 euros por mil litros actuales hasta los 48 euros por mil litros.
- ☐ Asimismo se establece la posibilidad de implantar un recargo de hasta 2 puntos en el Impuesto sobre la Electricidad, cuyo tipo pasaría del 4,864 por ciento al 6,864 por ciento.

Cuadro 12 Reparto de la transferencia directa a las CCAA. Porcentaje respecto al total. Porcentaje de población protegida (Millones de euros)

	Cuantía	% sobre Total	%Población Protegida 2003
Andalucía	91,1	18,22%	17,60%
Aragón	16,2	3,24%	2,85%
Asturias	14,5	2,90%	2,57%
Baleares	12	2,40%	2,25%
Canarias	24	4,80%	4,45%
Cantabria	7,1	1,42%	1,30%
C. León	33	6,60%	5,72%
C. Mancha	23,7	4,74%	4,25%
Cataluña	85,8	17,16%	16,11%
C. Valenciana	56,1	11,22%	10,58%
Extremadura	13,6	2,72%	2,48%
Galicia	36,1	7,22%	6,42%
Madrid	68	13,60%	13,08%
Murcia	15,2	3,04%	2,93%
La Rioja	3,7	0,74%	0,68%

Los criterios de reparto de cada uno de los fondos estatales en los que se divide la aportación de recursos que realiza el Estado, así como su posible territorialización son los siguientes:

- La transferencia directa a las CCAA de 500 millones de euros se repartirá siguiendo los criterios establecidos en el modelo de financiación autonómica vigente: población protegida (75 por ciento), población mayor de 65 años (24,5 por ciento) e insularidad (0,5 por ciento). Sin embargo, para llevar a cabo este reparto, sí que se produce una actualización de los valores de población correspondiente a cada región. Las cantidades correspondientes a cada CCAA y su comparación con la Población Protegida correspondiente al año 2003 pueden observarse en el cuadro 12.
- ☐ El Plan de Calidad, dotado con 50 millones de euros, será gestionado por el Ministerio de Sanidad y Consumo, y en la actualidad no se han explicitado los criterios de reparto del mismo.
- □ El Fondo de Cohesión Sanitaria recibirá una aportación extra de 45 millones de euros. Este fondo continuará siendo gestionado por el Ministerio de Sanidad y Consumo ampliándose considerablemente los supuestos que actualmente cubre, por lo que será necesario modificar el Decreto 1247/2002 que regula su funcionamiento.
- La aportación a Baleares y Canarias por insularidad se realizará teniendo en cuenta el incremento de la población experimentado entre 1999 y 2003, el aumento de financiación experimentado entre 1999 y 2002, y la población protegida en 2003.
- □ El Fondo específico de Garantía Sanitaria dotado con 500 millones de euros se distribuirá con el criterio establecido por la Ley 21/2001 por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del sistema de financiación de las CCAA de Régimen Común. Este fondo se destinará a garantizar a las regiones que sus recursos para la financiación sanitaria crecerán al mismo ritmo que el PIB nacional en términos nominales.
- □ El Fondo de 200 millones para compensar la asistencia sanitaria prestada a residentes extranjeros se repartirá en función de los documentos que certifique cada CA acreditativos de la UE acerca del derecho a la asistencia sanitaria en otro Estado miembro (documento E21).
- El Fondo de 100 millones para compensar por la atención por accidentes de trabajo no cubiertos por las mutuas se instrumentará mediante una disposición adicional en los PGE de 2006. Según esta disposición, la Tesorería de la Seguridad Social abonará a las CCAA, con cuyos servicios públicos de salud tenga suscritos convenios, las prestaciones derivadas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales a los afiliados a la Seguridad Social.
- □ Por último, para el reparto de los 227 millones derivados de la subida de los impuestos indirectos sobre el alcohol y el tabaco⁵ se utilizarán los criterios

femas actuales de economía

de la Ley 21/2001, que prevé la aplicación de los índices de consumo de estos productos en cada CA para determinar la recaudación atribuible a cada región y transferirle el 40 por ciento.

□ La mejora en el sistema de entregas a cuenta en 2005 y 2006 (cuadro 13), que pasarán del 98 al 100 por ciento, se repartirá con los mismos criterios que según la ley vigente se han venido aplicando para el pago de los anticipos.

		Cuadro 1
Financiación :	sanita <mark>ria adicional. Anticipos</mark> a	a cuenta (Millones de euro
	2005	2006
Andalucía	274,7	274,7
Aragón	46,6	46,6
Asturias	41,2	41,2
Baleares	30,7	30,7
Canarias	66,2	66,2
Cantabria	23,5	23,5
C. León	100,2	100,2
C. Mancha	69,8	69,8
Cataluña	214,2	214,2
C. Valenciana	131,7	131,7
Extremadura	47,5	47,5
Galicia	109,6	109,6
Madrid	157,4	157,4
Murcia	40	40
La Rioja	12,3	12,3
		Ministerio de Economía (200)

6. Valoración del Acuerdo y retos del futuro

El análisis realizado permite destacar las siguientes consideraciones en relación con la valoración del acuerdo descrito y los retos planteados ante el futuro:

a) El primer rasgo destacable del Acuerdo aprobado en el CPFF el 13 de Septiembre de 2005, es que se trata de un acuerdo estrictamente financiero, en el que se ha aprobado

y aceptado una aportación adicional con la que el Estado va a contribuir a la financiación de la asistencia sanitaria pública.

El gasto sanitario público en nuestro país ha experimentado un crecimiento notable y continuado a lo largo de las últimas décadas, y la sostenibilidad del SNS, parece no ser sólo una cuestión financiera. En este mismo sentido, se manifiesta la IGAE (2005) que establece la necesidad de llevar a cabo medidas destinadas a la racionalización del gasto sanitario público.

- Resulta necesario, en este aspecto, concienciar a los usuarios de que la sostenibilidad del SNS requiere de su implicación. Esto conlleva la vigilancia de la propia salud y del estilo de vida, y manifestar una conducta responsable tanto en el consumo de medicamentos como en la utilización de servicios en los que la demanda no es inducida, sino que es decidida por el propio usuario.
- Asimismo, resulta conveniente el fomento y la elaboración y utilización de guías de prácticas clínicas comunes para todo el SNS, ya que en la actualidad existen elevadas tasas de variabilidad entre las regiones. Estas guías deben promover la eficiencia y la efectividad. Otro aspecto destacable sería el desarrollo de un sistema de información acorde a los tiempos actuales. Sin información no puede haber evaluación, y la evaluación es un elemento clave para la mejora.

De esta forma, en el Acuerdo deberían haberse concertado, con el consenso necesario, determinadas medidas destinadas a la mejora en la eficacia y en la eficiencia del gasto sanitario público y no únicamente medidas financieras. Es más, el problema de la financiación sanitaria parece ser un síntoma de problemas más profundos. Hay que avanzar en el análisis de la vertiente de la eficiencia del gasto público, que parece ser el gran aspecto olvidado en el debate de la financiación autonómica.

b) Un segundo rasgo a destacar de este Acuerdo es que el peso del mismo es exclusivamente del Estado. La asistencia sanitaria es una competencia asumida por la totalidad de CCAA, que se han limitado a aceptar las cantidades propuestas por el Estado. No se ha derivado ningún compromiso por parte de las regiones, y la responsabilidad ante la situación descrita debería ser compartida y no exclusiva de una de las partes.

Como señala Domínguez (2005), y como ha puesto de relieve la OCDE, los mayores poderes de generación de recursos a escala regional procedentes del avance de los impuestos en detrimento de las transferencias de la Administración Central, contribuyen a reducir la necesidad de asistencia por parte del Gobierno central ante eventuales dificultades financieras, lo que limita el fenómeno de riesgo moral. Ahora bien, no es menos cierto que una parte significativa de la recaudación impositiva consiste en una mera participación

'EMAS ACTUALES DE ECONOMÍA

territorializada en impuestos estatales sin ningún tipo de corresponsabilidad fiscal. Se estima que un 45 por ciento de la recaudación total corresponde a impuestos en los que no existe capacidad normativa.

Sin embargo, el ejercicio de la corresponsabilidad fiscal por parte de las regiones en aquellos impuestos en los que sí es posible, ha sido, y parece seguir siendo, muy limitado hasta este momento, centrándose el ejercicio de las competencias normativas en la concesión de deducciones. El FMI, en su informe sobre la economía española publicado en febrero de 2005, señala como significativo el escaso ejercicio de la capacidad normativa por parte de las CCAA en nuestro país, puesto que las regiones españolas poseen más competencias fiscales para incrementar sus recursos que otras regiones europeas. Sería necesario, por lo tanto, avanzar de manera significativa en el cumplimiento del principio de corresponsabilidad fiscal.

- c) Un tercer rasgo significativo del Acuerdo es la estructura del mismo en distintas aportaciones finalistas que pretenden resolver algunos de los problemas muy concretos de la financiación actual de la asistencia sanitaria:
 - □ En primer lugar, destaca la aportación de un fondo finalista que se distribuirá con el criterio establecido por la Ley 21/2001 para la garantía de financiación sanitaria y que se destinará a garantizar a las CCAA que sus recursos para financiación sanitaria crecerán al mismo ritmo que el PIB nominal nacional. Mantener esta garantía es un rasgo positivo para la suficiencia del modelo, dado que el importe de la garantía a percibir por cada CCAA varía sustancialmente dependiendo de que se tenga en consideración lo establecido en la Ley 21/2001 o el procedimiento reglado en las Leyes de Presupuestos Generales del Estado.
 - ☐ En segundo lugar, destacan las aportaciones del fondo para compensar la asistencia sanitaria a residentes extranjeros, el Plan de Calidad y las aportaciones del fondo destinado a la compensación económica por la atención sanitaria por accidentes de trabajo no cubiertos por las mutuas. Este último fondo supone una inyección adicional de recursos, puesto que cuando el riesgo era cubierto directamente por el INSS, al no disponer éste de medios propios para la asistencia sanitaria, el servicio se prestaba por los correspondientes Servicios de Salud de las CCAA, sin contraprestación alguna.
 - ☐ En tercer lugar, destaca la dotación del Fondo de Cohesión Sanitaria, ya que uno de los objetivos de este fondo es la compensación económica por la asistencia sanitaria a pacientes desplazados, que ha adolecido de los problemas ya enumerados en el apartado cuatro del presente trabajo.
- d) El cuarto rasgo significativo del Acuerdo es la aprobación del cumplimiento íntegro del sistema de entregas a cuenta. Una de las características evidentes del gasto

sanitario es el abrumador predominio que dentro del mismo tienen los gastos de naturaleza corriente, cuyos pagos han de atenderse en un plazo temporal muy corto. Esta característica es poco compatible con un sistema de entregas a cuenta del 98 por ciento de los fondos previstos para cada ejercicio, y en el que la liquidación definitiva se percibe por las CCAA con una demora de entre 22 y 34 meses desde el momento en que se realizan los gastos.

e) Por último, un quinto rasgo significativo del Acuerdo es la propuesta de revisión completa del sistema de financiación de la sanidad para el año 2007. La buscada estabilidad de los modelos de financiación sanitaria parece no encontrarse. Esto está justificado por la propia dinámica del sistema y por la ausencia, en los que se han aplicado hasta la fecha, de mecanismos efectivos de ajuste ante cambios en las variables determinantes de las necesidades de financiación.

Estamos ante un acuerdo cuya característica esencial es que supone una inyección de recursos necesarios para el sistema, lo que contribuye a rebajar los problemas de suficiencia del mismo.

Sin embargo, la suficiencia de recursos no es el único reto al que debe enfrentarse el sistema sanitario público en España. Sería deseable atender a otro tipo de medidas relativas a mejoras en la organización y en la gestión del gasto sanitario. Todo ello, y no sólo el modelo de financiación, contribuiría a garantizar la sostenibilidad de nuestro Sistema Nacional de Salud.

Referencias Bibliográficas

- Domínguez martínez, J.M. (2001): "El Sistema de financiación autonómica: evolución, situación actual y líneas de reforma" EN Andalucía, Economía 2001. Analistas Económicos de Andalucía, Fundación Unicaja, Málaga.
- Domínguez martínez, J.M. (2005): "El sistema fiscal en las Comunidades Autónomas". Temas para el debate, nº 131.
- FMI (2005): "Spain: selected issues" IMF Country Report No 5/57, Washington D.C.
- Gimeno, J.A. y Tamayo, P.A. (2004): "La suficiencia financiera del sistema público de salud". Foro por la mejora del SNS. Por un nuevo contrato social en el sistema Nacional de Salud. Madrid.
- IGAE (2005): "Informe sobre el Gasto Sanitario".
- Ministerio de Economía y Hacienda (2004): "Documento de la financiación autonómica en 2002". Madrid.
- Ministerio de Economía y Hacienda (2005): "Documento de la financiación de la sanidad 2005". Madrid.
- Ministerio de Sanidad y consumo (2003): "Encuesta Nacional de Salud".
- Molina, C. (2004): "Análisis del proceso de descentralización de la asistencia sanitaria a las CCAA de Régimen Común: implicaciones del nuevo modelo de financiación autonómica". Investigaciones 6/04. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.
- Molina, C. y Sánchez, J. (2005): "Las propuestas actuales de reforma en la asistencia sanitaria". Fundación Estudios Andaluces, Sevilla.
- OCDE (2004): "Health Data File 2004".
- Ruíz-Huerta, J. y Granados, O. (2003): "La sanidad en el nuevo modelo de financiación autonómica". Fundación alternativas. Documento de trabajo 31/2003. Madrid.
- Urbanos, R.M. (2005): "La financiación de la sanidad en España para las Comunidades Autónomas de Régimen Común: resultados del actual modelo y consideraciones para su reforma". Grupo de trabajo Proyecto FBBVA. Análisis y valoración del impacto del nuevo modelo de financiación autonómica en el subsistema sanitario.
- Urbanos, R.M. y cantarero, D. (2005): "Tendencias en la financiación del gasto sanitario desde la perspectiva de la experiencia comparada". Grupo de trabajo Proyecto FBBVA. Análisis y valoración del impacto del nuevo modelo de financiación autonómica en el subsistema sanitario.

NORMAS DE SELECCIÓN DE COLABORACIONES

Para garantizar la calidad, el interés y el rigor científico de las colaboraciones publicadas, *Temas Actuales de Economía* cuenta con un Consejo Editorial, cuyos miembros colaborarán activamente en la selección y revisión de las colaboraciones sometidas a consideración.

Asimismo, los originales recibidos y admitidos por el Consejo Editorial, serán remitidos a evaluadores anónimos de reconocido prestigio en el campo de estudio, para que una vez recibidas las evaluaciones, el Consejo proceda a aceptar o rechazar la colaboración para su publicación en *Temas Actuales de Economía*.

Se pretende que, mediante la implantación de sucesivos "filtros" de calidad, el lector obtenga garantías de que se publican sólo aportaciones de nivel y de actualidad.

Temas Actuales de Economía está abierta a la recepción para su publicación de originales preparados por miembros del mundo universitario, escuelas de negocios y centros de investigación. Para que los trabajos puedan ser publicados los autores deberán atenerse a las siguientes normas:

- Las colaboraciones, que serán inéditas, se enviarán a Temas Actuales de Economía, por correo electrónico a la dirección: temasactualesdeeconomia@institutoaeea.org
- La extensión total de los trabajos conviene que no exceda las 30 páginas, incluyendo tablas, gráficos, notas a pié de página y bibliografía.
- Cada colaboración deberá ir precedida de un pequeño resumen, en castellano, de unas ochenta palabras y de cinco palabras clave. Además se incorporará la clasificación del trabajo conforme a los descriptores utilizados por el Journal Economic Literature con dos dígitos.
- Los originales deberán incorporar el título del trabajo, estarán editados electrónicamente en formato "word" o compatible, adjuntando ficheros de datos necesarios para elaboración de cuadros y/o gráficos incluidos. Cada texto deberá ir precedido de una página que contenga el título del trabajo y el nombre del autor o autores, sus filiaciones, dirección, teléfono y email. Los agradecimientos y menciones de ayudas financieras se incluirán en esta página.
- Las referencias bibliográficas que aparezcan en el texto o en las notas deberán hacerse citando únicamente el apellido del autor o autores (en minúsculas) y entre paréntesis el año y, en su caso, la letra que figure en las Referencias Bibliográficas, así como las páginas de la referencia.
- Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo irán numerados correlativamente y deberán ser originales, incluyendo además su título y fuente. Se valorará la inclusión de cuadros y gráficos que apoyen las tesis desarrolladas en la colaboración.
- Se debe evitar utilizar un lenguaje de corte excesivamente especializado, en beneficio de una más fácil comprensión de las ideas expuestas y en la medida de lo posible, el abuso en la utilización de lenguaje y funciones matemáticas.
- Una vez recibida la colaboración, se acusará recibo, por correo electrónico, y se iniciará el proceso de selección anteriormente mencionado. Finalizado el mismo se comunicará al autor de contacto la decisión sobre su aceptación o rechazo por parte del Consejo Editorial.
- Los autores deberán estar en disposición de ceder a Temas Actuales de Economía los derechos de publicación de las colaboraciones. En consecuencia, los trabajos remitidos no podrán encontrarse en proceso de evaluación ni haber sido publicados o aceptados para su publicación en cualquier otro medio.